Proponujemy także zamieszczenie komentarza przedstawiciela firmy z podanym imieniem, nazwiskiem i zdjęciem. W wypowiedzi można poruszyć następujące wątki:

Firma Euromilk od wielu lat specjalizuje się w produkcji wozów paszowych z pionowym i poziomym systemem mieszania oraz rozrzutników obornika. W odpowiedzi na rosnące ceny paliw i kosztów związanych z przygotowaniem TMR-u stworzyliśmy serię wozów napędzanych silnikiem elektrycznym w pojemnościach od 6 do 60m3. Oferta obejmuje wozy stacjonarne ELECTRO ,jak również mobilne z możliwością pracy zarówno przez wałek WOM ciągnika jak również silnikiem elektrycznym HYBRID.

1. Jakie cechy użytkowe prezentowanych produktów wyróżniają je na rynku, jakie zastosowano w nich nowe rozwiązania techniczne i technologiczne?

Wiele budynków nie jest przystosowanych do wjazdu standardowego ciągnikowego wozu paszowego. W takich sytuacjach rozwiązaniem staje się wóz ELECTRO, który ustawiamy w pobliżu stołu paszowego. Dystrybucja paszy odbywa się poprzez wyładunek przenośnikiem taśmowym na wózek dystrybucyjny lub do ładowarki, którą hodowca swobodnie porusza się po niewymiarowych stolach paszowych. Jeśli w otoczeniu budynku mamy nieutwardzony teren i istnieje ryzyko wwożenia błota na stół paszowy to wóz elektryczny pozwala na zachowanie czystości TMR-u. Nie wjeżdżając ciągnikiem do budynku zachowujemy porządek na stole paszowym.

Wersja HYBRID to rozwiązanie umożliwiające mieszanie paszy poprzez silnik elektryczny a dystrybucja odbywa się przy pomocy ciągnika rolniczego. Taki układ generuje duże oszczędności związane z kosztami paliwa. Opierając to na konkretnych liczbach:

Kalkulacja dla 50 krów, mieszanie bez paliwa związanego z dowozem paszy:

50 szt x 50kg /doba =2500kg

Zakładamy średnio 1,5 litra paliwa na mieszanie 1 tony TMR

2,5 tony x 1,5 litra = około 4 litrów paliwa

4x 7,50zł = 30zł wóz

30 dni x 30zł = 900zł miesięcznie

Mieszanie wozem elektrycznym:

Silnik 22KW

Czas mieszania 40 minut

0.70 zł kWh

0,75h x 22kw x 0.7zł= 11,50zł

11.50zł x 30 dni = 345zł

900zł – 345zł = 555zł miesięcznie

555zł x 12miesięcy = około 6700zł rocznie zysk! Nie licząc amortyzacji ciągnika

Wóz hybrydowy daje nam również możliwość pracy jednym ciągnikiem. Odczepiając wóz w miejscu załadunku komponentów paszy, włączmy mieszanie energią elektryczną a ciągnik służy nam do załadunku.

2. Do jakich odbiorców (użytkowników) przede wszystkim są one kierowane?

Wozy elektryczne są dedykowane dla klientów, którym zależy na zminimalizowaniu kosztów przygotowania pasz. Coraz większa popularnością cieszą się instalacje fotowoltaiczne, które generują nadwyżki prądu. Najkorzystniejsze jest konsumowanie na bieżąco nadprodukcji, ponieważ jak wiemy dzięki temu nie ponosimy opłat dystrybucyjnych i koszty są najniższe. Wozy elektryczne znajdują zastosowanie nie tylko w gospodarstwach hodowlanych. Tego typu rozwiązania świetnie sprawdzają się w przemyśle, mówimy tu o zakładach utylizacji, biogazowniach, mieszalniach pasz , jak również fabrykach tworzyw sztucznych.

3. Jak oceniacie Państwo rozwój polskiego rynku w tym segmencie maszyn i jakie uwarunkowania będą wpływać na ten rynek w najbliższej przyszłości?

Rynek Polski, jest rynkiem bardzo rozwojowym i nastawionym na innowacje. Widzimy, że nasi odbiorcy poszukują przede wszystkim maszyn solidnych i w jak najlepszym stosunku jakości do ceny. Jako producent i jedyny dystrybutor maszyn EUROMILK w Polsce spełniamy te założenia. Rynek w ostatnim czasie bardzo się zmienił, widzimy, że każda decyzja zakupowa jest podparta głęboką analizą rynku. Świadomość odbiorców jest coraz większa.

4. Jakim wyzwaniem dla producentów i dystrybutorów tego typu maszyn jest galopująca inflacja i problemy z zaburzonymi łańcuchami dostaw komponentów? Jak Państwo sobie z tym radzicie? Na ile wydłuża się okres oczekiwania nabywców na nowe maszyny?

Sposobem na galopującą inflację jest przede wszystkim optymalizacja. Mówiąc wprost, kluczowa jest tutaj wydajność produkcji, czyli ilość maszyn jaką możemy dostarczyć w określonym czasie nie zwiększając kosztów ich wytworzenia. Dlatego nieustannie inwestujemy w nowe technologie, szkolenia pracowników i modernizacje zakładu, aby dostarczyć jak najlepszy w produkt w możliwie najniższej cenie. Daleko jesteśmy od szukania oszczędności w produkcie końcowym, nie zmieniamy parametrów maszyny, aby oszczędzić na materiale. Doskonale wiemy o tym, że na dobra opinię należy pracować latami, a głównym źródłem pozyskania nowych odbiorców jest właśnie polecenie.

Zaburzone łańcuchy dostaw nie wpływają znacząco na naszą płynność produkcji. Od wielu lat współpracujemy z tymi samymi dostawcami i przygotowujemy plany sprzedaży przynajmniej z rocznym wyprzedzeniem tak, aby nic nas nie zaskoczyło. Staramy się utrzymywać stany magazynowe na stałym poziomie i dzięki temu nasi klienci otrzymują maszyny w ustalonym terminie. Oczywiście czasami pojawiają się drobne problemy , które nie wpływają na funkcjonowanie firmy. Okresy oczekiwania wynoszą około 2-3 miesięcy, uważamy że to bardzo doby czas biorąc pod uwagę sytuację rynkową. Posiadamy również maszyny dostępne ,,od ręki” które są na naszym placu i czekają na nowych właścicieli.

4. Czy możecie Państwo podać przykłady większych transakcji sprzedażowych?

Jednym z ciekawszych produktów jaki dostarczymy do klienta w najbliższym czasie jest wóz paszowy trzy ślimakowy stacjonarny ELECTRO o pojemności 50m3. Maszyna zostanie zaprezentowana na tegorocznej wystawie AGRO SHOW Bednary , po czym zostanie dostarczona do właściciela.

Jesteśmy w trakcie produkcji rozrzutników nowej serii, która obejmie przedział ładowności od 24 do 40 ton, ale więcej szczegółów niestety nie mogę zdradzić.

5. Jakich porad eksploatacyjnych możecie Państwo udzielić użytkownikom najnowszego sprzętu?

W myśl zasady ,,Lepiej zapobiegać niż leczyć” proponujemy przede wszystkim regularne przeglądy. Jest to kluczowe jeśli zależy nam na utrzymaniu maszyny w bardzo dobrym stanie i przedłużeniu jej żywotności. Wymiany olejów, smarowanie krzyżaków w wałkach, wymiana noży, to podstawowe czynności jakie każdy użytkownik powinien wykonywać.

6. Inne uwagi, spostrzeżenia, informacje, którymi zechcecie Państwo podzielić się przy tej okazji - np. plany rozwoju produkcji, nowe inwestycje w przedsiębiorstwie, trendy w produkcji najnowszych, przyszłościowych maszyn tego typu.

Plany rozwoju są ambitne. Inwestycje towarzyszą nam nieustannie. W najbliższym czasie czekamy na nowe maszyny produkcyjne, które pozwolą nam na zwiększenie wydajności pracy. Zamierzamy wprowadzać nowe produkty w rynek. Patrzymy optymistycznie w przyszłość i wiemy, że kluczowa jest nieustanny rozwój.