

List otwarty do Redaktora Naczelnego pisma „Tygodnik Poradnik Rolniczy”

Dotyczy artykułu „TOP 15 ciągników rolniczych – Deutz-Fahr wyprzedził Zetora!”, który ukazał się w wydaniu online „Tygodnika Poradnika Rolniczego” dnia 8 stycznia 2020 r.

Szanowny Panie!

W jakim celu poczytne pismo rolnicze „Tygodnik Poradnik Rolniczy”, wydawane przez renomowane Polskie Wydawnictwo Rolnicze sp. z o.o., koncentruje artykuł o rejestracjach ciągników rolniczych na marce Kubota i pisze go w kategoriach „gdyby”?

Uważamy, że jest to dalekie od profesjonalnej sztuki dziennikarskiej, gdy poważna gazeta analizuje ogólnopolskie dane rynkowe w drugim trybie warunkowym — "co by było, gdyby".

W danych urzędowych nie ma "co by było, gdyby". Rejestracje ciągników rolniczych są faktami.

Czy obrażono wybory mniejszych gospodarstw?

Rynek rolniczy w Polsce jest specyficzny. Dominują gospodarstwa małe, wśród nich jest wiele gospodarstw specjalistycznych. To ich właściciele określają potrzeby swoich inwestycji. To oni decydują się na zakup ciągników rolniczych o potrzebnej mocy.

Nie można przez pryzmat struktury i wielkości gospodarstw deprecjonować wyborów ludzi! Przecież nabywcy działają racjonalnie, wybierając maszynę pod potrzeby, a nie na wyrost. A może w interesie wydawnictwa jest, aby działali nieracjonalnie?

Czy wstydzimy się tego, że polskie rolnictwo zdominowane jest przez gospodarstwa małe, o bardzo specjalistycznych potrzebach? Czy jeśli marka Kubota ma lepsze rozwiązania w tym zakresie od marki Y to należy obrażać jej nabywców i wyrażać się o marce w kategoriach "gdyby"?

Czy rzeczywiście nie potrafimy gratulować?

Panie Redaktorze, wstyd, że targa Panem "gdyby". Czy musimy mieć to do siebie, że nie potrafimy gratulować? Nie cieszymy się z sukcesów innych, a poszukujemy obszarów, w których — kolokwialnie ujmując — można „dosolić”.

My jednak Panu Redaktorowi gratulujemy. Cieszymy się, że dzięki wynikowi Kubota dostrzegł Pan skomplikowaną strukturę polskiego rolnictwa.

Gratulujemy naszym Klientom i jesteśmy z Nich dumni!

Dumni jesteśmy z tego, że ufają nam polscy rolnicy. Z tego, że oferta światowego giganta, jakimi jest korporacja Kubota, znajduje uznanie nabywców - tych małych, dużych i wielkich.

Nie ustaniemy w wysiłkach, aby poznawać potrzeby krajowego rynku. Dalej będziemy dokładać wszelkich starań, żeby dostarczane przez nas rozwiązania mogły wymiennie przyczyniać się do jego szybszego rozwoju i były optymalne w pełnym zakresie potrzeb. Dla małych, dużych i wielkich. Bo taka jest Kubota.

Z poważaniem,

Maciej Rujner
Dyrektor Zarządzający

Michał Poźniak
Szef Sprzedaży ciągników rolniczych

Andrzej Sosiński
Manager ds. Marketingu

Waldemar Zaremba
Szef Sprzedaży – Maszyny Groundcare