

## **Rynek ciągników rolniczych w Polsce - spostrzeżenia SDF Polska**

**Autor:** Łukasz Wasak

**Data:** 4 grudnia 2017

**Rynek ciągników rolniczych w Polsce nie jest łatwy dla ich producentów. W porównaniu do najlepszych lat (2012-2013), sprzedaż nowych traktorów spadła nawet 2,5-krotnie. Jednak producenci podejmują się kolejnych inwestycji i wprowadzają zmiany w swojej ofercie tak, by w jak największym stopniu sprostać oczekiwaniom rolników.**

Jedną z firm, które nie boją się inwestować w tak trudnych czasach oraz podejmują zdecydowane kroki w kierunku zachęcenia klientów do zakupu swoich produktów jest SDF. O tym, w jaki sposób tego dokonuje, mówi Stanisław Gozdek, Dyrektor Handlowy SDF Polska.

**Czy w obliczu spadku sprzedaży w stosunku do poprzednich lat SDF podejmuje jakieś kroki mające na celu usprawnienie działania sieci dilerskiej?**

Stanisław Gozdek, Dyrektor Handlowy SDF Polska, opowiada o sytuacji producenta na rynku ciągników rolniczych w Polsce.

W praktyce jest to jeden z trudniejszych okresów ostatnich lat. Niemniej trudne czasy sprzyjają poszukiwaniom nowych strategii. W ostatnich miesiącach wdrożyliśmy proces **rebrandingu sieci dystrybucyjnej** pod kątem marki Deutz-Fahr. Wraz z naszymi dystrybutorami wprowadziliśmy szereg zmian, nie tylko pod kątem wizerunkowym i sprzedażowym, ale też i serwisowym. Głównym celem było zwiększenie rozpoznawalności naszych dealerów, ale przede wszystkim zwiększenie satysfakcji naszych klientów z jakości obsługi, jaką mogą zaoferować w tej chwili dystrybutorzy Deutz-Fahr'a.

Niemniej trudne czasy sprzyjają poszukiwaniom nowych strategii.

## **Rynek ciągników rolniczych w Polsce przechodzi zawirowania, występują krótkookresowe skoki sprzedaży. Czym to może być spowodowane? Czy to jest jakiś symptom poprawiającej się sytuacji w rolnictwie?**

Zawirowania i skoki sprzedaży są normalnymi zjawiskami występującymi na wszystkich rynkach. Nie tylko ciągników rolniczych. Należy pamiętać, że miernikiem sprzedaży ciągników są raporty rejestracji. Nie zawsze odzwierciedlają wyniki rzeczywistej sprzedaży do klientów ostatecznych. Natomiast rynek w tym roku, mniej więcej zachowuje się tak, jak rok temu i nie spodziewam większych wzrostów sprzedaży.

## **Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego 167, które niebawem zacznie obowiązywać, jest dodatkowym utrudnieniem jeżeli chodzi o planowanie zamówień**



Efektom inwestycji grupy SDF są praktyczne i nowoczesne rozwiązania, które wpływają na rynek ciągników rolniczych w Polsce.

Musimy się z tym zmierzyć. To jest największa zmiana prawna, która ma miejsce w ciągu ostatnich 15 lat. Rozporządzenie zostało uchwalone w **marcu 2013 roku** i posiadała dosyć długi okres przejściowy. **Będzie obowiązywać od 1 stycznia 2018 roku.** Teoretycznie każdy z producentów miał wystarczający czas, aby dostosować produkty do wymogów nakładanych przez **Rozporządzenie P.E. 167.** Niestety wprowadzenie nowych wymogów w praktyce oznacza w większości wypadków konieczność podniesienia cen. Dlatego też producenci wciąż dostarczają maszyny homologowane zgodnie z **dyrektywą 2003/37, która obowiązuje do 31 grudnia 2017 roku.** Po tej dacie takie ciągniki nie będą mogły być zarejestrowane. Do sprzedaży będą mogły trafić tylko końcowe partie produkcji, czyli 10% ilości sprzedanych w ostatnich dwóch latach, lub 20 sztuk na każdy typ homologacyjny, w zależności, która wartość większa czyli w sumie niewiele. Z tego powodu duża część maszyn będzie musiała zostać zarejestrowana do końca bieżącego roku.



Rynek ciągników rolniczych w Polsce w 25% składa się z ciągników klasy premium.

## Można mówić o jakich określonych celach sprzedażowych na ten rok i na kolejne?

Tegoroczny cel sprzedażowy to utrzymanie dwucyfrowego udziału w rejestracji ciągników. Oczywiście w kolejnych latach będziemy pracowali nad zwiększeniem udziałów, ale nie chcemy by „statystyka” determinowała wszystkie nasze działania. Bardziej zależy mi na tym, aby wspólnie z dilerami udało się zdobywać zaufanie klientów, bo to jest podstawą do dalszych działań. Temu między innymi służą projekty mające na cel podniesienie postrzegania naszych marek, szczególnie Deutz-Fahr’a, która jest dla nas marką wiodącą.

## Głównie w jakim segmencie mocy?



Rozwiązania proponowane przez Deutz-Fahr mają ułatwić pracę rolnikom. Między innymi to dzięki takim nowościom rynek ciągników rolniczych w Polsce może się rozwijać.

Sprzedajemy w zasadzie modele ze wszystkich przedziałów mocy, od klasy mini, czyli **od ok. 50 KM do 340 KM**. Natomiast, zdecydowana większość to modele z dwóch progów **do 75 KM i do 120 KM**. Najbardziej spektakularny sukces sprzedażowy odniosła seria Agrolux z modelem 410, który jest drugim najczęściej kupowanym ciągnikiem w przedziale mocy 50-75 KM w Polsce. Do wielkiego sukcesu sprzedażowego tych modeli przyczyniła się **kombinacja kluczowych dla klientów elementów**, którymi w przypadku Agroluxa było połączenie uznanej marki, nieskomplikowanej technologii oraz przystępnej ceny. Następcą modelu Agrolux będzie Seria 4E, która będzie wkrótce

dostępna w szerszym zakresie mocy od 65 KM, aż do 97 KM. Seria DEUTZ-FAHR 4E będzie posiadała bogatsze wyposażenie oraz w przyszłości zostanie wyposażona w komfortową oryginalną kabinę SDF. Myślę, że ten model niebawem spotka się z dużym zainteresowaniem ze strony polskich rolników.

Klasa premium to ciągniki dla najbardziej wymagających klientów, którzy wykorzystują zaawansowaną technologię do zwiększenia wydajności pracy i jednocześnie poszukują rozwiązań sprzyjających redukcji kosztów

## Jak wygląda sytuacja w klasie premium?

Klasa premium to ciągniki dla najbardziej wymagających klientów, którzy wykorzystują zaawansowaną technologię do zwiększenia wydajności pracy i jednocześnie poszukują rozwiązań sprzyjających redukcji kosztów. Przyjmując, że klasa ta obejmuje ciągniki od 120 KM, to w obecnym roku sprzedaż ciągników tej klasy to ponad 25% sprzedaży całego rynku. Oferta Deutz-Fahr'a w klasie jest bardzo bogata i posiada w sumie **35 modeli ciągników w Seriach 6, 7 oraz 9**. Zaawansowana technologia, nowoczesne systemy sterowania, włącznie z **systemem nawigacji i autosterowania**, możliwość wyboru z całego wachlarza rodzajów napędów od PowerShift, przez RCshift, aż do bezstopniowego TTV; to tylko bardzo ogólne wskazówki jak wiele możliwości stwarza klasa premium Deutz-Fahr. Zbliżające się targi Agrotechnica w Hanowerze to okazja, aby zobaczyć Nowości 2018 w ofercie Deutz-Fahr.

## Jaka część produkcji marki Deutz-Fahr trafia do Polski?

Polska jest jednym z kluczowych rynków pod względem ilości sprzedaży dla koncernu SDF. Wyprzedzają nas tylko takie rynki jak Niemcy, Francja oraz Włochy. Myślę, że znaczenie polskiego rynku będzie wciąż rosło wraz ze wzrostem zapotrzebowania na ciągniki zaawansowane technologicznie, co jest nieuniknione ze względu na ogólny rozwój rolnictwa i rosnące potrzeb w zakresie jakości i wydajności.

## Poziom inwestycji może być pewnym wskaźnikiem sytuacji firmy. Nowa fabryka w Lauingen kosztowała 90 mln euro...

Ciągnik Deutz-Fahr 5125.

Nowa fabryka w **Lauringen** to kamień milowy w technologii produkcji. Bez wątpienia jest to jeden z najnowocześniejszych zakładów produkcyjnych w Europie. Dzięki tej inwestycji Deutz-Fahr umocnił swoją rolę jako globalnego gracza w sektorze mechanizacji rolnictwa. Można śmiało pokusić się o stwierdzenie, że **inwestycja 90 mln euro to przemyślana decyzja koncernu SDF** w przyszłość. Jednocześnie warto wspomnieć, że nie jest to jedyna inwestycja ponieważ w tym roku został uruchomiony projekt modernizacji zakładu produkcyjnego w Treviglio, którego koszt oceniany jest na **22 mln euro**. Ponadto koncern stale inwestuje w rozwój produktów i technologii.

Strategia koncernu przewiduje wycofanie się z oferowania innych produktów, niż ciągniki i kombajny. Dzięki temu SDF umożliwi sieci dystrybucyjnej swobodę w doborze portfolio oferty innych maszyn, aby optymalnie dopasować się do potrzeb klientów danego kraju, rejonu.

## Deutz-Fahr będzie się skupiać głównie na ciągnikach i na kombajnach?

Producent silników Deutz AG, po doświadczeniach związanych z użytkowaniem płynu AdBlue, postawił na mieszany system redukcji zanieczyszczeń.

Dokładnie tak. To jest część strategii: koncentracja na swoich produktach, na tych na których znamy się najlepiej, aby uzyskać jak najwyższą jakość. Inwestycje w nową technologię opłacają się o czym świadczą wyniki **niezależnych testów**, jak choćby niemieckiego DLG, które ostatnio przeprowadziło test Powermix na ciągniku Deutz-Fahr Agrotron 9340 TTV. Ciągnik został bardzo pozytywnie oceniony pod względem zużycia paliwa: 261 g/kWh, to o 12% niższe zużycie paliwa od średniej w tej klasie.

### ... pomimo tak restrykcyjnych norm emisji spalin



Niedawno odbyła się konferencja firmy ADOB. W jej trakcie można było oglądać ciągnik Deutz-Fahr z nowym zbiornikiem od firmy Kverneland. Rynek ciągników rolniczych w Polsce wzbogacił się o kolejne, ciekawe rozwiązania.

Producent silników Deutz AG, po doświadczeniach związanych z użytkowaniem płynu **AdBlue**, postawił na mieszany system redukcji zanieczyszczeń. Dzięki temu, przy zastosowaniu

zarówno recyrkulacji spalin, pasywnego filtra DPF oraz katalizatora SCR, uzyskano emisję spalin Tier 4Final oraz znacznie dłuższą żywotność systemu przy jednoczesnym obniżeniu zużycia płynu AdBlue do poziomu zaledwie 3% względem paliwa diesel.

## I jest to automatycznie dostosowywane do warunków pracy?

Rynek ciągników rolniczych w Polsce nie jest łatwy dla ich producentów

Dokładnie. Przy czym trzeba wiedzieć, że jeżeli maszyny wykonują lekką pracę i nie uzyskują odpowiedniej temperatury na wydechu, a płyn dozowany jest w dużych ilościach, to w efekcie krystalizacji może to spowodować **zatykanie się tłumików**. Te układy wymagają temperatury. Tak samo jest w przypadku filtrów DPF, które wymagają temperatury pracy, rzędu kilkuset stopni. Z tego właśnie powodu DEUTZ-FAHR postawił na bezobsługowy system zapewniający użytkownikom spokój na wiele lat pracy, bez kosztownych czynności serwisowych związanych z okresową wymianą filtrów czy katalizatorów w przypadku stosowania systemu redukcji opartego tylko na jednym komponencie redukującym poziom emisji i cząstek stałych.