



Ta spółdzielnia z powodzeniem sprzedaje maszyny rolnicze. Działa od 40 lat

Promodis to międzynarodowa spółdzielnia, której właścicielami-udziałowcami są dealerzy maszyn rolniczych. Niedawno obchodziła podwójny jubileusz 40-lecia działalności w Europie oraz 15 lat w Polsce. Obecnie skupia 132 dystrybutorów. O jej sile świadczy na przykład to, że we Francji 90 dealerów Promodis kontroluje niemal jedną czwartą rynku sprzedaży maszyn rolniczych. W Polsce udział w rynku tej grupy szacowany jest na około 6 procent.

– Promodis jest obecny w sześciu krajach – we Francji, Polsce, Hiszpanii, Portugalii, Szwajcarii i Luksemburgu. Łącznie posiadamy 450 punktów handlowych. Dzięki temu – jak mówi Krzysztof Kinstler, dyrektor handlowy polskiego oddziału Promodis – jesteśmy blisko rolnictwa i możemy odpowiadać na jego potrzeby. Posiadamy w swojej ofercie maszyny i urządzenia, dostęp do części, do wiedzy, potrafimy umiejętnie wdrożyć ten sprzęt do pracy w polu, aby pracował wydajnie. Mamy bardzo dobry serwis, który w całej naszej organizacji świadczy 2500 mechaników. A liczba wszystkich specjalistów zatrudnionych przez naszych udziałowców sięga 4500 osób.

Pomysł siedmiu dealerów Fiatagri

Historia Promodis rozpoczęła się we Francji na początku lat 80. To wtedy grupa siedmiu



Promodis ma w ofercie zaawansowane technologicznie maszyny takie jak opryskiwacz ARA szwajcarskiej firmy Ecorobotix, wykorzystujący sztuczną inteligencję. Posiada on kamery, robi zdjęcia i korzystając ze specjalnego algorytmu rozpoznaje rośliny uprawne i rozróżnia je np. od chwastów. Dzięki temu jest w stanie aplikować herbicydy wyłącznie na chwasty. W efekcie zużycie środków ochrony roślin można zredukować nawet o 95 procent. Ten opryskiwacz może pracować w dzień i w nocy z prędkością 7 km/h. Jego dzienna wydajność sięga 40–50 hektarów



Krzysztof Kinstler, dyrektor handlowy polskiego oddziału Promodis oraz Yann Parois, dyrektor generalny Promodis

Nazwa Promodis pochodzi od francuskich słów „PROcedure MOdern DIStribucion”, oznaczających „procedury nowoczesnej sprzedaży”.

nymi markami ciągnikowymi. Z początkiem lat 90. rozpoczął ekspansję międzynarodową, wchodząc z biznesem do Luksemburga. W 2001 roku zaczął działać w Hiszpanii, a w 2007 roku w Szwajcarii. Wejście na rynek polski miało miejsce w 2009 roku. Udało się to z sukcesem, bowiem poza Francją i Hiszpanią to właśnie w naszym kraju Promodis generuje dzisiaj największe obroty. Przekraczają one 140 mln złotych rocznie, natomiast przez 15 lat działalności spółdzielnia wygenerowała w Polsce obrót przekraczający 900 mln złotych. Natomiast roczne obroty Promodis w sześciu krajach oscylują w granicach 430 mln euro. Jakie były początki wejścia tej spółdzielni do Polski?

– Zaczęło się od pamiętnego wyjazdu kilku osób do Francji, podczas którego rozmawiając z pracownikami Promodis dowiedzieliśmy się o korzyściach grupowania się i wspólnego



Zestawienie najlepiej sprzedających się maszyn w ofercie Promodis otwiera sprzęt firmy Kuhn

działania – wspomina Witold Krzyszczyk, współwłaściciel firmy Gravit, która jest jednym z jedenastu krajowych udziałowców w grupie Promodis. – W tamtych latach w Polsce taka praktyka nie była powszechna. Mimo tego zdecydowaliśmy się dołączyć do spółdzielni. Z perspektywy czasu uważam, że była to bardzo dobra decyzja, bo pozwoliła wzmocnić naszą firmę. Działając razem łatwiej było przetrwać trudne czasy.

Wojciech Obidowski, dyrektor handlowy w Rolserwisie uważa z kolei, że w pojedynkę ciężko było na przykład zauważyć wiele okazji i szans...

–... natomiast w grupie widzimy je częściej i mamy siłę zbiorową, żeby do nich dążyć – twierdzi Wojciech Obidowski. – Możemy na przykład zawalczyć o nowego dostawcę czy produkty, które później możemy wdrożyć w całej Polsce w tym samym momencie. Wspólne działanie daje także możliwość wprowadzenia na rynek zaawansowanych technologicznie maszyn. Taką maszyną jest oparty na sztucznej inteligencji opryskiwacz ARA, szwajcarskiej firmy Ecorobotix, który ma kamery, robi zdjęcia i rozpoznaje na polu rośliny uprawne.

Promodis ma ambitne plany względem Polski. Jednym z priorytetów jest rozszerzanie grona udziałowców oraz sieci sprzedaży, tak aby „pokryć” siecią całe terytorium naszego kraju. Promodis zamierza również stać się jeszcze bardziej rozpoznawalną marką.

– Planujemy rozszerzyć ofertę sprzedaży maszyn, zarówno nowych, jak i używanych. Chcemy się rozwijać, rosnąć w siłę, przyjmować nowych



Philippe Ackermann, prezes spółdzielni Promodis



Witold Krzyszczyk, współwłaściciel firmy Gravit

udziałowców i działać tak, żeby nasi udziałowcy również się wzmacniali i rozwijali. Nie jest to łatwe zadanie szczególnie, że polski rynek aktualnie znacznie zmniejsza i to na poziomie minus 37 procent – podkreśla Yann Parois, dyrektor generalny Promodis.

Marki topowe oraz... własne

Promodis jest dystrybutorem maszyn rolniczych czołowych marek. Top 5 sprzedaży stanowi sprzęt firm Kuhn, Horsch,



Artur Szymczak, dyrektor zarządzający spółką Kuhn Maszyny Rolnicze



Wojciech Obidowski, dyrektor handlowy Rolserwis

McHale, Amazone i MX. Oferuje także maszyny i urządzenia pod własnymi markami. Jedną z nich jest Cargo, która w Polsce pojawiła się w 2021 roku. Przez trzy lata pod tym szyldem oferowane były wyłącznie przyczepy rolnicze. Od 2024 roku pod marką Cargo dostępne są także maszyny uprawowe. Promodis posiada również markę Promagro obejmującą zbiorniki do paliw oraz Diadem w zakresie akcesoriów warsztatowych oraz produk-

tów typu oleje, smary, akumulatory, oświetlenie itd.

– Promodis to nie tylko partner handlowy. Wspólnie analizujemy rynek oraz przedstawiamy prognozy i przewidywania – uważa Artur Szymczak, dyrektor zarządzający Kuhn Maszyny Rolnicze. – Kolejną korzyścią dla naszej firmy wynikającą z tej współpracy są prowadzone przez Promodis działania marketingowe takie jak demonstracje i prezentacje maszyn, kampanie internetowe czy wydawanie gazet. To wpływa na rozpoznawalność naszych maszyn.

Działania udziałowców Promodis mają przyczyniać się do podnoszenia poziomu usług dla rolników w zakresie doradztwa, serwisu czy obsługi posprzedażowej. Zarząd spółdzielni zapewnia, że dobierając ofertę rynkową kieruje się zasadą „jakość premium za rozsądną cenę”, czyli mówiąc inaczej, rolnik ma otrzymywać lepszą, mocniejszą maszynę za „standardową” cenę rynkową.

– Jaki będzie Promodis w przyszłości? Bardzo często w zarządzie zadajemy sobie takie pytanie. W dzisiejszych czasach wyzwania jest bardzo dużo. Spółki się konsolidują i aby z nimi konkurować również nasza spółdzielnia musi stać się mocniejsza i bardziej rozpoznawalna. Kluczowi dla sukcesu są nasi partnerzy, którzy muszą oferować wysokiej jakości usługi. Szczególnie ważny staje się serwis i w najbliższych latach ten aspekt będzie przez nas mocno podnoszony – podkreśla Philippe Ackermann, prezes spółdzielni Promodis.

Przemysław Stanisławski



Od 2024 roku Cargo, czyli marka własna Promodis, rozszerzyła ofertę o sprzęt uprawowy. Dostępna jest brona talerzowa Cargo Gal 3000 (z lewej strony) z talerzami o średnicy 560 mm oraz z wałem dogniatającym, a także trzymetrowy kompaktowy kultywator Cargo HD 3000 (z prawej strony)

