

BEDNAR
FARM MACHINERY

ПРЕСС-РЕЛИЗ

Опубликовано 24. 12. 2018 г.

Прошедший год глазами генерального менеджера по продажам

Первая половина 2018 года была для меня непростой, а именно из-за неожиданного ухода руководителя отдела маркетинга. Но, как говорится, «нет худа без добра». После рассмотрения всей ситуации мы решили пойти другим путем: вместо того, чтобы дать возможность новому выпускнику, мы решили предложить эту должность опытному менеджеру и эксперту в области сельского хозяйства Давиду Ричлу. Дэвид принял наше предложение, и наш маркетинг приобрел совершенно новое агрономическое измерение. Более того, это дало мне возможность заниматься тем, что я действительно люблю, изучать новые страны, новые технологии и встречаться с фермерами.

Какие страны вы посетили за последние шесть месяцев?

Я был почти везде в Восточной Европе за последние шесть месяцев. В дополнение ко всем выставкам, на которых я побывал, мне больше всего понравилась поездка в Казахстан и Болгарию. Я провел целую неделю в Казахстане и путешествовал по стране от Астаны до российской границы, где я встретился с некоторыми казахскими фермерами. Я увидел другой подход к сельскому хозяйству и совершенно другую технологию. В Болгарии я посетил крупнейшие фермы, фермеров которых я регулярно встречаю исключительно на международных ярмарках. Теперь я мог видеть, как они ведут хозяйство. Я также несколько раз бывал в Украине, где активно участвовал в продаже технологий BEDNAR украинским агрохолдингам.



Инж. Ян Беднар, генеральный менеджер по продажам

Каким был 2018 год для BEDNAR FMT?

Можно сказать, что он был удачным! У нас уже были заказы на предстоящий год осенью 2017 года, но он не был полностью идеальным. Большой объем заказов принес проблемы с поставками для производственного цеха, что стало проблемой для моего брата Войты. Мне приходилось ежедневно общаться с дилерами и клиентами, которые интересовались машинами и сроками поставок, в которые мы не укладывались. Ситуация в этом году осенью еще хуже, поскольку у нас больше заказов на 2019 год, чем было в 2017 году на 2018 год. Но начало строительства нового производственного цеха дает мне некоторую уверенность в том, что мы сможем удовлетворить потребности наших клиентов в последующие годы.

Каких результатов вы достигли в 2018 году?

В 2018 году наша компания выросла примерно на 18%: с оборота в 1,6 миллиарда чешских крон до 1,9 миллиарда крон. Рост мог бы быть больше, но это было невозможно из-за производственных ограничений. Когда я начинал работать 13 лет назад, наш оборот составлял 90 млн. крон, и наша компания была одним из самых маленьких предприятий по производству сельскохозяйственных машин в Чешской Республике.



Сеялка OMEGA OO 8000 L в сцепке с FERTI-BOX FB, бункером для удобрений

Люди говорят о кризисе. Вас это беспокоит?

Я заметил, что многие бизнесмены и экономисты говорят о кризисе. Некоторые даже хотят, чтобы кризис пришел и принес свежий воздух. Я согласен с этим. Мне кажется, что обстоятельства немного переоценены. Я не боюсь кризиса. Во-первых, я вижу плюсы и минусы экономического 2019 года, а во-вторых, мой отец и брат выбрали гибкий метод производства, который используется в автомобильной промышленности, что позволяет нам без труда довольно значительно уменьшать и увеличивать производственные мощности.

Какие новинки у вас в запасе на 2019 год?

В течение 2018 года мы протестировали несколько прототипов и прототипных решений. Большинство новинок будет представлено на выставке SIMA в Париже. Нам не удалось в достаточной степени протестировать два прототипа, поэтому они будут представлены на Agritechnica 2019, если они пройдут наши строгие испытания. Мы в основном ориентируемся на более простые методы фальцевальных машин. Больше вы узнаете на SIMA ...



Широкий дисковый культиватор ATLAS AE 12400 для увеличенной ежедневной выработки

Компания вложила много сил в исследования и разработку сеялок. Как продвигается проект и что его ждет в будущем?

Я помню, как будто это было вчера, когда несколько производителей и дилеров посоветовали мне отказаться от проекта, потому что конкуренция в посевной сфере огромна. Сегодня я очень рад, что мы все же поступили по-своему, и после первого поколения сеялок Omega мы быстро выпустили второе поколение, которое имеет ряд уникальных решений, которые компания Bednar представила на рынке. Хотя наша сеялка выглядит как другие машины, если вы посмотрите на детали и функции, вы обнаружите, что это уникальная машина.

Доказательством тому являются десятки успешных тендеров на сеялки, выигранных у ведущих сельскохозяйственных предприятий.

Несколько лет назад вы представили культиваторы ROW-MASTER. Это было хорошее решение?

Это решение было принято нашими клиентами - фермерами! Когда несколько человек сказали мне, что хотят, чтобы мы сделали такую машину, и объяснили причины, по которым нельзя было терять время. Тем не менее, междурядное выращивание находится в своей области. Мы все еще учимся тому, как это делать, и расширяем выбор культиваторов и решений. В 2018 году мы представили 24-рядный культиватор для сахарной свеклы. В 2019 году мы предложим комплексное решение по минеральному и жидкому удобрению. Спрос резко растет, поэтому это было отличное решение благодаря рекомендациям людей, которые их используют.



Культиватор ROW-MASTER в совокупности с FERTI-TANK

Как Запад воспринимает компанию из Восточной Европы?

Отношение определенно становится лучше, но как компания из Чешской Республики, мы должны доказывать наше качество и сервис в большей степени, чем производители с Запада. В целом, Чешская Республика воспринимается Западом как очень хорошая в промышленном отношении. Но это не относится к сельскому хозяйству. Западные фермеры и дилеры не знают чешского сельского хозяйства. Я всегда счастлив, когда приезжает группа фермеров с Запада, и я везу их на чешские фермы. Они удивлены высоким качеством чешского сельского хозяйства. И это важная часть построения имиджа нашего бренда на Западе.

Обратитесь в нашу компанию, если вы хотите ознакомиться с новыми агрегатами или получить более подробную информацию.