

## AgroMat – diler marki Kubota

**Autor:** Mariusz Drożdż

**Data:** 14 sierpnia 2019

**Braszowice, powiat ząbkowicki na Dolnym Śląsku. Odwiedzamy z kamerą firmę AgroMat – dilerą ciągników i maszyn rolniczych marki Kubota. Firma powstała w 1990 roku, funkcjonuje więc na rynku agro od blisko 30 lat. W 2016 roku przebojem weszła na dolnośląski rynek ciągników rolniczych.**

Główne obszary działalności AgroMat to handel zbożem, sprzedaż środków ochrony roślin, nawozów i materiału siewnego. A także usługi agrotechniczne i sprzedaż maszyn.

*– Na chwilę obecną posiadamy 7 punktów handlowych. Od lipca zapraszamy do nowego punktu sprzedaży maszyn, zlokalizowanego w województwie opolskim – mówi Szymon Tracz, dyrektor Działu Sprzedaży Maszyn AgroMat w Braszowicach.*

### Dział maszyn w AgroMat istnieje od 3 lat



Szymon Tracz, dyrektor Działu Sprzedaży Maszyn AgroMat w Braszowicach

fot. Mariusz Drożdż

*– Dział maszyn w naszej firmie funkcjonuje, można powiedzieć, równo od 3 lat. Od samego*

*początku jesteśmy związani z marką Kubota. Zarówno z maszynami towarzyszącymi, jak i również z ciągnikami. Z marką Bednar, z marką Mzuri, jak również z ładowarkami teleskopowymi Caterpillar – mówi Szymon Tracz. – Na chwilę obecną dysponujemy ciągnikami w ofercie od 50 do 175 koni mechanicznych.*

## Serwis z dojazdem do klienta



Serwisanci stale podnoszą swoje kompetencje dzięki szkoleniom

fot. Mariusz Drożdż

*– Nieodzownym elementem sprzedaży maszyn jest również autoryzowany serwis, który prowadzimy – mówi Szymon Tracz. – Dzięki licznym szkoleniom (...) technicznym, stale powiększamy gdzieś nasze kompetencje.*

Serwis dojedzie do klienta, ma bowiem wyposażone w specjalistyczne narzędzia samochody. – *Jesteśmy w stanie dojechać do klienta pod wskazany adres. Czy to na gospodarstwo, czy to też podczas prac polowych, na pola – dodaje Szymon Tracz.*

## AgroMat wypracował dla marki Kubota około 10 procent regionalnego rynku



Wacław Karcz, regionalny kierownik sprzedaży maszyn rolniczych marki Kubota

fot. Mariusz Drożdż

*– Współpracę z firmą AgroMat rozpoczęliśmy w 2016 roku – mówi Wacław Karcz, regionalny kierownik sprzedaży maszyn rolniczych marki Kubota. – (...) Przez ostatnie 3 lata ich udział rynkowy wynosił średnio około 10 procent. Czyli co dziesiąta maszyna sprzedawana na terenie Opolszczyzny i Dolnego Śląska był to ciągnik w kolorze pomarańczowym. Czyli Kubota.*

## Ciągnik sprawuje się dobrze



Dariusz Gajewski, rolnik ze Starowic Dolnych

fot. Mariusz Drożdż

*– Kupiliśmy do gospodarstwa (...) ciągnik Kubota w firmie AgroMat w Braszowicach – mówi Dariusz Gajewski, rolnik ze Starowic Dolnych. – Jest to największy model w tej chwili dostępny na polskim rynku. Sprawuje się na razie dobrze, służy nam głównie do transportu, (...) do takich prac średnich powiedzmy, średnio-ciężkich.*

## Na topie są obecnie duże ciągniki



W tym roku lepiej sprzedają się większe ciągniki

fot. Mariusz Drożdż

Sprzedaż ciągników jest w tym roku nieco niższa niż w ubiegłym. Ale z jednym wyjątkiem. Lepiej sprzedają się bowiem maszyny o dużej mocy. O najbardziej rozwojowy segment mocy pytamy regionalnego kierownika sprzedaży maszyn rolniczych marki Kubota. – (...) *Obserwujemy w ostatnich latach tendencję do coraz większego zainteresowania dużych rolników ciągnikami o mocach powyżej 120 koni mechanicznych* – wyjaśnia Wacław Karcz.

## Obserwacje te potwierdza Tomasz Rybak, manager projektu Agritrac



Tomasz Rybak, manager projektu Agritrac

fot. Mariusz Drożdż

*– Widzimy tendencję, że moce ciągników są troszeczkę większe. Że rolnicy jednak jeżeli kupują już sprzęt, to te moce ciągników są większe. Średnia moc (...) zarejestrowanego ciągnika w tym roku to jest około 108 koni mechanicznych, gdzie w tamtym roku było 105 koni mechanicznych.*