

TRANSPORT: ELEKTRYCZNE AUTOBUSY MIEJSKIE I PODMIEJSKIE NA TOPIE

TRUCKS & MACHINES

MIESIĘCZNIK SPECJALISTYCZNY

MOCNE WYWROTKI



Cena: 7 zł (w tym 8 proc. VAT)

-  IVECO: „PIĘĆDZIESIĄTKA” NA KARKU I ŚMIAŁE PLANY NA PRZYSZŁOŚĆ WŁOSKIEJ MARKI
-  KARTY PALIWOWE, CZYLI BEZPIECZEŃSTWO, NISKIE CENY I NOWE USŁUGI DODATKOWE
-  SOLARIS I JEGO GLOBALNE AMBICJE – SĄ PIERWSZE ZAMÓWIENIA Z USA
-  MASZyny BUDOWLANE: LEASING DOMINUJE, ALE WYNAJEM ZYSKUJE POPULARNOŚĆ

SERIE
02



UNLOCK A NEW ERA.

PROMETEON

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-Szacuń
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

DAF / DOLL / IVECO VREDESTEIN TRAXION / BOBCAT / DEVELON	4 5
--	--------

RYNEK

AUTOBUSY ELEKTRYCZNE	6
KONFERENCJA IVECO	10
DAF	12
OTOMOTO	14
ROZMOWA T&M	16
MAN ROZWIJA SERWIS	18
SOLARIS	20
ZF AFTERMARKET	22
MAN PODSUMOWUJE 2024	24
PHILLIPS EUROPE	26
HAMULCE	28
E100	30
KARTY PALIWOWE	32
HISTORIA POLSKIEGO FIATA 62 I	40
WYWROTKI	44
CAT 100 LAT	55
FORMY FINANSOWANIA MASZYN BUDOWLANYCH — KTÓRĄ WYBRAĆ?	56
WOZIDŁA SZTYWNORAMOWE	62

10 TYS. EGZEMPLARZY MODELU XB

Już 10 tys. DAF-ów XB nowej generacji wyjechało z brytyjskiego zakładu marki w Leyland, w północno-zachodniej Anglii. XB numer 10.000 odebrała szkocka firma Maxi Haulage Limited z siedzibą w Irvine. W Zjednoczonym Królestwie DAF świętuje jeszcze jeden jubileusz – od 30 lat (nieprzerwanie) holenderska marka jest liderem tamtejszego rynku pojazdów ciężarowych (pow. 6t DMC). DAF XB wszedł do produkcji w grudniu 2023 r. jako część gamy pojazdów DAF nowej generacji. Model ten wyznacza standardy w zakresie dystrybucji miejskiej i regionalnej, łącząc wydajność, doskonałe funkcje bezpieczeństwa i najwyższy poziom komfortu kierowcy. W ramach serii dostępne są rozmaite opcje układu napędowego, w tym wydajne silniki wysokoprężne i w pełni elektryczne układy napędowe o zasięgu do 350 kilometrów przy zerowej emisji spalin i CO₂. Całkowita masa pojazdu dystrybucyjnego DAF XB może wynosić od 7,5 do 19 ton. Dostępne są kabiny Day Cab, Day Cab w wersji wydłużonej lub Sleeper Cab. 



ŚWIATOWA PREMIERA NOWEJ NACZEPY SIODŁOWEJ DOLL

W dniach 14–16 marca 2025 roku na Tragach Las-Expo w Kielcach firma Doll zaprezentowała swoje najnowsze osiągnięcia w zakresie pojazdów do transportu drewna. Przedstawiła odwiedzającym naczepę siodłową Logo 12, która jest przeznaczona do transportu drewna o długości od 2 do 14 metrów i ma znacznie niższą masę własną niż poprzedni model. W zależności od wyposażenia, nowa wersja modelu jest do 15 proc. lżejsza od poprzednika. Tym samym Logo 12 spełnia rosnące wymagania branży transportu drewna w zakresie coraz większej ładowności pojazdów. Zwłaszcza w połączeniu z lekkim, dwuosiowym samochodem ciężarowym, naczepa umożliwia dużą ładowność, a tym samym transport większej ilości drewna. Logo 12 została wykonana ze specjalnej, drobnoziarnistej stali. Na targach firma pokazała ciągniki siodłowe do transportu krótkiego drewna z przyczepami A2G oraz A3K. Dwuosiowa przyczepa do transportu krótkiego drewna, A2G-LZ 64, jest przeznaczona do transportu drewna o długości od 2 do 6 metrów. Podczas targów w Kielcach zaprezentowano także dopasowaną zabudowę ładunkową Doll do transportu krótkiego drewna o długości do 6 metrów. 



100 NOWYCH IVECO S-WAY DLA RTS

Niemiecka firma transportowa RTS zamówiła 100 nowych pojazdów IVECO S-Way roku modelowego 2024 (MY24), które będą wykorzystywane w krajowej logistyce przesyłek we współpracy z wiodącymi firmami kurierskimi i operatorami przesyłek oraz w logistyce napojów. Pierwsze dostawy, które uzupełnią flotę RTS liczącą ponad 350 pojazdów, już się rozpoczęły i będą kontynuowane przez cały 2025 rok, wzmacniając tym samym długotrwałą współpracę między obiema firmami. Pojazdy dostarczane w ramach umowy to podwozia IVECO S-Way AS260S50Y/FS CM w układzie napędowym 6x2 z osią wleczoną kierowaną, przestronną kabiną Active Space oraz silnikiem xCursor 13 o mocy 500 KM od FPT Industrial, spełniającym normę Euro VI/E. Pojazdy wyposażone są w zabudowy do przewozu standaryzowanych nadwozi wymiennych w systemie BDF. Najnowsza generacja IVECO S-Way ustanawia nowy standard efektywności paliwowej dla RTS, oferując potencjalne oszczędności paliwa na poziomie do 10,54 proc. w porównaniu do poprzedniego modelu, co zostało potwierdzone przez TÜV SÜD. Ponadto silnik xCursor 13 może w pełni pracować na paliwie HVO, co pozwala na redukcję emisji CO₂ nawet o 90 proc. w porównaniu z olejem napędowym. 



POSZERZENIE OFERTY OPON VREDESTEIN TRAXION

Firma Apollo Tyres rozszerza współpracę z firmą Claas, światowym liderem w dziedzinie maszyn rolniczych, wprowadzając na rynek 14 nowych rozmiarów opon Vredestein Traxion do średniej klasy ciągników Arion 500 i 600. Opony Vredestein Traxion zaprojektowano z myślą o znaczącej poprawie osiągnięć ciągników – maksymalizacji wydajności przy zapewnieniu wyjątkowej trwałości i oszczędności w zakresie zużycia paliwa. Wszystko to przekłada się na niższe koszty eksploatacji i obniżony całkowity koszt posiadania. Rolnicy i operatorzy cenią sobie również komfort jazdy na oponach Traxion, zarówno po asfalcie, jak i poza nim. Nowe rozmiary opon Vredestein Traxion są już dostępne w konfiguratorze ciągników firmy Claas. 



TRAXION 65



TRAXION 70



TRAXION 85 II

Nowości Bobcat na targach LogiMAT



Firma Bobcat na targach LogiMAT 2025 prezentuje kilka nowych rozwiązań w ramach wszechstronnego pokazu produktów do transportu materiałów, takich jak wózki widłowe spalinowe, LPG i elektryczne, wózki wysokiego składowania oraz sprzęt magazynowy, taki jak wózki paletowe i sztaplarki. Bobcat zaprezentuje trzy nowe linie tych produktów: 1. Nowe akumulatory litowe; 2. Nowa linia sprzętu magazynowego (klasa 3); 3. Nowa seria trójkołowych wózków widłowych z przeciwwagą z akumulatorami litowymi. Na targach LogiMAT 2025 firma Bobcat ogłasza nadchodzącą premierę nowej linii akumulatorów Li-ION, dostępnych w różnych pojemnościach. Linie akumulatorów uzupełniają nowe ładowarki Li-ION firmy Bobcat. Ładowarki są optymalizowane do szybkiego i niezawodnego ładowania, dzięki czemu sprzęt jest ciągle naładowany i efektywnie działa. Jeśli klient potrzebuje szybkiej ładowarki niezależnej, ładowarki Bobcat Li-ION zapewniają elastyczność i wydajność pozwalające na bezproblemową pracę. Bobcat rozszerza ofertę sprzętu magazynowego o trzy nowe serie produktów. Ponadto obecne sztaplarki firmy LSM12N-7 oraz BSL12/16N-7 są teraz dostępne w wersjach z podnośnikiem wstępnym. Nowe produkty magazynowe będą również dostępne fabrycznie z akumulatorami litowo-jonowymi. 

Nowy poziom bezpieczeństwa i efektywności eksploatacji ładowarek kołowych

Firma Develon wprowadza do swoich ładowarek kołowych zaawansowany system poprawiający bezpieczeństwo i widoczność: Transparent Bucket 2.0 (TB2.0). Przez wyeliminowanie martwych pól pozwala operatorowi bezpieczniej pracować i sprawniej wykonywać różne operacje na miejscu robót. W tradycyjnych ładowarkach kołowych uniesienie łyżki powoduje powstanie martwych pól stanowiących duże zagrożenie dla bezpieczeństwa. System Develon Transparent Bucket eliminuje ten problem przez wykorzystanie zaawansowanych kamer zamontowanych z przodu, które na bieżąco przekazują do monitora w kabinie obraz tworzący efekt patrzenia na wskroś. 



REMONTY POWYPADKOWE NACZEP

- PROSTOWANIE NA RAMIE
- SPAWANIE ALUMINIUM
- LAKIEROWANIE
- IMPORT NACZEP DO PASZY
- WYWROTKI
- OBSŁUGA PASZOWOZÓW

www.montrans.com.pl
tel. 513 009 362 tel./fax: (44) 634 20 09



mavet • Kosze paletowe •
• Skrzynie narzędziowe •

www.mavet.pl ☎ +48 669 983 460

NA ROZDROŻU?

Elektryfikacja zbiorowego przewozu osób w miastach i ich najbliższych okolicach wydaje się łatwiejszym zadaniem niż przestawienie na prąd transportu ciężarowego. Ale skoro Stany Zjednoczone rezygnują z Zielonego Ładu, czy warto brnąć w to w Unii, przykładowo w zeroemisyjny transport miejski?

Biznesowa praktyka Solarisa, największego polskiego i czołowego europejskiego producenta autobusów miejskich i podmiejskich wydaje się jednoznaczna. Nie przejmując się prezydentem Donaldem Trumpem i likwidacją Zielonego Ładu w USA. Chce wytwarzać elektryczne autobusy również w Stanach, chce zostać globalnym liderem w zeroemisyjnych autobusach miejskich i międzymiastowych. Wizja śmiała, ale Solaris to firma odnosząca sukcesy, zwłaszcza w dwóch ostatnich latach, więc czemu nie? Więcej o sytuacji i planach Solarisa piszemy w innym artykule.

Punkty widzenia

Otrzymaaliśmy odpowiedzi od ekspertów reprezentujących kilka marek autobusów: BMC, Irizar, MAN, Mercedes-Benz i Setra czy Daimler Buses. Odpowiedzi niejednakowe, co wydaje się ciekawsze, niż gdyby wszyscy twierdzili to samo. Wojciech Traczuk, dyrektor ds. rozwoju Autobagi Polska (BMC) patrzy na sprawę realistycznie. W jego opinii wiele dotychczasowych decyzji związanych z szeroko pojętą ekologizacją miało wymiar czysto polityczny. Wynikało to zasadniczo z tego, że Unia nie ma praktycznie żadnych, strategicznych surowców energetycznych, jak ropa naftowa i gaz, poza węglem. Stąd zrodził się pomysł wykorzystania możliwości, jakie daje odpowiednie spożytkowanie sił natury w postaci energii słonecznej, wiatrowej i wodnej. Niemniej immanentnie te źródła są obciążone brakiem stabilizacji w dostawach, pomijając kraje południa w przypadku energii słonecznej, tereny nadmorskie i górskie w przypadku energii wiatrowej oraz ciekły ze znacznymi spadkami, wzmocnione budową tam i zapór. Ale wciąż w wymiarze komercyjnym nie jesteśmy w stanie energii elektrycznej przesyłać bezprzewodowo i gromadzić czy magazynować bez strat. Z kolei wodór w określonych warunkach będzie tworzył



Jedną z „elektrycznych” marek na rynku autobusowym jest BMC

z tlenem tzw. mieszaninę piorunującą. Czy warto więc nadal rozwijać zeroemisyjny transport miejski?

– *Należy rozwijać dalej taki transport, ale w sposób ekonomicznie i ekologicznie podtrzymywalny i akceptowalny, to znaczy gdy wykazuje on naturalną opłacalność ekonomiczną – tłumaczy Wojciech Traczuk. – Przykładowo, jeśli jest pozyskiwana na danym obszarze tania i czysta energia z elektrowni wodnych czy morskich farm wiatrowych, ma to pełne uzasadnienie. Jeśli natomiast miks energetyczny nie pozostaje ekonomicznie i ekologicznie sprzyjający, taka ekologizacja na siłę może mieć skutki odwrotne od pierwotnie zamierzonych. A dotacje, tak wspierane przez niektóre organizacje i grupy lobbystyczne, mogą przynieść skutki negatywne; faktycznie oznaczać będą zmarnotrawienie funduszy. Prawda bowiem pozostaje taka, że przy odpowiednio wysokim poziomie dotacji opłacać się będzie wszystko.*

Dlatego niezwykle ważne pozostaje działanie case by case – przypadek po przypadku. Innymi słowy, jedno rozwiązanie sprawdzą się w konkretnych warunkach, a inne już nie. W związku z tym proste przenoszenie pewnych propozycji z innych ośrodków, w tym ich bezmyślne kopiowanie, może ostatecznie okazać się antyekologiczne i nieproduktywne.

Teraz entuzjaści

– *Sprawa odpowiedzialności za zmiany klimatyczne, ale również temat zdrowego powietrza, zwłaszcza w najbardziej zaludnionych miejscach, dotyczą w moim przekonaniu każdego mieszkańca świata, chociaż da się zauważyć, że Europa zawsze była w tej kwestii z przodu – zaznacza Artur Konarski, CEO Daimler Buses Polska. – Oczywiście nie ulega wątpliwości, że łatwiej i szybciej jest wdrażać takie zmiany przy ogólnoświatowej zgodzie. W tym przypadku każde państwo powinno dostosować ich*

Oleje • Płynny • Smary



Produkty Neste w promocyjnych cenach

Promocja trwa do 15.04 lub do wyczerpania zapasów.
Produkty dostępne na stronie www.olejeklimowicz.pl
oraz u przedstawicieli handlowych Oleje Klimowicz.



SPRAWDŹ »



NESTE



MAN Lion's City 12 ELE,
„Zrównoważony autobus roku 2025”

eksploatacji – autobusy elektryczne mają mniej ruchomych części, co zmniejsza wydatki na serwis i naprawy. Przy odpowiednim zarządzaniu flotą i infrastrukturą ładowania koszty energii mogą być niższe niż paliwa. Elektrykami można wjeżdżać do wnętrza budynków czy też budować w pełni zadaszone przystanki, albo wręcz prowadzić linie autobusowe nowymi trasami, w tym przez tzw. strefy ciszy. To stwarza kompletnie nowe warunki do dalszego wzrostu i rozwoju komunikacji miejskiej i ogólnie miejskiego systemu transportu zbiorowego.

Dla pasażerów: niższy poziom hałasu, możliwość skrócenia czasu przejazdu (lepsze przyspieszenia), brak szarpnięć związanych ze zmianą biegów, brak ryzyka przedostania się nieprzyjemnych zapachów spalin z rury wydechowej. Autobusy na prąd poprawiają jakość powietrza, co przekłada się na zdrowie mieszkańców. Wreszcie – świadomy pasażer, któremu na sercu leży troska o środowisko, dostrzeże w nich również wartość dodaną, psychologiczną, która wzmocni jego poczucie dbania o jutro.

Dalsze dystanse

OK, a co z elektryfikacją transportu autobusowego na średnie i dalsze odległości? To w ogóle możliwe? Zacytujmy stanowisko

tempo do swojej sytuacji i dostępnych środków. Europa, chcąc być liderem, powinna stawiać na własne rozwiązania w zakresie między innymi zeroemisyjnego transportu miejskiego. Należy pamiętać, że rozwój technologii najczęściej prowadzi do większej dostępności rozwiązań, a co za tym idzie spadku ich kosztów. Prąd jest i będzie źródłem energii, które w małych ilościach można również wytwarzać samemu. To okoliczności, które przemawiają za stawianiem na nowe rozwiązania.

Podobnego zdania jest Bartłomiej Wanicki, właściciel Grupy Wanicki, dealer Irizara, ponieważ Europa ma inne priorytety i uwarunkowania niż USA. Unia konsekwentnie dąży do neutralności klimatycznej, a zeroemisyjny transport miejski to kluczowy element tej strategii. Inwestowanie w autobusy elektryczne poprawia jakość powietrza w miastach, redukuje hałas i zmniejsza zależność od paliw kopalnych. Ponadto, mimo zmian w USA, światowe trendy nadal wskazują na rozwój elektromobilności, co oznacza, że Europa wspierając ten sektor, buduje własną konkurencyjność i innowacyjność w przemyśle transportowym.

– *Uważamy, że elektryfikacja transportu publicznego jest najbardziej efektywnym sposobem na uzyskanie przez europejskie, a w tym i polskie miasta i gminy, redukcji emisji i tym samym przyczynienie się do globalnego ograniczenia przyrostów emisji gazów i ocieplenia klimatu* – wyjaśnia Marcin Grabowski, dyrektor ds. produktu i sprzedaży autobusów MAN Truck & Bus Polska. – *Pytanie jak zwykle o źródło pochodzenia energii elektrycznej napędzającej autobusy w miejskich operacjach, niemniej w MAN Truck & Bus elektryczny*

transport publiczny jest obecnie jednym z najważniejszych ognisk skupienia uwagi od strony produktowej i sprzedażowej w Europie.

Wzmocni poczucie

Zapytaliśmy o korzyści z autobusów na prąd dla przedsiębiorstwa komunikacji miejskiej tudzież dla pasażerów. Podsumujemy, dla przedsiębiorstwa: spełnienie norm prawnych w zakresie bezemisyjnego transportu, dofinansowanie autobusów z programów KPO (Krajowy Plan Odbudowy) i NFOŚiGW (Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej), lepszy komfort pracy kierowcy przy braku wibracji, hałasu i zmiany biegów, niższe koszty



Artur Konarski, CEO Daimler Buses Polska: – Międzomiastowy Mercedes-Benz eIntouro będzie produkowany od 2026 roku

Bartłomiej Wanickiego (Irizar). „Tak, choć wymaga dalszego rozwoju technologii i infrastruktury. Zasięg autobusów bateryjnych stale rośnie dzięki nowoczesnym akumulatorom i szybkiemu ładowaniu. Już dziś modele o dużej pojemności baterii pozwalają na pokonywanie tras międzymiastowych, a rozwój infrastruktury ładowania przy autostradach może ten proces przyspieszyć. W przypadku dłuższych tras alternatywą są autobusy wodorowe, które oferują większy zasięg i krótszy czas tankowania, choć wymagają rozbudowanej sieci stacji tankowania wodoru.”

– Oczywiście MAN Truck & Bus inwestuje w ten segment, dołączając na przykład w ostatnim czasie do swojej gamy produktowej elektryczny autobus low entry MAN Lion's City 12 E LE, który otrzymał prestiżowy tytuł „Zrównoważonego autobusu roku 2025” w kategorii pojazdów międzymiastowych – informuje Marcin Grabowski.

Solaris intensywnie pracuje nad dwoma wersjami międzymiastowego elektryka, z wejściem niskim i standardowym. W ofercie pojazdy mają znaleźć się w pierwszym kwartale 2026, obiecuje Javier Iriarte, prezes Solaris Bus & Coach. Trzymamy za słowo.

Również Daimler Buses nie zasypuje gruszek w popiele. Podczas wydarzenia eMobility Days 2.0 zaprezentował elektrycznego, międzymiastowego Mercedesa eIntouro, którego seryjna produkcja ruszy w 2026 roku. – eIntouro to produkt bezkompromisowy, nie idzie na żadne ustępstwa w porównaniu z konwencjonalnym modelem, a jednocześnie jazda nim będzie cichsza, z jeszcze mniejszym poziomem wibracji i oczywiście bezemisyjna – zachwala Artur Konarski.

– Jest to możliwe, ale obciążone tymi samymi problemami, jak elektryfikacja średnio- i dalekodystansowego transportu towarowego – komentuje Wojciech Traczuk (BMC).
– Kwestia zasadniczo dotyczy słabej dostępności stacji ładowania, wysokich kosztów energii oraz w ogóle podaży energii. Wysokie będą zatem koszty budowy takich stacji oraz ich zaopatrzenia w energię, ze względu na konieczność doprowadzenia w teren kilometrów nowych sieci. Dzisiaj państwa mają inne wydatki. Tym bardziej, że sieć taka byłaby niezwykle podatna na ataki wroga. Oczywiście można elektryfikować pasażerskie operacje średnio- i dalekobieżne. To

Naturalnym środowiskiem taki autobusów jak Irizar ie są duże aglomeracje



technicznie możliwe, a odpowiednie propozycje na targach IAA w Hanowerze zaproponowały, co ciekawe, wcale nie przedsiębiorstwa europejskie, a chińskie. Niemniej wydaje się, że lepszymi opcjami są: napęd hybrydowy spalinowo-elektryczny dla operacji podmiejskich i regionalnych o znacznym natężeniu ruchu oraz napęd na biogaz dla operacji na dalszych dystansach.

BMC ma nadal w ofercie autobusy gazowe, które z powodzeniem mogą obsługiwać ruch podmiejski i regionalny, w tym poza dużymi ośrodkami miejskimi, w oparciu o lokalnie pozyskiwany biogaz z ubojni, masarni, zakładów przetwórstwa spożywczego czy wysypisk oraz oczyszczalni ścieków. 

Bartłomiej Wanicki,
właściciel Grupy Wanicki:
– Europa ma inne priorytety
i uwarunkowania niż USA



W TŁUSTY CZWARTEK

Iveco jak Iveco, trzeci dostawca pojazdów użytkowych w naszym kraju, bardzo dobry w lepszych segmentach. W tym roku włoska marka będzie świętowała 50-lecie, zaś za trzy lata – półwiecze Daily.

Iveco Poland to ma szczęście do dat. W ubiegłym roku konferencja prasowa wypadła w Walentynki i zarazem środę popielcową, teraz w tłusty czwartek, 27 lutego. Pączki owszem dojechały, przed konferencją. Tym razem miejscem był lokal w Elektrowni Powiśle w Warszawie. Podobnie jak w zeszłym roku starałem się dotrzeć na wydanie Iveco w sposób możliwie najmniej obciążający środowisko naturalne, co jednak łatwe nie było. Na stację PKP dojechałem dieslem (naprawdę napisałem „dieslem”, ekolodzy wybaczą) pociąg był zeroemisyjny elektryczny, w stolicy też zero CO₂, bo metro.

Wspominam o eko nie bez kozery, gdyż wiadomo od dawna, jak dużą wagę Iveco przywiązuje do neutralności klimatycznej itp. zagadnień. Podczas całego, ciekawego spotkania nikt jednak nie zająknął się ani słowem, że w USA rządzi prezydent Donald Trump, który od razu wyrzucił do kosza rozwiązania zwane w Europie Zielonym Ładem. Dziennikarze też jakoś się tym nie interesowali.

Dopiero w kulisach, przy obiadowym kotlecie udało się zamienić parę słów. Jeden z menadżerów Iveco Poland stwierdził, iż być może założenia Zielonego Ładu zostaną zmienione na naszym kontynencie. Ale na razie nic pewnego, więc rzeczywiście poczekajmy spokojnie. Iveco nie wychodzi przed szereg i niczego nie rewiduje. Nadal dąży ku zeroemisyjności netto w roku 2040, co podczas swej prelekcji potwierdził Jacek Nowakowski, alternative propulsion business



development manager Iveco Poland, Ukraine & Baltics, menedżer ds. rozwoju napędów alternatywnych, ujmując nazwę jego stanowiska po polsku.

Różne miejsca

W przypadku włoskiej marki pewne rzeczy wyglądają na stałe – odległa pozycja w ciągnikach siodłowych, w 2024 r. konkretnie siódma przy znakomitych rezultatach w podwoziach tudzież w lepszych segmentach. W podwoziach powyżej 3,5 tony DMC Iveco było pierwsze, 2.148 sztuk (dane za PZPM, Polskim Związkiem Przemysłu Motoryzacyjnego), co oznacza prawie ćwierć rynku, który skurczył się stosunkowo niewiele, 9,5 proc., z 9.799 do 8.864 egzemplarzy.

Ale ponieważ Włosi brylują w lepszych konstrukcjach, zaskoczeniem nie jest fakt, iż z tych 2.148 prawie dwa tysiące stanowiły podwozia do 16 t DMC.

Tyle PZPM, Iveco Poland jak zawsze serwuje własną segmentację. Wynika z niej, iż w dostawczych do 3,49 t Iveco było trzecie z udziałem 12,9 proc., w konkretnych liczbach 8.333 na 64.662 ogółem. Jeszcze lepszą, drugą lokatę Włosi wywalczyli w przedziale 3,49-7,2 t (7.362 na 38.921, więc 18,9 proc.). Natomiast w podwoziach 3,49-7,2 t Iveco wygrało ze wszystkimi konkurentami (4.927 na 14.368), innymi słowy co trzecie takie podwozie, a nawet lepiej bo 34,3 proc., pochodziło od Iveco.

I jeszcze ciężarówki LNG powyżej 16 ton DMC, Iveco od lat promuje auta na to gazowe paliwo. Ba, sprzedawało ich już ponad 1.500. Tutaj polski rynek bardzo zmarniał rok do roku, więc 22 egzemplarze starczyły na 43-proc. udział (51 ogółem)! Duże nadzieje Iveco wiąże ze zmodernizowanym modelem S-Way na CNG, LNG – biometan. Całkowite koszty eksploatacji TCO mają być do 10 proc. niższe w porównaniu z wysokoprężnym odpowiednikiem.

A w ogóle w najcięższym segmencie ponad 16 t dostawy z czwartego kwartału 2024 przesunęły się na pierwszy kwartał br. Model roku 24 wymagał dopracowania software'u, co szczerze przyznał Daniel Wolszczak, dyrektor generalny Iveco Poland, Ukraine & Baltics. Iveco nie chce wzorem DAF-a – padła nazwa tej marki – wprowadzać produktu mogącego powodować reklamacyjne kłopoty.

Klient najważniejszy

Bo właśnie klient jest najważniejszy, nie natłok liczb i słupków. Iveco przede wszystkim daje narzędzia do pracy i rozwiązywania problemów. Dlatego Iveco Poland kładzie nacisk na jakość obsługi klientów. Badania satysfakcji klienta Net Promotor Score, NPS, dotyczące sprzedaży pojazdów przyniosły optymistyczny wynik 70,3. NPS to bardzo zadowolonych minus niezadowolonych. Patrząc inaczej, 90 proc. klientów okazało się bardzo zadowolonych lub zadowolonych z pracy dealerów.

O wolumenach przewidywanych na br. Daniel Wolszczak nie chciał wspominać, ale wyjaśnił dlaczego. Bo środowisko jest bardzo niestabilne, w tym geopolityczne, bo chaos zaskakuje z różnych kierunków. Generalnie Iveco Poland pragnie utrzymać udziały w lekkich pojazdach, podnieść w ciężkich.

Jeśli chodzi o finansowanie fabryczne, Iveco Capital, dotyczyło ono co trzeciego Daily i co piątego S-Waya. Autoryzowanych serwisów Iveco ma 44, z czego 7 obsługuje tylko Daily. Nowy punkt, z pierwszego kwartału br. to Karpin w woj. mazowieckim. Jest tam nowoczesna, zadaszona strefa przyjęcia do serwisu, co zachwala Jakub Dasiewicz, network business manager Iveco Poland, Ukraine & Baltics.



Frekwencja wśród dziennikarzy wysoka

Wiele elektryków

O procentowym wzroście w elektrykach nie można nic napisać, gdyż Iveco miało 0, natomiast w ub.r. zarejestrowano 25 eDaily. Ćwiartka setki na dobry początek, bo w bieżącym roku 50-lecia i w następnych latach na pewno bateryjnych Iveco przybędzie więcej. I nie chodzi tylko o eDaily, np. z zabudową chłodniczą, również o podwozia ciężkie S-eWay 6x2 i 4x2. A zupełną nowością, jeszcze

bez konkretnej daty wprowadzenia na rynek, stanie się eMoovy, lekki, elektryczny dostawczak o architekturze 800 V i z elementami – uwaga – Hyundai Staria. Zakończmy innym akcentem związanym z najnowszymi technologiami proponowanymi przez Iveco. Z fabrycznych usług łączności Iveco On korzystało 86 proc. nabywców gamy lekkiej, 41 proc. gamy medium oraz 72 proc. gamy ciężkiej. 



Limitowana seria S-Waya będzie miała różne malowanie

MUSI BYĆ LEPIEJ

TEKST: Jacek Dobkowski
ZDJĘCIA: T&M

Tak jak przed dwoma laty DAF Trucks Polska zaprosił dziennikarzy do tego samego hotelu we Wrocławiu, blisko katedry na doroczną konferencję prasową. Na obrachunki z zeszłym rokiem i przedstawienie planów na bieżący.

Pozycja rynkowa DAF-a w naszym kraju przez te dwa lata zmieniła się, była pierwsza, jest piąta, oczywiście mamy na myśli kategorię ponad 16 ton DMC. Licznik pierwszych rejestracji zatrzymał się w zeszłym roku na 3.584, co absolutnie nikogo w organizacji DAF-a nie zadowala. W ciągnikach holenderska marka wywalczyła czwarte miejsce, 3.029, natomiast w podwoziach piąte, 555, identyczne jak w ogólnej klasyfikacji. Dane liczbowe za PZPM, Polskim Związkiem Przemysłu Motoryzacyjnego, zresztą w stolicy Dolnego Śląska przedstawiciele DAF-a podali takie same. Z dziennikarzami, we Wrocławiu spotkali się menadżerowie DAF Trucks Polska: dyrektor zarządzający Krzysztof Michalik, dyrektor sprzedaży Monika Prościńska, dyrektor ds. rozwoju sieci serwisowej Piotr Juchtmann, dyrektor obsługi posprzedażnej Bartosz Gruszczyński, marketing manager Agnieszka Głowicka oraz dyrektor zarządzający PACCAR Financial Polska Michał Dąbrowski.

Powrót na szczyt

Rok 2024 był pełen zmian, również personalnych, wszak mamy nowego dyrektora zarządzającego DAF Trucks Polska i nową dyrektora sprzedaży. Krzysztof Michalik wcześniej był związany z branżą motoryzacyjną, spędził prawie 10 lat w Bridgestone, gdzie zajmował się oponami ciężarowymi i autobusowymi.



DAF XG+ 480 wjechał
pod hotel i katedrę

– Duże wyzwanie dla mnie, ale jestem pewien, że podolam, dlatego że nie jestem tu sam – zapewnia Krzysztof Michalik. – To co chcę podkreślić i zawsze podkreślam, że jestem otoczony zespołem naprawdę wielkich profesjonalistów. Bardzo dziękuję za całą pomoc, którą okazują mi w czasie tego mojego wdrażania,

które już powoli się kończy. Jesteśmy „skazani” na sukces. – Jestem w nowej roli, jestem też przekonana, że jedyne, co może się wydarzyć to powrót na pozycję lidera. I będziemy o tę pozycję walczyć w tym roku – deklaruje Monika Prościńska, która wcześniej, prawie 10 lat, pracowała w PACCAR Financial Polska.

W nowych było tak sobie, ale lepiej w pojazdach z drugiej ręki. PACCAR Financial Polska zanotował rekordowy udział finansowania używanych i rekordową sprzedaż używanych. Pod koniec br. centrum pojazdów używanych DAF Used Truck Center ma zmienić lokalizację, obecnie mieści się pod Warszawą.

Ta 3. klasa

Zmiany nastąpiły w gamie nowych ciężarówek, była seria złota (od koloru lakierni aut demonstracyjnych), teraz jest seria czerwona, ze zmodernizowanym układem napędowym oraz innym przełożeniem mostów. To model roku 2025, dający dodatkowo oszczędność paliwa w granicach 3 proc. Egzemplarze z roku produkcji 2025 już są u dealerów. A propos oszczędzania, DAF obecnie zapewnia, że jego nowe samochody przez sześć lat będą mieściły się w klasie 3. Vecto. Jednak zmiany w Vecto, które czekają nas od 1 lipca br. sprawią, że trudniej będzie zmieścić się w tej klasie. Jak szczerze skomentowała Monika Prościńska, takie auta można będzie wyspecyfikować w drugiej połowie roku, ale czy klienci zechcą je nabyć, to inna sprawa. Jeden z dziennikarzy stwierdził na głos, że zapewne chodzi o ciągniki do transportu międzynarodowego z płaską kabiną i bez miejsc do spania. Problemy te dotyczą oczywiście wszystkich marek.

Niezależnie od wszystkiego 2025 to rok 30-lecia oficjalnej obecności DAF-a w Polsce. Główne obchody zostały zaplanowane na piątek, 23 maja. Gdzie i w jakiej formule tego jeszcze ekipa DAF-a nie zdradza.

Kierowcy i auta

DAF zwraca uwagę na brak wykwalifikowanych kierowców zawodowych w Polsce. Średnia wieku 50 lat i mała liczba szkół kształcących kierowców nie nastraja optymistycznie. Program DAF on the Road ma zachęcić kierowców z innych segmentów szeroko pojętego transportu.

W innym programie, Ready to Go DAF oferuje, praktycznie od ręki, podwozia z zabudowami, wykonanymi w naszym kraju. W zeszłym roku było ok. 60 aut, w 2025 ma być podobnie. Często klient kupuje konkretny wóz, jak ma pracę. DAF wychodzi więc naprzeciw takim oczekiwaniom.



Dealerem Roku WTC, oddział Grupy DBK w Długołęce

Sieć w Polsce liczy 40 autoryzowanych serwisów. W ub.r. do nowej siedziby przeprowadził się dealer TB Siedlce w mazowieckim oraz przybył obiekt WTC Legnica, w woj. dolnośląskim, należący do Grupy DBK. I właśnie pracownicy Grupa DBK mieli we Wrocławiu najwięcej powodów do świętowania.

DBK tym razem

W tradycyjnym konkursie na Dealera Roku wygrał WTC Długołęka pod Wrocławiem, czyli oddział Długołęka Grupy DBK. Drugi był Wanicki Trzciana z woj. małopolskiego,

najniższy stopień podium przypadł także DBK, z Białegostoku.

– Jest to docenienie pracy zespołu, wszystkich pracowników którzy codziennie wkładają wysiłek w podnoszenie jakości, przede wszystkim jakości obsługi naszych klientów – komentuje zwycięstwo Długołęki Łukasz Chyliński, dyrektor generalny i członek zarządu Grupy DBK. – Konkurencja deptała nam po piętach do samego końca, wymagająca i śrubująca wyniki. 2024 rok był bardzo trudny dla transportu i dla naszej branży, więc tym bardziej nagroda cieszy. 



JAK ROZWIJAĆ SPRZEDAŻ CIĘŻARÓWEK NA OTOMOTO?

POZNAJ PRZYKŁAD FIRMY SMUSZKIEWICZ GNIEZNO

Czy sprzedaż online ciężkich pojazdów to dobry pomysł? Zdecydowanie tak. Firma Smuszkiewicz Gniezno od 10 lat skutecznie wykorzystuje potencjał platformy OTOMOTO do zwiększania sprzedaży swoich ciężarówek.

Sprzedaż online rośnie dynamicznie. Zgodnie z raportem Strategy& PwC „E-commerce w Polsce: konkurencja i rosnące oczekiwania napędzają rozwój”, wartość rynku e-commerce w naszym kraju do 2028 roku osiągnie 192 miliardy złotych. Motoryzacja jest jednym z kluczowych jego segmentów. Nic dziwnego, że także sprzedaż ciężkich maszyn w internecie staje się coraz popularniejsza. Korzystanie z digitalowego kanału sprzedaży przynosi doskonałe efekty, o czym przekonała się firma Smuszkiewicz Gniezno S.C. Ciągniki Siodłowe. To rodzinne przedsiębiorstwo specjalizujące się w imporcie ciągników siodłowych, naczepek i samochodów ciężarowych różnych producentów, działa od 1997 roku. Od lat oprócz sprzedaży stacjonarnej firma aktywnie rozwija sprzedaż internetową, a OTOMOTO stało się kluczowym elementem jej strategii e-commerce.

Dla Smuszkiewiczów wybór OTOMOTO jako kanału sprzedaży był strzałem w dziesiątkę, bo to tam miliony użytkowników poszukują pojazdów każdego rodzaju. W 2024 roku sprzedaż nowych ciężarówek na OTOMOTO, w porównaniu do roku 2023, wzrosła o 25%, a używanych o 4,2%.

– Z OTOMOTO współpracujemy już od 10 lat. Najważniejszy jest tu dla nas dostęp do wszystkich zainteresowanych klientów w Polsce i możliwość komunikowania się z nimi. Tak już jest, że jak ktoś szuka jakiegoś pojazdu, to na pewno wejdzie na OTOMOTO – mówi Hanna Smuszkiewicz, współwłaścicielka firmy.

Wystaw ogłoszenie i stwórz swój wirtualny salon czynny 24h na dobę

Funkcjonalności i narzędzia dostarczane przez platformę pozwalają szybko i łatwo tworzyć profesjonalne, rzetelne opisy pojazdów. Można powiedzieć, że dzięki nim firma Smuszkiewicz Gniezno S.C. Ciągniki Siodłowe stworzyło na OTOMOTO swój własny, wirtualny salon czynny 24h na dobę. Wszystkie sprzedawane pojazdy przedstawione są na dedykowanej stronie zawierającej logotyp, adres i kontakt telefoniczny. Każda oferta zawiera opis ze szczegółową specyfikacją techniczną i jest wzbogacona zestawem kilkunastu zdjęć przedstawiających pojazd wewnątrz i na zewnątrz. Można również dodawać wideo. Dzięki temu potencjalny klient jest w stanie bardzo dokładnie obejrzeć ciężarówkę i dowiedzieć się o niej jak najwięcej już przy pierwszym przeglądaniu oferty. Taki sposób przedstawienia produktów przyciąga kupujących, buduje także zaufanie do marki. Mało tego. Staje się także wyróżnikiem na tle konkurencji i swego rodzaju wzorcem, bo jak mówi Hanna Smuszkiewicz: – *Kupujący już każdy inny ciągnik będzie porównywać z naszym.*

Używaj funkcji stworzonych do przyspieszania sprzedaży

OTOMOTO stale udoskonala narzędzia dla dealerów oraz dodaje kolejne funkcjonalności i proponuje nowe pakiety rozwiązań.



Pakiet Biznes ULTRA daje możliwość wyróżnienia ogłoszenia na szczycie wyników wyszukiwania przez 7 dni. Jest to jedna z najsukurszych metod zwiększających możliwości sprzedażowe.

– Najczęściej korzystamy z wyróżnienia ogłoszeń. Jeśli mamy coś ciekawego w ofercie, chcemy to jak najszybciej pokazać – przyznają przedstawiciele firmy Smuszkiewicz. Nowy pakiet oferuje też inne benefity, takie jak finansowanie Dealera oraz 40% zniżki na reklamy na OTOMOTO i OLX.

OTOMOTO dostarcza także informacji rynkowych, rekomendacji sprzedażowych i narzędzi analitycznych. Na przykład funkcja Barometr Zakupowy dzięki analizom danych dotyczących podaży i popytu pozwala zarządzać ofertą. Ułatwia też skonfigurowanie optymalnych cen na podstawie wskaźników MDS (Market Days Supply) określających, na ile dni wystarczy zapas określonego produktu przy bieżącym poziomie sprzedaży. Z kolei raport OTOMOTO Insight analizuje i podsumowuje sytuację i trendy rynkowe, dzięki czemu sprzedający mogą wdrażać zmiany do strategii sprzedaży i efektywnie rozwijać swój biznes.

Bądź tam, gdzie twoi klienci

W ostatnich latach na OTOMOTO zauważalny jest wzrost liczby ogłoszeń z kategorii heavy machinery. W lutym 2025 roku średnia dzienna liczba ogłoszeń dotyczących maszyn ciężkich wzrosła o 1,6% w porównaniu ze styczniem 2025. Coraz więcej firm transportowych czy budowlanych szuka na platformie ciężkich pojazdów i znajduje je. Jeśli więc jesteś sprzedawcą ciężarówek, który chce rozwijać swój biznes, to wystawienie ogłoszenia na OTOMOTO będzie optymalnym wyborem.

TARCZE HAMULCOWE TRW DLA POJAZDÓW UŻYTKOWYCH

Teraz jest jeszcze większy wybór, dzięki uaktualnionej ofercie TRW dla pojazdów użytkowych.

Części do układów hamulcowych TRW w pojazdach użytkowych gwarantują łatwiejszy montaż, niezawodną jakość OE dla Twoich klientów oraz gamę solidnych produktów, które możesz wykorzystać, aby rozwijać swój biznes.



Tarcze hamulcowe TRW

- Wyjątkowy zakres produktów TRW do pojazdów użytkowych
- Tarcze hamulcowe TRW do pojazdów użytkowych oferują bezproblemowy montaż i sprawdzoną wydajność
- Spełniają standardy jakości OE

Dlaczego warto wybrać produkty TRW

Produkujemy najbezpieczniejsze i najwyższej jakości tarcze TRW do pojazdów użytkowych.

Łączymy jakość procesu obróbki z precyzyjnie kontrolowaną mieszanką surowców.

Zaufaj 100-letniemu doświadczeniu TRW i wybierz nasze produkty.

USŁUGI KOMPLEKSOWE

Z Łukaszem Chylińskim, dyrektorem generalnym, członkiem zarządu Grupy DBK, wyłącznego importera naczeł Kögel rozmawia Jacek Dobkowski.

Jacek Dobkowski: – Grupa DBK prowadzi bardzo szeroką, zróżnicowaną działalność, jesteście między innymi importerem Kögela. Jak ważna to pozycja w waszej ofercie?

Łukasz Chyliński: – Marka Kögel zajmuje kluczową pozycję w naszej ofercie. To strategiczne uzupełnienie dystrybucji ciągników siodłowych – naczepa jest ich naturalnym dopełnieniem. Jako importer oferujemy szeroką gamę naczeł Kögel, dostosowanych do potrzeb rynku. Ubiegły rok potwierdził siłę tej marki – Kögel zajął pierwsze miejsce w segmencie naczeł kurtynowych pod względem udziału rynkowego. To dowód, że nasza oferta odpowiada na oczekiwania klientów. Postawili oni na jakość produktu oraz zaufanie zarówno do marki Kögel, jak i do Grupy DBK. Nasza konsekwencja w dopasowywaniu rozwiązań do ich potrzeb przyniosła efekty. Zaufały nam firmy, które od lat korzystają z naczeł Kögel, jak i klienci, dla których to pierwsza inwestycja w tę markę.

JD: – Czym udaje się ich przekonać?

ŁC: – Jeśli ktoś analizuje rynek pod kątem wartości rezydualnej naczeł używanych, doskonale wie, że Kögel to trafiona inwestycja. Po trzech czy pięciu latach ich wartość odsprzedaży pozostaje na bardzo wysokim poziomie, co czyni zakup ekonomicznie uzasadnionym wyborem. Naczepy Kögel łączą atrakcyjną cenę zakupu, trwałość w eksploatacji oraz wysoką wartość rezydualną. Ich niska masa własna przekłada się na większą ładowność i efektywność transportu, a jednocześnie nie wpływa na solidność konstrukcji. Dzięki wyjątkowej wytrzymałości sprawdzają się w trudnych warunkach pracy, minimalizując ryzyko awarii. To produkt niezawodny, gwarantujący bezproblemową eksploatację, co doceniają klienci szukający pewnych i trwałych rozwiązań. Kögel produkuje naczepy dopasowane do rzeczywistych potrzeb przewoźników, co odróżnia je od masowej produkcji konkurencyjnych marek. Dodatkowo, dziś marka zapewnia pełne wsparcie serwisowe i dostępność części zamiennych, eliminując wcześniejsze



Łukasz Chyliński: – Zajmujemy się kompleksową obsługą firm transportowych, od sprzedaży i serwisu pojazdów ciężarowych, dostawczych i naczeł, przez finansowanie i ubezpieczenia po pełne wsparcie serwisowe

wyzwania związane z naprawami powypadkowymi.

JD: – Czyli części zamienne są, niezależnie od ich rozmiarów?

ŁC: – Tak, dostępność części zamiennych nie stanowi problemu. Posiadamy duże magazyny w Krakowie, Gdańsku, Olsztynie i Rudzie Śląskiej, a najbardziej potrzebne komponenty znajdują się we wszystkich naszych serwisach. Jeśli jednak dana część nie jest aktualnie dostępna, jesteśmy w stanie dostarczyć ją w dowolne miejsce w Polsce w ciągu 24 godzin – dotyczy to również części do naczeł Kögel.

JD: – Polski rynek naczeł zanotował w zeszłym roku spory spadek. Z czego to się wzięło?

ŁC: – 2024 rok przyniósł korektę po dynamicznych wzrostach w latach 2022 i 2023. Tak duży spadek był efektem przede wszystkim zmniejszonego popytu na usługi transportowe. Mniejsza liczba zleceń doprowadziła do stagnacji stawek

frachtowych, co wpłynęło na rentowność przewoźników i wymusiło optymalizację kosztów. W przypadku ciągników siodłowych taka optymalizacja jest trudniejsza – po 400-500 tysiącach kilometrów pojazdy stają się bardziej awaryjne, a firmy transportowe, zwłaszcza te obsługujące zachodnie kontrakty, muszą spełniać coraz surowsze normy emisji i niezawodności. Natomiast naczepy nie podlegają tak restrykcyjnym wymaganiom. Wielu przewoźników zdecydowało się na minimalne inwestycje, na przykład wymianę planeki czy regenerację układu hamulcowego, co pozwoliło im wydłużyć eksploatację naczeł o kolejny rok lub dwa. Fenomenem na tym tle jest Kögel, który jako jedyna marka na rynku, mimo ogólnego spadku sprzedaży naczeł o 31,4 procent, zanotował wzrost na poziomie 10,3 procent. To wyraźny sygnał, że klienci coraz częściej stawiają na jakość i niezawodność, a naczepy Kögel spełniają te oczekiwania. Dziś obserwujemy rosnące

zainteresowanie nowymi naczepami, a liczba zapytań i transakcji dynamicznie rośnie.

JD: – A więc rynek będzie prawdopodobnie szedł w górę?

ŁC: – Wszystko wskazuje na to, że rynek będzie odbudowywał się stopniowo. Jednak ostatnie miesiące pokazały, że sytuacja może zmieniać się dynamicznie, a nawet najbardziej racjonalne prognozy nie zawsze się sprawdzają.

JD: – Spotkałem się też z opinią, że po prostu pojemność rynku naczepowego ma swoje granice.

ŁC: – To prawda, pojemność rynku naczepowego ma swoje granice, ale trzeba też uwzględnić zmieniające się potrzeby branży transportowej. Coraz większy udział w rynku ma transport intermodalny, a dynamiczny rozwój e-commerce sprawia, że tradycyjne naczepy kurtynowe są coraz częściej zastępowane przez zabudowy typu box czy naczepy podkontenerowe. Kiedyś rynek naczep kurtynowych był zdominowany przez dwa główne warianty – standard i mega. Dziś oferta jest znacznie bardziej zróżnicowana, a przewoźnicy poszukują rozwiązań

dopasowanych do specyfiki swojej działalności. Obserwujemy rosnącą personalizację, naczepy nie są już produktem masowym, lecz coraz częściej powstają zgodnie z indywidualnymi wymaganiami klientów.

JD: – Grupa DBK, największy w Polsce dostawca produktów i usług dla branży TSL.

Jakie są warunki powodzenia, dlaczego to się tak pięknie rozwinęło?

ŁC: – Sukces Grupy DBK to wynik wizji i determinacji jej założyciela, Ireneusza Sobieskiego. To człowiek, który nie tylko dostrzegał szanse biznesowe, ale konsekwentnie je wykorzystywał. Każdy pomysł, każda możliwość rozwoju była przez niego analizowana i wdrażana, co pozwoliło na zbudowanie największego w Polsce dostawcy produktów i usług dla branży TSL. Najważniejszym elementem tego sukcesu są jednak ludzie. To zespół, który utożsamia się z firmą, wykonuje swoją pracę z pasją i energią, budując relacje zarówno z klientami, jak i partnerami biznesowymi. W przyszłym roku minie 30 lat konsekwentnej realizacji strategii Total Care – kompleksowego podejścia do obsługi

klientów w jednym miejscu. Nasze serwisy oferują pełne autoryzacje na kluczowe komponenty, a dzięki modelowi one-stop shop klienci mogą zaoszczędzić czas, realizując wszystkie niezbędne usługi podczas jednej wizyty – od napraw i przeglądów technicznych po obsługę opon czy formalności ubezpieczeniowe.

Grupa DBK to nie tylko serwis i sprzedaż nowych pojazdów, ale również rozbudowana sieć centrów pojazdów używanych. Posiadamy sześć placów: Ruda Śląska, Sosnowiec, Gdańsk, Olsztyn, Warszawa-Świętce oraz Nieprusze-wo przy węźle Buk koło Poznania. Oferujemy również leasing, finansowanie oraz wsparcie ubezpieczeniowe w ramach własnych struktur, co pozwala klientom na pełną obsługę w jednym miejscu. Nie można też pominąć czynnika szczęścia, w biznesie również ma ono znaczenie. Ale to umiejętności, ciężka praca i konsekwencja doprowadziły nas tu, gdzie jesteśmy. Nie zatrzymujemy się – mamy ambitne plany na kolejne lata i wiemy, że najlepsze jeszcze przed nami.

JD: – Dziękuję za rozmowę. 



ISUZU D-MAX

TruckEkspert
AUTORYZOWANY
DEALER ISUZU

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

UWOLNIJ SIĘ

**WYPRZEDAŻ
ROCZNIKA 2024**

suma
korzyści do **25 000 zł**

ZADZWOŃ **SPRAWDŹ OFERTĘ** **665 392 250**

**DEALER
ROKU
2020 i 2021**

NAD CZARNĄ HAŃCZĄ

TEKST: Jacek Dobkowski
ZDJĘCIA: T&M

Sieć autoryzowanych serwisów MAN-a liczy 36 punktów, w czego siedem własnych i 29 prowadzonych przez inne firmy. Pod koniec lutego uczestniczyliśmy w otwarciu placówki w Suwałkach, w woj. podlaskim.

Suwałki to miasto liczące około 70 tysięcy mieszkańców, duże jak na powiat. Położone w północnej części woj. podlaskiego, nad rzeką Czarna Hańcza, niedaleko litewskiej granicy. Ponieważ Polska i Litwa są bardzo dobre w międzynarodowym transporcie towarów, ruch ciężarówek na obwodnicy Suwałk, na trasie S61, panuje duży. I właśnie tuż obok obwodnicy, przy ul. Szafrkowej 6 został oficjalnie otwarty autoryzowany serwis MAN-a. Uroczystego przecięcia wstęgi nie było, serwis MAN-a działa już od pewnego czasu. Wczesnym popołudniem we wtorek, 25 lutego odbyło się inauguracyjne spotkanie, na które zaproszono również dziennikarzy. Warto odnotować, że z MAN-a przyjechała najważniejsza osoba w Polsce, Claus Wallenstein, dyrektor zarządzający MAN Truck & Bus Polska. Co więcej, Claus Wallenstein zaczął swoje wystąpienie po polsku. Podkreślił, że dla jego marki Polska jest drugim rynkiem w Europie, po Niemczech.

– Ciągły rozwój naszej sieci pozwala na coraz lepszą dostępność punktów serwisowych, możliwość umawiania przeglądów, napraw i szybką pomoc w razie awarii – mówi Claus Wallenstein. – Sprawna sieć serwisowa ma ogromne znaczenie w budowaniu silnych relacji z naszymi klientami, zapewniając im wysoką jakość opieki nad pojazdami.

Wielomarkowy, nowoczesny

Obiekt nazywa się DBK Truck Center Suwałki, wcześniej prowadził i prowadzi nadal sprzedaż aut DAF i Iveco (Daily, Eurocargo) oraz oczywiście obsługę tych marek.



*Suwałki, ul. Szafrkowa 6,
położenie wręcz strategiczne przy
trasie do państw nadbałtyckich*

Został zbudowany od podstaw w 2018 r., oddany do użytku w 2019. Wtedy drogi S61 jeszcze nie było, ten przykład pokazuje, jak dużą wagę DBK przywiązuje do lokalizacji. Miejsca w Suwałkach nie brakuje, działka mierzy prawie dwa hektary, 19.000 mkw. Budynek obejmuje warsztat o powierzchni 776 mkw. oraz magazyn 410 mkw.. Pięć, przejazdowych stanowisk naprawczych pozwala na sprawną i efektywną obsługę pojazdów. Bardzo szeroki zakres usług zapewnia wsparcie techniczne na najwyższym poziomie, odpowiadające potrzebom nowoczesnych flot.

– Nowe obiekty charakteryzują się wysoką efektywnością energetyczną, ergonomicznym projektem i proekologicznymi rozwiązaniami, co przekłada się na znacznie niższe zużycie energii – podkreśla Łukasz Chyliński, dyrektor generalny i członek zarządu Grupy DBK. – Ochrona środowiska jest dla nas priorytetem. W większości oddziałów zainstalowaliśmy panele fotowoltaiczne, które w wielu przypadkach pokrywają nasze zapotrzebowanie na energię elektryczną, co zbliża nas do neutralności energetycznej. Przed nami intensywny rozwój elektromobilności w segmencie pojazdów użytkowych. Wkrótce ruszą programy wsparcia

dla infrastruktury oraz zakupu pojazdów kategorii N2 i N3. Planujemy instalację ładowarek w naszych obiektach, szczególnie w tych zlokalizowanych wzdłuż sieci TEN-T. W 2025 roku przewidujemy uruchomienie sześciu stacji o mocy do 350 kW, choć ich realizacja będzie uzależniona od dostępności mocy przyłączeniowej.

Prawie trzy dekady

Firma DBK bywa odruchowo kojarzona z DAF-em, ale nie tylko DAF-em stoi. Założona w Olsztynie w 1996 r., początkowo koncentrowała się na serwisie pojazdów ciężarowych oraz sprzedaży części zamiennej. W miarę rozwoju do firmy dołączały kolejne podmioty, co doprowadziło do powstania Grupy DBK. Dziś w jej strukturach funkcjonuje 10 podmiotów, zatrudniających łącznie ponad 1,5 tys. pracowników w 25 oddziałach. Grupa jest m.in. importerem naczepek Kögel. Grupa DBK współpracuje od dawna z firmą MAN Truck & Bus. Serwis w Suwałkach jest trzecim autoryzowanym punktem serwisowym, który firma prowadzi dla MAN-a, obok Świąć pod Warszawą i Olsztyna.

– Grupa DBK wywodzi się z marki DAF – jej historia rozpoczęła się od podpisania pierwszej umowy dealerskiej w Olsztynie – przypomina dyrektor Łukasz Chyliński. – Na początku ubiegłej dekady nawiązaliśmy współpracę z Iveco, a następnie do portfolio dołączyła marka MAN, co było związane z przejęciem obiektu Remo Car w Świąć pod Warszawą. To nowoczesne centrum serwisowe z kilkunastoma stanowiskami, które są dziś w pełni



MAN, DAF, Iveco, czyli ASO trzech marek pod jednym dachem



Część oficjalna, przemawia Claus Wallenstein z MAN-a

wykorzystywane dzięki zaangażowaniu naszego zespołu. Specjalizujemy się w kompleksowej obsłudze szkód komunikacyjnych, oferując jedną z nielicznych w Polsce usług likwidacji szkód w modelu door-to-door. Oznacza to, że klient, którego pojazd uległ uszkodzeniu na przykład w województwie zachodniopomorskim, może zostawić go w tamtejszym oddziale, a odbiera w pełni naprawiony w Warszawie, bez żadnych kosztów po jego stronie, ponieważ są one pokrywane przez ubezpieczyciela. Dzięki temu rozwiązaniu Remo Car jest dziś w pełni obłożony, a my konsekwentnie rozwijamy naszą działalność. W Olsztynie rozszerzyliśmy ofertę poprzez przejęcie obiektu z autoryzacją MAN, a w Suwałkach wprowadziliśmy dodatkową autoryzację tej marki. 

Na ścieżce WZROSTU

TEKST: Leon Bilski
ZDJĘCIA: T&M

W środę, 12 marca w internecie Solaris podsumował miniony rok, pełen autentycznych sukcesów i przedstawił plany na przyszłość. Bardzo ambitne plany, polska firma pragnie zostać globalnym liderem w zeroemisyjnym transporcie autobusowym.

Na 100 nowych Solarisów aż 83 są co najmniej niskoemisyjne



Rozmach i osiągnięcia Solarisa robią wrażenie. Sprzedaż pojazdów tej marki w ubr. osiągnęła 1.525, o 4,7 proc. więcej rok do roku. Wprawdzie nieco zabrakło do ilościowego rezultatu 1.560 z 2020 r., ale za to przychody wyszły rekordowe. Aż 927 milionów euro, o ponad 13 proc. więcej niż w 2023. Zysk operacyjny EBIT wzrósł z 1 proc. do 4,3 proc., co tym bardziej cieszy, skoro w 2022 było minus 0,5 proc. Następnym rekord to 83-procentowy udział pojazdów nisko- i zeroemisyjnych, czyli elektryków na baterie i elektryków wodorowych (łącznie 53 proc.), hybryd (18 proc.), trolejbusów (12 proc.). Patrząc z drugiej strony, typowych diesli, bez elektrycznego komponentu było 17 proc., czyli tylko nieznacznie mniej niż hybryd. To nie wszystko, Solaris zdobył tytuł Autobusu Roku 2025, Bus of the Year,

za model Urbino 18 hydrogen. W ogóle pierwszy raz zdarzyło się, aby w tym konkursie wygrał pojazd na wodór, z ogniwami paliwowymi. Ba, Solaris zakończył miniony rok z solidnym portfelem zamówień na 1.609 egzemplarzy. Innymi słowy, zakład w Bolechowie w Wielkopolsce ma co robić przez rok z okładem. Przytłaczająca większość z tych zamówień, 92 proc., dotyczy pojazdów nisko- i bezemisyjnych. Nic przeto dziwnego, że Solaris pragnie utrzymać bardzo mocną pozycję w takich właśnie, nowoczesnych autobusach, wręcz stać się światowym liderem.

Drugi i pierwszy

Wszystkie dane udostępnione przez Solarisa dotyczą Unii Europejskiej, Norwegii, Szwajcarii, ale bez Wielkiej Brytanii

i Irlandii. Zeszły rok producent z Bolechowa zakończył na drugim miejscu w autobusach miejskich zeroemisyjnych, z udziałem 12,3 proc., za Mercedesem i tuż przed Iveco. Na 705 egzemplarzy napędzanych prądem złożyło się 460 bateryjnych oraz 245 wodorowych. Solaris tradycyjnie podaje liczby z szerszej perspektywy, otóż w okresie 13 lat, od 2012 do 2024, sprzedał 3.047 zeroemisyjnych, co z udziałem 13,91 proc. daje pierwszą lokatę. Za Solarisem jest Mercedes, potem BYD, czyli „chińczyk”. A w zeszłym roku wprost wystrzelił rynek wodorowych, ze 147 do 354; dla porównania w 2019 r. składał się on zaledwie z... 32 sztuk. Oczywiście, Solaris jest pierwszy, z ubiegłorocznym, imponującym udziałem 69 proc.! I ponad połowa „wodorowców” dostarczonych od 2019 r. to Solarisy.



**Wodorowy Solaris
Autobusem Roku**

Warto dodać, iż Solaris lideruje również w trolejbusach, choć nie są one uwzględniane w oficjalnych statystykach zerowej emisji. Bardzo duży kontrakt z 2024 r. obejmuje 100 Trollino 12 do Bukaresztu. Do kanadyjskiego Vancouver Solaris dostarczy 107 trolejbusów 12-metrowych, z opcją do 500, również 18-metrowych.

2 plus 2

Solaris wkracza na rynek Ameryki, konkretnie do USA i Kanady. Od czegoś trzeba zacząć, pierwszy kontrakt podpisał w grudniu ub.r. Solaris dostarczy w 2026 r. cztery autobusy elektryczne, dwa 40-stopowe plus dwa 60-stopowe przegubowe dla firmy King County Metro prowadzącej działalność transportową w Seattle i 34 innych miastach. Autobusy będą oparte na specjalnej platformie zaprojektowanej dla rynku północno-amerykańskiego, z wykorzystaniem euro-

pejskiej technologii autobusów bateryjnych, w tym autorskiej technologii integracji baterii Solarisa. W nadchodzących latach Solaris będzie pracował nad „bazą inżynierską i produkcyjną” w Stanach.

Dwie wersje

Solaris ma śmiałą wizję – globalne przewożenie rynekowi zeroemisyjnych autobusów miejskich i międzymiastowych. Wejście na rynek międzymiastowy wiąże się ze znacznymi inwestycjami w rozbudowę zakładu produkcyjnego, także ze zwiększeniem możliwości badawczo-rozwojowych i udoskonaleniem usług posprzedażowych. Decyzje inwestycyjne związane z tym są bliskie finalizacji. Solaris kończy projekt międzymiastowego autobusu, w wersji standardowej i z niskim wejściem. Model ten ma pojawić się w ofercie za rok, w pierwszym kwartale 2026.



**Umowa z King County Metro
podpisana, Solarisy będą w USA**

17 mgnień

Wbrew zapowiedziom nie była to internetowa konferencja prasowa, tylko 17-minutowa prezentacja bez możliwości zadawania pytań, bardzo sprawnie, dynamicznie prowadzona po angielsku, przez mężczyznę w rozpiętej marynarce i w za krótkim krawacie. Pan nie został podpisany, ale zapewne był to Javier Iriarte, prezes Solaris Bus & Coach, albo ktoś bardzo do niego podobny. Szkoda, że nie padło ani jedno zdanie, że Solaris to polska marka. Nawet jak prelegent chwalił się, że załoga pierwszy raz przekroczyła 3.000 na początku br., zabrakło dopowiedzenia, że to załoga w Polsce. A patrząc właśnie wyłącznie korporacyjnie, w hiszpańskiej Grupie CAF (Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles), właściciela Solarisa, udział segmentu autobusowego wynosi 20 proc. i rośnie. 



We're there!
April 7th - 13th, 2025
Stand N.823/1
Messese 2

Feel free to visit us!




driving quality
by Langendorff

PIERWSZY RAZ

Do pięciogwiazdkowego hotelu w Iławie, w województwie warmińsko-mazurskim ZF Aftermarket zaprosił właścicieli i kadre zarządzającą współpracujących serwisów z Polski, Litwy, Łotwy, Estonii. 11-13 marca została zorganizowana I Konferencja konceptu warsztatowego ZF [pro]Service.

B yło to pierwsze takie spotkanie, dlatego że sam koncept [pro]Service jest stosunkowo nową inicjatywą. Istnieje półtora roku, od września 2023, zrzesza obecnie ponad 220 serwisów zajmujących się pojazdami użytkowymi w Polsce, państwach nordyckich i bałtyckich. W naszym kraju takich serwisów jest 109. Główny cel ZF [pro]Service to wsparcie rozwojowe, edukacyjne, biznesowe warsztatów obsługujących pojazdy ciężarowe, naczepy, przyczepy i autobusy, wykorzystujących w codziennej pracy produkty marek ZF Aftermarket: ZF, Lemförder, Sachs, TRW i Wabco. Portfolio przebogate, obejmuje łącznie ponad 400.000 numerów katalogowych produktów. Niemiecki koncern oferuje m.in. w pełni wyposażone centra szkoleniowe (m.in. ostatnio otwarte w Rydze na Łotwie), fachową wiedzę techniczną, dedykowanych opiekunów. ZF Aftermarket wyznacza standardy w branży, podkreślając znaczenie stosowania części o jakości oryginalnego wyposażenia (OE).

W Iławie menedżerowie na czele z Peterem Rothenhöferem, dyrektorem ZF Aftermarket Polska, Skandynawia, Kraje Bałtyckie podkreślali, że ZF Aftermarket przygotowuje się na wyzwania przyszłości. Obecna sytuacja geopolityczna jest złożona, gospodarcza także, decyzje biznesowe czasami trzeba podejmować na wyczucie – zaznaczył Michał Głazewski, dyrektor ds. zarządzania siecią warsztatową i zespołem technicznym ZF Aftermarket. Wyzwania dotyczą również samej obsługi w warsztatach, wyposażenie musi iść w parze z kwalifikacjami, więc coraz większego znaczenia nabiera konieczność kształcenia kadr. Rozwój technologiczny następuje bardzo szybko, czego wymownym przykładem zmiany w układach wsparcia kierowcy ADAS, Advanced Driving Assist System. Trzeba podołać oczekiwaniom



dnia dzisiejszego i przygotować się na to, co przyniesie jutro, żeby to przejście następowało płynnie. ZF Aftermarket widzi trzy najważniejsze sfery: rozwój oferty produktowej, kompleksowe rozwiązania systemowe, wzmacnianie zaufania w relacjach z partnerami. W ogóle jest to globalna kampania „Uptime: maksymalizujemy mobilność”.

Czas „8”

W module ZF Driveline jest obecnie oferowany dostęp do zaawansowanego poziomu 3 obejmującego budowę i działanie, diagnostykę oraz naprawę skrzyń biegów. 8 AP PowerLine to ośmiobiegowy automat ZF do pojazdów użytkowych, w tym autobusów, do 26 ton DMC. Powstał na bazie i z wykorzystaniem doświadczeń z przekładni 8 HP, doskonale znanej z aut osobowych wielu marek. PowerLine wytrzymuje moment obrotowy 620-1.400 Nm. Warto podkreślić masę tylko 150-158 kg. Po obu stronach tej przekładni można zamontować PTO, przystawki odbioru mocy, działające w każdym trybie pracy pojazdu ciężarowego. PTO pochodzą od zewnętrznego dostawcy.

ZF jest oczywiście przygotowany na e-mobilność, stąd rozwiązania CeTrax, czyli centralny, elektryczny napęd oraz elektryczne osie AxTrax. Dużą wagę ZF przykłada do

fabrycznej regeneracji, w czym ma dziesięciolecie doświadczeń. Program regeneracji obejmuje szeroką gamę produktów np. zasilenie powietrzem, układ hamulcowy, układ kierowniczy, sprzęgła. Po takim odnowieniu części nabierają pełnej funkcjonalności nowego produktu.

Integracja postępuje

Modułowa platforma hamulcowa mBSP (modular Brake System Platform) stanowi piątą generację hamulców, znalazła już zastosowanie w Mercedesie Actrosie. Charakteryzuje się mniejszą liczbą komponentów, elektroniką systemu zintegrowano z modulatorem. EPH, Electro Pneumatic Handbrake, nie ma sterowania pneumatycznego, jest kontrolowany i sterowany za pomocą wiązki elektrycznej.

Nowe, elektroniczne rozwiązania hamulcowe dotyczą również naczep i przyczep. iEBS występuje w trzech wersjach, różniących się kolorem obudowy modulatora: basic (czarna obudowa), standard (niebieska) i premium (zielona). Nowy zawór PRV (Park Release Valve) wyróżnia sterowanie wszystkimi funkcjami za pomocą jednego przycisku. Z iEBS można zintegrować funkcję OptiTire, monitorującą ciśnienie w ogumieniu. Tendencja do integracji dotyczy także np.

ECAS, elektronicznego regulatora zawieszenia pneumatycznego. OptiRide, czyli ECAS piątej generacji, ma elektronikę połączoną z elektrozaworem.

Diagnostyka i autobusy

Diagnostyka ZF Scan bazuje na nowym, wszechstronnym urządzeniu ZF DCI, dostępnym samodzielnie albo w ramach różnych pakietów ze złączami do konkretnych zastosowań. To dedykowane rozwiązanie dla części i systemów Grupy ZF, w tym także Wabco, w pojazdach ciężarowych i off highway (budowlane, czy agro). To przyszłość diagnostyki, docelowo jedyna oferta z dostępem do narzędzi diagnostycznych. Będzie wygaszane wsparcie dla licencji diagnostycznych starszych generacji: Wabco SD1.0, Toolbox+, ZF Testman. ZF zmigruje wszystkie aktywne licencje do ZF Scan, w pierwszym etapie Wabco SD1.0.

Z kolei ZF MultiScan bazuje na nowym urządzeniu ZF DCI MultiScan. Chodzi o typowy skaner do szybkiej diagnozy i podstawowej konfiguracji, umożliwianej przez producentów ciężarówek, pojazdów off highway, także aut osobowych, łącznie ponad 60 marek.

I nie zapominajmy o autobusach. Usługa ZF Bus Connect zawiera gamę rozwiązań cyfrowych do zarządzania flotą autobusową, pozwalających na optymalizację kosztów eksploatacji. Dzięki zdalnej diagnostyce i analizie danych można przykładowo uniknąć awarii skrzyni biegów, która oznaczałaby wydatek do 12 tys. euro.

Czarodziejskie tancerki

Spotkanie zostało przeprowadzone z rozmachem, sprawnie, punktualnie. Poza wymienionymi już osobami wiedzę dzielili się specjaliści i menedżerowie: Grzegorz Arbajter, Jarosław Olszewski, Wojciech Gałczyński, Łukasz Trzcinski, Daniel Cieśliński. Prelekcje w środę, 12 marca skompresowano przed lunchem, ale tym bardziej był czas na swobodne rozmowy w kulisach, na lepsze poznanie technicznych zagadnień. Podczas kolacji tego samego dnia panowała elegancka atmosfera, acz nie wszyscy wzięli sobie do serca dopisek w programie „stroje wieczorowe”. Były tańczące dziewczyny, występował iluzjonista zachwycający zawodową biegłością. 

*Były dwie kolacje,
druga uroczysta*



KLIMATYZACJA POSTOJOWA STRATOS I750W

**NAJWYŻSZA WYDAJNOŚĆ URZĄDZENIA
PRZY MAX. POBORZE 30A - OSZCZĘDNOŚĆ PALIWA**



**ŁODÓWKA
KOMPRESOROWA
12V / 24V / 230V**

za 1 zł

**PRZY ZAKUPIE
DWÓCH KLIMATYZACJI POSTOJOWYCH
STRATOS**

**1750 W
- TYLKO 13,5 CM
WYSOKOŚCI!!!**



**ena
truck**
enatruck.pl

ENA LTD Sp. z o.o.
ul. Batalionów Chłopskich 1D
83-000 Pruszcz Gdański
Tel: 58 300 96 00
info@enatruck.pl



691 970 900
508 850 805
603 408 095
517 365 397

TEKST: Robert Przybylski ZDJĘCIE: T&M

DOBRY ROK MAN

Polska jest drugim rynkiem marki i poważnym centrum produkcyjnym oraz usługowym. W tym roku w sprzedaży pojawi się nowy diesel i elektryczne modele klasy średniej.



MAN zamknął w Polsce udany rok – przekonuje dyrektor zarządzający MAN Truck & Bus Polska Claus Wallenstein. Wskazuje, że marka sprzedała w 2024 roku 8.200 nowych i używanych pojazdów użytkowych. Polska jest drugim po Niemczech rynkiem dla firmy, która ma trzy fabryki: w Niepołomicach, Starachowicach oraz pod Wrześnią, gdzie wytwarzane są lekkie modele dostawcze.

W Polsce działają także dwa fabryczne centra modyfikacji nadwozi: w Sadach modyfikacji lekkich furgonów, w Niepołomicach obok linii montażowej centrum zabudów. Gotowe auta ze zmodyfikowanymi nadwoziami wyjeżdżające z obu miejsc mają status nadwozi fabrycznych.

Poza aktywnością przemysłową, koncern prowadzi w Polsce działalność usługową, mając centrum serwisowe (księgowość, dział

personalny) w Poznaniu, które zatrudnia 300 osób. Do tego w Nadarzynie pod Warszawą mieści się centrum handlowe marki. Łącznie w Polsce koncern zatrudnia blisko 7 tys. osób.

Oddzielnie liczona jest sieć serwisowa, obejmująca 7 regionalnych centrów ciężarówek z własnymi warsztatami oraz 29 serwisów (w tym roku dojdą 2 nowe lokalizacje: w Świętokrzyskim i Warmińsko-Mazurskim). Do tego funkcjonują 4 centra sprzedaży ciężarówek z drugiej ręki. Łącznie ta sieć daje pracę 660 osobom.

Wallenstein podkreśla, że udział marki w polskim rynku samochodów ciężarowych o DMC powyżej 6 ton wzrósł do 17 proc. z 14,8 proc., ale sprzedaż była mniejsza, bo wyniosła 4.672 sztuki, gdy rok wcześniej sięgnęła 5.155 sztuk.

Na ten rok zapowiada przyspieszenie sprzedaży elektrycznych modeli.

Rynek samochodów ciężarowych

Ubiegłoroczne rejestracje nowych samochodów ciężarowych o DMC pow. 6 ton zmalały o 21 proc., ale MAN umocnił się na malejącym rynku. – *To wynik braku problemów z produkcją, które w poprzednich latach trapiły markę* – wyjaśnia dyrektor ds. produktu i sprzedaży pojazdów ciężarowych MAN Truck & Bus Polska Bernard Wieruszewski.

W segmencie poniżej 6 ton DMC MAN poprawił udziały rynkowe o 2,4 pp. do 17 proc. w segmencie 6-16 ton o 1 pp. do 13,7 proc. W ciężkich ciągnikach siodłowych zwiększył udział o 2,3 pp. do 16,2 proc. (zajmując trzecie miejsce w rankingu marek za Scanią i Volvo), zaś w podwoziach poprawił się o taką samą wielkość, ale do 21,6 proc. (pierwsza lokata przed Scanią i ex-aequo Mercedesem i Volvo). – *W pod-*

woziach do betoniarek, który ma wielkość ponad 160 sztuk, mamy blisko 64 proc. udziału, w segmencie wywrotek (licząc ponad 600 podwozi) ponad 23 proc. W segmencie podwozi ciężkich (do przewozów kubaturowych, licząc ponad 1.100 sztuk) MAN zdobył ponad 21 proc. Blisko co druga ciężarówka o DMC od 10 do 16 ton jest marki MAN, a niemal co piąte podwozie pożarnicze – wskazuje Wieruszewski.

Bliska współpraca MAN Truck & Bus Polska z firmami zabudowującymi zaowocowała egzotycznymi kontraktami. – Mamy projekty dla odbiorców w Angoli, samochody z naszymi zabudowami już są w Turcji, wysyłamy je do Kamerunu – wymienia Wieruszewski. Tłumaczy, że MAN oferuje finansowanie dla firm zabudowujących oraz ich klientów. – Zabudowa wywrotki kopalnianej może trwać ponad rok i na ten okres mamy finansowanie – wyjaśnia Wieruszewski.

Zapowiada, że od kwietnia rusza w Norymbberdze produkcja nowego, korporacyjnego diesla D30 o mocy do 560 KM. – Początkowo będzie on oferowany tylko w ciągnikach

siodłowych i przez kilka miesięcy sprzedawany równolegle do znanego D26. Wraz z D30 do ciągników trafi cały nowy układ napędowy: od skrzyni biegów, poprzez wał po nowe osie hipoidalne. Całość zapewni spadek spalania o 4 proc. – zastrzega Wieruszewski.

Zapowiada, że marka ruszy ze sprzedażą modeli elektrycznych. – Jako jedyni mamy ciągnik elektryczny z niskim siodłem – podkreśla dyrektor sprzedaży.

Elektryczne napędy

Wieruszewski przekonuje, że od napędów elektrycznych nie ma odwrotu. – Przewoźnicy muszą kupować elektryki, bo ich klienci wyznaczają trasy do obsługi wyłącznie przez elektryczne modele – wskazuje Wieruszewski.

Menedżer ds. elektromobilności MAN Truck & Bus Polska Maciej Wątor przekonuje, że sieć MAN jest gotowa do obsługi tych modeli. – Mamy 931 przeszkolonych pracowników i jest to drugi po Niemczech wynik. Specjalistów będzie więcej i to nie tylko naszej sieci. Szkolenia prowadzimy także dla personelu firm zabudowujących. Do obsługi eTGE mamy 29 lokalizacji, dla autobusów Lion's City E

jest ich 6, a dla ciężarówek eTruck 5 – wylicza Wątor.

Przypomina, że od 2020 roku zarejestrowano w Polsce ponad 340 eTGE, a tylko w ub.r. rejestracje sięgnęły 66 sztuk i to jest stały poziom.

Od 2021 roku MAN dostarczył ponad 70 elektrycznych autobusów Lion's City E. W portfolio zamówień są jeszcze 33 takie autobusy, w tym nowość: 10-metrowy model. Elektryczne Lion's City produkowane są tylko w Starachowicach.

Od miesięcy VW Poznań prowadzi próby kilku e-ciężarówek. W tym roku ruszy sprzedaż eTGL. – Dział finansowy obsługuje wnioski o dofinansowanie zakupu elektryka – zaznacza Wątor.

Marka rozpoczęła współpracę z polskim dostawcą ładowarek Ekonergetyka, nastawiając się na moce co najmniej 350 kW. – Nie zawsze są gotowe przyłącza – przyznaje Wątor.

W tym roku w Wolicy MAN otworzy centrum naprawy akumulatorów trakcyjnych. 



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

WYSOKA JAKOŚĆ

W miejscowości Chechło Pierwsze koło Łodzi mieści się Phillips. To jedyna na naszym kontynencie fabryka Phillipsa, amerykańskiej firmy będącej potentatem na rynku złączy i przewodów elektrycznych i pneumatycznych dla pojazdów ciężarowych.

Podczas dnia prasowego w Phillips Europe, 5 marca mieliśmy okazję nie tylko wysłuchać prezentacji, również zwiedzić część produkcyjną. Ogólna powierzchnia wynosi ponad 7.000 mkw., zatrudnienie 250 osób. Michał Oswald, dyrektor fabryki podkreśla, że mnóstwo elementów wytwarza się na miejscu, w Chechle Pierwszym, nie tylko np. złącza i gniazda, ale również specjalistyczne narzędzia potrzebne do produkcji (wg własnych projektów). Filozofia zakupów jest taka, że surowce pochodzą z Polski, a najdalej z Europy. Firma nie jest więc uzależniona od dostaw z azjatyckich krain, czy od korków w Kanale Sueskim. Zakład pracuje na trzy zmiany, od poniedziałku do piątku, w niskim sezonie na dwie, ale wtryskownia cały czas na trzy. 22 maszyny wtryskowe charakteryzują się siłą zwarenia od 25 T do 650 T. Dostawy do fabryki w systemie just in time sprawiają, że magazyn, również wyrobów gotowych, nie musi być olbrzymi, liczy 1.200 mkw. i 2.000 miejsc paletowych.

Około 70 procent produkcji stanowią złącza i przewody, resztę elementy plastikowe, również motoryzacyjne, ale przede wszystkim do AGD, artykułów gospodarstwa domowego. Suszarki, zmywarki, pralki – w tych sprzętach jest montowanych wiele plastikowych części z Phillips Europe. Ponieważ bardziej interesują nas wszelkiego rodzaju samochody, od naszego Phillipsa mogą być obudowy lusterek w Mercedesach klasy G, czy drobne plastikowe elementy w BMW XM (G09). To oczywiście tylko przykłady.

Wszechstronne próby

Jakość to podstawa Phillipsa Europe i nie są to jedynie marketingowe hasła. Jakość produkcji jest monitorowana non stop. Ulepszenia w wyrobach na pierwsze, fabryczne wyposażenie po pewnym cza-



sie przekładają się na aftermarket, o czym zapewnia Radosław Sypniewski, dyrektor sprzedaży. Zarówno produkty elektryczne jak i pneumatyczne przechodzą rygorystyczne testy w laboratorium. Przykładowo przewody pneumatyczne: w komorze cieplnej, odporności na ciśnienie rozrywające, w komorze termostatycznej, wytrzymałości połączenia złączka-rurka, po podgrzaniu do 100 st. C, w wodzie, na starzenie, na uderzenia, na siłę rozciągającą, na promieniowanie UV przez 720 godzin, test szczelności, test ciśnieniowy.

Poza złączami

Nowe produkty dla motoryzacji to panele solarne i czujniki TPMS, Tire Pressure Monitoring System. Panele dają przede wszystkim zmniejszenie problemów z ruchem samochodu i przestojami. Panele Phillipsa, jak wykazały testy eksploatacyjne, są bardzo elastyczne, odporne na gałęzie, na uszkodzenia, na uderzenia. TPMS zyskał wprawdzie popularność w segmencie aut osobowych i coraz częściej pojawia się również na rynku ciężarowym. TPMS Phillipsa poza ciśnieniem mierzy również temperaturę wewnątrz ogumienia. Dłuższa żywotność opon,

dzięki utrzymywaniu prawidłowego ciśnienia, prowadzi do niższych kosztów konserwacji i redukcji ilości odpadów.

EC15 na razie znajduje się w fazie rozwoju, to nowoczesny interfejs łączący ciężarówkę z przyczepą, naczepą. Prace nad nim trwają i w Polsce (własny dział badań i rozwoju) i w Stanach. Ten interfejs obejmuje również, standaryzowaną przez ISO komunikację Ethernet, zapewniającą dodatkową przepustowość oraz możliwość rozbudowy w przyszłości. Maksymalna zdolność przesyłania danych przez EC15 powinna osiągnąć poziom 10 GB.

Cztery filary

Jak zaznacza Julita Mazurkiewicz, prezes Phillips Europe, najstarszą częścią jest Phillips Industries, który ma spółkę-córkę w Meksyku, gdzie powstała nowa fabryka. Do Industries należy obecnie także Phillips Innovations, oczko w głowie Roba Phillipsa, obecnego prezesa. Rob Phillips jest otwarty, nastawiony na innowacje, na poszerzanie zakresu produkcji.

Drugą gałąź, Phillips Technologies Group, tworzą dwie spółki, Phillips Connect



*Świat Phillipsa Europe,
czyli obszar między
ciągnikiem i naczepą*



Produkcja na trzy zmiany

oraz Phillips Europe. Connect, jak nazwa sugeruje, zajmuje się telematyką. Z sukcesami, wszak podpisał m.in. kontrakt z Amazonem, dysponującym gigantyczną flotą pojazdów. Phillips Europe działa nie tylko na naszym kontynencie, także na innych rynkach, w 30 krajach pięciu kontynentów, z pewnością nie ogranicza się do „Europe”.

Prawie wiek

Phillips Europe powstał w słonecznej Kalifornii przed II wojną światową, w roku 1928, za trzy lata będzie obchodził wiek istnienia. Nadal można go określać jako firmę rodzinną. Założycielem był Hugh Phillips, wspomniany Rob Phillips reprezentuje czwartą generację rodu. W ogóle przeło-

mem stał się rok 1936, kiedy Hugh Phillips opracował i opatentował ręczny kierunkowskaz, odbłaskowy sygnalizator skrzyżowania dla ciężarówek. Obecnie w Stanach dla trucków klasy 8 Phillips produkuje praktycznie 100 proc. złączy na pierwszy montaż. Nazwa tej marki stała się w USA synonimem złączy dla ciężarówek. 



mobile 24 h: + 48 602 221 009
mobile 24 h: + 48 608 227 533
kontakt@focustruck.pl
www.focustruck.pl



TRANSPORT ŁADUNKÓW PONADNORMATYWNYCH

KRAJOWY I MIĘDZYNARODOWY

MUSZĄ ZATRZYMAĆ

O tym, jak istotne są hamulce, kierowcy z reguły przekonują się w sytuacjach grożących kolizją, nawet wypadkiem. Wówczas wytracenie prędkości pojazdu, zatrzymanie go i utrzymanie w bezruchu nabiera szczególnego znaczenia.

Hamulce w ciężarówkach, ze względu na gabaryty i masy pojazdów oraz na odległości między hamowanymi osiami i pedałem powinny pracować bardzo szybko i skutecznie. Muszą umożliwić kierowcy zaprowadzenie nad pojazdem i nie doprowadzać do niestabilności ciężarówki podczas całego hamowania. Jarosław Olszewski, manager ds. zarządzania siecią warsztatową ZF Pojazdy Użytkowe podkreśla, iż układ hamulcowy musi działać na cały zestaw pojazdów (silnikowy i ciągniony), niezależnie od sytuacji na drodze, pogody czy stanu (pusty, pełny, częściowo obciążony) i sposobu załadowania pojazdów. W najbliższej przyszłości, zdaniem Jarosława Olszewskiego, możemy spodziewać się nie tyle ulepszeń w samych hamulcach, ile jeszcze bardziej zaawansowanej współpracy z układami związanymi z bezpieczeństwem, takimi jak asystent martwego pola, radary mierzące dokładniej przestrzeń i obiekty stałe oraz ruchome przed zestawem drogowym w celu uniknięcia kolizji czy zmniejszenia jej skutków.

Klocki TRW

Marka TRW, należąca do ZF Aftermarket, jest powszechnie znana z klocków wysokiej jakości. Wszystkie klocki do pojazdów ciężarowych podlegają restrykcyjnemu sprawdzeniu w testach dynamometrycznych i drogowych. Dynamometryczne rozpoczynają się w fazie opracowywania produktu



TRW



Haldex

i pozwalają kontrolować siły hamowania, zużycie, czy podatność na fading. Próby drogowe umożliwiają określenie skuteczności hamulców przy temperaturze roboczej układu (100-500 st. C). Dodatkowo są uzupełniane próbą weryfikującą działanie hamulców w trakcie zjazdu z góry.

– Każda część zamienna TRW przeznaczona do samochodów ciężarowych jest sprawdzana w ekstremalnych warunkach podczas testów laboratoryjnych, prób torowych oraz na drogach. Daje to pewność, że komponenty nie zawiodą nawet w najtrudniejszych warunkach – zapewnia Michał Głazewski, kierownik zespołu technicznego IAM ZF Aftermarket.

TRW przykłada dużą wagę do szczegółów ważnych dla mechaników. Na przykład w klockach sprężyny zostały zaprojektowane tak, żeby ułatwić montaż i demontaż elementów z zacisku, zapewniając przy tym odpowiednią charakterystykę sprężystości.

W klockach do pojazdów ciężarowych TRW nigdy nie stosuje zmodyfikowanego materiału wykorzystywanego w częściach do lżejszych aut osobowych czy dostawczych, lecz wyłącznie specjalną mieszankę materiałów przeznaczonych do segmentu ciężarowego, stworzoną w trakcie wielu lat prac badawczych.

Tylna płytką klocka odznacza się odpowiednią sztywnością oraz dokładnym



wykonaniem, gwarantującym właściwe poruszanie się klocka w prowadnicach. Konstrukcja obejmuje również opatentowaną budowę sworzni, których stożkowy kształt i umiejscowienie pozwalają na lepsze połączenie płytki z materiałem ciernym. Zastosowanie takiego rozwiązania pozwoliło na zwiększenie o ok. 30 proc. siły ścinającej, a tym samym zapewniając lepszą wydajność hamowania.

Rozwaga przy wymianie

Tarcze hamulcowe podlegają dużym obciążeniom mechanicznym i termicznym. Jest to jeszcze potęgowane przez takie czynniki jak woda, brud, żwir na drogach, z których wszystkie dodatkowo wpływają na zużycie. Ze względu na to, iż tarcze należą do najbardziej krytycznych komponentów pojazdu pod względem bezpieczeństwa, eksperci ZF Aftermarket zalecają, aby montażem podzespołów zajmowali się tylko wyszkoleni i uprawnieni do tego mechanicy. Istotne jest również postępowanie zgodnie z wytycznymi instrukcji danego producenta dotyczącymi naprawy pojazdu.

Kiedy tarcza osiągnie granicę zużycia, tj. minimalną grubość określoną przez jej producenta, musi zostać wymieniona. Przed zdjęciem tarczy należy porównać ją z nową. Oprócz prawidłowego numeru części trzeba upewnić się, że dysponujemy wszystkimi elementami niezbędnymi do montażu tarczy do

Wabco



piasty koła, czyli nowymi śrubami, klinami i smarami, a także odpowiednimi narzędziami. Szczegółów procedury wymiany tarcz nie opisujemy, ale warto przytoczyć jedno z zaleceń specjalistów ZF Aftermarket – nigdy ponownie nie wykorzystuj używanych klocków hamulcowych!

Niesamowicie szeroka oferta

Textar oferuje klocki i okładziny hamulców bębnowych do 100 proc. europejskich pojazdów użytkowych. 70 proc. pojazdów użytkowych w Europie jest fabrycznie wyposażonych w okładziny hamulcowe Textara. Połowa aut użytkowych w Europie, wyposażonych w hamulce tarczowe opuszcza linie produkcyjne z zamontowanymi elementami ciernymi tej marki. Asortyment Textara obejmuje 347 referencji klocków oraz 108 okładzin.

Oprócz tego Textar ma jedno z najbogatszych na rynku części zamiennych portfolio tarcz do pojazdów użytkowych, 108 referencji. Tarcze Textara są wytwarzane zgodnie ze specyfikacjami oryginalnego wyposażenia, a testy, którym są poddawane, znacznie wykraczają poza wymagania normy ECE-R90.

Na opracowanie nowego typu okładzin hamulcowych Textar poświęca nawet trzy lata. Zanim okładziny trafią na rynek, w trakcie rozwoju przechodzą rygorystyczne testy, które obejmują nawet 300 tys. km przebiegu i 2 tys. godzin na stanowisku dynamometrycznym. Nowe okładziny przechodzą też rygorystyczne badania homologacyjne w warunkach rzeczywistych. Tarcze oraz klocki Textara są testowane na zestawach (ciągnik z naczepą) w warunkach drogowych oraz na hamowniach. Dzięki temu producent jest pewny idealnego dopasowania i odpowiednio dobranego współczynnika tarcia.

Dla szukających oszczędności Textar proponuje innowacyjne rozwiązanie – klocki



z lekką płytką nośną. Są one lżejsze od standardowych produktów do aut użytkowych, jednocześnie zapewniając taki sam poziom bezpieczeństwa. Stosowanie lekkich klocków może przyczynić się do obniżenia masy nieresorowanych elementów oraz do zmniejszenia zużycia paliwa. Przekłada się to na znaczące oszczędności paliwa w całym okresie eksploatacji pojazdu oraz zmniejszenie negatywnego wpływu na środowisko naturalne.

Produkty marki Textar do pojazdów użytkowych, ale też osobowych, są pakowane w pudełko ze specjalną plombą PROoriginal. Pozwala ona sprawdzić autentyczność części znajdujących się w środku oraz unikać montowania elementów nieznanego pochodzenia i jakości, co mogłoby mieć tragiczne skutki. Plomba PROoriginal umieszczona jest na pudełku w sposób uniemożliwiający wyjęcie produktu bez jej rozerwania. Dodatkowo na tylnej stronie plomby znajduje się kod QR oraz kod alfanumeryczny. Obydwa kody w sposób unikalny są powiązane z produktem i pozwalają sprawdzić jego pochodzenie.

Więcej ModulT

Haldex rozszerza zastosowanie swojego systemu hamulcowego ModulT na rynek samochodów ciężarowych, zdobywając pierwszego klienta w segmencie producentów samochodów. Przypomnijmy, technologia ModulT, wprowadzona w 2011 r., pierwotnie dla przyczep i naczep, charakteryzuje się jednoczęściową konstrukcją, która znacznie redukuje wagę i koszty.

Charlotte Wall, wiceprezes ds. zarządzania produktem w firmie Haldex, podkreśla, że głównym celem było stworzenie najlżejszego hamulca, co osiągnięto dzięki zminimalizowaniu zarówno masy odlewanych części, jak i liczby komponentów. Unikalna, jednoczęściowa konstrukcja zaciśku hamulca ModulT oferuje zalety związane z rozkładem sił.

Równomiernie rozkłada obciążenie, co stabilizuje mechanizm i upraszcza konserwację.

Przy dostosowywaniu ModulT do ciężarówek zmiany zachodziły przede wszystkim w zakresie mechanizmu regulacyjnego, aby zarządzać zróżnicowanymi zastosowaniami hamulców, takimi jak poziomy momentu obrotowego i hamulce postojowe, specyficzne dla ciężarówek i autobusów. Modułarna konstrukcja ułatwia stosowanie podobnych części w różnych zastosowaniach, a poszczególne komponenty są dostosowywane do rozmiarów kół.

W przyszłości Haldex będzie dążył do dalszego rozwoju na rynku hamulców dla ciężarówek i autobusów. Zauważmy jednak, że każde nowe zastosowanie wymaga dokładnej pracy rozwojowej, co może zająć jeden-dwa lata. Choć testy wirtualne są kluczowe dla analizy naprężeń materiałów, nie mogą w pełni zastąpić testów w rzeczywistych warunkach, zwłaszcza w kwestiach tarcia, które mogą prowadzić do nierównomiernego zużycia klocków.

Bogate doświadczenie Charlotte Wall w Haldexie zwiększa jej kompetencje do radzenia sobie ze złożonością rozwoju systemów hamulcowych. Nadzoruje ona zarządzanie produktem i projektami zarówno w Haldexie, jak i SAF-Holland w Europie. Rozszerzenie systemu ModulT odzwierciedla zaangażowanie firmy Haldex w dostarczanie lżejszych i bardziej efektywnych rozwiązań hamulcowych w sektorze pojazdów użytkowych.

Części przeróżne

Wabco proponuje mnóstwo elementów, które znajdują się w katalogu hamulców. Oferta tej marki składa się z siedmiu grup, oto one: pneumatyczne hamulce tarczowe, klocki hamulcowe, wirnik, hydrauliczne hamulce tarczowe, hamulce bębnowe, dźwignie rozpięra, siłowniki hamulca. 

JAK UNIKNĄĆ MANDATÓW ZA DROGI W POLSCE? EKSPERT WYJAŚNIA NAJWAŻNIEJSZE ZASADY

Polska znajduje się w czołówce unijnych krajów pod względem ilości wystawianych mandatów za brak opłat drogowych.



Mandaty uderzają w przewoźników, bo to ich pojazdy są objęte systemem e-TOLL. Z czego najczęściej wynikają kary oraz jak ich uniknąć? Zapytaliśmy o to Michała Michalskiego, Managera ds. Rozwoju Serwisów w E100.

Które drogi w Polsce są płatne?

I kogo obowiązują opłaty?

W Polsce mamy 2 rodzaje płatnych dróg: państwowe oraz prywatne. Drogi państwowe objęte są systemem e-TOLL,

który obejmuje ponad 5 tys. km autostrad i dróg ekspresowych. Opłaty w tym systemie dotyczą wyłącznie pojazdów powyżej 3,5 tony. Samochody osobowe są z nich zwolnione.

Drogi prywatne w Polsce są zarządzane przez koncesjonariuszy, czyli spółki odpowiedzialne za określone odcinki A1, A2 i A4. Opłaty pobierane są na bramkach, więc temat mandatów praktycznie nie istnieje. Inaczej jest z systemem e-TOLL, gdzie bramek nie ma. Tam kierowcy mogą błędnie zakładać, że

opłata została pobrana automatycznie, co nie zawsze ma miejsce.

Co najczęściej powoduje, że opłata się nie pobrała?

Najczęstszy powód jest banalny – urządzenie pokładowe (OBU) było wyłączone lub rozładowane, czyli wypięło się z zasilania, a kierowca tego nie zauważył. Z danych udostępnionych przez naszego partnera Toll4Europe wynika, że dotyczy to około 80 proc. mandatów wystawionych na ciężarówki.

Opłataj wygodnie drogi w Polsce!



– W tym przypadku najprostszym sposobem na uniknięcie kary jest wybór urządzenia, które zapewni stałą łączność. Polskim kierowcom rekomendujemy E-BOX T. Pozwala on na opłacanie przejazdów zarówno drogami państwowymi (e-TOLL), jak i prywatnymi (np. A1, a wkrótce także A4). E-BOX T instalowany jest na stałe, dzięki czemu mamy pewność, że nie odłączy się od zasilania, a bateria się nie rozładuje – radzi Michał Michalski, Manager ds. Rozwoju Serwisów w E100.

Drugi częsty powód mandatu to błędnie wprowadzone parametry pojazdu (np. nieprawidłowa liczba osi lub masa) przez co nalicza się nieprawidłowa opłata. Dlatego przed wjazdem na płatną drogę należy zawsze sprawdzić, czy parametry pojazdu zgadzają się ze stanem faktycznym. Pamiętajmy, że podajemy masę ciągnika wraz z aktualnie podpiętą naczepą lub przyczepą. Masa ta może się zmieniać w zależności od tego, co w danym momencie przewozi kierowca i na tym tle również zdarzają się pomyłki i mandaty.

– Naszym Klientom zawsze powtarzam, że jeśli mają jakiegokolwiek wątpliwości odnośnie parametrów pojazdu, to warto zadzwonić na naszą infolinię. Oferujemy wsparcie przez całą dobę, 7 dni w tygodniu. To samo dotyczy innych pytań czy zdarzeń związanych z e-TOLL – zawsze chętnie pomożemy – dodaje Michał Michalski, Manager ds. Rozwoju Serwisów w E100.

Mandat za e-TOLL: Co warto wiedzieć?

Jeśli opłata za e-TOLL nie pobrała się z powodu braku środków na koncie prepaid, to możemy ją uzupełnić w Internetowym Koncie Klienta w ciągu 3 dni od zakończenia przejazdu. Jeśli jednak w tym czasie zostaniemy zatrzymani do kontroli, to niestety nie unik-

niemy mandatu. Opcja uzupełnienia opłaty po zakończonym przejeździe jest natomiast niedostępna wtedy, gdy nasze OBU przestało działać. W takiej sytuacji kierowca powinien zjechać na najbliższy parking lub zatokę postojową, a wznowić jazdę może dopiero gdy urządzenie zacznie ponownie działać.

Warto też wiedzieć, że mandat za brak opłaconego e-TOLL możemy dostać również wtedy, gdy nie zostaliśmy zatrzymani do kontroli. Na drogach objętych e-TOLL znajdują się bowiem kontrolne bramownice, które robią zdjęcia pojazdom, a potem dane tych pojazdów są sprawdzane pod kątem uiszczenia opłaty. Zwykle zawiadomienia o wykryciu naruszenia są wysyłane do przewoźnika w ciągu 8 miesięcy, ale zdarza się, że przedsiębiorcy dostają je po ponad roku od daty zdarzenia.

Dostałem mandat za brak opłaty w e-TOLL. Czy jest sposób, żeby go nie zapłacić?

Wszystko zależy od tego, czy przewoźnik jest w stanie udowodnić, że chciał uiścić opłatę, ale było to niemożliwe. Przykładowo: kierowca zauważył będąc w trasie, że OBU nie działa, więc niezwłocznie zatrzymał pojazd lub zjechał z drogi płatnej. Jeśli kierowca może ten fakt udokumentować poprzez np. zdjęcie lub raport z systemu telematyczne-

go, to zdecydowanie warto dołączyć je jako materiał dowodowy do składanych wyjaśnień, w terminie do 7 dni od otrzymania zawiadomienia o wszczęciu postępowania. Bardzo ważna sprawa – od otrzymania decyzji od Wojewódzkiego Inspektoratu Transportu Drogowego (WITD) przedsiębiorca ma 14 dni na złożenie odwołania do Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego (GITD). Jeśli zdecyduje się z niego skorzystać, to zawsze taką korespondencję wysyłamy listem poleconym. Dobrą praktyką jest też złożenie wyjaśnień od razu jak dostaniemy zawiadomienie o wszczęciu postępowania. Już na tym etapie warto dołączyć wszelkie dowody potwierdzające naszą „niewinność”.

– Pamiętajmy też, że od każdego naruszenia odwołujemy się oddzielnie. Jeśli kierowca przez 3 dni pod rząd jeździł płatnymi drogami bez uiszczenia opłaty, to za każdy dzień otrzyma oddzielne zawiadomienie o naruszeniu. W momencie składania wyjaśnień czy odwoływania się od decyzji, do każdego naruszenia musimy przygotować oddzielne pismo – dodaje Michał Michalski, Manager ds. Rozwoju Serwisów w E100.

Chcesz wygodnie opłacać drogi w Polsce? Nasi doradcy dobiorą OBU do potrzeb Twojego biznesu. Zarejestruj się na tej [stronie](#) i zapomnij o mandatach!



Michał Michalski

Manager ds. Rozwoju Serwisów w E100

WSZYSTKO DLA TRANSPORTU

Karty paliwowe to nowoczesne rozwiązania umożliwiające bezgotówkowe tankowanie oraz korzystanie z dodatkowych usług na terenie Polski i Europy. Z reguły są dostosowane do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstw, niezależnie od ich wielkości i specyfiki działalności.

Z kartą paliwową życie kierowcy jest łatwiejsze, przewoźnika także



Dają realne oszczędności poprzez niższą na paliwo, a także inne usługi, są bezpieczne oraz wygodne w użytkowaniu. Tak karty paliwowe charakteryzuje Tomasz Góralewicz, national sales manager w Grupie Eurowag. To trzy podstawowe argumenty, które mogą zachęcić również małe firmy do korzystania z nich. Oprócz tego istotna dla przewoźników funkcjonujących w transporcie międzynarodowym, może być możliwość uzupełnienia zbiorników do pełna przed opuszczeniem terytorium Polski.

– To dość powszechna praktyka, że przewoźnicy tankują swoje pojazdy w bazie

– przyznaje Jerzy Jezuit, area sales manager w DKV Mobility Polska. – W przypadku operacji lokalnych takie rozwiązanie może być wystarczające, choć zwykle wiąże się z większą administracją niż korzystanie z karty paliwowej. Firmy, które wykonują trasy międzynarodowe na dłuższych dystansach, przykładowo do Hiszpanii czy Włoch, już często zwracają się do nas. DKV Mobility przekonuje rozległą siecią akceptacji z ponad 50 krajami obsługi w całej Europie. Firmy nawiązując lub rozszerzając z nami współpracę zwłaszcza wtedy, gdy zmieniają główne kierunki realizacji zleceń lub planują rozwój swojej działalności. W takich

sytuacjach kluczowe stają się wysokiej jakości narzędzia, które wspierają ich codzienne operacje. Karty DKV Mobility uzupełniają się z innymi rozwiązaniami dla transportu, takimi jak opłaty drogowe, zwrot zagranicznego podatku VAT czy telematyka. Szeroka oferta usług pozwala nam skutecznie wspierać wszystkich przewoźników, niezależnie od tego, czy tankują pojazdy z własnych zasobów, czy korzystają z kart DKV Mobility.

Różne potrzeby

Oferta znanych emitentów kart, takich jak BP została dostosowana do różnych potrzeb klientów. Poza kartą dla flot operują-



Pewny partner na międzynarodowe trasy

bp Fleet Solutions

Skorzystaj z oferty kart flotowych bp oraz bp Tollbox dla EETS i zyskaj:

- dostęp do ponad 24 000 stacji w 32 krajach,
- bezgotówkowe rozliczenia opłat i usług drogowych,
- atrakcyjną ofertę zwrotu podatku VAT i akcyzy,
- pomoc drogową 24/7 w Europie,
- kontrolę kosztów i bezpieczeństwo transakcji,
- zaufanego partnera w biznesie.

Zostaw swoje dane,
a my przygotujemy dla Ciebie
spersonalizowaną ofertę.



**Jedna karta zamiast
stosu faktur**

Co więcej, dostawcy kart oferują transparentne rozliczenia, dzięki czemu przewoźnik dokładnie wie, ile i gdzie wydaje. Prowadzenie własnego magazynu paliwa to nie tylko inwestycja w infrastrukturę, ale także konieczność regularnych kontroli, zabezpieczeń przeciwpożarowych oraz spełniania norm środowiskowych. To dodatkowe koszty i obowiązki. Z kartą paliwową ten problem znika. Niestety, w branży transportowej wycieki paliwa – zarówno te rzeczywiste, jak i metaforyczne – są problemem. Własne zbiorniki często nie mają odpowiednich zabezpieczeń a w przypadku nieformalnych układów trudno dokładnie kontrolować, ile paliwa rzeczywiście trafiło do baku.

Jak uzasadniają menagerowie MOL-a, aby zachęcić mniejszych przewoźników do korzystania z kart paliwowych, warto podkreślić korzyści, które mogą przewyższać ich obecne rozwiązania, takie jak własne zbiorniki paliwa czy współpraca z lokalnymi stacjami. Oto argumenty: kontrola i zarządzanie kosztami, szeroka sieć akceptacji, rabaty i programy lojalnościowe (wymierne oszczędności w dalszej perspektywie), bezpieczeństwo (zminimalizowanie ryzyka kradzieży paliwa czy nadużyć, dzięki możliwości ustawienia limitów oraz monitorowania transakcji), regulowanie opłat drogowych, serwis i naprawy na preferencyjnych

cych w Europie jest krajowa karcie BP Plus. To bardzo dobre rozwiązanie dla firm bez względu na wielkość floty czy typ pojazdów. Akceptowana na ponad 900 stacjach BP i Circle K w Polsce umożliwia bezgotówkowe płatności za usługi, produkty, tankowanie paliwa oraz przejazdy płatnymi odcinkami autostrad. Użytkownicy mogą liczyć na korzystne zniżki na paliwa BP z technologią Active, usługi myjni, płyny do spryskiwaczy oraz AdBlue. Elektroniczny system akceptacji kart w sieci Routex gwarantuje bezpieczeństwo na najwyższym poziomie. Karta oferuje również funkcję szybkiego powiadamiania o jej użyciu oraz możliwość definiowania limitów kwotowych, czasowych i produktowych, zarówno na poziomie całej firmy, jak i indywidualnych kart. W skrócie – efektywne zarządzanie finansami i optymalizacja kosztów operacyjnych.

Dynamiczny kod

Interesujące rozwiązanie, związane z bezpieczeństwem transakcji ma Diesel 24. Jak informuje Cezary Ogonowski, country manager Poland w Diesel 24 International, zamiast tradycyjnego, stałego PIN-u dynamiczny PIN generuje jednorazowy kod, który zmienia się przy każdej transakcji. Kod ten jest ważny przez 5 minut na telefonie użytkownika, co w praktyce uniemożliwia jego przechwycenie lub nieautoryzowane użycie. Taki system znacząco zwiększa bezpieczeństwo korzystania z karty paliwowej, chroniąc przed nieautoryzowanym dostępem do środków i zmniejszając ryzyko fraudów.

Lepsze od zbiornika

– Własny zbiornik w firmie oznacza konieczność kupowania paliwa w większych ilościach, często bez gwarancji stabilnej ceny – argumentuje za kartami Cezary Ogonowski, Diesel 24. – W czasach zmiennego rynku to ryzyko, które może odbić się na finansach firmy. Z kolei układy z lokalnymi dostawcami bywają nieprzewidywalne, rabaty zależą od chwilowej sytuacji na rynku, a ewentualne opóźnienia w dostawach mogą sparaliżować działalność. Karta paliwowa eliminuje te problemy. Umożliwia tankowanie po ustalonej cenie w szerokiej sieci stacji, często z atrakcyjnymi rabatami.



warunkach, zakupy akcesoriów i dodatkowych usług. Wprowadzenie takich udogodnień pozwala przedsiębiorcom na bardziej efektywne zarządzanie flotą oraz oszczędność czasu i pieniędzy.

– Kierowcy nie muszą zbierać paragonów, a księgowość nie męczy się z ich porządkowaniem, bo wszystkie transakcje ujęte są w jednej fakturze z odroczonym terminem płatności – podkreśla Michał Gwiazdziński, general manager fleet & mobility Poland w UTA Edenred. – Karta paliwowa od UTA Edenred to rozwiązanie nie tylko dla dużych przewoźników używających dużej floty. Sprawdza się równie dobrze w mniejszych firmach, bez względu na wielość floty czy jej rodzaj. Może być używana dla pojazdów ciężarowych i osobowych w każdej firmie, również w takich, w których transport nie stanowi podstawy działalności. Nasi klienci z sektora małych i średnich przedsiębiorstw najczęściej cenią UTA Card za wygodę i oszczędność czasu dzięki rozległej, stale rozwijającej się sieci akceptacji (stacji akceptujących karty UTA nie trzeba szukać), za

konkurencyjne ceny paliw i atrakcyjne oferty rabatowe, za szeroki zakres rozwiązań wspierających mobilność od jednego partnera, za doskonały serwis i bezpieczeństwo. Klienci mają możliwość wyboru modelu cenowego dopasowanego do ich potrzeb, również korzystania z pomocy doradców. Managerowie flot mogą wygodnie zarządzać parkiem pojazdów korzystając z licznych raportów, dostępnych online w Strefie Klienta 24/7.

Zróźnicowane możliwości

Jak wiadomo, emitenci kart często oferują urządzenia do opłat drogowych. Oprócz karty UTA Card najchętniej wybieranym rozwiązaniem są urządzenia pokładowe EETS do poboru myta działające w Polsce i innych krajach Europy, mianowicie UTA One i UTA One next.

– Nasz interoperacyjny box UTA One next, kompatybilny z nowoczesnymi systemami działającymi w oparciu o sieć 4G, aktualnie może być używany w 20 systemach opłat drogowych w 17 krajach Europy, wkrótce również w Czechach – wylicza Michał Gwiazdziński,

UTA Edenred. – Jeden box zamiast kilku lokalnych urządzeń poprawia komfort pracy kierowcy i oszczędza czas zarządzającego flotą. Obsługa mocowanego na szybie urządzenia jest prosta i wygodna. Urządzenie automatycznie rejestruje przejazdy, bez konieczności zatrzymywania się na bramkach i zbierania biletów opłat, a wszystkie rozliczane są potem w jednej fakturze wraz z innymi transakcjami. Do dyspozycji klientów są raporty z przejazdów dostępne online w portalu klienta 24/7.

UTA Card zapewnia również łatwy i bezgotówkowy dostęp do licznych parkingów strzeżonych, myjni, pomocy drogowej, warsztatów i akcesoriów samochodowych niezbędnych do kontynuowania jazdy. Klienci korzystają także z usług promowych często rezerwując wcześniej bilety przez portal UTA Ferry.

– Karty paliwowe oferują firmom transportowym oszczędności kosztów, lepsze zarządzanie wydatkami, bezpieczeństwo i wygodę, zapewniając zniżki i ochronę przed oszustwami – zapewnia Pablo Combalia, specjalista ds.

TANKOWANIE W EUROPIE PO STAŁEJ CENIE!

- ✓ Tylko jedna cena tygodniowa dla każdego kraju
- ✓ W 21 krajach, w tym na autostradach
- ✓ Brak dodatkowych kosztów



Karta paliwowa dla
mądrych przewoźników

ZESKANUJ



MNIE

www.iqcard.pl

Jerzy Jezuit, area sales manager z DKV Mobility Polska: – Nasze karty to nie tylko wygodne narzędzie do tankowania



pojazdów w czasie rzeczywistym, sprawdzanie statusu urządzenia do poboru opłat (OBU) oraz historię tras. Natomiast Fast Data to wysoko wyspecjalizowane narzędzie analityczne, dzięki któremu właściciel firmy może monitorować kluczowe wskaźniki i dane z kart paliwowych, znajdować elementy do poprawy, optymalizować je, tworzyć realistyczne prognozy czy wizualizować dane. Fast Data zajmuje się łączeniem strumieni danych biznesowych, analizuje zebrane informacje i prezentuje je w postaci gotowych raportów.

– Nie każda firma transportowa potrzebuje rozwiązań „wszystko w jednym” – uważa z kolei Cezary Ogonowski, Diesel 24. – Dla wielu przedsiębiorców kluczowe są prostota i oszczędność. Liczy się każdy grosz na litrze paliwa, a reszta usług może być rozliczana w inny sposób. W świecie transportu, gdzie każda złotówka i każdy kilometr mają znaczenie, czasem najlepszym rozwiązaniem nie jest karta „do wszystkiego”, ale karta „do tego, co naprawdę ważne”.

Bieżąca integracja

Przyszłość zarządzania flotą to automatyzacja i integracja danych i mamy odpowiedź na ten trend w postaci Shell API – zachwalają managerowie Shella. Narzędzie umożliwia bieżącą integrację usług Shell Card z systemami klienta, tworząc spójny, indywidualnie dopasowany i zintegrowany system, bez konieczności manualnego wprowadzania danych. Narzędzie zostało zapro-

rozwój biznesu OnTurtle. – Upraszczając one operacje flotowe dzięki automatycznemu śledzeniu i zgodności z przepisami podatkowymi. Aby zachęcić do kart, podkreśliłbym korzyści kosztowe, zaoferował bezpłatne wersje próbne, pokazał historie sukcesów, uprościł rejestrację i zintegrował z systemami zarządzania flotą.

OnTurtle prowadzi sieć bezpiecznych parkingów w całej Europie. Ich flagowy obszar w La Jonquera w Hiszpanii, w Katalonii obejmuje ponad 25.000 m² i został uznany za jeden z najbezpieczniejszych parkingów dla ciężarówek w Europie. Obecnie pracuje w globalnej sieci parkingowej.

– Przedsiębiorstwa transportowe wyposażone w kartę, poza zakupem paliwa, najczęściej korzystają z możliwości opłacania przejazdów na autostradach, mostach czy tunelach – dodaje Tomasz Góralewicz z Grupy Eurowag. – Posiadanie kart oznacza możliwość rozliczenia podatku VAT w Polsce i dalszą optymalizację kosztów paliwa. W przypadku zakupów paliwa poza Polską, pozwala na sprawne zarządzanie wydatkami floty, a także ułatwia poradzenie sobie ze skomplikowanym procesem zwrotu zagranicznego podatku VAT – procedura rozliczenia VAT, wymagającą dobrej znajomości przepisów w poszczególnych krajach. Dopełnieniem niezbędnych formalności zajmują się dostawcy kart, jak na przykład Eurowag. Jak wiadomo, jest to duże ułatwienie dla małych firm, która mogą nie znać wszystkich regulacji obowiązujących w danym państwie. Dodatkowo, na usłudze zwrotu podatku VAT przewoźnik może również zaoszczędzić od kilku do

nawet kilkudziesięciu procent na kosztach za granicą, co może przełożyć się na lepszą płynność finansową przedsiębiorstwa.

Z ciekawych rozwiązań warto nadmienić o Secure E-Box i Fast Data od E100. Piotr Spodar, head of telesales w E100, zaznacza że Secure E-Box to antyfraudowy system, który pomaga przewoźnikom zabezpieczyć się przed kradzieżą paliwa z wykorzystaniem kart paliwowych. Secure E-Box działa w oparciu o dane GPS urządzenia pokładowego (OBU) oraz stacji, na której kierowca chce zatankować. Jeśli w momencie żądania autoryzacji, dane GPS nie pokrywają się, transakcja automatycznie jest blokowana. Najnowsze ulepszenia obejmują: monitoring

TWOJA KARTA PALIWOWA

SPRAWDŹ NASZE LOKALIZACJE
www.port24.pl

OBNIŻENIE KOSZTÓW	KONTROLA TANKOWAN	OGROMACZENIE NADUŻYC	SKRÓCENIE CZASU TANKOWANIA	BEZGOTÓWKOWA ZAPŁATA	ODROMACZONY TERMIN PŁATNOŚCI	SZCZEGÓŁOWE RAPORTY	DODATKOWE RABATY

+48 601 382 293
 +48 68 411 46 35
 info@port24.pl
www.port24.pl

jektowane tak, aby było wydajne i elastyczne, a co za tym idzie, bez problemu można było je dostosować do zmieniających się potrzeb. Shell API pozwala na integrację konkretnej

usługi Shella z własną aplikacją mobilną czy stroną internetową firmy. Umożliwia też zarządzanie kartami paliwowymi Shella z poziomu własnego systemu. Shell API ułatwia

dostęp do danych transakcyjnych, co pozwala uzyskać nadzór nad kosztami operacyjnymi, lepiej kontrolować wydatki i zapobiegać oszustwom.

CHARAKTERYSTYKI POPULARNYCH KART

BP

Karta paliwowa BP + Aral to rozwiązanie dla wszystkich rodzajów flot samochodowych poruszających się po Europie. Umożliwia bezgotówkowe regulowanie opłat za wybrane produkty i usługi na ponad 30.000 stacji w 32 krajach. Zapewnia bezpieczeństwo transakcji, chroni przed nadużyciami, pomaga zredukować wydatki. Elastyczny system zarządzania limitami pozwala zoptymalizować koszty i zapewnia pełną kontrolę wydatków. Karta daje też dostęp do kompleksowej oferty opłat i usług drogowych (przejazdy mostami, tunelami, promami, koleją), atrakcyjnej oferty zwrotu podatku VAT i akcyzy oraz całodobowej pomocy drogowej. Dodatkowo użytkownicy karty mogą korzystać z uniwersalnego urządzenia do rozliczania opłat drogowych BP Toll box i profesjonalnego rozwiązania do zarządzania flotą BP Fleet Expert.



DIESEL 24

Karta paliwowa Diesel 24 – nowoczesne narzędzie, które pozwala na bezgotówkowe zakupy paliwa w sieci stacji, z którymi współpracuje firma. Dzięki tej karcie przedsiębiorcy mogą zarządzać kosztami paliwa na poziomie całej floty pojazdów, a także korzystać z wielu stacji. Umożliwia to dostęp do paliwa w różnych lokalizacjach, zarówno w miastach, jak i w bardziej odległych rejonach, co jest istotne dla firm transportowych działających na terenie całej Europy. Karta jest częścią szerszej oferty usług, które ułatwiają firmom transportowym zarządzanie logistyką, kosztami oraz monitorowanie efektywności paliwowej. To m.in. raportowanie i analiza – Diesel 24 oferuje zaawansowane narzędzia analityczne, które pozwalają na generowanie szczegółowych raportów dotyczących tankowań, zużycia paliwa oraz efektywności floty.



DKV MOBILITY

Karty DKV Mobility oferują dostęp do 69.000 stacji paliw w Europie, w tym ponad 5.000 punktów w całej Polsce. Umożliwiają tankowanie oleju napędowego na 1.200 stacjach w Polsce w cenie hurtowej, to przeciętnie 40 gr oszczędności na każdym litrze. Usługi DKV Mobility tworzą spójny ekosystem, łącząc na jednej fakturze koszty paliwa, opłaty drogowe, serwis i obowiązki celno-skarbowe. Hasło emitenta to: „Dołącz do grona 394 tysięcy aktywnych klientów. Przetestuj karty DKV Mobility bez opłat rejestracyjnych i ukrytych kosztów.”



E100

Międzynarodowa karta paliwowa E100 jest dostępna w wersji przedpłaconej lub z limitem kredytowym do 25.000 euro. Użytkownicy karty otrzymują dostęp do sieci akceptacji obejmującej ponad 18.500 punktów w 32 państwach, a także do bogatego pakietu usług dodatkowych, takich jak opłaty drogowe (24 kraje), zwrot VAT (30 krajów) i akcyzy (7 krajów) oraz faktoring. Kontrolę nad niższymi wydatkami na paliwo wspierają nowoczesne rozwiązania takie jak aplikacja mobilna, panel klienta oraz narzędzia analityczne, a także osobisty opiekun oraz całodobowy hotline. Natomiast dla firm działających na terenie Polski jest dedykowana karta paliwowa z taryfami Smart, akceptowana na ponad 4.000 stacji. Daje pewne oraz przejrzyste zniżki od ceny hurtowej lub ceny na słupie, zależne od wolumenu tankowania.



EUROWAG VISA

Karta niedawno wprowadzona do oferty, pozwala sprawnie zarządzać flotą i kontrolować wszelkiego rodzaju „awaryjne” wydatki. Jest to karta przedpłacona, umożliwiająca dokonywanie bezgotówkowych transakcji w trasie. Kierowcy mogą nią opłacić m.in. posiłki, zakwaterowanie, usługi samochodowe czy holownicze, a także np. mandaty drogowe za wykroczenia. Eurowag Visa uzupełniła dotychczasową ofertę kart paliwowych, funkcjonujących w zamkniętym obiegu (closed-loop), a kierowcy mogą z niej korzystać w dowolnym punkcie w Europie, akceptującym płatności Visa. Co więcej, oferuje elastyczną kontrolę kosztów, a to oznacza, że firma transportowa może zasilić środkami daną kartę dopiero w przypadku, gdy występuje konieczność dokonania nią płatności.



IDS

International Diesel Service jest spółką zależną Q8 (Kuwait Petroleum Corporation), jednego z największych koncernów petrochemicznych. Działa w 27 krajach, ma ponad 1.200 automatycznych, samoobsługowych stacji. Pionierskie normy bezpieczeństwa sprawiają, że liczba oszustw lub nadużyć jest wyjątkowo niska, nawet biorąc pod uwagę ogólne standardy dotyczące kart kredytowych. To najlepiej zabezpieczony produkt na rynku: zbliżeniowe karty z chipem RFID i kodem PIN. Bezpieczne stacje paliwowe oznaczają autoryzację karty w czasie rzeczywistym przed tankowaniem. Do tego pełna kontrola nad wszystkimi kartami – za pomocą portalu użytkownika można on-line blokować czy odblokowywać karty, ustawiać limity i ograniczenia, wyświetlać ostatnie transakcje oraz kreować raporty tankowań.



IQ CARD

Nowoczesna, bezpłatna karta paliwowa dla klientów biznesowych. Od 2007 roku IQ Card oferuje w ponad 20 krajach – także na stacjach autostradowych – stałą, cotygodniową cenę paliwa. „Dzięki ponad 5.600 akceptowanym stacjom w 21 krajach Europy, w tym markom takim jak BP, Moya, Aral cieszysz się maksymalną elastycznością. Nasze faktury są tak przejrzyste, że zrozumie je nawet dziecko, a nasza obsługa klienta jest zawsze łatwo dostępna – prawdziwi ludzie osobiście zajmują się Twoimi sprawami. Dodatkowe funkcje bezpieczeństwa, takie jak zintegrowane uwierzytelnianie dwuskładnikowe, limity oraz ograniczenia krajowe, skutecznie chronią Cię przed oszustwami paliwowymi. IQ Card – bezpieczna, przejrzysta i przyjazna dla użytkownika.”



MOL

Gold Europe, karta dla firm operujących zarówno w Polsce, jak i za granicą. Umożliwia bezgotówkowe tankowanie w 15 krajach Europy. Wymagany próg zakupowy to powyżej 4.000 litrów miesięcznie. Karta oferuje zabezpieczenia takie jak kod PIN, limity na karcie oraz autoryzację on-line. Karta Gold Poland – dedykowana firmom tankującym pojazdy na terenie Polski. Zapewnia odroczoną płatność z fakturą VAT oraz korzystne warunki handlowe. Wymagany próg zakupowy wynosi powyżej 4.000 litrów miesięcznie. Karta Gold Poland Prepaid. Skierowana do firm preferujących przedpłacone rozwiązania. Umożliwia kontrolę wydatków poprzez środki zgromadzone na rachunku prepaid. Wymagany próg zakupowy to powyżej 1.000 litrów miesięcznie.



ONTURTLE

Karty Diesel Card zapewniają bezpieczne i wygodne tankowanie na dowolnej stacji w sieci OnTurtle, która obejmuje ponad 1.800 punktów w 11 krajach europejskich. Sieć oferuje olej napędowy, AdBlue, LNG, CNG, HVO. Diesel Card Gold umożliwia dokonywanie płatności i przypisanie spersonalizowanego kodu PIN. Można skorzystać ze specjalnych warunków podczas tankowania na dowolnej stacji OnTurtle Network. Umożliwia ona płacenie za wszystkie rodzaje paliwa i usług. Diesel Card GoB to karta do płacenia za dotowany olej napędowy, idealnie nadaje się do pojazdów chłodniczych. Jest akceptowana na stacjach benzynowych w Hiszpanii i oferuje wyjątkowe korzyści. Ponadto zapewnia bezpieczeństwo OnTurtle dzięki walidacji kodem PIN i może być również zarządzana przez przewoźnika za pośrednictwem strefy klienta.



ORLEN

Flota. Najbardziej popularny Program Flota zapewnia kierowcom dostęp do największej w Polsce sieci stacji paliw (ponad 1.900 placówek na terenie kraju), oferujących najwyższej jakości towary i usługi, w tym bogatą ofertę gastronomiczną. Karta flotowa jest rozwiązaniem pozwalającym skutecznie kontrolować zużycie paliwa, a co za tym idzie szacować koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa. Podstawową zaletą Programu Flota jest możliwość bezgotówkowego zakupu paliwa, towarów i usług dostępnych na stacjach Orlenu. Co ważne, Program Flota można rozbudować o kolejne programy jak np. Open Drive lub DKV/Orlen, które pozwalają na dokonywanie bezgotówkowych transakcji za granicą. Ponadto program ten zapewnia atrakcyjny system rabatowania, pozwala na odroczony termin płatności oraz uproszczone, elektroniczne fakturowanie.



PORT 24

Karta umożliwia tankowanie na automatycznych, samoobsługowych stacjach Port 24 oraz na stacjach partnerskich. Stacje Port 24 są zlokalizowane przy głównych trasach tranzytowych. Emitent kart oferuje bardzo korzystne ceny, które są ustalane w drodze indywidualnych negocjacji. Paliwa są dostarczane z rafinerii w Schwedt we wschodnich Niemczech oraz od krajowych producentów w bardzo konkurencyjnych cenach, które pozwalają przewoźnikom obniżyć koszty działalności. Oprócz oleju napędowego można tankować AdBlue oraz korzystać z myjni dla pojazdów ciężarowych. Termin płatności jest odroczony, nawet do 30 dni. Ponadto Port 24 oferuje dostawę paliw do zbiorników stacjonarnych, w dowolne miejsce.



SHELL

Z karty Shell można korzystać na niemal 1.300 stacjach paliwowych w Polsce, a także na ponad 22 tysiącach stacji Shell w Europie oraz prawie 16 tysiącach stacji partnerskich. Karta flotowa Shell Card pozwala na efektywne zarządzanie flotą pojazdów. Korzyści, jakie daje korzystanie z niej to kontrola wydatków, zakup paliwa z odroczonym terminem płatności, rabaty dostosowane do indywidualnych szlaków transportowych, a także zbiorcza faktura oraz bezpieczeństwo transakcji. Shell Card pozwala również na realizację opłat drogowych oraz płatności za parkingi na terenie całej Europy.



TANKPOOL 24

Karta Tankpool 24 pozwala na tankowanie na ponad 1.600 stacjach w Europie. „Dzięki optymalizacji kosztów jesteśmy w stanie zapewnić to, co w Twojej branży najważniejsze – dobrą cenę. Z naszą nowoczesną kartą zbliżeniową płacisz tylko i wyłącznie za paliwo, bez dodatkowych kosztów. Z nami tankujesz w stałej, atrakcyjnej cenie, ustalonej z góry na dwa tygodnie. To proste i oszczędne rozwiązanie, które pozwala kontrolować koszty ekspedycji dzięki uniknięciu skoków cen paliwa. Dla Twojej wygody stworzyliśmy aplikację mobilną, która oferuje funkcję map. W prosty sposób zlokalizujesz 10 najbliższych stacji czy zaplanujesz trasę.”



UTA

UTA Card to specjalistyczna karta paliwowo-serwisowa dedykowana dla firm transportowych, spedycyjnych lub wykorzystujących flotę dla własnych celów, mająca zastosowanie dla wszystkich typów pojazdów, od ciężarowych, dostawczych, autobusów aż po osobowe. Największą zaletą kart UTA jest ich uniwersalność i rozległa sieć akceptacji, obejmująca ponad 90.000 punktów w 40 krajach Europy. Aktualnie w sieci jest ponad 70.000 stacji paliw różnych marek, z czego ponad 5.000 w Polsce. UTA Card pozwala na korzystanie z szerokiego zakresu usług i produktów: wszelkiego rodzaju paliwa (także alternatywne), wkrótce również ładowanie pojazdów elektrycznych, nowoczesne rozwiązania do opłat drogowych w 27 krajach, usługi serwisowe, myjnie, parkingi, cyfrowe narzędzia do zarządzania flotą. Profesjonalne doradztwo, korzystne warunki i pakiety rabatowe pozwalają generować oszczędności oraz istotnie wpływać na poprawę wydajności firm.



NAJPOPULARNIEJSZA CIĘŻARÓWKA II RP

Minęło 90 lat od uruchomienia linii montażowej samochodów w Państwowych Zakładach Inżynierii. Było to drugie podejście do produkcji samochodów w Polsce.

W hali Państwowych Zakładów Inżynierii przy ul. Terespolskiej w Warszawie 1 marca 1935 roku ruszył pas montażu ostatecznego samochodów ciężarowych Polski Fiat 621. Polska na dobre weszła na drogę motoryzacji. Trzy miesiące później PZInż rozpoczęły produkcję osobowych Polskich Fiatów 508.

Najważniejszym produktem pozostawała ciężarówka, o którą wojsko zabiegało od lat. Dekadę wcześniej wybrało francuskiego Berlieta i włoską markę SPA, a produkcję 2-tonowych ciężarówek tej ostatniej firmy uruchomiła spółka Ursus w Czechowcach w 1928 roku.

Przedsięwzięcie okazało się nieudane, Ursusy nie podbiły rynku cywilnego, spółka zbankrutowała i została przejęta przez wierzyciela, czyli państwowy bank BGK, który połączył masę upadłościową Ursusa z Państwowymi Zakładami Inżynierii.

Powołało je rozporządzenie Rady Ministrów z 19 marca 1928 roku o wydzieleniu z ogólnej administracji państwowej przedsiębiorstwa Państwowe Zakłady Inżynierii w Warszawie. Podpisy pod dokumentem złożyli: premier i minister spraw wojskowych Józef Piłsudski oraz minister skarbu Gabriel Czechowicz. PZInż były przedsiębiorstwem państwowym, skomercjalizowanym, czyli działającym zgodnie z kodeksem spółek handlowych.

W lipcu 1930 roku podpisały umowę licencyjną ze szwajcarskim producentem samochodów ciężarowych Saurer na produkcję wysokoprężnych silników i 4-5-tonowych podwozi ciężarowych i autobusowych.

Ciężkie modele były potrzebne wojsku, lecz rynek cywilny poszukiwał mniejszych odmian, o nośności 2,5-3 ton oraz samocho-



Linia montażowa ciężarówek Polski Fiat 621 w należących do PZInż zakładach FSOiP na warszawskiej Pradze

dów osobowych. Licencję na ich produkcję sprzedał Fiat umową z 19 marca 1931 roku.

Dru ga fabryka

Początkowo MSWojsk zakładało, że produkcja całego asortymentu ruszy w dawnej fabryce Ursusa. Szybko okazało się to złym pomysłem. Inż. Kazimierz Studziński wyjaśniał, że Ursus był przystosowany do różnorodnej produkcji, jak np. motocykle i drogie Saurery (uruchomiona produkcja silników wysokoprężnych o mocy do 100 KM) i wyposażony był w uniwersalny park obrabiarkowy. Takie umaszynowanie sprawiało, że produkcja Ursusa wymagała 1500 roboczogodzin, gdy konkurencja potrzebowała 200-300 roboczogodzin.

Tańszym rozwiązaniem było wzniesienie nowej fabryki, wyposażonej w specjalizowane obrabiarki. PZInż nie miały doświadczenia w projektowaniu zakładów przemysłowych, dlatego 21 września 1931 roku zawarły umowę z Fiatem na pomoc w zaprojektowaniu i wyposażeniu fabryki o zdolności produkcyjnej 3 tys. aut osobowych i ciężarowych rocznie, czyli 10 dziennie.

Sprzedażą zajęła się spółka Polski-Fiat z kapitałem polsko-włoskim. Na dawnym terenie Państwowej Wytwórni Samochodów, należącej do Centralnych Warsztatów Samochodowych przy ul. Terespolskiej 34/36 (obecnie ul. Chodakowska), PZInż wzniosły nową halę, zadaszając przejście między dwoma magazynami. Pod dachem znalazło się 20 tys. mkw. i na tej powierzchni zlokalizowano produkcję silników, podwozi samochodów ciężarowych i osobowych oraz nadwozi do samochodów osobowych.

Kosztująca 12 mln zł rozbudowa trwała w latach 1932-1934 i powiększony obiekt dyrekcja przemianowała na Fabrykę Samochodów Osobowych i Półciężarowych Państwowych Zakładów Inżynierii (FSOiP PZInż.). Dyrektorem został pan Csernak.

Maszyny importowane były z Włoch, USA, Niemiec i Wielkiej Brytanii, ustawione w 12 linii produkcyjnych składających się z 379 stanowisk pracy. „Być może fabryka nie oszałamia wielkością, ale za to należy do najdoskonalszych w Europie pod względem organizacji pracy i parku maszynowego”

oceniał w czerwcu 1934 roku włoski attaché w Warszawie Franco Pietrabissa, w liście do ministerstwa w Rzymie.

Studziński przyznawał, że rozruch zakładu okazał się kłopotliwy. Producent napotkał na poważne problemy w dostępie do materiałów właściwej jakości, bowiem huty, nie były przygotowane do takich zamówień. W Polsce spożycie stali na głowę mieszkańca wynosiło 20 kg, w Niemczech 274 kg, w Wielkiej Brytanii 303 kg, 409 kg w USA. Węgla w Polsce konsumowano 600 kg na osobę, gdy w Niemczech blisko 3 razy więcej, w USA pięć razy więcej.

Z opanowaniem technologii produkcji nie radziła sobie FSOiP, której personel zaczął od montażu włoskich Fiatów. Włosi krytykowali „z gruntu złe funkcjonowanie polskich fabryk i nieprzestrzeganie fundamentalnych zasad dotyczących organizacji pracy w ramach koncernu” pisał dyrektor generalny Fiata Vittorio Valetta. Stad brało się półroczne opóźnienie w rozruchu produkcji ciężarówki Polski Fiat 621.

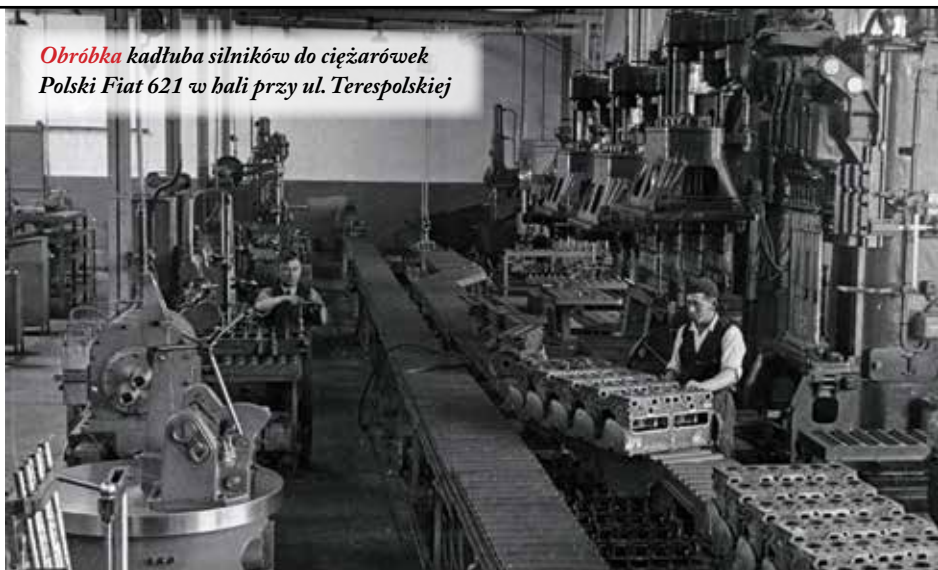
Nowe otwarcie

Zniecierpliwiona brakiem postępów dyrekcja PZInż zmieniła w 1934 roku kierownictwo FSOiP, stawiając na czele zakładu Jerzego Grodeckiego, który odnowił skład zarządu fabryki. Wymieniał we wspomnieniowym artykule w tygodniku Motor z 1972 roku, że dyrektorem technicznym był Przemysław Kraczkiewicz (po wojnie na obczyźnie), administracyjnym Alfred Bytomski (po wojnie pracownik Ministerstwa Finansów). Witold Skuba był szefem produkcji (po wojnie szef Departamentu Badań i Studiów FoMoCo). Szefem kontroli został W. Stypułkowski (po wojnie ZPMot, a w 1971 roku wiceprezes KZST), zastępcą szefa kontroli był Wiktor Sudra.

Kierownikiem warsztatów samochodowych był Józef Świerczewski, po wojnie wieloletni dyrektor oddziału warszawskiego Prozamet. Kierownikiem fabrykacji był Adam Minchejmer.

Poprawa nastąpiła także u dostawców, którzy opanowali wszystkie procesy i, jak podkreślał Studziński, „w Polsce produkowane są nawet bloki silnika oraz wszystkie części kute i prasowane”, co było wielkim osiągnięciem polskiego personelu.

Obróbka kadłuba silników do ciężarówek Polski Fiat 621 w hali przy ul. Terespolskiej



W końcu 1934 roku, na nowo zainstalowanych maszynach ruszyła produkcja silnika Fiat 122B do samochodów ciężarowych. Zatrudnienie w 1934 roku sięgało 300 osób. Przemysł pomocniczy został zorganizowany bez udziału Fiata, ale korzystając z jego dokumentacji technicznej.

Zakład mógł początkowo produkować do 1,5 tys. samochodów rocznie na jednej zmianie. Dyrekcja PZInż (naczelnym był Adam Kreglewski) czyniła duże starania, aby stworzyć całą sieć kooperantów, co nie było łatwe, ponieważ skala produkcji warszawskiej fabryki była niewielka.

Po dłuższych negocjacjach, 22 grudnia 1935 roku Sp. Akcyjna Wielkich Pieców i Zakładów Ostrowieckich, Tow. Starachowickich Zakładów Górniczych, Zakłady H.Cegielskiego w Poznaniu, Zakłady Mechaniczne LRL SA, Fabryka Lokomotyw w Chrzanowie i Z-dy Mechaniczne J. John w Łodzi złożyły Komisji Międzyministerialnej memoriał, w którym sygnalizowały chęć uruchomienia wspólnej z PZInż produkcji samochodów. Oświadczyły, że do 1 lutego 1936 roku wypowiadają się, czy zrealizują swe zamierzenia.

Podkreślały, że do podjęcia się zadania, potrzebują zapewnienie zbytu 2.500-3.000 samochodów przez 5 lat. Starachowice zamierzały przyjąć produkcję ram oraz przednich osi w związku z instalacją młotoprasy. Zakłady Starachowickie tłumaczyły, że do wykonania ram nie potrzeba inwestycji, natomiast przednie osie wymagają zakupu młotoprasy o nacisku 7,5-10 ton.

Pod koniec lat 30. ok. 70 proc. komponentów pochodziło od polskich dostawców,

a udział PZInż sięgał dodatkowe 25 proc. Z importu były gaźniki, łańcuchy rozrządu oraz łożyska toczne.

Specjalizacja PZInż

PZInż produkował Polskiego Fiata 621 w dwóch odmianach: L, nazwaną Tur, z prostą ramą i rozstawem osi 3,65 m, oraz R, nazwaną Beskid, z obniżoną ramą i wydłużonym o 0,35 m rozstawem osi. Tur miał także tylną oś o niższych przełożeniach, w związku z czym jego prędkość maksymalna wynosiła 50 km/h i była o 14 km/h mniejsza od Beskida. Wojsko kupowało przede wszystkim Tury z uwagi na większy prześwit, zwrotność (średnica zawracania 13,5 m, o 3,5 mniejsza niż Beskida) i lepsze własności terenowe.

Uchwała KEM z 4 sierpnia 1934 roku przeznaczała PZInż do produkcji taboru wojskowego jak ciężarówki, traktory i czołgi itp., zaś ciężarówka Polski Fiat 621 była premiowana, aby zapewnić jej konkurencyjność wobec produktów z wytwórni koncesjonowanych, które w tym czasie były planowane.

Władze wojskowe szacowały, że przeznaczając na premie 6 mln zł, dopłata do każdego z tysiąca Polskich Fiatów 621 wyniesie 6 tys. zł, co zapewni atrakcyjną cenę detaliczną 7 tys. zł. Przyczyni się ona do rozpowszechnienia samochodu, a właśnie o to chodziło wojsku.

Premia była niezbędna, bowiem produkowane w małych ilościach ciężarówki były drogie. Przewoźnicy podkreślali wielokrotnie, że doprowadzenie transportu do rentowności może nastąpić tylko przy spadku cen taboru. Wskazywali, że pierwsza cena 18-miejscowego autobusu Polski Fiat 621 w 1934 roku



Hala maszyn z napędem pasowym

wynosiła 24.500 zł, gdy nieco większego Citroena ponad 17 tys. zł, a i tak w Polsce był on dwukrotnie droższy niż we Francji.

Rząd dopłatami zdołał obniżyć cenę podwozia Polskiego Fiata 621 do 10 tys. zł, ale okazało się, że jakość jest nie tęga. Silnik wymagał remontu po 25 tys. km, bo spalał 10 litrów oliwy na 100 km. Oryginalne, fabryczne panewki starczały na 50 tys. km, a warsztatowe zazwyczaj miały luz po 10 tys. km, a rzadko która wytrzymywała 20 tys. km, narzekali przewoźnicy. Zwracali także uwagę, że „Ostatnio Fiat daje gilzy silnika z gwarancją do 50 tys. km, ale tylko przy remoncie, a nie w nowych silnikach. Remont silnika z wymianą gylz kosztuje w fabryce do 3 tys. zł. Po przebiegu 60 tys. km koszty remontu wynoszą tyle, co obniżka ceny. A konkurencyjne podwozia wytrzymują 75 tys. km do ponad 100 tys. km do remontu. Uważamy, że gilzowanie powinno być w cenie podwozia. Także ślimakowa przekładnia wykazuje drobne niedoróbki” wytykali słabe strony konstrukcji.

Stwierdzali, że obsługa warsztatów Polskich Fiatów jest na skandalicznie niskim poziomie. Nie zawsze honorowana jest w nich wymiana części na gwarancji („najczęściej ich nie ma”), zaś „autobus stoi po kilkanaście dni czekając aż części nadejdą z Warszawy”. Oburzenie budziła polityka cenowa, bowiem, jak wyliczali przewoźnicy, ceny w warsztacie były o połowę wyższe niż w sklepie z akcesoriami.

Fiat poprawia się

Syn dyrektora kopalni ropy naftowej w Boryslawie wspominał, że Polski Fiat 621 znany był ze słabego silnika i wytapiania łożysk. Bogaty w naftę region nie korzystał masowo z samochodów, tamtejsi przedsiębiorcy uważali, że konny transport ładunków jest bardziej niezawodny w tym górskim terenie.

Jeżeli geografia była bardziej łaskawa, wówczas motoryzacja czyniła postępy z dyskretną pomocą dofinansowania i administracyjnego sterowania. Przykładem może być Wielkopolska, w której w 1934 w kursowało 161 autobusów, w tym jeden Polski Fiat 621. W styczniu 1936 roku na 162 autobusy były 72 pojazdy krajowe wartości 2 mln zł. Przedsiębiorcy zaznaczali, że o ile dawniej autobusy miały przeciętnie 12 miejsc, w nowej generacji przewoziły 18 miejsc.

Wskazywali jednocześnie na utrudnienia w działalności. Wyliczali, że warunki płatności za nowy tabor utrudniają firmom zachowanie płynności. Za podwozie trzeba zapłacić z góry 4.500 zł, a z procentami 4.830 zł. Do tego karoseria 4 tys. zł, też płatne z góry. Razem było to blisko 9 tys. zł.

Prezes Związku Stowarzyszeń Właścicieli Przedsiębiorstw Samochodowych RP Stanisław Kierszys przypominał, że „przedsiębiorcy muszą do 30 marca 1937 roku odnowić tabor, więc zaliczki powinny być niższe, bo wydatki na cały park są spore”.

Włosi przygotowali zmodernizowane podwozie ciężarówki. Zamiast czulej na jakość oleju i obsługi przekładni ślimakowej, konstruktorzy wykorzystali przekładnię stożkową. Wydłużyli rozstaw osi o 20 cm do 4 m, powiększyli zbiornik paliwa z 65 do 90 l, wydłużyli resory o 28 cm i dodali pomocnicze resory, zwane zderzakowymi.

Przedsiębiorcy transportowi ocenili zmiany pozytywnie. Kierszys pisał: „Brak autobusów 32-miejscowych. Chevrolety są tej wielkości, ale mają słabe podwozia. Od października 1938 roku PZInż rozpocznie dostawę wydłużonych o 20 cm podwozi PF 621 R, które mają odciążone półośie”.

Niedokończona piosenka

PZInż regularnie zwiększały produkcję Polskich Fiatów 621. W 1935 roku wypuściły 1.500 sztuk, trzy lata później podwoiły produkcję tego modelu (3.100 sztuk). Dzięki popularyzacji samochodu rosła skala produkcji i malały ceny. W lutym 1938 roku podwozie Tura kosztowało w siedzibie Polskiego Fiata na Sapieżyńskiej w Warszawie 7.900 zł, Beskida 8.100 zł, przy płatności gotówką.

W maju 1939 roku szef sprzedaży Polskiego Fiata Włodzimierz Boski wymieniał, że poza centralą w Warszawie, Polski Fiat ma 4 oddziały w: Gdyni, Poznaniu, Katowicach i Białymstoku oraz 18 punktów sprzedaży, działających na zasadach komisji. Spodziewał się, że obroty będą podobne do uzyskanych w 1938 roku.

PZInż planowało wyprodukować 10 tys. samochodów w 1939 roku, w tym co trzeci miał być ciężarowym 621. Do wybuchu wojny państwo wydało 50 mln zł na PZInż, które wyprodukowały 7 tys. różnych odmian Polskiego Fiata 508 i blisko 13 tys. Polskich Fiatów 621.

Grodecki wspominał, że 4 września Niemcy zbombardowali fabrykę. Po zajęciu miasta, obrabiarki z ocalałych pomieszczeń wywieźli do Ursusa lub do Niemiec, a budynki rozebrali i wraz z nawierzchnią toru próbnego rozsprzedali okolicznej ludności.

Korzystałem z opracowania Jana Tarczyńskiego „Zakłady przemysłowe Pragi Południe w służbie Wojska Polskiego. 1918-1939” oraz książki Filippo Gallino, Anny Borsukiewicz i Jerzego Kozierkiewicza „Fiat w II Rzeczypospolitej”.

IMIĘ MĘSKIE	RODZAJ CIASTKA	PIJANY W ...	MAŁPI PRZYSMAK
JASIEK	GRUBY KOC	LOKUM, SIEDZIBA	GRUBE GAŁĘZIE
ELEKTRON UJEMNY			
DIEGO, PIŁKARZ			
ENKLAWA W RZYMIE			
ODMIANA WĘGLA KAMIEN- NEGO	ODGŁOS SZYBKICH KROKÓW	CZARNA W OGRO- DZIE	KRZEW IGLASTY
GUZ NOWO- TWO- ROWY			
AS		DOS- TOJNIK ABI- SYŃSKI	PIWO Z PUBU
WIELKI SKLEP			
NAFTOWA		SPEC OD DE- DUKCJI	
SPIS NIERU- CHOMOŚCI			



MORSKIE W TATRACH	ZAWARŁA UMOWĘ	WYSOKIE DRZEWO	GAZOWANE NAPoje	MORSKIE LUB POLNE
WIĄZKA ZBOŻA	ZATOR ULICZNY	RYŚUNKI NA DOMACH	SŁAWA, UZNIANIE	
		RZUCANY PRZECZ WIEDZMĘ		
		JEAN, AKTOR FRAN- CUSKI		
PARYS LUB PRIAM		PUKLE		
		SŁODKI PRZE- TWÓR		
SPIEW SŁOWIKA				
DOM STU- DENTA				
FRA- GMENT BIBLI	NAMASZCZENIE BISKUPA	SMAR DO ŁOŻYSK	SURO- WICA KRWI	
			500 SZTUK PAPIERU	DAWNY PRZE- CINEK
STAŁOWY NA NIEBIE	NAGI ANIOŁEK			
	WIOSKA KAUKASKA			
		LIŁCHE ŁOŻKO		
ISTNE DZWO				
MARNA OCENA		ZAPORA NA RZECE		

Wśród wszystkich Czytelników, którzy nadesłali prawidłowe rozwiązanie krzyżówki SMS-em na nr 791 892 568 do dnia 25.04.2025 r. rozlosujemy upominki ufundowane przez firmy:

PHILIPS
EUROPE

**INTER
CARS**

MARTEX

Nagrodzeni z ostatniego numeru:

Katarzyna Sobótka – Warszawa, Paweł Kryszczyński
– Piotrków Trybunalski oraz Zygmunt Paczyński – Radom.

Gratulujemy wygranych!

Rozwiązaniem są słowa z literą Ś.

TRUCKS & MACHINES
WIESKOCZNIK SPECJALISTY VOZNY
MASZYNY BUDOWLANE



**NA BUDOWĘ
I NIE TYLKO**

TEKST: Michał Jurczak ZDJĘCIA: T&M

Rynek pojazdów znalazł się w kryzysie. Dotyczy to praktycznie wszystkich typów zabudów czy naczep. Na tle gwałtownie zmniejszającej się w ubiegłym roku sprzedaży, w grupie wywrotek sytuacja wydaje się jeszcze względnie niezła. W ubr. zarejestrowano prawie 3,5 tys. tego rodzaju naczep, to znaczy o ok. jedną dziesiątą mniej niż rok wcześniej.

W firmie Zasław potwierdzają, że cały rynek przechodzi trudniejszy okres. Zaznaczają, iż obserwowany spadek popytu na nowe pojazdy wynika m.in. z rosnących kosztów finansowania oraz ostrożności inwestycyjnej firm budowlanych. – *Nowe pojazdy sprzedają się wolniej, a przedsiębiorcy częściej odkładają decyzje zakupowe lub wybierają leasing zamiast zakupu* – podkreślają przedstawiciele firmy. Wśród liderów rynku wywrotek, zarówno tych stosowanych na budowach, czy np. w sektorze recyklingu, są od lat: Kempf, Wielton oraz Schmitz Cargobull. Znaczący udział w ogólnej sprzedaży zanotowały w ubiegłym roku również: Bodex, Schwarzmüller, Mega, Zasław, Feber (Inter Cars) czy Meiller Kipper, Fliegl oraz Benalu.

Nutka optymizmu?

Kryzys widać, ale nie u wszystkich. – *W roku 2024 dostarczyliśmy do naszych klientów w Polsce 293 sztuk wywrotek co oznacza wzrost w tym sektorze o 83 proc. w porównaniu do roku 2023. W naszej ocenie, rok 2025 będzie podobny do 2024, oczywiście jeśli rozpoczęte inwestycje budowlane i drogowe nie zostaną opóźnione czy też wstrzymane* – mówi Piotr Iwański, dyrektor zarządzający Schwarzmüller Polska.

Ewelina Ptak-Krzemień, kierownik działu marketingu KH-Kipper zauważa, iż w pierwszych dwóch miesiącach br. nastąpił wzrost zainteresowania wywrotekami, a wpływ na to mają planowane inwestycje związane z budową dróg, sieci komunikacyjnych oraz centralnego portu komunikacyjnego. – *Nie bez znaczenia jest umocnienie złotówki co przekłada się na końcową wartość kupowanego pojazdu. W najbliższych miesiącach trend ten się utrzyma, więc my również przygotowujemy się do większej liczby zamówień, inwestując w infrastrukturę i nowoczesne systemy do zarządzania produkcją* – dodaje.

Z kolei Artur Zdunowski, kierownik sprzedaży pojazdów specjalnych EWT Truck & Trailer (Schmitz Cargobull) zwraca uwagę na to, że firma miała w ubr. najwyższe



udziały rynkowe w tym segmencie pomimo nie najniższych cen. – *Inżynierowie i konstruktorzy z fabryki w Gotha, udoskonalili naczepy samowyladowcze, tak aby spełniały najwyższe standardy. Rozwój rynku w bieżącym roku będzie uzależniony w dużym stopniu od realizacji zaplanowanych inwestycji. W tym segmencie sprzyja nam mocno nasza waluta, złoty* – podkreśla.

Damian Stępień (Bodex) zwraca uwagę na to, że w roku 2024 nastąpił wzrost udziału naczep dla sektora budowlanego w stosunku do naczep do transportu produktów rolnych, ale początek roku 2025 jest dużo wolniejszy niż w latach ubiegłych. – *Powodów jest kilka, ale kluczowe to opóźnienie większych inwestycji w kraju, wysokie stopy procentowe oraz przedłużająca się wojna na Ukrainie, należy też wspomnieć, że to właśnie firmy z Ukrainy były bardzo dużym odbiorcą naczep używanych. Sprzedaż naczep używanych również zaha-mowała, a ceny spadły o nawet 20-30 proc., a większość firm na ten moment w pierwszej kolejności chciałaby wymienić zestawy na nowe bez zamiaru powiększenia floty* – mówi D. Stępień i prognozuje poprawę sytuacji dopiero w trzecim kwartale tego roku, a przywrócenia stabilizacji dopiero w drugim kwartale roku 2026.

W firmie Mega (wywrotki Reisch) mają nadzieję, że odblokowanie środków z Krajowego Planu Odbudowy (KPO) będzie miało

znaczący wpływ na ożywienie inwestycji infrastrukturalnych, co dodatkowo wygeneruje popyt na produkty budowlane.

Daniel Kozikowski, dyrektor handlowy odpowiedzialny za sprzedaż naczep marki Kögel w Polsce (DBK) zwraca natomiast uwagę na to, że coraz większe znaczenie zyskują nowe technologie zmniejszające masę pojazdów oraz koszty ich eksploatacji. Producenci coraz częściej wprowadzają do oferty pojazdy z napędem elektrycznym, hybrydowym oraz maszyny o niższym poziomie emisji spalin. – *Kögel, odpowiadając na te potrzeby rynku, regularnie wprowadza modernizacje swoich produktów, co przekłada się na rosnące zainteresowanie wytrzymałymi i jednocześnie ekonomicznymi pojazdami* – tłumaczy D. Kozikowski.

Przemysłany wybór

Charakter wykonywanych prac, rodzaj przewożonego materiału, indywidualne preferencje to trzy główne kryteria wyboru konkretnej wywrotki, akcentowane przez E. Ptak-Krzemień (KH-Kipper).

W firmie Mega wśród kryteriów, które na pewno warto wziąć pod uwagę przy wyborze wymieniają: rodzaj i ilość przewożonego materiału, gęstość i wagę materiału (czy przewożone będą materiały sypkie, czy np. gruz). Dzięki określeniu gęstości i wagi materiału można dobrać odpowiednią ładowność i pojemność skrzyni



Marka Feber należy
do Grupy Inter Cars

ładunkowej. – Obecnie w portfolio Grupy Benalu-Legras znajduje się marka produktów budowlanych Reisch, które z uwagi na wysoki poziom kustomizacji skrzyni można idealnie dopasować do przewożonego materiału. Dodatkowymi czynnikami, jakie warto wziąć pod uwagę są warunki terenowe w jakich naczepa będzie pracować. Tutaj kluczowe znaczenie ma utwardzenie powierzchni. W terenie grząskim i nierównym zapewne warto skorzystać z rozwiązań dedykowanych do cięższych warunków pracy. Jeśli produkt dedykowany jest na bardziej stabilne podłoże można wykorzystać lżejszą konstrukcję. Dopasowanie produktu do potrzeb klienta jest kluczowe, aby naczepa spełniła oczekiwania w pracy. Marka Reisch oferuje dwie ramy dla klientów. Ramę lżejszą, która oferuje ok. 150 kg dodatkowej możliwości załadunku oraz ramę wzmocnioną, która idealnie sprawdzi się w trudniejszych warunkach – tłumaczy dostawca naczep.

D. Kozikowski (DBK) podkreśla, jak ważnym aspektem jest odpowiednio niska masa własna oraz odporność, zapewniając jednocześnie, że konstrukcja wywrotek marki Kögel zapewnia niezawodność i długoletnią bezproblemową eksploatację. – Atutem jest zastosowanie nowoczesnych powłok nanoceramicznych oraz katodoforetycznych, gwarantujących ochronę antykorozyjną przez minimum 10 lat. Bogata oferta wyposażenia dodatkowego pozwala naszym klientom skonfigurować pojazd pod indywidualne wymagania klienta i dostosować do wykonywanej pracy – dodaje D. Kozikowski.

To, że popyt na wywrotki budowlane w znacznej mierze zależy od poziomu realizowanych w danym okresie inwestycji budowlanych czy infrastrukturalnych potwierdza Łukasz Trzeciakiewicz, senior product manager Wielton: – Decydując się na zakup naczepy samowyladowczej szczególnie ważne jest, aby była ona wytrzymała, odporna na ścieranie, a przy tym zoptymalizowana masowo, bezawaryjna i łatwa w obsłudze. Ma to znaczny wpływ na efektywność pojazdu. To od przeznaczenia wywrotki i rodzaju transportowanego ładunku zależy jej konstrukcja, czy zastosowane materiały. W swojej ofercie posiadamy zarówno budowlane wywrotki stalowe typu half-pipe w postaci Strong Master oraz Scrap Master jak i aluminiowe Weight Master o różnych pojemnościach oraz szerokie portfolio dodatkowego wyposażenia – zaznacza.

Z kolei przedstawiciel EWT Truck & Trailer, A. Zdunowski akcentuje rolę jakości danego produktu, użytych podzespołów i możliwości dopasowania wywrotki do wymagań danego użytkownika. Wspomina też o kolejnym elemencie, jakim jest weryfikacja produktu na rynku wtórnym. – Cena pojazdu, jak również jego wartość rezydualna także mocno wpływa na wybór marki. Ważnym elementem jest obsługa posprzedażna wpisana w strategię Grupy EWT: dostępność stacji serwisowych, dostępność oryginalnych części zamiennych oraz wysoki standard i kompetencje pracowników after sales. Firma posiada nowoczesne centra kompetencyjne na terenie całej Polski: w Oltarzewie pod Warszawą, w Stryko-

wie k. Łodzi, w Siedlcach, w Gliwicach, w Kormornikach k. Poznania, w Tomaszowie k. Olsztyna oraz w Jezewie Starym k. Białegostku, w których oferuje kompleksowe rozwiązania dla branży transportowej – wylicza A. Zdunowski, zapraszając również do odwiedzin kwietniowych targów Bauma w Monachium i spotkania z produktami Schmitz Cargobull.

Bodex

Filarem firmy Bodex są naczepy wywrotki produkowane na indywidualne zamówienie klienta. – W przypadku tzw. budowlanki coraz rzadziej klienci decydują się na wywrotki „do wszystkiego” czyli o kubaturze przekraczającej 30 m sześć, a czasami nawet 35 m sześć. Ostatnie trzy lata pokazały, że coraz więcej firm docenia takie walory jak łatwość załadunku i wytrzymałość, co w przypadku tego ostatniego jest zmianą trendu poszukiwania wagi sprzed kilku lat – mówi B. Stępień (Bodex) dodając, że dużym zainteresowaniem cieszą się wywrotki stalowe typu half-pipe, których skrzynie wykonywane są z dwóch arkuszy stali Hardox 450 wygiętych przez SSAB, łączonych po długości oraz ściany przedniej, również wykonanej ze stali Hardox 450. – W większości naczep tego typu klienci decydują się na tzw. klapę z odsypem, odsetek klap do czoła lub klap hydraulicznych to poniżej 5 proc. Najczęściej wybierana kubatura to 27 m sześć, co również jest zmianą względem poprzednich lat, kiedy częściej wybór padał na 30 m sześć. – informuje B. Stępień.

Kolejnym często wybieranym produktem są wywrotki aluminiowe, najbardziej popularne są te z przedziału 25-27 m sześć. Standardowa konfiguracja obejmuje podłogę 7 mm, panele 200 x 30, 350 x 30 lub 200 x 40 mm, ale klienci często decydują się na wzmocnienie podłogi (zamiast blachy 7 mm stosowana jest 10 mm), najczęściej na ostatnich 3 metrach naczepy. – Dodatkowo na ścianach bocznych wspawujemy trójkąty z blachy 4 mm na długości 2.500 mm do wysokości 1.500 mm – rozwiązanie to zabezpiecza panele boczne tam gdzie są poddawane największemu wycieraniu. W przypadku naczep aluminiowych również najczęściej wybierane są klapy z odsypem, ale odsetek klap do czoła jest bliższy 30 proc. – informuje B. Stępień dodając, że klienci, którzy „jeżdżą usługowo” częściej decydują się na kubatury powyżej 27 m

A photograph of two blue Goldhofer trucks driving on a wet, winding mountain road. The trucks are carrying large construction vehicles, including a tractor, on their flatbeds. The background shows a misty mountain landscape with a cable car visible in the distance. The Goldhofer logo is in the top right corner.

Goldhofer

MADE
FOR
YOUR
MISSION.

bauma
APRIL 7-13, 2025, MUNICH

VISIT US AT
BOOTH FN.819



**Dobre opinie zbiera naczepa
Fliegl Stone Master**

sześć, tak, aby w przyszłości mogli wozić inne ładunki i tutaj często powtarzającą się konfiguracją jest naczepa o kubaturze 33 m sześć, z klapą do czoła. Naczepy tej marki wykonane są na szerokiej ramie, która nie jest zwężana z przodu, co zapewnia większą stabilność przy kiprowaniu. Wszystkie można wyposażać w zawieszenie dostosowane do pracy z rozścielaczem.

– Ciekawostką w ofercie jest naczepa burtowa z wywrotem. Rozwiązanie to często wybierane jest przez producentów materiałów budowlanych. Dzięki zastosowaniu podłogi ze stali Hardox 450 i wykonaniu burt ze wzmocnionych paneli klienci mają możliwość transportu surowców potrzebnych do produkcji np. bloczków ceramicznych czy kostki brukowej i rozładunek przez wywrot. Burty boczne z kolei otwierają się podobnie jak w tradycyjnych naczepach do przewozu materiałów budowlanych na paletach, co jest ogromnym ułatwieniem przy załadunku i rozładunku z boku. Ten typ naczep pozwala na optymalizację kosztów transportu i większą uniwersalność – konkluduje przedstawiciel firmy Bodex.

Feber

Sieradzki producent pojazdów, Feber (należy do grupy Inter Cars) posiada w swojej ofercie m.in. naczepy wywrotki o kubaturze 24-76 m sześć. Jak nas poinformowano, klienci zamawiają zarówno naczepy typu box, jak również pojazdy ze skrzynią typu half-pipe. Podstawowym kryterium wyboru jest materiał jaki będzie wożony. Inny pojazd zamawiają klienci, którzy transportują masę bitumiczną, a inny ci, którzy przewożą piasek czy żwir.

Wśród pojazdów przeznaczonych do transportu sypkich materiałów budowlanych znajdują się m.in. naczepy z aluminiową skrzynią typu box i tylnym zamknięciem typu kłapa wewnętrzna. Zamawianymi przez klientów „zsykówkami” są naczepy o kubaturze 24-41 m sześć. Na skrzynię składają się panele boczne (4 mm) i podłoga (7 mm). Na życzenie klienta wewnątrz skrzyni, zarówno na ścianach bocznych, jak również na podłodze, można zastosować wykładkę wzmacniającą (stalowa lub aluminiowa).

Feber ma także w swojej ofercie naczepy typu half-pipe, zarówno aluminiowe, jak i stalowe. Aluminiowe naczepy typu half-pipe służą do transportu sypkich materiałów budowlanych, takich jak piasek, żwir, kruszywa. W ofercie dostępne są pojazdy, których ściany boczne wykonane są z trudnościelnej blachy aluminiowej o grubości 5 mm. Podłoga aluminiowa zrobiona jest z blachy trudnościelnej o grubości 8 mm lub 10 mm. Pojazdy zbudowane na stalowej ramie Domex/Strenx i charakteryzują się dużą wytrzymałością. Naczepy sprawdzają się w najcięższych warunkach: na zwirowniach czy w kopalniach kruszywa.

Stalowe naczepy typu half-pipe dedykowane są natomiast do transportu agresywnych kruszyw, piasku, żwiru, gruzu, a także masy bitumicznej. Wysoka temperatura masy nie spowoduje osłabienia skrzyni, co mogłoby nastąpić w naczepach aluminiowych. W ofercie dostępne są pojazdy o kubaturze 24-28 m sześć. Skrzynie tych naczep wykonane są w całości ze stali Hardox (ściany boczne o grubości 4 mm, podłoga 5 mm).

– Feber posiada szereg nowoczesnych rozwiązań technicznych, takich jak hydraulicznie otwierana tylna kłapa czy zderzak składany pneumatycznie. Dopelnieniem specyfikacji technicznej pojazdów do tzw. budowlanki, są podzespoły renomowanych producentów, takie jak: oś Jost lub Saf, układ pneumatyczny Knorr Bremse lub Wabco, układ elektryczny full led Hella lub Aspöck, opony Continental oraz siłowniki Hyva lub Binotto – podkreśla producent naczep.

Fliegl

Fliegl Stone Master ma m.in. muldę stalową o poj. 25 m sześć. Wykonano ją w technologii Greenline-Konisch. Stożkowaty kształt muldy przyspiesza kiprowanie ładunku. Posiada tylne zamknięcie kłapa do czoła, wyposażona została w podwójnie łamany zawias. Kłapa tylna ryglowana jest dwoma hakami (automatycznie).

Do budowy zastosowano wysokowytrzymałą stal Hardox/Domex o grubości 4/5 mm. Naczepa bazuje na osiach SAF (trzecia oś jest podnoszona) i dysponuje tarczowymi hamulcami (430 mm). Oś typu Offroad zwiększa nośność do 9 t. Całość waży w wariantcie podstawowym ok. 5 t. Producent zwraca uwagę m.in. specjalną technologię przetłoczeń w ramie naczepy. Położono nacisk na zapewnienie odpowiedniej wytrzymałości i elastyczności i to w tym celu zdecydowano się na zaokrąglenie przodu ramy (patent „Curved”). Element wyposażenia stanowią dwuzakresowe nogi podporowe. Zastosowano ocynkowany zderzak tylny (składany, przystosowany do pracy z rozścielaczem). Pojazd „obuto” w ogumienie o rozmiarach 385/65 R 22,5 (Continental/Goodyear) umieszczone na stalowych felgach.

Alternatywę stanowi naczepa w wersji aluminiowej. Ramę wykonano ze stali wysokogatunkowej QStE – o podwyższonej wytrzymałości na zginanie, natomiast podłogę i ściany z wysokowytrzymałego aluminium (wytrzymałość 110 HB). Skrzynie mają poj. 25, 30 lub 49 m sześć. Najlżejsze ważą nominalnie zaledwie 3.900 kg. Ściany budowane są z profili zamkniętych o grubości 30 mm. Wariant o poj. 25 m sześć, ma wysokość 1.450 mm, jest zatem niższy niż ciągnik, co wpływa na obniżenie oporów ruchu i sprzyja redukcji zużycia paliwa. W ofercie są też

wywrotki Asphaltprofi Thermo ze skrzynią izolowaną. Mają dwie lub trzy osie i skrzynie o poj. 24,5 lub 27 m sześć.

KH-Kipper

KH-Kipper posiada w swojej ofercie zabudowy, naczepy i przyczepy samowyładowcze. Dostawca zwraca uwagę na ich solidną konstrukcję, bogate wyposażenie oraz możliwość skonfigurowania specjalnie do wymagań konkretnego użytkownika. Wysokojakościowa, szwedzka stal Hardox nadaje skrzyniom odpowiednią sztywność i jednocześnie lekką konstrukcję, mając również zabezpieczać przed uszkodzeniami. Obsługa jest możliwa zarówno z ziemi jak i z siedzenia bez konieczności wysiadania z kabiny, co jest ważne przy pracy w ciężkich warunkach terenowych, bądź przy złej pogodzie.

Zabudowy, naczepy i przyczepy tylnozsypowe nadają się np. do transportu materiałów sypkich i masy bitumicznej. Burta tylna z górnymi zamkami oraz tylna szufla zsympowa na równi z podłogą umożliwiają

Naczepy i zabudowy KH-Kipper można obsługiwać bez wysiadania z kabiny

wysyp ładunku w oddaleniu od kół pojazdu. System hydrauliczny z przednim siłownikiem nowej generacji odpowiada za szybkie podnoszenie i opuszczanie skrzyni. Przy pracy w chłodniejszym klimacie stosuje się, wykorzystujący spaliny system podgrzewania skrzyni zapobiegający przyklejaniu się do niej lepkich materiałów. Producent zwraca też

uwagę na zoptymalizowany przekrój skrzyni i obniżony środek ciężkości.

Zabudowy trójstronne, dzięki wyposażeniu instalacji hydraulicznej mogą współpracować z analogiczną przyczepą, co zwiększa ilość przewożonego ładunku. Klasyczne skrzynie z siłownikiem pod podłogą mogą być wyposażone w hydrauliczne lub uchylne



Szeroka gama wywrotek

Zeskanuj kod i dowiedz się więcej o naszych wywrotkach!



INOFLINIA - KRAJ
+48 508 01 01 01



HELPLINE - EXPORT
+48 516 00 49 39



SERWIS I POMOC TECHNICZNA
+48 508 01 01 12

Kögel Kipper to naczepy w wersjach dwu- i trzyosiowej



boczne burty. Burta hydrauliczna opuszcza się płynnie w dół od pozycji pionowej do 180 st., co umożliwia podjechanie wózkiem widłowym pod samą zabudowę i sprawny załadunek materiałów spaletyzowanych. Przy opuszczeniu burty o 90 st. możliwy jest wysyp ładunku na bok w pewnej odległości od pojazdu, co jest pomocne przy sypaniu wałów bądź zasypywaniu wykopów wzdłuż drogi, gdyż materiał nie zanieczyszcza bocznych elementów podwozia i umożliwia łatwiejszy wyjazd spod ładunku. Sterowanie burtą hydrauliczną odbywa się za pomocą dżojstika zamocowanego w kabinie przy siedzeniu kierowcy.

Kögel

D. Kozikowski (DBK) podkreśla, że Kögel oferuje szeroką gamę naczep wywrotek przeznaczonych specjalnie dla branży budowlanej. Dostępne są modele naczep Kögel Kipper, 2- i 3-osiowe z konstrukcją o masie własnej wynoszącej od 5.400 kg przy podstawowym wyposażeniu. Skrzynia naczepy o poj. 24 m sześć, wykonana jest ze stali Hardox HB 450. Zaletą rynny stalowej z lekkimi aluminiowymi ścianami bocznymi i ścianą tylną, w porównaniu do rynny z litego aluminium jest to, że nie jest już konieczna kosztowna naprawa posadzki ścieralnej, którą trzeba było wykonywać co dwa, trzy lata. Specjalnie opracowane sworznie umożliwią łączenie materiałów o różnej grubości oraz inteligentne korzystanie z elementów aluminiowych i stalowych. Ściany boczne mają 5 mm grubości, tylna ściana 7 mm (wykonane z aluminium). Ta kombinacja sprawdza się w przewozie takich materiałów jak tłuczeń kamienny czy żwir.

Wywrotkę można opcjonalnie przekształcić w całkowicie zaizolowaną pod względem termicznym i może być używana jako pojazd do przewozu asfaltu.

Specjalistyczne wywrotki dedykowane transportowi asfaltu, Kögel Kipper Asphalt, wyposażone są w izolację termiczną oraz wydłużony o 170 mm zwis, ułatwiający rozładunek bez konieczności stosowania dodatkowego zsypu. Ponadto, producent umożliwia doposażenie naczep w zwijane plandeki, elektryczne lub manualne dachy składane, hydrauliczne burty tylne czy pneumatycznie sterowane osłony przeciwnajazdowe, zwiększając ich funkcjonalność oraz wygodę użytkowania.

Firma z Burtenbach wprowadziła niedawno kilka istotnych innowacji, do których należą m.in: opcjonalne stopnie do platformy sterującej w celu zapewnienia lepszego dostępu do niej; niżej osadzona skrzynka narzędziowa (ergonomia); pneumatycznie

sterowane zabezpieczenie przeciwnajazdowe. Niewielka masa własna nowych wariantów tego zabezpieczenia zwiększa ładowność wywrotki. Połączenie stali i aluminium w naczepach Kögel jest możliwe dzięki technologii śrubowania, co pozwala zaoszczędzić ok. 400 kg masy własnej pojazdu. Dzięki przemodulowaniu ramy i innych komponentów, masę zredukowano o dodatkowe 100 kg. Kierowca reguluje hamulec postojowy i zawieszenie pneumatyczne naczepy za pomocą łatwo dostępnych sterowników, zaś dzięki platformie operacyjnej z przodu wywrotki, zawsze ma wgląd w procesy załadunku. Do samej platformy lub ramy można łatwo przymocować opcjonalne wyposażenie, np. kanistry na wodę, skrzynki do przechowywania, gaśnice, narzędzia czy drabinę. Dodatkowo zintegrowane haki blokujące na tylnej klapie są dobrze chronione podczas operacji przechylania.

Dostawca naczep tej marki, Grupa DBK działa na polskim rynku od niemal trzech dekad. Posiada 25 oddziałów. To autoryzowana sieć sprzedaży nowych pojazdów marki Daf i Iveco oraz właśnie naczep Kögel. W portfolio Grupy DBK znajdują się również usługi serwisowe, czy finansowe takie jak ubezpieczenia oraz leasing.

Mega

Z uwagi na przejęcie marki Reisch, działania firmy Mega ukierunkowano na rozwój tego segmentu produktów w rynku budowlanym. Naczepy Reisch są wysoko cenionymi produktami na rynku niemieckim, ale także na rynku polskim. Obecnie w port-

Marka Reisch należy do grupy Benalu – Legras



JCB ROTO **PRO**

KOSMICZNY ZASIĘG

TESTUJ NOWĄ
ŁADOWARKĘ OBROTOWĄ JCB
PRZEZ CAŁY KWIECIEŃ

Obrotowa ładowarka teleskopowa JCB 558P210R PRO
JCB 558P260R PRO

Udźwig do 5800 kg

Bezkonkurencyjna
moc podnoszenia.

**Wysokość
podnoszenia
do 26 m**

Sięgaj wyżej z JCB.

Obrót 360°

Pełna swoboda
manewru.



www.interhandler.pl



Naczepy Schmitz Cargobull są znane m.in. z licznych opcji wyposażenia



folio znajdują się wywrotki typu half-pipe oraz wywrotki aluminiowe. Konstruktorzy pracują również nad rozwojem segmentu zabudów na samochodach ciężarowych.

– Kluczową przewagą marki Reisch jest, była i będzie jakość wykonania. To dzięki jakości produkty tej marki osiągają wysoką, satysfakcjonującą wartość sprzedaży na rynku wtórnym. Wykorzystanie niemieckiej myśli technologicznej w produktach widać w różnych aspektach konstrukcyjnych wywrotki stalowej typu half-pipe, m.in. kształt samej skrzyni przebadany pod kątem łatwości rozładunku, bardzo niski środek ciężkości gwarantujący stabilne prowadzenie pojazdu, szeroki dystans między systemem kołowy wywrotu stabilizujący pojazd w czasie rozładunku, dodatkowe przegięcia na ścianach usztywniające konstrukcję skrzyni oraz rozwiązania stricte dedykowane kierowcom, takie jak ergonomiczny i bezpieczny podest roboczy czy też wyżej umieszczone centraliki do podłączenia samochodu ciężarowego. Dodatkowymi zaletami produktów jest szeroka możliwość kustomizacji w tym m.in. wybór z dwóch ram (lekka oraz ciężka), zmiana grubości czy też dzielenie podłogi. Niezaprzeczalnym atutem jest możliwość metalizacji ramy i skrzyni co gwarantuje znacznie lepszą ochronę przed rdzewieniem skrzyni oraz ramy – podkreśla dostawca naczep.

Marka Reisch ma też aluminiową wywrotkę budowlaną, w której zastosowano znane z Grupy Benalu-Légras nowatorskie rozwiązania, w tym m.in. kołyski wywrotu – bezobsługowe dla kierowców, odlewane zawiasy kłap, wzmocnione stopy aluminium, tak na podłodze jak również na ścianach.

– Marka Reisch pozwala na szeroki wachlarz kustomizacji produktu w tym zmianę grubości podłogi oraz jej dzielenie, zmianę grubości ścian, wybór ramy. To umożliwia dopasowanie produktu pod potrzeby konkretnego użytkownika – konkluduje dostawca.

Schmitz Cargobull

Schmitz Cargobull posiada w swoim portfolio naczepy samowyładowcze oraz zabudowy tylnozsypowe przeznaczone dla podwozi czteroosiowych. – Reprezentujemy największego producenta naczep w Europie – doświadczenie fabryki w produkcji naczep samowyładowczych na wszystkie rynki europejskie oraz z innych obszarów pozwoliło wpasować się w szeroko pojęte wymagania klientów – podkreśla A.Zdunowski (EWT Truck & Trailer Polska) zaznaczając, że oferta obejmuje muldy aluminiowe oraz stalowe o kubaturach od 24 do 60 m sześć. Ilość opcji, w które można wyposażać zamawiane naczepy pozwala skonfigurować spersonalizowany produkt końcowy.

Nową generację nadwozi i ram reprezentuje m.in. naczepa S.KI, jak również zabudowa wywrotka M.KI. Do dyspozycji jest kilka długości ram (7,2; 8,2; 9,6; 10,5 m). Oprócz wersji Standard dostępna jest wersja Light, do szczególnie dużej ładowności lub wersja Heavy-Duty do wyjątkowo ciężkich zastosowań. Do czteroosiowych ciągników siodłowych Schmitz Cargobull oferuje specjalnie dopasowaną zabudowę M.KI o poj. od 16 do 23 m sześć. Podobnie jak w przypadku naczepy wywrotki, podstawą zabudów ciężarówki jest zaokrąglona, stalowa karoseria wykonana ze stali odpornej na ścieranie i wgniecenia. Dzięki elastycznemu systemowi modułowemu powiększono paletę wariantów, np. oprócz istniejących długości konstrukcyjnych 5,5 m i 5,8 m, dostępna jest teraz zabudowa o długości konstrukcyjnej 5,2 m, która może być używana z podwoziami o krótszym rozstawie osi lub dłuższej kabinie kierowcy. Przeprojektowanie S.KI umożliwiło osiągnięcie oszczędności masy od 45 do 110 kg (w zależności od długości i konstrukcji ramy). Ramę Light w wariantach S.KI opracowano specjalnie pod kątem zoptymalizowanej ładowności. Osiągnięto oszczędność masy do 180 kg. Szeroka, płaska podłoga obniża środek ciężkości, co pomaga w prowadzeniu pojazdu i równomiernym zużyciu. Dostawca zwraca uwagę na aplikacje: beSmart (przeznaczona głównie dla kierowcy, który może w każdej chwili odczytać i monitorować stan ciśnienia w oponach swojej naczepy/przyczepy), a także Trailer Connect beUpToDate, która zapewnia menedżerom flot i dyspozytorom przegląd najważniejszych danych floty



Sporą popularnością cieszą się naczepy segmentowe Schwarzmüller

w czasie rzeczywistym i może wyświetlać pozycje naczep za pośrednictwem Map Google.

Schwarzmüller

Zalety wykorzystywania wywrotek segmentowych firmy Schwarzmüller widać przede wszystkim w branży budowlanej i inwestycjach drogowych. Wygodnie i bezpiecznie można nimi transportować i rozładowywać wszelkiego rodzaju materiały sypkie. – *Dzięki inteligentnej, równoległej konstrukcji ramy, wysokiej jakości konstrukcji stalowej Naxtra i specjalnym rurom torksyjnym wywrotki segmentowe firmy Schwarzmüller cechuje wyjątkowa stabilność i odporność na skracanie ramy podczas rozładunku. W przypadku wywrotek w wersji o lekkiej konstrukcji ich wyjątkowa stabilność w trakcie rozładowywania robi jeszcze większe wrażenie* – podkreśla dostawca.

Wywrotki segmentowe firmy Schwarzmüller dostępne są z wieloma wersjami wyposażenia. Klienci mogą wybierać np. pomiędzy podwoziem stalo-

wym bądź aluminiowym albo pomiędzy muldą wykonaną ze stali lub aluminium. Duża rozpiętość możliwych mas własnych pozwala spełnić wymagania poszczególnych odbiorców. W ofercie są również aluminiowe lub stalowe termo muldy, do przewozu np. płynnego asfaltu.

Naczepy Wielton nadają się np. do przewozu asfaltu, gruzu czy kamieni



Schwarzmüller oferuje w wywrotkach segmentowych szereg fabrycznie montowanych i inteligentnych opcji wyposażenia. Są wśród nich: systemy telematyczne, elektrycznie zsuwany dach, specjalne urządzenia dozujące ułatwiające kontrolowany rozładunek sypkich materiałów. Składany zderzak

NACZEPA WYWROTKA
DO PRZEWOSU PIASKU I MAS BITUMICZNYCH

STRONG MASTER

Stworzona z myślą o SEKTORZE BUDOWLANYM

Waga naczepy
od 5 600kg

Mocna
konstrukcja

10 LAT
GWARANCJI
NA PERFORACJE RAMY

PRODUKT
POLSKI

WWW.WIELTON.COM.PL



Zasław oferuje wywrotki o poj. od 24 do 40 m sześć.

sterowany pneumatycznie, czy też wiele innych opcji poprawiających bezpieczeństwo i komfort eksploatacji.

Wielton

Stalowa wywrotka budowlana Strong Master marki Wielton sprawdza się w transporcie nie tylko sypkich materiałów, ale też asfaltu, gruzu czy kamieni. Pojazd cechuje, ułatwiająca zsuwanie się ładunku, rozszerzana ku tyłowi skrzynia (typu half-pipe konish), wykonana z wysokogatunkowej (trwałość, odporność na ścieranie) stali Hardox HB450. Masa własna Strong Master wynosi od 5.850 kg w zależności od wybranej pojemności ładunkowej (od 22 do 38 m sześć.), a konstrukcję zabezpieczono wysokiej klasy lakierniczą powłoką antykorozyjną. W standardowej wersji wyposażenia Strong Master posiada dostępną w trzech długościach ramę, ze sprzęgiem o wysokościach od 1.150 do 1.450 mm. Klienci mają także możliwość wyboru jednej z dwóch opcji ram naczepy wykonanych z wysokojakościowej stali S700. W standardowym wykonaniu dostępna jest wersja Super Light (SL) oraz wzmocniona (SL HD).

Aluminiowa wywrotka Weight Master cechuje się wydłużoną trwałością oraz poj. od 23 do 64 m sześć. przy masie własnej wynoszącej od 4.700 kg. Pojazd sprawdzi się do przewozu materiałów sypkich, rolnych, asfaltu, opału, palet jak i worków Big Bag, dzięki czemu znajdzie zastosowanie nie tylko w segmencie budowlanym, ale również komunalnym oraz rolnym. Zwężaną ku przodowi ramę wykonano ze stali S700, w celu osiągnięcia jak najwyższej wytrzymałości

i stabilności. Podłogę zbudowano ze stopu aluminium o podwyższonej trwałości (EN-DUR-AL.HB110). Zastosowanie prostego obrzeża podłogi umożliwia uzyskanie szerokości wewnętrznej pozwalającej transportować ładunki na paletach, natomiast skośnego – zapobiegnie przywieraniu transportowanego materiału w narożnikach. W standardowej wersji wyposażenia dostępne są m.in.: pierwsza oś podnoszona automatycznie, czy nowoczesne oświetlenie w technologii LED.

Przeznaczona do transportu złomu wywrotka Scrap Master posiada stalową skrzynią ładunkową. Ściany wykonano ze stali Hardox HB500 TUF. Ramę podwozia wykonano z lekkiej, a jednocześnie wysokowytrzymałej stali S700. Scrap Master cechuje bezpodłużnicowa i bezpoprzeczkowa konstrukcja skrzyni o wysokości wewnętrznej 2.250 mm oraz nachylona pod kątem 20 st. ściana przednia. W transporcie metali o zróżnicowanych gabarytach i kształtach sprawdzi się duża objętość skrzyni ładunkowej (do 62 m sześć.) oraz podłoga o długości 12,07 m. Zmieniony kształt pasów ramy (typu V) oraz przebudowa osi obrotu pozwoliły obniżyć wysokość położenia skrzyni poniżej standardowego poziomu skrzyń kwadratowych, dzięki czemu obniżono środek jej ciężkości.

Zasław

Zasław oferuje wywrotki o poj. od 24 do 40 m sześć. Wybór zależy od rodzaju ładunku i specyfiki transportu. W trudnym terenie przyda się solidniejsze zawieszenie i dodatkowe osie. W przypadku transportu drogowego kluczowe jest dostosowanie liczby osi do przepisów drogowych i opty-

malizacji kosztów eksploatacji. Firma oferuje gamę wywrotek, które spełniają wymagania branży budowlanej i transportowej. Naczepy wywrotki stalowe są przeznaczone do przewozu ciężkich materiałów, jak kamień, gruz czy beton. Stal Hardox ma zapewniać dużą wytrzymałość i odporność na ścieranie. Naczepy wywrotki aluminiowe stanowią lżejszą alternatywę, sprawdzają się w transporcie piasku, asfaltu czy żwiru. Niższa masa własna to większa ładowność i mniejsze spalanie.

Andrychowski Zasław stale rozwija swoje linie produkcyjne wdrażając zaawansowane technologie przemysłu 4.0 oraz informatyzuje proces wytwarzania. – *Wielu odbiorców mimo wszystko decyduje się na nowe pojazdy ponieważ często wartość trzyletniego pojazdu jest bardzo zbliżona do zakupu nowego. Eksploatacja pojazdów budowlanych powoduje to, iż często po paru latach zamiast wkładać w naprawę i kupić używane, klienci mimo wszystko wolą nowe pojazdy – usłyszeliśmy od handlowców firmy, podkreślających przy tym, że w konstrukcji naczep stosowane są podzespoły renomowanych marek osi, pneumatyki, elektryki m.in. takich jak: SAF-Holland, BPW, Knorr-Bremse, Aspöck, Hyva. Dodają jednocześnie, że rynek jest sezonowy, najwięcej zakupów jest od marca do listopada ze znacznym wzrostem w okresie kwiecień-maj.*

Handlowcy firmy Zasław podkreślają, jak istotna jest dla użytkownika niska masa własna (podstawa im niższa masa tym więcej towaru można przewieźć), wytrzymałość i niezawodność (warunki w jakich będzie pracował pojazd), odporność antykorozyjna – ocynk ogniowy gwarantujący wieloletnie bezawaryjne użytkowanie, jak również odporność i przystosowanie do pracy w bardzo ciężkich warunkach w terenie oraz typy materiałów, które ma przewozić (piasek, palety, kruszywa itp.). Akcentują m.in. zalety wywrotki HP Hardox Tuf 500. To zmodernizowana niedawno wywrotka stalowa. Zmiany wynikające z nowej konstrukcji to m.in.: mniejsza o kilkaset kilogramów masa całkowita, nowy kształt skrzyni ładunkowej (obniżenie środka ciężkości i całkowitej wysokości pojazdu); nowa sztywna rama; zmieniony zderzak i podest (balkonik). 

CATERPILLAR ŚWIĘTUJE JUBILEUSZ 100 LAT

TEKST: Justyna Szacun

ZDJĘCIA: T&M

9 stycznia 2025 r., Caterpillar Inc. (NYSE: CAT) zainaugurowała obchody 100-lecia swojej działalności. Główne uroczystości odbyły się w Stanach Zjednoczonych, a jubileuszowy rok potrwa do końca 2025 roku.

Przewodniczący Caterpillar, Jim Umpleby, podkreślił, że sukces firmy to zasługa pracowników, zaufania klientów oraz wsparcia partnerów biznesowych.

Główne uroczystości miały miejsce w miejscowościach Sanford, Peoria oraz w globalnej siedzibie firmy w Irving (Teksas, USA). Rozpoczęto również Centennial World Tour, podczas którego odwiedzane będą zakłady Caterpillar na całym świecie. Dodatkowo w 2025 roku dostępne będą limitowane edycje maszyn w kolorze „Centennial Grey”

Z okazji 100-lecia działalności Caterpillar wprowadza na rynek limitowaną serię maszyn Cat Limited Edition Machines. Specjalne modele dostępne są u wybranych dealerów na całym świecie i wyróżniają się unikalnym szarym kolorem „Centennial Grey”, nawiązującym do pierwszych produktów marki. Maszyny te trafią na rynki w Ameryce Północnej i Południowej, Europie, Afryce, na Bliskim Wschodzie i w Azji, jednak ich liczba będzie ograniczona.

– *To wyjątkowy moment w historii Caterpillar, który nie byłby możliwy bez naszych klientów i dealerów* – podkreśla Tony Fassino, prezes Caterpillar Construction Industries. – *Od 1925 roku nasze maszyny odgrywają kluczową rolę w rozwijaniu infrastruktury na całym świecie. Limitowana edycja pozwala uczcić tę bogatą historię i jednocześnie patrzeć w przyszłość* – dodaje.

Każdy z modeli będzie wyposażony w specjalne oznaczenia upamiętniające 100-lecie marki, a także pamiątkową tabliczkę wewnątrz kabiny, co sprawia, że stanowią one wyjątkową propozycję dla kolekcjonerów oraz firm, które chcą posiadać część historii Caterpillar.

Maszyny dostępne w edycji limitowanej obejmują szeroką gamę sprzętu, w tym kom-



paktowe, małe i średnie ładowarki kołowe, koparko-ładowarki, ładowarki burtowe, ładowarki gąsienicowe, małe i średnie spycharki gąsienicowe, a także koparki w różnych rozmiarach oraz równiarki. Modele te będą prezentowane na wybranych wydarzeniach rocznicowych i targach branżowych, umożliwiając klientom zapoznanie się z ich wyjątkowym wyglądem i specyfikacją.

Historia Caterpillar sięga 1925 roku, kiedy to dwie firmy – Holt Manufacturing Company i C.L. Best Tractor Co. – połączyły

siły, tworząc nową markę specjalizującą się w produkcji maszyn budowlanych i rolniczych. Wcześniej Holt dostarczał ciągniki gąsienicowe na potrzeby armii podczas I wojny światowej, koncentrując się na produkcji dla sektora militarnego. W tym samym czasie Best rozwijał nowoczesne technologie i budował sieć sprzedaży w Stanach Zjednoczonych. Po zakończeniu wojny Holt zdobył globalną renomę i nowoczesne zakłady produkcyjne, podczas gdy Best rozbudował ofertę produktową i stworzył efektywny system dystrybucji.

Fuzja obu firm pozwoliła na zainwestowanie w silniki wysokoprężne, które zapewniały użytkownikom większą moc, oszczędność paliwa i niezawodność. W kolejnych dekadach Caterpillar rozwijał technologie i umacniał swoją pozycję jako jeden z liderów branży maszyn budowlanych. Dzięki innowacjom, zaawansowanej technologii i współpracy z klientami oraz dealerami, firma stała się synonimem trwałości, wydajności i niezawodności w sektorze maszyn ciężkich. 

LEASING DOMINUJE, ALE WYNAJEM ZYSKUJE NA ZNACZENIU

TEKST: Antoni Gostyński
ZDJĘCIA: T&M

Leasing stanowi obecnie około 90 proc. transakcji dotyczących finansowania maszyn budowlanych, co wynika z jego popularności wśród firm, które chcą budować własną flotę maszyn przy jednoczesnym rozłożeniu kosztów w czasie – wskazują przedstawiciele firmy Atlas Poland. Jednak wynajem dynamicznie zyskuje na znaczeniu, zwłaszcza w sektorach, gdzie elastyczność i szybki dostęp do sprzętu odgrywają kluczową rolę.

Předstawiciele Atlas Poland zauważają jednak rosnące zainteresowanie wynajmem długoterminowym (12-24 miesiące) jako alternatywą dla leasingu, szczególnie w branży budowlanej, drogowej oraz komunalnej. – *Firmy coraz częściej wybierają wynajem, aby uniknąć zobowiązań związanych z serwisowaniem sprzętu i móc łatwo dostosować flotę do aktualnych projektów* – podkreślają sprzedawcy.

Według Atlas Poland standardowy okres leasingu wynosi 48-60 miesięcy. Klienci wybierają go, aby zachować rozsądny poziom miesięcznej raty i jednocześnie zakończyć leasing w momencie, gdy maszyna wciąż ma wysoką wartość rynkową. Wynajem krótkoterminowy (1 dzień-6 miesięcy) – sprawdza się w przypadku pojedynczych projektów, jak np. rozbiórki, modernizacje dróg. Długoterminowy (12-36 miesięcy) jest coraz popularniejszy wśród firm, które potrzebują sprzętu na dłużej, ale nie chcą angażować kapitału w zakup.

Atut Rental zajmuje się zarówno wynajmem, jak i sprzedażą maszyn. Klienci często korzystają z leasingu oferowanego przez jednego z partnerów firmy.

– *Nasi klienci, którzy docelowo decydują się na posiadanie sprzętu, w około 70 proc. korzystają z leasingu jako formy finansowania* – informuje Jarosław Maciejewski, wiceprezes zarządu Atut Rental. – *Wśród maszyn budowlanych finansowanych w ten sposób znajdują się oferowane przez nas minikoparki i ładowarki marki Bobcat. Najczęstsze okresy leasingu to od 3 do 5 lat. Chęć docelowego*



Atlas Poland zarówno w leasingu, jak i wynajmie najczęściej zbywa koparki i maszyny przeładunkowe

pozyskiwania maszyn na własność (w formie leasingu) wciąż jest wysoka – nasz dział sprzedaży Bobcat z roku na rok odnotowuje rosnącą sprzedaż nowych maszyn. Mimo że spodziewaliśmy się spadków związanych z sytuacją po wybuchu pandemii oraz wojny w Ukrainie.

Jednocześnie już od 35 lat świadczymy usługę wynajmu sprzętu budowlanego – od drobnych elektronarzędzi, po 14-tonowe koparki. Ten rynek wciąż się rozwija – zarówno w zakresie liczby klientów korzystających z usługi wynajmu, jak i zakresu wynajmowanych maszyn. Obserwujemy trend zainteresowania wynajmem coraz większych maszyn – największe maszyny w naszej ofercie włączyliśmy do parku maszynowego w ubiegłym roku. Wynajem wiąże się zazwyczaj z krótszym czasem korzystania ze sprzętu przez klienta.



Monika Grabowska

Od strony dostawcy – jest to działalność bardziej wymagająca.

– *Firma Interhandler specjalizuje się głównie w sprzedaży maszyn budowlanych, jednak odpowiadając na potrzeby rynku, oferuje również wynajem maszyn, przy czym*

największym zainteresowaniem cieszy się wynajem na okres od 1 do 6 miesięcy oraz długoterminowy wynajem do 3 lat, podczas gdy leasing dominuje na okres od 3 do 5 lat z wpłatą inicjalną od 0 do 45 proc. – informuje Monika Grabowska, kierownik zespołu wynajmu maszyn.

Rosnące zainteresowanie wynajmem wynika głównie z potrzeby elastyczności, ograniczania ryzyka i kosztów serwisowych oraz preferencji firm z krótkimi kontraktami i ograniczoną zdolnością kredytową.

Michał Pustułka, regionalny kierownik sprzedaży Mecalac Polska zwraca uwagę, że w większości przypadków klienci firmy korzystają z leasingu lub wynajmu.

– W dzisiejszych czasach większe zakupy gotówkowe na firmę są z reguły mało opłacalne z ekonomicznego i podatkowego punktu widzenia, stąd też bardzo duże zainteresowanie wśród klientów leasingiem i najmem długoterminowym – mówi przedstawiciel Mecalac. – Zarówno ratę leasingu jak i najmu długoterminowego możemy rozliczyć z fiskusem więc obniżamy dzięki temu comiesięczny koszt uzyskania przychodu. Okresy finansowania najmu oraz leasingu są bardzo różne. Uzależnione jest to najczęściej kondycją finansową klienta oraz sytuacją gospodarczą rynku. Mecalac w swojej ofercie posiada maszyny o bardzo różnorodnym zastosowaniu. Koparki kołowe MWR i MTX, gąsienicowe MCR, wozidła budowlane z obrotową kabiną operatora Revo-truck, koparko-ladowarki TLB, ladowarki AX i AS – te wszystkie maszyny mogą być zarówno leasingowane jak i wynajmowane. Średnio co rok wprowadzamy do sprzedaży kilka nowych produktów.

Krzysztof Kozdęba, sales manager RT&VCE Poland, Volvo Financial Services potwierdza, że wśród dostępnych rozwiązań finansowych największym zainteresowaniem klientów cieszy się leasing, co jest zgodne z rynkowymi trendami – leasing stanowi ponad 67 proc. struktury finansowania maszyn. Z kolei wynajem jest mniej popularną formą finansowania i jest wybierany głównie przez firmy realizujące krótkoterminowe projekty budowlane, które potrzebują elastyczności w dostosowaniu sprzętu do zmieniających się wymagań projektowych. W przypadku leasingu klienci najczęściej decydują się na



Klienci Atut Rental często biorą w leasing minikoparki i ladowarki marki Bobcat

36-miesięczny okres finansowania maszyn. Taki wybór pozwala na optymalizację kosztów – przystępne raty zapewniają stabilność finansową, a jednocześnie umożliwiają elastyczne planowanie kolejnych inwestycji oraz wymianę intensywnie eksploatowanych maszyn na nowsze modele. Natomiast w przypadku najmu najczęściej jest to finansowanie na okres do 12 miesięcy.

Czyli kiedy leasing, a kiedy wynajem?

Według Atlas Poland leasing to opcja dla firm, które chcą budować własną flotę i użytkować maszynę przez wiele lat. Po zakończeniu umowy sprzęt staje się ich własnością.

Wynajem daje większą elastyczność – firma płaci stałą miesięczną opłatę i nie martwi się serwisem czy utratą wartości maszyny. Po zakończeniu umowy może wymienić sprzęt na nowszy lub inny. Obydwa rozwiązania pozwalają firmom uniknąć dużego jednorazowego wydatku i dostosować formę finansowania do swojej strategii biznesowej.

Kluczowe zalety leasingu to mniejsze miesięczne koszty niż w wynajmie, możliwość wykupu maszyny po zakończeniu umowy, możliwość odliczenia kosztów od podatku.

Zalety wynajmu to brak konieczności angażowania kapitału w zakup, serwis i naprawy w cenie wynajmu, a także możliwość szybszej wymiany sprzętu.

Firmy, które pracują w długim cyklu inwestycyjnym, zazwyczaj decydują się na leasing – np. przedsiębiorstwa budujące drogi ekspresowe czy operatorzy logistyki portowej – wskazują przedstawiciele Atlas Poland.

– Ich priorytetem jest posiadanie maszyny na lata, co uzasadnia zakup na raty.

Z kolei wynajem jest domeną firm o dynamicznej strukturze projektów – np. podwykonawców w budownictwie, firm rozbiórkowych czy wykonawców robót ziemnych. Tutaj liczy się szybki dostęp do maszyny i możliwość jej zwrotu po zakończeniu kontraktu.

Jarosław Maciejewski (Atut Rental): – Podstawowa różnica pomiędzy leasingiem a wynajmem, to różnica pomiędzy posiadaniem sprzętu a korzystaniem ze sprzętu. W zależności od potrzeb danego klienta, jest on bardziej zainteresowany jedną z tych dwóch opcji.

Leasing, a więc posiadanie sprzętu jest opcją częściej wykorzystywaną przez klientów intensywnie korzystających z konkretnej maszyny przez długi okres (kilka lat). Jednocześnie wiąże się to z kosztami utrzymywania sprzętu w stałej gotowości do pracy, napraw, serwisów, przechowywania, transportu, itp. aż po jego utylizację.

Wynajem to korzystanie ze sprzętu utrzymanego w gotowości do pracy, naprawianego i serwisowanego przez podmiot wynajmujący. Umożliwia wykonanie zaplanowanej pracy, do której niezbędny jest dany rodzaj sprzętu, bez kosztów związanych z posiadaniem go na własność. Zazwyczaj jest to wariant wykorzystywany, kiedy klient ma potrzebę wykonywania danego rodzaju prac sporadycznie lub cyklicznie, a nie w systemie ciągłym.

Tomasz Wegner, dyrektor handlowy i członek zarządu firmy Interhandler: – Leasing jest długoterminową inwestycją umożliwiającą wykup maszyn po zakończeniu umowy

**W wynajmie firmy
Interhandler do
najpopularniejszych maszyn
należą koparko-ladowarki**



Tomasz Wegner



oraz odzyskanie części kapitału poprzez sprzedaż sprzętu, jednak wymaga zaangażowania finansowego oraz samodzielnego zarządzania serwisem i ubezpieczeniem; wynajem natomiast oferuje krótkoterminowe zobowiązania, pełną obsługę serwisową i elastyczność bez konieczności dużych nakładów finansowych, ale nie daje możliwości wykupu ani zwrotu poniesionych kosztów, przez co klienci wybierają leasing przy długoterminowych planach użytkowania maszyn, a wynajem przy krótkoterminowych projektach, sezonowości lub przy braku zdolności kredytowej. Najczęściej wynajmowane są ładowarki teleskopowe, koparko-ładowarki oraz koparki gąsienicowe, które charakteryzują się nowoczesnością i wszechstronnością, podczas gdy leasingiem obejmowane są głównie maszyny ciężkie, których zakup stanowi 76 proc. finansowania tej kategorii; wynajem preferowany jest dla maszyn o krótszym cyklu

życia oraz przy wysokich kosztach transportu, natomiast leasing dla maszyn użytkowanych długoterminowo i przy większej dostępności kapitału.

Michał Pustulka (Mecalac): – *Leasing jest atrakcyjny szczególnie dla klientów, którzy już przy podpisywaniu umowy dysponują pewnym kapitałem, który wpłacają w formie pierwszej raty. Najczęściej wybraną opcją wśród leasingobiorców jest umowa z końcowym wykupem 1 proc., a co za tym idzie, na koniec okresu finansowania klient jest już praktycznie właścicielem przedmiotu leasingu. Dlatego właśnie najwięcej firm decyduje się na formę leasingu, aby na koniec okresu finansowania powiększyć swoją flotę sprzętową.*

W najmie nie ma opłaty wstępnej. Klient nie musi na start dysponować środkami lub może przeznaczyć je na inne ważne cele rozwojowe w swojej firmie. W czasie wynajmu klient spłaca w miesięcznej racie tylko utratę wartości sprzętu w czasie oraz koszty dodatkowe, w których można uwzględnić koszty serwisowe. Na koniec zostaje więc maszyna, która według jej aktualnej wartości może lecz nie musi zostać wykupiona przez najemcę. Zasady najmu są bardziej restrykcyjne, między innymi dlatego że mamy ustalony limit motogodzin, za którego przekroczenie możemy ponieść dodatkowe koszty np. za ponadnormatywne zużycie. Jeśli kwestie własnościowe nie są dla klienta najważniejsze, ale preferuje częściej wymieniać sprzęt na nowy to właśnie wynajem będzie atrakcyjniejszy.

Jak wskazuje Krzysztof Kozdęba (Volvo Financial Services), decyzja firmy o wyborze formy finansowania – leasingu lub najmu – zależy od indywidualnej strategii inwestycyjnej danego klienta. Leasing to rozwiązanie długoterminowe, w którym maszyna po zakończeniu okresu finansowania staje się własnością korzystającego. Często istnieje konieczność wpłacenia opłaty wstępnej przez klienta. Ten produkt wybierany jest głównie przez firmy, które regularnie wykorzystują konkretny typ maszyny, a planowany czas jej użytkowania wynosi kilka lat. Koszty obsługi serwisowej ponosi korzystający.

Najem natomiast sprawdzi się w sytuacji, gdy firma nie chce wiązać się długoterminową umową finansowania, a dany model maszyny jest potrzebny okresowo na potrzeby konkretnego projektu budowlanego. W przypadku najmu najczęściej nie ma obowiązku uiszczania opłaty wstępnej. Po zakończonym okresie najmu maszyna zwracana jest do finansującego. Najem będzie preferowany przez firmy, które często wymieniają sprzęt na nowszy model. Dodatkowo w przypadku najmu koszty utrzymania oraz serwisowania maszyny leżą po stronie finansującego.

Pod względem podatkowym nie ma istotnych różnic między leasingiem operacyjnym a wynajmem – zarówno rata leasingowa jak i rata najmu stanowią koszt podatkowy. Podatek VAT jest naliczany do każdej raty leasingu jak i najmu, a klient może go odliczać na bieżąco. W obu przypadkach finansowana maszyna jest własnością finansującego, który dokonuje jej amortyzacji, dzięki czemu na korzystającym lub najemcy nie spoczywają dodatkowe obowiązki księgowe. Leasing operacyjny pozwala na długofalową amortyzację kosztów i wykup maszyny, natomiast najem to elastyczne rozwiązanie, które jednak w dłuższym okresie może okazać się droższe.

Ważne jest otoczenie rynkowe

Jakie czynniki rynkowe wpływają na rozwój leasingu i wynajmu?

Atlas Poland: Leasing jest silnie związany z dostępnością finansowania i polityką kredytową banków. Gdy stopy procentowe rosną, firmy ostrożniej podchodzą do nowych zobowiązań.

Wynajem zyskuje na popularności w okresach niepewności rynkowej. Fir-



Bobcat



PRACUJ NA SZYBKIM PASIE



55 kW



5 376 kg



3,3 m

UWAGA: ZAWSZE PRZESTRZEGAĆ OSTRZEŻEŃ I INSTRUKCJI PODANYCH PRZEZ PRODUCENTA. WIĘCEJ INFORMACJI NA BOBCAT.COM

Michał Pustułka (Mecalac): najczęściej wybraną opcją wśród leasingobiorców jest umowa z końcowym wykupem



kapitałowych i pełni funkcję źródła maszyn używanych oraz zabezpieczenia na wypadek potrzeb serwisowych; pomocnym narzędziem przy podejmowaniu decyzji między leasingiem a wynajmem jest analiza TCO (Total Cost of Ownership), która uwzględnia wszystkie koszty poniesione w okresie użytkowania, a kluczowe korzyści z wynajmu to elastyczność, brak przestojów, pełna obsługa serwisowa oraz możliwość pracy na nowoczesnych maszynach, bez konieczności angażowania dużego kapitału.

Michał Pustułka (Mecalac): – *Stabilna gospodarka i sytuacja ekonomiczna w kraju i na świecie powoduje wzrost rozwoju przedsiębiorstw, co skutkuje inwestycjami w środki trwałe. W tym przypadku klienci inwestują w sprzęt i największym zainteresowaniem cieszą się różne propozycje leasingu. Najem długoterminowy również staje się coraz popularniejszą formą. W przypadku mniej stabilnej sytuacji rynkowej klient może jednak zrealizować kontrakt i po jego zakończeniu może skupić się na innym. W tym przypadku zwrot najmowanej maszyny może pozwolić na przykład na zmianę profilu działalności.*

– Na popyt w zakresie leasingu największy wpływ mają długoterminowe projekty budowlane, stabilność finansowa przedsiębiorstw oraz korzyści podatkowe – dodaje Krzysztof Kozdęba (Volvo Financial Services). – *Z kolei popyt na wynajem napędzany jest przez krótkoterminowe projekty, sezonowość prac budowlanych oraz potrzebę elastycznego dostosowania sprzętu do zmieniających się wymagań.*

Nie można też pominąć wpływu ogólnej sytuacji rynkowej w branży budowlanej. W minionym roku inwestycje budowlane osłabły głównie ze względu na spowolnienie projektów infrastrukturalnych. Jednak w ostatnim kwartale 2024 roku trend zaczął się odwracać. Obecnie obserwujemy, że firmy budowlane mają pełne portfele zamówień, a nastroje w branży są optymistyczne.

Ile to kosztuje?

Firma Atlas Poland oferuje maszyny zarówno w leasingu, jak i wynajmie. W jednym i drugim przypadku najczęściej są to koparki i maszyny przeładunkowe.

Oto przykładowa kalkulacja kosztów, przygotowana przez zespół Atlas Poland – leasing vs. wynajem. Założmy, że firma

my, które obawiają się długoterminowych inwestycji, wolą krótkie, elastyczne umowy wynajmu. Wzrost cen maszyn i części zamiennych również sprawia, że wielu klientów woli wynająć sprzęt niż ponosić koszty jego utrzymania.

Przedstawiciele Atlas Poland wskazują, że coraz więcej firm łączy leasing i wynajem, tworząc elastyczne modele zarządzania flotą. Przykładowo, duża firma drogowa może leasingować koparki i ładowarki, a wynajmować walce i frezarki na sezonowe prace nawierzchniowe. Takie podejście pozwala optymalizować koszty i dostosowywać flotę do zmieniających się potrzeb rynkowych.

Jarosław Maciejewski (Atut Rental): – *W zakresie większych rynkowych trendów na pewno warto wspomnieć o rosnącej świadomości klientów (zwłaszcza większych przedsiębiorstw) w zakresie zrównoważonego rozwoju i wykorzystania zasobów. Wynajem sprzętu budowlanego jest optymalnym sposobem na efektywne wykorzystanie sprzętu – w swoim cyklu życia maszyna wykorzystywana jest przez*

wielu użytkowników (wtedy gdy jest potrzebna), a przez cały ten okres utrzymywana w jak najlepszym stanie technicznym. Tym samym, dzięki częstszemu korzystaniu z usługi wynajmu, wykorzystanych jest mniej surowców oraz zasobów takich jak woda, czy energia koniecznych do produkcji sprzętu oraz mniej odpadów związanych z jego utylizacją. Jednocześnie dla części klientów lepszą formą będzie posiadanie sprzętu na własność.

Według Tomasza Wegnera (Interhandler) na popyt na leasing wpływają stabilność gospodarcza, dostępność funduszy unijnych oraz potrzeba długoterminowych inwestycji, natomiast na wynajem większy wpływ mają niepewność rynkowa, sezonowość projektów oraz potrzeba elastycznego zarządzania maszynami bez długoterminowych zobowiązań, przy czym popyt na wynajem jest również uzależniony od kondycji finansowej samorządów i inwestycji infrastrukturalnych.

Według przedstawicieli firmy Interhandler rental stanowi około 2 proc. przychodów firmy, ale wymaga znacznych nakładów

potrzebuje koparki gąsienicowej o wartości 600.000 zł. W przypadku leasingu (5 lat, 10 proc. wkładu własnego) wkład własny wyniesie 60.000 zł, miesięczna rata 11.500 zł. Po 5 latach maszyna jest własnością firmy.

W wynajmie długoterminowym (24 miesiące) miesięczna opłata wyniesie 26.000 zł, ale serwis i naprawy będą w cenie. Po zakończeniu umowy możliwość wymiany na nowy sprzęt.

Interhandler przedstawia kalkulację dla maszyny o wartości 100.000 zł. Przy leasingu na 5 lat miesięczna rata wynosi około 1.800 zł, a łączny koszt z wykupem to 118.000 zł, natomiast przy wynajmie na 3 lata miesięczny koszt wynosi około 2.500 zł, co daje łącznie 90.000 zł bez możliwości wykupu, przy czym faktyczne koszty wynajmu są kalkulowane indywidualnie w zależności od rodzaju maszyny i intensywności użytkowania.

Krzysztof Kozdęba (Volvo Financial Services): – *Ogólnie rzecz biorąc, nie ma istotnych różnic w stosowanym oprocentowaniu pomiędzy najmem a leasingiem. W obu*



przypadkach wysokość raty zależy od takich czynników jak okres finansowania, opłata wstępna, wskaźnik bazowy dla danej waluty czy wartość końcowa maszyny. Nie podając konkretnych liczb, można jednak stwierdzić, że w dłuższym okresie najem może okazać

się mniej konkurencyjnym rozwiązaniem w porównaniu do leasingu – między innymi ze względu na konieczność doliczenia kosztów obsługi serwisowej maszyny.

VFS od ponad 20 lat aktywnie wspiera sprzedaż maszyn oferowanych przez Volvo Construction Equipment, oferując klientom szeroką gamę produktów finansowych i ubezpieczeniowych (oferowanych przez partnerów) dostosowanych do dynamicznie zmieniającego się rynku. Średnio co trzecia maszyna sprzedawana przez Volvo jest finansowana przez VFS.

Krzysztof Kozdęba prognozuje, że przed firmami z branży budowlanej rysuje się obiecująca perspektywa, co powinno pozytywnie wpłynąć na rynek leasingu, jak i najmu.

– *Spodziewamy się, że w roku 2025 sektor budowlany wzrośnie o około 3 procent osiągając wartość 394 mld PLN, a wzmoczona aktywność inwestycyjna w sektorze publicznym stanie się solidnym impulsem dla gospodarki* – podsumowuje przedstawiciel VFS. 

Mniejsze KOSZTY Większa WYDAJNOŚĆ

Jak przebiega ADAPTACJA MOCY?



OKREŚLENIE WYMAGAŃ KLIENTA

Technicy firmy Agropower przyjeżdżają do klienta, uzgadniają z nim jego wymagania i oczekiwania wedle 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

SZTYWNORAMOWE PROPOZYCJE

Podstawowym zadaniem wozideł jest realizacja zadań transportowych na placach budów. Oczekiwania przyszłych użytkowników tych pojazdów są zatem dość jasne, poszukują takich, które są wydajne i niezawodne, które sprawdzają się także podczas pracy w niełatwych warunkach terenowych.

Konstrukcja wozideł sztywnoramowych jest od lat niezmienna. Bazują na jednej ramie, która łączy przednią i tylną oś pojazdu. To kluczowa różnica w stosunku do wozideł przegubowych, których rama składa się z dwóch części, połączonych przegubem. Z konstrukcji wynika m.in. efektywność zastosowania w określonych sytuacjach. Specjaliści podkreślają, że wprawdzie wozidła przegubowe są bardziej zwrotne i sprawniej poruszają się po wąskich i krętych drogach niż sztywnoramowe, ale te ostatnie lepiej sprawdzają się w trudnym terenie i na nierównościach, ze względu na większą stabilność. Wozidła sztywnoramowe są też zwykle bardziej wydajne i mają większą nośność niż „przegubowce”. Sprawdzają się też np. w realizacji dużych projektów górniczych i kopalnianych, gdzie liczy się transport ogromnych ilości materiału na dłuższych odcinkach. W istocie zatem, wybór między wozidłem przegubowym, a sztywnoramowym zależy od specyfiki konkretnego projektu. Gdy mamy do czynienia z dużymi ilościami materiału, stabilnym terenem i długimi trasami, wozidło sztywnoramowe okaże się bardziej efektywne.

CAT

Wozidło sztywnoramowe CAT 772 napędzane jest potężnym, 18-litrowym motorem fabrycznym generującym moc 451 kW. Masa niezabudowanego podwozia wynosi prawie 26,5 t. Silnik można zaprogramować tak, aby ograniczać zużycie paliwa. Do dyspozycji są programowalne tryby: ekonomiczny i ekonomiczny adaptacyjny. Ekonomiczny umożliwia użytkownikowi wybranie redukcji mocy od 0,5 do 15 proc. Za pomocą adaptacyjnego trybu ekonomicznego wozidło samo monitoruje zapotrzebowanie na moc oraz reguluje moc silnika, aby zoptymalizować zużycie paliwa. Dodatkową oszczędność zapewniać ma funkcja automatycznej pracy na biegu jałowym (automatycznie włącza bieg jałowy, gdy hamulec pozostaje włączony dłużej



*Wozidła CAT
słyną m.in.
wytrzymałości
i trwałości*

niż przez 15 sekund przy włączonym biegu jazdy do przodu). Bieg włączany jest ponownie, gdy operator podniesie stopę z pedału hamulca. Elektroniczny system sterowania to jeden z walorów wozidła CAT 772G. Dzięki ogranicznikowi prędkości maszyna utrzymuje limit prędkości jazdy i odpowiednią prędkość obrotową silnika podczas jazdy na najbardziej ekonomicznym biegu. Ta funkcja obniża zużycie paliwa, poziom hałasu i stopień zużycia się elementów układu napędowego.

Ramę wozidła wykonano ze stali umożliwiającej przenoszenie obciążeń uderzeniowych, natomiast skrzynkowa konstrukcja ma gwarantować wytrzymałość na skręcanie. CAT rekomenduje m.in. układ przeciwoślizgowy odpowiadający za skrócenie czasu reakcji na poślizg kół przez zastosowanie hydraulicznych hamulców zasadniczych, ograniczających poślizg i zużycie opon. Załącza się przy niższych prędkościach jazdy, dzięki czemu pojazd szybciej odzyskuje przyczepność. Czujnik układu kierowniczego pozwala natomiast odróżnić poślizg kół od ich szybkiego obrotu, dzięki czemu załączanie jest bardziej precyzyjne. Z kolei ciągła modulacja mocy przenoszanej na koła tylne za pomocą hydraulicznych hamulców zasadniczych pomaga kontrolować przyczepność zależnie od aktualnych warunków podłoża.

Wozidła CAT posiadają hamulce tylne sterowane hydraulicznie i hamulce przednie tarczowe z zaciskami. Hamulec postojowy

działa na tył i umożliwia postój wozidła z obciążeniem znamionowym na 15-procentowej pochyłości. Z kolei hamulce zasadnicze umożliwiają zatrzymanie wozidła na 20-procentowej pochyłości. Układ automatycznego sterowania zwalniczem stanowi wyposażenie standardowe modelu 772G. Elektronicznie steruje hamowaniem na pochyłościach, utrzymując prędkość obrotową silnika na poziomie ok. 2.200 obr./min (wartość regulowana skokowo co dziesięć jednostek w zakresie od 1.950 do 2.200 obr./min). Układ ARC jest nieaktywny, gdy zwalnicznik nie działa.

Dostawcy wozideł CAT zwracają uwagę także na konstrukcję skrzyń ładunkowych, których zadaniem jest zapewnienie znamionowego udźwigu przy każdym przewozie. Oferowane są dwie konstrukcje skrzyń, opcjonalne burty boczne do przewozu lekkich materiałów oraz dwie opcje wkładek. Skrzynie ładunkowe o obu konstrukcjach, z wyjątkiem skrzyń do pracy w kamieniołomach, mają dno wykonane z płyty stalowej o grubości 16 mm. Taką konstrukcję można uzupełnić o dodatkową wkładkę stalową lub gumową o grubości 16 mm (w zależności od rodzaju materiału i warunków pracy). Skrzynie z dnem płaskim nadają się głównie do dostarczania materiału do kruszarki umożliwiając wyładunek materiału w kontrolowany sposób, natomiast skrzynie z dnem dwuspadowym stabilnie utrzymują ładunek pośrodku na pochyłościach. Wkładkę stalową można zastosować

do skrzyń z dnem płaskim lub dwuspadowym w celu zabezpieczenia skrzyni przed silnymi uderzeniami i „agresywnymi” materiałami.

Konstruktorzy opracowali też nową koncepcję sterowania elektronicznego (Advanced Productivity Electronic Control Strategy, APECS). To ona ma zapewniać m.in. płynniejsze przełożenia, lepsze przyspieszanie, większą prędkość na pochyłościach oraz krótszy czas cykli roboczych. APECS zarządza skrzynią biegów. Automatyczna planetarna przekładnia Cat Powershift oferuje 7 biegów. Oprócz zapewnienia odpowiedniej szybkości i łatwości sterowania wozidłem, APECS reguluje ciśnienie sprzęgieł, dbając o ich niezawodność.

Wozidła CAT zbierają pozytywne opinie również za komfort eksploatacji (m.in. wygodna, automatyczna regulacja temperatury i sterowana elektrycznie szyba w oknie po lewej stronie; fotel z serii Comfort III z zawieszeniem pneumatycznym i dużymi możliwościami regulacji). Poziom hałasu w kabinie to 74 dB(A). Tłumieniu hałasu i drgań sprzyja elastyczne przymocowanie kabiny do ramy. Dostawca wozideł CAT podkreśla, że konstrukcja maszyn daje technikom łatwy dostęp do wspólnych punktów obsługowych, np. blokady silnika, wzierników poziomów cieczy, smarowniczek. Elementem pomocnym w eksploatacji jest natomiast system zarządzania informacjami o zasadniczym znaczeniu (Vital Information Management System, VIMS). Udostępnia dane o wydajności, podaje informacje o stanie technicznym wozidła oraz statystyki pracy. Pozwalają podejmować decyzje dotyczące szkolenia operatorów, czy częstotliwości przeprowadzania konserwacji. Elementem wyposażenia wozidła jest system monitorowania stanu opon względem ton – kilometrów na godzinę (TKPH). Powiadamia operatora o przekroczeniu zalecanego przez producenta zużycia opon.

Komatsu

Wśród wozideł sztywnoramowych Komatsu jest model HD465-8. Wszystkie elementy, począwszy od układu przeniesienia napędu, podwozia, aż po mosty i zawieszenie zaprojektowano tak, aby wozidło wytrzymało wyczerpujące codzienne obciążenia, zapewniając przy tym maksymalną wydajność. Jednostka napędowa (Komatsu SAA6D170E-7)



Wozidła Komatsu radzą sobie nawet w najtrudniejszych warunkach

w HD465/605-8 ma dostarczać maksymalną moc na poziomie 578 kW (778 KM) przy 2.000 obr./min, co stanowi – jak podkreśla dostawca, wzrost o ok. 5 proc. w porównaniu z poprzednimi modelami.

Funkcja automatycznego wyłączania silnika jest jedną z tych, która ma maksymalizować oszczędności paliwa. Silnik pozostaje beczynny przez określony czas (łatwe programowanie w zakresie od 5 do 60 minut). Oszczędności paliwa sprzyja też tłok o zmiennym wydatku pompy, zmniejszający utratę mocy, a efektywność energetyczną wspiera również sterowanie elektroniczne. O potrzebie efektywnej eksploatacji przypomina operatorowi tzw. eko-wskaźnik.

Przydatnym rozwiązaniem jest też system automatycznej kontroli prędkości zwalniania (ARSC) pozwalający ustawić stałą prędkość jazdy w dół. Prędkość można odpowiednio dostosować do nachylenia w przyrostach 1 km/h, klikając dźwignię sterującą (± 5 km/h maks.). Opcją jest układ ABS, zapobiegający blokowaniu się opon podczas używania hamulca głównego i zwalniacza, minimalizując ryzyko poślizgu na śliskiej nawierzchni.

W maszynach Komatsu zwraca uwagę również system KTCS (opcjonalnie), który stale monitoruje prędkość obrotową tylnych kół i prędkość pojazdu. W razie nadmiernego poślizgu kół, hamulec jest uruchamiany automatycznie sprawiając, że zachowana jest optymalna przyczepność opon. W rezultacie, z jednej strony poprawia się produktywność, a z drugiej wydłuża się żywotność opon bardziej niż ma to miejsce w przypadku konwencjonalnego układu ASR.

Dostawca maszyn HD465-8 zwraca uwagę również na automatyczne ustawienie biegu jałowego (AISS). Z kolei miernik ładunku (PLM) zarządza ładunkiem, analizuje wielkość produkcji i pracę ciężarówki w danym czasie. Waga ładunku jest wyświetlana w czasie rzeczywistym na monitorze w kabinie operatora, a ewentualne problemy sygnalizowane są na wyświetlaczu.

Dostawca zaznacza, że wozidło Komatsu HD465-8 ma szeroką kabinę SpaceCab z przyjaznymi dla użytkownika elementami sterującymi. – *Zapewnia komfortową i bezpieczną pracę. W pełni regulowane, powietrzone, amortyzowane siedzisko tłumi wibracje i zmniejsza zmęczenie podczas długiej zmiany* – podkreśla. Przeszkłone ściany mają zapewnić optymalne pole obserwacji, a zawieszenie hydropneumatyczne zwiększać komfort jazdy i pracy (mniej wstrząsów). A skoro mowa o kabinie operatora, to fotel jest podgrzewany i wentylowany. Posiada wsparcie w odcinku lędźwiowym i szerokie pole do regulacji.

Elementem pulpitu nawigacyjnego jest duży kolorowy monitor LCD. Ułatwia kontrolę rozruchu i natychmiast ostrzega operatora lampką i brzęczykiem jeśli wystąpią jakieś nieprawidłowości. Opcjonalny ogranicznik prędkości przeciążeniowej ogranicza maksymalną prędkość jazdy do 15 km/h, gdy ładunek przekracza wartość progową. Przekazywane komunikaty mają też zachęcać do ekonomicznej eksploatacji pojazdu.

Oferta obejmuje również nieco większe wozidło Komatsu 605-8. Rozwiązania konstrukcyjne są podobne, identyczna jest zastosowana jednostka napędowa. Pojemność załadunkowa sięga 40 m sześć. 

AERODYNAMIKA W JEŹDZIE DALEKOBIEŻNEJ



V O L V O