

# Wejście na rosyjski rynek



Wozy asenizacyjne z Chojny w Bednarach sprzedawano na pniu



Po wręczeniu szabli – od prawej: Henryk Kraszewski, Leszek Siatka, Marcin Górski i Radosław Łęczycycki

**M**iędzynarodowy charakter tegorocznej Wystawy AGRO SHOW w Bednarach był bardzo widoczny. Także w stoisku Przedsiębiorstwa Usługowo-Produkcyjnego POMOT Chojna, największego producenta wozów asenizacyjnych, urządzeń komunalnych i kontenerów. Stoisko tej firmy odwiedziło sporo partnerów handlowych – starych oraz nowych. My zastaliśmy tam gości z Rosji. **Siergiej Koreńko** i **Siergiej Wasilewicz**, reprezentowali Spółkę „SIPMA RU” z miasta Jarcewo położonego na 338 km szosy z Moskwy do Mińska.

Ale najpierw scena zaobserwowana w trakcie drogi na stoisko POMOT-u. Na byłym lotnisku w Bednarach stoiska firm ustawione są w kilku rzędach, wzdłuż długiego pasa startowego, po którym w obie strony przemieszczały się tłumy zwiedzających. W jednym miejscu „przeszkodą” były, ustawione na pasie, dwa duże i nowoczesne wozy asenizacyjne z Chojny z tabliczką „Sprzedane”. Jak nas poinformowano nie był to żaden chwyt reklamowy, te wozy rzeczywiście zostały sprzedane na pniu, ale nowy właściciel uznał, że zabierze je dopiero po zakończeniu wystawy. – A co by było, zastanawiali się słuchający tych wyjaśnień, gdyby na tym pasie musiał nagle wylądować samolot. Poleciałby na inne, awaryjne lotnisko, bo nie ma takiej siły, która mogłaby ruszyć z pasa wyroby z logo POMOT – tak odpowiedziano nam na stoisku firmy. Bo ma taką pozycję i rangę na rynku.

Oczywiście to był żart, ale już na poważnie należy powiedzieć, że POMOT Chojna na rynku wozów asenizacyjnych ma w kraju czołową pozycję i coraz więcej wozów eksportuje. I ten właśnie asortyment szczególnie zainteresował przedstawicieli Spółki

„SIPMA RU”, która na bardzo dużym rynku rosyjskim handluje różnymi maszynami rolniczymi. Istotne jest, że w swojej ofercie ma coraz więcej maszyn polskich producentów. Wymieńmy takie firmy jak: KRUKOWIAK Brześć Kujawski, EXPOM Krośnice,

także maszyny wielu innych firm, do których dołączył POMOT Chojna. Wozy asenizacyjne z tej firmy komplementują krótko – Balszoje kaczestwo, czyli po naszymu – wysoka jakość.

– Gdyby jeszcze były one trochę tańsze – mówi dyrektor ge-

rozmawialiśmy o wielu sprawach dotyczących współpracy. Bardzo ujęła mnie ich prawdomówność, szczerść i poważne podejście do tematu. To jest taki biznes, jaki POMOT lubi prowadzić.

Przedtem ta rosyjska firma handlowała wozami asenizacyjnymi

– Oferujemy wozy duże, czyli o pojemność od 10 do 25 tys. litrów na potrzeby rosyjskiego rolnictwa. Ale też są one specjalnie wykonane, by były odporne na najtrudniejsze warunki, w jakich przyjdzie im pracować. Patrząc na zmiany od strony konstrukcji – rama ze zbiornikiem stanowi jedną całość, kompresor został umieszczony na beczce, co eliminuje drgania, dyszel jest resorowany podłużnie. Nasze pomysły w konstruowaniu wyrobów poszły daleko, słuchamy klientów, nie boimy się krytycznych uwag, nie obrażamy się, ale wszystkie cenne propozycje szybko wykorzystujemy.

Nowy partner POMOT-u Chojna ma na rynku rosyjskim znaczącą pozycję. Według ich informacji dysponuje 60 punktami sprzedaży, które odwiedza tysiące klientów. I w te struktury wchodzi POMOT Chojna. Życzymy żeby było to „wejście stalowego smoka”.

W tym czasie stoisko firmy z Chojny odwiedził także **Henryk Kraszewski** właściciel Przedsiębiorstwa PRIMATOR z Czyżewa, zajmującego się handlem ciągnikami, maszynami rolniczymi i częściami zamiennymi, wykonującego także usługi remontowe. Pan Henryk w tej branży pracuje ponad 30 lat, zaczynał w POM Czyżew. Od 18 lat prowadzi własną firmę. Ostatnio sprzedaje coraz więcej wozów asenizacyjnych z Chojny. Został uznany za dealera o szczególnie dużych zasługach. W podziękowaniu za dobrą współpracę został uhonorowany przez prezesa Leszka Siatkę oficerską szablą. Był to bardzo miły akcent, nie jedynie na stoisku POMOT-u w trakcie AGRO SHOW w Bednarach.



Już więcej niż partnerzy handlowi. Od lewej: Siergiej Wasilewicz, Leszek Siatka i Siergiej Koreńko

wice, SAMASZ Białystok, UNIA Grudziądz, a do grona tych firm przed rokiem dołączył POMOT Chojna.

Słowo SIPMA w nazwie tej firmy nie znalazło się przypadkiem. Z lubelskim producentem maszyn rolniczych, głównie do zbioru traw i zielonek, obaj panowie współpracują od wielu lat, a od trzech lat są przedstawicielami handlowymi lubelskiej fabryki na rynek rosyjski. Sprzedają, jak już powiedziano wy-

neralny Siergiej Koreńko, ale zaraz sam przyznaje, że jakość niestety musi kosztować.

Jak tę współpracę widzi druga strona? Mówi **Leszek Siatka**, prezes Spółki POMOT:

– Na terenie Europy Wschodniej mamy już sporo partnerów handlowych i klientów. Wśród nich w aspekcie przyszłościowym duże znaczenia ma dla nas współpraca z firmą SIPMA RU. To nie tylko nasi partnerzy, ale także przyjaciele. Jak się spotkaliśmy,

mi innego producenta, który nie zawsze wywiązywał się ze swoich zobowiązań wobec partnera rosyjskiego. Teraz jest zupełnie inaczej – mówią Rosjanie.

Trzeba mieć na uwadze, że rynek rosyjski dla tego asortymentu maszyn to wyjątkowo ciężki rynek. Wymaga maszyn o dużych pojemnościach, bardzo solidnie wykonanych. Ale Spółka POMOT była przygotowana i na takie wyzwanie. Mówi o tym prezes Leszek Siatka: