

Pomiędzy producentem a rolnikiem



Spróbujemy odpowiedzieć na pytanie, czy działalność polegająca na sprzedaży i serwisowaniu ciągników to dobry interes czy wprost przeciwnie – niewdzięczna i niezapłacona praca. Po ostatnich latach boomu sprzedażowego spowodowanego głównie dotacjami na zakup sprzętu rolniczego z Unii Europejskiej wydaje się, że odpowiedź może być tylko jedna – to złoty interes. Natomiast po tegorocznym spadku sprzedaży odpowiedź nie jest już tak oczywista.

Każdy diler z jednej strony obwarowany jest umowami z producentami ciągników, a z drugiej – odpowiada przed rolnikiem, któremu traktor sprzedał. Z tego powodu czasami jest między młotem a kowadłem. Kiedy tak się dzieje? Najczęstszym powodem kłopotów jest nietrafione oszacowanie potencjału sprzedaży. Zbyt duża liczba zamówionego sprzętu, który zalega na placu miesiącami, a czasami nawet ponad rok, to problem zamrożonego kapitału. Inny to traktowanie serwisu jako zła koniecznego i niedoinwestowanie tego bardzo ważnego działu każdego diler. To wcześniej czy później doprowadza do kłopotów. Niedośzkoleni mechanicy nie potrafią skutecznie i szybko diagnozować awarii, które przecież zdarzają się w sprzęcie każdej marki. Ich powodem jest złe użytkowanie ciągnika lub po prostu wada fabryczna.

Awaria ciągnika na gwarancji oznacza kłopoty tak naprawdę dla wszystkich. Wtedy na linii diler-rolnik robi się gorąco i rozpoczyna się – nazwijmy to łagodnie – wymiana dowodów. Diler doszukuje się winy rolnika, rolnik diler, a do sporu zostaje często włączony producent. Dlatego kupując jakikolwiek sprzęt, należy zwracać uwagę na poziom serwisu, jaki reprezentuje diler. To równie ważne jak wybór marki!

Krzysztof Płocki
krzysztof.plocki@rpt.pl

Spis treści

W SKRÓCIE

- 4 JDLink – pogromca złodziei
- 5 Kubota kupuje Great Plains
- 5 Cykl filmów „W polu”
- 5 Opona do tractorpullingu
- 6 Claas rozpoczął wiosenne pokazy
- 6 Ursus nadal rośnie
- 7 Unia Group – spotkanie dilerów
- 7 Merlo Multifarmer MF 40.7 z maszynami w polu
- 8 Słaby popyt na ciągniki
- 8 Opolagra 2016
- 9 Lely CB – pierwsze testy w Polsce

NOWOŚCI

- 10 Oszczędne ładowarki Agri Farmer
- 10 Oprysk na zakrętach
- 10 Rock i Kaiman
- 11 Bednar Swifterdisc na 14 m

- 11 Kryzy ceramiczne do RSM
- 12 Cross Flow w kosiarkach Pöttingera
- 12 Ładowarki CAT po raz ósmy
- 12 Zestaw kosiarek Kuhn
- 12 Wzmocniony rozpylacz

CIĄGNIKI

- 13 Tractor of the Year – edycja 2017
- 16 Polska premiera New Holland T7 HD
- 18 Zanim pojawił się Zetor
- 20 Niski, ale twardziel
- 24 Droga do jakości

PREZENTACJE

- 14 Centrum szkoleniowe Claas
- 28 Silosy i magazyny Zuptor
- 30 Klimatyzację warto serwisować

Okładka: Rozsiewacz Amazone ZA-V Profis Control
Zdjęcie: firmowe

- 34 Bulwy pod orlim okiem
- 38 Na drogę i na pole
- 40 Czym prawidłowo wymieszać pasze objętościowe?
- 44 Agridata pomaga liczyć koszty
- 48 Antyznoszeniowe rozpylacze TeeJet
- 52 Jakość paszy według Lely
- 56 Brona na omacnicę
- 60 Samasz i Sipma na jednym polu
- 64 Zadbaj o łąki i pastwiska
- 66 Z dwiema głowicami

TEST

- 32 Dexwal na talerzach

ZARZĄDZANIE

- 69 Ile kosztuje własna usługa?



16
Polska premiera
New Holland T7 HD



20
Niski, ale twardziel



60
Samasz i Sipma
na jednym polu