

Michael Horsch: „Poľnohospodárov začína zaujímať aj zostatková hodnota strojov“

Spoločne s poľnohospodármi a zástupcami Hriadel'u a Ema-tech Radošina, zodpovednými za predaj značky na Slovensku, sme počiatkom leta navštívili centrálu HORSCH vo Schwandorfe. Popri ukázkach strojov na obrábanie pôdy, sejbu a ochranu rastlín, návšteve výrobných a skladovacích priestorov sme za redakciu Modernej mechanizácie v poľnohospodárstve položili niekoľko otázok majiteľovi spoločnosti, na Slovensku veľmi dobre známom a obľúbenom Michaelovi Horschovi a manažérovi pre predaj Christophovi von Starckovi.

MICHAEL HORSCH

V celej Európe po určitom optimistickom období nastupuje obdobie stagnácie až nepatrného poklesu výroby a predaja. Ako sa vyvíja obrat HORSCH v tomto roku?

Tieto otázky sú veľmi citlivé, nakoľko mojim cieľom nie je porovnávať sa s ostatnými výrobcami. Aj my predávame na trhoch s tendenciou poklesu, ale aj v štátoch, kde neustále rastieme. S tohtoročným vývojom som aj napriek prognózam spokojný a obrat v porovnaní s uplynulým rokom zvyšujeme.

Treba povedať, že úspešní poľnohospodári naďalej investujú aj napriek nízkym cenám mlieka. Vedia, že bez investícií sa úspech nedostaví. A práve segment výrobcov HORSCH zaujíma prosperujúcich a pokrokových poľnohospodárov. Vieme im ponúknuť stroje, ktoré im pomáhajú zvyšovať produktivitu.

Ak spomínate pokrokové technológie a myšlienky, naznačte váš názor na vývoj strojov na obrábanie pôdy.

Predpokladáme, že stroje a technológie sa síce budú vyvíjať, ale určite nie míľovými krokmi. Hľadáme spôsoby obrábania pôdy efektívne z pohľadu šetrenia energie, teda znižovania spotreby nafty. Po období stagnácie rozširovania pracovných záberov



Michael Horsch.

opätovne nastáva trend zväčšovania strojov. Veľmi intenzívne badáme, že poľnohospodárov začína zaujímať aj zostatková hodnota strojov pri odpredaji. Zákazníci to vedia veľmi dobre sledovať. Aj náš sortiment tvorí zopár strojov s nižšou odkupnou hodnotou, a práve tento sortiment aj ťažšie predávame, a naopak. V budúcnosti bude o efektívnosti výroby rozhodovať aj otázka hnojenia – prihnojovania. Očakávame zákonné obmedzovanie hnojenia dusíkom a fosforom. Veľkou témou je prihnojovanie pri sejbě. Nie je to síce absolútne nové téma, ale opätovne sa začína diskusia. Reakciou je náš Focus, o ktorý stúpa záujem.

Už aj slovenskí poľnohospodári sa v poľných ukázkach presvedčili o kvalitách nových ťahaných a samohybných postrekovačov HORSCH. Máte dostatočné výrobné kapacity na uspokojenie dopytu? Aký je plán výroby na najbližšie obdobie?

Našou postrekovacou technikou chceme naplniť zámer znížiť spotrebu pesticídov. Naše stroje sa tomu prispôsobujú podobne, ako v prípade šetrenia hnojív pri obrábaní pôdy. V uplynulých dvoch rokoch sme očakávali útlm v predaji postrekovačov, čo sa ale nepotvrdilo. Podobne pozitívne, aj napriek negatívnym prognózam, sa vyvíja aj tento rok. Nie som pesimistický

ani pre budúci rok. Množstvo podnikov sa zmierilo s nízkymi cenami mlieka, obilnín, mäsa. Je pravdepodobné, že tak, ako rýchlo klesla cena mlieka, môže stúpnuť.

Pri hodnotení predaja do hry vstupuje istý psychologický rozmer. My, výrobcovia, sme zvýšili hladinu, z ktorej pri predaji vychádzame. Celý trh s poľnohospodárskymi strojmi má obrat asi 120 mld. dolárov ročne, teraz sme išli na 90 mld. Nižšia hodnota je realistickejšia a dlhodobou udržateľná.

Uvediete na trh aj nesený postrekovač HORSCH?

V našich plánoch absolútne nepočítame s nesenou verziou. V ťahaných strojoch ale pripravujeme výstavu jednoduchšie postrekovače, cenovo prístupnejšie, pri zachovaní požadovanej kvality.

Náš trh nie je síce z globálneho hľadiska významný, ale určite nechcete prísť o dlhodobu budovanú postavenie.

Slovenský trh sa v tomto roku vyvíja veľmi dobre a predpokladáme pozitívny vývoj aj v nasledujúcom roku. Posledné dva roky HORSCH na Slovensku významne investoval aj do vecí, ktoré nesúvisia priamo s predajom. Predaj podporuje aj fakt, že veľa našich výrobkov je predurčených do vašich podmienok. Predpokladáme mierny, ale stály posun.

CHRISTOPH VON STARCK

Zodpovedá za predaj strojov v celom svete, kde využíva znalosti zo štúdia v Nemecku, Francúzsku a Anglicku. Pracoval v dodávateľských firmách pre automobilový priemysel. Na spoločnosti HORSCH, kde pracuje dva roky, ho zaujala dynamika a podnikateľský duch. Pozitívny vzťah k poľnohospodárstvu získal v rodinnej farme svojho strýka.

V ktorých krajinách a regiónoch sa HORSCH vyvíja najdynamickejšie?

V HORSCHi je všetko dynamické. Najväčšiu dynamiku napriek všetkému vidím v strednej Európe. Politické zmeny a hospodársky vývoj je v nich ohromný. HORSCH vyvinul množstvo výrobkov, vhodných pre tento región. Naša spoločnosť je ale vo fáze, kde sa dostávame do nových regiónov.

Má Afrika z dlhodobého hľadiska najväčší potenciál?

V Afrike, v Juhoafrickej republike, sa už HORSCH udomácnil. Ale z pohľadu celého kontinentu nemá pre nás tento trh zatiaľ význam. Štruktúra jednotlivých krajín nedovoľuje intenzívny rozvoj predaja. Chýbajú finančné prostriedky. Na druhej strane neposielame našich zamestnancov do krajín označených ako rizikové.

Ak by sme veľmi chceli, vedeli by sme aj v Afrike dodávať stroje, ale na peniaze by sme čakali. A to nie je náš obchodný model. Pri vstupe na nový trh chceme v prvom rade chápať filozofiu poľnohospodárstva v jednotlivých krajinách a stroje vyvíjať spolu s nimi a pre ne. Naša myšlienka vyžaduje veľa práce a komunikácie s partnermi a na to je potrebný aj čas. V súčasnosti pre to nevidím potenciál. Strašne veľa pracujeme na dvoch veľkých trhoch v Číne a Južnej Amerike.



Christoph von Starck, zodpovedný za predaj strojov (vpravo) spolu s Gunterom Prostina, senior poradcom.

Podme bližšie, do nášho regiónu...

V princípe v regióne strednej Európy predávame všetky druhy našej techniky. Veľký potenciál ale vzbudzuje sejačka Avatar s jednokotúčovou výsevnou pätkou, ktorá je z tohto technického hľadiska prvá v našom sortimente. Naše sejacie stroje – Pronto, Maestro, Avatar, so zábermi 12 m, sa ideálne hodia na veľké plochy v tejto časti Európy. Rovnako tak ponúkame široký výber strojov pre obrábanie pôdy. V našom výrobnom programe sa najskôr objavujú stroje s väčšími zábermi a až následne sa doplnia sortiment o menšie zábery.

Pán Michael Horsch hovoril o dvoch rokoch investícií na Slovensku, ktoré by sa mali pretaviť následne do predaja.

Rozšírili sme sieť našich obchodných partnerov na dve veľké celoslovensky pôsobiace spoločnosti Hriadeľ a Ematech.

Investovali sme aj do projektov spolupráce medzi strednými odbornými poľnohospodárskymi školami a HORSCHom. Prioritne nejde o predaj „ocele“ – hotových výrobkov. Cieľom je zmierniť rozdiely medzi rozvojom mechanizácie a znalosťami mladých ľudí, brať poľnohospodárstvo v širšom meradle a pomoc poľnohospodárstvu. Ľudia sú totižto s našimi strojmi spokojní len vtedy, keď vedia s nimi narábať a ovládať ich.

A presne do tohto obdobia investícií ste na Slovensku začali ponúkať špičkovú postrekovaciu techniku.

Uvedením našich postrekovačov na trh sme posunuli poľnohospodárstvo do vyššej úrovne. V ochrane rastlín sa zlepšuje precíznosť v oblasti ochrany prírody, ale neopomíname aj myšlienku hospodárskeho prínosu. Na jar a v lete sme prezentovali naše postrekovače. Poľnohospodári ich mohli porovnať a vidieť a zistiť ich prínos. Už je len na našich predajcoch, aby ich aj aktívne predávali. Osvetu na Slovensku bude robiť aj zakladateľ značky Theodor Leeb, ktorého filozofiou a hlavnou myšlienkou je, aby poľnohospodár vedel ohodnotiť význam a prínos postrekovača nového typu pre podnik.

Akosi automaticky zabúdame na vašu relatívnu novinku, sejačku na presný výsev Maestro. Ujala sa na trhu?

V HORSCHi sme veľmi spokojní s predajmi. Na jar sme úplne vypredali výrobné kapacity a zásoby. Napriek tomu vývoj pokračuje a pripravujeme jej vylepšenie, ktoré sa bude vyznačovať novými štandardnými prvkami, naznačíme len precíznosť a rýchlosť.



Nová sejačka HORSCH Avatar s jednokotúčovými výsevnými pätkami.

■ Marián Kukučka
Moderná mechanizácia
v poľnohospodárstve®