

DROGA

MAGAZYN DLA KLIENTÓW, NR 14, SIERPIEŃ 2016

DO SUKCESU



**PRZEJĘLIŚMY FIRME
PASZMARK**

STRONA 4

**WSPÓŁPRACA OPARTA NA
STABILNYM FUNDAMENCIE**

STRONA 14

DRODZY KLIENCI,

Ostatni miesiąc był szczególnym momentem w rozwoju Agrifirm Polska. Wraz z przejęciem Paszmarku zrobiliśmy ważny krok w regionie interesującym ze względu na prowadzony przez nas biznes. Zakład ten razem z lokalizacjami w Szamotułach, Topoli Wielkiej i Margońskiej Wsi tworzą silną podstawę do dalszego wzrostu.

Chciałbym gorąco powitać nowych klientów z okolic Płońnicy, gdzie znajduje się nasza nowa wytwórnia. Cieszymy się, że mamy możliwość, aby być Państwa dostawcą i jestem przekonany, że nasza współpraca okaże się wspólnym sukcesem!

W Agrifirm klienci są naszą główną inspiracją i pasją, chcemy pomagać Wam w osiągnięciu najlepszych wyników! Robimy to poprzez oferowanie wysokiej jakości koncepcji żywieniowych w połączeniu z fachowym doradztwem w zakresie zarządzania na fermie. Dla tych z Państwa, którzy współpracują z nami od dłuższego już czasu: gdy rozwijamy firmę, nie zmieniamy podejścia do dotychczasowych klientów. Naszym głównym celem jest pomagać Wam w osiągnięciu jak najlepszych wyników. Strategię tę realizowaliśmy wcześniej i nadal będziemy ją kontynuować. Pomimo rozbudowy Agrifirm o kolejną lokalizację, nasza strategia rynkowa pozostaje bez zmian.

Chciałbym podziękować wszystkim za Państwa zaufanie i współpracę. Nadal będziemy Waszą „drogą do sukcesu”!

John Dortmans

DYREKTOR GENERALNY
AGRIFIRM CENTRALNA I WSCHODNIA EUROPA



Przejęliśmy firmę Paszmark

STRONA 5



System żywienia płynnego na fermie pana Tomasza Ozimka

STRONA 10



Żywienie prosiąt

STRONA 13



Pełne ziarno pszenicy w żywieniu indyków - czy warto?

STRONA 8



Innowacyjny hodowca – Marcin Wojciechowski

STRONA 16

Spis treści

| 4 Przejęliśmy firmę Paszmark | 5 Wyniki działu handlowego | 6 Nowy slogan Agrifirm na Węgrzech | 7 Analiza czasu realizacji zamówień produktów workowanych | 8 Pełne ziarno pszenicy w żywieniu indyków – czy warto? | 10 System żywienia płynnego na fermie pana Tomasza Ozimka | 12 Szkolenie dotyczące żywienia na mokro | 13 Żywienie prosiąt | 14 Współpraca oparta na stabilnym fundamencie | 16 Innowacyjny hodowca – Marcin Wojciechowski | 19 Pracownicy Agrifirm uczestnikami Sympozjum Drobiarskiego | 19 Konferencja dla hodowców trzody chlewnej | 20 Wizyta studentów z Wrocławia | 20 Dabest organizatorem Mini Targów | 21 Spotkanie PFHBiPM | 21 Byliśmy na targach Ferma 2016 | 23 Dzień Dziecka z Agrifirm | 23 Dzień Rolnika w Gołańczy | 24 Sukcesy młodych koszykarzy z Wielichowa | 24 Konkurs fotograficzny

PRZEJĘLIŚMY FIRMĘ PASZMARK

Royal Agrifirm Group, do której należy Agrifirm Polska, przejął polską firmę paszową Paszmark.

Paszmark jest firmą rodzinną produkującą mieszanki paszowe dla drobiu, trzody chlewnej i bydła. Znajduje się w Płońsku, w powiecie działkowskim województwa warmińsko-mazurskiego. Ze względu na korzystne położenie Paszmarku w połączeniu z lokalizacjami pozostałych trzech wytwórni Agrifirm, w Szamotułach, Margońskiej Wsi i Topoli Wielkiej, podjęliśmy ważny krok w kierunku zwiększenia zasięgu i udziału w polskim rynku. Zapewni to doskonałą podstawę do dalszego rozwoju.

Jako organizacja międzynarodowa, Royal Agrifirm Group chce być wiodącą firmą w sektorach rolnictwa i ogrodnictwa. Przejęcie polskiej spółki paszowej Paszmark jest zgodne ze strategią naszej organizacji, która skupia się na podstawowej działalności w branży paszowej, uprawie roślin i ogrodnictwie, co-produktach i produktach specjalistycznych. W ramach realizacji swojej strategii, Agrifirm koncentruje się na rozwoju między innymi w Europie Środkowo-Wschodniej.

Wraz z przejęciem firmy Paszmark, jesteśmy w stanie dalej wdrażać naszą strategię na polskim rynku, który jest nam znany i ważny dla nas - mówi Ton Loman, CEO Royal Agrifirm Group

Firma Paszmark została założona w 1995 roku, zatrudnia 29 pracowników, którzy nadal będą pracować w firmie po jej przejęciu przez Agrifirm. Roczna zdolność produkcyjna wytwórni wynosi 50.000 ton mieszanek paszowych. Zakład zlokalizowany jest w obszarze o dużej gęstości populacji zwierząt. Umożliwia to zbliżenie się do drugiego co do wielkości obszaru hodowli drobiu i trzody chlewnej na terenie Polski. Ponadto lokalizacja zapewnia dostęp do najważniejszego regionu bydła w Polsce.



WYNIKI DZIAŁU HANDLOWEGO



Janusz Pacyna
Dyrektor ds. Sprzedaży

Połowa roku to dobry czas na podsumowanie ostatnich miesięcy oraz weryfikację i doprecyzowanie planów na drugie półrocze.

Rok 2016 rozpoczęliśmy od wprowadzenia nowego podziału regionów w dziale drobiu i trzody. Zmiana ta była związana z rozszerzeniem obszaru, obejmowanego przez dział sprzedaży. Utworzyliśmy nowe regiony, aby w lepszy i szybszy sposób odpowiadać na oczekiwania klientów. W Polsce w ostatnich latach zachodzą duże zmiany w produkcji zwierzęcej, w szczególności obserwowana jest zmiana struktury gospodarstw. Z jednej strony duże fermy chcą być jeszcze większe, a mniejsze zmieniają profil produkcji lub podejmują decyzje o likwidacji.

Ostatnie 2 lata to trudny okres przede wszystkim dla hodowców trzody, którzy musieli zmierzyć się z problemami związanymi z wykryciem ognisk ASF i nałożonym embargiem do Rosji. Trudna sytuacja na rynku była dla Agrifirm kolejnym z wyzwań, z którymi musieliśmy się zmierzyć. Dzięki wprowadzeniu nowych programów, opartych o jeszcze bardziej ścisłą formę współpracy pomiędzy Agrifirm a hodowcą zwiększyliśmy w pierwszym półroczu sprzedaż pasz i koncentratów dla świń o ponad 30% w porównaniu z analogicznym okresem roku 2015. W czerwcu mogliśmy obserwować długo oczekiwane wzrosty cen tuczników, co na pewno wpłynie pozytywnie na poprawę sytuacji hodowców trzody chlewnej. Wzrost i utrzymanie się wyższych cen tuczników pozwoli nam na dalszy rozwój sprzedaży pasz dla trzody chlewnej, planujemy zwiększyć ją do końca roku o 35% w stosunku do 2015.

Wprowadzone zmiany w dziale drobiowym również pozytywnie wpłynęły na wzrost sprzedaży pasz dla drobiu. Pomimo spadającej ceny indyków i mało stabilnych cen brojlerów do końca czerwca zwiększyliśmy sprzedaż pasz dla drobiu o 7% w stosunku do 2015. W pierwszym półroczu pracowaliśmy nieustannie także nad poprawą wyników produkcyjnych, w szczególności dla brojlerów, indyków i nio-

sek. Wprowadziliśmy nowe mieszanki dla indyków z udziałem całego ziarna. Rozwiązanie to sprawdzone mamy już w przypadku brojlerów. Modyfikacja dotyczyła nie tylko zmian w recepturach, ale przy okazji zmienialiśmy nazewnictwo. Wszystkie działania prowadzone są w celu jak najlepszego wyniku końcowego. W przypadku pasz dla niosek od początku roku prowadzimy projekt, którego celem jest standaryzacja struktury pasz sypkich. W tym celu dokonaliśmy kilku niezbędnych inwestycji. Wynikiem tych prac jest osiągnięcie na dzisiaj prawie 100% powtarzalności struktury pasz sypkich dla niosek.

Pomimo bardzo trudnej sytuacji na rynku mleka również sprzedaż pasz dla bydła w Agrifirm w pierwszej połowie roku wzrosła o 5% porównując do 2015. Na fakt ten nałożyły się wprowadzenie kilku nowych produktów oraz podobnie jak w pozostałych sektorach modyfikacji uległa struktura działu. Ostatnie doniesienia związane z możliwością eksportu wyrobów mleczarskich do Chin powinny znacznie poprawić trudną sytuację hodowców krów mlecznych i co za tym idzie liczymy, że uda nam się osiągnąć do końca roku minimum 10% wzrost.

Rozwój sprzedaży to także zasługa prowadzonych działań marketingowych. Kampania korporacyjna, w której promujemy efekty pracy

polских rolników, pokazujemy ich pasję oraz dumę z prowadzonej działalności, została bardzo dobrze przyjęta zarówno przez naszych obecnych jak i potencjalnych klientów. Świadczy o tym chociażby fakt, że hodowcy chętnie biorą udział w nagraniach filmów, w których pokazujemy ich innowacyjne gospodarstwa, gdzie w zdrowych i bezpiecznych warunkach hodowane są zwierzęta. Uczestnicząc w Targach Ferma czy też lokalnych spotkaniach i konferencjach branżowych mieliśmy okazję przedstawić naszą ofertę produktową oraz nawiązać nowe kontakty. Dzięki udziałowi w Agrifirm Sales Academy nasi doradcy żywieniowi mogli poszerzyć swoją wiedzę i zdobyć nowe umiejętności, aby jeszcze lepiej doradzać hodowcom i wspierać ich w zarządzaniu fermą. Również nasze promocje sprzedażowe, dzięki którym można było uzyskać dodatkowe produkty przydatne w codziennej pracy, zachęcały do zwiększenia zakupów.

Do końca 2016 roku będziemy prowadzić kolejne działania mające na celu przede wszystkim osiągnięcie lepszych wyników produkcyjnych, a dzięki zaangażowaniu wszystkich działów i rozwoju współpracy z klientami, jestem przekonany, że osiągniemy planowany wzrost.

Wszystkie opisane działania dotyczyły naszych dotychczasowych obszarów sprzedaży skupionych najbardziej wokół dotychczasowych zakładów w Szamotułach, Topoli Wielkiej i Margońskiej Wsi. Jednak zamykając ten numer Drogi do Sukcesu chciałbym z ogromną satysfakcją poinformować, że w lipcu Agrifirm zakupił firmę Paszmark, zlokalizowaną w miejscowości Płońsk. Nową inwestycją, na nowym dla nas terenie traktujemy wszyscy w dziale sprzedaży jako dodatkową motywację i wyzwanie do dalszego działania.



NOWY SLOGAN AGRIFIRM NA WĘGRZECH

W węgierskim oddziale Agrifirm nadszedł czas na odświeżenie wizerunku.

Dotychczasowy slogan „żywienie do sukcesu” („tápok a sikerhez”) nie odzwierciedla w pełni strategii rynkowej Agrifirm oraz nie jest całkowicie zgodny z hasłem korporacyjnym „Link to Success”.

Nasi węgierscy koledzy chcą podkreślić, że Agrifirm to nie tylko produkcja paszy, ale również profesjonalne doradztwo, rozwój produktów i wiele innych korzyści dla hodowców. Dlatego też zdecydowali się na zmianę swojego dotychczasowego hasła reklamowego na to, którym posługujemy się w Polsce – „droga do sukcesu”. Będzie ono wykorzystywane zarówno na Węgrzech – „út a sikerhez” jak i w Rumunii – „calea spre succes”. Zmiana ta wpłynie także na ujednoczenie naszej komunikacji w dywizji Agrifirm Centralna i Wschodnia Europa.

Przy okazji wprowadzanej zmiany odświeżone zostaną materiały marketingowe. Nowe hasło pojawi się między innymi na reklamach, tablicach informacyjnych, samochodach, wszystkich materiałach drukowanych oraz platformach internetowych.



út a sikerhez
calea spre succes

ANALIZA CZASU REALIZACJI ZAMÓWIEŃ PRODUKTÓW WORKOWANYCH

Biuro Obsługi Klienta:
Justyna Patelska i Małgorzata Jarocińska

Największą wartością dla naszej firmy są klienci, a priorytetem jest spełnianie ich oczekiwań.

Szybka i kompletna dostawa towaru to w dzisiejszych czasach kluczowe wymaganie stawiane przez klientów. Wychodząc naprzeciw tym oczekiwaniom, nieustannie pracujemy nad doskonaleniem realizacji zamówień na asortyment w workach, aby dostarczyć go w jak najkrótszym czasie.

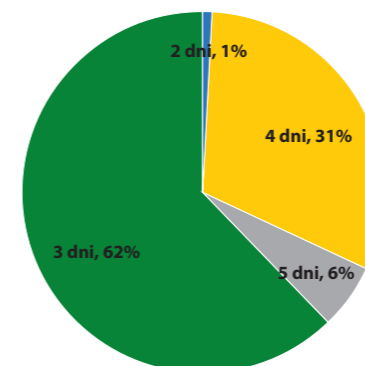
W celu podsumowania procesu realizacji zamówień Biuro Obsługi Klienta przeprowadziło roczną analizę dostaw wyrobów gotowych w workach. Badany okres obejmował czas od 01.09.2014 r. do 31.09.2015 r.

Punkty analizy:

- ilość zamawianego asortymentu;
- strefa kilometrowa, w jakiej znajduje się dany klient;
- indywidualne podejście do oczekiwań każdego klienta;
- elastyczny dobór optymalnych rozwiązań transportowych (określenie możliwości wjazdu zestawem);
- organizacja bezpośredniej dostawy z jednego z naszych zakładów;
- rodzaj asortymentu;
- „blokada zamówienia”.

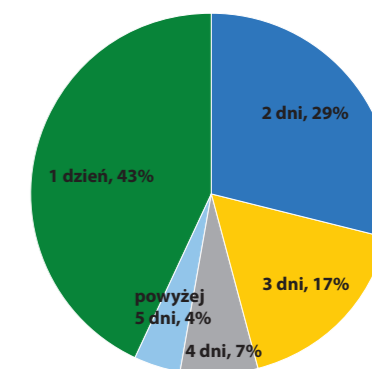
Końcowe wyniki analizy zobrazowane są na poniższych wykresach, które przedstawiają procentowo czas realizacji zamówień na asortyment workowany z uwzględnieniem stref od 0 do 250 km.

Wykres 1. Średni czas realizacji zamówień na wyroby gotowe workowane w strefach 0-250km, realizowane z zakładu w Topoli Wielkiej.



Biorąc pod uwagę badany okres (01.09.2014 do 31.09.2015) zakład w Topoli Wielkiej zrealizował większość zamówień tj. 62% w trzy dni (mowa o trzech dniach roboczych), 31% zamówień zostało zrealizowanych w ciągu 4 dni roboczych, kolejno 6% klientów otrzymało towar w ciągu 5 dni a 1% to dostawa w 2 dni.

Wykres 2. Średni czas realizacji zamówień na wyroby gotowe workowane w strefach 0-250km, realizowane z zakładu w Szamotułach.



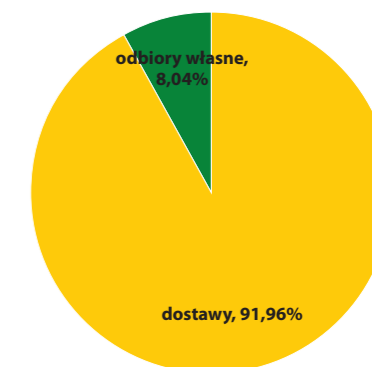
W zakładzie w Szamotułach zdecydowana większość dostaw odbywa się w ciągu 1 dnia., 29% otrzymuje towar w 2 dni, potem kolejno 17% klientów otrzymuje towar w 3 dni, 7% w 4 dni oraz niewielka ilość klientów otrzymuje towar powyżej 5 dni.

Przeanalizowano czynniki jakie wpływają na ewentualne opóźnienia w dostawie. Jedną z głównych przyczyn jest tzw. blokada zamówienia, najczęściej wynikająca z przeterminowanych płatności, nałożona przez Dział Kontroli Należności. Drugim równie istotnym czynnikiem jest brak zamówień w kierunku danego klienta tzw. „niepełny transport”.

Zaproponowano rozwiązania istniejących problemów, m.in. poinformowanie klienta o możliwości wystąpienia opóźnienia oraz natychmiastowy kontakt z przedstawicielem handlowym firmy z danego terenu, w celu rozwiązania problemu i skontaktowania się z punktami dystrybucyjnymi w celu dopełnienia zamówienia.

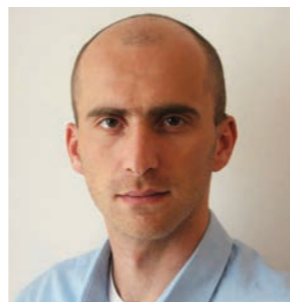
Wyodrębniono także odbiory własne, które stanowią 8,04% wszystkich zamówień i nie zostały wliczone do poprzednich analiz.

Wykres 3. Odbiory własne w badanym okresie 01.09.2014-31.09.2015 r.



Wyniki analizy są zadawalające, aczkolwiek nadal będziemy doskonalili sposób realizacji zamówień w możliwie jak najkrótszym czasie, aby spełnić oczekiwania naszych klientów.

PEŁNE ZIARNO PSZENICY W ŻYWIENIU INDYKÓW – CZY WARTO?



Mateusz Brylewski
Specjalista ds. receptur

Dobra kondycja indyków bezpośrednio przekłada się na wynik ekonomiczny uzyskany przez hodowcę. Z myślą o jak najefektywniejszej produkcji indyków Agrifirm Polska wprowadziło na rynek linię pasz z udziałem pełnego ziarna pszenicy. Tucz indyków staje się coraz bardziej popularny w naszym kraju, dlatego staramy się wychodzić naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów, nieustannie doskonaląc nasze produkty.

Agrifirm Polska ma już duże doświadczenie w produkcji pasz dla drobiu z udziałem pełnego ziarna pszenicy. Zdobyte doświadczenie w technologii produkcji i zabezpieczenia surowców postanowiliśmy wykorzystać w stworzeniu i produkcji nowej linii pasz dla indyków z udziałem nieśrutowanego ziarna pszenicy.

Całe ziarno pszenicy wpływa korzystnie na działanie układu pokarmowego (GIT) indyków. Literatura sugeruje pozytywny wpływ pasz z całym ziarnem na funkcjonowanie żołądka mięśniowego ptaka, głównie redukując ilość nadżerek i rozwój bakterii, co w konsekwencji

wpływa na poprawę strawności składników pokarmowych zawartych w paszy. Lepsza praca żołądka mięśniowego i gruczołowego, a właściwie zwiększenie jego aktywności w kierunku produkcji kwasu solnego, wpływa na obniżenie pH, co w konsekwencji prowadzi do zmniejszenia liczebności populacji *Salmonella* sp. Pszenica nie przynosi tylko i wyłącznie korzyści wynikających z lepszej pracy żołądka. Działa ona również pozytywnie na budowę anatomiczną jelit, zwiększając głębokość krypt jelitowych. Większa powierzchnia wchłaniania wpływa dodatnio na poprawę strawności paszy. Jeśli również weźmiemy pod uwagę be-

hawior indyków, który jest inny od behawioru kurcząt rzeźnych, możemy dostrzec kolejny plus udziału nieśrutowanego ziarna pszenicy w pełnoporcjowej mieszance paszowej – duża chęć do pobierania ziarna lub granuli. Wynika, to ze sposobu w jaki indyk żeruje. Ptaki te preferują twardą formę fizyczną paszy.

W koncepcji żywienia indyków Agrifirm Polska, staramy się uwzględnić potrzeby żywieniowe ptaków na każdym z etapów tuczu. Dlatego też, pełne ziarno pszenicy wprowadzamy do naszych pasz dopiero od ok. 6 tygodnia życia, czyli wraz z paszą Grower I. Udział pszenicy w tej paszy jest niewielki, jednak zwiększamy go stopniowo, aż do ostatniej paszy typu Finisher II. Ma to na celu przystosowanie układu pokarmowego ptaka do przyjmowania pełnego ziarna pszenicy, uwzględniając jego tempo rozwoju. W pierwszym etapie życia indyk nie jest zbyt dobrze przystosowany fizjologicznie do trawienia całego ziarna zbóż.

W piśmiennictwie można znaleźć liczne dowody na korzystny wpływ ziarna pszenicy na układ pokarmowy ptaków, jednak nie tylko świat nauki dowodzi pozytywny wpływ diet z udziałem nieśrutowanej pszenicy na zdrowotność ptaków. Również praktyka hodowlana potwierdza, że stosowanie pełnego ziarna pszenicy w paszach dla drobiu wpływa korzystnie na ekonomię produkcji, poprawiając wyniki produkcyjne oraz obniżając koszty.



DRÓB

heatstop

odpowiedź na stres cieplny

Wysoka temperatura, szczególnie w połączeniu z wysoką wilgotnością wywołuje stres u drobiu i prowadzi do pogorszenia wyników produkcyjnych.

Korzyści ze stosowania Heatstop

- Poprawa poboru paszy i lepsze wyniki produkcyjne
- Niższa śmiertelność
- Utrzymanie odpowiedniego pH krwi ptaków (zapobieganie zasadowicy)
- Zwiększenie odporności na ciepło oraz ograniczenie wzrostów temperatury ciała

nuscience
safe & innovative nutrition



SYSTEM ŻYWIENIA PŁYNNEGO NA FERMIE PANA TOMASZA OZIMKA

Żywnie płynne nie należy do powszechnych metod żywienia zwierząt. W kraju istnieje około 100 instalacji, a w gminie naszego klienta – troje hodowców wdrożyło system, który jest wykorzystywany w tuczu trzody chlewnej. Taka forma żywienia niesie ze sobą zarówno korzyści jak i utrudnienia, co wyjaśnia pan Tomasz Ozimek.

Hodowca otrzymał gospodarstwo od rodziców, którzy żywili swoje stado w tradycyjny sposób – stosując mieszanki paszowe. Produkowali około 200 tuczników w jednym rzucie. Syn przejął gospodarstwo, po kilku latach rozbudował je i zmienił system żywienia. Od 4 lat hodowca posiada instalację żywienia na mokro i żywi 1100 tuczników na rzut. Zmiana metody żywienia zbiegła się z budową chlewni, a jej główną zaletą według pana Tomasza jest oszczędność. Aczkolwiek, w tym przypadku jest to szeroko pojęte słowo - *Żeby zaoszczędzić, w żywieniu muszą być stosowane produkty uboczne z przemysłu spożywczego, takie jak na przykład serwatka, jogurt lub inne dostępne na rynku. Produkty te muszą mieć też odpowiednią cenę* - wyjaśnia.

Do żywienia na mokro można stosować różne surowce. Podstawowymi komponentami w hodowli pana Ozimka są serwatka, kukurydza, sruły zbożowe i koncentraty balance z oferty Agrifirm. Dodatkowo również CCM, który jest produkowany w gospodarstwie przez hodowcę. Dostępność surowców jest największym ryzykiem i utrudnieniem w tym systemie żywienia – czasami jest nadmiar produktów, ale zdarza się, że nie ma ich wcale. Aby utrzymać podobne parametry, hodowca stosuje różne dostępne na rynku produkty. Każdy komponent wpływa jednak na końcowe wyniki tuczu, dlatego pan Tomasz stara się utrzymać jednorodność. - *Priorytetem powinno być zapewnienie stałych dostaw produktów i stosowanie podobnych komponentów. Zmiany surowców, czasami nieuniknione, mają wpływ na wyniki i są problematyczne. Utrudnione jest wykonanie dobrych pomiarów i wyliczenie niektórych parametrów efektywności. Można określić zużycie na kg przyrostu, jednak jeżeli stosuje dwa tygodnie jeden produkt i później wprowadzam nowy - świnie muszą się do niego przyzwyczaić i należy zwiększyć dawkę* - opowia-

da. Szczególną uwagę należy przywiązywać do zawartości i stabilności suchej masy w produktach jak i w samej paszy płynnej. Ma to bardzo duży wpływ na wyniki osiągane na fermie. Surowce produkowane w gospodarstwie takie jak CCM i ziarno zbóż stanowią duży udział w samej recepturze i nadają pożądaną stabilność paszy. W płynnych surowcach z zakupu sucha masa waha się w zależności od dostawy. W przypadku serwatki czy jogurtu – dostawy mogą też różnić się smakiem, zapachem i konsystencją.

W kuchni paszowej do żywienia na mokro mieści się duży mieszalnik z wagą, który po kolei pobiera odpowiednie komponenty zaczynając od najbardziej płynnych, kończąc na bardziej suchych. U pana Ozimka na początku pobierana jest woda, serwatka, później mieszanka paszowa uzupełniająca i kukurydza. Wszystkie składniki są ze sobą mieszane i ich



skład jest analizowany. Dane o każdym komponencie zastosowanym w mieszance wprowadzane są do komputera – ich wagi i parametry – na podstawie czego wyliczana jest sucha masa paszy płynnej. Kalkulowana jest ona na poziomie 24 – 25%. Jeżeli chodzi o dopasowywanie surowców w celu stworzenia odpowiedniej dawki żywieniowej - Robert Baryś, Kierownik Regionalny w Agrifirm Polska oraz doradca klienta, pomaga w wyliczaniu receptur na dostępnych surowcach.

Wyniki osiągane na fermie określane są jako dobre zarówno przez hodowcę jak i doradcę żywieniowego. Pan Tomasz żałuje nawet, że nie postawił większej chlewni na 2000 sztuk. Teraz jest w trakcie przygotowywania raportu i załatwiania formalności, aby dalej rozwijać hodowlę. Planuje postawić kolejną chlewnię na 1000 szt. i jest już technicznie do tego przygotowany. Poza wybudowaniem nowego obiektu, zamierza także przerobić kuchnię paszową, która efektywnie będzie obsługiwała dwie chlewnie i będzie przystosowana do żywienia większego stada. Klient jest bardzo zadowolony z zastosowanych rozwiązań żywieniowych. Zaznacza jednak, że sukces uzależniony jest od dostępności su-



rowców i ich ceny. Z racji tego, że zwiększa się ilość hodowców, którzy w nowo powstających obiektach zakładają systemy żywienia płynnego oraz ta sama sytuacja ma miejsce w przypadku przebudowy starych obiektów, to cena surowców ubocznych z przemysłu spożywczego rośnie, a ich dostępność maleje. - *Łatwiejsze technicznie i mniej skomplikowane do recepturowania jest żywienie na sucho i mieszanie koncentratów czy premiksów ze zbożami. W żywieniu na mokro jest dużo szczegółów, na które trzeba zwrócić uwagę układając recepturę, czy dobierając poszczególne surowce, czego nie wymaga tradycyjne żywienie paszami suchymi* – dodaje Robert Baryś. Nawiązując do początku naszej rozmowy, kiedy Pan Ozimek wspominał o oszczędności, system żywienia na mokro, pomimo tego, że bardziej skomplikowany, w tym zakresie spełnia swoje zadanie. Kryzys na rynku trzody w 2015 roku spowodował straty w tradycyjnie żywionych hodowlach, natomiast pan Tomasz „wiązał koniec z końcem” i przetrwał kryzys bez większych strat.



WSPÓŁPRACA OPARTA NA STABILNYM FUNDAMENCIE



Państwo Prusinowscy rozpoczęli współpracę z Agrifirm w 1997 roku, od momentu założenia swojej hodowli, co związane jest również z pojawieniem się naszej firmy na polskim rynku. W domu pani Małgorzaty i pana Tomasza widoczna jest nasza historia w formie prezentów i gadżetów logowanych początkowo nazwą Karmex, Cehave i ostatecznie – Agrifirm.



Sięgając w przeszłość, wspominaliśmy czasy kiedy pasza i koncentraty zamawiane były przez Janusza Pacynę, obecnie Dyrektora ds. Sprzedaży w Agrifirm, oraz o początkach współpracy z Robertem Barysiem odwiedzającym Państwa Prusinowskich jako nowo zatrudniony przedstawiciel handlowy, który piastuje obecnie stanowisko Kierownika Regionalnego Sprzedaży i jest doradcą żywieniowym naszych lojalnych klientów – pani Małgorzaty i pana Tomasza. Od tego czasu minęło prawie 20 lat i zarówno z zakładu jak i u hodowców zaszło wiele zmian, poza najważniejszą – nadal współpracujemy, rozwijamy się i cenimy sobie wypracowane przez lata relacje.

Państwo Prusinowscy otrzymali gospodarstwo od ojca wraz z hodowlą bydła, którą przekształcono w krótkim czasie na hodowlę trzody. Dostosowano warunki, przebudowano budynki na chlewnie i w 1997 roku wstawiono pierwsze prosięta. Kolejnej zmiany dokonano po poważnym pożarze, aczkolwiek niekorzystne zdarzenia doprowadziły do rozbudowy chlewni i zwiększenia stada. Przez kilka lat klienci prowadzili hodowlę w cyklu

zamkniętym. W międzyczasie podjęto decyzję o likwidacji loch, dzięki czemu możliwe było zwiększenie ilości kupowanych prosiąt, a co za tym idzie ilość sprzedawanych rocznie tuczników. W 2005 roku wykonano kolejne inwestycje w gospodarstwie. Przyczyniły się one do zwiększenia produkcji żywca wieprzowego. Obecnie w jednym cyklu Państwo Prusinowscy mogą wstawić 500 sztuk prosiąt. Produktami najczęściej kupowanymi przez hodowców są pasze z linii Champion i koncentrat Pełen Prestiż z oferty Agrifirm. Produkty stosowane są naprzemiennie, co jest zależne od bazy surowcowej jaką dysponuje gospodarstwo oraz cen zbóż. Po żniwach klienci korzystają z własnej mieszalni, zasobów zbóż oraz sprawdzonych receptur w celu przygotowania odpowiedniej mieszanki paszowej. Dodatkowo hodowcy zaopatrują się w dodatki Nusciencie oraz prosięta dostarczane przez Agrifirm.

Podczas spotkania poruszyliśmy także kwestię chwiejnej sytuacji na rynku trzody. Obecnie zauważalny jest pozytywny trend w cenach tuczników, co pozwala na zrehabilitowanie powstałych wcześniej strat i konieczności

dokładania do hodowli. Pan Tomasz określa rynek trzody jako „huśtawkę, która raz przynosi zyski a raz straty”. Wspominał o sprzedaży żywca w grudniu w cenie 3,50 zł/kg, w lutym natomiast cena sprzedaży wyniosła 4,10 zł a w marcu 5,50 zł. Aby dostosować się do zmiennych cen, klienci dzielą swoje stado na dwa rzuty, mniej więcej w odstępie miesiąca różnicy pomiędzy stadem, co zmniejsza ryzyko ewentualnych strat na rzut oraz stwarza możliwość uzyskania lepszych cen za tucznika.

Państwo Prusinowscy nadal myślą o rozwoju i konkretnie działają w tym kierunku, przygotowując kolejny budynek gospodarczy na chlewnie, pozwalającą na zwiększenie stada w cyklu otwartym do 600 - 650 sztuk. Współpracę z Agrifirm pan Tomasz określa jako stabilną, a nawet rozwojową, ponieważ mieszanki paszowe firmy doskonale się sprawdzają, przynoszą oczekiwane rezultaty i przyczyniają się do zdrowotności stada. Dodatkowo hodowcy cenią sobie fachowe doradztwo Roberta Barysia, który nie tylko pełni rolę doradcy żywieniowego, ale po latach współpracy został także dobrym znajomym naszych klientów.



INNOWACYJNY HODOWCA MARCIN WOJCIECHOWSKI

Pan Marcin z pasją opowiada o prowadzeniu hodowli i dotychczasowych dokonaniach. W 2008 roku przejął rodzinne gospodarstwo. Od tego czasu zdołał je znacznie rozbudować, unowocześnić, zmniejszyć koszty produkcji mleka i zredukować pracę fizyczną w procesach produkcyjnych.

Wprowadzając innowacyjne rozwiązania nadal ceni sobie pomoc i wiedzę swojego doświadzonego ojca. Obecnie posiada ponad 100 krów mlecznych, 100 młodziży (jałówki oraz cielaki).

Hodowca wybudował w ostatnim czasie nowy obiekt w pełni dostosowany do potrzeb krów mlecznych. Większość czynności, takich jak usuwanie odchodów, podgarnianie paszy przez robot w określonych cyklach czy też program świetlny (16 godzin dnia, 8 godzin nocy) odbywa się w sposób zautomatyzowany. Przebieg porodu krów monitorowany jest przez kamery, co pozwala na szybką reakcję w przypadku wystąpienia takiej potrzeby. Jednakże, jak ocenia właściciel stada, takie sytuacje zdarzają się sporadycznie. W jego gospodarstwie 80% porodów odbywa się bez ingerencji człowieka. Również odchów cieląt został zautomatyzowany, proces karmienia i monitorowania poboru mleka jest zarządzany poprzez stację odpajania. Pojenie odbywa się według programów żywienia ustawianych indywidualnie do wieku cieląt. Automat utrzymuje odpowiednią temperaturę mleka i umożliwia pobranie kilkakrotnie w ciągu dnia. Zastosowane rozwiązania znacznie ograniczyły pracę człowieka.

W żywieniu pan Marcin jest zwolennikiem gotowych mieszanek paszowych. Kilka lat temu próbował samodzielnie mieszać pasze, lecz nie był zadowolony z takiego rozwiązania – *Z uwagi na dostępność i różnorodność surowców, na pewno nie uda mi się zrobić takiej paszy jaką produkuje wytwórnia. Wcześniej mieszałem pasze na bazie pszenicy, sruły sojowej i sruły rzepakowej, natomiast Agrifirm dostarcza gotową mieszankę. Mieszanie paszy jest dodatkową, czasochłonną pracą oraz wiąże się z kosztami, takimi jak zakup mieszalnika i innych urządzeń. Po przejściu na paszę pełnoporcjową rachunki za energię elektryczną zdecydowanie spadły.*

Gospodarz ceni sobie fachowe doradztwo Kierownika ds. Sprzedaży i Żywienia - Krzysztofa Ratajczaka i jest usatysfakcjonowany z produktów oferowanych przez Agrifirm oraz wyników jakie osiąga dzięki naszym rozwiązaniom żywieniowym.

Lojalny klient współpracuje z nami od 2009 roku, stosując różne produkty dopasowane do potrzeb stada. Krowy w laktacji żywią się paszą pełnoporcjową z linii Powermilk oraz mieszankami mineralno-witaminowymi (DairyFit Repro, Exclusive oraz Energia), natomiast krowy w okresie zasuszenia otrzymują mieszankę przeznaczoną dla tej grupy (DairyFit Pauza). Stosuje również produkty dla cieląt (DairyFit Junior oraz Promilk CJ), które wpływają na ich prawidłowy wzrost. Dodatkowo korzysta z programu Agrifirm - Nowe Technologie. Dzięki niemu wyposażył gospodarstwo w trzy silosy, szuflę-krokodyla i żmijkę do silosu paszowego. *Jestem bardzo zadowolony z tego rozwiązania - dodaje pan Marcin. - Patrzę długofalowo na współpracę, a program Nowe Technologie oferuje dodatkowe rozwiązania, z których warto skorzystać.*

Hodowca koncentruje się na optymalizacji produkcji mleka. Jego następną inwestycją będzie montaż dwóch robotów udojowych, dzięki czemu zmniejszy się nakład pracy. Roboty pozwolą na indywidualne traktowanie krów, co przy wydajności obecnego stada staje się niezbędne. Pan Marcin jest zwolennikiem innowacyjnych rozwiązań



w zakresie hodowli i żywienia bydła. Zarówno w produkcji mleka jak i na każdym etapie odchowu bydła wprowadza nowe rozwiązania, które przyczyniają się do zmniejszenia kosztów, poprawy efektywności oraz sprzyjają utrzymaniu dobrostanu zwierząt. Jest na bieżąco z nowinkami technologicznymi, ma określoną ścieżkę rozwoju. Był kilka razy w Holandii, dzięki czemu zdobył wiedzę o funkcjonowaniu innowacyjnych gospodarstw. *Rozwój da nam możliwość przetrwania, przy pełnej obsadzie zmniejszyliśmy koszt jednostkowy wytworzenia mleka – twierdzi.*

Panu Marcinowi życzymy dalszych sukcesów w hodowli oraz owocnej współpracy z Agrifirm.



**DODATKOWE
KORZYŚCI Z
WELLCOME**

*możliwe
dzięki
Agrifirm*

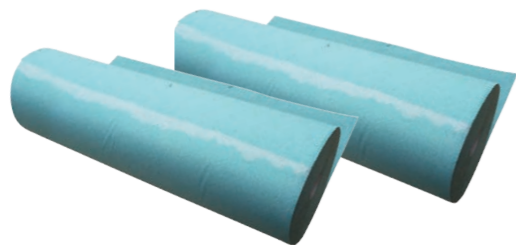


PROMOCJA!

WARUNKI PROMOCJI:

> WARIANT 1

Przy zamówieniu 500 kg Wellcome, otrzymają Państwo 2 rolki 200 m papieru do WellCome!



> WARIANT 2

Jeżeli w okresie trwania promocji zrealizowane zostanie zamówienie na 500 kg WellCome i 105 ton paszy, to oprócz 2 rolek papieru do WellCome – otrzymają Państwo **Dosatron!**

DOSATRON GAMA D25



Promocja obowiązuje od 1 maja do 30 września 2016 r. lub do wyczerpania produktów promocyjnych.

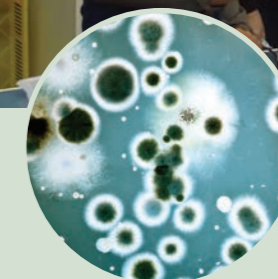
Szczegóły na www.agrifirm.pl

PRACOWNICY AGRIFIRM UCZESTNIKAMI SYMPOZJUM DROBIARSKIEGO

26 – 27 lutego 2016 roku we Wrocławiu odbyła się Międzynarodowa Konferencja Techniczna „EIMERIANA AVIA – Kokcydioza drobiu – aktualne wyzwania”.

W wydarzeniu tym uczestniczyli przedstawiciele Agrifirm. Wykłady na temat jednej z najbardziej rozpowszechnionych chorób drobiu na świecie wygłosili najwybitniejsi badacze tematu, tacy jak prof. Piotr Szeleszczuk z SGGW oraz Dr Thomas K. Jeffers z USA. Kokcydioza, choć znana od wielu lat, wciąż jest groźna, szczególnie dla kurcząt. W skali globu powoduje ona największe straty ekonomiczne w chowie drobiu, dlatego bardzo ważne jest utrzymywanie ptaków w odpowiednich warunkach środowiskowych oraz podawanie pasz z kokcydiostatykami - odpowiednimi dla danych grup drobiu oraz ich wieku.

Dwa dni konferencji były owocnym czasem, który przyniósł wiele cennych informacji na temat kokcydiozy. Zdobytą wiedzę pracownicy Agrifirm dzielą się z hodowcami drobiu podczas codziennej pracy na fermach.



KONFERENCJA DLA HODOWCÓW TRZODY CHLEWNEJ



27 kwietnia w hotelu Atut w Licheniu Starym odbyła się konferencja dla hodowców trzody chlewnej, którą zorganizowaliśmy wspólnie z firmami Cid Line oraz Big Dutchman.

Wiodącym tematem spotkania, w którym udział wzięło około 130 osób były elementy warunkujące sukces w dzisiejszej hodowli. Dr Paweł Wróbel omówił wpływ na produkcję zespołu oddechowego świń, Leszek Ksobiech opowiedział o roli

zakwaszaczy szczególnie w okresie odchowu, dr Enrico Marco Granell przedstawił rolę bioasekuracji w okresie odchowu, dr Urszula Teter wskazała na higienę jako element zarządzania stadem, natomiast reprezentant Agrifirm – Robert Baryś wyjaśnił kluczowe kwestie w żywieniu prosiąt.

Interesujące rozmowy dotyczące tematów poruszanych podczas prelekcji specjalistów toczyły się również w kuluarach oraz na bankiecie. Na stoisku Agrifirm hodowcy mogli zapoznać się z naszymi produktami oraz otrzymać szczegółowe porady żywieniowe.



WIZYTA STUDENTÓW Z WROCŁAWIA

8 kwietnia gościliśmy w Szamotułach grupę studentów z Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu. Byli to reprezentanci IV roku kierunku Zootechnika oraz reprezentanci II roku kierunku Bezpieczeństwo Żywności. Podczas wizyty przedstawiliśmy zakres działań Agrifirm z podziałem na poszczególne działy tj. Dział Personalny, Dział Marketingu, Dział Sprzedaży z podziałem na trzodę, drób oraz bydło. Studenci zwiedzili również naszą wytwórnię, gdzie mogli poznać od podszewki proces produkcji paszy. Nie zabrakło oczywiście wizyty w laboratorium, gdzie zostały przedstawione główne zasady kontroli oraz bezpieczeństwa surowców jak i produktów gotowych.

Studenci byli bardzo aktywni, zadając wiele interesujących pytań, co nas bardzo ucieszyło. Dodatkowo wielu z nich zgłosiło chęć odbycia praktyk w naszej firmie. Odbędą się one we wrześniu.

DABEST ORGANIZATOREM MINI TARGÓW

Firma Dabest zorganizowała cykl spotkań dla hodowców zwierząt oraz producentów rolnych pod wspólną nazwą Mini Targi. Odbyły się one 29 stycznia w Karpicku oraz 9 lutego w Śmiglu, a uczestniczyło w nich ponad 300 rolników.

W targach udział wzięło 11 wystawców, a każda z firm miała możliwość zaprezentowania swoich produktów czy też omówienia obecnej sytuacji na rynku rolnym z perspektywy prowadzonego przez siebie biznesu. Tematy poruszane przez zaproszonych specjalistów dotyczyły hodowli oraz żywienia zwierząt, upraw polnych, nawożenia, a także aspektów związanych z weterynarią. Agrifirm reprezentowane było przez doktora Bogdana Cegiełkę, który przedstawił zagadnienia związane ze środowiskiem w tuczu trzody „Środowisko – ważny czynnik ograniczania kosztów produkcji”, oraz naszych specjalistów z dziedziny żywienia zwierząt. Krzysztof Ratajczak wyjaśnił kwestie dotyczące żywienia bydła, natomiast Robert Błaszyk dotyczące żywienia świń. Istotną zaletą targów była możliwość osobistego spotkania się z przedstawicielami zaproszonych firm, którzy przez cały okres ich trwania byli do dyspozycji gości. Stoisko Agrifirm cieszyło się dużym zainteresowaniem hodowców, którzy chcieli poszerzyć swoją wiedzę oraz szczegółowo zapoznać się z proponowanymi przez nas nowościami.

Na zakończenie dnia dla uczestników obu spotkań przygotowano bankiet, podczas którego jedną z atrakcji było losowanie nagród oraz upominków ufundowanych zarówno przez firmę Dabest jak i wystawców.

Organizator spotkania deklaruje chęć kontynuowania idei Mini Targów. Jesteśmy pewni, że tematyka kolejnych spotkań będzie równie interesująca i ponownie zgromadzi szerokie grono fachowców oraz chętnych poszerzenia swojej wiedzy producentów rolnych.



SPOTKANIE PFHBiPM



Polska Federacja Hodowców Bydła i Producentów Mleka prowadzi w całej Polsce ocenę wartości użytkowej krów mlecznych, wycenę genomową, dobór do kojarzeń oraz doradztwo żywieniowe. W marcu, w rejonie oceny Parzniew, obejmującym województwa łódzkie, mazowieckie, podlaskie, lubelskie, świętokrzyskie, małopolskie i podkarpackie, odbyły się spotkania podsumowujące wyniki oceny za 2015 rok.

Nasza firma uczestniczyła w dwóch spotkaniach w Łowiczu i Bronisławowie, na których obecni byli najlepsi hodowcy z tych okolic. Mieliśmy możliwość zaprezentowania naszych produktów dla bydła mlecznego. O zasadach żywienia w oparciu o koncepcję Agrifirm opowiedział Przemysław Oleśko – Specjalista ds. żywienia bydła. Prezentacja oferty cieszyła się dużym zainteresowaniem, które już zaowocowało nawiązaniem współpracy przez rolników uczestniczących w spotkaniach.



BYLIŚMY NA TARGACH FERMA 2016

W dniach 19 - 21 lutego w Łodzi, w nowoczesnej Hali EXPO oraz w hali MOSiR odbyły się Międzynarodowe Targi FERMA. Impreza przyciągnęła 30 000 zwiedzających. Goście przybyli nie tylko z całej Polski, ale także spoza jej granic.

255 wystawców z 12 państw zaprezentowało bogatą ofertę dotyczącą chowu i hodowli zwierząt. Uczestnicy targów mogli wziąć udział w 53 prelekcjach w ramach konferencji naukowo – technicznej. Podczas targów odbyły się także 4 debaty: „Okiełznać chwiejny rynek mleka – jak zarządzać produkcją mleka?” z udziałem m.in. reprezentantki European Dairy Farmers (Europejskie Stowarzyszenie Producentów Mleka), „Tucz kontraktowy, czy pomoże w odbudowie produkcji świń w Polsce?” - w której uczestniczyła Wiceminister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, oraz „Wspólna Polityka Rolna – rolnictwo dziś i jutro” i „Polska wołowina – perspektywy rozwoju”.

Na prestiżowych targach FERMA nie mogło zabraknąć Agrifirm. Nasze stoisko cieszyło się zainteresowaniem i było odwiedzane przez wielu gości, którzy chcieli zapoznać się z produktami firmy, skorzystać z porad naszych specjalistów oraz spotkać się z pracownikami firmy. Targi były dla nas owocne i mamy nadzieję, że w niedalekiej przyszłości nawiążemy kontakt i współpracę z poznanymi podczas nich hodowcami.

Serdecznie dziękujemy wszystkim, którzy odwiedzili nasze stoisko i zapraszamy w przyszłym roku!





DZIEŃ DZIECKA Z AGRIFIRM

1 czerwca to szczególny dzień dla wszystkich dzieci, zazwyczaj pełen atrakcji i prezentów. Agrifirm również sprawił trochę radości pociechom naszym klientów i obdarował najmłodszych różnymi prezentami: czapeczkami-kaczuszkami, świnkami skarbonkami lub nowoczesnymi słuchawkami. Cieszymy się że trafiliśmy w Wasze gusta i otrzymaliśmy tyle zdjęć!



DZIEŃ ROLNIKA W GOŁAŃCZY

21 marca w ZSP Gołańcz odbył się Dzień Rolnika, połączony z dniem otwartym oraz Świętem Wiosny. Agrifirm Polska na zaproszenie władz szkoły miała okazję pojawić się na tej uroczystości. Już od godzin porannych przeprowadzono wykłady dotyczące nowoczesnych technologii produkcji w rolnictwie. Gimnazjaliści mogli obejrzeć, być może, swoją przyszłą szkołę. Natomiast w hali sportowej licznie zgromadzeni goście, rolnicy, mieszkańcy okolicznych miejscowości, rodzice uczniów, młodzież ZSP i gimnazjaliści, zapoznali się z ofertą firm działających

w sektorze rolniczym lub współpracujących z nimi. Nasze stoisko cieszyło się dużym zainteresowaniem.

Uczniom, zgłębiającym zawód rolnika, zaprezentowaliśmy nowoczesne metody żywienia, szeroką gamę produktów dla drobiu, trzody oraz bydła. Omówiliśmy innowacyjne rozwiązania, które usprawniają pracę na fermie oraz pomagają zwiększyć efektywność hodowli. Młodzi adepci oraz ich rodzice mogli zadać nurtujące ich pytania oraz podzielić się opinią na temat jakości naszych produktów i oferowanych rozwiązań żywieniowych.

Dużym zainteresowaniem cieszyły się zawody międzyklasowe. Zwycięcy poszczególnych konkurencji artystycznych, wiedzy i sportowych otrzymali nagrody ufundowane również przez Agrifirm.



SUKCESY MŁODYCH KOSZYKARZY Z WIELICHOWA



Zespół koszykówki młodzików z Wielichowa awansował do ćwierćfinału Mistrzostw Polski U14.

W rozgrywkach wojewódzkich Nobliści Wielichowo zajęli 3 miejsce, co dało im awans do rozgrywek strefowych z województwem zachodniopomorskim. W tym etapie udało się pokonać zespoły ze Szczecina, Kosza-

lina i Stargardu. Dzięki temu zespół wystąpi w ćwierćfinałach Mistrzostw Polski. To olbrzymi sukces tego małego środowiska. Sukces jest wspierany przez firmę Agrifirm, która przekazuje dla klubu sprzęt sportowy.

Gratulujemy!

UWAGA KONKURS!!!

Zapraszamy do udziału w konkursie fotograficznym!

Sfotografuj zwierzęta w swoim gospodarstwie i wyślij do nas zdjęcia. Na autorów najciekawszych fotografii czekają nagrody – plecaki.

Zdjęcia oraz dane kontaktowe (imię i nazwisko, adres, numer telefonu) prosimy przesyłać na adres mailowy: marketing@agrifirm.pl

Na maile od Państwa czekamy do 30 września.



NAJLEPSZE PRODUKTY

*możliwe
dzięki polskim
rolnikom*



Polscy rolnicy są dumni ze swoich gospodarstw oraz efektów swojej pracy, z których każdego dnia korzystają miliony konsumentów. Dzięki nim codziennie możemy delektować się pysznym mlekiem, jajecznicą ze świeżych jaj, soczystym filetem z kurczaka czy też smaczną polędwicą wieprzową.

Nasi hodowcy to ludzie przedsiębiorczy, z pasją do swojej pracy i umysłami otwartymi na innowacje i rozwój. Jako Agrifirm jesteśmy dumni z ich sukcesów. Cieszymy się, że codziennie możemy ich wspierać swoim doświadczeniem, wiedzą i produktami.



www.agrifirm.pl

droga do sukcesu

Agrifirm Polska Sp. z o.o.
ul. B. Chrobrego 52
64-500 Szamotuły, Polska

T (048) 61 293 19 70
F (048) 61 292 23 69

biuro@agrifirm.pl
www.agrifirm.pl