

BEDNAR
FARM MACHINERY

ПРЕССЪОБЩЕНИЕ

Публикувано на 24. 12. 2018

Изминалата година през погледа на Генералният Директор

Първата половина на 2018 година бе много предизвикателна за мен, а именно поради факта, че шефът на Маркетинг отдела реши да напусне неочаквано. Но както се казва всяко зло за добро. След като разгледахме цялостно създалата се ситуация, решихме да поемем нещата по малко по-различен начин – вместо да дадем шанс на нов дипломиран специалист, решихме да предложим тази позиция на опитен мениджър и експерт в областта на селското стопанство Давид Ричл. Давид прие нашето предложение и нашият маркетинг отдел придоби чисто ново агронимически вид. Още повече, това ми даде възможността да направя това, което наистина обичам, да изследвам нови страни, нови технологии, да се срещам с фермери.

Кои страни посетихте през последните шест месеца?

През последните шест месеца, бях почти навсякъде в Източна Европа. Освен всички търговски панаири, които посетих, най-много ми хареса пътуването до Казахстан и България. Прекарах цяла седмица в Казахстан, пътувах из страната от Астана до Руската граница и се срещнах с някои земеделци там. Изследвах другото измерение на земеделието и напълно нова технология. В България посетих най-големите земеделски фирми, чийто собственици редовно срещам само на големите международни изложения. Сега можах да посетя и техните стопанства. Бях в Украйна няколко пъти, където активно участвам в продажбите на BEDNAR технологии на украинските земеделски холдинги.



инж. Ян Беднар Генерален Директор

Каква беше 2018 година за BEDNAR FMT?

Може да се каже, че беше перфектна! Вече имахме поръчки за предстоящата година от есента на 2017 година, но това не беше напълно идеално. Големият обем поръчки, доведе до проблеми с доставките за производството и това е проблем за брат ми Войта. Трябваше да се справям ежедневно с дилъри и клиенти, които питаха за машини с крайни срокове, които ние нямахме възможност да покрием. Ситуацията през изминалата есен е дори още по-лоша, тъй като имаме още повече поръчки за 2019, отколкото имахме през 2017 за 2018-та. Но старта на строежа на новата производствена зала ми дава известна увереност, че можем да задоволим нуждите на нашите клиенти през следващите години.

Какви резултати постигнахте през 2018 година?

През 2018 година нашата компания отбеляза ръст от около 18%, с общ оборот от 1,6 млрд до 1,9 млрд Чешки Крони. Растежът би могъл да бъде по-голям, но не бе възможен по отношение на производствените ограничения. Когато започнах да работя, като студент преди 13 години, нашият общ оборот бе 90 милиона Чешки Крони и нашата компания бе едно от най-малките предприятия в производството на селскостопански машини в Чешка Република.



Сеялката OMEGA 008000L, агрегирана с бункер за тор FERTI-BOX FB

Хората говорят за криза. Притеснен ли сте?

Забелязах, че много бизнесмени и икономисти говорят за криза. Някои дори искат кризата да дойде и да внесе свеж въздух. Аз самият съм съгласен с това и ми се струва, че нещата малко „прегриват“. Не се страхувам от криза. На първо място, мога да видя плюсовете и минусите на икономическата 2019 година, и второ, баща ми и брат ми изпраха гъвкав метод на производство, който се използва в автомобилната индустрия, което ни позволява да намаляваме и увеличаваме производственият капацитет доста лесно.

Какви новости сте подготвили за 2019 година?

През 2018 година, ние тествахме няколко прототипа машини и прототипни решения. Повечето новости ще бъдат представени на панаира SIMA в Париж. Не успяхме да тестваме достатъчно два прототипа, така че те ще бъдат представени на Агритехника 2019, ако минат нашите строги тестове. Основен фокус имаме върху по-лесните методи на съгване на машините. Ще научите повече за това на SIMA.



Широкият дисковият култиватор ATLAS AE12400 за огромни дневни норми

Компанията инвестира много усилия в изследванията и разработването на сеялки за слята повърхност. Как се развива проекта и какво е неговото бъдеще.

Спомням си сякаш беше вчера, когато няколко производители и търговци ми казаха да се откажа от проекта, защото конкуренцията в сеитбата е огромна. Днес съм много щастлив, че ние успяхме и след първото поколение OMEGA сеялки, ние много бързо излязохме с второ поколение, което разполага с редица уникални решения, които BEDNAR представи на пазара. Въпреки, че нашата машина изглежда, като другите, когато вникнете в детайлите ще разберете, че тя е уникална. Доказателството е в десетките успешно спечелени сделки срещу топ производителите на селскостопански машини.

Преди няколко години, вие представихте ROW-MASTER култиваторите. Беше ли добро решение.

Това бе решение на нашите клиенти – земеделците! Когато няколко души ми казаха, че искат да направим такава машина и какви са техните причините – ние нямахме време за губене. Независимо от това, междуредовото култивиране е в собствена област. Ние все още се учим как да го правим и разширяваме предлагането на култиватори и решения. През 2018 година ние представихме 24 редовият култиватор за захарно цвекло. През 2019-та ще предложим интегрирано решение за минерално и течно торене по време на култивация. Търсенето нараства рязко, така че това бе страхотно решение, благодарение на препоръките от хората, които ги използват.



ROW-MASTER окопен култиватор, агрегиран с резервоар за тор.

Как Запада възприема, компания от Източна Европа ?

Определено става все по-добре, но като компания от Чешка Република, ние трябва да докажем нашето качество и услуга повече от производителите от Запада. Като цяло, Чехия се възприема от Запада, като много добра индустриална територия. Но това не се отнася за селското стопанство. Западните фермери и търговци не познават Чешкото земеделие. Те са изненадани от високото качество на Чешкото земеделие. И това е много важна част от изграждането на имиджа на нашата марка на Запад.

**Искате ли предварително да поръчате демонстрация на нови машини или да зададете въпроси?
Свържете се с нас.**