

TRANSPORT: RYNEK NACZEP RÓŚŁ W 2025 SZYBICEJ NIŻ RYNEK CIĘŻARÓWEK

TRUCKS & MACHINES

MIESIĘCZNIK SPECJALISTYCZNY



*Niech ten wyjątkowy czas
przyniesie wytchnienie i inspirację.
Wesołych Świąt i pomyślności
w 2026 roku!!!*

WE LIKE TO MOVE



EWT Truck & Trailer Polska Sp. z o.o.
Generalny Przedstawiciel Schmitz Cargobull AG
ul. Poznańska 339 | 05-850 Ołtarzew | tel. +48 22 733 53 00

authorized
Partner of



Adres Redakcji
20-328 Lublin
ul. Anny Walentynowicz 34
tel. 791 892 568
e-mail: redakcja@trucks-machines.pl
www.trucks-machines.pl

Redaktor naczelny
Dominik Woch
redakcja@trucks-machines.pl

Zespół
Leon Bilski
Jacek Dobkowski
Michał Jurczak
Robert Przybylski
Michał Woch

Współpraca
Marek Różycki
Mariusz Miąsko

Korekta
Danuta Szperling

Wydawnictwo
FOCUS TRUCK LOGISTIC

Redaktor graficzny
Krzysztof Krusiński
kkrus@o2.pl

Reklama i Marketing
Justyna Maziarczyk-Szacun
tel. 791 892 568
j.maziarczyk@trucks-machines.pl
j.szacun@trucks-machines.pl

Rozpowszechnianie redakcyjnych materiałów publicystycznych
bez zgody redakcji jest zabronione. Wszelkie prawa zastrzeżone.
Wydawca nie odpowiada za treści zamieszczone w reklamach.

NEWS

KUMHO / MAN BUS	
/ NOKIAN TYRES	4
SOLARIS / WIELTON / PRIDO	5
CASE / VOLVO / WACKER NEUSON	
/ CIFA	55

RYNEK

FORD TRUCKS	6
SCANIA W 2025	10
OPONY DO AUTOBUSÓW	12
VOLVO W 2025	16
BOSCH	18
WIPRO HYDRAULICS	20
RYNEK NACZEP	22
ŁADOWANIE ELEKTRYCZNYCH	
CIĘŻARÓWEK	28
INTER CARS	32
NEST LEASE	34
PORADY PRAWNE	36
EVEREST LOGISTICS SERVICES	38
HISTORIA: KARNET MOŻLIWOŚCI	40
RÓWNIARKI	44
WIELTON	49
PODSUMOWANIE ROKU 2025	50
BH RUDA	54

OPOLE LOKALIZACJĄ EUROPEJSKIEJ FABRYKI KUMHO

Kumho Tire zdecydowało, że jego nowa, europejska fabryka powstanie w Opolu. To część planu zwiększenia produkcji na całym świecie i przyspieszenia rozwoju na rynku europejskim. Nowy europejski zakład w Opolu ma rozpocząć działalność w sierpniu 2028 r., pod warunkiem uzyskania niezbędnych zgód i akceptacji. W pierwszej fazie zakład będzie miał roczną zdolność produkcyjną wynoszącą sześć milionów opon, a dalsza rozbudowa będzie następować stopniowo, w zależności od popytu rynkowego. Łączna wartość inwestycji wyniesie 2,2 mld PLN (587 mln USD). Firma Kumho rozważała kilka krajów europejskich, w tym Polskę, jako potencjalne lokalizacje nowego zakładu, biorąc pod uwagę takie czynniki, jak: odpowiednia lokalizacja, potencjał wzrostu sprzedaży, stabilność inwestycji, rentowność i dostępne zachęty inwestycyjne. Po gruntownej analizie dwóch finalnie wybranych regionów, firma ostatecznie postawiła na Opole ze względu na jego atuty logistyczne, wykwalifikowaną siłę roboczą, konkurencyjną infrastrukturę, zapewniony dostęp do rynku europejskiego oraz wsparcie zaoferowane przez polski rząd. W międzyczasie Kumho Tire planuje do końca 2027 roku ukończyć budowę nowej fabryki w Hampyeong w Korei, o rocznej zdolności produkcyjnej 5,3 mln opon. Potwierdzając lokalizację w Polsce, firma zamierza zbudować w pełni zintegrowaną sieć produkcyjną obejmującą Azję, Europę i Amerykę Północną. Dzięki temu systemowi producent opon będzie mógł nadal rozwijać swoje zoptymalizowane pod kątem regionu możliwości produkcyjne, aby zaspokajać specyficzne potrzeby rynkowe i wzmacniać swoją globalną konkurencyjność. 



STARACHOWICE ODEBRAŁY AUTOBUSY ELEKTRYCZNE MAN

4 grudnia br., w fabryce MAN Bus w Starachowicach, odbyło się uroczyste przekazanie 5 fabrycznie nowych, ekologicznych autobusów Lion's City 12 E. Są to miejskie, jednoczęłkowe i niskopodłogowe autobusy o napędzie elektrycznym, dostarczone przez firmę MAN Truck & Bus Polska. W uroczystości wzięli udział między innymi: Marek Materek, prezydent miasta Starachowice, Marcin Pocheć, prezes Zakładu Energetyki Ciepłej w Starachowicach – organizatora transportu publicznego w mieście – oraz przedstawiciele firmy MAN Truck & Bus Polska, na czele z Marcinem Grabowskim – dyrektorem ds. produktu i sprzedaży

autobusów. Autobusy wyposażone są w silniki elektryczne o wysokiej sprawności i magazyny energii umożliwiające codzienną obsługę linii miejskich. Wraz z autobusami firma MAN Truck & Bus zapewniła nowoczesną infrastrukturę ładowania, w której skład weszły trzy stacjonarne, podwójne ładowarki o mocy min. 2 x 60 kW, każda z dwoma niezależnymi wyjściami do ładowania. Konstrukcja pozwala na zwiększoną moc ładowania, min. 120 kW w przypadku podłączenia jednego autobusu. Wszystkie ładowarki są identyczne pod względem konstrukcyjnym, parametrów technicznych oraz wyposażenia. Przewoźnik miejski odebrał także mobilną ładowarkę elektryczną o mocy min. 30 kW, przeznaczoną do ładowania magazynów energii w autobusach. 

KIMI RÄIKKÖNEN AMBASADOREM NOKIAN TYRES

Nokian Tyres i Kimi Räikkönen połączyli siły, aby zwiększyć globalną obecność fińskiej marki i wzmocnić jej międzynarodową rozpoznawalność. Kimi Räikkönen, znany na całym świecie jako „The Iceman”, jest fińskim byłym kierowcą Formuły 1 i mistrzem świata z 2007 roku w barwach Ferrari. W ciągu swojej ponad dwudziestoletniej kariery wystartował w 349 Grand Prix, odnosząc 21 zwycięstw i 103 razy stając na podium. Znany ze swojego spokojnego, bezpośredniego stylu i wyjątkowych umiejętności wyścigowych, Räikkönen pozostaje jedną z najbardziej charakterystycznych postaci w historii sportów motorowych. 



RETROFIT POJAZDÓW ZEROEMISYJNYCH – SOLARIS ROZSZERZA OFERTĘ SERWISOWĄ

Firma Solaris wprowadza nową usługę retrofitu pojazdów zeroemisyjnych, aby zapewnić skuteczne rozwiązanie tym klientom, którzy chcą wydłużyć eksploatację elektrycznych autobusów poprzednich generacji, jednocześnie czerpiąc korzyści z rozwoju technologicznego



w pojazdach elektrycznych. Solaris rozszerza swoje portfolio o usługę „retrofit pojazdów zeroemisyjnych”, która polega na wymianie określonych komponentów pojazdów elektrycznych – w szczególności baterii, ale także innych elementów układu napędowego – co znacząco wydłuża żywotność autobusów elektrycznych. Solaris produkuje autobusy elektryczne od 2011 roku. Kilka tysięcy pojazdów elektrycznych marki kursuje po europejskich drogach, a niektóre z nich z powodzeniem służą pasażerom od ponad dekady, pokonując już blisko milion kilometrów. Retrofit, czyli pogwarancyjna wymiana części kluczowych dla pojazdów elektrycznych na nowe, wspiera operatorów w maksymalizacji zwrotu z inwestycji w e-mobilność. Oferta retrofitu pojazdów zeroemisyjnych koncentruje się na bateriach i obejmuje modernizację systemów magazynowania energii, co prowadzi do poprawy ich efektywności. W ten sposób możliwe jest zastosowanie najnowszych generacji magazynów energii, co przekłada się na lepsze osiągi i dłuższą trwałość. Usługa retrofitu w Solarisie wspierana jest także szeregiem dodatkowych procesów. Obejmują one między innymi wymianę niezbędnej instalacji elektrycznej, instalację lub aktualizację systemu BTMS (Battery Thermal Management System, który odpowiada za chłodzenie i grzanie baterii), aktualizację systemów zarządzania energią BMS (Battery Management System) oraz zadbanie o kompatybilność modyfikacji baterii do istniejącej infrastruktury ładowania. To atrakcyjna oferta, która pozwala maksymalnie wykorzystać atuty nowoczesnych pojazdów bateryjnych i zdecydowanie wydłużyć okres ich eksploatacji. 

MARIUSZ GOLEC ODCHODZI Z WIELTONU

Mariusz Golec odchodzi z zarządu spółki Wielton S.A., po złożeniu 8 grudnia 2025 roku rezygnacji z pełnienia funkcji wiceprezesa. Przez lata swojej pracy Golec wniósł istotny wkład w rozwój działalności Wielton i całej Grupy. Mariusz Golec związany był z firmą Wielton prawie od początku jej istnienia, aktywnie przyczyniając się do jej rozwoju i budowania pozycji rynkowej. Od 2015 roku do czerwca 2020 roku pełnił funkcję prezesa zarządu, a od lipca 2020 roku był wiceprezesem zarządu Wielton S.A. Brał udział w kluczowych projektach spółki, m.in. we wprowadzeniu w 2007 roku akcji Wieltonu na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. W latach 2015-2021 zaangażowany był w procesy nabycia udziałów francuskiej spółki Fruehauf SAS, włoskiej spółki Viberti Rimorchi S.R.L., niemieckiej spółki Landgendorf, brytyjskiej spółki Lawrence David oraz hiszpańskiej spółki Guillén Desarrollos Industriales. 

PREMIERY WIDEOREJESTRATORÓW

Prido wprowadza na rynek dwa nowe modele wideorejestratorów, które pozwalają kierowcom nagrywać obraz jednocześnie z trzech kamer. Prido i12 PRO 3-View HDR oraz Prido i11 3-View oferują wysoką jakość, funkcje ułatwiające analizę zdarzeń drogowych oraz rozwiązania zwiększające bezpieczeństwo zarówno podczas jazdy, jak i postoju. Prido i12 PRO 3-View HDR to flagowy model z sensorem Sony Starvis 2 IMX 678 i nagraniami do 5K. 

**ALASKA - NAJLEPSZE ŁAŃCUCHY
Z CERTYFIKATEM NA AUSTRIĘ**

**Ceny od
399 zł netto
za komplet**

...ponadto łańcuchy drabinkowe (także „norweskie” z kółkami) oraz sekcyjne/awaryjne do szybkiego montażu!

**Neony SKYLED – bądź widoczny na drodze!**

**ENA Ltd Sp. z o.o.
ul. Batalionów Chłopskich 1D
83-000 Pruszcz Gdański**

I wiele innych produktów...

**+48 58 300 96 00**

WWW.ENATRUCK.PL

FORD F-MAX

W ŻARSKIEJ WSI

Dwie nowości za jednym zamachem. W środę, 3 grudnia Ford Trucks Polska zaprezentował odświeżony ciągnik siodłowy F-Max w nowym, 26. autoryzowanym serwisie tej marki, HT Trucks & Parts, w Żarskiej Wsi koło Zgorzelca, w województwie dolnośląskim.

Ciągnik F-Max został odświeżony, zmodernizowany, w starannie wydanym prospekcie jest mowa o nowym modelu. Tak też został zaprezentowany w Żarskiej Wsi, jako generacja druga, przez Wojciecha Szumpura, specjalistę ds. produktu i szkoleń Ford Trucks. Ciągnik ma jeden silnik, ale za to jaki, 510-konny Ecotraq Gen 2, o pojemności 12,7 litra, z maksymalnym momentem 2.600 Nm. Oszczędność na paliwie może wynieść do 11,3 proc., w porównaniu z poprzednikiem, Gen 1.5. To zasługa nie tylko jednostki napędowej z udoskonaloną komorą spalania, zwiększonym stopniem sprężania, czy nowoczesnym układem wtryskowym i pompą paliwową nowej generacji. Do ekonomicznej jazdy przyczyniają się również



F-Max, zawsze z silnikiem 510 KM



Od lewej: Wojciech Kopiel, dyrektor zarządzający Ford Trucks Polska i Adrian Koziorowski, prezes HT Trucks & Parts

takie rzeczy jak poprawiona aerodynamika, w tym aktywna żaluzja grilla, niższe wartości przełożenia tylnego mostu, opony o bardzo niskim oporze toczenia. Skrzynia ma 16 przełożeń do przodu i cztery do tyłu.

W kabinie i na zewnątrz

Są trzy wersje: F-Max, F-Max L, F-Max LL. W standardowym pojeździe stosuje się zbiorniki paliwa 1.050 l (600 i 450). Ciągnik L ma rozstaw osi większy o 150 mm od dwóch pozostałych (3.750 mm do 3.600 mm), oferuje maksymalny zasięg dzięki standardowym zbiornikom 1.350 l (750 plus 600). Lowliner LL weźmie 920 l, czyli 510 l plus 410 l.

Ford odświeżył kabinę, dał nową kierownicę, 12-calowy cyfrowy zestaw wskaźników. Główny, środkowy, dotykowy ekran jest 12,4-calowy. Seryjny jest także 7-calowy

ULTIMAAX®

Zawieszenie elastomerowe klasy premium

Dostępne u dealerów MAN

Technologia elastomerowego zawieszenia ULTIMAAX oferuje wyjątkową trwałość, jakość jazdy, mobilność oraz stabilność.

Więcej informacji uzyskasz u swojego dealera MAN.
Kod referencyjny sprzedaży: ZKHUM

- Ekstremalna stabilność
- Bardzo dobre parametry jezdne
- Niskie koszty eksploatacji
- 250 kg lżejsze od zawieszenia mechanicznego



HENDRICKSON
The World Rides On Us

hendrickson-intl.com/en-eu

Wszystkie wymienione znaki towarowe są własnością firmy Hendrickson USA, L.L.C. lub któregośkolwiek z jej podmiotów stowarzyszonych w jednym lub kilku krajach.
Wszelkie prawa zastrzeżone.



Jak widać, serwis zajmuje się nie tylko pojazdami ciężarowymi



na ponad 750 osób, w pokojach o różnym standardzie, obejmujące również restaurację, bar 24 h, dwie siłownie, sale konferencyjne.

Lakiernia została przystosowana do długich pojazdów. Zapewnia lakierowanie elementów do 40 m, ramę naprawczą do prostowania pojazdów powypadkowych oraz szeroki wybór farb i profesjonalne narzędzia. Nowoczesna myjnia to nie tylko mycie, również dezynfekcja wnętrza naczip. W magazynie średniego składowania znajdują się części za 7 mln euro. Duża kwota, ale niezbędna dla sprawnego funkcjonowania hubu. A w trzy-piętrowym biurowcu mieści się m.in. urząd celny tudzież agencje celne.

Liczba autoryzacji sięga 30, z marek samochodów ciężarowych pierwszy był Mercedes, teraz doszedł Ford. Całodobowy parking z monitoringiem i ochroną działa w sieci Travis, pomieści do 850 ciągników. Okręgowa stacja kontroli pojazdów (OSKP) w takim konglomeracie to wręcz konieczność. HT Trucks & Parts oferuje również naprawy i kalibrację tachografów. I to wszystko w jednym miejscu, przy ul. Transportowej 1 w Żarskiej Wsi. Adrian Koziorowski, prezes HT Trucks & Parts słusznie podkreśla, że obsługa jest kompleksowa.

Wojciech Kopiel, dyrektor zarządzający Ford Trucks Polska przypomniał rozwój sieci serwisowej. Na początku, w 2019 r. autoryzowanych serwisów Forda było 9, obecnie już 26. Pokrycie jest więc dobre, choć nie ma jeszcze ASO w trzech województwach: warmińsko-mazurskim, świętokrzyskim, opolskim. 

system sterowania z poziomu łóżka oraz predykcyjny tempomat PCC (Predictive Cruise Control), mamy więc mieszankę komfortu i bezpieczeństwa. Auto może być wyposażone w ładowarkę indukcyjną do telefonów, dodatkowe zamki max security lock, 7-kolorowe oświetlenie new color ambiance.

A z zewnątrz nowego F-Maxa proponuję rozpoznawać po nowej atrapie chłodnicy w kolorze nadwozia, nowym „ceramicznym” logo Forda, po czarnych oprawach reflektorów. Lusterka cyfrowe można dostać w opcji. Warto zaznaczyć, że podgrzewanie kamer ma dwa tryby, manualny i automatyczny.

Na tuzinie hektarów

HT Trucks & Parts stanowi najważniejszą część kompleksu Hegelmann Hub, który zajmuje powierzchnię 12 ha, działa od początku 2023 r., przy trasie nr 94, blisko autostrady A4. Niemiecki właściciel zainwestował weń 200 mln zł netto. Jest to hub, ale nie typowy logistyczny, tylko bardziej serwisowy. Warsztat nastawiony na obsługę pojazdów ciężarowych (przyjmuje też dostawcze i osobowe) zatrudnia ok. 100 mechaników, zaś cały hub ponad 400 ludzi. Już ta dwie liczby świadczą o skali i rozmachu przedsięwzięcia. Połowa ze wspomnianej setki to Polacy, drugą połowę tworzą obcokrajowcy, również z innych kontynentów, Azja, także Afryka. Znak czasu. Serwis to osiem przejazdowych stanowisk. Pracuje na dwie zmiany od godz. 6 do godz. 22, w razie potrzeby na trzy. Uruchomienie trzeciej, nocnej zmiany jest o tyle prostsze, że część pracowników przebywa na miejscu, w Centrum Szkoleniowo-Noclegowym HHM. Centrum to nie byle jakie,

Gama lakierów obejmuje aż 22 kolorów



Elegancka recepcja Forda





**Wesołych Świąt
i szczęścia w Nowym Roku!**

Dziękujemy za zaufanie.



JAK NIGDY WCZEŚNIEJ

Scania Polska łączy doroczne konferencje prasowe z kulturą bądź ciekawymi miejscami. W środę, 10 grudnia dziennikarze zostali zaproszeni do hotelu w centrum Warszawy, mieszczącego się pod adresem, pod którym mieszkał Stanisław Wokulski z „Lalki” Bolesława Prusa.

Powiązania z „Lalką” są o tyle sympatyczne i aktualne, że obok hotelu powstają zdjęcia do kolejnej ekranizacji tej powieści, stoi makietka sklepu Wokulskiego. Kultura kulturą a o wyniki trzeba walczyć. Scania w Polsce w tym roku walczy dzielnie. Do Andrzeja włącznie liczba pierwszych rejestracji ciężarówek o DMC ponad 16 ton osiągnęła 5.372, co przełożyło się na drugie miejsce, minimalnie za inną, szwedzką marką, Volvo (5.418). Do tej pory najlepszy, roczny rezultat, 5.569, Scania odnotowała w 2024. Moja sugestia na konferencji prasowej, że prawdopodobnie bieżący rok okaże się rekordowy pod względem liczby sprzedanych samochodów, szybko znalazła potwierdzenie. Tak, już od Barbórki, czyli od 4 bm. Scania śrubuje rekordowy wynik. Wojciech Rowiński, dyrektor generalny firmy Scania Polska zasugerował, że z końcem br. powinno być około 6 tysięcy. Menedżerowie Scanii obecni „u Wokulskiego” wymieniali zalety ich marki, które decydują o handlowym sukcesie: jakość, rewelacyjnie niskie zużycie oleju napędowego, dobre warunki odsprzedaży, sprawna sieć serwisowa.

Podwozia także

Co ciekawe, poza drugą pozycją w ciągnikach (4.306, za Volvo 4.463) Scania po



430 G, ciągnik z pięciocylindrowym turbodieslem 11 l

11 miesiącach jest pierwsza w podwoziach. Z 1.066 rejestracjami wyprzedziła nawet zawsze mocnego w tym segmencie MAN-a, 1.008. W tym przypadku na pierwszy plan wybija się doświadczenie ludzi w sprzedaży. Siła tkwi w organizacji. Tradycyjnie Scania wręcz zmonopolizowała dostawy ciężkich wozów do straży pożarnej, dokładny udział nie został podany, ale szacunki wskazują na rząd 90 proc. Oprócz tego Scania lideruje w dostawach mleka (70 proc. udziału

w rynku), przewozi zwierząt (60 proc.), przewozi drewna (40 proc.), w segmencie komunalnym.

11 litrów

Exemplarz wystawiony na ulicy, przed hotelem nie był elektrykiem, tylko ciągnikiem 430 G, z najsilniejszą wersją 11-litrowego turbodiesla Super 11. Dwie słabsze mają 350 i 390 koni. Pięcicylindrowy „ropniak” 11 l zastępuje w ofercie Scanii jednostkę 9-litrową, od której jest oszczędniejszy do 7 proc. (wersja 350-konna). Jest przeznaczony przede wszystkim do transportu regionalnego. DC 11 waży 85 kg mniej niż DC13, jest kompatybilny z układem napędowym Super. Wysoki moment w dolnym zakresie obrotów oznacza większą elastyczność względem konkurencji.

Droga na Ostrołękę

Scania nie spoczywa na laurach, rozwija swoją sieć, mimo że jest największą ze wszystkich autoryzowanych w naszym kraju. 43. autoryzowanym serwisem, od kwietnia 2026 r. staną się Suwałki, woj. podlaskie. Oprócz tego Sieradz w woj. łódzkim przeniesie się w inne miejsce, w Starej Wsi pod



Konferencja prasowa, było przestronnie, to ważne dla dziennikarzy

Warszawą powstanie centrum likwidacji szkód z lakiernią na czele. Rozbudowane zostaną obiekty w Tarnowie Podgórny koło Poznania (centrum likwidacji szkód), w Krakowie (część serwisowa) i Koszalinie (Nowe Bielice, część serwisowa).

Natomiast w br. została otwarta Ostrołęka, w woj. mazowieckim, konkretnie Laski Szlacheckie koło Czerwina oraz zmienił lokalizację obiekt w Słupsku, obecnie przy ul. Inwestycyjnej 9. Nowym kanałem sprzedaży stał się internet. Polska jest pod tym względem liderem w świecie Scanii. Pierwsze egzemplarze skonfigurowane i zamówione on line zostały już wydane klientom.

BEV-y są

Rzecz jasna przewijał się wątek elektryków, Battery Electric Vehicles, BEV. Dużo mówienia, mało konkretów, choć trzeba przyznać, że przy siedzibie Scanii Polska w podwarszawskiej Starej Wsi funkcjonuje hub ładowania przystosowany również do ciężarówek. O czym tu jednak się rozpisywać, skoro sam Wojciech Rowiński, szef Scanii w Polsce i zwolennik elektromobilności w jednej osobie, przyznał, iż całkowita liczba rejestracji e-ciężarówek w naszym kraju, w najcięższej kategorii wagowej wyniosła 137. W ogóle od początku, przez kilka lat, nie w 2025! Z tego na Scanię przypadła ponad jedna dziesiąta, dokładnie 14 (słownie: czternaście) sztuk. Tym niemniej gwoździem do ścianki dokładności odnotowujemy pomoc specjalistów ze Scania Finance Polska w przygotowaniu kilku wniosków o dotacje na zakup zeroemisyjnych ciężarówek. Wnioski doczekały się formalnej akceptacji w Narodowym Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

A tu nie ma BEV-ów

Drugi rok z rzędu liczba rejestracji autobusów Scania stała się trzycyfrowa, dokładnie 100. O zgrozo, żaden z nich nie był elektrykiem! 77 turystycznych oraz 23 miejskie, z których 19 na gaz CNG, no i cztery na ON. Ale jeden miejski na prąd porusza się, na razie testowo po miastach Dolnego Śląska: Wrocław, Oława, Kłodzko. To Scania Castrosua 75CS LE, w połowie polska, bo na podwoziu ze Słupska w woj. pomorskim i z nadwoziem z Hiszpanii. 



Wojciech Rowiński, drugi od prawej, najważniejszy człowiek Scanii w Polsce

ORYGINALNE CECHY

Choć ogumienie TBR (Truck, Bus and Radial) ma wspólne korzenie technologiczne, często opony autobusowe to odrębne produkty, z racji różnego przeznaczenia i warunków eksploatacji.

Wojciech Syga, sales manager Poland & Baltics w Prometeonie wymienia trzy główne zastosowania opon TBR. W transporcie towarowym (ciężarówki) priorytetem jest niski opór toczenia dla oszczędności paliwa oraz wysoka nośność. Transport pasażerski miejski charakteryzuje się cyklami pracy stop and go, ciągłymi manewrami i ekstremalnym zużyciem termicznym. Gumy muszą być wyjątkowo odporne na różne uszkodzenia mechaniczne, takie jak przecięcia, otarcia itp. Przede wszystkim bok opony powinien być wzmocniony, ponieważ jest najbardziej narażony na wszelkiego rodzaju uszkodzenia, np. przy częstym kontakcie z krawężnikami. Opony te często wymagają zwiększonej nośności (oznaczenie HL), aby sprostać ciężarowi baterii w e-autobusach. Natomiast w pasażerskim transporcie turystycznym i dalekobieżnym opony pracują na długich, stabilnych odcinkach, również autostradowych. Liczy się maksymalna wydajność paliwowa (niski opór toczenia), stabilność przy wysokich prędkościach oraz najwyższy komfort akustyczny. Chociaż są to priorytety zbliżone do tych w ciężarówkach poruszających się na dalekich dystansach, kluczowe modyfikacje dotyczą struktury bieżnika i ścian bocznych, aby zapewnić pasażerom optymalną jakość podróży przy jednoczesnym osiągnięciu klasy A w zakresie zewnętrznego hałasu.

Niektóre bez zmian

Menedżerowie reprezentujący markę Sailun, z firmy Latex, podkreślają, że w praktyce konstrukcja opony zależy przede wszystkim od rodzaju pracy autobusu. Zarazem zaznaczają, że istnieje grupa modeli, które są identyczne konstrukcyjnie z ogumieniem ciężarowym – bez żadnych modyfikacji – i które



z powodzeniem można stosować w autobusach pracujących na trasach regionalnych lub międzymiastowych. W takich warunkach ich budowa sprawdza się równie dobrze jak w transporcie ciężarowym, dlatego nie wymagają dodatkowych zmian konstrukcyjnych.

Kilometry różnicowane

Przebieg opon w autobusach jest jednym z najbardziej zmiennych parametrów w całym transporcie i wynika z dużo większej liczby czynników niż w przypadku pojazdów ciężarowych. Nie istnieje jeden, uniwersalny przebieg. Rzeczywiste wartości potrafią różnić się znacząco nawet przy tym samym

modelu ogumienia, dlatego ocena potencjału przebiegowego zawsze powinna uwzględniać specyfikę danej floty, typ pojazdu, warunki trasy oraz historię wcześniejszych montażi. Na zużycie wpływa przede wszystkim rodzaj autobusu. Inaczej pracuje ogumienie w krótkim autobusie miejskim, inaczej w przegubowym, a jeszcze inaczej w piętrowym czy turystycznym. Znaczenie ma również masa pojazdu, jego długość, liczba osi, wielkość i typ opon, a także to, na której osi dana opona jest zamontowana. Eksperti marki Sailun wskazują również na charakterystyki tras. Zupełnie inne warunki panują w mieście pełnym rond, krawężników i przystanków, a inne na dłuższych, płynnych trasach regionalnych czy autostradach. Liczy się także to, ile godzin dziennie pojazd pracuje, jak często jest w pełni załadowany i w jakich temperaturach przebiega eksploatacja. Następna kwestia to styl jazdy kierowcy. Prowadzący może realnie wpłynąć na tempo zużycia opon, zwykle w umiarkowanym zakresie – w jednych przypadkach nieco je wydłużając, a w innych delikatnie przyspieszając.

Do tej listy czynników Wojciech Syga z Prometeona dorzuca jeszcze technologię zastosowaną w oponach. Przykładowo, z punktu widzenia technologii, opony turystyczne są optymalizowane pod kątem bardzo niskiego oporu toczenia i stabilności przy wysokich prędkościach autostradowych, co bezpośrednio przekłada się na maksymalizację przebiegu i zarazem na zmniejszenie zużycia paliwa. Z kolei opona miejska musi być zaprojektowana z nastawieniem na wytrzymałość w trudnych warunkach miejskich i zwiększoną nośność związana z ciężarem baterii, jednocześnie zachowując niski poziom hałasu i wysoką przyczepność.



**NEW
PRODUCT**

**NEW
PRODUCT**

KXD31

KLA31

KUMHO TIRE

Razem w bezpieczną podróż



www.kumhotire.com/pl



[/KumhoTirePolska](https://www.facebook.com/KumhoTirePolska)



[/kumho_tire_polska](https://www.instagram.com/kumho_tire_polska)



[/KUMHOOponyPolska](https://www.youtube.com/KUMHOOponyPolska)

OGUMIENIE AUTOBUSOWE NA PRZYKŁADACH

APOLLO

EnduRace RD2 – opona napędowa do ciężarówek i autobusów. Oferta obejmuje rozmiary 295/80 R22.5, 315/70 R22.5, 315/80 R22.5 stosowane w transporcie regionalnym oraz średnio- i długodystansowym. Została zaprojektowana z myślą o pracy w zróżnicowanych warunkach pogodowych. Ma klasę B w zakresie hamowania na mokrej nawierzchni i spełnia normę 3PMSF, co gwarantuje odpowiednią trakcję w zimowych warunkach. Konstrukcja o obniżonym oporze toczenia oraz odporna mieszanka zapewniają długie przebiegi i korzystną ekonomikę pracy. Wzór bieżnika z rowkami wykorzystuje Invisible Groove Technology, co poprawia trakcję na śliskich drogach. Klocki barkowe Multi-Edge zwiększają stabilność prowadzenia i przyczepność boczną. Szeroki obszar kontaktu z nawierzchnią daje w efekcie równomierny rozkład nacisku, a to ogranicza zużycie bieżnika i obniża opór toczenia. Wzmocniona osnova charakteryzuje się wytrzymałością 1,7 razy większą niż wymagane minimum w regulacjach europejskich, co poprawia odporność na uszkodzenia i rozdarcia.



PROMETEAON

U02 Urban-e Multiaxle to maksymalna nośność i komfort w ruchu miejskim. Opona została zaprojektowana specjalnie dla nowoczesnych autobusów elektrycznych i hybrydowych. Oferuje zwiększoną nośność do 8,1 t na oś, bardzo dobrą przyczepność w każdych warunkach (klasa B na mokrej nawierzchni, 3PMSF) oraz niski poziom hałasu, tylko 69 dB. Technologie, takie jak Spiral Wire Technology czy innowacyjna mieszanka Pro Grip, zapewniają długą żywotność, równomierne zużycie bieżnika i wyższą efektywność energetyczną. Zdaniem producenta to idealny wybór dla flot miejskich stawiających na niezawodność, bezpieczeństwo i ekologię.



C02 Coach – producent podkreśla wydajność i komfort tego modelu na długich trasach. Nowa generacja opon do autobusów dalekobieżnych, oferuje niskie opory toczenia i zwiększoną trwałość. Dzięki zaawansowanej konstrukcji bieżnika i mieszankom z krzemionką opona gwarantuje pewne prowadzenie oraz wysoką przyczepność na mokrej i ośnieżonej nawierzchni (M+S, 3PMSF). Zwiększona nośność odpowiada potrzebom pojazdów elektrycznych i hybrydowych, a zoptymalizowane rowki i kompaktowy układ bloków gwarantują wysoki komfort akustyczny i równomierne zużycie. To ciekawa propozycja dla przewoźników ceniących bezpieczeństwo, komfort i niskie koszty eksploatacji.

SAILUN

City Pro Z, 275/70 R22.5 152/149J 3PMSF M+S, City Bus All to opona stworzona typowo pod intensywną pracę autobusów miejskich, gdzie liczy się przewidywalne prowadzenie i pełna kontrola w każdych warunkach pogodowych. City Pro Z wyróżnia się parametrami rzadko spotykanymi w tym segmencie: B w oporach toczenia, A na mokrej nawierzchni i 69 dB hałasu, co plasuje ją wyżej niż większość opon budżetowych i wiele modeli ze średniej półki. Dzięki technologii mieszanki Sailun i homologacjom M+S i 3PMSF opona pracuje stabilnie przez cały rok, zaś jej zużycie pozostaje równomierne także w najbardziej wymagającym, stop and go, charakterze jazdy miejskiej. 6-letnia gwarancja podkreśla pewność producenta co do trwałości konstrukcji.



SFR1, 295/80 R22.5 154/149M 3PMSF, Front – cztererowkowa opona przednia do autobusów regionalnych i długodystansowych, zaprojektowana pod długie przebiegi i wysoką stabilność prowadzenia. Konstrukcja bieżnika ogranicza nierównomierne zużycie, natomiast nowa generacja mieszanki zapewnia odporność na uszkodzenia typowe dla tras mieszanych. Model SFR1 jest ceniony za stabilne, powtarzalne przebiegi, które realnie przekładają się na niższy koszt kilometra w flotach regionalnych i międzymiastowych. Oznaczenia M+S i 3PMSF pozwalają użytkować ją całorocznie bez kompromisów w dziedzinie bezpieczeństwa. 6-letnia gwarancja podkreśla pewność producenta co do konstrukcji i jakości.

DOŁĄCZ DO GRONA WYSTAWCÓW

V O L V O

4POLAND



ZOSTAŃ WYSTAWCĄ



**POKAŻ SWOJĄ FIRME I TWÓRZ Z NAMI
PRZYSZŁOŚĆ TRANSPORTU.**

NA GÓRZE PODIUM

Na polskim rynku Volvo w kategorii ponad 16 ton DMC zajmie w tym roku pozycję pierwszą bądź drugą. Po listopadzie prowadzi, z minimalną przewagą nad Scanią.

Taki urok spotkań z przedstawicielami mediów organizowanych pod koniec roku, przed Bożym Narodzeniem, że nie można stwierdzić na 100 procent. Tym bardziej, że różnica między Volvo i Scanią po 11 miesiącach br. wynosiła ledwie 0,2 proc. Menedżerowie Volvo na evencie w Warszawie, w czwartek, 11 grudnia posługiwali się właśnie procentami, a nie liczbami zarejestrowanych ciężarówek. Tak więc 30 listopada Volvo miało 21,9 proc. udziału, Scania 21,7 proc. Dodajmy, że obie marki zdecydowanie przekroczyły 5 tys. egzemplarzy. Wyniki sprzedaży podwozi to trzecia lokata i 19,2 proc. w rynku. Natomiast w autach napędzanych gazem LNG (Liquified Natural Gas) Volvo było pierwsze z udziałem aż 74 proc. Z tym paliwem Volvo Trucks Polska wiąże spore nadzieje. Jest oczywiście bardziej eko od oleju napędowego, a nie wymaga budowy kosztownej infrastruktury jak dla samochodów elektrycznych. W przypadku bioLNG ekologia jest posunięta jeszcze dalej.

Elektryki słabo

W porządku, LNG, a co z e-ciężarówkami, których Volvo, nie tylko w Polsce, było takim zdecydowanym zwolennikiem? Dołek, jest marnie, no bo jak inaczej skomentować dopiero czwartą lokatę i udział ledwie 4,3 proc. Monika Trzosek, commercial vehicles & offering director nie ukrywała, że to wynik daleki od oczekiwań i obiecała poprawę w przyszłym roku. Ale z drugiej strony nie widać jeszcze efektów programu dopłat do zakupu e-ciężarówek. Programu, który



z entuzjazmem branży transportowej się nie spotkał.

Rozwój nieustanny

Michał Proc, service market & retail development director podkreślił ciągły rozwój sieci serwisowej. Aktualnie polski oddział ciężarowego Volvo ma 12 własnych ASO. Liczba tzw. prywatnych serwisów autoryzowanych, czyli prowadzonych przez innych

przedsiębiorców wynosi 19, a więc razem 31. W budowie znajdują się dwa obiekty, własny w Gorzowie Wielkopolskim w woj. lubuskim oraz prywatny w Łomży, woj. podlaskie. Warto dodać, że liczba mechaników w całej sieci Volvo Trucks Polska oscyluje wokół 400. Zawód mechanika zmienia się, zarobki rosną, więc atrakcyjność również.

Pięć razy

Osiągnięcia mijającego roku podsumowała Małgorzata Kulis, managing director Volvo Trucks Polska. Zaczęła nie od wyników handlowych, ale od tego że Volvo jest liderem satysfakcji klienta, co podkreślają liczne ankiety. Volvo to również lider bezpieczeństwa. Zostało to potwierdzone pięcioma gwiazdkami w teście zderzeniowym Euro NCAP (New Car Assessment Program).

Te maksymalne noty uzyskały dwa modele, mianowicie FH Aero 6x2 i FM 6x2. Trzecia kwestia – liderowanie na polskim rynku ciężarówek ponad 16 ton DMC z silnikami diesla i na LNG. Poza ponad 5.000 nowych trzeba wspomnieć o ok. 800 wydanych pojazdach używanych. Piąty raz z rzędu polskie Volvo otrzymało certyfikację Great Place to Work, tzn. zostało uznane za najlepsze miejsce pracy. I po piąte – kontynuacja zrównoważonego rozwoju, czego przykładem otwarcie własnego, najnowocześniejszego serwisu w miejscowości Wieszowa, w woj. śląskim. Obiekt ten zastąpił starą placówkę w Świętochłowicach.

Ludzie i środowisko

Małgorzata Kulis zaznaczyła, że same produkty przewagi konkurencyjnej nie zapewnią. Zarówno w grupie jak i w Polsce liczą się ludzie, dający klientom siebie, dający zaufanie. Podczas niedawnego spotkania z zasłużonymi pracownikami niektórzy z zaproszonych mogli pochwalić się 40-letnim stażem pracy dla szwedzkiej marki w Polsce.

Małgorzata Kulis podkreśliła popularność pojazdów Aero

Czyli zaczęli jeszcze przed powstaniem oficjalnej struktury Volvo Trucks Polska. Około 20-letni okres nie jest niczym szczególnym, wiele osób tyle pracuje w Volvo. Bo ludzie wierzą w misję Volvo. A jednym z jej kluczowych elementów, składnikiem DNA

marki pozostaje ochrona środowiska. I nie chodzi tylko o produkty, również o wszystko co dzieje się w autoryzowanych serwisach. Zielona energia, inwestycje w nowoczesne ogrzewanie, w oświetlenie, to przykładowe działania. 



Dołącz do grona Zaufanych Dostawców

Nest!

LEASE

Finansujemy m.in. autobusy, ciągniki siodłowe, naczepy, przyczepy, samochody ciężarowe, samochody specjalne. Skorzystaj z atrakcyjnych warunków współpracy z Nest Lease.



Leasing operacyjny,
finansowy i pożyczka



Finansowanie start-up'ów
z udziałem własnym już od 5%



Możliwość rozdzielenia płatności
na podwozie i zabudowę pojazdu



510 453 070



22 103 19 99



bartosz.szewczyk@nestlease.pl

Niniejsza treść nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 k.c. i ma charakter wyłącznie informacyjny. Ostateczne warunki umowy o współpracy zawieranej przez Nest Lease z Dostawcą oraz umów o finansowanie: umowy leasingu lub pożyczki zawieranych przez Spółkę z Klientami uzależnione są od oceny zdolności kontrahenta do spłaty zobowiązań finansowych i ustalonych prawnych zabezpieczeń. Szczegółowe warunki zostaną przedstawione po pozytywnej decyzji finansowej. Zawarcie umowy o współpracy, umowy leasingu lub pożyczki wymaga akceptacji warunków transakcji przez Nest Lease S.A.

ODPOWIEDNI DOBÓR AKUMULATORA TO PRIORYTET DLA TWOJEJ CIĘŻARÓWKI

Obecnie każdy producent akumulatorów ciężarówkowych ma w ofercie kilka linii akumulatorów różniących się technologią. Różnica ta wynika między innymi z parametrów takich, jak liczba cykli rozładowań i ładowań, tolerancja na głębokie rozładowania, odporność na wstrząsy i wibracje.

Dzięki tej różnorodności możemy dobrać odpowiedni akumulator do pojazdu i sposobu użytkowania co jest kluczowe dla jego trwałości.

Tak, to właśnie sposób użytkowania i konstrukcja pojazdu ma znaczący wpływ na trwałość akumulatora. W ciągniku siodłowym akumulatory umieszczone z tyłu pojazdu za mostem napędowym są bardziej narażone na destrukcyjne działanie drgań niż te montowane tuż za kabiną kierowcy.

Jeśli kierowca spędza noc na postoju w pojeździe korzystając z lampek, komputera, urządzeń do podgrzewania posiłków, zimą z ogrzewania postojowego a latem z klimatyzacji postojowej, taka charakterystyka eksploatacji jest bardzo destrukcyjna dla akumulatorów.

Wszystko to powoduje, że akumulatory rano są mocno rozładowane.

Należy pamiętać, że akumulatory kwasowo-ołowiowe bardzo źle znoszą głębokie wyładowania.

Zaraz po odpaleniu ciężarówki są doładowywane przez mocne alternatory często prądami rzędu 100 A.

Najprostsze akumulatory bardzo źle reagują na takie traktowanie szybko ulegają uszkodzeniu przez opad masy czynnej.

Bosch posiada w swojej ofercie 5 linii akumulatorów przeznaczonych do pojazdów ciężarowych, wymieniając od najbardziej zaawansowanych do najprostszych.

Akumulator serii TA to najwytrzymalszy akumulator w ofercie przeznaczony do wyjątkowo ciężkich zadań. Akumulator wykonany w technologii AGM o pojemności 210 Ah, posiada najwyższą odporność na wstrząsy i wibracje na poziomie klasy V4. Do tego charakteryzuje się wyjątkową odpornością na głębokie wyładowania i najwyższą w ofercie odpornością na pracę cykliczną.



AGM (Absorbent Glass Mat): pomiędzy ołowianymi płytami akumulatora znajdują się maty z włókna szklanego nasyczone elektrolitem. Dzięki szybszym reakcjom zachodzącym pomiędzy elektrolitem i masą aktywną, zapewniony jest większy jej przepływ energii.

Akumulatory serii TE to akumulatory o największej pojemności w tym rozmiarze skrzynki. Wykonane w technologii EFB charakteryzują się również odpornością na wstrząsy i wibracje na poziomie klasy V4, jak również bardzo wysoką odpornością na pracę cykliczną. Zastosowane w nich mieszczące elektrolitu zapobiegają zjawisku jego rozwarstwiania, co zmniejsza zjawisko zasiaraczania płyt wydłużając w ten sposób ich trwałość. Idealnie sprawdzają się w pojazdach realizujących transport długodystansowy, gdzie kierowca spędza noc w kabinie i używa dużej liczby odbiorników elektrycznych.

Akumulatory serii T5 to szczególnie wydajny i odporny na pracę cykliczną akumulator rozruchowy o zoptymalizowanej konstrukcji wytłaczanej kratki. Spełnia klasę V3 odporności na wstrząsy i wibracje przez co nie może być stosowany w pojazdach,

gdzie akumulatory są montowane z tyłu ramy. Idealnie natomiast sprawdzi się w pojazdach realizujących transporty międzynarodowe, pod warunkiem, że kierowca używa mniej odbiorników prądu na postojach lub jeździ w transporcie krajowym z częstymi powrotami do bazy.

Akumulatory serii T4 trwale akumulatory rozruchowe do pojazdów ciężarowych z wytłaczaną kratką dla zoptymalizowania przepływu prądu i zmniejszenia korozji.

Te akumulatory również spełniają wysoką normę V3 odporności na wstrząsy i wibracje, jak również mają wysoką odpornością na pracę cykliczną.

Ze względu na odpowiednio mniejsze pojemności, akumulatory te szczególnie nadają się do ciężarówek realizujących transport lokalny, w którym jest mniejsze zapotrzebowanie na prąd.

Akumulatory serii T3 to niezawodne akumulatory rozruchowe dla najmniej wymagających ciężarówek pod względem zużycia energii. Idealne dla transportu lokalnego realizowanego pojazdami wyposażonymi w małą liczbę odbiorników prądu lub do pojazdów starszej generacji.

RENAULT TRUCKS T HIGH

SMART RACER

NAJEM DŁUGOTERMINOWY

Szukasz niezawodnego, ekonomicznego i komfortowego ciągnika siodłowego na elastycznych warunkach najmu? Skorzystaj z wyjątkowej oferty!

Wybierz ciągnik siodłowy T High!

- Stała rata miesięczna
- 24 lub 36 miesięcy
- Przebieg roczny 125 000 km
- Brak opłaty wstępnej
- Kontrakt serwisowy Start&Drive Excellence
- Ubezpieczenie OC/AC/NNW
- Rejestracja i podatek drogowy
- Pakiet VIP RTFS

Ciągnik siodłowy
Renault Trucks T High
480 KM Turbo Compound

Rata od
1890 €*
netto mies.



**RENAULT
TRUCKS**

* Niniejsza informacja nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 k.c. Ostateczne warunki zależą od sytuacji finansowo-prawnej Klienta. Ilustracje nie mają charakteru wiążącego, niektóre elementy wyposażenia nie stanowią wyposażenia standardowego pojazdu. Dostępność pojazdów ograniczona czasowo i ilościowo, szczegółowych informacji udzieli Reprezentanci Handlowi Renault Trucks.

„HYDRAULICZNY BIZNES” ŚWIATOWEGO GIGANTA

Wipro to jedna z najbardziej rozpoznawalnych indyjskich marek. W ciągu blisko ośmiu dekad przeszła niezwykłą drogę. Lokalny producent oleju jadalnego stał się bowiem globalnym koncernem technologicznym i przemysłowym.



Firma została założona w 1945 r. w miejscowości Amalner w stanie Maharasztra przez M.H. Hashama Premjiego, jako Western India Vegetable Products Limited. Produkowała oleje roślinne i mydła. Przełom nastąpił dwie dekady później, gdy stery przejął jego syn, Azim Premji. Wipro stopniowo odchodziło od klasycznego FMCG, wchodząc – w latach 80. – w produkcję komputerów, a następnie w usługi IT. Dziś Wipro Limited jest jednym z największych dostawców usług informatycznych, konsultingu i outsourcingu na świecie, specjalizując się m.in. w rozwiązaniach chmurowych, cyberbezpieczeństwie, automatyzacji i sztucznej inteligencji.

Drugi filar

Równolegle do rozwoju sektora IT, powstawał drugi filar grupy – Wipro Enterprises. To w jego ramach funkcjonuje Wipro Infrastructure Engineering (WIN), wyspecjalizowany w hydraulice, automatyce przemysłowej, lotnictwie, rozwiązaniach dotyczących uzdatniania wody oraz technologiach addytywnych. WIN dysponuje siecią nowoczesnych zakładów produkcyjnych na kilku kontynentach i obsługuje setki klientów w skali globalnej.

Sercem części przemysłowej Wipro Enterprises jest Wipro Hydraulics, jedna z największych na świecie, niezależnych firm produkujących siłowniki hydrauliczne. Dostarcza rocznie ponad 1,8 mln siłowników do producentów OEM, z takich branż jak: budownictwo i sprzęt ziemny, rolnictwo, leśnictwo, górnictwo, dźwigi i podnośniki, a także hydraulika samochodowa.



Wipro Hydraulics ma olbrzymie doświadczenie inżynierskie, które skutkuje rosnącą skalą produkcji. Projektuje siłowniki „pod klienta”, buduje również zautomatyzowane linie, roboty spawalnicze i zaawansowane systemy jakości.

To już pół wieku

Globalna obecność Wipro Hydraulics obejmuje zakłady produkcyjne w Indiach, Europie, Ameryce Północnej i Południowej oraz w Chinach (w sumie 16 fabryk). Dzięki temu firma może dostarczać siłowniki zarówno do światowych gigantów branży maszyn budowlanych, jak i do lokalnych producentów pojazdów użytkowych, skracając czas dostaw i dostosowując produkty do regionalnych wymogów. Ostatnie lata to również intensywna ekspansja międzynarodowa, hydrauliczna część Wipro Infrastructure Engineering przejęła m.in. producentów z Ameryki Północnej, wzmacniając swoją

pozycję na rynku i rozszerzając portfolio technologii, a także inwestuje w nowe fabryki. To m.in. zakład Wipro Hydraulics w Jaipurze, który łączy wysoką automatyzację z zasadami zrównoważonej produkcji.

Rok 2025 jest dla Wipro Hydraulics szczególnie, firma obchodzi 50-lecie swojej działalności w obszarze hydrauliki siłowej. Dostarcza kluczowe komponenty z zakresu hydrauliki siłowej dla światowej gospodarki, od koparek i ładowarek, przez maszyny rolnicze, po pojazdy ciężarowe i specjalistyczne. Okazją do świętowania był m.in. udział firmy w targach EXCON 2025 w Bangalore (9–13 grudnia, Bangalore International Exhibition Centre), będących największą wystawą sprzętu budowlanego w Azji Południowej. Podczas EXCON 2025 Wipro Hydraulics akcentuje pięć dekad swej inżynierskiej aktywności, prezentując najnowsze rozwiązania dla sektora maszyn budowlanych, pojazdów specjalistycznych oraz hydrauliki samochodowej.

Nummi-Pro czyli ...ważne ogniwo

Autoryzowanym przedstawicielem Wipro Hydraulics w Polsce jest Nummi-Pro. Dostarcza nie tylko siłowniki hydrauliczne, lecz także kompletne zestawy hydrauliki siłowej, obejmujące m.in. zbiorniki hydrauliczne, osie wywrotu, zawory, ograniczniki wywrotu oraz pompy. Dzięki temu klienci otrzymują pełne, gotowe do integracji rozwiązania do układów podnoszenia i wywrotu.

Nummi-Pro oferuje pełną gamę siłowników Wipro, brandowanych marka-



mi Wipro, Nummi, Columbus Hydraulics, Mailhot oraz JARP. Obejmują one zarówno podskrzyniowe i czołowe siłowniki wywrotu (stabilizowane i niestabilizowane), podwójne układy wywrotu, jak i siłowniki specjalne, w tym teleskopowe cylindry dwustronnego działania. Dodatkowo, dzięki zapleczu produkcyjnemu 16 fabryk Wipro zlokalizowanych na całym świecie, Nummi-Pro realizuje również produkcję siłowników dwustronnego działania dla klientów OEM, wykonując je według dokumentacji technicznej dostarczonej przez klienta. Takie podejście umożliwia tworzenie rozwiązań dedykowanych zastosowaniom wymagającym indywidualnego projektu i pełnego dopasowania do specyfiki danej maszyny lub urządzenia.

BĘDZIE LEPIEJ

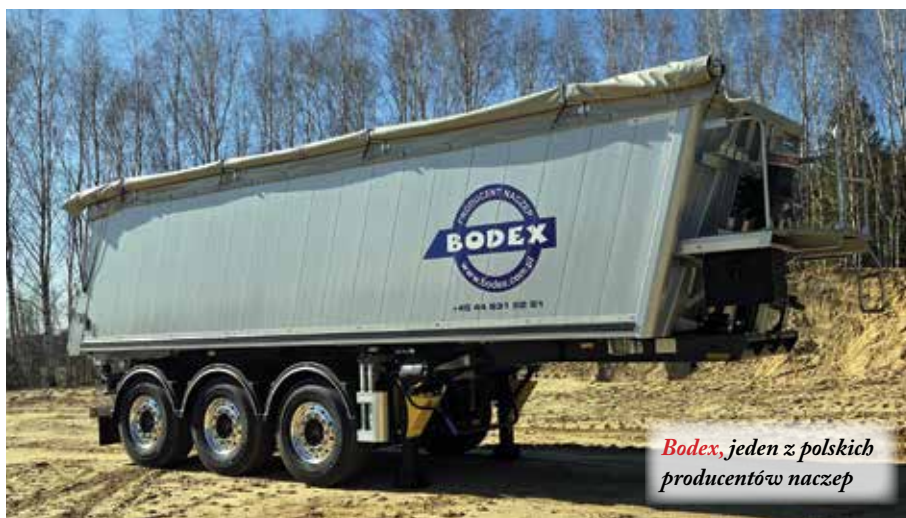
Rynek naczep rośnie w bieżącym roku szybciej niż rynek ciężarówek ponad 16 ton DMC, w tempie nieco ponad 10 proc. Zapytaliśmy menedżerów związanych zawodowo z naczepami, o czym to świadczy i jakie widzą perspektywy na przyszły rok.

Z Pozkrone, generalnego dystrybutora naczep Krone w Polsce, otrzymaliśmy, jak zazwyczaj, krótkie odpowiedzi, za to trafiające w punkt. Bezpośrednim czynnikiem wpływającym na apetyt inwestycyjny przedsiębiorców transportowych jest opłacalność transportu i to kreuje popyt na pojazdy. Wcześniej był rzeczywiście trend wymiany ciągników siodłowych, a rok 2025 był czasem odnawiania flot naczep. Jest to cykliczna tendencja, zwłaszcza w okresach, gdy klienci ze względów finansowych nie są w stanie na raz wymienić całego zestawu.

– *Zauważamy tendencję wzrostową w przewozach kontenerowych i dlatego na początku 2025 wprowadziliśmy całą serię tego typu naczep, co spotkało się z pozytywną odpowiedzią rynku – mówi Tomasz Kujawa, dyrektor handlowy, członek zarządu Pozkrone.*

Więcej elastyczności

Na znaczenie dodatkowych naczep w przedsiębiorstwach transportowych zwraca uwagę Piotr Suwała, country manager Poland w TIP, firmie zajmującej się różnymi markami: – *Z rozmów z klientami i z naszej perspektywy wynika, że główny wpływ na*



Borex, jeden z polskich producentów naczep



Damian Stepien, Borex

szybszy wzrost rynku naczep miała wymiana taboru oraz chęć zwiększenia elastyczności operacyjnej. Dodatkowo naczepy pozwalają szybciej reagować na zmiany w zleceniach i skrócić czas załadunku/rozładunku. Aby zapewnić płynność dostaw u swoich partnerów wielu przewoźników kupuje więcej niż jedną naczepę na jeden ciągnik. Większa dynamika rynku naczep wynika także ze stabilizacji cen u producentów, z szybszej dostępności produktu oraz z rosnących kosztów napraw starszego sprzętu. Efekt niedoboru kierowców jest nadal odczuwalny

wśród firm transportowych. Sytuację potęguje niepewność i niestabilność na rynkach światowych, co wpływa na decyzje zakupowe. Firmy wolą inwestować w sprzęt, który daje większą elastyczność niż w dodatkowe ciągniki.

Konkretne ładunki

Damian Januszcak, specjalista ds. zarządzania łańcuchem dostaw PTM Polska również wskazuje na coraz bardziej popularny model pracy z kilkoma naczepami na jeden ciągnik. Generuje to stały popyt na nowe naczepy. Rynek kształtują również koszty produkcji i możliwości wytwórcze producentów, zależne od cen stali, komponentów oraz kursów walut, wpływających na finalną cenę naczepy. Znaczący wpływ na sprzedaż naczep ma również kondycja branż generujących popyt, takich jak budownictwo, e-commerce, FMCG i przemysł ciężki, które określają zapotrzebowanie na konkretne typy naczep.

Bardzo konkretne typy oferuje Trailertec Polska, podkontenerowe D-Tec i naczepy z ruchomą podłogą Kraker. Sławomir Łużyński, kierownik ds. sprzedaży Trailertec



Polska uważa, że wzrost przekraczający 10 proc. w okresie styczeń–październik świadczy o dwóch zjawiskach: nadrobieniu wcześniejszych zaległości inwestycyjnych oraz zmianie struktury przewozów. Ładunki kontenerowe, masowe i surowcowe, natural-

ne dla naczep podkontenerowych i z ruchomą podłogą, stanowią coraz większy udział w rynku.

– Z naszej perspektywy, w 2025 roku rynek naczep w Polsce pozostaje pod wpływem kilku silnych czynników – kontynuuje Sławo-

SCHWARZMÜLLER
INTELLIGENTE FAHRZEUGE

Inteligentna oferta całościowa

Schwarzmüller Polska Sp. z o.o.
ul. Powstańców 97a, 05-870 Błonie
tel.: 22 865 03 08
office.warszawa@schwarzmueller.com
www.schwarzmueller.com



Pojazdy do drewna i kłonicowe
Gospodarka drzewna



Wywrotki
Budownictwo, rolnictwo,
gospodarka odpadami



Pojazdy z ruchomą podłogą
Spedycja/transport dalekobieżny,
gospodarka drzewna,
gospodarka odpadami



Pojazdy do transportu pojemników
Gospodarka odpadami



Cysterny
Oleje mineralne



Nadwozia
Rolnictwo, spedycja/transport



Pojazdy platformy
Spedycja/transport
dalekobieżny, budownictwo



Pojazdy niskopodwoziowe
Budownictwo



**Wesołych Świąt Bożego Narodzenia
i samych sukcesów w Nowym Roku!**

Tomasz Kujawa (Krone):
– Mam nadzieję, że
tendencja wzrostowa
zostanie podtrzymana
i utrwali się w roku 2026



stycji. Popularne zbożówki najczęściej trafiały do skupów zbóż oraz gospodarstw rolnych, które przez sytuację na giełdzie i niskie ceny płodów nie miały warunków do inwestowania w nowe pojazdy. Znaczący wpływ na rynek wywrotek ma również wojna na Ukrainie. To firmy z Ukrainy były kiedyś jednym z głównych odbiorców sprzętu używanego. Brak możliwości łatwej sprzedaży kilkuletnich naczepek jest kolejnym utrudnieniem, które napotykamy jako producent i sprzedawca.

Kłopoty z wywrotkami dotyczą producentów różnej wielkości, również Wieltonu. Jak podaje Andrzej Mowczan, dyrektor ds. komercyjnych Wieltonu, mamy do czynienia ze znacznym schłodzeniem popytu w segmencie naczepek wywrotek, które po silnych zeszłych latach, w 2025 roku maleją rok do roku o około 40 proc. w związku m.in. z trudnościami branży budowlanej.

Sygnały ożywienia

Jednak najbardziej istotne pozostaje to, że największy segment rynku – naczepek kurtynowe – po głębokiej zapaści z zeszłego roku powrócił na ścieżkę wzrostu. Rejestracje pojazdów tego typu w okresie styczeń–październik 2025 zwiększyły się o ponad 23 proc. rok do roku. Z kolei naczepek furgonowe w ciągu 10 miesięcy wzrosły o niemal 60 proc.

– Jeśli chodzi o naszą działalność, w lipcu Wielton w Polsce arwansował z trzeciej pozycji na drugą – dodaje Andrzej Mowczan.

mir Łużyński. – Przede wszystkim widzimy wyraźne ożywienie w branży logistycznej i przemysłowej, co przekłada się na większe zapotrzebowanie na sprzęt do przewozu kontenerów, ładunków masowych i materiałów przetwarzanych w gospodarce komunalnej czy recyklingowej. W przypadku naczepek podkontenerowych napędza to przede wszystkim wzrost obrotu kontenerowego i stabilny rozwój transportu intermodalnego. Natomiast w segmencie naczepek z ruchomą podłogą dużą rolę odgrywają branże, które nawet w trudniejszych warunkach utrzymują aktywność, jak recykling, biomasa, odpady czy rolnictwo. To sprawia, że popyt na te naczepek utrzymuje się na solidnym poziomie. Jednocześnie trzeba powiedzieć jasno: niskie stawki za transport są dziś jednym z największych wyzwań dla przewoźników. Firmy szukają oszczędności, co w wielu przypadkach nie oznacza rezygnacji z zakupów, ale ich przemyślaną optymalizację. Przewoźnicy rzadziej decydują się na zakup kolejnych ciągników, a częściej inwestują w naczepek, które zwiększają elastyczność floty i pozwalają wykonywać szerszy zakres zleceń bez zwiększania kosztów operacyjnych.

Właśnie z tego powodu, zdaniem Sławomira Łużyńskiego, rynek naczepek rośnie obecnie szybciej niż rynek ciężarówek. Wzrost rejestracji naczepek pokazuje, że firmy uzupełniają lub przebudowują flotę tak, aby była bardziej wydajna przy obecnych stawkach, a niekoniecznie ją powiększają.

W wywrotkach dołek

Dużą stabilność produkcji i sprzedaży niskopodwoziówek podkreśla Damian Stępień, przedstawiciel handlowy z firmy Bodex. Jednak w wywrotkach sytuacja przedstawia się gorzej, zgodnie zresztą z prognozami sprzed kilkunastu miesięcy.

– Na rynku polskim wywrotki cieszyły się dużo mniejszym zainteresowaniem niż w latach poprzednich, dotyczy to zarówno naczepek budowlanych jak i naczepek do transportu płodów rolnych – przyznaje Damian Stępień. – W przypadku tych pierwszych w dużej mierze spowodowane jest to brakiem dużych inwe-



Firma PTM Polska kojarzy się z naczepami Stas

**DAF XD I XF ELECTRIC
INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR 2026**



**XD XF
ELECTRIC**



Najlepsze z Najlepszych

Pojazdy DAF XD i XF Electric Nowej Generacji zdobyły tytuł International Truck of the Year 2026. Charakteryzują się niezwykle płynną pracą układu napędowego, niewyczuwalną zmianą biegów oraz modułową konstrukcją, zapewniającą elastyczność w konfiguracji akumulatorów i osi. Te nagrodzone pojazdy wyznaczają standardy w dziedzinie wydajności, bezpieczeństwa i komfortu kierowcy. Rozwijają Twój biznes – w każdym wymiarze.

Zobacz zwycięskie modele na stronie **WWW.DAF.COM/ITOTY2026**

Napędzamy zeroemisyjność



**Wielomarkowa oferta
firmy TIP**

podejmowane stopniowo, z uwzględnieniem zarówno kosztów finansowania, jak i długoterminowej rentowności floty. Widzimy więc, że rynek nie doświadcza nagłego wzrostu popytu, ale obserwujemy stopniowe wychodzenie z okresu stagnacji, co daje podstawy do umiarkowanego optymizmu na przyszły rok.

– *Uważam, że w roku 2026 warto założyć raczej umiarkowany wzrost, nieprzekraczający 10 procent* – prognozuje Damian Januszcak z PTM Polska. – *Sytuacja w branży transportowej nadal jest trudna. Jednak gdyby doszło do zakończenia wojny w Ukrainie, nasza gospodarka odczułaby wyraźne ożywienie, a popyt na usługi transportowe znacząco by wzrósł. W połączeniu ze stabilnymi warunkami finansowania i niższymi stopami oprocentowania można spodziewać się, iż popyt na naczepy wzrośnie. Wierzymy, że firmy, które w ostatnich latach odłożyły swoje decyzje zakupowe, zaczną je realizować w 2026 roku, sukcesywnie wymieniając zużyty sprzęt na nowy.*

Damian Stepień (Bodex) jest przekonany, że aby mówić o powrocie do normalności, sprzedaż naczep łącznie musiałaby zwiększyć się o ok. 20-25 proc., co na ten moment wydaje się mało prawdopodobne w ciągu najbliższych 12 miesięcy, ale w przypadku segmentu wywrotek jest to aż 70 proc. porównując do roku bieżącego.

– *Myszę, że podobnie jak inni producenci jesteśmy pełni nadziei, że rok 2026 będzie łatwiejszy, rynek stanie się bardziej przewidywalny oraz że osiągnięta stabilizacja potrwa dłużej i pozwoli nam powrócić do inwestycji w rozwój naszej firmy. Myszę, że oczekiwanie*

– *Po październiku udziały spółki wyniosły 14,7 procent, a klienci marki zarejestrowali 2.506 sztuk pojazdów (naczep i przyczep – dop. red.), co pozwoliło na utrzymanie pozycji wicelidera. Poza marką Wielton w Polsce rejestrowane są także pojazdy marek Langendorfczy Fruehauf i łącznie jako Grupa Wielton nasz udział w rynku polskim wyniósł 14,9 procent. Cieszy nas bardzo, że klienci doceniają nasze rozwiązania i biorąc pod uwagę poszczególne segmenty, w okresie styczeń–październik marka Wielton zajmuje pierwsze miejsce pod względem rejestracji naczep wywrotek czy drugie miejsce w naczepach furgonowych oraz podkontenerowych. Naszym celem jest wspieranie przewoźników w ich codziennej pracy, dlatego ważnym dla nas momentem w tym roku była także premiera uniwersalnej, wystandaryzowanej naczepy kurtynowej Wielton Evo będącej naszą odpowiedzią na zmieniające się potrzeby branży, zarówno w zakresie kosztów operacyjnych, jak i nowoczesnych narzędzi wspierających zarządzanie flotą.*

Monika Miśkiewicz, kierownik działu handlowego Febera uważa, iż po roku 2024, który przeszedł do historii jako jeden z najtrudniejszych na rynku, w kończącym się 2025 obserwujemy pierwsze sygnały ożywienia. Rynek naczep zaczyna powoli odbijać, choć wciąż jest bardzo daleki od poziomów sprzed kryzysu. Mimo pojawiających się pozytywnych sygnałów rynek nadal pozostaje wrażliwy na różnego rodzaju zawirowania.

– *W części europejskich gospodarek wciąż obserwuje się wyraźne spowolnienie, co osłabia popyt i wpływa na dynamikę całej branży –*

ocenia Monika Miśkiewicz. – *Dodatkowo wysokie koszty eksploatacji oraz finansowania pozostają istotnym obciążeniem dla firm transportowych. Przewoźnicy ciągle działają pod presją niskich stawek, które ograniczają ich rentowność. Co więcej, trwająca wciąż wojna za naszą wschodnią granicą również nie pozostaje bez wpływu na rynek naczep. Wszystkie te czynniki w dużym stopniu rzutują na sytuację w branży transportowej. Obecnie rynek znajduje się w fazie delikatnej poprawy, jednak mimo pozytywnych sygnałów, branża wciąż działa w atmosferze znacznej ostrożności.*

A w nowym roku

Żadnego, przesadnego optymizmu nie ma i być nie może. Ekspertki szacują przyszłoroczny wzrost w naczepach ostrożnie, raczej jednocyfrowo. Jak argumentuje Monika Miśkiewicz z Febera, decyzje zakupowe są dokładnie analizowane, a inwestycje



**Kraker, jedna z dwóch marek
sprzedawanych przez Trailertec**



*Andrzej Mowczan
z Wieltonu*



*Evo, wystandaryzowana
naczepa kurtynowa Wieltonu*

utrzymania podobnego wzrostu jak w roku bieżącym dla całości rynku nie jest przesadą, podobnie jak 20-30 procent wzrostu dla segmentu wywozów – komentuje Damian Stępień.

Według Piotra Suwały z firmy TIP wzrost ponad 10 proc. nie będzie możliwy bez impulsu, jakim niewątpliwie byłoby zakończenie wojny na Ukrainie i odbudowa

tego kraju. Rynek będzie stabilny a wzrost, jeśli wystąpi, będzie 2-3-procentowy. 2026 powinien być rokiem stabilnym, bez spektakularnych zakupów czy przejęć w sektorze transportowym.

– Biorąc pod uwagę tak duży ostatnio dynamizm branży, formułowanie prognoz jest wyzwaniem – to zdanie Andrzeja Mowczana

z Wieltonu. – Niemniej jednak dostrzegając coraz więcej pozytywnych sygnałów od przewoźników oraz obserwując poprawę popytu na nowe samochody ciężarowe, jeśli chodzi o rok 2026 liczymy na dalszą, stopniową poprawę rynku. Jednocześnie ostatnie lata nauczyły nas tego, że musimy pozostać czujni i być przygotowani na różne scenariusze. 📊

Sfinansuj transport ciężki z Nest Lease

Nest!

LEASE

Finansujemy m.in. autobusy, ciągniki trzyosiowe, naczepy cysterny, naczepy niskopodwoziowe, oraz inne naczepy specjalistyczne pod warunkiem zgody rzeczoznawcy.



**Leasing operacyjny,
finansowy i pożyczka**



**Finansowanie przedmiotów nowych
oraz nawet 5-letnich**



**Długi okres leasingu nawet
do 96 miesięcy**



Finansowanie od 1 dnia działalności

Sprawdź na nestlease.pl



Niniejsza treść nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 k.c. i ma charakter wyłącznie informacyjny. Ostateczne warunki umowy leasingu lub pożyczki uzależnione są od oceny Twojej zdolności do spłaty zobowiązań finansowych i ustalonych prawnych zabezpieczeń. Szczegółowe warunki zostaną przedstawione po pozytywnej decyzji finansowej. Zawarcie umowy leasingu lub pożyczki wymaga akceptacji warunków transakcji przez Nest Lease S.A.

NAJLEPIEJ NA BAZIE

Eksplatacja ciężarówki na baterie (BEV, Battery Electric Vehicle) znacząco różni się od użytkowania trakcyjnego pojazdu. Kompletnie inną sferę stanowi „tankowanie”, czyli ładowanie akumulatorów trakcyjnych.

Menedżerowie i eksperci reprezentujący różne marki samochodów są zgodni – najlepsze jest uzupełnianie energii na bazie, korzystanie z własnej infrastruktury. Najlepsze zwłaszcza dla pojazdów robiących codzienne, powtarzalne trasy i wracających do bazy. U siebie można ładować w dowolnym momencie, z reguły po skończonej pracy lub w nocy.

Daje to pełną niezależność i kontrolę nad procesem eksploatacji. Tak jest również najtaniej, zwłaszcza gdy korzysta się z własnej fotowoltaiki. Ba, nawet mała, mobilna ładowarka prądu przemiennego o mocy ok. 40 kW jest w stanie uzupełnić akumulatory w mniejszej, elektrycznej ciężarówce przez 8-9 godzin.

Jeśli trzeba „dotankować” i mamy taką możliwość, korzystnie jest to robić podczas załadunku/rozładunku. Zasięg zostanie zwiększony, bez dezorganizacji pracy. Ładowarki w punktach załadunku/rozładunku mogą sprawić, że samochód z napędem bateryjnym pokona dziennie 600-700 km, bez zbędnych przestojów na pobieranie prądu. Wtedy elektryk praktycznie zachowuje się tak samo jak pojazd na (tfu) olej napędowy.

A jeżeli trasy bywają długie, można doładowywać się na stacjach publicznych, co zazwyczaj okazuje się najbardziej kosztowne. Nawet ponad 3 zł/kWh, jeśli w grę nie wchodzi abonamenty (też nie za darmo), czy różne promocje. Trzeba mieć też na uwadze gabaryty samochodu czy zestawu.



Zdjęcie z autentycznego, roboczego ładowania elektrycznego Volvo FM w Płońsku na Mazowszu

Zazwyczaj mniejsze wehikuly kategorii N2 mieszczą się na publicznych stacjach, natomiast te większe już nie. Może okazać się konieczne odpięcie naczepy. Poza tym może się zdarzyć, że stanowisko będzie zajęte i trzeba czekać na swoją kolej. Cierpliwość wskazana, dużo cierpliwości.

Nie istnieje jednak standardowe rozwiązanie najlepsze dla każdego użytkownika e-ciężarówki. Występuje szereg indywidualizujących czynników, takich jak liczba posiadanych BEV-ów, rodzaj wykonywanego transportu, topografia trasy, czas operacji transportowych, pojemność baterii i czas ich ładowania, parametry ładowarek, przyłącze w bazie i jego parametry, płynność ruchu,

liczba operacji start & stop (zatrzymywanie się i ruszanie), również warunki pogodowe.

Idealny model?

W kolejnej sprawie, idealnego modelu eksploatacji BEV-a, również nie istnieje jedna odpowiedź. Z pewnością najbardziej efektywne energetycznie byłoby zastosowanie w kamieniołomie. Samochód zabiera ładunek na podwyższeniu, po czym zwozi go z góry przy potężnej rekuperacji, na dole jest rozładowywany i pusty wraca na górę. Akurat w tym wypadku ilość energii zużytej na podjazd pustego pojazdu, jest mniejsza niż energia odzyskanej, gdy maksymalnie obciążona ciężarówka zjeżdża. Dzięki temu nie musimy ładować pojazdu w trakcie pracy.

Oczywiście takich przypadków jest nie-
zwyczajnie mało. Jeżeli mamy na myśli bardziej
standardowe scenariusze, to przede wszyst-
kim sprawdza się praca w branży automotive
z dostawami just in time. Przy ładowaniu
w trakcie załadunku i rozładunku możemy
jeździć na trzy zmiany 24/7, bez dodatko-
wych przestojów. Innym, bardzo dobrym
przykładem jest branża komunalna, gdzie
pojazdy rzadko pokonują powyżej 250 km
dziennie, najczęściej mając przerwę przynaj-
mniej 8 godzin w trakcie doby, kiedy mogą
być ładowane małym prądem. Z identycz-
nych powodów również lokalna dystrybucja,
np. towarów do sieci handlowych, wydaje się
świetnym modelem użytkowania. Tak samo
jak usługi kurierskie, dostawy miejskie, logi-
styka ostatniej mili jakże popularna od czasu
pandemii. Oprócz tego pojazdy zeroemisyjne
doskonale sprawdzą się w portach przy trans-
porcie kontenerów.

Nie ulega jednak wątpliwości, że model
użytkowania musi być poparty wyliczeniami,
a nie tylko entuzjazmem i chęcią. Trzeba
przy tym zastosować podejście dynamiczne,

**Baterie Volvo prawie pełne, a moc
jeszcze około 150 kilowatów!**



CCS

starać się wziąć pod uwagę wszystkie zmien-
ne. Pojazdy na baterie najlepiej sprawdzają
się na stałych, zdefiniowanych, niedługich
trasach, z podobnym ładunkiem. Dlatego
też nadają się do branż o wysokiej powta-
rzalności operacyjnej, jak FMCG (Fast-Mo-
ving Consumer Goods), czy e-commerce.

Pewność co do infrastruktury ładowania,
wiedza o masie ładunku, znajomość warun-
ków drogowych pozwalają dosyć precyzyjnie
określić zapotrzebowanie na prąd. I dzięki
temu dobrać ilość pakietów bateryjnych tak,
żeby wykorzystać maksymalnie ładowność
pojazdu, a jednocześnie nie przepłacać za
zbędne baterie, niepotrzebne ze względu na
zasięg.

Co poza BEV-em?

Od lat importerzy normalnych
ciężarówek powtarzają, że liczy się nie
tylko sam pojazd, że sprzedają rozwiązania
transportowe, że wspierają przewoźników
w ich biznesie. A jak dzieje się z elektryka-
mi? Podobnie. Bo sam BEV, nawet najlepiej
skonfigurowany, bez infrastruktury ładowania
nie będzie w stanie wykonywać swojej pracy.
Naturalnym jest więc, że razem z pojazdem
większość importerów oferuje zarówno łądo-
warki, jak też ekspertyzy w zakresie przygo-
towania infrastruktury w miejscu ładowania,
sprawdzenie dostępnych mocy, możliwości
przyłącza itp. itd. W przypadku instalowania
przez firmę prowadzącą transport własnej fo-
towoltaiki, w grę wchodzi audyt energetyczny
i analiza lokalizacji.

Kolejna usługa to przygotowanie
finansowania e-taboru. Oczywiście względnie
najłatwiejsze jest leasingowanie, ale ostatnio
popularna stała się pomoc przy składaniu
wniosków o dofinansowanie zakupu pojazdu
z Narodowego Funduszu Ochrony Środowi-
ska i Gospodarki Wodnej. Co nie najlepiej

DAF ma kompleksowe rozwiązania w zakresie zelektryfikowanego transportu



*Oferta BYD
obejmuje
podwozia do
zabudowy
jak i pojazdy
kompletne*

Marcin Majak (Renault): – Nasz Range Symulator pozwala precyzyjnie określić zasięgi

świadczy o procedurze pozyskiwania tejże dopłaty, niezwykle skomplikowanej.

Poza tym w grę wchodzi – oczywiście przy nowej technice – przeszkolenie z obsługi oraz z wydajnej, ekonomicznej jazdy, obejmującej również minimalizację przestojów. Zasady ekonomicznej jazdy ciężarówką elektryczną są zupełnie inne niż zasady znane obecnie z tradycyjnych aut. Dlatego szkolenie kierowców w tym zakresie jest bardzo ważne. Także szkolenie personelu, który będzie musiał te elektryki obsługiwać. A symulatory zasięgu pozwalają precyzyjnie określić zasięgi, częstotliwość, miejsce ładowania, czas oczekiwania do zaplanowanej pojemności baterii, maksymalny ładunek itp.

Dostawcy samochodów chcą pozostać partnerem przewoźnika w całym procesie transformacji energetycznej – od analizy tras,

przez budowę infrastruktury i ewentualną integrację fotowoltaiki, aż po długofalowe wsparcie operacyjne. Podejście kompleksowe i to się chwali.

Tekst powstał w oparciu o informacje od siedmiu osób

Dziękujemy i wymieniamy w kolejności alfabetycznej marek: **Maciej Magala**, after sales manager BYD Trucks; **Krzysztof Michalik**, dyrektor zarządzający DAF Trucks Polska; **Wojciech Traczuk**, dyrektor ds. rozwoju Autobagi Polska (Foton), **Jacek Nowakowski**, menedżer ds. rozwoju biznesów napędów alternatywnych Iveco Poland; **Franciszek Drezziński**, echampion truck w Man Truck & Bus Polska; **Marcin Majak**, dyrektor sprzedaży Renault Trucks Polska; **Piotr Werner**, media relations, marcom & sustainability director Volvo Trucks Polska. 

Wojciech Traczuk (Autobagi, Foton):
– Stosujemy zintegrowane podejście

Franciszek Drezziński (MAN):
– W przypadku międzynarodowych tras lub większych flot wykonujemy kalkulacje eConsulting Advanced

Jacek Nowakowski (Iveco): – Iveco dostarcza nie tylko elektryczne modele, ale cały ekosystem



FOCUSTRUCK
SPECIAL TRANSPORT



OVERSIZE & HEAVY TRANSPORT, RELOADING, PROJECT CARGO

POLAND, UE, UKRAINE

mobile 24 h:
+ 48 608 227 533

mobile 24 h:
+ 48 602 221 009

WWW.FOCUSTRUCK.PL

e-mail:
kontakt@focustruck.pl



UWALNIAMY CZAS

„Uwalniamy czas, napędzamy rozwój”, tak brzmi nowe hasło Inter Carsu, promowane na imprezie Speed Up! w Katowicach, w sobotę, 13 grudnia. Było to zamknięte wydarzenie dla liderów branży niezależnych serwisów.

Podczas konferencji prasowej zorganizowanej przed oficjalnym otwarciem Speed Up! Maciej Oleksowicz, prezes Inter Carsu i wiceprezes Krzysztof Soszyński wyjaśnili, co w praktyce kryje się za nowym hasłem. Poprzednie „Razem tworzymy, wspieramy, dostarczamy” nadal zachowuje aktualność, ale nie jest już kluczowe. Nie chodzi więc o żadną rewolucję, tylko o płynną transformację, zmianę punktu ciężkości. Na konferencji został omówiony jeden, ale najświeższy przykład oszczędzania czasu klientów, czyli właścicieli serwisów samochodowych – identyfikacja części zamiennych przy pomocy testera diagnostycznego. Texa już działa w tym systemie, który niedługo obejmie inne testery, jak Gutmann, Bosch KTS. Połączenie urządzeń diagnostycznych z katalogiem on line Inter Carsu przyspiesza zamawianie. Maciej Oleksowicz wspominał jeszcze o tym, że obszar identyfikacji części będzie w przyszłości wspomagany przez sztuczną inteligencję. Przyznał zarazem, że chat jest marginalnie używany przez klientów (może to jeszcze nie ten moment), ale będzie rozwijany.

Dwa inne sposoby na zaoszczędzenie czasu to płacenie u kierowcy i eSowa. Jeśli ktoś zamawia i chce zapłacić dopiero po otrzymaniu towaru, nie ma problemu.



Miejscem spotkania było Międzynarodowe Centrum Kongresowe przy pl. Słowika i Antalla 1

Może to zrobić nawet u kierowcy, który dostarcza części prosto do warsztatu. Natomiast eSowa to program do zarządzania modułami warsztatowymi, dokumentami sprzedaży, terminarzem.

Zaoszczędzony czas można przeznaczyć na rozwój warsztatu, na myślenie o rozwoju. Jak zaznacza Maciej Oleksowicz, liczba stanowisk jest ważna, ale nie decyduje o wszystkim. Kolejka do warsztatu niewątpliwie cieszy, lecz można też zachęcić klientów, którzy będą bardziej rentowni lub bardziej pasowali do profilu działalności danego obiektu. Można rozwinąć nowe umiejętności,

np. oferować bardziej specjalistyczne usługi. Ale na to wszystko trzeba mieć czas.

Na wielu nogach

Olbrzymie atuty Inter Carsu to wielosegmentowość i wielobrandowość. Ambicją jest oferowanie każdej części do każdego pojazdu. Staje się to z roku na rok coraz większym wyzwaniem. Prezes Maciej Oleksowicz podał symptomatyczny przykład – filtr powietrza. Niby podstawowy, prosty element, a jest filtrów w ofercie około trzech tysięcy. Owszem, przyczyniają się do tego producenci pojazdów, którzy wprowadza-

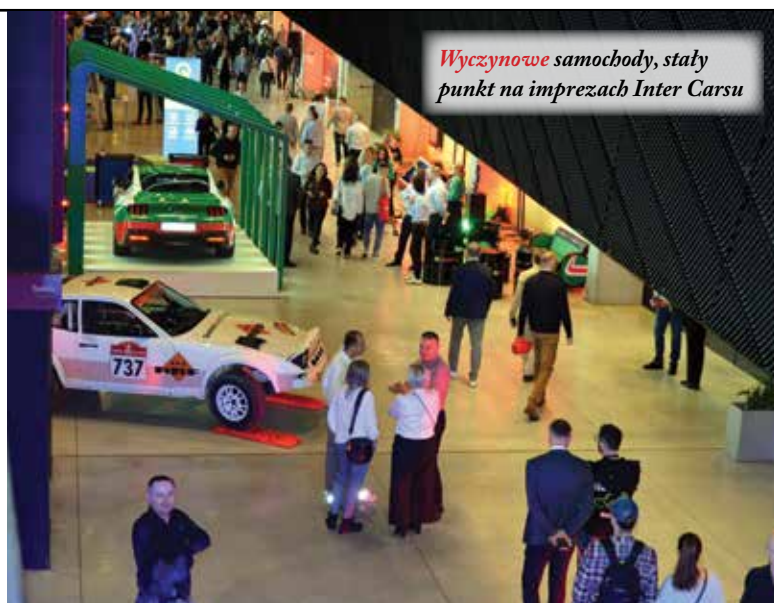
Kamery Prido 3-View

Uzyskaj potrójne bezpieczeństwo, dzięki trzem kamerom



Zapomnij o sytuacjach, w których rejestrator nie nagrał pełnego przebiegu zdarzenia drogowego, ponieważ kręcił jedynie to, co działo się przed maską Twojego auta. Nowa seria kamer Prido wychodzi naprzeciw potrzebom kierowców oferując w zestawie aż **3 kamery – przednią, tylną oraz kabinową**. Dzięki temu wideorejestrator nagra wszystko co dzieje się przed, za, wewnątrz oraz z boków Twojego auta, a Ty – w razie potrzeby – uzyskasz pełen ogląd sytuacji, która przytrafiła Ci się na drodze.

prido



Wyczynowe samochody, stały punkt na imprezach Inter Carsu



Od lewej: Krzysztof Soszynski, wiceprezes i Maciej Oleksowicz, prezes Inter Carsu

ją minimalne zmiany i już powstają nowe referencje. – *Lider nie może popaść w stagnację, w brak pokory i zadufanie* – deklaruje wiceprezes Krzysztof Soszynski.

– *Inter Cars to główny wróg Inter Carsu. Analizujemy trzech, głównych graczy w danym segmencie na każdym rynku.*

Wykorzystać trendy

Warto podkreślić nastawienie szefostwa Inter Carsu do zmian, żeby wymienić tylko dwie najczęściej ostatnio podnoszone w mediach, elektromobilność oraz ekspansję chińskich producentów aut. Prezesi nie widzą w tym tylko zagrożenia.

– *To jest moment płynnej zmiany, chociażby ze względu na wielkość parku, na zróżnicowanie tego parku, na zróżnicowanie technologii* – uważa Maciej Oleksowicz.

– *Wierzymy w taki świat, który będzie miksem wielu technologii, wielu rozwiązań. Przyjmujemy założenie, że wszystkie dane które znamy, świadczą o tym, że to jest dla nas olbrzymia szansa. Dla nas, jako rynku, Inter Cars jest częścią tego rynku. My traktujemy, że ten rynek będzie rósł i będzie cały czas zdobywał udział versus serwisy autoryzowane. I to jest misja, która nam przyświeca. I to jest sposób, w jaki patrzymy na te megatrendy, które dzieją się na świecie. Jak z tej technologii, jak z tego trendu, jak ze zmiany społecznej wyciągnąć jeszcze więcej. Jak się do tego dostosować. Niezależny rynek to przede wszystkim wybór dla klienta. Chcemy dawać ten wybór, chcemy mieć w związku z tym najszerszy asortyment.* Prezes Oleksowicz nie ukrywa przy

tym, że ciężkie czasy czekają europejskich producentów samochodów. Zapewne nie obejdzie się bez regulacji w Unii. Chińskie marki korzystają u siebie z państwowego wsparcia. Maciej Oleksowicz przyrównał to do rywalizacji sportowej, w której jeden z uczestników korzysta z dopingu. Być może taki „doping” będzie potrzebny europejskim producentom.

35 lat i rajdy

Katowicka impreza stanowiła zarazem podsumowanie 35-lecia Inter Carsu. Firma jest obecnie druga w Europie, handluje

częściami zamiennymi na ponad 20 rynkach. Prezes Maciej Oleksowicz, znany niegdyś rajdowcem, poświęcił się prowadzeniu przedsiębiorstwa założonego przez ojca, Krzysztofa Oleksowicza. Ciągnie jednak wilka do lasu, pan Maciej wystartuje w przyszłorocznym, styczniowym Rajdzie Dakar, jako kierowca czterokołowca SSV (side-by-side vehicle) pilotowany przez Marcina Sienkiewicza. Na Speed Up! nie mogło zabraknąć znanych sportowców, Krzysztofa Hołowczyca, Kajetana Kajetanowicza, Rafała Sonika, Bartosza Ostalowskiego czy Adama Małysza. 



AKCESORIA DO CIĘŻARÓWEK

AUTOMATYCZNE ŁAŃCUCHY ŚNIGOWE ROTACHAIN

- Zwiększ bezpieczeństwo kierowcy, pojazdu oraz ładunku
- Zyskaj komfort i czas, dzięki zautomatyzowanemu systemowi łańcuchów.
- System załączany z kabiny sprawia, że państwa łańcucha lądują jak dywan pod opony w 3 sekundy
- Po prostu przełącz się na przyczepność, szczególnie na oblodzonej nawierzchni!

SYSTEM

- posiada koło łańcuchowe z możliwością smarowania co wydłuża żywotność łożysk
- istnieje możliwość wymiany samych talerzy łańcuchowych co daje najniższe koszty eksploatacji

ENA Ltd Sp. z o.o.
ul. Batalionów Chłopskich 1D
83-000 Pruszcz Gdański

+48 58 300 96 00 WWW.ENATRUCK.PL

rotachain

Najwyższa jakość w najniższej cenie!




STRATEGIA PRZETRWANIA I ROZWOJU. JAK NOWOCZESNE FINANSOWANIE CHRONI PŁYNNOŚĆ W DOBIE RYNKOWYCH TURBULENCJI

Polska branża TSL i sektor maszynowy, choć pozostają europejskimi liderami, mierzą się obecnie z jednym z najtrudniejszych okresów w historii. Rekordowe zadłużenie, spadające wolumeny przewozowe i niepewność geopolityczna sprawiają, że decyzje inwestycyjne podejmowane są z dużo większą ostrożnością.

W tej sytuacji rola leasingu uległa fundamentalnej zmianie. Z narzędzia dającego korzyści podatkowe awansował on do roli strategicznego mechanizmu obronnego, chroniącego to, co dziś najcenniejsze: płynność finansową przedsiębiorstw.

Płynność finansowa – tarcza w obliczu zatorów

Podstawowym wyzwaniem, z którym mierzą się dziś zarówno dostawcy sprzętu, jak i ich klienci, jest kondycja finansowa rynku. Statystyki są nieubłagane – na koniec sierpnia 2025 roku zadłużenie firm z sektora TSL w Polsce osiągnęło rekordową wartość 1,64 mld zł. Blisko 80% tego długu przypada na transport drogowy towarów. Nakłada się na to spadek popytu – w pierwszej połowie roku przewieziono o 13,4% mniej ładunków niż rok wcześniej.

W warunkach, w których przychody są nieregularne, a koszty operacyjne (paliwo, wynagrodzenia, obciążenia publicznoprawne) stale rosną, zakup taboru za gotówkę staje się ryzykowny. Zamrożenie kapitału w środkach trwałych pozbawia firmę „poduszki bezpieczeństwa”.

Tutaj kluczową rolę zaczyna grać nowoczesne finansowanie. Leasing operacyjny pozwala uniknąć angażowania dużego kapitału własnego na start. Zamiast jednorazowego wydatku, przedsiębiorca rozkłada ciężar inwestycji na przewidywalne raty. Długie okresy finansowania pozwalają maksymalnie obniżyć miesięczne obciążenie, chroniąc bufor gotówkowy firmy. Te środki mogą zostać wykorzystane na pokrycie bieżących zobowiązań w oczekiwaniu na spływ należności od kontrahentów.

Nest!
LEASE

*“zadłużenie firm z sektora TSL
w Polsce osiągnęło rekordową wartość 1,64 mld zł.”*

Elastyczność – polisa na niepewne czasy

Ryzyko w dzisiejszym biznesie nie ogranicza się wyłącznie do ekonomii. Czynniki geopolityczne, takie jak zamykanie granic (np. z Białorusią) czy zmiany szlaków logistycznych, wprowadzają ogromną niepewność operacyjną.

Firma, która zainwestowała we własną flotę, w przypadku nagłej zmiany koniunktury zostaje z aktywami, które trudno upłynnić.

Leasing oferuje możliwość relatywnie szybkiego dostosowania wielkości i specyfikacji parku maszynowego do aktualnych kontraktów. Dziś kluczem do sukcesu nie jest posiadanie sprzętu na własność, ale dostęp do niego wtedy, gdy jest potrzebny i generuje zysk.

Nest Lease: Partnerstwo oparte na zrozumieniu rynku

Jako Nest Lease obserwujemy te zmiany z bliska. Rozumiemy, że w obecnej sytuacji rynkowej zarówno Dealer, jak i Klient końcowy potrzebują partnera, który widzi więcej niż tylko cyfry w tabeli Excela. Nasza oferta została skonstruowana tak, by odpowiadać na konkretne wyzwania dzisiejszego rynku:

Wsparcie dla nowych podmiotów (start-upy i przebranżowienia)

Na rynku pojawiają się nowi, ambitni gracze – czy to niedawno zarejestrowane firmy transportowe, czy doświadczeni operatorzy sprzętu budowlanego przechodzący na własną działalność gospodarczą. Trudne jest uzyskanie finansowania dla takich podmiotów przy użyciu „tradycyjnych”

Nest!
LEASE

*“Leasing operacyjny pozwala uniknąć angażowania
dużego kapitału własnego na start.”*

form finansowania, ponieważ wiąże się one z wymogiem posiadania wieloletniej historii prowadzenia biznesu. Nest Lease podchodzi do tego strategicznie, widząc w start-upach potencjał do szybkiego rozwoju:

- Leasing od 1. dnia działalności: umożliwiamy finansowanie kluczowych aktywów (jak np. pierwszego ciągnika siodłowego czy koparki) już od pierwszego dnia istnienia firmy. Oznacza to, że przedsiębiorca nie traci cennego czasu i może natychmiast rozpocząć generowanie przychodów.

- Niski wkład własny (od 5%): wymóg niskiego wkładu własnego jest krytyczny. Nowo założone firmy transportowe i budowlane potrzebują dużej ilości kapitału na bieżące koszty (paliwo, ubezpieczenia, pensje). W Nest Lease minimalizujemy zamrażanie środków, oferując leasing już od 5% wpłaty początkowej, co znacząco poprawia płynność finansową na starcie.

- Realne wsparcie dla małych firm: w przeciwieństwie do banków, stosujących zwykle sztywne reguły, my nie opieramy się tylko na automatycznych algorytmach dla nowych podmiotów. Jesteśmy partnerem, który nie boi się finansowania małych firm, dając im szansę na zdobycie zleceń wymagających posiadania własnego, nowoczesnego sprzętu.

2. Szeroki zakres finansowania i maksymalna elastyczność

Rynek transportu ciężkiego jest niezwykle zróżnicowany – od logistyki, przez specjalistyczne przeładunki, po ciężkie roboty

ziemne. Nasza oferta odpowiada na tę dywersyfikację, koncentrując się na elastyczności i możliwości racjonalizowania wydatków inwestycyjnych:

- Kompleksowe finansowanie floty: oferujemy finansowanie szerokiej gamy środków trwałych. Obejmuje to ciągniki siodłowe i autobusy, specjalistyczne naczepy (np. cysterny, chłodnie, niskopodwoziowe do maszyn budowlanych), a także maszyny budowlane (koparki, ładowarki) i sprzęt leśny. Klient może sfinansować całą inwestycję w jednym miejscu.

- Finansowanie sprzętu używanego: finansujemy sprzęt używany w wieku do 5 lat, co pozwala przedsiębiorcom na pozyskanie sprawdzonych maszyn w niższej cenie, przy zachowaniu korzystnych warunków leasingowych.

- Rozdzielenie płatności (podwozie i zabudowa): jest to kluczowy element elastyczności, zwłaszcza przy niestandardowych pojazdach.

- Wybór optymalnych dostawców: swobodne łączenie podwozia od jednego producenta z dedykowaną zabudową od drugiego.

Razem bezpieczniej przez turbulencje

W burzliwych czasach, gdy wskaźniki makroekonomiczne są niepewne, warto postawić na stabilne i elastyczne partnerstwo. Nest Lease to nie tylko dostawca kapitału. To sojusznik, który pomaga firmom transportowym i budowlanym przejść od defensywy finansowej do kontrolowanego rozwoju.

– Obecna sytuacja rynkowa wymaga od nas zmiany myślenia o finansowaniu. To już nie tylko sposób na nabycie środka trwałego, ale element zarządzania ryzykiem przedsiębiorstwa. Naszą rolą w Nest Lease jest dostarczenie takich rozwiązań, które pozwolą Dealerom skutecznie sprzedawać mimo trudniejszego rynku, a Klientom bezpiecznie inwestować, nie tracąc płynności finansowej. Jesteśmy elastyczni, bo czasy tego wymagają – mówi Bartosz Szewczyk, Dyrektor Dep. Współpracy z Dostawcami z Nest Lease.

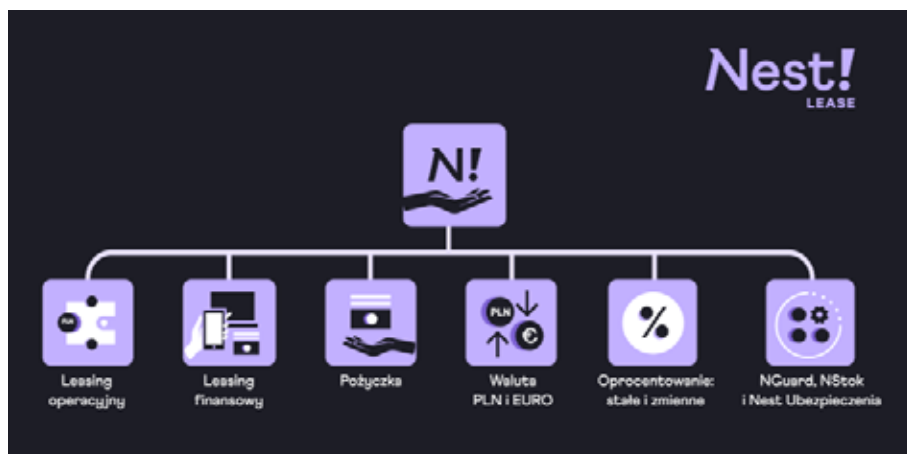
Zapraszamy do współpracy dealerów i dostawców, którzy szukają sprawdzonych rozwiązań wspierających sprzedaż, oraz przedsiębiorców, którzy chcą bezpiecznie budować swoją pozycję na rynku.

Zadłużenie (1,64 mld zł): Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej S.A. (KRD BIG).

Transport w kryzysowej luce – rośnie zadłużenie, maleją przewozy

Spadek Popytu (13,4% mniej ładunków): Główny Urząd Statystyczny (GUS), publikujący dane o przewozach towarów.

GUS: lipiec z wyraźnym spadkiem w przewozach ładunków



REFUNDACJA WYMIANY INTELIGENTNYCH TACHOGRAFÓW II GENERACJI – KOMPLETNY PRZEWODNIK DLA PRZEWOŹNIKÓW

Kancelaria Prawna Viggen sp. j. informuje, że w dniu 14 października 2025 r. w Dzienniku Ustaw (poz. 1385) ukazało się Rozporządzenie Ministra Infrastruktury regulujące zasady udzielania pomocy de minimis na refundację kosztów wymiany tachografów w ramach Krajowego Planu Odbudowy i Zwiększania Odporności (KPO).

Nowe przepisy otwierają formalnie możliwość uzyskania przez przewoźników dofinansowania kosztów montażu inteligentnych tachografów II generacji w pojazdach wykorzystywanych w transporcie międzynarodowym.

W niniejszym opracowaniu prezentujemy kompletny i praktyczny przewodnik dotyczący zasad przyznawania wsparcia, warunków kwalifikacji, procedury składania wniosków oraz potencjalnych ryzyk, na które

powinni zwrócić uwagę przedsiębiorcy z branży transportowej.

1. Kto może skorzystać z refundacji?

Zgodnie z rozporządzeniem:

- Uprawniony przewoźnik drogowy – to przewoźnik w rozumieniu ustawy o transporcie drogowym, posiadający licencję wspólnotową i traktowany jako jedno przedsiębiorstwo (w tym powiązania kapitałowe) w rozumieniu przepisów UE.

• Właściwy pojazd – pojazd:

- zgłoszony do licencji wspólnotowej,
- używany do przewozu rzeczy lub osób zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 561/2006.

Ważne: do programu nie kwalifikują się pojazdy, które już wcześniej otrzymały refundację tachografu.

2. Ile wynosi dofinansowanie?

- Maksymalnie 3 000 zł na jeden właściwy pojazd – kwota odpowiadająca kosztowi wyposażenia w inteligentny tachograf.

- Pomoc ma charakter dotacji w formule de minimis.

- Program obowiązuje do 31 sierpnia 2026 r.

3. Zasada pierwszeństwa w naborze.

Wprowadzono priorytetowe zasady dla pierwszego naboru:

1. W pierwszej kolejności refundację otrzymają przewoźnicy na maksymalnie 10 pojazdów.

2. Dopiero później rozpatrywane będą wnioski obejmujące kolejne pojazdy z floty.



ISUZU D-MAX

TruckEkspert

AUTORYZOWANY DEALER ISUZU

05-870 Błonie k/Warszawy
ul. Powstańców 97 A (Dk nr 92)
www.truckekspert.eu

DEALER ROKU 2020 i 2021

*Wesołych Świąt!
Szczęśliwego Nowego Roku!*

WYPRZEDAŻ ROCZNIKA 2025

suma korzyści do **25 000 zł**

ZADZWOŃ SPRAWDŹ OFERTĘ 665 392 250

To oznacza, że nawet przewoźnicy dysponujący dużą flotą powinni rozpocząć od zgłoszenia pierwszych 10 pojazdów.

4. Jakie warunki musi spełnić przewoźnik?

Przed złożeniem wniosku przewoźnik powinien upewnić się, że:

- posiada ważną licencję wspólnotową,
- pojazdy są zgłoszone do tej licencji i podlegają przepisom 561/2006,
- tachograf został wymieniony na G2V2 zgodnie z terminami pakietu mobilności,
- nie przekracza limitu pomocy de minimis (200 tys. euro w ciągu 3 lat podatkowych – 100 tys. euro dla sektora transportu).

5. Procedura wnioskowa.

a. Wniosek musi zawierać m.in.:

1. Dane przewoźnika: nazwa/firmę, NIP/REGON, numer licencji, numer teczki GITD, dane reprezentanta.
2. Dane pojazdu: numer rejestracyjny, numer tachografu.
3. Dane instalatora/warsztatu: firma, NIP/REGON, numer zezwolenia.
4. Numer rachunku bankowego.

5. Oświadczenia: o wyposażeniu pojazdu w tachograf, o pomocy de minimis, inne wymagane w regulaminie ARiMR.

b. Do wniosku należy dołączyć:

- potwierdzenie montażu tachografu,
- wydruk danych technicznych,
- dokumenty/oświadczenia de minimis.

c. Sposób składania wniosku:

- wyłącznie elektronicznie poprzez system ARiMR,
- logowanie: profil zaufany, podpis kwalifikowany lub podpis osobisty,
- cała korespondencja z ARiMR odbywa się w systemie teleinformatycznym.

6. Najczęstsze błędy przy wypełnianiu wniosków.

- zgłoszenie pojazdu, który nie jest właściwy (np. nieujęty w licencji wspólnotowej),
- wymiana tachografu dokonana poza terminem albo pojazd fabrycznie wyposażony w G2V2,
- przekroczenie limitu pomocy de minimis,
- błędy formalne we wniosku lub brak wymaganych załączników,

- wyczerpanie środków programu przed złożeniem wniosku.

Program refundacji kosztów wymiany tachografów II generacji został uruchomiony 14 października 2025 r. i potrwa do 31 sierpnia 2026r. Skierowany jest do wszystkich przewoźników posiadających licencję wspólnotową, niezależnie od wielkości floty, choć w pierwszym naborze priorytetowo obsługiwane będą wnioski obejmujące do 10 pojazdów.

Maksymalna kwota wsparcia wynosi 3 000 zł na pojazd. Wnioski składane są wyłącznie online w systemie ARiMR.

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa przekaze do publicznej wiadomości na stronie Biuletynu Informacji Publicznej, informację o terminie pierwszego lub uzupełniającego naboru wraz z regulaminem danego naboru, w terminie nie późniejszym niż 14 dni przed rozpoczęciem danego naboru.

Opracowała: Karolina Grzelec

**– Kierownik Działu Silnik Prawny
Kancelaria Prawna Viggen Sp.j**



TMS I TELEMATYKA – SZTUKA INTEGRACJI

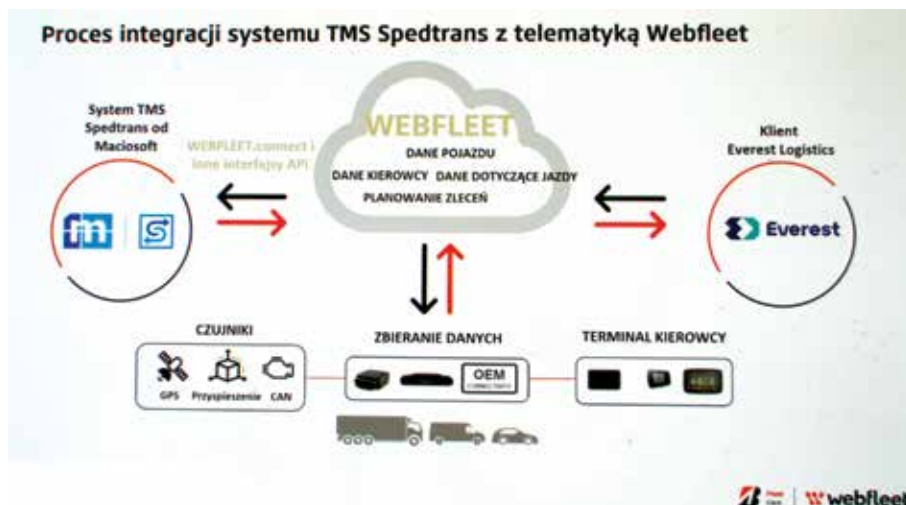
Everest Logistics Services to firma specjalizująca się w planowaniu i organizacji logistycznego łańcucha dostaw. Oferuje usługi transportowe, posiada magazyny.

Projektując obsługę logistyczną dostosowaną do specyfiki i wymagań klientów używa zaawansowanych narzędzi informatycznych. Rola TMS (Transportation Management System) oraz telematyki jest tu nie do przecenienia. Zwłaszcza, że oba rozwiązania zintegrowano, co przyniosło wymierne korzyści.

Elastyczność, przejrzystość rozliczeń, kompleksowość obsługi, jakość i terminowość – to cechy które dla skuteczności działania mają olbrzymie znaczenie. TMS umożliwia np. automatyzację procesów związanych z wyborem przewoźnika, planowaniem tras i monitorowaniem przesyłek, przyspiesza alokację zleceń. Z kolei telematyka pozwala np. na raportowanie przebiegów i monitorowanie pojazdów, ale również na stosowanie ETA (Estimated Time of Arrival), który umożliwia przewidzenie czasu przybycia przesyłki do miejsca przeznaczenia. Tobiasz Wąsowski, Managing Partner & Founder, CEO, Everest Logistics Services podkreśla, jak ważnym z punktu widzenia firmy jest to, by sprawnie połączyć oba systemy. – *Wymiana informacji między zarządzającymi transportem, a kierowcą, wprowadzanie danych, weryfikacja kontrahenta, przesłanie adresu do kierowcy itp. To wszystko musi współgrać, a integracja pozwala przyspieszyć te procesy* – zaznacza. A jak to działa? – prezentowano podczas specjalnie przygotowanego webinaru.

Czym jest integracja?

Wojciech Filipiak, Associate Manager Sales Engineering, Webfleet (dostawca telematyki) podkreśla, znaczenie integracji, wyjaśniając istotę samego pojęcia. – *Oznacza połączenie systemów informatycznych, proces łączenia narzędzi, platform różnego typu. Pozwala na automatyczne przysyłanie danych i usprawnia zarządzanie transportem.*



W naszym przypadku to TMS oraz telematyka. Systemy wyposażone są w specjalne interfejsy umożliwiające tę integrację – mówi W. Filipiak.

T. Wąsowski (Everest Logistics Services) zaznacza, jak istotne było znalezienie opcji połączenia obu systemów. W TMS mowa o zleceniach, kontrahentach itp. z kolei w telematyce chodzi o dane na temat położenia, parametrów... Wśród danych przekazywanych z telematyki do TMS mogą być np.: pozycja pojazdu, prędkość, przebieg; status zlecenia, czas jazdy / pracy / odpoczynku kierowcy; poziom paliwa, temperatura przestrzeni ładunkowej, ale również informacje o stylu jazdy danego kierowcy i stanie technicznym pojazdu.

Wyzwania branżowe

Alicja Paczka, kierownik ds. sprzedaży i wdrożeń, Spedtrans/Macintosh (dostawca TMS) zaznacza, że współczesne systemy TMS to w istocie swoiste centra dowodzenia całymi firmami transportowymi. Mają wspierać wszystkie procesy. – *Dzisiaj najbardziej wartościową „walutą” są ... informacje, a systemy informatyczne pozwalają je uzyskać i umożliwiają optymalne wykorzystanie*

– dodaje A. Paczka wyjaśniając przy tym, że integracja TMS oraz telematyki ma właśnie służyć temu celowi.

O tym, że coraz trudniej wyobrazić sobie funkcjonowanie firm sektora TSL bez narzędzi informatycznych mówi też T. Wąsowski (Everest Logistics Services) przypominając również kluczowe wyzwania jakie stoją przez współczesnymi firmami tego sektora. Wspomina, że zanim doszło do integracji, spedytorzy funkcjonowali niejako pomiędzy dwoma systemami. – *Podejmowanie decyzji w spedycji to niezwykle ważny proces. Kto nie zetknął się z problemami w kontaktach w kierowcę, kto nie doświadczył przysłowiowego „wiszenia na telefonach”? Sprawna wymiana informacji począwszy od wprowadzenia zlecenia, poprzez weryfikację klienta pod kątem rzetelności, aż po przekazanie kierowcy danych nt. adresów – to klucz do szybkiego, a zarazem efektywnego działania* – dodaje T. Wąsowski.

Wśród podstawowych wyzwań przed integracją wymienia m.in. rozproszenie danych (informacje o pojazdach, trasach i zleceniach przechowywane w różnych systemach), a w konsekwencji spowolnione

procesy (większe ryzyko błędów / brak pełnej widoczności floty w czasie rzeczywistym – utrudniona optymalizacja tras i ograniczona możliwość szybkiej reakcji w sytuacjach kryzysowych). Dochodzą do tego dość oczywiste problemy wynikające z ręcznego planowania tras (wyższe koszty i ograniczona efektywność procesów), a wszystko to odbywa się w czasie, gdy mamy do czynienia z rosnącymi oczekiwaniami ze strony klientów (wymaganie natychmiastowych aktualizacji i pełnego monitoringu dostaw).

Jak to działa?

Cel integracji wydaje się jasny, dane z urządzeń telematycznych (GPS, tachografów, czujników) są przysyłane do systemu TMS, który integruje je z danymi o zleceniach i trasach. Daje to menedżerom logistyki spójny obraz aktualnej sytuacji, praktycznie eliminując potrzebę pracy w wielu systemach. – *Zlecenie z TMS-a jednym kliknięciem „wędruje” do telematyki* – podsumowuje T. Wąsowski (Everest Logistics Services).

Po to jednak, aby zrealizować to zadanie, należy wykonać szereg działań. W. Filipiak (Webfleet) zwraca na uwagę na to, że już zanim zacznie się pisanie oprogramowania pozwalającego na wymianę danych,

użytkownik TMS-a musi zdefiniować rzeczywiste potrzeby. – Czego naprawdę oczekujemy, co chcemy mieć? – to pytania na które trzeba odpowiedzieć. Bywa, że wcale nie jest to takie proste. Zaznacza to m.in. A. Paczka (Spedtrans/Maciosoft). Jak wynika z wieloletniej praktyki wdrożeniowej tej firmy, wprawdzie zawsze jest jakaś baza, jednak w istocie rzeczywista funkcjonalność TMS jest możliwie dokładnie dopasowywana do potrzeb konkretnego użytkownika. – *Bywa, że nawet duzi gracze rynkowi mają problemy ze sprecyzowaniem swych potrzeb. My z danym klientem wypracowujemy model, w kolejnym etapie „wchodzimy w szczegóły”. Następnie przychodzi część związana z detalami technicznymi (dostęp do danych itp.)* – mówi A. Paczka zaznaczając, iż firmy transportowe pozornie wyglądają tak samo, jednak w istocie są inne wewnętrznie. Dlatego tak ważne jest uwzględnienie tej specyfiki.

Na temat samej integracji mówi też T. Wąsowski (Everest Logistics Services). – *Chciałem aby realizować to dwutorowo. Aby działać tak, jak dotychczas, a z drugiej strony aby miękko „wchodzić” w nowe rozwiązanie. To sprawiło, że było od razu widać korzyści jakie uzyskujemy. Konkretnie chodzi o minimalizowanie czasu przeznaczanego na realizację*

poszczególnych procesów. Zresztą, w czasie samego wdrożenia pojawiały się kolejne propozycje... – dodaje T. Wąsowski

Długa lista korzyści

Integrację systemów robi się po to, aby uzyskać policzalne korzyści operacyjne, a w konsekwencji również finansowe. A. Paczka (Spedtrans/Maciosoft) podkreśla, że w efekcie owej integracji zyskują zarówno spedytorzy, jak i sami kierowcy.

T. Wąsowski (Everest) przywołuje w tym miejscu dane mówiące o tym, w jakim stopniu integracja wpłynęła na poszczególne procesy. A zatem, np. planowanie tras następuje o ponad jedną trzecią szybciej, niż miało to miejsce przed integracją, a o 40 proc. krótszy jest czas rozliczeń kierowców. Integracja przyczyniła się również do zmniejszenia (o ponad połowę), błędów administracyjnych. Widoczność floty w czasie rzeczywistym wpłynęła w znaczący sposób na zmniejszenie opóźnień (T. Wąsowski szacuje je na 25 proc.), a o 40 proc. zmniejszyła się ilość rzeczywistych połączeń telefonicznych z kierowcami. Mniej więcej o jedną czwartą przyspieszyła natomiast szybkość reakcji na zdarzenia losowe. Wzrost efektywności całej organizacji szacowany jest na ok. jedną piątą. 📺



TEKST: Robert Przybylski ZDJĘCIA: Międzynarodowa
Unia Transportu
Drogowego IRU

NIEBIESKA PLAKIETKA TIR

Karnet TIR umożliwił drogowe przewozy międzynarodowe i pomógł odbudować powojenną Europę. Teraz ułatwia międzynarodowe przewozy w Azji.



Kadr z filmu IRU z uroczystego przejazdu pierwszej szwajcarskiej ciężarówki do Francji. W tym samym czasie francuski pojazd wjeżdżał do Szwajcarii.

Wielką nadzieją dla Międzynarodowej Unii Transportu Drogowego IRU oraz rozwoju wykorzystania karnetów TIR są Chiny. Do jesieni 2025 roku tamtejsze władze zezwoliły na wdrożenie systemu TIR w 48 portach granicznych i miastach śródlądowych. Dzięki temu zyskały połączenie ponad sześćdziesięcioma trasami z przeszło trzydziestoma krajami Azji i Europy.

IRU podkreśla, że uproszczenie formalności celnych dzięki systemowi TIR w wewnętrznych urzędach celnych w Chinach jest szczególnie korzystne w przypadku towarów o dużych gabarytach, łatwo psującej się żywności, towarów niebezpiecznych, handlu elektronicznego, precyzyjnych instrumentów i innych towarów, dla których obowiązują

wysokie wymagania dotyczące bezpieczeństwa i terminowości transportu.

Przykładem może być dostawa akumulatorów litowo-jonowych z Chin do Turcji: licząca 7 tys. km podróż trwała zaledwie trzy tygodnie, gdy transport morski zajmuje zazwyczaj 30–40 dni. IRU zapewnia, że korytarz transkaspijski (otwarty w lipcu 2024 roku) jest regularnie wykorzystywany przez chińskich operatorów w ramach systemu TIR.

Pojawiają się jednak nowe wyzwania. Korki i długie kolejki stają się normą, powodując opóźnienia, wyższe koszty i wywierając znaczną presję na kierowców, operatorów i środowisko. W związku z przewidywanym podwojeniem wielkości przewozów towarowych na korytarzu transkaspijskim do 2030

roku, prezes IRU Umberto de Pretto podkreślił znaczenie cyfryzacji (eTIR, e-CMR, e-zezwolenia i e-wizy) i dodatkowych rozwiązań administracyjnych ułatwiających handel.

IRU wskazuje, że system TIR skraca czas tranzytu granicznego nawet o 92 proc., obniża koszty transportu nawet o 50 proc. i redukuje emisję CO₂ w strefach przygranicznych nawet o 90 proc.

Korzystając z tych rozwiązań Chińczycy otwierają nowe szlaki transportowe. W ramach pierwszej w historii Kantonu operacji TIR, chiński przewoźnik przetransportował żywe rośliny do Ałmaty w Kazachstanie. Pięciodniowa podróż obejmowała port w Khorgos i liczyła ponad 6.000 km. Samochody pokonywały średnio 1.200 km dziennie.

Chiński operator transportujący mrożone mięso uruchomił trasę TIR z Orszy (Białoruś) do Qingdao (wschodnie Chiny). Podróż o długości 10.000 km zajęła trzy tygodnie, skracając czas transportu o około 15 dni w porównaniu z tradycyjnym transportem morskim. Po pierwszym imporcie TIR w 2024 roku, Szanghaj zrealizował swój pierwszy eksport TIR.

Ciężarówka TIR przetransportowała trzy pojazdy ciężarowe z Szanghaju do Mińska na Białorusi. Podróż o długości 10.000 km zajęła 13 dni.

IRU podkreśla, że system tranzytowy TIR nadal zyskuje na popularności w Chinach. Między styczniem 2024 a lipcem 2025 roku liczba licencjonowanych operatorów TIR wzrosła o prawie 600 proc., a liczba pojazdów TIR zwiększyła się o prawie 1.200 proc.

Wzrosty są imponujące, jednak bezwzględne liczby pozostają małe. W 2024 roku w Chinach przewoźnicy użyli niecałe 3 tys. karnetów TIR, gdy np. w Polsce ZMPD wydało klientom ponad 7,2 tys. karnetów TIR.

Skromne początki

Powojenna Europa postawiła na wspólną pracę między krajami, którą miała ułatwić Europejska Komisja Gospodarcza Organizacji Narodów Zjednoczonych, powołana 28 marca 1947 roku na czwartej sesji Rady Gospodarczej i Społecznej ONZ. W lipcu 1947 roku EKG ONZ powołała Komisję Transportu Lądowego EKG ONZ.

Celem działania Komisji Transportu Lądowego było rozwiązywanie problemów transportowych, których na podzielonych granicach kontynencie nie brakowało. Jako pierwsi natrafili na bariery w przewozach międzynarodowych właściciele szwedzkich przedsiębiorstw autobusowych. Zaraz po wojnie wozili wycieczki na południe Europy i długie postoje podczas kontroli granicznych były trudne do akceptacji dla podróżnych. Szwedzcy operatorzy poszukiwali kontaktu z towarowymi przewoźnikami holenderskimi, którzy mieli doświadczenie w przekraczaniu granic państw kontynentalnej Europy.

W takich okolicznościach narodził się w Kopenhadze w 1947 roku Board for Coach and Truck Transport (BITAC), którego prezesem został dr F. Ernst Spat (Holender). Biuro BITAC powstało w Genewie, a sekretarzem generalnym został Szwed, płk Carl Petersen.

W tym samym czasie inne organizacje zrzeszające przedsiębiorstwa transportu drogowego z Francji, Belgii i Holandii postanowiły powołać międzynarodową organizację podobną do Międzynarodowego Związku Kolei UIC. Obie grupy dyskutowały między sobą kształt takiej organizacji i 25 lutego 1948 roku doszły w Brukseli do porozumienia, aby wspólnie stworzyć International Road Transport Union, czyli Międzynarodową Unię Transportu Drogowego IRU.

Celem IRU była reprezentacja branży na forum międzynarodowym, a w szczególności przed Europejską Komisją Gospodarczą ONZ i jej Komitetem Transportu Lądowego. Umowę powołującą IRU podpisali 23 marca 1948 roku w Genewie przedstawiciele narodowych zrzeszeń z: Belgii, Danii, Francji, Holandii,

40 LAT KOTPOL

KOTPOL Tadeusz Kot
ul. Kościuszki 80, 21-560 Międzyrzec Podlaski

Regeneracją zajmujemy się od 20 lat. Dzięki naszemu doświadczeniu możemy zaoferować wysoką niezawodność części regenerowanych, 12 miesięcy gwarancji i części tańsze nawet o 50%.

Zainteresowanym firmom:

- zregenerujemy uszkodzone części,
- wykonamy naprawę całego urządzenia,
- dostarczymy nowe części



tel. 83 371 54 65
serwis@kotpol.pl

www.kotpol.pl



Regenerowane przez nas części objęte są roczną gwarancją

Regenerując oszczędzasz pieniądze i dbasz o środowisko



Norwegii, Szwajcarii i Szwecji. Już 16 lutego 1949 roku IRU uzyskała status pozarządowej organizacji konsultacyjnej nadany przez EKG ONZ.

Prawnicy z Komitetu Transportu Lądowego ONZ już wcześniej pracowali nad prawem regulującym międzynarodowy transport drogowy. Przygotowali Porozumienia o wolnym przewozie drogowym, które składały się z trzech części: Umowy tranzytowej, Umowy o wolnym przepływnie niebędącym tranzytem i z Umowy o ułatwieniu przewozów pasażerów. Zostały one podpisane w grudniu 1947 roku w oddzielnych turach. Do Umowy tranzytowej przystąpili: Austria, Belgia, Czechosłowacja, Dania, Francja, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry i Włochy.

W tym gronie nie było Polski, która znalazła się pod sowiecką okupacją, odgradzona szczególnie od świata pilnowanymi dzień i noc granicami. Nowe, namaszczone przez Rosję Sowiecką władze nie miały czasu zajmować się przewozami międzynarodowymi, zajęte pacyfikacją ludności.

Społeczeństwo czynnie wystąpiło przeciw uzurpatorskiej władzy. Sławomir Poleszak z lubelskiego IPN szacuje, że przez podziemie niepodległościowe przewinęło się niemal 200 tys. osób, a partyzanckie oddziały zasiłki ok. 20 tys., gdy Armia Krajowa liczyła w szczytowym momencie latem 1944 roku 400 tys. osób.

Na początek ruch autobusowy

Organizacje przewoźników i politycy zajęli się uporządkowaniem międzynarodowego autobusowego transportu pasażerskiego. Panowała powszechna zgoda, że konieczne są ułatwienia w organizacji tych przewozów. Rozumiano je jako transport tych samych osób tym samym pojazdem, a podróż zaczynała się i kończyła w tym samym miejscu.

W 1948 roku 14 krajów zgodziło się na swobodne wykonywanie międzynarodowych przewozów pasażerskich. Oznaczało to, że do ich wykonywania nie było konieczne pozwolenie administracyjne lub było wydawane automatycznie. Warunkiem było spełnienie przez kraj wzajemności oraz podporządkowanie się prawu i regułom technicznym oraz administracyjnym danego kraju.

Umowę o ułatwieniu przewozów pasażerów podpisały: Austria, Belgia, Czechosłowacja, Dania, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy Zachodnie, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania i Włochy.

Przygotowaną jednocześnie Umowę o wolnym przepływnie niebędącym tranzytem podpisały: Austria, Belgia, Czechosłowacja, Dania, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy Zachodnie, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania i Włochy. Porozumienia były pomyślane jako tymczasowe, ważne do 1949 roku.

Już w 1950 roku z turystyki międzynarodowej skorzystało 25 mln osób. Najpoważniejszym ograniczeniem były restrykcje walutowe dla turystów, którym władze zakazywały wywozić dewiz, aby nie zaburzyć delikatnej równowagi bilansu płatniczego zabiedzonych wojną krajów. W przypadku turystów brytyjskich limit w 1952 roku wynosił zaledwie 25 funtów.

Powojenne ułatwienia

Do pełni rozkwitu powojennego transportu brakowało ramowej umowy dotyczącej przewozu rzeczy. Skomplikowane regulacje prawne, celne i techniczne wymagały współdziałania przemysłu. Powstanie IRU znakomicie ułatwiało i przyspieszało prowadzenie konsultacji. Sprawa stała się pilna, bowiem

przed przejściami granicznymi ustawiały się coraz dłuższe kolejki ciężarówek.

Po kilku miesiącach wytężonej pracy, 16 czerwca 1949 roku były gotowe dwie konwencje: o pojazdach użytkowych oraz o przewozie rzeczy drogami. Nowe przepisy uprościły przewozy międzynarodowe. Ciężarówki z towarem (i autobusy z pasażerami) mogły wjeżdżać do obcego kraju bez płacenia cła za pojazd.

Kierowca wypełniał tryptyk i karnet CPD (czyli Carnet de passage en douane) – taki sam od 1913 roku wypełniali kierowcy podróżujący przez europejskie granice samochodami osobowymi. Z kolei tranzyt towaru ułatwił wydawany przez IRU karnet TIR, który był odpowiednikiem karnetu CPD. Nazwa brała się z określenia „Transport International Routier”, czyli „międzynarodowy transport drogowy”.

Konwencje zakładały kontrolę celną podczas załadunku towaru i u celu, natomiast na granicy służby sprowadzałyby jedynie plomby przestrzeni ładunkowej. Należności celne i podatkowe za przewożone tranzytem towary gwarantowało IRU, które zorganizowało w tym celu fundusz ubezpieczeniowy. Gwarantami krajowymi były stowarzyszenia przewoźników i im IRU powierzyło dystrybucję karnetów.

System kontroli nie przekonywał wszystkich, budził wiele obiektywności wśród policji, służb celnych oraz urzędników resortów finansów, ale determinacja francuskich celników przeważała, aby zgodzić się na próbę i pozwolić na przejazdy pod ochroną karnetu TIR. Po długich wahaniach służby pozostałych krajów wyraziły zgodę na testy i w słoneczne południe 9 stycznia 1952 roku sekretarz generalny EKG ONZ Gunnar Myrdal odprawił na granicy w Ferney-Voltaire dwie pierwsze

ciężarówki z karnetem TIR. Jedna jechała z Francji do Szwajcarii, druga w przeciwnym kierunku.

Do końca 1952 roku IRU wydało 3.243 karnetów TIR, a cztery lata później już 25.385.

Z czasem okazało się, że wymiany handlowej nie zalała fala kontrabandy, a celnicy są w stanie skutecznie kontrolować należności dla skarbu państwa.

Na dodatek konwencja spełniała cel dla jakiego została stworzona. Ułatwienia w transporcie międzynarodowym przyniosły spodziewany wzrost obrotów handlu zagranicznego i rozwój gospodarki kontynentu. Już w 1952 roku Europa przekroczyła poziom gospodarczego rozwoju zanotowany w 1938 roku. W dekadzie lat pięćdziesiątych średni wzrost gospodarczy krajów Europy Zachodniej sięgnął 3,9 proc., gdy w okresie przemysłowego boomu 1870-1913 wynosił on 2,7 proc.

Rozkwit transportu w odwilży

Komisja Transportu Lądowego EKG ONZ oceniła, że tymczasowa formuła funk-

cjonowania transportu drogowego powinna przybrać docelowe formy i przygotowała w 1958 roku Konwencję celną o międzynarodowym przewozie towarów z zastosowaniem karnetów TIR, która weszła w życie w 1959 roku.

Tym razem Polska włączyła się w gospodarcze życie Europy i po okresie stalinowskiego terroru nastąpiła odwilż. Władze postanowiły wykorzystać transport drogowy do zwiększenia wymiany handlowej kraju.

W Polsce Rada Państwa ratyfikowała 15 stycznia 1959 roku projekt konwencji TIR, po długich dyskusjach pomiędzy Centralnym Zarządem Cel, Państwowym Zakładem Ubezpieczeń i Zrzeszeniem Międzynarodowych Przewoźników Drogowych. Karnety wydawało w imieniu IRU Zrzeszenie, powołane przez Ministerstwo Komunikacji w 1957 roku.

ZMPD pozostaje jedynym podmiotem upoważnionym przez polską administrację celną do wydawania karnetów TIR i gwarantowania w systemie TIR w Polsce. W 1960 roku IRU wydało 80.250 karnetów

TIR, a sześć lat później 436.725. Głównymi państwami korzystającymi z systemu TIR były Francja (98.250 karnetów), RFN (84.300) i Włochy (71.000).

Kraje socjalistyczne zużyły 13.100 karnetów, to jest 3 proc. wszystkich, jednak ambicje tych państw były znacznie większe. Rozwój międzynarodowego transportu drogowego w Polsce był jednak powolny.

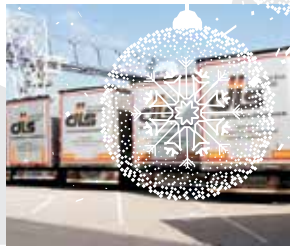
W 1969 roku ZMPD wydało 6.500 karnetów, gdy odpowiednik na Węgrzech blisko dwa razy więcej (11.850), w Rumunii 9.550, Czechosłowacji 7.270. Polska wyprzedziła m.in. Bułgarię (4.800 karnetów) i Danię (4.200). Jednak potencjał przewozów drogowych był doskonale widoczny w przewozach firm francuskich (194.450 wydanych karnetów), niemieckich (140.270) i holenderskich (119.675). Za rok minie siedemdziesiąta piąta rocznica inauguracyjnego przewozu ładunku pod karnetem TIR i choć w Europie Konwencja traci rację bytu, jej duży potencjał może powtórnie przydać się, tym razem krajom Azji. 



Land und See
Speditionsgesellschaft mbH



Merry Christmas & Happy New Year



dls jest:

liderem na rynku spedycyjno-transportowym w transportach w EUROPIE ŚRODKOWEJ.

dls zaprasza:

do całorocznej współpracy przewoźników posiadających ciągniki siodłowe celem realizacji transportów chłodniczych i planekowych (z naczepą DLS) w relacjach:

PL – EU – PL / Zachodnia Europa

dls zapewnia:

- całoroczne zatrudnienie
- punktualną wypłatę należn
- komunikację w języku polskim, rosyjskim, ukraińskim, niemieckim lub angielskim
- przejmujemy również myto na terenie UE

Prosimy
o telefoniczne
lub pisemne
skontaktowanie się:

E-Mail: A.Hische@dls-logistics.de

Andrzej Hische Tel.: 0049/4107/8770 2140 lub
0049 172 40 55555

dls Land und See Speditionsgesellschaft mbH
Jacobsrade 1, D-22962 SIEK (koło Hamburga)

www.dls-logistics.eu

TRUCKS & MACHINES
WIMESKOZNIK SPECJALISTY VOZNY
MASZYNY BUDOWLANE



MOC PROFILOWANIA

TEKST: Michał Jurczak ZDJĘCIA: T&M

Równiarki są maszynami powszechnie wykorzystywanymi podczas prac ziemnych, szczególnie przy przygotowywaniu gruntu pod budowę dróg, autostrad, czy pasów lotniskowych. Pługi pozwalają nie tylko równać teren, ale również odpowiednio go profilować.

Budowy dróg to miejsca, w których najczęściej spotykamy równiarki. Ale nie tylko, z powodzeniem stosowane są również przy tworzeniu nasypów, przy formowaniu rowów melioracyjnych. Zimą wykorzystuje się je do odśnieżania, bywa, że maszyny tego typu znajdują zastosowanie również w kopalniach odkrywkowych.

Mirosław Jakubiak, właściciel firmy Full Maszyny Budowlane (w ofercie ma m.in. równiarki HBM i Laser Grader) podkreśla, że rynek równiarek jest niszowy i od wielu lat utrzymuje się na stabilnym poziomie.

– Najważniejsze podczas wyboru maszyny jest dopasowanie wielkości równiarki do przewidzianych zadań. Potocznie mówiąc ile terenu ma równiarka „zrobić” w czasie miesiąca, roku itp. Należy kierować się marką, mamy wtedy zapewniony dobry dostęp do części zamiennych i dobrej jakości serwisu – zaznacza M. Jakubiak.

Generalnie rzecz biorąc, poszukiwane są modele gwarantujące możliwość pracy nawet w najtrudniejszych warunkach terenowych, coraz częściej istotnym czynnikiem dla potencjalnych nabywców jest też komfort użytkowania, jak i możliwie niewielkie oddziaływanie na środowisko. Użytkownicy równiarek cenią sobie ich wytrzymałość i wysoką precyzję, ale też relatywnie niskie koszty bieżącej eksploatacji (wynikają np. z możliwości zastosowania różnych trybów pracy).

CASE

Dzisiejsze modele CASE wywodzą się z dziedzictwa marki O&K, jednego z pionierów europejskich technologii związanych z budową tego typu maszyn. Od 1934 r. konstrukcje te są rozwijane, wprowadzane są nowoczesne rozwiązania, które podnoszą wydajność, precyzję i komfort operatora.

– Równiarki CASE D-Series to dowód, że tradycja O&K może iść w parze z innowacją, tworząc maszynę, która wyznacza standardy współczesnego rynku – podkreśla importer.

Dostawcy równiarek CASE zaznaczają, że polski rynek od lat stawia na maszyny o maksymalnej trakcji i stabilności, dlatego technologia 6WD (AWD) w równiarkach CASE D-Series stała się jednym z kluczowych argumentów dla wielu firm budowlanych. Równiarki zostały zaprojektowane tak, aby sprostać wymaganiom użytkowników pracujących na zróżnicowanych, często trudnych podłożach. AWD z trybem creep mode ma gwarantować pełną kontrolę i precyzję ruchu w każdej sytuacji, co jest szczególnie ważne w warunkach polskich inwestycji drogowych i komunalnych.

Wśród innowacji, które wyróżniają CASE D-Series dostawca wymienia: napęd

Mniejsze KOSZTY Większa WYDAJNOŚĆ

Jak przebiega ADAPTACJA MOCY?



OKREŚLENIE WYMAGAŃ KLIENTA

Technicy firmy Agroecopower przyjeżdżają do klienta, uzgadniają z nim jego wymagania i oczekiwania według możliwości maszyny.



DIAGNOSTYKA

Pomiar mocy i kopia zapasowa pierwotnego oprogramowania na potrzeby ewentualnej adaptacji jednostki do oryginalnych ustawień.



ZAPISANIE NOWEGO OPROGRAMOWANIA

Nowy program zostaje przygotowany w sposób indywidualny do danej maszyny na podstawie oryginalnego i ponownie zapisany w jednostce sterującej.



POMIAR MOCY I PRZEKAZANIE

Ponowna diagnostyka i pomiar mocy, jazda próbna i wystawienie karty gwarancyjnej z parametrami maszyny.



MODYFIKACJE OPROGRAMOWANIA SILNIKA



10%
obniżenie spalania



20%
Wzrost mocy

- ✓ Darmowy test
- ✓ Dożywotnie wsparcie techniczne



+48 722 700 537

biuro@enginecopower.pl

www.enginecopower.pl



*CASE to sukcesor
znanej marki O&K*

lizacji, godzin pracy, zużycia paliwa, produktywności, czasów przestoju. Alerty konserwacyjne, kody diagnostyczne, czy informacje na temat stanu maszyny generowane są online i wyświetlane za pośrednictwem aplikacji internetowych i mobilnych. Aktualizacja oprogramowania maszyny następuje zdalnie, nie ma potrzeby czasowego wyłączenia maszyny z użytku.

Równiarką Cat 120 można sterować za pomocą dżojstika lub kierownicy i dźwigni (z opcją napędu na wszystkie koła). Dostępna jest zmodernizowana technologia Grade z wyświetlaniem na kolorowym ekranie dotykowym o przekątnej 203 mm (8 cali). Technologia Cat Grade umożliwia uzyskanie docelowego stanu nawierzchni przy mniejszej liczbie przejazdów. Cyfrowy miernik nachylenia lemieszka pozwala uzyskać wymagane nachylenie bez potrzeby stosowania ręcznych metod pomiaru terenu. Cat Grade z opcjonalną funkcją Cross Slope Indicate zapewnia odczyty spadku poprzecznego w czasie rzeczywistym. Układ stabilizacji lemieszka wykrywa odbicie lemieszka szybciej od operatora, zmniejszając otwarcie przepustnicy i późniejszą potrzebę poprawek obrabianego obszaru. Na odpowiednie wyważenie maszyny ma wpływ zastosowanie przeciwwagi. Do poziomowania utwardzonego

AWD z trybem pełzania (najwyższa trakcja w każdych warunkach oraz możliwość pracy z bardzo niską prędkością, co zwiększa dokładność profilowania); silniki FPT Stage V z technologią HI-eSCR2, a zatem o relatywnie niskim zużyciu paliwa, wysokiej mocy i zgodne z najbardziej wymagającymi normami emisji, bez konieczności stosowania filtra DPF; ErgoPower powershift (płynna automatyczna skrzynia z doskonałą reakcją momentu obrotowego, gwarantująca płynność jazdy i ochronę podzespołów), a także nową kabinę, z ulepszoną widocznością (tylny montaż kabiny zapewnia operatorowi perfekcyjne ustawienie względem lemieszka, co znacząco zwiększa precyzję pracy). Do wyboru są dwa systemy sterowania: modele z dżojstkami EH, a także mechaniczne – dla operatorów ceniących bezpośredni, klasyczny sposób kontroli.

Wśród elementów zwiększających ergonomię i wygodę operatora dostawca wymienia 7-calowy ekran dotykowy, nową konsolę boczną, klawiaturę funkcyjną i dodatkowe schowki. Istnieje przy tym możliwość szerokiej, indywidualnej konfiguracji równiarki.

– Klient może dobrać: trzy szerokości lemieszka, różne typy opon, lemiesz przedni, zrywak tylny, systemy sterowania lemieszem (Leica, Trimble), kabinę standardową lub niską, automatyczne smarowanie, dodatkowe oświetle-

nie LED, przeciwwagi dostosowane do rodzaju pracy – podsumowuje dostawca.

CAT

Równiarka samojezdna Cat 120 to maszyna nowej generacji, z wieloma technologiami mającymi skutkować oszczędnością paliwa i niższymi kosztami konserwacji. Jest wśród nich Product Link. Odpowiada za gromadzenie danych dotyczących m.in. loka-



*Maszyny CAT
zaopatrzone
m.in. w technologię
Grade*

gruntu dostępne są opcje zrywaka i zrywaka spulchniającego. Opcję przedniego podnośnika przygotowano do montażu osprzętu. Aby powiększyć „obrabianą” powierzchnię można zamontować przedłużenie lemiesza środkowego zwiększające szerokość o 605 mm. Na produktywność wpływa m.in. możliwość zastosowania trybu ECO (spalanie spada o 15 proc.).

Nabywcy równiarek Cat mają do dyspozycji kilka rodzajów kabin. Zwraca uwagę dobra widoczność, m.in. dzięki opcjonalnej kamerze cofania mającej zapewniać bezpieczeństwo operatorowi i pracownikom znajdującym się wokół równiarki. Wyświetlacz z powłoką antyrefleksyjną umożliwia odczytywanie zawartości niezależnie od poziomu nasłonecznienia. Dostawca akcentuje m.in. łatwość obsługi serwisowej maszyny, filtry paliwa, powietrza dolotowego i oleju są zgrupowane, zapewniając łatwy dostęp i stwarzając możliwość obsługi zapobiegawczej. To przyspiesza proces i ogranicza koszty.

Laser Grader

W firmie Full Maszyny Budowlane podkreślają, że Laser Grader jest równiarką „do zadań specjalnych”, wyróżniającą się swą kompaktowością. Przy relatywnie niewielkich rozmiarach (maszyna ma 3.505 mm długości, 1.219 mm szerokości oraz 2.184 mm wysokości – z pałakiem, waga ok. 1,5 t), dysponuje ona ponadprzeciętnymi parametrami eksploatacyjnymi w porównaniu do tradycyjnych równiarek. Wśród niekwestionowanych zalet Laser Gradera dostawca wymienia właśnie wielkość maszyny, ponieważ mieści się ona nawet w konstrukcjach szkieletowych i może swobodnie pracować wewnątrz. Istotnym argumentem przemawiającym za zainteresowaniem tą maszyną jest to, iż nie pozostawia ona śladów na wyrównanym podłożu, charakterystycznych dla ciężkiego sprzętu.

Maksymalna moc silnika (jednostka marki Kubota) wynosi 25 KM, a promień skrętu to zaledwie 3 m. Dostawca zwraca uwagę m.in. na to, że maszyna jest niezwykle łatwa podczas manewrowania, a jej przekład-

nia hydrostatyczna i sześciokołowy układ napędowy łączą się, aby zapewnić maksymalną moc pchania przy niższych prędkościach jazdy. To dzięki temu Laser Grader nadaje się do dokładnego profilowania np. wokół kolumn, fundamentów i nierówności użytkowych. – *Laser Grader sprawdza się również przy budowie boisk z trawy syntetycznej czy naturalnej, co istotne – wykończenie terenu o powierzchni nawet 5 tys. mkw. dziennie nie stanowi dla niej żadnego problemu* – podkreślają konstruktorzy.

Laser Grader ma napęd na sześć kół. Elementami wyposażenia są: obrotowy lemiesz z możliwością przesuwu bocznego i podniesienia (wymiary lemiesza: szerokość – 1.828 mm, wysokość – 304 mm); pług przedni o szerokości 1.524 mm; hydrostatyczna skrzynia biegów (bezystopniowa regulacja prędkości w zakresie 1-16 km/h); wspomaganie układu kierowniczego, jak również pałak bezpieczeństwa nad siedziskiem spełniający normę ROPS. Operator ma dyspozycji regulowany fotel. – *Reasumując Laser*



OPONY PRZEMYSŁOWE
OPONY ROLNICZE



GALAXY

2 lata gwarancji
możliwość przedłużenia do 3 lat

ul. Biecka 23A, 38-300 Gorlice
tel. 519 055 333, 501 680 715
www.oponydokoparek.pl
opony@anmarplus.pl

Równiarki Laser Grader dostarcza firma Full Maszyny Budowlane



Grader jest innowacyjną maszyną o szerokim spektrum zastosowania, głównie tam, gdzie liczy się precyzja. Wykorzystywana jest przy budowie aren jeździeckich, kortów tenisowych, a nawet lodowisk – konkluduje dostawca.

Komatsu

GD675-7 to maszyna napędzana 221-konnym Dieslem. Zapewniana przez producenta, wysoka produktywność i relatywnie niskie zużycie paliwa wynikać mają m.in. z konstrukcji, zastosowanej w maszynie jednostki napędowej. Recyrkulacja spalin (EGR) to technologia sprawdzona w silnikach Komatsu. Zwiększając wydajność EGR jeszcze ograniczono emisję NOx. Producent akcentuje również rolę systemu SCR (selek-

tywna redukcja katalityczna), który wtryskuje niezbędną ilość AdBlue w odpowiednim tempie, a turbo o zmiennej geometrii (VGT) odpowiada za optymalny przepływ powietrza do komory spalania silnika, bez względu na prędkość czy warunki obciążenia.

Precyzyjnemu dostrojeniu, jak również oszczędnościom paliwa sprzyja wybór odpowiedniego trybu pracy (Power lub Economy), w zależności od warunków. Aby zmniejszyć niepotrzebne zużycie paliwa i emisję spalin, a także obniżyć koszty eksploatacji, automatyczny wyłącznik biegu jałowego Komatsu wyłącza silnik po upływie określonego czasu pracy na biegu jałowym, który można zaprogramować w zakresie od 5 do 60 minut.

Równiarka o masie operacyjnej od 17,3 do 19,2 t (wraz ze zrywakiem i spycharką przednią), dysponuje lemieszem o szerokości niemal 4,3 m. Producent zwraca uwagę m.in. na relatywnie duży rozstaw osi i niewielki promień skrętu, jak również na uniwersalną geometrię odkładnicy. Wielofunkcyjne zawory sterujące odpowiadają za należyłą sterowność lemiesza.

Niezawodność i konserwację ma ułatwiać wielofunkcyjny monitor z funkcją rozwiązywania problemów.

W codziennej eksploatacji przydaje się również bezprzewodowy system monitorowania Komatsu KomTrax (komunikacja mobilna; zintegrowana antena komunikacyjna). Wykorzystanie tego systemu pozwala uzyskiwać więcej danych operacyjnych, umożliwia szybką reakcję na te dane, a w konsekwencji pozwala np. oszczędzać paliwo.

W kabinie znajduje się w pełni regulowany fotel z zawieszeniem pneumatycznym. Dla bezpieczeństwa i wygody operator ma wgląd m.in. na obraz z tylnej kamery. Zastosowano też nowoczesny system sterowania (dźwignia zmiany biegów i przełącznik F-N-R; funkcja wstępnej zmiany biegów; artykulacja typu „stop-at-center”). Fotel wyposażono w system monitorowania obecności operatora. To rozwiązanie zapobiega niekontrolowanym, niebezpiecznym ruchom równiarki. 

Operator maszyny Komatsu ma do wyboru tryb Power oraz Economy



ŚWIAT WYWROTEK

Transport materiałów sypkich wymaga niezawodnego sprzętu, który poradzi sobie z dużymi obciążeniami i zróżnicowanymi warunkami pracy. Wielton oferuje zarówno naczepy wywrotki, jak i zabudowy tylnozsypowe.

Wielton od lat dostarcza na rynek zabudowy i naczepy wywrotki, dla wielu gałęzi przemysłu. – *Nasza oferta została stworzona z myślą o codziennych potrzebach firm transportowych. Cieszy nas to, że klienci doceniają naczepy wywrotki marki Wielton i obecnie zajmujemy pierwsze miejsce w Polsce jeśli chodzi o rejestracje naczeł tego typu. Jednocześnie w naszej ofercie posiadamy zabudowy wywrotki, które równie skutecznie sprawdzają się podczas intensywnej pracy dzięki solidnej konstrukcji czy optymalnej masie* – mówi Andrzej Mowczan, dyrektor ds. komercyjnych, Wielton.

Nie tylko dla budownictwa

Zabudowy tylnozsypowe przeznaczone są do pracy m.in. w budownictwie czy górnictwie. W konstrukcjach Wieltonu wykorzystywane są wysokowytrzymałe materiały, np. stal Hardox HB450 od SSAB. – *W projektowaniu konstrukcji wywrotek szczególnie wagę przykładamy do bezpieczeństwa i trwałości, dlatego nasze produkty wyposażamy np. w sprawdzone układy hydrauliczne oraz wysokowytrzymałe komponenty renomowanych producentów. Dla klientów ważna jest też dostępność różnych kształtów skrzyni: half-pipe lub square, co pozwala dopasować model do rodzaju przewożonego materiału, tak aby zapewnić szybki i bezproblemowy wyładunek* – dodaje Łukasz Trzeciakiewicz, senior product manager, Wielton.

Wieluński producent posiada zabudowy wywrotki typu Half-Pipe z dedykowaną ramą pośrednią dla każdego rodzaju podwozia, które przystosowane są do współpracy z rozścielaczem asfaltu. Stalowa zabudowa Half-Pipe Vario Master o obniżonym środku ciężkości posiada rozszerzaną ku tyłowi skrzynię ładunkową wykonaną ze stali Hardox HB450 (od 12 do 23 m sześć. objętości). Istnieje możliwość wykonania aluminiowej



skrzyni ładunkowej (z EndurAL HB110). Zabudowy Square Master dostępne są w wersjach dla 3-, 4- oraz 5-osiowego podwozia o objętościach skrzyni 12-24 m sześć. Wzmocnione ściany boczne z profilem górnym, tylnym oraz dodatkowymi poprzeczkami zwiększają trwałość skrzyni ładunkowej. Wyposażenie w system ogrzewania podłogi zapobiega przymarzaniu materiału w niskich temperaturach. Square Vario Master cechuje stożkowa, poszerzana w tylnej części skrzynia, jak również – zastosowane na całej długości skrzyni odsypy aluminiowe.

Oferta obejmuje też zabudowę Square Scow-End z ramą wykonaną z ceownika zimnogiętego i stali S-500 oraz skrzynią ładunkową ze stali Hardox HB450. Square Scow-End Master (SQE) to produkt dostępny dla podwozia 3- oraz 4-osiowego, który dedykowany jest do pracy przy budowach dróg, osiedli czy w żwirowniach. Kubatura skrzyni to 12-23 m sześć. Do pracy w ekstre-

malnych warunkach kopalnianych adresowana jest zabudowa Square Scow-End Master Mine (SEM).

Moc naczeł

Również w segmencie naczeł-wywrotek kluczowe znaczenie mają takie parametry jak wytrzymałość konstrukcji, stabilność, zoptymalizowana masa własna oraz wysoka odporność skrzyni ładunkowej na ścieranie. To właśnie te cechy w największym stopniu decydują o efektywności transportu oraz trwałości pojazdu w codziennej pracy.

Kompleksowa oferta Wielton to gama naczeł samowyładowczych, od stalowych wywrotek budowlanych typu half-pipe konisch, przez wywrotki do transportu złomu, aż po lekkie, aluminiowe konstrukcje, które sprawdzą się np. w segmencie rolnym. Klienci mogą również wybierać spośród gamy asortymentu wyposażenia dodatkowego. Naczepy dostępne są w różnych wariantach pojemności, od 22 do nawet 67 m sześć. 

RUCH W MASZYNACH

Jaki był kończący się rok 2025 na rynku maszyn budowlanych? Początek roku nie należał do najłatwiejszych dla branży.

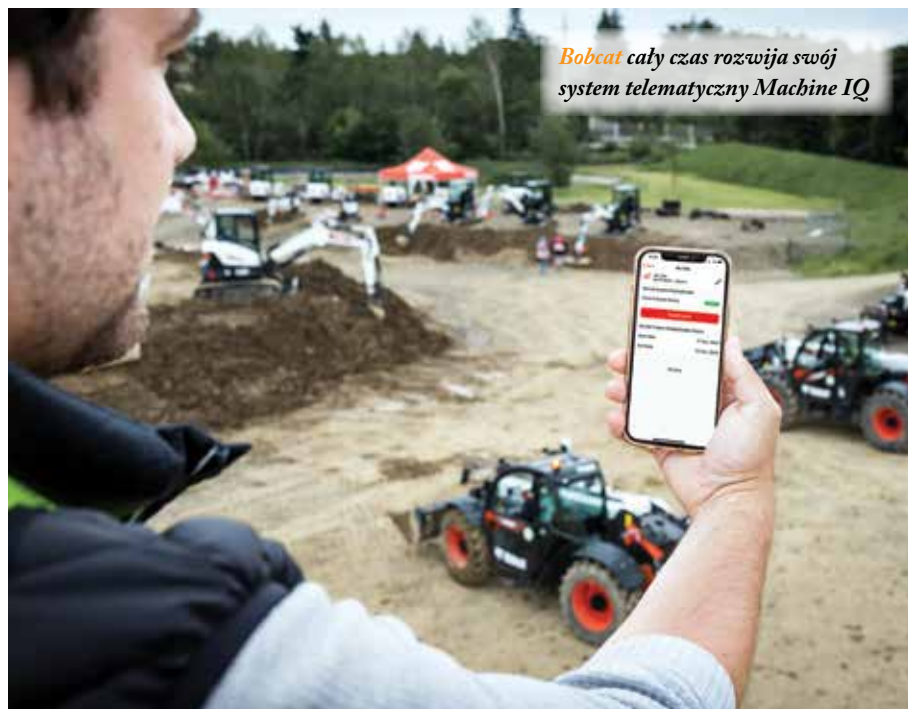
Producenci sprzętu budowlanego duże nadzieje wiązali jednak z inwestycjami publicznymi współfinansowanymi z Unii Europejskiej, w tym z Krajowego Planu Odbudowy. Inwestycje drogowe, kolejowe, komunalne czy infrastrukturalne miały pobudzić popyt.

Stabilizacja po burzy

Okazuje się, że rok 2025 przyniósł branży budowlanej długo oczekiwaną stabilizację. Po latach wahań popytu, zakłóceń w łańcuchach dostaw oraz gwałtownego wzrostu kosztów, rynek maszyn budowlanych wchodzi w fazę bardziej przewidywalnego rozwoju. Jednocześnie sektor stoi u progu technologicznego przełomu, który może zmienić sposób prowadzenia prac budowlanych w nadchodzącej dekadzie.

W kolejnych miesiącach 2025 roku producenci maszyn obserwowali wzrost zamówień zarówno ze strony dużych firm wykonawczych, jak i mniejszych przedsiębiorstw. Kluczową rolę odgrywa tu odbudowa inwestycji infrastrukturalnych: modernizacja dróg, rozwój kolei oraz projekty związane z zieloną transformacją.

Rynek rośnie stabilnie, choć bez spektakularnych skoków – odbicie jest równomierne, co zwiększa przewidywalność dla producentów i leasingodawców. Wzrost popytu dotyczy przede wszystkim koparek gąsienicowych średniej klasy, ładowarek kołowych oraz maszyn kompaktowych, które są obecnie najczęściej wybierane przez firmy wykonujące prace miejskie. Rok 2025 pokazuje, że sektor wyciągnął wnioski z kryzysów



ostatniej dekady. Producenci skracają łańcuchy dostaw, zwiększają lokalną produkcję komponentów i tworzą strategiczne magazyny części zamiennych. Czas oczekiwania na podstawowe modele maszyn skrócił się, choć wciąż zdarzają się opóźnienia w dostawach specjalistycznego osprzętu.

Firmy dealerskie notują też duży popyt na maszyny używane – to efekt zarówno ograniczeń budżetowych niektórych firm, jak i rosnącego zapotrzebowania na szybkie dostawy sprzętu bez konieczności czekania na fabryczną produkcję.

Co napędza, a co hamuje popyt?

Zapytaliśmy przedstawicieli firm oferujących maszyny budowlane, jakie czynniki mają decydujący wpływ na kształtowanie się rynku

tych maszyn w Polsce i w eksporcie w tym roku? Co napędza popyt, a co go hamuje?

Andrzej Gierszon, dyrektor handlowy Kobelco i Dieci z BH Ruda podkreśla, że jednym z głównych czynników wspomagających rynek budowlany jest niska cena euro na poziomie ok. 4,20 zł. Firmy, które startowały w przetargach lub właśnie je kończą, mają budżety, które mogą przeznaczyć na zakupy. Dodatkowo brak dużych projektów infrastrukturalnych spowolnił rozwój całej branży a co za tym idzie sprzedaż dużych jednostek. Obecna stagnacja powoduje, że na rynku pojawia się wiele atrakcyjnych ofert – zarówno cenowych, jak i jakościowych.

Dlatego dla klientów szukających dobrych warunków jest to dobry moment na



Andrzej Gierszon (BH Ruda):

– W ostatnim czasie obserwujemy wzrost sprzedaży maszyn o masie powyżej 5 ton



WBH Ruda w 2025 r. udało się znacząco zwiększyć sprzedaż maszyn Kobelco

zakup, ponieważ ceny są stabilne, a dostępność sprzętu wysoka.

Leszek Tomczyk, district manager Poland & Baltics Bobcat EMEA:

– W tym roku polski rynek maszyn budowlanych jest napędzany przez opóźnione wypłaty funduszy po pandemii COVID-19 oraz wzrost inwestycji w infrastrukturę woj-skową, a także utrzymujący się popyt ze strony urbanizacji i projektów wspieranych przez UE. Możliwości eksportowe pozostają duże, ale niepewność spowodowana trwającą wojną w Ukrainie osłabia zaufanie inwestorów i planowanie projektów. Ponadto zakłócenia w łań-cuchu dostaw i zaostrzone normy środowiskowe nadal stanowią wyzwanie. Ogólnie rzecz biorąc, pomimo silnego popytu, wzrost rynku jest hamowany przez niepewność geopolityczną i gospodarczą w regionie.

Według Aleksandry Zalewskiej, dyrektora działu wsparcia sprzedaży Grausch i Grausch Maszyny Budowlane, popyt na maszyny budowlane napędzają m.in. inwestycje infrastrukturalne, czyli drogowe, kolejowe, przemysłowe czy energetyczne. Istotne jest też finansowanie inwestycji z EU – wszelkie plany rządowe i fundusze EU.

– Jak pokazał nam rok 2024 znaczącą rolę odgrywają inwestycje publiczne, programy infrastrukturalne i unijne plany odbudowy – to wyraźnie napędza popyt na maszyny budowlane – stwierdza Aleksandra Zalewska.

Według naszej rozmówczynie, liczy się też rozwój sektora logistycznego/przemysłowego/magazynowego, generujący popyt na maszyny do przygotowania terenu. Jeśli chodzi o zapotrzebowanie na maszyny kompaktowe i osprzęt specjalistyczny, w Polsce ten rynek nadal szybko się rozwija i tego typu sprzęt zyskuje na znaczeniu. Klienci chcą w ten sposób ograniczyć koszty pracy. Sprzedaż napędza też elastyczne finansowanie – coraz większe możliwości i rozwiązania firm oferujących leasing, pożyczkę czy wynajem.

Przedstawicielka Grausch i Grausch wskazuje też na czynniki hamujące popyt. Wśród nich jest niepewność ekonomiczna i decyzje inwestycyjne podejmowane ostrożnie. Także spowolnienie lub stabilizacja w niektórych segmentach budownictwa (np. mieszkaniowym), niedobór pracowników, brak siły roboczej na budowach i wzrost kosztów pracy. Ponadto wzrost kosztów materiałów budowlanych i surowców, presja kosztowa i konkurencja cenowa. A. Zalewska wylicza też wysokie wymagania regulacyjne, zwłaszcza środowiskowe i emisji, z uwagi na koszty.

Jak zauważa Piotr Gąsowski, area sales manager, Poland & Central Europe Manitou, rynek maszyn budowlanych w Polsce w 2025 roku charakteryzuje się mieszanymi trendami.

– Z jednej strony, popyt napędzany jest przez fundusze unijne oraz środki z Krajowe-

go Planu Odbudowy (KPO), które zapewniają ożywienie w sektorze inwestycji publicznych, co przekłada się na zapotrzebowanie na maszyny – komentuje przedstawiciel Manitou i wskazuje na rosnący popyt na nowoczesne powierzchnie przemysłowe – poziom blisko 3 mln mkw. w pierwszej połowie 2025 r. Postępuje modernizacja parków maszynowych, firmy dążą do wymiany starszego sprzętu na bardziej wydajne i ekologiczne rozwiązania.

Z drugiej strony, według naszego rozmówcy, popyt jest hamowany przez niestabilne ceny materiałów. Przewiduje się dalszy wzrost cen materiałów budowlanych (np. cementu o 3-5%, stali o 10%), co wpływa na rentowność projektów. Ponadto wskazuje na ograniczony popyt w sektorze przemysłowym, który mierzy się ze spadkiem zamówień eksportowych i rosnącymi kosztami działalności. Nadal występują też globalne problemy z łańcuchami dostaw – choć mniejsze niż w poprzednich latach, wciąż stanowią wyzwanie.

Jakie maszyny mają wzięcie?

Jakie maszyny w ostatnim okresie cieszą się wzrostem sprzedaży i dlaczego? Na jakie powinien rosnąć popyt w 2026 roku?

W BH Ruda w ostatnim czasie obserwują wyraźny wzrost sprzedaży maszyn o masie powyżej 5 ton do ok. 15 t. Klienci doceniają przede wszystkim ich uniwersalność oraz łatwość transportu.



Według Grausch i Grausch popyt na maszyny budowlane napędzają m.in. inwestycje infrastrukturalne

To segment, który w 2025 r. radził sobie najlepiej.

– Jednocześnie odnotowaliśmy spadek sprzedaży dużych maszyn – głównie z powodu braku dużych inwestycji infrastrukturalnych – informuje Andrzej Gierszon. – Wraz z uruchamianiem nowych projektów, popyt na maszyny ciężkie ponownie wzrośnie i wróci do poziomów notowanych w poprzednich latach w Europie Zachodniej.

Leszek Tomczyk (Bobcat): – W ostatnim czasie obserwujemy znaczny wzrost sprzedaży ładowarek przegubowych i kompaktowych ładowarek gąsienicowych, napędzanych ich wszechstronnością i wydajnością, zarówno w projektach miejskich, jak i infrastrukturalnych. Rośnie również popyt na większe minikoparki w segmencie 2–3 ton, ponieważ wykonawcy poszukują sprzętu łączącego moc z manewrowością. W perspektywie do 2026 roku przewiduje się dalszy wzrost sprzedaży tych kategorii maszyn, co odzwierciedla utrzymujące się trendy w segmencie kompaktowych, wysokowydajnych maszyn do zróżnicowanych potrzeb budowlanych.

Zdaniem Aleksandry Zalewskiej (Grausch i Grausch) w 2026 roku należy spodziewać się wzrostu popytu na nowoczesne koparki gąsienicowe i kołowe, wyposażone w specjalistyczny sprzęt typu np. głowica obrotowa plus inne innowacyjne opcje, które pomagają zautomatyzować pracę.

Rosnąca świadomość ekologiczna oraz regulacje środowiskowe napędzają ten trend. Ponadto sporym wzięciem powinny cieszyć się maszyny kompaktowe, sprzęt używany, a także wynajem maszyn.

Piotr Gąsowski (Manitou): – W ostatnim okresie (2024/2025) wzrostem sprzedaży cieszyły się maszyny związane z efektywnością energetyczną i zrównoważonym rozwojem, a także te, które oferują dużą wszechstronność, takie jak kompaktowe ładowarki teleskopowe oraz nasze flagowe modele maszyn obrotowych MRT. Ich popularność wynika z możliwości zastosowania w różnych segmentach, od rolnictwa po skomplikowane prace budowlane. W 2026 roku spodziewamy się rosnącego popytu na maszyny z napędami alternatywnymi (elektryczne, hybrydowe), wzrost świadomości ekologicznej i regulacje prawne UE napędzają ten trend. Ponadto zautomatyzowane i cyfrowe rozwiązania, maszyny wykorzystujące telemetrię, systemy wspomagania operatora i zarządzanie danymi, co wpisuje się w trend kultury bezpieczeństwa opartej na danych.

Automatyzacja, digitalizacja i zasilanie alternatywne

W jakim stopniu do oferty firm produkujących maszyny budowlane wkracza automatyzacja, digitalizacja, elektryfikacja sprzętu oraz zasilanie paliwami alternatywnymi?

– Automatyzacja, digitalizacja i elektryfikacja to dziś kierunki, które kształtują

cały sektor maszyn budowlanych – komentuje Andrzej Gierszon (BH Ruda). – W naszej ofercie również pojawiają się rozwiązania odpowiadające tym trendom. Maszyny Kobelco umożliwiają pracę na biopaliwach, a zgodę producenta na ich zastosowanie posiadamy oficjalnie – co potwierdzimy w dokumentacji technicznej. Ponadto, jako jedni z pierwszych zaprezentujemy w Polsce elektryczną maszynę Dieci Apollo-E na targach Agrotech. Nowy model umożliwi pracę 24 godziny na dobę, spełniając jednocześnie wymogi ekologiczne i wpisując się w globalne tendencje rynkowe.

– Automatyzacja, digitalizacja i elektryfikacja stanowią centralny element naszej oferty, a stały rozwój naszego systemu telematycznego Machine IQ zapewnia właścicielom maszyn pełną widoczność i lepszy monitoring, optymalizując całkowity koszt posiadania – zapewnia Leszek Tomczyk (Bobcat). – Jesteśmy zaangażowani w dalszy rozwój maszyn zdalnie sterowanych i integrację inteligentnych technologii, które zwiększają bezpieczeństwo, wydajność i zrównoważony rozwój. Ponadto, stale badamy alternatywne paliwa i modele zelektryfikowane, aby sprostać zmieniającym się wymaganiom rynku i przepisów.

Według Piotra Gąsowskiego Manitou jest liderem w tej transformacji.

– Nasza oferta jest gotowa na przyszłość – twierdzi nasz rozmówca. – Elektryfikacja (linia Oxygen) to nasz strategiczny kierunek. Oferujemy już w pełni elektryczne ładowarki teleskopowe, które pracują bezemisyjnie i cicho, idealnie sprawdzając się w halach, miastach i na „zielonych” placach budowy. Digitalizacja (telematyka) czyli systemy telematyczne Easy Manager są standardem. Zdalna diagnostyka, monitorowanie wydajności, geolokalizacja i alarmy konserwacyjne pozwalają na efektywność pracy, redukcję przestojów i optymalne zarządzanie flotą. Automatyzacja i wspomaganie operatora – na tym polu wprowadzamy funkcje automatyzacji (np. system samopoziomowania w modelach MRT, automatyczne zarządzanie osprzętem), które zwiększają precyzję i bezpieczeństwo, a także ułatwiają pracę mniej doświadczonym operatorom. Jeśli chodzi o paliwa alternatywne, koncentrujemy się na elektryfikacji, ale prowadzimy także badania nad zastosowaniem biopaliw HVO w naszych silnikach, które pozwalają na znaczącą redukcję

śladu węglowego bez konieczności modyfikacji maszyn.

Jakie wyzwania przed producentami?

Z jakimi wyzwaniami będą się musieli mierzyć producenci i dystrybutorzy maszyn budowlanych w najbliższym czasie? Andrzej Gierszon (BH Ruda) twierdzi, że największym wyzwaniem będzie dostosowanie się do rosnących wymogów środowiskowych oraz tempa zmian technologicznych. Elektryfikacja maszyn, restrykcyjne normy emisji oraz presja na stosowanie alternatywnych źródeł energii – takich jak wodór czy biopaliwa – wymuszają inwestycje w nowe konstrukcje i nowe technologie.

– Jako dystrybutorzy musimy także reagować na zmieniające się potrzeby klientów, oferując maszyny nie tylko wydajne, ale również niskoemisyjne, energooszczędne i gotowe do pracy w obszarach o ograniczeniach środowiskowych – komentuje przedstawiciel BH Ruda.

Według Leszka Tomczyka (Bobcat) producenci i dystrybutorzy w sektorze maszyn budowlanych będą musieli stawić czoła wyzwaniom, takim jak ciągłe zakłócenia w łańcuchu dostaw, zaostrzone przepisy ochrony środowiska oraz niepewność gospodarcza związana z napięciami geopolitycznymi, takimi jak wojna w Ukrainie.

– Agresywne wejście chińskich marek na rynek UE, często wykorzystujące luki w lokalnych przepisach, doprowadziło do wprowadzenia do Polski maszyn, które nie w pełni spełniają normy UE, co nasila ryzyko związane z konkurencją i regulacjami – mówi przedstawiciel Bobcat. – Opóźnienia w finansowaniu po pandemii COVID-19 i zmieniające się zapotrzebowanie klientów na kompaktowy, ekologiczny sprzęt dodatkowo komplikują sytuację, sprawiając, że innowacyjność i zdolność adaptacji są ważniejsze niż kiedykolwiek.

Aleksandra Zalewska (Grausch i Grausch) zwraca uwagę na konkurencję cenową, zwłaszcza z Chin. Ponadto na niepewną koniunkturę gospodarczą, inflację, wahania popytu, a to wymaga elastyczności i dobrej strategii rynkowej, by przetrwać spowolnienia. Podkreśla też presję na cyfryzację, automatyzację, serwis 24/7, ponadto wymienia niedobór wykwalifikowanej siły roboczej oraz wzrost kosztów produkcji i materiałów.

Według Piotra Gąsowskiego (Manitou), wyzwania dla producentów i dystrybutorów na najbliższy czas to m.in. transformacja ekologiczna i elektryfikacja, wymuszająca konieczność szybkiego dostosowania oferty do rygorystycznych wymogów dotyczących efektywności energetycznej i redukcji emisji CO2 (Zielony Ład). Wymaga to dużych inwestycji w R&D i szybkich zmian w procesach produkcyjnych. Ponadto digitalizacja i AI, czyli sprawne i efektywne wdrożenie technologii cyfrowych (telematyka, sztuczna inteligencja) w celu optymalizacji procesów logistycznych, zarządzania flotą i zwiększenia bezpieczeństwa użytkowników.

Co się udało, co w planach...

Jakie cele udało się zrealizować firmom oferującym maszyny budowlane w 2025 r. i jakie mają plany na rok 2026?

– W 2025 roku udało nam się znacząco zwiększyć sprzedaż maszyn marki Kobelco oraz wprowadzić do oferty maszyny Roto – mówi Andrzej Gierszon z BH Ruda. – Coraz więcej naszych dotychczasowych klientów, którzy korzystali z maszyn innych marek, zaczęło wybierać właśnie te konstrukcje, co potwierdza rosnące zaufanie do naszej oferty. Na rok 2026 patrzymy z dużym optymizmem. Planujemy intensyfikację sprzedaży większych maszyn Kobelco, które na rynkach zachodnich cieszą się ogromną popularnością, a które – mamy nadzieję – w przyszłym roku częściej zobaczymy również na polskich budowach. Rozważamy również otwarcie dwóch nowych oddziałów oraz powiększenie zespołu handlowców, aby być jeszcze bliżej klientów. W nadchodzącym roku naszym celem jest dalszy rozwój działów odpowiedzialnych za maszyny budowlane, a także rozbudowa portfolio marek Kobelco i Dieci. Planujemy zwiększenie dostępności maszyn i dalsze inwestycje w rozwój technologii niskoemisyjnych. Ponadto zwiększenie udziałów rynkowych maszyn Kobelco, Dieci, Rammer i Tadano. Prowadzimy również rozmowy handlowe z nowymi dostawcami premium.

– W 2025 udało się nam znacząco zwiększyć sprzedaż naszej elektrycznej linii Oxygen (np. elektryczne ładowarki teleskopowe) – informuje Piotr Gąsowski (Manitou). – Możemy pochwalić się wieloma pracującymi maszynami u naszych klientów oraz sporą liczbą rozpoczętych projektów. Dzięki wieloletniej



Piotr Gąsowski (Manitou):
– Popyt napędzany jest przez fundusze unijne oraz środki z Krajowego Planu Odbudowy

współpracy z naszymi dealerami rozbudowaliśmy sieć mobilnych serwisów oraz nieustająco udoskonalamy system zdalnej diagnostyki maszyn (telematyka), co pozwala skrócić czas reakcji serwisowej. Naszym celem na rok 2026 jest aby wszystkie kompaktowe ładowarki teleskopowe (poniżej 7 m) miały w ofercie wariant zeroemisyjny. Ponadto stawiamy na pełną integrację systemów telematycznych w standardzie (np. systemy Easy Manager), aby umożliwić klientom optymalne zarządzanie eksploatacją i serwisem.

Według przedstawiciela Manitou trendem, który będzie dominował w kolejnych latach, jest integracja technologii budowlanych i logistycznych. Ładowarki teleskopowe, stają się tu kluczowym elementem.

Wszystko wskazuje na to, że rynek maszyn budowlanych w latach 2026–2027 będzie kontynuował stabilny wzrost, napędzany rozwojem infrastrukturalnym i postępującą cyfryzacją placów budowy. Największy potencjał rozwoju analitycy widzą w maszynach elektrycznych, systemach telematycznych i automatyki, segmencie kompaktowym i usługach wynajmu krótkoterminowego. Jeżeli utrzyma się tempo inwestycji publicznych, producenci i dealerzy mogą spodziewać się kolejnego dobrego roku.

SPECJALISTKI OD WIERCENIA

Pochodząca ze Stanów Zjednoczonych firma Vermeer Corporation jest znanym i cenionym na światowych rynkach dostawcą wiertnic horyzontalnych. Produkuje wiertnice w całym zakresie technologii HDD (ang. Horizontal Directional Drilling).

Wiertnice marki Vermeer to maszyny umożliwiające realizację skomplikowanych projektów, sprawdzające się np. przy wykonywaniu podziemnych instalacji wodociagowych, gazowych, elektrycznych czy telekomunikacyjnych. Wszystko odbywa się przy minimalnej ingerencji w otoczenie, technologia umożliwia omijanie np. budynków czy dróg. Zainteresowanie tego rodzaju maszynami, przy stałym zwiększaniu zakresu inwestycji, rośnie. Maszyny Vermeer, których dostawcą jest BH Ruda od lat stosowane są w Polsce do wierceń horyzontalnych zwłaszcza w zakresie małych i średnich przewiertów.

D24G4 już jest

W 2025 r. zakończono produkcję modelu wiertnicy D23x30, który przez wielu uznawany był za lidera w swojej klasie. Na to miejsce wprowadzono model Vermeer D24G4. Nowoczesna maszyna przeznaczona jest do realizacji przewiertów w zróżnicowanych warunkach gruntowych. Urządzenie zapewnia siłę pchania i ciągnięcia na poziomie 24.700 lbs (110 kN), co przekłada się na dużą skuteczność w pracy z długimi i wymagającymi odcinkami. Producent podkreśla, że nowy model, przy zachowaniu relatywnie niewielkich gabarytów swojego poprzednika, oferuje od niej jeszcze lepsze parametry techniczne, sięgając nimi poziomu grupy wiertnic z wyższego typoszeregu. – *Poza poprawionymi fizycznymi parametrami, największą zmianą w stosunku do pozostałych modeli wiertnic Vermeera, jest automatyczny system wymiany żerdzi wiertniczych. Upraszczają to znacząco obsługę wiertnicy umożliwiając*



nawet mniej doświadczonemu operatorowi na płynną i wydajniejszą pracę przy zachowaniu wysokiej jakości i kultury technicznej wiercenia – podkreśla dostawca maszyny dodając przy tym, iż czynniki te mają wpływ na wydłużenie żywotności żerdzi wiertniczych i obniżenie kosztów eksploatacyjnych. Zastosowane przesuwne imadła typu otwartego pozwalają na bezpośrednią obserwację procesu łączenia i rozkręcania żerdzi. Wiertnica D24G4 oferowana jest w wersjach z dwoma kosztami do żerdzi, umożliwiając wiercenie na dystansie 120 lub 144 mb.

Nowe sterowanie, 100-konna moc

Operatorowi nowej wiertnicy z pewnością będzie się pracowało łatwiej. A to m.in. za sprawą zmienionego panela sterowniczego, wyposażonego w dotykowe ekrany, a dostarczającego teraz więcej istotnych informacji o stanie urządzenia i przebiegu procesu

wiercenia. Wszystko to ma w szczególności ułatwiać diagnostykę i eksploatację wiertnicy.

W D24G4 zastosowano silnik CAT 3,6L (Stage V) generujący moc maksymalną 100 KM (75kW). Maszyna posiada dwa akumulatory (800 CCA) co m.in. poprawiają tzw. zimny rozruch. Do istotnych zmian należy również zastosowanie pompy płuczkowej FMC o zwiększonej wydajności, sięgającej 170 l/min. To bardzo ważny parametr każdej wiertnicy określający jej możliwości instalacji rur o różnych średnicach. – *Im większa wydajność pompy płuczkowej tym większe średnice rur są możliwe do wciągania* – wyjaśnia dostawca, zwracając również uwagę na ograniczony poziom hałasu przy stanowisku operatora wiertnicy, wynoszący 88 dB(A).

Nowa wiertnica oferowana jest z rozszerzoną gwarancją (3 lata lub 3 tys. mth.). 

NOWY DYREKTOR DS. SPRZEDAŻY

W dniu 30 października stanowisko dyrektora ds. sprzedaży marek budowlanych w Europie w CNH Construction Equipment objęła Francesca Asteggiano. Francesca Asteggiano ma ponad 17 lat doświadczenia w sektorze B2B oraz szerokie kompetencje w zakresie przywództwa strategicznego i handlowego. Jej wiedza branżowa i podejście zorientowane na klienta mają wspierać sieć dealerską CASE i wspomagać rozwój firmy na rynkach europejskich. – *Jestem zaszczycona mogąc objąć tę nową funkcję i cieszę się, że będę mogła ściśle współpracować z naszą siecią dealerską w celu wzmocnienia naszej marki i dostarczania wartości naszym klientom. Razem będziemy nadal budować silną i konkurencyjną pozycję w całej Europie* – powiedziała. 



Nowości od Volvo

Volvo Construction Equipment (Volvo CE) wprowadza na rynek najnowszy model w gamie koparek z krótkim promieniem obrotu. Zaprojektowana z myślą o wydajności i kontroli – nowa koparka ECR355 – zużywa mniej paliwa, ma większą siłę podnoszenia i zapewnia większy komfort operatora, pomagając robić więcej przy mniejszym nakładzie pracy. Dzięki nowemu elektrohydraulicznemu układowi sterowania i przeprojektowanemu głównemu zaworowi sterującemu model ECR355 zużywa nawet o 7 proc. mniej paliwa niż poprzednia generacja. Układ wykorzystuje czujniki elektroniczne i komputer pokładowy maszyny do optymalizacji przepływu i ciśnienia, zapewniając płynne i precyzyjne sterowanie ruchami wysięgnika, ramienia i łyżki. Koparka ECR355 powstała z myślą o wszechstronności – ma o 7 proc. większy udźwóg i o 4 proc. większą siłę pociągową, co otwiera nowe możliwości w zakresie podnoszenia ciężkich ładunków, niwelowania terenu i załadunku w ograniczonych przestrzeniach. Koparka ECR355 jest już dostępna w sprzedaży w Ameryce Północnej, Europie, Korei i Japonii. 

WACKER NEUSON DO PRZEJĘCIA?

Firma Doosan Bobcat potwierdza zaawansowane rozmowy dotyczące zakupu większościowego pakietu akcji Wacker Neuson. Transakcja może znacząco zmienić układ sił na europejskim rynku sprzętu budowlanego i kompaktowego. Wacker Neuson poinformował, że prowadzi „zaawansowane dyskusje” z południowokoreańskim koncernem Doosan Bobcat w sprawie sprzedaży około 63 proc. udziałów należących do głównych akcjonariuszy. Po ewentualnym nabyciu pakietu kontrolnego inwestor miałby ogłosić publiczną ofertę wykupu pozostałych akcji. Niemiecka spółka przekazała, że rozmowy trwają i obejmują zarówno strukturę transakcji, jak i potencjalne warunki finansowe. Jednocześnie Doosan Bobcat, będący częścią konglomeratu Doosan, w komunikacie regulacyjnym zaznaczył, że analizuje możliwość przejęcia, ale decyzja nie została jeszcze sfinalizowana. Firma podkreśliła, że szczegóły zostaną przedstawione w ciągu miesiąca lub po uzgodnieniu pełnych parametrów transakcji. Obaj producenci są znani w segmencie maszyn wykorzystywanych zarówno w budownictwie, jak i rolnictwie. Wacker Neuson oferuje m.in. ładowarki kołowe, minikoparki i sprzęt zagęszczający, natomiast Doosan Bobcat specjalizuje się w ładowarkach kompaktowych, minikoparkach oraz osprzęcie roboczym. Ewentualna integracja może więc bezpośrednio wpłynąć także na rynek maszyn rolniczych, zwłaszcza w zakresie wielozadaniowych maszyn kompaktowych intensywnie wykorzystywanych w gospodarstwach. 



CIFA Z NAPĘDEM ELEKTRYCZNYM

CIFA rozwija linię elektrycznych betoniarek Energya, dostępnych w wersjach o pojemności 9 m sześć. (E9) i 10 m sześć. (E10). Firma od 2013 r. pracuje nad napędami elektrycznymi, a obecna gama Energya jest wynikiem tych doświadczeń. Najważniejszą zmianą w maszynach Energya jest zastąpienie tradycyjnej hydrauliki silnikiem elektrycznym napędzającym obrót bębna. Układ obejmuje silnik elektryczny, baterię litowo-jonową o dużej pojemności oraz system zarządzania energią. Dzięki temu bęben działa niezależnie od silnika podwozia. Podczas załadunku i rozładunku silnik ciężarówki może być wyłączony, co eliminuje emisję spalin i znacząco zmniejsza hałas. Rozwiązanie jest kompatybilne zarówno z podwoziami spalinowymi, jak i z w pełni elektrycznymi ciężarówkami. Maszyny można ładować z gniazda trójfazowego, jednofazowego 220 V lub w trybie szybkiego ładowania, które umożliwia pełne uzupełnienie energii w mniej niż godzinę. 



SOLARIS

A CAF GROUP COMPANY

WINNER

Sby
Sustainable
Bus Award

URBAN 2026



10,5
electric

**COMPLETING THE FLEET.
PERFECTLY.**