



SAJTÓKÖZLEMÉNY

Megjelent 24. 12. 2018.

Az elmúlt év az értékesítési vezérigazgató szemével

A marketing részlegünk vezetőjének váratlan távozásával a 2018. év első fele meglehetősen nehéz időszak volt számomra. De – amint mondják – minden rosszban van valami jó. A helyzet áttekintését követően új irányt vettünk: egy frissen végzett fiatal helyett a beosztásba ezúttal inkább egy tapasztalt mezőgazdasági szakembert és vezetőt vettünk föl David Ryčl személyében. David elfogadta az ajánlatunkat, és a marketing tevékenységünk ettől kezdve teljesen új, agronómiai jellegű dimenzióval bővült. Ráadásul nekem is lehetőségem nyílt arra, hogy azzal foglalkozzam, amit igazán szeretek: új országokat felfedezni, új technológiákat megismerni és magukkal a gazdákkal találkozni.

Merre járt az utóbbi fél évben?

Az utóbbi hat hónap alatt Kelet-Európának csaknem minden országában megfordultam. Különböző szakmai vásárokon vettem részt, de ezek mellett a legnagyobb élményt a kazahsztáni és bulgáriai utak jelentették számomra. Kazahsztánban egy teljes hetet töltöttem. Az egész országot bejártam, Asztanától az orosz határig. Kazah gazdákkal is találkoztam. A gazdálkodás számomra teljesen új dimenzióját és technológiáját tanulmányozhattam. Bulgáriában a legnagyobb gazdaságokat látogattam meg. Az ott dolgozó gazdálkodókhoz eddig csak nemzetközi vásárokon volt szerencsém. Most azt is láthattam, hol és hogyan dolgoznak. Ukrajnában is több alkalommal jártam: ott tevékenyen részt veszek a BEDNAR technológia értékesítésében a helyi mezőgazdasági holdingoknak.



Ing. Jan Bednář, General Sales Manager

Milyen év volt 2018 a BEDNAR FMT számára?

Mondhatni tökéletes! Már 2017 őszén voltak megrendeléseink a következő évre, de az akkori helyzet még nem igazán volt ideális. A nagy volumenű megrendelések bizonyos szállítási problémákat okoztak a gyártóüzemben. Ezekkel testvéremnek, Vojtának kellett megbirkóznia. Nekem pedig napi szinten kellett foglalkoznom a kereskedőkkel és vásárlóinkkal, akik szinte folyamatosan kerestek a szállítási időpontok csúszása miatt. Idén ősszel tovább romlott a helyzet, mert már most több megrendelésünk van 2019-re, mint amennyit 2017-ben kaptunk 2018-ra. Az új gyártócsarnok építésének megkezdése azonban biztosítéknak tekinthető arra, hogy az előttünk álló évek során jobban teljesíthetjük ügyfeleink igényeit.

Milyen eredményeket sikerült elérni 2018-ban?

2018-ban a cég forgalma 18%-kal nőtt, 1,6 milliárdról 1,9 milliárd koronára. Csak azért nem lett nagyobb a növekedés, mert elértük a gyártási kapacitásunk határait. Amikor 13 évvel ezelőtt még diákként elkezdtem itt dolgozni, a cég forgalma 90 millió cseh korona volt. A vállalat akkoriban a Cseh Köztársaság egyik legkisebb mezőgazdasági gépgyártó cége volt.



Az OMEGA OO 8000 L vetőgép a FERTI-BOX FB műtrágya-tartállyal

Az emberek válságról beszélnek. Ön osztja az aggodalmukat?

Nekem is feltűnt, hogy számos üzletember és közigazdász valamiféle válságot emleget. Egyesek még szeretnék is, ha jönne egy kis válság és egy kis friss levegőt is hozna magával. Ezzel magam is egyetértek, egy kissé mintha „túlmelegedett” volna a helyzet. Én nem félek a válságoktól. Egyrészt a 2019. pénzügyi év előnyeit és hátrányait is látom, másrészt édesapám és a bátyám egy az autóiparban használatos, rugalmas termelési módot választott a cég számára, amelynek köszönhetően meglehetősen egyszerűen tudjuk növelni vagy csökkenteni a termelési kapacitásunkat.

Milyen újdonságok várhatók Önöktől 2019-ben?

2018-ban több prototípust és prototípus megoldást teszteltünk. A legtöbb újdonságot a párizsi SIMA Vásáron mutatjuk be. Két prototípus tesztjeit nem sikerült befejezni, azokat a 2019. évi Agritechnikán mutatjuk be, ha megfelelnek a szigorú követelményeinknek. Jelenleg a gépek oldalsó részeinek a szállításhoz történő minél egyszerűbb felhajtási lehetőségein dolgozunk. Többet majd a Sima standon...



A különösen nagy munkaszélességű ATLAS AE 12400 tárcsás talajművelő gép hatalmas napi munkateljesítményekre képes

A társaság rengeteg munkát fektetett a vetőgépek kutatásába és fejlesztésébe. Hogyan halad a projekt, és mit várnak a jövőtől?

Mintha csak tegnap történt volna, amikor több gyártó és kereskedő is azt tanácsolta nekünk, hogy hagyjuk a dolgot, mert a vetőgépek piacán túl erős a verseny. Ma nagyon örülök, hogy a magunk útját jártuk és az Omega vetőgép első generációját követően rövid idő alatt előálltunk a második generációval, amelyen már több olyan egyedülálló megoldás megtalálható, amelyeket a Bednar vezetett be először. Bér a vetőgépünk kinézetére nem sokban különbözik versenytársaitól, ha az ember tüzetesebben megvizsgálja a megoldásait és a funkcióit, láthatja, hogy ez egy rendkívüli gép. Több tucatnyi, a vezető mezőgazdasági gépgyártókkal szemben megnyert pályázat is ezt bizonyítja.

Néhány évvel ezelőtt piacra dobták a ROW-MASTER kultivátorokat. Ön szerint jó döntés volt?

Ügyfeleink, a gazdák döntése volt! Amikor többen is azt mondták nekem, hogy szeretnék, ha gyártanánk ilyen gépet, és azt is elmondták, hogy miért, akkor nem volt vesztegetni való időnk. Egyébként a sorközművelés egy teljesen önálló területnek tekinthető. A mai napig van mit tanulnunk, hogy hogyan és miként célszerű csinálni, és folyamatosan tárgtjuk az általunk kínált művelőeszközök és megoldások körét. 2018-ban bevezettük a cukorrépa termesztéshez kialakított 24-soros kultivátort. 2019-ben integrált megoldást vezetünk be a szilárd és a folyékony műtrágyák talajművelés közben történő kijuttatására. A kereslet gyors ütemben nő, úgyhogy ez egy nagyszerű döntés volt, hála a gépeket használó gazdák ajánlásainak.



A ROW-MASTER kultivátor és a FERTI-TANK együtt

Hogyan fogadnak egy kelet-európai vállalatot nyugaton?

A helyzet határozottan javul, de cseh vállalként komolyabb erőfeszítéseket kell tennünk a termékeink és a szolgáltatásaink minőségének bizonyítása érdekében, mint nyugati riválisainknak. A Cseh Köztársaságról egyébként általában az a vélemény nyugaton, hogy az ipara nagyon jó. Ez azonban a mezőgazdaságra nem áll. A nyugati gazdák és kereskedők nem ismerik a cseh mezőgazdaságot. Mindig örülök, ha nyugati gazdák érkeznek hozzánk, és elvihetem őket különböző cseh gazdaságokba. Aztán meglepődve látják a cseh mezőgazdaság magas színvonalát. Ez pedig nagyon fontos a nyugati márkánk imázsának felépítésében.

**További kérdések esetén szívesen állunk a rendelkezésére.
Vegye fel velünk a kapcsolatot.**