

Dvacet let zkušeností a stability

Společnost Agrima Žatec se sídlem ve Staňkovicích překročila v loňském roce jeden milník – dvacet let prodeje zemědělské a komunální techniky. Za tuto dobu se na našem trhu dobře zavedla, a vytvořila si i velmi stabilní pozici. Dnes patří v oblasti prodeje a servisních služeb techniky k nejúspěšnějším a také nejspolehlivějším partnerům zemědělců, obcí i ostatních obchodních subjektů.

Jiří Hruška

Společnost Agrima Žatec je ekonomicky stabilní společnost, o čemž svědčí nejen čísla, ale především spokojenost a důvěra zákazníků. Té nelze docílit jinak, než tvrdou a cílevědomou prací. A na čem Agrima staví? Základ je především na kvalitní technice, se kterou musí jít ruku v ruce profesionální přístup při jejím prodeji a zejména poprodejní služby a servis. V současné době má Agrima v regionu, ve kterém působí, tři střediska s 37 zaměstnanci a svými službami pokrývá 14 okresů v severních a středních Čechách. O to, aby byl každý zákazník maximálně spokojen, se stará tým prodejců a servisních techniků s moderní, perfektně vybavenou halou a dvanácti servisními vozidly. Na to, jak vidí končící rok, jsme se zeptali jednatele společnosti Ing. Matouše Šubíka.

„Rok 2013 byl pro Agrimu obchodně úspěšný. Neustále se rozšiřujeme, o čemž svědčí nárůst počtu zaměstnanců i stabilně rostoucí obrát společ-



Nová hala, projektovaná pro opravy i té největší techniky v době výstavby ...

Foto archiv

bez obtíží používat moderní funkce, které technika nabízí. Proto ve speciálně vyčleněném prostoru servisu budeme pořádat pravidelná školení obsluh, na kterých se budou moci seznamovat s nejmodernější technikou prostřednictvím vyškoleného technika, který je

bách, a proto je musíme i nadále rozšiřovat a zkvalitňovat,“ vyjadřuje hlavní krédo společnosti Ing. Šubík a pokračuje: „Musíme být schopni dobře proškolit obsluhy strojů, kvalifikovaně stroje předat a poskytnout jim na ně třeba i lepší záruku, mít k dispozici servisní

Některé firmy vyrábějí určité skupiny strojů pouze část roku a také termíny dodání jsou dlouhé. Lze říci, že mnohdy musíme za naše zákazníky vymýšlet, co si budou v příštím období pořizovat. Také neustále rozšiřujeme sklad náhradních dílů, abychom byli schopni vždy

vit, ale také do výchovy nové generace zaměstnanců. Spolupracuje se středními školami i učilišti v regionu, a jak Ing. Šubík dodává, spolupráci hodlá ještě rozšířit a postupně si vychovávat budoucí odborníky. Už v současné době chodí učni na praxi do zdejšího servisu

bez výkyvů, v roce 2013 dosáhla Agrima obrátu více než 270 milionů korun. Mírně vzrostl jak prodej techniky, tak také náhradních dílů. Lze předpokládat celkový obrát přibližně o 5 % lepší než v roce předešlém,“ bilancuje jednatel společnosti.



... a v současnosti

Foto Jiří Hruška



Mezi Ing. Matoušem Šubíkem a technikou New Holland je pevné pouto již více než dvacet let

Foto archiv



Na výstavní ploše má své místo i historická technika

Foto Jiří Hruška

nosti. Koncem roku 2012 jsme postavili novou halu na opravu techniky, vybudovali venkovní výstavní plochu a v současné době probíhá výstavba administrativního zázemí servisu včetně školicího střediska pro naše zaměstnance i pro obsluhy strojů,“ říká Ing. Šubík a pokračuje: „Praxe ukázala, že nestačí pouze stroj prodat a předat obsáhlý návod, ale je důležité náležitě poučit obsluhu, aby uměla

úskalími ovládná a seřizování provede. Průzkum mezi zemědělci nás utvrdil v názoru, že taková služba je žádoucí a bude využívána.“

Tato služba odráží filozofii firmy. Zákazníci si opakovaně od Agrimy kupují stroje ne proto, že je má v ceníku a umí jim je dodat, ale proto, že jim k technice poskytnou i kvalitní služby. „Naše přidaná hodnota spočívá právě v poskytovaných služ-

techniky, kteří se v této technice vyznají a dokážou ji rychle a kvalitně opravit. Také na konci životnosti stroje umíme zákazníkovi nabídnout odkup použité techniky a doporučit mu optimální novou.“

Bez investic to nejde

„Kromě staveb vynakládáme nemalou část finančních prostředků na nákup strojů na sklad.

pružně reagovat na požadavky zákazníků, i když je produkce některých výrobců sezónní. A když jsem u náhradních dílů, začali jsme také více a hlavně aktivně nabízet opotřebitelné náhradní díly. Nečekáme, až k nám přijdou zákazníci na dvůr, vyjždíme za nimi sami, je to opět snaha zlepšit kvalitu služeb,“ konstatuje Ing. Šubík.

Vedení Agrimy investuje svůj čas nejen do prodejních akti-

a seznamují se s problematikou oprav na vlastní oči.

Tradici nemění

Co se týče struktury firmy, nic se v Agrimě nemění, a to je pro zákazníka dobře. „Naši nosnou značkou je New Holland, následovaný technikou Lemken, Krone a Agrio. Tyto čtyři značky tvoří největší podíl obrátu firmy. Křivka obrátu vykazuje stabilní růst

A co říci na závěr? „Chtěl bych dohlédnout na to, aby se u nás zákazník cítil jako v zavedeném kamenném obchodě, kam se může stále vracet. A když si u nás koupí nějaký stroj, musí mít jistotu, že i po mnoha letech tady najde někoho, kdo mu jej opraví a prodá na něj náhradní díly. To je také jeden z důvodů, proč zásadně neměníme portfolio značek,“ vyjadřuje Ing. Šubík svoje krédo. ■