



Thom Gady

NOVOSTI IZ NOVOCOMMERCE INTERNATIONAL-a

Dani otvorenih vrata i Sajam rabljenih strojeva

Tvrtka Novocommerce International organizirala je Dane otvorenih vrata, te prvi put Sajam rabljenih strojeva. Oba događaja odvila su se u prostorima tvrtke, a okupila su mnogobrojne posjetitelje

Napisala: **Gordana BREZOVAC DEMIROVIĆ**
Snimio: **Zlatko PAVOŠEVIĆ**

Na Danima otvorenih vrata zainteresirani su mogli vidjeti bogatu ponudu strojeva koje zastupa Novocommerce International i zatražiti savjet od stručnih ljudi. Dani otvorenih vrata održavaju se dva puta godišnje i to u proljeće u Osijeku, a

u jesen u Bjelovaru, a održan je i Sajam rabljenih strojeva gdje su poljoprivrednici mogli dovesti svoje strojeve i ponuditi ih na prodaju. Za realizaciju ovog projekta zaslužan je Thom Gady, direktor tvrtke.

Očekuje se bolja prodaja strojeva

Povodom ovoga događanja razgovarali smo s gospodinom Gady koji se osvrnuo na prodaju strojeva u godini iza nas za koju je rekao kako je bila najlošija ikada u Hrvatskoj, ali da su već krajem 2015. godine stvari krenule na bolje jer su poljoprivrednici shvatili da će teško dobiti financijska sredstva iz europskih fondova i da već duže vrijeme nema ulaganja, te su sada više otvoreni za kupnju nove moderne opreme. „Osjeća se bolje raspoloženje i očekuje se bolja prodaja bez obzira što stanje trenutno nije najbolje, jer su cijene pšenice, kukuruza i mlijeka preniske. Mnogi poljoprivrednici nakon kup-

nje strojeva žele biti jači i konkurentniji“, otkrio je Gady.

Novosti u ponudi

Uz standardnu ponudu traktora i kombajna, Novocommerce International od noviteta ima program kosilica, od onih najmanjih samohodnih pa do profesionalnih traktora za košnju. Trenutno se strojevi promoviraju najviše u okolici Osijeka, te jednim dijelom u Zagrebu preko tvrtke Scheda.

Bednar - novi brend za očuvanje tla i smanjenje troškova obrade

Od dodatne opreme za strojeve Novocommerce International se trudi nuditi isti asortiman kao i njena sestrinska firma Ipso iz Rumunjske gdje su već pet godina u ponudi strojevi brenda Bednar, češke tvrtke koja proizvodi opremu za obradu tla.

„Ovi strojevi su ekstremno pouzdani u teškim uvjetima. Sigurni smo u njegovu kvalitetu i zato imamo puno povjerenje u ovaj brend“, istaknuo je Gady, te dodao: „Bednar alati su dizajnirani kako bi smanjili troškove obrade. Mnogi poljoprivrednici rade obradu tla na tradicionalan način i na taj način se troši više goriva, ali se i uništava kompaktnost tla. S Bednarovim strojevima u dva prolaza možete obaviti obradu tla i pripremu za sjetvu. Cilj ovih strojeva je smanjiti troškove, ali i sačuvati strukturu tla, onih 10-12 cm površine koji imaju dobru mikrobiološku aktivnost.“

Strojevi na leasing - John Deere financiranje

Gady kaže kako se buđenje tržišta osjeća u dnevnim aktivnostima, a u tome pomažu i dobre ponude koje tvrtka Novocommerce International nudi svojim kupcima. Konkretno, tu je John Deere financiranje gdje se nudi leasing s fiksnom kamatom od 3,49% na pet godina

vozila gdje se može staviti više alata, ali i prevesti rezervne dijelove, što je bitno radi kvalitetnih i brzih intervencija na terenu.

„Vrlo je važno istaknuti naše investicije u servisne kapacitete kao podršku našim kupcima. Poljoprivrednici imaju optimalno vrijeme za rad koje s vremenom postaje sve kraće i kraće. Kako bismo pomogli farmerima da obave sve u roku i spriječe gubitke, nudimo rješenja i pravu opremu, no i najbolja oprema može podbaciti. Kada se to dogodi, mi imamo spremne servisere za učinkoviti rad“, istaknuo je Gady.

Usporedba hrvatskih i rumunjskih seljaka

Obzirom da je Thom Gady bio direktor marketinga u rumunjskoj tvrtki Ipso, zamislili smo ga da u nekoliko crta usporedi hrvatske i rumunjske poljoprivrednike. „Nije lako usporediti ove dvije države. U Rumunjskoj su mala profitabilna gospodarstva od 200 do 250 hektara, tamo gotovo da i nema malih obiteljskih gos-



ili 3,99% na sedam godina u kunama, što se pokazalo kao vrlo dobar model. „Kada poljoprivrednici imaju gotovinu savjetujemo im da ne potroše sve na kupnju stroja nego da ga ulažu u kupovinu repromaterijala kada je on povoljniji, a stroj uzmu na leasing od pet ili sedam godina. Sa Unicredit Leasingom i John Deere financiranjem nema straha od bankrota i gubitka stroja“, istaknuo je Gady te rekao kako takav način pomaže da se ide dalje i omogućava poljoprivrednicima rad sa novim strojevima, a da sačuvaju svoj novac.

Proširenje servisnih kapaciteta

Dani otvorenih dana označili su službeno otvorenje proširenog servisa za strojeve i to za dodatnih 600 m². Tvrtka je investirala i u tri nova veća servisna

podarstava koja mogu opstati kao što je to slučaj u Hrvatskoj. Srednje velika gospodarstva su od 500 do 800 hektara, a velika preko 1000 hektara. Na srednje velikim gospodarstvima radi vlasnik farme i tri do četiri zaposlena te tamo to nije obiteljski posao kao u Hrvatskoj. Smatram da je odlično ako od jedne farme žive tri generacije i djeca su sretna, a što nije ni blizu slučaja u Rumunjskoj. To se ne može usporediti. U Rumunjskoj je od 1989. do 2005. poljoprivreda bila potpuno napuštena i tek se od 2008. godine nešto krenulo raditi na tom području, dok je u Hrvatskoj sve te godine postojao kontinuitet u poljoprivredi i stručni ljudi su na vodećim mjestima u poljoprivredi desetke godina. U Rumunjskoj to nije slučaj i oni sada praktički kreću od nule“, otkrio je Gady. ●

BEDNAR

FERTI-BOX FB



S obzirom na potrebu što produktivnije odnosno ekonomski isplativije proizvodnje tvrtka Bednar za potrebe točne raspodjele umjetnog gnojiva direktno u tlo preporučuje FERTI-BOX FB.

BEDNAR FMT spremnici mineralnog gnojiva optimiziraju ulazne troškove proizvodnje jer omogućavaju istovremenu distribuciju gnojiva prilikom obrade tla bilo sa vučenim ili nošenim strojevima (podrivačima, gruberima ili međurednoj obradi). Spremnik je opremljen s dva odvojena okvira kod kojih se na jedan priključuje stroj za obradu tla (Terraland TO, Terraland DO, Fenix FO). Umjetno gnojivo (sjeme) se transportira pneumatski od spremnika do aplikatora montiranih na stroju za obradu tla. Aplikatori se mogu podesiti na različite dubine te tako zadovoljiti agronomске zahtjeve apliciranja umjetnog gnojiva.

Prednosti FERTI-BOX FB se očituju u nekoliko segmenata kao što je primjerice potreba manjeg broja punjenja spremnika zbog velikog kapaciteta od 3000 litara. Moguća je distribucija dva tipa umjetnog gnojiva (sjemena) ili se kompletan spremnik može koristiti za jedan tip umjetnog gnojiva koje se ulaže pneumatskom distribucijom umjetnog gnojiva (sjemena) od dozatora do tla uz pomoć regulacije zraka, a tu su i dva električno pogonjena dozatora od nehrđajućeg čelika koji omogućavaju izmjenu količine aplikacije ovisno o agronomskim zahtjevima.

