

Maszyzny do sadzenia i pielęgnacji od Startlas

Dodano: 11.01.2022

Wykaszarka jest nowym produktem, ale już spotyka się z ogromnym zainteresowaniem. Będziemy starali się wyprodukować możliwie dużo tych maszyn i utrzymać obecne ceny – mówi Mariusz Blumkowski, współwłaściciel firmy Startlas.



STARTLAS to rodzinna firma, jak to się stało, że zaczął Pan sam konstruować maszyny do sadzenia i pielęgnacji?

Mariusz Blumkowski: Z wykształcenia jestem leśnikiem, po Tucholi i Poznaniu. Od ponad 20 lat prowadzę zula. Kilka lat temu spotkałem się z sytuacją, w której mając kilkadziesiąt hektarów do odnowień nie mogłem znaleźć wystarczającej liczby pracowników by je wykonać. Kupiłem stare sadzarki z lat 70. i 80. ubiegłego wieku. Wyremontowałem je i wykorzystałem w odnowieniach. Używając współczesnych materiałów, wprowadzając pewne zmiany, stworzyłem sadzarkę na własne potrzeby. Zainteresowanie nią było tak duże, że rozpocząłem produkcję na większą skalę pod nazwą Startlas. Z kolei prototyp naszej najnowszej maszyny, czyli wykaszarki, wykonaliśmy na prośbę Joanny Kasprzak, właścicielki zula w Gościeszynie koło Gniezna. Jej firma musiała wykonać prace na terenach pokłeskowych. Widząc rozmiar odnawianych obszarów zwróciła się do nas o stworzenie maszyny do wykaszania. Tak powstała zarejestrowana w maju tego roku wykaszarka, a Pani Joanna wykosiła nią już 400 ha od czerwca do września br.

Co wyróżnia ten Wasz najnowszy produkt, czyli kosiarkę bijakową do pielęgnacji międzyrzędzi?

MB: To bardzo prosta maszyna. Pojednorazowym przejeździe mamy wykoszone dwa pasy na dwóch międzyrzędziach. Te dwie kosiarki bijakowe (80 lub 105 cm szerokości) połączone są wahliwie z ramą główną, z możliwością ustalania pozostawianego fragmentu między wykaszanymi pasami w przedziale 22-72 cm. Każda z tych małych kosiarek, prócz bocznych płóz, ma jedną lub dwie dodatkowe płozy, które pozwalają na bezobsługowy, samoczynny przejazd przez pniaki. Napęd jest mechaniczny (WOM z ciągnika, kilka przekładni, WOM na każdą kosiarkę). Jest możliwość połączenia z najprostszym ciągnikiem, nawet najstarszym Ursusem 80.

Wasza pierwsza maszyna z oferty, czyli sadzarka leśna, jest w „rozsądnej cenie”, która pozwala na szybką spłatę, czy podobnie jest w przypadku wykaszarki?

MB: Tak, obydwie maszyny można kupić w "rozsądnej" cenie od 43 tys. zł netto. Jako producenta maszyn dotknął nas olbrzymi wzrost cen stali, usług wszelkiego rodzaju. Mam jednak świadomość, że ustalając ceny naszych maszyn musimy brać pod uwagę stosunkowo niski poziom stawek za usługi leśne i uwzględniać fakt, że zakupy dokonywane są bez dofinansowań, nie tak jak na przykład w rolnictwie. Szybkość spłaty zakupionych maszyn zależy w dużej mierze od występujących na powierzchniach roboczych czynników zwiększających wydajność, na przykład: możliwie niskich pniaków, usuniętych lub dobrze zmulczowanych pozostałości zrębowych, orki z pogłębieniem, długich przejazdów, właściwego czasu wykonywania koszeń (kiedy to sadzonki w rzędach są jeszcze dobrze widoczne).

Jakie są wasze biznesowe plany, jak ocenia Pan obecną sytuację na rynku usług leśnych?

MB: Od początku produkcji sprzedajemy około 40 sadzarek rocznie. Chcielibyśmy to utrzymać, choć zdajemy sobie sprawę, że rynek może już być trochę nasycony tymi maszynami. Wykaszarka jest nowym produktem, sprzed pół roku, ale już spotyka się z ogromnym zainteresowaniem. Będziemy starali się wyprodukować możliwie dużo tych maszyn i utrzymać obecne ceny. Mamy także w ofercie bronę talerzową do pracy na słabych siedliskach. W rozmowach z zulami, także w czasie naszych pokazów maszyn w całej Polsce, jako główny argument przemawiający za dalszą współpracą z Lasami Państwowymi słyszę wypowiedzi typu „Bo mi zostały trzy lata do emerytury”, „Bo jeszcze tylko dwa lata leasingu na maszyny mam”, „Rozwijam coś z w innej branży, dokończę to i zostawiam las”. Mam nadzieję, że stawki na usługi leśne wzrosną na tyle, bym przestał to słyszeć. Mam też nadzieję, że leśnicy z LP będą traktować pojawiającą się możliwość zmechanizowania części prac w zagospodarowaniu lasu, jako alternatywę dla brakujących na rynku pracowników (często już niedostępnych). Zaczną doceniać płynność i terminowość wykonywania zlecanych prac, a nie tylko redukcję kosztów.



Materiał promocyjny

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.