

# Wioska żółto-niebieskich

Zamiast prawdziwych domów, namioty sferyczne; za to pola z uprawami jak najbardziej autentyczne, a gospodarze niezwykle gościnni. Kosmicznie wyglądającą wioskę New Holland zbudowano w Suchodębii w samym centrum polski. W ciągu pięciu dni miejsce to odwiedziło prawie tysiąc rolników. Wrażeniami z pobytu dzielią się Klienci Agros-Wrońscy.



– Taka jest tendencja. Maszyny New Holland mają być ekologiczne, wydajne, komfortowe, ergonomiczne i mają mało palić.

– Średnio ciągniki z SCR spalają do 10 proc. mniej paliwa niż z układem tradycyjnym. Jedna złotówka zainwestowana w AdBlue na paliwie. Na zrz. Tomasz Kozieł, Szef Marketingu NH, podczas prelekcji



– Było wiadomo, że New Holland pokaze ciągniki od 35 do niemal 400 KM, kombajny tradycyjne i rotory, prasy belujące i wielkogabarytowe, ładowarki teleskopowe wraz z nowinkami. Teraz widzę, że to tylko mówić, rozglądając się po wyjściu z autobusu Rudolf Mosch z Turza.

– Ustawiamy się do wspólnego zdjęcia – zarządził Jan Wroński, Prezes Zarządu Agros-Wrońscy. 40-osobowa grupa ze Strzelec Wielkich wyjechała o 6 rano. – Warto było wstać, bo New Holland ma przygotowanych dla nas mnóstwo atrakcji. Nie jesteśmy jedyną grupą, którą dziś goszczą, ale jedną z czterech – dlatego zabralam też przedstawicieli handlowych – tzn. Prezes Agros-Wrońscy. Na co dzień doradzają rolnikom, dziś mają być do ich dyspozycji, gdy będą buszować po świecie New Holland. Andrzej Wojewoda, jeden z najmłodszych handlowców Agros-Wrońscy, o urządzeniach tej marki wie prawie wszystko. – Prawie, bo wiem New Holland stale wprowadza nowe rozwiązania i urządzenia. W tej chwili 90 proc. oferty kombajnów jest nowa. Pojawiają się również nowe modele ciągników, nowe silniki, zmienia się nazewnictwo. To prężny producent i ciągle podsuwa nowe rozwiązania. To cenne, bo wiem wieś się zmienia i trzeba być czujnym, by szybko odpowiadać na nowe potrzeby i oczekiwania rolników. Każdy z nich szuka czegoś innego. Wspólne jest to, że coraz chętniej wybierają nowoczesne maszyny. To wydajne, ekologiczne i oszczędzające paliwo urządzenia. Dzisiaj mogą je zobaczyć i to nie tylko stojące na placu, ale obrabiające pole. Te lamy pszenicy zostaną zaraz zebrane. Już nie mogę się doczekać – mówi Andrzej Wojewoda, wchodząc do największego z namiotów, gdzie za chwilę rozpocznie się oficjalne powitanie.

## MNOGOŚĆ OCZEKIWAŃ

– New Holland znany jest we wszystkich zakątkach świata. Dla nas jednak najważniejszy jest Płock. Dlaczego wszędzie docieramy?

Mamy około 300 modeli maszyn, co oznacza, że w tak dużej ofercie każdy znajdzie coś dla siebie – tak swoją prezentację rozpoczął Robert Brzozowski, Dyrektor Sprzedaży New Holland. Przed zaprezentowaniem kombajnów nowości przez specjalistę w tej dziedzinie Józefa Dębskiego, Tomasz Kozieł, Szef Marketingu, mówi o polityce New Holland jako koncepcji nowoczesnego rolnictwa. – Dążymy do tego, by prowadzenie gospodarstwa i produkcja żywności była łatwiejsza, wydajniejsza i bardziej komfortowa. Na czym między innymi ma to polegać, objaśnia już w kolejnym namociu. Jednocześnie w kilku mniejszych namiotach, podzieleni na grupy rolnicy słuchają krótkich wykładów o różnej tematyce. Jeden z najciekawszych dotyczy najnowszych norm emisji spalin oraz wykozystania technologii SCR w maszynach New Holland. – Od 12 lat nie inwestowałem w park maszynowy i dziś przekonałem się, jaka przepaść dzieli moje stare ciągniki od prezentowanych tu urządzeń – wzdycha Stefan Górny. Rolnik z Mikołowa stara się o unijne dofinansowanie maszyn. Gdy je otrzyma chce kupić między innymi: ciągnik NH, agregat uprawowo-siewny, prasę pług. – Jestem tu, bo chciałem zobaczyć te urządzenia w akcji; chce się przekonać, na co je stać. Pręde mą trudna decyzja. Liczę, że Arek Smolarek mi pomoże. Chciałbym urządzenia silne, wydajne i takie, które mało palią. >>

Urszula i Bernard  
Bondza z Wilczaj  
z ciągnikiem, który  
chcieliby kupić



Dziś wsiądnę do jak największej liczby maszyn i popracuję na nich. Przespaznam – wyjaśnia Jan Wronński. – Ciekawym wykładem był ten z dziedziny bioenergetyki dotyczący największego w tym ob-

szarze osiągnięcia NH – ciągnika na wodór. – Tak zaawansowane tematy dla mnie są czymś absolutnie fascynującym. Urodziłem się w 1949 r. Miałem 15 lat, gdy po zmarłym ojcu przejąłem gospodarstwo. Pamiętam wieś, na której pracowało się końmi. Zakup pierwszego traktora, który miał 30 KM, był wielkim wydarzeniem.

#### JUŻ NIE SCIENCE FICTION

– Zwykle rolnicy bardzo chętnie uczestniczą we wszelkich pokazach maszyn – wyjaśnia Jan Wronński. – Ciekawym wykładem był ten z dziedziny bioenergetyki dotyczący największego w tym ob-

szarze osiągnięcia NH – ciągnika na wodór. – Tak zaawansowane tematy dla mnie są czymś absolutnie fascynującym. Urodziłem się w 1949 r. Miałem 15 lat, gdy po zmarłym ojcu przejąłem gospodarstwo. Pamiętam wieś, na której pracowało się końmi. Zakup pierwszego traktora, który miał 30 KM, był wielkim wydarzeniem.

Teraz mówi się o ciągnikach na wodór. To chyba temat dla moich synów. Jeden uprawia 200 ha, a drugi przejął fabrykę makaronu, który produkuje pod marką Sigma – opowiada Mirosław Sikorski z Rudnik, koło Rędzin. – Dwa lata temu dzięki dofinansowaniu z unijnych pieniędzy, kupiliśmy wraz z synem kombajn CX 8060, ciągnik T165 i wymieniliśmy plugi. W przyszłym roku chcę kupić przystawkę do kombajnu. Przyjechałem je pooglądać i zobaczyć, jak radzą sobie w polu – opowiada Mirosław Sikorski. – Przyjechaliby tu, by się zorientować, bo planujemy zakupy. Oczywiście mamy już w gospodarstwie sprzęt marki New Holland, m.in. kombajn oraz parę maszyn do uprawy i ochrony roślin, ale chcemy zapanować się z nowinkami – mówi Jan Bathelt z Jaworza, wychodząc z wykładu Henryka Jakubowskiego, który przybliżył temat ciągników o mniejszej mocy oraz wszystkich nowości z tym związanych, takich jak T4 PowerStar. – NH ciągle się rozwija. Półtora miesiąca temu zamówiłem ciągnik; może dostanę go w listopadzie. Nie dziwię się, że żółto-niebieskie maszyny cieszą się coraz większym powodzeniem – przyznaje rolnik, który na pokazach wybrał się z synem Romanem. – Tata miał obiektywne, bo pogodniadna i można było dz-

Jan Wronński z Mirosławem Sikorskim



Grupa ze Strzelec Wielkich wraz z gospodarzami (w pierwszym rzędzie czwarty od lewej); Robert Brozowski – Dyrektor Sprzedaży NH, Jan Wronński – Prezes Agros-Wronscy, Werner Ballieu – Dyrektor Naczelny fabryki CNH Polska, Adam Sulak – Business Director New Holland Polska

siajkosć, ale stwierdził, że dawno temu zaplanował ten wyjazd i teraz sobie nie odmówi. Teraz idziemy na pokazy. Do zobaczenia – rzucia.

– Szybko powiem, bo chcę zdążyć na polowe pokazy, że szukamy odpowiedniego ciągnika – wyznaje Bernard Bondza z Wilczej w gminie Plichowice, który przyjechał z żoną. – Gospodarujemy wraz ze szwagrem – dodaje Urszula Bondza. – Może T6070? Dostaliśmy również dofinansowanie na agregat uprawowo-siewny oraz opryskiwacz. Robimy rozszanie. Choć przyznam szczerze, że najbardziej liczy się dla mnie opinia innych rolników. Na szczęście właśnie w takich miejscach można porozmawiać z użytkownikami maszyn. Dużo czasu poświęcam na „zdokumentowanie” urządzeń, które chcę kupić. Oczywiście idealnie jest, jeżeli maszyna jest skonstruowana tak, że oszczędza miój kieszon. Zaraz rozpozna się pokazy, podczas których zostanie właśnie zaprezentowane zużycie paliwa w starych i nowszych silnikach ciągników stosowanych przez New Holland – kończy rolnik z Wilczej.

#### MOMENT KULMINACYJNY

Łan pszenicy koszą trzy różne kombajny zbożowe: TC5070, CX5090 oraz CX6090. Słoma prasowana jest za pomocą pras zwijających »

– Mieszkamy koło Bielska-Białej. To tereny górskie. Mamy bardzo trudne warunki uprawy i zakamienioną ziemię. Bardzo ważne, jaki sprzęt będzie u mnie pracował – mówi Jan Bathelt, na zdjęciu z synem Romanem i Łukaszem Chęcińskim z New Holland





Na zdjęciu: Waldemar Wengeli i Edmund Haik ze Zbigniewem Piotrowskim, Szefem Serwisu Agros-Wrońscy

i kosztujących wielkogabarytowych. Baloty zwożą ciągniki z ładowaczami zcolowymi i ładowarka teleskopowa. Ostatni etap to uprawa ścierniska z jednoczesnym pokazem największych ciągników Przyjechal z Kuniowa. W grupie Agros-Wrońscy jest również jego kolega Waldemar Wengeli z Jasienia z synem Krystianem. – Mam 50 hektarów. Kupiłem dwa lata temu ciągnik New Holland 128 KM. Teraz przysmyram się do kombajnu. Kolega też – mówi Edmund. – Mimo że kombajn jest drogi, a pracuje najczęściej dwa tygodnie w roku, trzeba go mieć. Mam 100 hektarów i duży park maszynowy, ale ciągle nie mam kombajnu – podsumowuje.

Ogromne zainteresowanie rolników wzbudza specjalny pokaz-porównanie. Na pole wyjeżdżają dwa ciągniki New Holland o tej samej mocy. Jeden model serii T7000 wyposażony jest w silnik Tier 3 z układem EGR, natomiast drugi w nowoczesną jednostkę napędową T7 z systemem SCR, spełniającą normę emisji spalin Tier 4A. Zużycie paliwa jest na bieżąco obserwowane na specjalnych zainstalowanych na wlewie zbiornika paliwa wyskalowanych cylindrach miarowych. Dzięki temu można udowodnić, że ciągniki z silnikiem SCR (wykorzystujące AdBlue) spalają 10 proc. paliwa mniej od silników tradycyjnych.

#### COS DLA CIAŁA IDUCHA

– Cieszę się, patrząc na emocje rolników, którzy przyjechali nas odwiedzić – mówi Adam Sulak, Dyrektor New Holland na Polskę. Jestem tu już trzy dni i widzę, że zorganizowanie wioski było dobrym pomysłem. Dotychczas to my jeździliśmy po Polsce z maszynami w różnych miejscach organizowaliśmy pokazy. Cieszy się powodem. Nazwaliśmy je „Demo Tour”. Życie idzie jednak do przodu, formuły się wyścierają, a my chcieliśmy zaproponować coś nowego. Postawiliśmy na stworzenie wioski zabudowaniami, polem i parkiem maszynowym. Zapraszamy z nami Jan Serwach

# Rekordowa Opolagra

Jeszcze więcej wystawców i powierzchni wystawienniczej niż rok temu. Rekordowa była też liczba odwiedzających IX edycję Opolagry, która rozpoczęła się 15 czerwca w Kamieniu Śląskim. W jednej z najciekawszych wystaw rolniczych w Polsce Agros-Wrońscy uczestniczą od samego początku.



Czesław Makowski oraz Ewa i Adam Synowiec rozmawiają ze Zbigniewem Piotrowskim, Szefem Serwisu Agros-Wrońscy

– Sprawdzony serwis i szeroka oferta maszyn to dwa powody, dla których współpracuje z Agros-Wrońscy – opowiada Rafał Sikora z Kujawickich Górnych, który na Opolagrę przyjechał wraz z narzeczoną Ewelina Piłok. Oglądali pokaz maszyn i po południu przyjechali na stoisko swojego dealera. – Dotychczas kupiłem w Śrzedkach Wielkich m. in. trzy ciągniki, kombajn, prasę, opryskiwacz, rozsiwacz nawozu, plug, agregat ścierniskowy. W prasie NH zakochała się moja siostra Monika. W sezonie tylko ona ją obsługuje, nikomu nie pozwala jej dotknąć – śmieje się Sikora. – A poważnie: przy takiej liczbie urządzeń oczekuję od dealera, że zadba o mój serwis. Zbigniew Piotrowski, Szef Serwisu Agros-Wrońscy, już niejednokrotnie mi pomagał. Czasami wystawia konsultacja telefoniczna, bo on i jego serwisanci, mają te maszyny w jednym pałcu – śmieje się rolnik. – Zamiast komplemętów wolę konstruktywną krytykę, choć przyznaję, że tej jest bardzo mało. Staramy się sprostać oczekiwaniom. Ale nie rozmawiamy o pracy – dziś jest święto. Targi to miejsce spotkań z rolnikami. Na dobrym spotkaniu musi być smaczne jedzenie – serwujemy golonkę i zurek – poleca Zbigniew Piotrowski. – To ostatni dzień targów, ale już się mówi, że wystawę odwiedzi rekordowa liczba osób. To widać. Mamy ręce pełne roboty, ale cieszymy się, że rolnicy chcą nas odwiedzić – uśmiecha się Marcin Wroński, Dyrektor Zarządzający Agros-Wrońscy. – Nasi handlowcy przyjechali, by powitać swoich stałych Klientów. Na targach rzadko się zdarza, że ktoś kupuje maszynę – choć bywa i tak, że niektóre urządzenia jadą stąd prosto do Klienta. Cieszy nas, że dziś tak wiele osób odwiedza nasze stoisko – świadczy to o tym, że jesteśmy traktowani jak partner, a nie tylko dostawca maszyn – dodaje Dyrektor. Na lawce obok charakterystycznego dla Agros-Wrońscy drewnianego domku z rolnikami rozmawia Krzysztof Wilk, Wiceprezes Zarządu brzeskiego AGROMET PILLMET. – Taką jest nasza polityka. Jesteśmy na wszystkich wystawach. Chcemy wiedzieć o problemach, reklamacjach czy uwagach. Podglądamy konkurencję. Uczymy się. Konstruowanie i produkcja sprzętu dla rolnictwa to dziedzina, która

się rozwija. Dobrze uczęć się od praktyków, którzy najlepiej wiedzą, czego potrzebują. Na jedną z wystaw spotkałem się z rolnikiem, który miał problemy z opryskiwaczem. Chodziło o zaczep. W tym momencie mieliśmy już nowszy model i mój rozmówca dostał nowy zaczep – opowiada Wilk.

– Z Janem Wrońskim, Prezesem Agros-Wrońscy, zawsze mogę się dogadać. Nie mogę medium opowiadać szczegółów (śmiech), ale uwierzcie, naprawdę mi pomógł i to nie raz. To człowiek, który zna wieś, bo z niej pochodzi. Pamiętam, że kiedyś pan Wroński, stawał na rzęsach, by zdobyć od producentów maszyn dla rolników. Teraz sytuacja się zmieniła – konkurencja jest duża. Wroński pokonuje ją, dając nam wysoki poziom usług – opowiada Artur Gaik z Plekar. Adam Synowiec ze Staropola na targi przyjechał wraz z żoną Ewą i kolegą Czesławem Makowskim. – Decyzję inwestycyjną podejmujemy razem, a poza tym Ewa interesuje się urządzeniami. Nowoczesne maszyny podobają się kobietom – są takie wyścakane – śmieje się rolnik. – Szukamy bezceni asenizacyjnej i zastawiamy się nad zakupem kolejnego traktora. Być może będzie to New Holland. Tydzień temu pracownicy Agros-Wrońscy przywieźli nasz ostatni nabytek – ciągnik tej marki. Nie mamy złych doświadczeń, ale wiemy, że w razie awarii serwis Agros-Wrońscy przyjeżdża bardzo szybko – mówi pani Ewa. – Nie boimy się inwestycji. Strach niczemu nie służy. Trzeba iść na całość, by produkować konkurencyjny produkt. Dobrze, że są środki unijne – kończy pan Adam. ■