

■ SIPMA

Na przekór trudnościom

W tym roku w firmie SIPMA doszło do zmian kadrowych. Od trzech miesięcy nowym dyrektorem ds. sprzedaży i marketingu jest Michał Dejneka, z którym rozmawialiśmy podczas majowych targów Zielone Agro Show w Ułężu na temat panującej sytuacji rynkowej, a także o planowanych dalszych działaniach producenta z Lublina.

Nie jest Pan osobą anonimową w branży, jednak we wcześniejszych miejscach pracy nie miał Pan bezpośredniej styczności z działaniami sprzedażowymi krajowego producenta maszyn...

Pierwsze trzy miesiące pracy są dla mnie wdrożeniem w działalność firmy. Pracowałem wcześniej dla koncernów włoskich, amerykańskich, dla firmy Wanicki, poruszałem się w trochę innym segmencie maszyn - głównie ciągnikach, poza tym koncentrując się na działaniach posprzedażowych. Tutaj mamy inny segment maszyn, inne podejście do biznesu, sami kształtujemy cały proces produkcyjny i sprzedażowy. Spółka SIPMA jest mocno rozbudowana, mamy wiele działów, więc musi minąć trochę czasu aby się z tym wszystkim zapoznać.

Od pewnego czasu firma SIPMA zapowiada chęć wejścia w segment maszyn premium - np. w odniesieniu do pras zwijających. Na jakim etapie są obecnie te zamierzenia?

Potrzeby rynku są obecnie skierowane na rozwiązania rolnictwa precyzyjnego i wzrostu wydajności produkcji. Ta ścieżka w spółce SIPMA będzie kontynuowana, nie ma od tego odwrotu. Pracujemy oczywiście nad nowymi rozwiązaniami, ale na razie nie ujawniamy więcej informacji w tej sprawie.

Ostatnio producenci borykają się z problemami w zapewnianiu

płynności dostaw swoich maszyn. Jak sobie z tym radzicie?

Polityka sprzedażowa spółki SIPMA opiera się na tym, aby cały czas utrzymywać optymalny stan magazynowy. W efekcie nasz klient nie musi - jak to jest u innych producentów - czekać miesiącami na dostawę zamówionego sprzętu. Staramy się, by oferowane maszyny były u dilerów dostępne od ręki i bardzo często tak właśnie jest.

Na koniec proszę powiedzieć, jak te rozmaite czynniki zewnętrzne wpływają na Państwa biznes i osiągnięcia sprzedażowe?

Podobnie jak u innych, odczuliśmy zmieniającą się sytuację ekonomiczną oraz geopolityczną w łańcuchu dostaw itd. Z jednej strony wpłynęło to na wyniki finansowe, ale również możliwości zakupowe naszych klientów. Staramy się więc podchodzić do każdego klienta indywidualnie, rozumiemy, że jest wysoka inflacja, ceny nawozów i, paliw poszły w górę. Trudno powiedzieć, jak sytuacja się zmieni w najbliższym czasie. Obserwujemy rynek i aktywnie reagujemy na zmiany. W przypadku stali jeszcze niedawno ceny windowały w górę, teraz sytuacja się odwraca. Nie wiemy, jak długo to potrwa, a ma to przecież wpływ na politykę cenową producentów i dystrybutorów maszyn. Często podejmowane są przez to nieprzewidziane ruchy cenowe. A tymczasem



Michał Dejneka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Sipma.

w spółce SIPMA, w tym roku była tylko jedna podwyżka. Staramy się zapewnić większą stabilność wobec naszych dostawców, utrzymujemy warunki przedstawione

w zamówieniach przedsezonowych i wzięliśmy ryzyko cenowe na siebie.

Dziękujemy za rozmowę.

SIPMA

NOWOCZESNE MASZyny ROLNICZE DLA TWOJEGO GOSPODARSTWA

OWIJKARKA SZEREGOWA
SIPMA OG 9750 LENA
służąca do owijania ciągłego
bel okrągłych oraz
prostopadłościennych



PRASA ZWIJAJĄCA
SIPMA PS 1225 FORTIS
bogato wyposażony model
stałokomorowej prasy zwijającej,
spełniający oczekiwania najbardziej
wymagających klientów



SIPMA S.A. ul. Budowlana 26, 20-469 Lublin, tel. +48 81 44 14 400

www.sipma.pl