

# future

01/2022

Rebranding:  
Farmtech v novi podobi

Zgodbe o uspehu  
naših zvestih strank

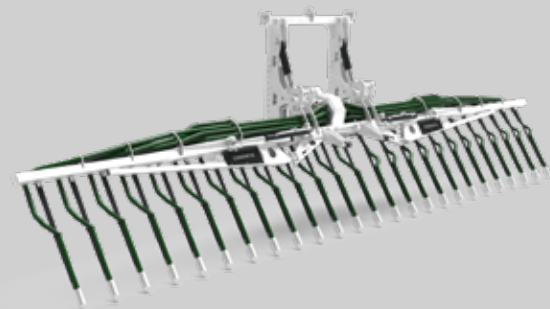
The  **FARMTECH** Magazine

Profesionalni sistemi  
po promocijski ceni!



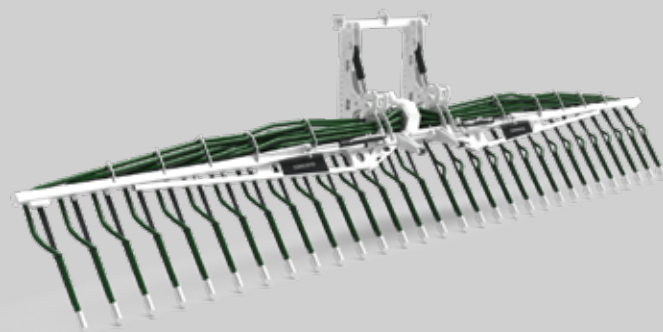
### Condor 7.5 13.490€\*

- » Delovna širina 7,5 m
- » Hidravlično zaklepanje zložljivih ročic
- » Profi razdelilnik z dovodom zraka
- » Hidravlične cevi 2x DN8+ 2x DN12 L=1500 mm s hidravličnimi spojkami
- » Brez montaže



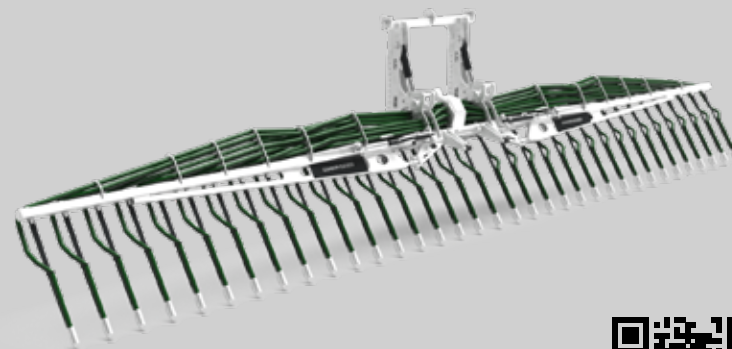
### Condor 9.0 14.490€\*

- » Delovna širina 9,0 m
- » Hidravlično zaklepanje zložljivih ročic
- » Profi razdelilnik z dovodom zraka
- » Hidravlične cevi 2x DN8+ 2x DN12 L=1500 mm s hidravličnimi spojkami
- » Brez montaže



### Condor 10.5 15.490€\*

- » Delovna širina 10,5 m
- » Hidravlično zaklepanje zložljivih ročic
- » Profi razdelilnik z dovodom zraka
- » Hidravlične cevi 2x DN8+ 2x DN12 L=1500 mm s hidravličnimi spojkami
- » Brez montaže



\*Promocija velja do razprodaje zalog – omejena količina.

# Vsebina

04	<b>PREDGOVOR</b> Usmerjeni v prihodnost!	32	<b>ZGODBA STRANKE</b> Učinkovitost je ključnega pomena
06	<b>REBRANDING</b> Farmtech se predstavlja v novi podobi	38	<b>ZGODBA STRANKE</b> Iz generacije v generacijo
08	<b>INTERVJU</b> Tri vprašanja za Aleša Rajha	44	<b>AKTUALNO</b> Farmtechov trgovec leta 2021
10	<b>PREDSTAVLJAMO</b> Farmtech GO! Vaš dostop do digitalnega sveta	46	<b>AKTUALNO</b> Sistemi razdelitve gnojevke
12	<b>NOVIČKA</b> Farmtech x agroparts	48	<b>NOVOST</b> Cerada Farm-Top
14	<b>ZGODBA STRANKE</b> Povezovanje kot ključ do uspeha	50	<b>RAZVOJ</b> Farmtech x ISOBUS
20	<b>ZGODBA STRANKE</b> Vse je odvisno od predanosti	52	<b>PODPORA STRANKAM</b> Ekipa servisa Farmtech
26	<b>ZGODBA STRANKE</b> Naprej, naprej, naprej	54	<b>PRODAJA</b> Prodajna ekipa in zastopniki Farmtech



# Usmerjeni v prihodnost!

Trenutno živimo v času polnem izzivov. Posledice pandemije Covid-19 so še vedno vidne, od marca 2022 za dodatno nestabilnost in veliko napetost na domačih in globalnih trgih skrbi vojna v Ukrajini. V podjetju smo proti vsaki vrsti nasilja in si želimo, da se vojna čim prej zaključi, ter da ves svet zaživi v miru.

Kot proizvodno podjetje smo trenutno postavljeni pred prepreke, ki jih doslej še nismo poznali. Pandemija je zahtevala zelo visoko stopnjo prilagodljivosti in pripravljenosti, saj je bilo potrebno pogosto ublažiti nepričakovane odsotnosti zaposlenih zaradi bolezni. Dobavne verige so pogosto motene in naše dobavitelje ovira primanjkljaj surovin. Razmere na nabavnem trgu so zelo zahtevne. Veliko surovin, ki so nepogrešljive za našo proizvodnjo, kot je jeklo, ni na voljo, ali pa so na voljo le po skoraj nesprejemljivih cenah. Situacijo pogosto spremenijo nenehne spremembe pandemične situacije in dnevno politične odločitve v ukrajinskem konfliktu. Vsled omenjenih dejavnikov zanesljiva napoved za prihodnje mesece trenutno ni mogoča. Vsi ti dejavniki močno vplivajo na naše delo. Kljub prizadevanjem nabavne službe manjkajočih delov ni mogoče v celoti nadomestiti, tako da žal lahko pride tudi do zamud pri dobavnih rokih za naše stranke. Dodatno nas pestijo stroški energentov, ki v zadnjih časih, kot vam je znano dosegaajo ekstremno visoke cene.

Ob tem so nas pestile težave s pridobitvijo potrebnega kadra, največji primanjkljaj smo občutili v proizvodno tehničnem sektorju. Pridobiti ustrezen kader nas je gnal k novim metodam novačenja personala, ki so nam zagotovile ustrezen kader in ojačale ter obogatile našo

delovno sredino. Svojim zaposlenim želimo ponuditi več kot zahteva zakonodaja, zato smo pričeli s projektom CSR (korporativna družbena odgovornost).

Kljub vsem izzivom, ki so nas spremljali v zadnjih letih smo tudi z vašo pomočjo uspeli, da je podjetje Farmtech rastle in se razvijalo. Moči smo usmerili k razvoju uporabnikom prijaznih digitalnih orodij in vam zato dali na razpolago:

- Agroparts; spletna prodaja rezervnih delov.
- Build!; konfigurator proizvodov – trenutno na razpolago za registrirane posrednike.
- ISOBUS; standardni protokol, ki omogoča izmenjavo podatkov in informacij med traktorji in priključki – Smart Farming.
- Warranty; aplikacija za aktivacijo proizvoda in podajanje garancijskih zahtevkov.

Kaj smo še razvili, vam predstavljamo na naslednjih straneh, zato se prepustite branju. Po dolgem premoru sejmov bomo kot samostojni razstavljalci sodelovali na sejmu Agra 2022, kjer bomo predstavili novitete in se prvič pokazali v novi preobleki, z novim logotipom podjetja.

S prijetnimi pozdravi,

Miha Korošec, vodja prodaje





Farming  
for future.

## Rebranding: Farmtech se predstavlja v novi podobi

Da bi našo inovativno moč, naše prizadevanje za trajnost in našo prednost na področju digitalizacije še bolj učinkovito in ustrezno prenesli v zunanji svet, je treba spremeniti celotno podobo naše blagovne znamke.

10 let po našem zadnjem projektu blagovne znamke je čas za razmislek o tem, ali je sedanja celotna podoba blagovne znamke še vedno ustrezna, saj smo se na številnih področjih razvijali naprej. Medtem ko nas inovativnosti spremlja od nekdaj, pa tematiki trajnost in digitalizacija že nekaj let vse bolj vstopata v središče našega delovanja. Da bi to posredovali navzven, smo se odločili za prenovo blagovne znamke.

Sveže barve, sodoben in jasen dizajn ter močni elementi kot so zgodbe bodo simbolizirali našo inovativno moč v prihodnosti. Poleg tega bodo grafični izgled logotipa, tipografija in barvna paleta optimizirale blagovno znamko Farmtech zlasti za digitalno uporabo, da bo vidna naša pionirska vloga s področja digitalizacije. Konec koncev novi moto skupine »Responsibility for tomorrow« (slov. Odgovornost za jutri) in moto znamke »Farming for future« (slov. Kmetovanje za prihodnost) odraža naš pristop k trajnosti.

Drug vidik prenove blagovne znamke je ideja o enotni celotni podobi, saj je Farmtech del skupine Komptech že skoraj 25 let. Od takrat je ta pripadnost vidna v usklajenem oblikovanju in homogenem nastopu. Zdaj, ko Komptech spreminja celotno podobo blagovne znamke, je za Farmtech ta korak povsem logičen in naraven. V prihodnosti bodo nekateri vizualni elementi še bolj podobni tistim iz matice, saj simbolizirajo dolgoletno uspešno sodelovanje in močno povezanost.



# Tri vprašanja za Aleša Rajha

Aleš Rajh, vodja marketinga v podjetju Farmtech, se na vznemirljivi poti v prihodnost srečuje s številnimi izzivi in priložnostmi. Današnje kompleksno in dinamično okolje namreč zahteva spremembe in drugačen pristop v marketingu kot nekoč.

## KAKŠNA JE PERCEPCIJA BLAGOVNE ZNAMKE FARMTECH?

Farmtech kot blagovna znamka je različno pozicionirana in prepoznavna na posameznih trgih. Svojo poslovno uspešnost gradimo na dobro znani tradiciji, kakovosti in blagovni znamki z veliko prepoznavnostjo ter široki ponudbi proizvodov ob dobri partnerski mreži. Smo konkurenčni po dizajnu, ceni in servisu. Predvsem pa imamo veliko mero strasti, saj smo tesno povezani s kmetijstvom in našimi uporabniki. Naš domicilni ciljni trg je področje DACH (Nemčija, Avstrija, Švica) in ozemlje nekdanje Jugoslavije z Madžarsko. Na teh trgih dosegamo več kot 95 odstotkov celotne prodaje in vedno večje tržne deleže. Ponosni smo, da še naprej ostajamo vodilni na tradicionalnih trgih nekdanje skupne države, veseli pa nas čedalje večja prepoznavnost, zaznavanje in tržni delež v vseh državah DACH, kjer se borimo z največjimi globalnimi proizvajalci. Vse to pa ne prinaša le moči, temveč tudi veliko odgovornost, da to pozicijo obdržimo in nadgradimo ter poskrbimo za stranke, ki so za nas na prvem mestu. In prav skupaj z njimi ustvarjamo zgodbe – vse z osnovnim ciljem, da jim olajšamo življenje in jim tako več časa ostane za lepše stvari v življenju.

## KAKO STE SE LOTILI MARKETINŠKIH AKCIJ, KI SO BILE V ZADNJEM ČASU ZELO USPEŠNE IN UČINKOVITE?

Zavedamo se, da je marketing naložba, brez katerega ni danes nobene možnosti, da bi se premaknili naprej in ustvarili dodano vrednost. Seveda je marketinški proračun vedno premajhen glede na potrebe, želje in tudi pričakovanja. In prav v tem je naša odgovornost, da ta ome(n)jena sredstva uporabimo na najučinkovitejši način. Trg kmetijske tehnike je eden od konkurenčnejših, zato je pomembno, da so komunikacije jasne in usmerjene, saj le tako gradijo prepoznavno zgodbo. To je tudi cilj znamke Farmtech. Vsako leto skrbno načrtujemo, na katera področja se



bomo osredotočili, a v vse večji meri poskušamo centralizirano izvajati marketinške akcije na vseh svojih ciljnih trgih. Ker nam ti nudijo možnost za dodatno rast, jim tudi namenjamo veliko pozornosti. Takšna strategija se je posebej v zadnjih dveh letih izkazala za dobro, saj so prodajni rezultati marketinških akcij zelo pozitivni in tudi učinkoviti. Z zadnjimi kampanjami smo tako dosegli rezultate visoko nad pričakovanji in povečevali tržni položaj kljub padajočim trendom v panogi in negativnim razmeram na trgu. A naše ambicije so še večje, saj imamo nove cilje, nove proizvode in segmente, po katerih bo podjetje Farmtech še več investiralo v trg in v boj za še boljše rezultate.

## KAKŠNI SO NAČRTI ZA NAPREJ IN NA KAJ SE BOSTE ŠE POSEBEJ OSREDOTOČILI?

Naš fokus je zadržati pozicijo tam, kjer smo trenutno najmočnejši. Obenem želimo nadgraditi tržni delež in cenovne indekse, (p)ostati »full-liner« v branži in uspešno lansirati nov segment proizvodov, ki so načrtovani za naslednja leta. Ker razmišljamo dolgoročno, bo vsekakor treba iskati prodajne priložnosti tudi na novih, še zahtevnejših trgih. Še naprej želimo biti segmentirani in fokusirani, saj se zavedamo, da brez rasti ni prihodnosti in da moramo izkoristiti vsako dano priložnost na trgu. Tako poleg rebrandinga v prihodnje pripravljamo tudi številne marketinške akcije in kampanje ter druge zanimivosti in presečenja, zato nas spremljajte bodisi preko spleta, na družabnih omrežjih in sejnih širom Evrope.

” Trg kmetijske tehnike je eden od konkurenčnejših, zato je pomembno, da so komunikacije jasne in usmerjene, saj le tako gradijo prepoznavno zgodbo.



# Farmtech GO!

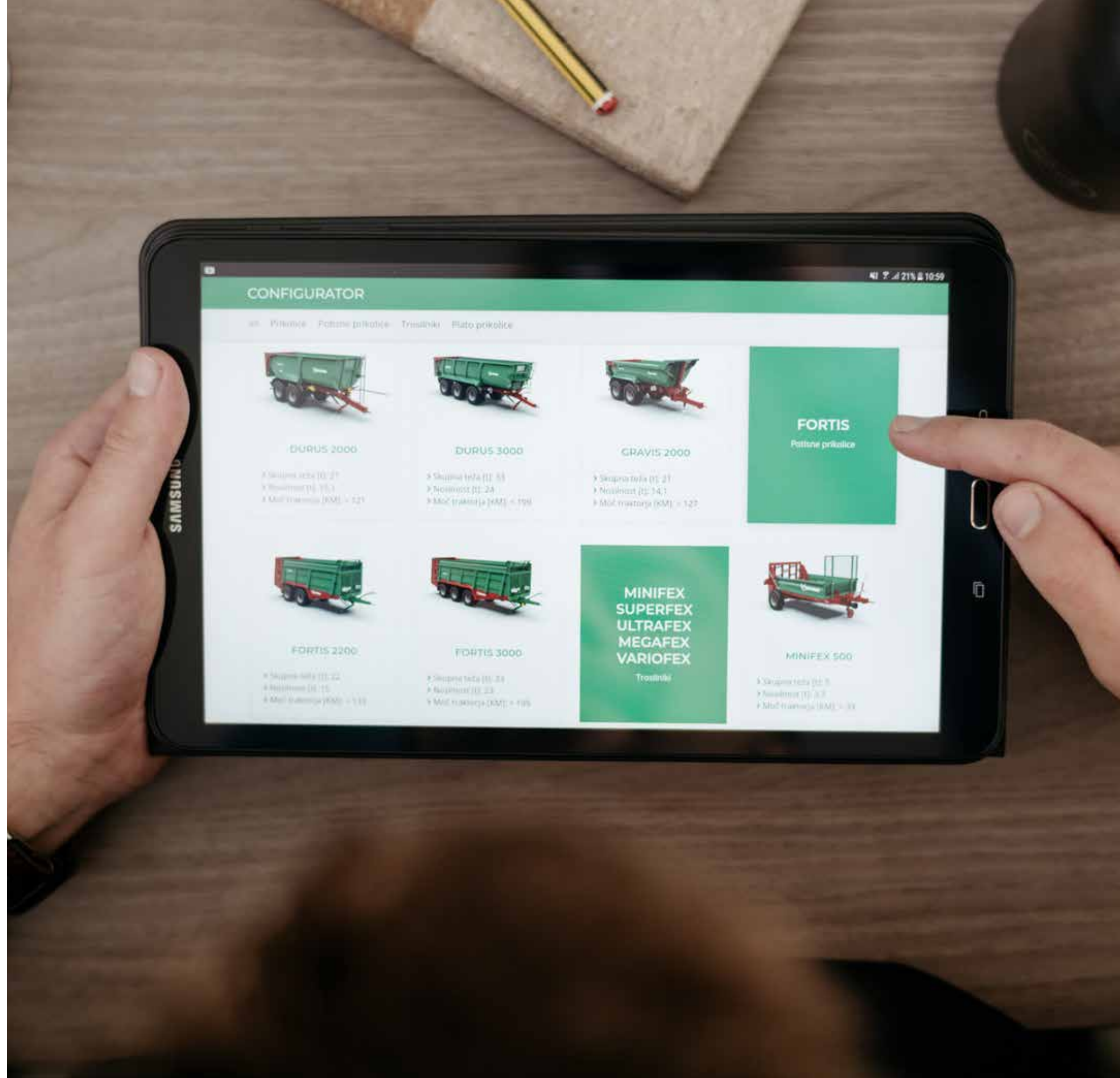
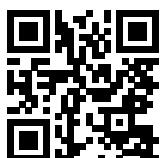
## Vaš dostop do digitalnega sveta

Portal Farmtech GO! vam omogoča centralni dostop do digitalnih storitev, ki jih ponujamo.

V zadnjih letih se je portfelj proizvodov Farmtech – raznolikost modelov, različic in paketov opreme – močno razširil. Verjamemo, da težko sledite vsemu, kar že dandanes ponujamo. Da bo v prihodnje pot do naročila stroja lažja, hitrejša, enostavnejša in predvsem bolj personalizirana ter učinkovitejša, ponujamo na naši spletni strani portal GO! z aplikacijo Build!.

Aplikacija Build! je spletni konfigurator, s pomočjo katerega lahko – bodisi zase ali za stranko – hitro in neobvezujoče pridobite informacije in/ali sestavite ponudbo za katerikoli stroj iz portfelja Farmtech. Konfigurator je v celoti prilagojen individualnim željam, potrebam in zahtevam uporabnikov, obenem poenostavlja prodajno-naročniški proces, nudi kakovostnejšo vizualizacijo s pregledno cenovno strukturo in poskrbi za pravilnost opreme glede na izbrani trg. S tem uporabnikom ponujamo večjo izbiro pri soustvarjanju in je zagotovilo, da bo končni produkt oblikovan v skladu z željami in pričakovanji.

Konfigurator je na voljo v treh jezikih – slovenskem, nemškem in angleškem – bo pa za zdaj dostopen le pooblaščenim zastopnikom. Vsekakor pa nameravamo konfigurator v prihodnje ponuditi tudi vsem našim strankam in tako olajšati vaš vsakdanjik. Konfigurator deluje tudi na pametnem telefonu in tablicah – ob povezavi na splet – zato vam bo vedno pri roki.



# Farmtech x agoparts

V zadnjem letu se je v segmentu poprodaje zgodilo veliko. Katalogi rezervnih delov so zdaj dostopni in naročila rezervnih delov izvedljiva preko spletnega portala agoparts.

Portal agoparts je največja platforma za upravljanje z rezervnimi deli kmetijskih strojev različnih znamk na svetu. Vsak dan jo uporablja več kot 5000 trgovcev. Od zdaj naprej lahko trgovci na spletnem portalu agoparts priročno naročijo tudi originalne rezervne dele Farmtech – kot končni kupec se za naročilo enostavno obrnite na pooblaščenega trgovca Farmtech po vaši izbiri, ki vam bo z veseljem pomagal pri vseh vprašanjih na to temo.

## PREPROSTO NAROČANJE REZERVNIH DELOV KJERKOLI

Uporabniški vmesnik agoparts je jasno zasnovan in omogoča preprosto in hitro navigacijo do zelenih delov – iskanje in naročanje tako opravite le z nekaj kliki. Druga prednost je funkcionalnost z vsemi običajnimi brskalniki in z vsemi mobilnimi napravami. Tako lahko naročite originalne rezervne dele Farmtech iz tablice ali pametnega telefona. Z mobilno aplikacijo agoparts pa lahko priključete celotne sezname rezervnih delov, ko ste na poti – tudi brez dostopa do interneta.

# Povezovanje kot ključ do uspeha

Kmetovalca mlade generacije Rok Lančič in Simon Černel iz občine Sveti Jurij ob Ščavnici (v Sloveniji) se ukvarjata s prašičerejo in poljedelstvom in predstavljata primer dobre kmetijske prakse povezovanja, saj se že vrsto let skupno odločata za nakup sodobne kmetijske mehanizacije – in to sila uspešno.



## DVA PREVZEMNIKA, ENA STRAST

Kmetiji Lančič in Černel, ki sta med seboj oddaljeni zgolj slab kilometer, sta tradicionalni kmetiji iz iste občine in delujeta že več desetletij. Obe povezujeta enaki dejavnosti, to sta prašičereja in poljedelstvo. Korak k večji specializaciji sta opravila mlada prevzemnika kmetij Rok Lančič in Simon Černel, ki sta že kot otroka občutila veliko strast do kmetijstva in življenjsko poslanstvo v celoti prevzela od svojih staršev. »Zelo rada kmetujem. Čeprav je delo v naši branži zahtevno – terja namreč stalno navzočnost – je tudi v veselje,« povesta sogovornika, ki se vseh stvari lotevata s srcem. In to je tisto, kar ju žene dan za dnem. S svojim mladostnim zanosom vedno znova iščeta ideje in rešitve, ki bi jima pomagale ne le preživeti, ampak predvsem uspešno krmariti skozi izzive prihodnosti.

## KMETIJI Z ENAKO DEJAVNOSTJO

Na kmetiji Lančič se primarno ukvarjajo z rejo plemenskih svinj in prašičev pitancev – skupno 800 živali, opravljajo tudi dopolnilno dejavnost proizvodnje mesnih izdelkov, medtem ko so Černelovi specializirani v rejo prašičev pitancev – vse do 700 živali. Obe kmetiji prašiče oz. vse končne izdelke prodata naprej neposredno končnim odjemalcem, nekaj tudi prodajalcem in regionalnim zadrugam, ki cenijo lokalno kakovost. Poleg osnovne dejavnosti obdeluje kmetija Lančič 42 hektarjev, Černelovi pa 38 hektarjev kmetijskih površin – večinoma žita in koruzo za pridelavo lastne voluminozne krme. Morebitne viške prodajo dalje, a so v zadnjem času zaradi nestanovitnih razmer na trgu previdnejši pri preprodaji. Vsekakor pa bi si oba želela pridobiti več obdelovalnih površin, a jih preprosto v širšem okolišu več ni.



### Kmetija Lančič

Lokacija: Žihlava, 9244 Sveti Jurij ob Ščavnici, Slovenija  
Dejavnost: prašičereja, ca. 800 glav  
Obdelovalne površine: 42 ha



### Kmetija Černel

Lokacija: Slaptinci, 9244 Sveti Jurij ob Ščavnici, Slovenija  
Dejavnost: prašičereja, ca. 700 glav  
Obdelovalne površine: 38 ha







Zagotovljena kakovost in zanesljivost Farmtech cisterne in blagovne znamke, ki je prvi izbor v regiji, ju je prepričala zaradi najboljšega razmerja med ceno in kakovostjo.



#### **PARTNERSKI NAKUP MEHANIZACIJE**

Lastnika kmetije se še kako zavedata, da sodobna kmetijska mehanizacija omogoča večjo proizvodnjo in storilnost, a predstavlja tudi velik nabavni strošek. »Prav iz stroškovnega vidika sva se odločila za združitev moči in pred šestimi leti prvič opravila skupno naložbo«, predstavi Lančič njun motiv za partnersko sodelovanje. Danes imata v lasti že nekaj skupnih strojev, ki si jih med seboj izposojata – in te odločitve ne obžalujeta. »Poznamo se že od nekdaj, imamo enak pogled na življenje in razvoj kmetijstva in si maksimalno zaupamo,« poudari Černel in v isti glas priznava, da kljub isti branži in neposredni konkurenci nikoli nista imela pomislekov glede skupne

nabave in uporabe strojev. Obenem jima prav nižji obratovalni stroški omogočajo večjo konkurenčnost na trgu. Čudi ju le, da pri nas ni več t. i. novodobnega združništva oz. povezovanja, kot je to praksa na zahodu.

#### **GLAVNI ADUT RAZMERJE VREDNOST – CENA**

Zaradi postopnega povečanja reje prašičev na obeh kmetijah in s tem povezane večje proizvodnje gnojevke je pred dvema letoma padla odločitev za skupno pridobitev nove cisterne za gnojevko. Poleg tega da je obstoječa cisterna postala premajhna, se je ponujala še subvencija za trajnostno naravnano kmetijstvo. Vse to je olajšalo odločitev in pospešilo nakup.

Pri nabavi novih strojev imata kmetovalca visoke zahteve in v igri so bile tri renomirane znamke – na koncu je odločitev prevesila za 18-tisoč litrsko cisterno Farmtech model Polycis 1800 z dodatnim 15-metrskim sistemom razdelitve Condor 15.0, ki je bila prevzeta v začetku tega leta. »Poleg lokalne prepoznavnosti je Farmtech cisterna ponudila najboljše razmerje med kakovostjo in ceno,« povesta sogovornika. »Obenem smo od sedeža podjetja oddaljeni le slabih 15 minut, kar pride še kako prav v primeru servisnih posegov,« še dodata.

**Nova pridobitev – 18-tisoč litrska cisterna za gnojevko Polycis 1800 in dodatnim 15-metrskim razdelilnim sistemom Condor 15.0 – poenostavlja delovanje, je okolju prijaznejša in prihrani čas in denar.**



## POENOSTAVITEV DELOVANJA

S tako sodobno in visoko zmogljivo cisterno še nimata večjih izkušenj, a si bosta kmetiji zagotovo izboljšali delovni proces in seveda izkoristili vse prednosti serije Polycis ter cevne sistema za nizek izpust. »Nova pridobitev bo zagotovo olajšala delo in poenostavila sezonske aktivnosti in nam s tem prihranila tako čas kot denar. Ima kar dvakrat večji volumen od stare, kar pomeni, da bo ob eni vožnji opravljeno dvojno delo,« pojasnjuje Lančič, ki predvsem upa, da bo obstoječi traktor dovolj zmogljiv za težje dostopne terene. Černel dodaja: »18-tisoč litrska cisterna je opremljena z ekscentrično vijačno črpalko in cevmi premera 8 palcev, kar je zagotovilo, da bo kljub dvakrat večji prostornini napolnjena v enakem času kot dosedanja. Tudi medsebojna izposoja bo hitrejša.«

## V PRIHODNOST OPTIMISTIČNO

Kmetovalca je pri izbiri prepričal še 15-metrski sistem za nizek izpust gnojevke z razdelilnimi cevmi in vlečnimi lemeži – model Condor – ki omogoča enakomerno in natančno polivanje. »Smo trajnostno naravnani, zato vemo, da so izgube dušika s cevnim razdelilnim sistemom veliko manjše kot z normalnim razpršilnikom. Tudi emisije in neprijetne vonjave se zmanjšujejo, kar je zagotovo pozitivno za nas, okolico in prihodnje generacije,« pravita v en glas. Razmišljata še o možnostih nadgradnje ISOBUS upravljanja za cisterno. Za prihodnost imata jasno načrtane cilje, pred njima je še kar nekaj projektov in izzivov ter investicij, med njimi tudi postopna razširitev in izboljšanje voznega parka. »Ta skupen nakup zagotovo ni bil zadnji«, optimistično zaključujeta pogovor.



” Sama zmoreva veliko, skupaj lahko več.

Kmetovalcema mlade generacije Roku Lančiču in Simonu Černelu je skupen nakup kmetijske mehanizacije več kot smiseln.

Rok Lančič na kmetiji v Žihlavi redi plemenske svinje in prašiče pitance. Opravljajo tudi dopolnilno dejavnost proizvodnje mesnih izdelkov.



Kmetija Simona Černela iz Slaptincev je specializirana za rejo prašičev pitancev.



Dva mlada kmetovalca združita moči: »Ključ do uspeha v povezovanju«. Delujeta v isti branži in sta neposredna konkurenta, a sta verjela v povezovanje, medsebojno sodelovanje, zato soustvarjata skupno zgodbo o uspehu.





Naprej,  
naprej, naprej

Ko se leto prevesi v poletje, avtonomni pokrajini Vojvodini – ki je eno samo veliko območje obdelovalne zemlje – dajo poseben čar zlata pšenična polja. In sredi njih najdemo posestvo Vrebalovih. In precej zelenih prikolic v uporabi, ki po zaprašenih poteh prevažajo »suho zlato«.

#### BOGASTVO KMETIJSKA ZEMLJIŠČA

Podjetje Vrebalov Agrar d. o. o., ki se ukvarja s poljedelstvom, skladiščenjem in prodajo surovin, je bilo ustanovljeno leta 2008, vendar njihovi začetki segajo že daleč v 17. stoletje, ko se je družina naselila v mestu Novi Bečej v Srbiji. Zaznamovani s številnimi vzponi in padci se je njihova zgodba o uspehu začela razvijati po letu 1991 in vrnitvi premoženja. »Bogastvo Vojvodine so kmetijska zemljišča. Tega se še kako zavedamo in tudi sami živimo s to miselnostjo,« poudari Nikola Vrebalov, eden od lastnikov podjetja. Danes podjetje zaposluje 90 ljudi in v 11-ih katastrskih občinah obdeluje 4.700 hektarjev zemlje. Koruza, pšenica, ječmen, pšenica, oljna repica, soja, sončnice in koruza – to so njihove glavne poljščine, ki jih prodajajo doma, a tudi izvažajo v tujino. Njihov privilegij je – še posebej v tem času –, da imajo na voljo kar 50.000 ton skladiščnih prostorov oz. silosov za žita. Ob organiziranem odkupu na sedmih lokacijah poslujejo s približno 2.000 kooperanti.

#### BLAGINJA PRIHODNIH GENERACIJ

Vrebalovi se zelo dobro zavedajo pomena ohranjanja zemlje, saj kakovost zemljišč, na katerih kmetujejo, ni najboljša. »Malce smo hendikepirani, saj je približno le desetina zemljišč najvišjega razreda, preostalo so parcele slabše kakovosti,« pove Nikola Vrebalov in obenem doda, da se prav zaradi tega prilagajajo s kulturami. Tako skušajo optimizirati pridelek in, seveda, ohraniti rodovitnost tal. Na pridelavo vplivajo tudi vremenske razmere – predvsem suša. »Vreme je zadnje čase precej nepredvidljivo, a na to pač ne moremo vplivati. Manko padavin reguliramo z namakalnimi sistemi, ki jih imamo vsako leto več. Naš boj je torej tako z naravo kot za prihodnje generacije,« pravi Nikola Vrebalov. V delo in dejavnost je vpeta vsa družina – lastnika podjetja sta Nikola in Dejan Vrebalov, po njunih stopinjah pa že gresta sinova Djordje in Jovan. Sta predstavnika nove generacije, ki kljub mladosti presenečata z entuziazmom, zagnanostjo in zanosom. »Kljub trdemu delu rada počneva to, kar delamo in ustvarjamo. Kmetovanje imava v srcu in želiva nadaljevati družinsko tradicijo,« ponosna povesta naslednika, ki na poljih skrbita, da vse poteka, kot mora.



**Vrebalov agrar d. o. o.**  
Lokacija: Karađorđeva, 23272 Novi Bečej, Srbija  
Dejavnost: poljedelstvo  
Obdelovalne površine: 4.700 ha





**Vrebalov Agrar v 11-ih katastrskih občinah obdeluje 4.700 hektarjev zemlje.**



**Na voljo imajo kar 50.000 ton skladiščnih prostorov oz. silosov za žita.**

### NAČRTNE IN PREMIŠLJENE NALOŽBE

Glede na vse razsežnosti pridelovalnih površin in dinamičnost posla je treba biti še kako organiziran. Delovni stroji se gibljejo v radiju do 50 km, zato mora biti izbor mehanizacije pravilen, primeren in okolju prilagojen. »Pred vsako naložbo podrobno analiziramo, se odprto pogovarjamo, zbiramo predloge itn. Tako so manjše možnosti za napake in nepravilnosti,« povesta v en glas lastnika in poudarita, da so vse odločitve skupne in usklajene. In po navadi ne delajo kompromisov, saj pred nabavo točno vedo, kaj želijo. »Kupujemo zgolj novo zmogljivo mehanizacijo, jo seveda vzdržujemo, vlagamo v originalne rezervne dele – skratka, poskrbimo, da je pripravljena za najtežje delovne naloge,« še dodata sogovornika. V času sezonskih viškov – včasih požanjejo tudi do 150 ha na dan – je še toliko pomembnejše, da so vsi stroji tehnično brezhibni in ves čas primerni

za uporabo. »Kar lahko, opravimo sami. Imamo lastno delavnico in skladišče z nadomestnimi deli. Tako so naši stroji v primeru morebitne okvare hitro spet naredi,« pojasnjuje Nikola Vrebalov in poudari, da v zimskih časih, ko ni dela na poljih, skrbno pripravljajo mehanizacijo na prihajajočo sezono.

### PARTNERSKO SODELOVANJE

Vozni park priznanih proizvajalcev zajema 24 traktorjev, pet kombajnov in številno drugo sodobno mehanizacijo za pripravo tal in spravilo pridelkov. V poletnih mesecih se v času žetve temperatura bliža štiridesetim stopinjam, vendar se strojniki na to ne ozirajo preveč. Traktoristi in kombajnisti skorajda ne zapustijo svojih klimatiziranih kabin, tako žetev ni v nobenem trenutku prekinjena. Za vsa transportna dela z njiv, ki so oddaljene vse do 50 km, imajo v uporabi floto

14-ih dvoosnih prikolic tipa ZDK 1800. »Prikolice se uporabljajo kot kompozicija, tako da vsak traktor vleče po dve prikolici. Tako se z eno vožnjo prihranita čas in denar,« pove Djordje. Vse prikolice so tudi opremljene s ceradami – novejšje s hidravličnim upravljanjem – saj so razdalje velike, teren zahteven in tako možnost izgube tovora izključena. Iz preteklosti so še vedno v uporabi dvovišinske prikolice predhodne znamke Tehnostroj, ki se uporabljajo za pretovor različnih sipkih materialov. Njihov osebni stik pri nabavi je že od začetka Farmtechov pooblaščen trgovec Agro-Vesta iz Somborja in direktor Saša Arsić. »Gre za dolgoročno partnersko sodelovanje na relaciji Vrebalov Agrar-Agro-Vesta. Smo pravi partnerji, tudi dobri prijatelji in kar se dogovorimo, to drži,« pove Dejan Vrebalov o tesnem sodelovanju, kjer sta spoštovanje in korektnost na prvem mestu.



Lastnika podjetja Vrebalov Agrar,  
Nikola in Dejan Vrebalov in sinova ter  
naslednika Djordje in Jovan.



Vedno optimistično gledamo naprej.

Vrebalov Agrar



#### SINONIM ZA PRIKOLICE: FARMTECH

Izkušnje s Farmtechovimi stroji so večinoma pozitivne. »Farmtech je res sinonim za kakovost, robustnost in vzdržljivost,« o njihovi uporabi pravi Nikola Vrebalov. Povprašali smo jih tudi o slabih izkušnjah s Farmtechom. »V enem obdobju smo na žalost naleteli na serijo, ki je imela nekaj manjših težav z vzmetenjem in zadnjim priklopom, a smo jih s skupnimi moči odpravili,« pove Dejan Vrebalov in doda: »Veseli nas, da ste kot proizvajalec bili pripravljeni poslušati naše predloge za izboljšavo, še bolj veseli dejstvo, da ste jih spremenili in vključili v nove prihajajoče različice. Hkrati smo ponosni in hvaležni, da so se nove različice omenjene prikolice testirale prav

pri nas, na naših poljih in na terenu, kjer vladajo zahtevni pogoji,« pojasni Nikola Vrebalov in v isti sapi doda: »Gledano z naše perspektive bo nova serija top!« Tudi v prihodnje bo njihov voznik park nadgrajen z že naročenima dvoosnima prikolicama ZDK 1800 v novi izvedbi, ki sta torej bili plod skupnega sodelovanja in soustvarjanja na relaciji proizvajalec-stranka.

#### VSAKA SEZONA NOV IZZIV

Kmetovanje in vsa živahnost okoli njega sta za Vrebalove način življenja. Navduši tudi njihovo gostoljubje. »Ni vselej lahko, a naš moto je in tako smo tudi naučeni, da ni ustavljanja. Zato vedno optimistično gledamo naprej, naprej, naprej.

Vedno stremimo k boljšemu in naprednejšemu. Verjamemo, da smo prav zaradi vsega naštetega tudi uspešni,« ponosno poudari Nikola Vrebalov. »Pred nami so številni projekti – tudi gradnja dodatnega silosa s spremljajočimi objekti,« še doda. Zanje je vsaka sezona nov izziv. »Treba se je obnašati odgovorno in strokovno, saj današnji čas ne dopušča napak in improvizacije. Vedno upamo na dobro in plodno leto, stabilne cene, močno izvozno politiko, a tudi spodbudo države in seveda prava partnerstva, kot je to s podjetjem Agro-Vesta in Farmtech,« so si enotni Vrebalovi. »Takšno sodelovanje potrebujemo vsi,« zaključijo.

V času sezonskih viškov je v uporabi  
flota vseh razpoložljivih prikolic –  
kar 14 dvoosnih prikolic ZDK 1800, ki  
opravijo vsa transportna dela z njiv.



# Vse je odvisno od predanosti



Ob obisku Srbije in kmetijskega gospodarstva Čalić Agrar naletimo na Lazarja Čalića pri delu – in to v njegovem naravnem okolju – na prostranem žitnem polju pri upravljanju kombajna ravnokar polni prikolico Durus s pšenico.

## DVE GLAVNI DEJAVNOSTI

Začetki kmetije Čalić Agrar iz Novih Karlovcev na jugu Vojvodine v Srbiji segajo v 19. stoletje, medtem ko je temelje današnje dejavnosti postavil oče Aleksa Čalića, ki jih je nadgradil sin in naslednik kmetije Lazar Čalić na današnjo raven ter poskrbel, da so danes prepoznavni po vsej Vojvodini in Srbiji. Njihova primarna dejavnost je poljedelstvo in izvajanje storitev. Na poljih imajo na 400 hektarjih površin posajenih pet klasičnih kultur – koruzo, pšenico, ječmen, sončnice ter oljno repico – ki jih tudi enakomerno razporedijo in glede na hektarske donose zemljišč po potrebi prilagajajo. Ob svoji obdelavi v zadnjih letih izvajajo vse več storitev – tako za setev kot žetev – in to zelo uspešno. Vse do 500 hektarjev letno jih opravijo. »Najpomembnejša stvar v tem poslu je zanesljivost. Naročniki pač nočejo čakati. Tudi pridelek ne čaka. Ko prejmemo naročilo, gremo v akcijo,« pove Lazar in se tega tudi drži, saj so storitve na prednostnem seznamu. Le tako si je pridobil zaupanje strank. Po večini delajo v radiju 30 km od njihovega sedeža, a obstaja tudi nekaj izjem, kjer so njihove še bolj oddaljene.

## SAM SVOJ ŠEF

Tako kot narava in razgibanost dela tudi Čalićeve redko počivajo. Dejavnost opravljajo le družinski člani – torej sogovornik Lazar, oče Aleksa in brat Predrag. »Smo majhna in povezana ekipa, ki večino del opravi sama, za kar so potrebni trud, dobra organizacija, sodobna mehanizacija, številna odrekanja in nemalo neprespanih ur,« pojasni Lazar in doda, da v konici sezone po potrebi na pomoč priskočijo še drugi strojniki s tega področja, vse z namenom, da bo delo res končano v dogovorjenem terminu. »Ko razmišljam, kmetovanje je težko in naporno, a tega smo že navajeni, saj sem od mladih nog vpet v to. In tega kljub vsemu ne bi zamenjal za nič,« pove mladi kmetovalec in lastnik Lazar Čalić, ki je že kot otrok vedel, da bo kmetovalec. »V naši branži je vse odvisno od predanosti in vztrajnosti. Pomembne so prave odločitve, postavljeni cilj, volja in trdo, trdo delo. Delamo res veliko in včasih se mi zdi, da nam uspeva res nemogoče,« še ponosno doda.



**Čalić Agrar**  
Lokacija: Šijačka, 22322 Novi Karlovci, Srbija  
Dejavnost: poljedelstvo, storitve  
Obdelovalne površine: 400 ha





Uspeh kmetije Čalić se skriva v tem, da so prilagodljivi pri opravljanju svojega dela, da se dobro organizirajo in kljub velikemu obsegu dela ohranjajo red.

Lazar Čalić kot naslednik kmetije nadaljuje tradicijo staršev na jugu Vojvodine, kjer obdeluje 400 hektarjev površin.



” Ključ do uspeha v kmetijstvu je trdo delo.  
Lazar Čalić

#### NAMESTO DESETIH DVE

Z izdelki Farmtech Lazar do leta 2018 ni imel večjih izkušenj, a je seveda znamka še kako poznana na srbskem trgu. »Takrat sem iskal robustno, vzdržljivo in zanesljivo prikolico, ki bi nadomestila več manjših klasičnih prikolic, a obenem zagotavljala enak transportni volumen. V igri je bilo več znamk in več modelov, a vse zahtevano in še več sem našel v odlično opremljeni mulde prikolici Durus 2000S s stranskim kipanjem,« pove Lazar Čalić, ki takratne odločitve nikakor ne obžaluje. »Neverjetno, prikolica je že prvo leto opravila 560 prevozov! In to brez večjih težav ali zapletov,« jo pohvali in še poudari: »Prikolica se vozi dobro, je stabilna na vseh podlagah, zasnovana za

vzdržljivost in tako rekoč robustna kot tank! Je praktična za celoletno rabo in transport vseh surovin, pa še kul videz ima.« Leta 2020 je zaradi dodatnih potreb in širitve storitev naložbo ponovil, tako da ima zdaj v svojem voznem parku dve mulde prikolici Durus 2000S, ki sta tako rekoč nadomestili 10 klasičnih prikolic, za katere bi načeloma potrebovali kar pet traktorjev in strojnikov. Pri mulde prikolicah bi si dodatno želeli kamer za boljši vzvratni pogled, ki bodo v novi seriji že na voljo po izbiri.

#### Z OPTIMIZACIJO DO NAPREDKA

Lazar ves čas razmišlja, kako izboljšati svoje delo na kmetiji. Nenehno vloga v posodobitve voznega parka, kjer je to potrebno in mogoče, saj v preteklosti ni bilo tako. »Imeli smo zastarelo mehanizacijo in preveč zaposlenih, zaradi česar nismo bili konkurenčni. Na vseh področjih smo skušali optimizirati kapacitete in k temu je pripomogla prav pravilna izbira sodobne mehanizacije,« pove Lazar, ki meni, da je dandanes veliko odvisno od mehanizacije, ki prihrani veliko težkega dela. »Boljša, kot je mehanizacija, lažje, udobnejše in učinkovitejše je obdelovati zemljo. Dolgoročno le tako žanješ uspehe. Vendar je tudi res, da so se vložki v zadnjih letih enormno povečali,« še pove,

a se v isti sapi zave, da so za napredek nujni. Prav njegov sodoben pristop in vlaganje v sodobno mehanizacijo sta kmetiji pomagala pri razvoju in specializaciji. Nenehna širitev storitev je privedla do tega, da so se tudi potrebe po transportnih storitvah povečale. Tako sta le dan po našem obisku na posestvo prispeli dve novi dvoosni prikolici ZDK 1400, nabavljeni prek Farmtechovega trgovca Inter-Agrar iz Čeneja, ki bosta povečali floto. »Zaupamo v znamko in kakovost, zato je bila odločitev lahka,« pove Lazar. »Test prikolic bo že isti dan, ko jih peljemo neposredno na njivo. Obenem bosta malce razbremenili oba Durusa,« se pošali.



**Transportna flota kmetije Čalić**  
Agrar zajema dve mulde prikolici Durus 2000S in po novem dve dvoosni prikolici ZDK 1400. Mulde prikolici Durus 2000S sta stabilni na vseh podlagah, zasnovani za vzdržljivost in tako rekoč robustni kot tank.

#### NOVI PRISTOP

Lazar pravi, da ga prihodnost ne skrbi preveč. Tudi razširitev dejavnosti ni predvidena ali načrtovana. O letošnjih cenah pridelka ne razmišlja veliko, upa le na dobro letino. »Letošnji hektarski donosi niso slabi, tako da smo optimisti. Verjamemo na boljše in stabilnejše cene ter seveda dobro podporo države in sezona bo vsekakor rešena,« optimistično poudari in opomni, da je vsaka sezona drugačna, bolj nepredvidljiva. Obenem so v zadnjih letih kar prevečkrat odvisni od vremena. »Zavedamo se kakovosti rodovitne zemlje na svojem področju okoli reke Donave, a vreme nam v zadnjih letih prevečkrat zagode,« pove. Veselje do kmetovanja zelo rad deli z ostalim svetom na družbenih omrežjih. Kot ponudnik storitev se zaveda pomembnosti samopromocije, zato dejavno ustvarja vsebine, ki promovirajo njegovo dejavnost in ponujajo vpogled v njegov vsakdanjik. »Digitalni mediji so zame orodja, ki me sprostijo, a mi obenem omogočajo doseči neka nova področja, ki jih drugače ne-bi. Tako sem spoznal kar nekaj ljudi, ki jih imam zdaj za prijatelje – med drugim tudi Farmtechove zaposlene,« rad poudari. Letos je tudi med kandidati tekmovanja za najboljšega mladega kmetovalca v organizaciji Društva mladih kmetovalcev Srbije. »Enostavno sem se prijavil, ker nimam česa izgubiti. Seveda upam, da mi uspe zmagati,« samozavestno z nasmeškom na obrazu pove Lazar in že oddrvi nazaj v kombajn.





# Učinkovitost je ključnega pomena

Od samih začetkov v letu 2007 je lastnik Alan Hartman istoimenskega podjetja vedel, da želi delovati samostojno. Specializiral se je v gradbeni panogi, kjer že 15 let uspešno krmari skozi vse izzive in preizkušnje. Pri tem mu je od letos naprej v pomoč gradbena mulde prikolica Gravis.



**Storitve z gradbeno mehanizacijo**  
**Alan Hartman s.p.**  
Lokacija: Bratonci, 9231 Beltinci  
Dejavnost: gradbeništvo



### PROJEKT JE DOVOLJ

Gradbeno podjetje Alan Hartman s.p. iz Bratoncev v Prekmurju (v Sloveniji) se lahko pohvali z več kot 15-letno tradicijo in bogatimi izkušnjami s področja gradbeništva in obrtniških ter izvajalskih del. »Ukvarjamo se z različnimi gradbenimi deli, kot so gradnja in rekonstrukcija cest, trgov, parkov, izgradnja komunalne infrastrukture pa vse do urejanja okolice, izkopov, rušenja ipd. tako za manjše kot tudi večje naročnike,« pravi lastnik družinskega podjetja, Alan Hartman. Podjetje deluje predvsem na področju Pomurske regije, kjer je za zdaj povpraševanja več kot dovolj. »Dela in projektov je dovolj. Naš urnik in kapacitete so polne. Trenutno pa najbolj primanjkuje kakovostnega kadra za razumen denar,« pravi Hartman, ki trenutno zaposluje šest ljudi, a bi jih za vse projekte in naloge potreboval še več.

### ODZIVNOST IN ZMOGLJIVOST

Hartman pojasnjuje, da so bili začetki težki in polni izzivov, pogosto je bilo treba biti na voljo 24/7. Danes so prepoznavni po kakovostnih gradbenih storitvah, odzivnosti in konkurenčnosti. Izvajajo številne projekte, katerim je po večini skupno to, da morajo biti končni v vnaprej definiranem roku. »To je posel, kjer moraš biti hiter in odziven. Kjer potrebuješ posebne veščine, zanesljivo mehanizacijo in opremo. In kjer si ne moreš privoščiti nepotrebnih izpadov ne glede na vremenske pogoje,« poudari Hartman in doda, da je vse to pravo merilo na gradbišču. Po njegovih besedah se dodana vrednost ustvarja s čim manj zastojev in okvar. In izključno vse naštetu vodi do zadovoljstva strank ter zaposlenih, kar pomeni osnovo za uspešnost v poslu.

**Alan Hartman ima na gradbišču vse pod nadzorom. Po nekajmesečni uporabi je navdušen nad prikolico Gravis 2000 z vpahljivo barvno kombinacijo. Pri Farmtechu smo ponosni na dejstvo, da je to prva prodana prikolica tega ranga na domačem, slovenskem tržišču.**



### NALOŽBE SO NUJNE

Od ustanovitve naprej vloga Hartman v posodobitve voznega in strojnega parka, saj prav to zagotavlja konkurenčno prednost in posledično zadovoljstvo vseh udeležencev. Že dlje časa je imel oko na novi gradbeni prikolicici. »Potrebovali smo nekaj robustnega in vzdržljivega za gradbišče,« opiše Hartman potrebo in opomni, da mu proizvodi Farmtech niso neznanca. Odločitev za nakup nove gradbene mulde prikolice Gravis 2000 v vpahljivi črno-sivi kombinaciji t. i. Black Edition izvedbi je bila sprejeta konec minulega leta in prevzeta v začetku leta 2022. »Primerjali smo konkurenčne proizvode na trgu, a smo se odločili za renomirano domačo znamko – kombinacija produkta, videza, svetovanja in servisa nas je prepričala,« doda Hartman ob prevzemu stroja.

### POTREBAM PRILAGOJEN STROJ

Prikolica Gravis je od nabave skoraj vsakodnevno izpostavljena ekstremnim obremenitvam in pogojem dela, ki so prisotni na gradbiščih. »Glavna naloga prikolice je prevoz razsutega tovora, kot so gramoz, pesek, ruševine, kamnine in zemlja,« odločno pove Hartman in doda, da mora pri nakladalni površini 15 kubičnih metrov biti narejenih čim manj praznih kilometrov. Zaradi narave dela je zaboj prikolice izdelan iz visoko kakovostne Hardox® pločevine, ki zagotavlja večjo vzdržljivost, daljšo življenjsko dobo in boljšo odpornost proti obrabi in deformaciji. Obenem je to zagotovilo za odlično ohranjanje vrednosti. Tudi izbor profila pnevmatik je bil pravilen, saj le-te pri poti z gradbišča na cesto ne puščajo umazanije. Poleg klasičnih gradbenih transportov se bo prikolica pri Hartmanovih po potrebi uporabljala še za prevoz v kmetijstvu, saj obdelujejo nekaj manj kot deset hektarjev površin.

**Alan Hartman je imel zaradi narave dela zelo specifične zahteve glede nove prikolice – tudi Hardox® In My Body vgrajeno pločevino, ki je pri prikolicici Gravis serijska in pomeni daljšo življenjsko dobo in večjo zanesljivost zaradi odlične odpornosti proti obrabi in deformaciji.**



Številni projekti, s katerimi se Alan Hartman (v sredini) ukvarja skupaj s svojim timom, zahtevajo veliko prilagodljivost in odzivnost.



Vedno sem verjel, da zmorem.

Alan Hartman



#### MANJ ČASA ZA SERVIS, VEČ ZA DELO

Že ob prvem stiku s prikolico je bil Hartman prepričan, da je bila izbira prava. »Pri transportnih nalogah na gradbišču in cesti prepriča visoka raven udobja pri vožnji,« pove. Tudi za vzdrževanje na prikolici je poskrbljeno, saj centralni mazalni sistem samodejno oskrbuje mazalna mesta.

»Časa za servisiranje preprosto nimamo, zato je to več kot dobrodošla prednost. Tako ostane več časa za delo,« pravi sogovornik. Gradbišča so pogosto rustikalna in prašna, zato se še posebej ceni funkcija preprostega in varnega rokovanja iz kabine. »Pri svojem delu se moramo vsakodnevno soočiti s posebnimi obremenitvami, treslji in umazanijo, zato je upravljanje iz kabine nuja,«

pravi Hartman, ki ceni vso udobje in prednosti prikolice. Pri opremlitvi mu manjka le hidravlično preklonpa zadnja zaščita pred podletom, ki jo bo najverjetneje z uporabniškega vidika naknadno zmontiral. Tudi vzratna kamera bi mu bila dobrodošla.

#### USTVARJATI PRIHODNOST

Po besedah Hartmana je kar velik izziv ostati konkurenčen v zelo konkurenčnem okolju. Gradbena panoga zna biti precej nepredvidljiva, čeprav je zdajle na trgu gradbeni razcvet, ponudnikov pa predvsem zaradi pomanjkanja kakovostnega kadra premalo. »Trenutno smo tako zaposleni z aktualnimi projekti – ravno

zdajle ustvarjamo hrib za sankališče v parku – da je težko najti čas za razmišljanje o tem, kako bi lahko zgladila prihodnost, vključno s tem, koliko strojev in koliko osebja potrebujemo.« Kljub vsemu svojo prihodnost vidi še naprej v gradbeništvu. »Še vedno menim, da je delo na gradbišču ena najbolj zanimivih stvari, ki jih lahko počneš,« pravi sogovornik in ob tem doda, da s svojimi storitvami pomaga graditi bolj trajnostno prihodnost. »Upam, da bo podjetje še naprej raslo in se razvijalo, in da bodo moji otroci nekoč želeli prevzeti posel,« zaključuje pogovor in že oddrvi nazaj na stroj.

**Gradbenišтво zahteva posebne veščine, zanesljivo mehanizacijo in opremo ter čim manj praznih kilometrov – in velik del tega je odvisen od zmogljivosti. Prikolica Gravis je tako v neprekinjeni uporabi opravila že več 100 delovnih ur – in to brez težav ali popravil.**



# Iz generacije v generacijo

Nedaleč od Grosuplja je kmetija družine Mehle, kjer se prednostno ukvarjajo s proizvodnjo mleka, posredno pa še s pitanjem mladega goveda za meso. Obiskali smo jih z razlogom – po pol leta uporabe cisterne za gnojevko Ultracis 1200 – in jih povprašali o njihovih izkušnjah.

## SPECIALIZIRANA MLEČNA KMETIJA

Družinska kmetija Mehle iz Ponove vasi pri Grosuplju na Dolenjskem se prednostno ukvarja s prirejo mleka. Na kmetiji imajo 150 glav goveda črno-bele pasme (holštajn), od tega polovico krav molznic, ki letno dajo do 700.000 litrov mleka. Vse pridelano mleko oddajajo v bližnjo mlekarno, le nekaj ga predelajo v izdelke za domačo uporabo. Drugo polovico predstavlja mlado pitano govedo za meso, ki ga tudi prodajajo. Na skupno 60 hektarjih površin pridelujejo žita in silažo pretežno za lastno krmo, sezonski viški pridelka se prodajo ali pa skladiščijo za morebitne slabše letine.

## MLADI PREVZEMNIK

Gospodar Franc Mehle je kmetijo – ki se po domače imenuje kmetija Možina – prevzel od očeta Franca st. z dnem, ko je postal polnoleten. Bil je odločen, da bo dejavnost ne samo nadaljeval, ampak razvijal in poskrbel za njeno nadaljnjo rast. To mu je tudi uspelo in danes upravlja sodobno družinsko kmetijo na trdnih temeljih. Krmilo kmetje je pred kratkim prevzel sin Franc ml. iz tretje Mehletove generacije. Je predstavnik nove generacije kmetov. Kmetovanje razume kot posel, ki mora kljub številnim izzivom in nepredvidljivim razmeram prinesiti dovolj za udobno življenje. In za zdaj mu to uspeva.



### Kmetija Mehle

Lokacija: Ponova vas, 1290 Grosuplje  
Dejavnost: pridelava mleka  
Obdelovalne površine: 60 ha





### TRI GENERACIJE, ENA LJUBEZEN

Za zgodbo o uspehu so zaslužni vsi družinski člani treh generacij, saj vsa dela na kmetiji opravijo sami. »S kmetijo sem tako ali drugače povezan, odkar pomnim. Najprej sem pomagal staršem, zdaj sem mlad prevzemnik in odgovoren za vodenje kmetije,« pove Franc ml. »Za delo poprimemo vsi, od staršev do žene in treh otrok. Tudi vse pomembne odločitve sprejema družina skupaj,« doda in pripomni, da kmetovanje zanje ni le poklic, temveč strast in življenjski slog. »Svoje delo imam rad, ker sem lahko vsak dan v naravi, pri živalih, in ker vse ustvarjam z družino,« še poudari. Na kmetiji ni le poskrbljeno za strojno molžo in avtomatizirane postopke v hlevu, temveč se tudi vsa obdelava na njivah izvaja s sodobno kmetijsko mehanizacijo.

### PRIČAKOVAL VELIKO, DOBIL VELIKO

Na začetku leta so Mehletovi uspešno izvedli investicijo v nov sodoben stroj – jekleno cisterno znamke Farmtech za gnojevko Ultracis 1200 z 12-metrskim sistemom za nizek izpust. Mlademu prevzemniku je prvič padla v oči pred dvema letoma na sejmu v Gornji Radgoni – a pred samim nakupom si je želel cisterno testirati in njegovi prošnjji je bilo ugodeno. Testna 8-tisoč litrska cisterna model Supercis 800 ga je prepričala, a potreba je bila po zmogljivejši in tandem izvedbi zaradi deloma hribovitega terena. Tako so Mehletovi postali prvi kupci 12-tisoč litrske tandem cisterne Ultracis 1200 v Sloveniji in v pol leta opravili že več kot 200 voženj. »Cisterna zagotavlja idealno razmerje zmogljivosti in robustnosti, omogoča dober in varen občutek pri vožnji, upravljanje pa je preprosto in pregledno,« ne skriva navdušenja Franc ml., ki je dobil to, kar je pričakoval.



Mehletova sodobno opremljena cisterna za gnojevko Ultracis 1200 je prepričala in navdušila – v pol leta je opravila že več kot 200 voženj in razdelila več kot 2.000 kubikov gnojevke.

Tri generacije, ena ljubezen – kmetovanje!

### TUDI ZA BODOČE RODOVE

Seveda so Mehletovi pri nabavi ob pridobitvi subvencije upoštevali trajnostno naravnost, saj se zavedajo, da so izgube dušika s tako cisterno in sistemom veliko manjše kot z normalnim razpršilnikom, pomembno se tudi zmanjša širjenje smrada v okolico. »Cisterna s sistemom nizkega izpusta mi omogoča enakomeren in natančen izpust gnojevke,« pravi Franc ml. »Najbolje je, da se lahko gnojevka razdeli vse do meje njiv,« poudari oče Franc, ki se zaveda pomena gnojenja po vsej obdelovalni površini. »Obenem dosti manj smrdi,« še doda ponosno. Franc ml. ima še eno željo. »Ker vse pogosteje uporabljamo asistenčne sisteme na traktorjih, bomo cisterno nadgradili še s terminalom ISOBUS, ki ob nabavi še ni bil dobavljiv.« Danes je ISOBUS na voljo za vse cisterne Farmtech.

### ZADOVOLJSTVO IN OPTIMIZEM

Povprašamo jih še o slabih izkušnjah s cisterno. »Tudi pri manjših nadlogah na cisterni s sekljalnikom je bil servis Farmtecha odziven, težave hitro odpravljene in podpora brezhibna. Ko smo to uredili, ni bilo nobenih težav več,« poudari Franc ml., ki kljub novemu proizvodu ni dvomil v znamko Farmtech, saj to ni njegov prvi in edini proizvod. V domačem voznem parku se lahko pohvali z vsestransko in individualno konfigurirano tandem prikolico TDK 1500 s tretjimi poviški, ki se na kmetiji uporablja za najrazličnejše prevoze. Mehletovi se veselijo prihodnjega razvoja kmetije, a nadaljnjega povečanja za zdaj ne pričakujejo niti si ga ne želijo. Še naprej bodo nabavljali sodobno kmetijsko tehniko, ki je njihovo delovno orodje. »Kmalu načrtujemo nakup nove tandem prikolice za gradbene namene,« sklene z nasmeškom Franc ml.

**Sodobna kmetijska mehanizacija – cisterna za gnojevko – je za kmetijo Mehle nepogrešljiva pri vsakodnevnih nalogah.**



” Počni stvari, v katerih uživaš.  
Franc Mehle ml.



# Farmtechov trgovec leta 2021

Farmtech drugo leto zapored podeljuje priznanje najboljšemu trgovcu znamke Farmtech. Prestižni naziv »Farmtechov trgovec leta« oziroma »Farmtech Dealer of the Year« za leto 2021 si je tokrat prislužilo podjetje AGIÓ Kft. iz Madžarske.

## FARMTECHOV TRGOVEC LETA 2021 JE AGIÓ!

Leta 2020 je Farmtech nasploh prvič podelil kipec za trgovca leta – prestižno priznanje, ki ga prejme Farmtechov trgovec za več ključnih področij, kot so doseganje prodajnih ciljev, rast poslovanja in zagotavljanje poprodajnih storitev. »To priznanje nam ne pomaga le prepoznati najboljšega, temveč nam omogoča tudi primerjavo in hkrati zagotavlja, da kot blagovna znamka napredujemo vsi,« poudari Korošec pomen izbora. Tako je letos nagrada – kipec priznanega slovenskega umetnika Roberta Juraka – romala v roke podjetja AGIÓ, ki si je tako prislužilo častni naziv »Farmtechov trgovec leta« za leto 2021. »Čestitamo za več kot zaslužen naziv v tako zahtevnem letu in okolju. Nagrada je plod dolgoletnega prizadevanja za odlično zgrajen sistem na madžarskem trgu in predanost blagovni znamki Farmtech,« ponosno pove območni vodja prodaje Tomaž Sečko. »Iz številnih pozitivnih odzivov strank vemo, da so si letošnji zmagovalci to zaslužili in so lahko ponosni na svoje dosežke,« še doda.

” Ta nagrada je potrditev, da delamo dobro in v pravi smeri.

Fauszt Csaba, AGIÓ Kft.

## KDO JE AGIÓ?

Podjetje AGIÓ Kft. prihaja iz mesta Szekszárd na jugu Madžarske in danes velja za prepoznavnega prodajalca kmetijske transportne tehnike na Madžarskem. Na trgu so prisotni že skoraj 30 let. V svojih začetkih so prodajali zgolj rabljeno kmetijsko mehanizacijo, danes so specializirani za uvoz in prodajo nove kmetijske mehanizacije priznanih blagovnih znamk in so tako rekoč prepoznavni po vsej državi. Na madžarskem trgu uspešno sodelujejo še z dvema zastopnikoma, imajo tudi štiri omembe vredne podzastopnike. Podjetje na svojem skladiščno-servisnem prostoru poleg blagovne znamke Farmtech – ki je njihova osrednja znamka v portfoliu – ponuja še znamke Zavod Kobzarenka, Agromehanika, Ino, Solis in Creina. Svoje odjemalce dobro poznajo, jih poslušajo in razumejo njihove potrebe, zato se na njih tudi pravočasno odzivajo. Prizadevajo si, da imajo na svojem dvorišču vedno razpoložljivo zalogo oziroma stroje, saj so le tako lahko konkurenčni in uspešni.

## SODELOVANJE NA RELACIJI AGIÓ-FARMTECH

S podjetjem Farmtech intenzivno sodelujejo že od leta 1999. »Farmtech je naša prva in najpomembnejša blagovna znamka v prodajnem programu z več kot 60-odstotnim deležem,« pravi Fauszt Csaba, lastnik družinskega podjetja in ustanovitelj, ki je blagovno znamko Farmtech vpeljal na madžarski trg. Dolgoletno sodelovanje so zaznamovali tako vzponi kot padci, a partnerstvo še vedno ostaja. V minulem letu so tako presegli svoje zastavljene cilje in zaslužno pridobili

naziv za trgovca leta. »Počaščeni smo za prejem tako ugledne nagrade ob taki konkurenci,« pove ob prevzemu priznanja Csaba. »Naša mala prodajna ekipa s svojimi dolgoletnimi in strokovnimi izkušnjami tesno sodeluje z našimi strankami, ki jih postavljamo v središče vsega, kar delamo,« ponosno doda Németh István, solastnik podjetja. »Ta nagrada je potrditev, da delamo dobro in v pravi smeri,« zaključuje Csaba, ki se veseli nadaljnega partnerstva s Farmtechom.



Ekipa AGIÓ ponosno pozira s prestižno nagrado »Farmtech Dealer of the Year« pred sedežem podjetja.

# Sistemi razdelitve gnojevke

Z uporabo tehnike prizemne razdelitve gnojevke pripomoremo k zmanjšanju onesnaževanja zraka ob distribuciji tekočih naravnih gnojil (amonijak) in smradu. Poleg tega uporaba prizemne tehnike razdelitve gnojevke prispeva k zmanjšanju podnebno pomembnih izpustov iz kmetijstva (smejalni plin, dušik) in s tem povezanim zmanjšanjem izgub hranilnih vrednosti gnojevke. Uporaba sistemov posledično pripomore k zmanjšani investiciji v nakup mineralnih gnojil.

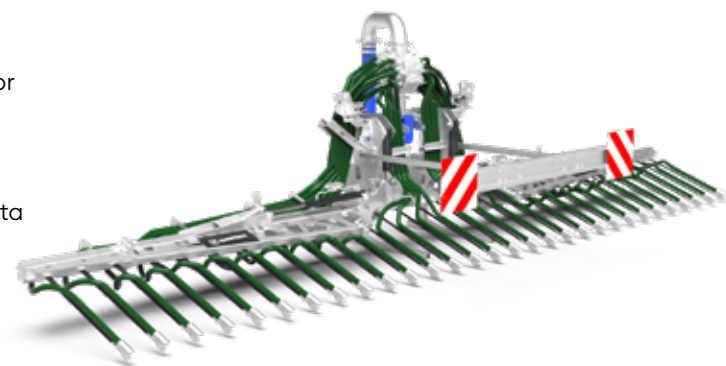
## Hawk

- + Razdelilne cevi z vlečnimi lemeži
- + Delovna širina od 4 do 6 metrov
- + 3 oz. 4 točkovno vpetje na cisterno ali direktno na traktor (ob uporabi eksterne črpalke za dovajanje gnojevke)
- + Perfektno prilagajanje terenu
- + Sila na posamezni lemež znaša med 3 in 6 kilogrami
- + Lahka in enostavna konstrukcija – model Hawk 4.0 tehta le 350 kg
- + Sistem za uporabnike, kjer letna količina gnojevke ne preseže 1000 m<sup>3</sup>/leto



## Eagle

- + Razdelilne cevi z vlečnimi lemeži
- + Delovna širina od 6 do 12 metrov
- + 3 oz. 4 točkovno vpetje na cisterno ali direktno na traktor (ob uporabi eksterne črpalke za dovajanje gnojevke)
- + Perfektno prilagajanje terenu
- + Sila na posamezni lemež znaša med 8 in 12 kilogrami
- + Lahka in močna Profi konstrukcija – model Eagle 6.0 tehta le 520 kg
- + Profi sekljalnik z zajemom zraka
- + Sistem za uporabnike, kjer letna količina gnojevke ne preseže 5000 m<sup>3</sup>/leto



## Albatros

- + Razdelilne vlečne cevi
- + Delovna širina od 7.5 do 18 metrov
- + 3 oz. 4 točkovno vpetje na cisterno
- + Lahka in močna Profi konstrukcija
- + Možnost Profi sekljalnik z zajemom zraka
- + Sistem za uporabnike, kjer letna količina gnojevke ne preseže 8000 m<sup>3</sup>/leto (s Profi sekljalnikom)



## Condor

- + Razdelilne cevi z vlečnimi lemeži
- + Delovna širina od 7.5 do 18 metrov
- + 3 oz. 4 točkovno vpetje na cisterno
- + Perfektno prilagajanje terenu ob uporabi sistema za izenačevanje naklona
- + Sila na posamezni lemež znaša med 11 in 20 kilogrami
- + Močna Profi konstrukcija
- + Možnost Profi sekljalnik z zajemom zraka
- + Sistem za uporabnike, kjer letna količina gnojevke ne preseže 8000 m<sup>3</sup>/leto (s Profi sekljalnikom)





# Cerada Farm-Top



Da bi bilo varovanje vašega tovora čim hitrejše in enostavnejše, Farmtech predstavlja svojo novo cerado za zaščito tovora Farm-Top.

#### **PRAVILNO POKRITA PRIKOLICA**

Trenutno v skoraj vseh državah EU ni zakonske obveznosti glede zaščite kmetijskih transportnih tovorov. Vendar 22. člen zakona o cestnem prometu (StVO) jasno določa\*, kako je treba tovor zaščititi: ne sme zdrsniti, se prevrniti, kotaliti naprej in nazaj, pasti ali povzročati hrupa, ki bi se mu lahko izognili. Z novim ceradnim sistemom Farm-Top podjetja Farmtech ste zdaj na varni strani.

#### **LAHKA, HITRA, VARNA**

Farmtech cerada Farm-Top je praktična rešitev za hitro, zanesljivo in varno zaščito tovora. Je veliko bolj učinkovita kot drugi klasični sistemi. Prednost: S Farm-Top cerado ni več nevarnega in nepotrebnege plezanja na podest in z njega ter napornega ročnega odpiranja in zapiranja. Še ena prednost: preprosto upravljanje poteka hidravlično neposredno iz kabine traktorja in tako zagotavlja krajši čas natovarjanja in raztovarjanja v primerjavi s standardno nadgradnjo. Odpiranje in zapiranje ponjave traja le nekaj več kot 10 sekund. S Farm-Top cerado je mogoče tudi naknadno vgraditi na vse obstoječe prikolice znamke Farmtech – modele ZDK, TDK in DDK.

#### **POKRIVALO ZA VSAKO VRSTO UPORABE**

Ne glede na to, ali gre za klasično, mulde ali potisno prikolico: Farmtech ponuja rešitve za pravilno zaščito tovora vseh vrst transportnih prikolic, bodisi ob naročilu ali za naknadno vgradnjo – na voljo je Farm-Roll rolo cerada, Farm-Top cerada, Cramaro® Cabriolé drsna cerada ali Cramaro® Flip-Tarp ponjava. Ob nakupu nove prikolice je priporočljivo naročiti ustrezno cerado hkrati, obstoječe Farmtech prikolice je mogoče enostavno naknadno opremiti.



#### **VAŠE PREDNOSTI FARM-TOP CERADE:**

- + Hitra, enostavna in zakonsko pravilna zaščita tovora.
- + Krajši čas natovarjanja in raztovarjanja v primerjavi s standardnim ceradnim sistemom.
- + Enostavno rokovanje in višja stopnja varnosti.
- + Višja učinkovitost transporta zaradi možnosti univerzalne uporabe.
- + Stroškovno ugodnejša alternativa.



# Farmtech x ISOBUS

Predstavljamo ISOBUS krmilje, ki ga Farmtech po novem ponuja na cisternah višjega ranga – to je od 11-tisoč litrov naprej bodisi v jekleni ali poliestrski izvedbi. Za krmiljenje kompleksne cisterne potrebujemo tako le tri hidravlične priključke: črpalka-, rezervoar- in LS-priključek ter povezavo na ISOBUS konektor. Krmilna os ni vezana na ISOBUS krmilje in je priključena direktno na traktor.

V digitalni dobi so pametni sistemi in krmilniki kot je ISOBUS postali pomemben dejavnik konkurenčne prednosti. Prav zato Farmtech skupaj z razvojnim partnerjem Müller Elektronik – ki razvija AEF certificirane krmilne sisteme – nudi še bolj usmerjene in trajnostne rešitve na področju tehnologije razvoza gnojevke. Gre za naložbo v prihodnost, ki se obrestuje že danes!

## KAJ SPLOH JE ISOBUS?

ISOBUS je standardni protokol, ki z univerzalnim jezikom omogoča izmenjavo podatkov in informacij med traktorjem in priključkom. Zahvaljujoč traktorski krmilni enoti v kabini večine novih traktorjev je upravljanje cisterne mogoče brez dodatnih krmilnih pultov in kabelskih povezav. Starejše traktorje pa je moč opremiti z dodatnimi terminali za upravljanje, združljivimi z ISOBUS.

Terminal model TOUCH800® proizvajalca Müller-Elektronik – ki že od samega začetka soustvarja in razvija ISOBUS – je opremljen z 8-palčnim barvnim zaslonom. Zahvaljujoč intuitivnemu uporabniškemu vmesniku se upravljalca stroja hitro znajde in je sila enostaven za uporabo. Funkcije, ki so potrebne za upravljanje so tako z ikonami ponazorjene na terminalu. Terminal seveda tudi podpira dodatne funkcije in aplikacije za precizno kmetijstvo, ki jih je po potrebi mogoče aktivirati in vse pridobljene podatke enostavno prenesti na USB. Za boljši nadzor stroja je mogoče na terminal priključiti še kamero.



# Ekipa servisa Farmtech

Servis, vzdrževanje in poprodajna podpora v smislu zagotavljanja rezervnih delov so ključnega pomena tudi za uspeh podjetja Farmtech.

Življenjske dobe strojev, proizvedenih v podjetju Farmtech, so v povprečju daljše od vlečnih vozil. Pri tem gre zahvala kakovosti izdelkov in izdelave, najsodobnejši tehnologiji, uporabi kakovostnih materialov in sklopov, prav tako pa tudi redni in zagotavljeni oskrbi z rezervnimi deli, seveda ob predpostavki, da so uporabniki skrbni in pazljivi. Tako se lahko stranke bolj osredotočajo na svojo ključno dejavnost, hkrati pa povečajo obratovalne čase in znatno zmanjšajo stroške. Vsekakor pa se je včasih treba hitro odzvati in najti optimalno rešitev. Takrat vstopi na prizorišče servisna ekipa.



T: 02 584 91 51  
E: [service@farmtech.eu](mailto:service@farmtech.eu)



# Prodajna ekipa Farmtech



# Zastopniki Farmtech

## **AGROMA TS D.O.O.**

Ragovo 7A, 8000 Novo mesto  
T: 07 338 00 05  
W: [www.agroma.si](http://www.agroma.si)

## **AGROMARKET RADO PETKOVŠEK S.P.**

Tržaška cesta 95, 1370 Logatec  
T: 040 220 095

## **ALMA-AGRO D.O.O.**

Ulica Bratka Krefta 57, 9244 Sveti Jurij ob Ščavnici  
T: 031 304 940

## **KMETIJSKA ZADRUGA ŠALEŠKA DOLINA, Z.O.O.**

Metleče 7, 3325 Šoštanj  
T: 031 359 069, 041 813 949

## **KMETIJSKA ZADRUGA ŠMARJE Z.O.O.**

Obrtniška ulica 2, 3240 Šmarje pri Jelšah  
T: 03 818 18 41  
W: [www.kz-smarje.si](http://www.kz-smarje.si)

## **MEHANIZACIJA SRAKA, MARTIN SRAKA S.P.**

Renkovci 57, 9224 Renkovci  
T: 030 996 011  
W: [mehanizacijasraka.si](http://mehanizacijasraka.si)

## **MEHANIZACIJA MILER D.O.O.**

Dobja vas 4, 2390 Ravne na Koroškem  
T: 051 310 020  
W: [www.mehanizacija-miler.si](http://www.mehanizacija-miler.si)

## **MEHANIZACIJA MILER – PE SLOVENSKA BISTRICA**

Tomažičeva ulica 6, 2310 Slovenska Bistrica  
T: 031 520 720  
W: [www.mehanizacija-miler.si](http://www.mehanizacija-miler.si)

## **MEHANIZACIJA MILER – PE KOMENDA**

Moste 89 b, 1218 Komenda  
T: 051 280 990  
W: [www.mehanizacija-miler.si](http://www.mehanizacija-miler.si)

## **MEHANIZACIJA MILER – PE LESKOVEC PRI KRŠKEM**

Veliki podlog 34, 8273 Leskovec pri Krškem  
T: 031 634 294  
W: [www.mehanizacija-miler.si](http://www.mehanizacija-miler.si)

## **MEHANIZACIJA MILER – PE BELTINCI**

Panonska ulica 3 a, 9231 Beltinci  
T: 051 310 065  
W: [www.mehanizacija-miler.si](http://www.mehanizacija-miler.si)

## **MEHANIZACIJA MILER – PE AJDOVŠČINA**

Vipavska cesta 2C, 5270 Ajdovščina  
T: 051 421 925  
W: [www.mehanizacija-miler.si](http://www.mehanizacija-miler.si)





# Farming for future.

**Farmtech d.o.o.**  
Industrijska ulica 7  
SI-9240 Ljutomer, Slovenija  
+386 2 584 91 00  
info@farmtech.eu

© 2022 Farmtech d.o.o.

