

TRANSPORT

TECHNIKA

BIZNES

SAMOCHODY SPECJALNE

JESTEŚMY
CZŁONKIEM JURY
**TRAILER
INNOVATION**
TRAILER-INNOVATION.COM

miesięcznik tom 27 • 2023 • nr 1-2

ISSN 1428-5495 • nr indeksu 340065 • cena: 12,00 zł (8% VAT), 3,00 €

9 771428 549303 01 >

www.samochody-specjalne.pl



Podsumowanie 2022 roku

Pojazdy do transportu drewna
Megatransport maszyny TBM
Ride&Drive z modelem DAF XD

Niezawodne pojazdy do transportu drewna



RENAULT TRUCKS GAMA C

Nowa generacja silników DE.

Skrzynie biegów Optidriver z nadbiegiem i przetożeniami petzającymi.

Zawieszenie w pełni pneumatyczne lub resory piórowe.

Mosty na półosiach lub zwolnicach.

Szukasz niezawodnego i ekonomicznego pojazdu do pracy na drodze i w terenie?

Wybierz Renault Trucks z gamy C!

renault-trucks.pl



**RENAULT
TRUCKS**



10 Samochody ciężarowe – w 2022 r. ponowny rekord

Liczba rejestracji nowych samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.) w 2022 r. w Polsce wzrosła o 6,8% r/r – łącznie było to 34 905 pojazdów, w tym 32 194 samochody segmentu ciężkiego > 16 t dmc. Historyczny rekord roku 2021 został pobity!



15 DAF XD – bliski ideału?

Podczas testów prasowych Ride&Drive na drogach Katalonii w ub. r., miałem możliwość bezpośredniego zapoznania się z ciężarówkami DAF XD w różnych konfiguracjach.



31 Renault Trucks K 6×6 Heavy: gdy możliwości idą w parze z efektywnością

Jak istotna jest konfiguracja osi pojazdu używanego w transporcie drewna, wie każdy jego użytkownik. Wiedział to właściciel nowego modelu z napędem na wszystkie osie, czyli Renault Trucks K 6×6 Heavy z zabudową na ławach do przewozu drewna stosowego Hydrofast oraz żurawiem hydraulicznym V-KRAN V13 7.9 montowanym na tylnym zwisie.



38 Naczepy i przyczepy – 2022 nieoczekiwane zwroty akcji

Liczba rejestracji nowych przyczep i naczep > 3,5 t dmc. w 2022 r. w Polsce zmalała o 12% r/r – łącznie zarejestrowano 28 225 nowych pojazdów, w tym 25 386 naczep oraz 2839 przyczep. Spadek liczby rejestracji wynikał głównie z ograniczonych mocy produkcyjnych największych producentów przy wciąż wysokim popycie na terenie całej Unii Europejskiej.



48 Chereau to chłodnia nie dla każdego

W 2022 r. Chereau opublikowało kolejny raport CSR, w którym przedstawiono skondensowany obraz zarządzania firmą oraz wyniki związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Była to doskonała okazja, by w grudniu ponownie odwiedzić fabrykę.

Samochody Specjalne

1–2/2023

- 8 Ograniczenie emisji CO₂ w transporcie: nowe cele
- 10 Samochody ciężarowe – w 2022 r. ponowny rekord
- 14 Komentarze z branży 2022
- 15 DAF XD – bliski ideału?
- 18 Komentarze z branży 2022
- 20 Jesteśmy gotowi na przyszłość
- 22 Komentarze z branży 2022
- 24 Jedzie się. Proszę nie przeszkadzać!
- 28 Komentarze z branży 2022
- 31 Renault Trucks K 6×6 Heavy: gdy możliwości idą w parze z efektywnością
- 34 Uniwersalność, wytrzymałość i efektowny wygląd w jednym
- 38 Naczepy i przyczepy – 2022 nieoczekiwane zwroty akcji
- 42 Komentarze z branży 2022
- 48 Chereau to chłodnia nie dla każdego
- 53 Moduł Cometto Eco1000 – żadnej pracy się nie boi
- 54 MAN na przedzie – megatransport na 34 osiach
- 58 Bauma nienormalnie – suplement
- 64 Autobusy – wyniki sprzedaży w 2022 r.
- 68 Samochody dostawcze – wyniki sprzedaży w 2022 r.
- 70 Personalia



2022 — rok zakłóceń

Pierwsze wydanie „Samochodów Specjalnych” w 2023 r. zaczynamy od obszernego podsumowania ubiegłego roku. Z danych statystycznych wynika, że pod względem liczby rejestracji pojazdów nowych Polska na tle Unii Europejskiej wypadła całkiem nieźle.

D

la przykładu: w naszym kraju padł kolejny rekord rejestracji samochodów ciężarowych: 34 905 pojazdów to o 6,8% więcej niż w 2021 r. Dla porównania: w całej Unii Europejskiej względny wzrost wyniósł 3,5% r/r (299 917 szt.), a na największym z rynków – niemieckim – odnotowano spadek liczby rejestracji o 3,5% r/r (76 218 szt.). To w skrócie o wynikach liczbowych – więcej danych na kolejnych stronach naszego magazynu.

Od statystyk, moim zdaniem, ważniejsza jest wartość dodana w postaci komentarzy przedstawicieli producentów i importerów, którzy opowiadają o tym, jak ich firmy radziły sobie w dość złożonej sytuacji rynkowej, w której zdecydowanie dominowała przewaga popytu nad podażą. Zyskiwał ten, kto mógł dostarczyć pojazdy w jak najkrótszym czasie.

Spróbujmy jednak pokusić się o nieco szerszy komentarz. Analizując ubiegłoroczne wydarzenia, zauważamy, że zakłócenia w światowej gospodarce zdarzały się częściej i miały większe znaczenie niż kiedykolwiek wcześniej, a niestabilność raczej nie zniknie. Zakłócenia te, a co za tym idzie także kłopoty na rynku pojazdów użytkowych, wynikały (i nadal tak jest) z uwarunkowań geopolitycznych, takich jak wojna na Ukrainie i asertywna polityka Chin, zmian klimatu, konsekwencje pandemii COVID-19 i wciąż nierozwiązane problemy w globalnych łańcuchach dostaw.

Wojna na Ukrainie utrudniła dostęp do kluczowych surowców, doprowadziła do zakłóceń na światowych rynkach energii i spowodowała znaczny wzrost kosztów, szczególnie w Europie. Ponieważ z dużym prawdopodobieństwem należy założyć, że wojna będzie trwać nadal, wielu producentów – nie tylko z branży motoryzacyjnej – podejmie działania związane z przeniesieniem swoich zakładów produkcyjnych poza obszary objęte strefą konfliktu.

Zmienność stała się właściwie nową normą działania. Myślę, że minęły czasy, kiedy można było opracować średnioterminowy plan strategiczny i mieć pewność, że są szanse na jego realizację. Specjaliści od analiz gospodarczych spodziewają się spadku globalnego wzrostu w 2023 r. Najnowsze dane dotyczące inflacji i rynków pracy są już porównywalne z tymi z okresu światowego kryzysu finansowego i pandemii COVID-19.

Wyzwania związane z łańcuchem dostaw były zazwyczaj uważane za problemy krótko- i średnioterminowe – teraz tak nie jest. Zakłócenia w łańcuchu dostaw mogą w związku z tym prowadzić do długoterminowych wyzwań. Ponadto jest mało prawdopodobne, aby obecna nierównowaga popytu i podaży oraz inflacja kosztów logistyki szybko zniknęły. Inflacja przez kolejne lata może nadal stanowić problem i w takim przypadku koszt towarów będzie wyższy, zwłaszcza na Zachodzie. Inflacja cenowa stała się głównym problemem rynku pojazdów użytkowych i pozostanie taka przez kilka najbliższych lat.

Na koniec moja refleksja o elektryfikacji samochodów ciężarowych. Z licznych rozmów, jakie udało się przeprowadzić, wynika, że nie wszyscy producenci (importerzy) chcą już dziś intensyfikować swoje działania zmierzające do zwiększania liczebności bezemisyjnych flot ciężarowych jeżdżących w polskich firmach transportowych. Obiektywnie patrząc, nie ma zbyt wielu okoliczności sprzyjających: niedostateczna infrastruktura ładowania, wysoki koszt zakupu, brak dopłat itd. Myślę, że ci, którzy już weszli w elektryfikację transportu, mają szansę na zbudowanie kilkuletniej przewagi nad wszystkimi innymi – przewagi w działaniu na dużą skalę. Podczas gdy jedni czekają, argumentując czasem, że chcąc być najlepszymi, nie muszą być pierwszymi, inni dostrzegli swoją szansę – działają, aby już dziś zacząć zmieniać świat.

Życzę udanej lektury

Dariusz Piernikarski

dr inż. Dariusz Piernikarski
redaktor naczelny

NOWA GENERACJA DAF

XD

INTERNATIONAL
TRUCK OF THE YEAR

DAF

2023

XD



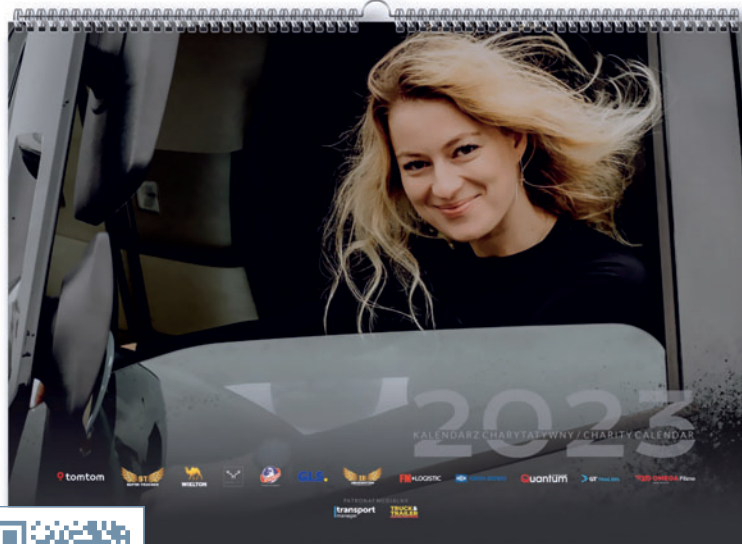
Przyszłość dystrybucji

Dzisiejsze zielone i przestronne miasta stawiają duże wymagania przed pojazdami dystrybucyjnymi. Muszą one być cichsze, czyste i zapewnić bezpieczeństwo nieochronionym użytkownikom dróg. Przyjazna dla miast Nowa Generacja XD wprowadza innowacje, które pomagają chronić mieszkańców, zmniejszają wpływ na środowisko i zwiększają czujność kierowcy na ruchliwych miejskich drogach.

WWW.STARTTHEFUTURE.COM

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY

DAF



LINK DO ZAKUPU KALENDARZA:
<https://supertrucker.com.pl/kalendarze>

KALENDARZ CHARYTATYWNY IWONY BLECHARCZYK

Jeszcze można zamawiać kalendarz charytatywny Iwony Blecharczyk na rok 2023, dostępny w sklepie on-line Super Trucker. Kalendarz wspiera zbiórkę dla Renaty Sabal, zawodowego kierowcy, osoby pełnej pasji i energii, która znalazła się w trudnej sytuacji życiowej.

W wieku 13 lat, w drodze ze szkoły, została potrącona przez samochód ciężarowy na przejściu dla pieszych. Pojazd zahaczył Renatę i pociągnął na sporą odległość za sobą. Prawej nogi nie udało się uratować i została amputowana powyżej kolana. W ciągu chwili radosna, pełna energii i bardzo aktywna nastolatka stała się niepełnosprawną dziewczyną, wytykaną i wyśmiewaną przez rówieśników. Już jako dorosła, mężatka i matka dwójki dzieci, nieustannie pracowała nad tym, by trudne doświadczenia i przeszłość nie zaważyły na jej planach i marzeniach. Chciała zostać zawodowym kierowcą i marzyła o długich trasach. Udało się i dopięła swego – została kierowcą i zaczęła jeździć na międzynarodowe trasy. Poczula, że jej niepełnosprawność nie jest ograniczeniem. Jest jedyną w Polsce kobietą z protezą, która jest zawodowym kierowcą. Pokazuje, że wiele barier można pokonać.

Jej radość nie trwała długo, gdyż podczas badań okazało się, że jest poważnie chora. Przeszła operacje, których konsekwencje aktualnie uniemożliwiają jej noszenie protezy i pracę. Renata porusza się na wózku inwalidzkim. Jej stan zdrowia bardzo się pogorszył, a w wyniku źle wykonanej amputacji w dzieciństwie zmaga się z nieustannym bólem. Jest szansa: kosztowna operacja w Niemczech może umożliwić Renacie powrót do pracy, poprzedniej sprawności i tym samym niezależność. Jednak koszt takiego zabiegu przewyższa jej możliwości finansowe.

Każdy, kto chce pomóc, może wpłacić datkę na utworzoną zbiórkę: <https://www.siepomaga.pl/renata-sabal> lub kupić kalendarz Iwony Blecharczyk. Wszystkie osoby pracujące nad kalendarzem rzekły się wynagrodzenia, a kalendarz wspierają m.in. firmy Wielton, GT Trailers, Knorr-Bremse, GLS, Omega Pilzno, FM Logistic, Piomar. Link do zakupu kalendarza: <https://supertrucker.com.pl/kalendarze>

„Za każdy grosz, za każde wsparcie będę niezmiernie wdzięczna. Zapewniam też, że otrzymane od Was dobro puszcza dalej w świat w odpowiedniej formie” – Renata Sabal. (KB)



Pojazd na okładce to Renault C520 6x4 – specjalistyczny ciągnik siodłowy przystosowany do załadunku i transportu dłużycy o długości nawet 21 m. Pojazd został wyposażony w żuraw wraz z kabiną zapewniającą komfort pracy operatora. Pojazd jest napędzany przez 520-konny silnik DTI13 o maksymalnym momencie obrotowym 2550Nm. Silnik współpracuje ze zautomatyzowaną skrzynią biegów z nadbiegiem i przełożeniem pełzającym Optidriver Xtended Xtrem AT02613F. Skrzynia ta w połączeniu z mostami napędowymi o pojedynczej redukcji pozwala uzyskać kompromis pomiędzy sprawną jazdą w lesie a przyjemnym i ekonomicznym transportem dalekobieżnym. Zawieszenie przednie stanowią potrójne resory paraboliczne o nośności 9 t, a zawieszenie tylne jest wyposażone w 8 poduszek pneumatycznych i 2 mocne stabilizatory skrętne. Za hamowanie zestawu odpowiedzialne są hamulce tarczowe oraz hamulec dekompresyjny Optibrake+ o maksymalnej mocy hamowania 382 kW. Tak skonfigurowany pojazd technicznie nadaje się do ciągnięcia zestawu o masie całkowitej do 70 t. Kabina Sleeper Cab zawieszona jest na 4 poduszkach pneumatycznych. W kabinie, oprócz podstawowej listy dodatkowych opcji wyposażenia, znajdują się również schowki górne z limitowanej edycji Renault T High Maxispace, które zostały zamontowane w Gamie C jako adaptacja fabryczna wykonana specjalnie dla firmy Devdrew będącej użytkownikiem tego pojazdu. Wysokość wewnątrz kabiny od tunelu środkowego do szyberdachu wynosi ok. 1900 mm, a sam tunel silnika ma 200 mm wysokości. Pojazd wyposażono również w belkę przednią z oświetleniem dalekosiężnym, belkę tylną z oświetleniem roboczym, boczne belki dolne z oświetleniem pozycyjnym, klimatyzację postojową oraz telewizor wewnątrz kabiny. Atrakcyjny wygląd pojazdu podkreśla niezliczona ilość detali i dodatków zarówno na zabudowie wykonanej przez firmę Hydrofast, jak i na samym podwoziu pojazdu, co potwierdza otrzymana nagroda na imprezie Master Truck Show 2022. W zestawie znajduje się rozsuwana naczepa DOLL LOGO 21 ze skrętnym wózkiem tylnym oraz ławami Exte. Ten uniwersalny zestaw wyposażony jest w felgi Alcoa Wheels Dura-Bright.



- Szeroka gama naczep podkontenerowych
- Uniwersalny Gosseneck
- Rozsuwana Vario V2
- Super lekkie 40/45'
- 20' chemiczna light
- Kipper Chassis
- Różnorodne rozwiązania techniczne

www.fliegl.pl

LUX-TRUCK Sp. z o.o
ul. Świętej Katarzyny 10
55-011 Siechnice
tel.: +48 71 341 97 26
tel. kom: +48 609 323 554
biuro@fliegl.pl

Ograniczenie emisji CO₂ w transporcie: nowe cele

Dariusz Piernikarski

Komisja Europejska 14 lutego opublikowała swoją propozycję rewizji norm emisji CO₂ dla pojazdów ciężkich, proponując niezwykle ambitne cele pośrednie. Organizacje branżowe, zrzeszenia producentów pojazdów i komponentów komentują ten projekt.

Komisja Europejska proponuje, aby do 2030 r. emisja CO₂ przez samochody ciężarowe była ograniczona o 45%, w przypadku autobusów miejskich o 100%. Do 2035 r. ciężarówki powinny emitować o 65% mniej CO₂. Celem ostatecznym w przypadku samochodów ciężarowych i autokarów turystycznych jest 90% do 2040 r. Przypomnijmy, że w 2019 r. KE wydała rozporządzenie, w którym wyznaczono cele redukcji emisji CO₂ z najważniejszych segmentów pojazdów ciężarowych o –15% w 2025 r. i –30% w 2030 r. Kluczowe elementy rozporządzenia miały zostać poddane przeglądowi do końca 2022 r.

Nowa propozycja Komisji Europejskiej będzie teraz przedmiotem debaty w Parlamencie Europejskim i w państwach członkowskich (Radzie). Gdy obie instytucje przyjmą swoje stanowiska, rozpoczną się negocjacje nad ostatecznym kształtem

przepisów. Procedura ta musi zostać sfinalizowana do marca 2024 r. przed wyborami europejskimi, w przeciwnym razie musiałyby zostać ponownie podjęte przez nowo wybrany Parlament.

W odpowiedzi na opublikowaną propozycję Komisji Europejskiej dotyczącą nowych norm emisji CO₂ dla samochodów ciężarowych i autobusów Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodowych (ACEA) wydało oświadczenie, w którym wzywa do skójżenia zwiększo-

nych celów w zakresie emisji CO₂ z działaniami na rzecz poprawy infrastruktury ładowania i tankowania, a także wzmacnianiem ram zachęt i ustalania cen uprawnień do emisji dwutlenku węgla.

Samochody ciężarowe i autobusy

„Jesteśmy gotowi dostarczyć” – powiedział Martin Lundstedt, prezes zarządu ACEA ds. pojazdów użytkowych i dyrektor generalny Volvo Group. „Jednak osiągnięcie redukcji o 45% już do 2030 r. jest bardzo ambitne. Wymagałoby to równie ambitnych działań ze strony decydentów, aby zapewnić, że inni gracze w łańcuchu wartości transportu i logistyki dostarczają produkty w tym samym czasie”.

Redukcja emisji CO₂ o 45% do 2030 r. oznacza, że po europejskich drogach musiałyby wówczas jeździć ponad 400 000 bezemisyjnych ciężarówek, a rocznie musiałyby być rejestrowanych co najmniej 100 000 nowych takich pojazdów. Tak duża liczba bezemisyjnych pojazdów na drogach wymagałaby uruchomienia ponad 50 000 publicznie dostępnych ładowarek odpowiednich dla samochodów ciężarowych w ciągu zaledwie 7 lat, z czego około 35 000 (70%) musiałyby być ładowarkami o wysokiej wydajności (megawatowy system ładowania). Konieczne byłoby również uruchomienie ok.



Martin Lundstedt

prezes zarządu ACEA ds. pojazdów użytkowych i dyrektor generalny Volvo Group

Osiągnięcie redukcji o 45% już do 2030 r. jest bardzo ambitne. Wymagałoby to równie ambitnych działań ze strony decydentów, aby zapewnić, że inni gracze w łańcuchu wartości transportu i logistyki dostarczają produkty w tym samym czasie.



700 dodatkowych stacji tankowania wodoru pozwalających na tankowanie pojazdów z napędem elektrycznym, wyposażonych w wodorowe ogniwa paliwowe.

„Biorąc pod uwagę, że obecnie prawie całkowicie brakuje stacji ładowania dostosowanych do specyficznych potrzeb samochodów ciężarowych, stojące przed nami wyzwanie jest ogromne” – powiedział dyrektor generalna ACEA, Sigrid de Vries. „Obawiamy się, że wysokimi karami zostaną ukarani tylko producenci pojazdów, jeśli inne zainteresowane strony nie spełnią swojej roli w umożliwieniu realizacji tego wyzwania – zwłaszcza biorąc pod uwagę niski poziom zaangażowania, jaki wykazują państwa członkowskie w zakresie rozporządzenia w sprawie infrastruktury paliw alternatywnych (*Alternative Fuels Infrastructure Regulation – AFIR – przyp. red.*)”.

Na tym rynku B2B operatorzy transportowi muszą w przyszłości również mieć możliwość eksploatacji pojazdów bezemisyjnych z większą rentownością niż konwencjonalnych ciężarówek z silnikiem Diesla. „Jeśli nie stanie się to szybko, operatorzy nie będą kupować naszych pojazdów, w wyniku czego po prostu nie będziemy w stanie osiągnąć celów w zakresie emisji CO₂” – stwierdził Martin Lundstedt. „Ostatecznie technologia pojazdów – niezależnie od tego, czy są to samochody ciężarowe z akumulatorem napędem elektrycznym, ogniwami paliwowymi czy zasilane wodorem – to tylko jedna część rozwiązania. Aby odnieść sukces w tej transformacji naszej branży, pilnie potrzebujemy spójnych, połączonych polityk”.

Ustalenie celu, jakim jest 100-procentowy udział w sprzedaży autobusów miejskich z napędem elektrycznym, już w 2030 r. wywrze ogromną presję na wszystkich operatorów transportu publicznego, aby odpowiednio dostosowali swoje plany inwestycyjne i zapew-

nili niezbędną infrastrukturę do ładowania/tankowania w zajezdniach. To grozi również destrukcyjnym efektem „pre-buy”, w ramach którego operatorzy transportu publicznego mogą spieszyć się, aby zdobyć ostatnie autobusy o napędzie konwencjonalnym.

Brak koordynacji z normami Euro VII

ACEA w swoim oświadczeniu wyraża również zaniepokojenie brakiem koordynacji między dzisiejszymi propozycjami dotyczącym redukcji emisji CO₂ a opublikowaną zaledwie kilka miesięcy temu propozycją KE dotyczącą limitów emisji normy Euro VII dla pojazdów ciężkich, która ma rozwiązać problem emisji

toksycznych składników spalin pojazdów z konwencjonalnymi silnikami spalinyowymi. ACEA ostrzega: norma Euro VII nie powinna odwracać uwagi od przejścia do neutralności klimatycznej i powinna być spójna z inwestycjami niezbędnymi do osiągnięcia standardów emisji CO₂.

„Podczas gdy inne regiony świata zachęcają do mobilności bezemisyjnej, Europa próbuje uregulować swoją drogę – i nawet to nie odbywa się w sposób zharmonizowany”, stwierdził Martin Lundstedt. W najbliższym czasie ACEA przeanalizuje propozycję Komisji Europejskiej bardziej szczegółowo i cały czas jest gotowa, by współpracować ze wszystkimi stronami w celu przejścia na bezemisyjny transport drogowy. ■

Zdjęcia: © ACEA/© Scania CV AB/
© Matthias Heyde on Unsplash

Komentarze CLEPA

W odpowiedzi na komunikat KE swoje oświadczenie wydało również Europejskie Stowarzyszenie Dostawców Motoryzacyjnych CLEPA (do którego należy również Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych SDCM).

Cele przyjęte na lata 2030 i 2035 uznano za niezwykle ambitne, a ich spełnienie zależy od wielu czynników, np. rozbudowa infrastruktury do ładowania, dostępność energii odnawialnej itp. W większości są to czynniki zewnętrzne, na które przemysł motoryzacyjny nie ma wpływu, a jednak jest od nich zależny.

W propozycji KE doceniono jednak to, że dopuszcza się różnorodność technologiczną, jednak zdaniem CLEPA głównym problemem pozostają warunki mające pomóc w realizacji zaprezentowanych celów. Wskazano, że aby zdekarbonizować logistykę, UE potrzebuje przystępnych cenowo, neutralnych dla klimatu rozwiązań. Zdaniem CLEPA ważne jest utrzymanie różnorodności technologii poprzez brak

ustanowienia mandatu wycofywania (zaprzestania produkcji silników spalinyowych).

Zaledwie w 2019 r. wyznaczono cel na 2030 r., który już był ambitny i to ten cel powinien zostać skorygowany. Spełnienie określonych tam warunków (obniżenie emisji CO₂ o 30% w 2030 r.) jest już teraz niepewne, ponieważ wymaga zarówno przyspieszonej redukcji kosztów technologii, jak i zdecydowanej polityki wspierającej infrastrukturę i zachęcającej do zakupu pojazdów.

CLEPA wzywa decydentów, aby nie zwiększali celu na 2030 r. i rozważyli rozsądną trajektorię do 2035 r. Wskazuje, że aby transformacja się powiodła, nie można polegać wyłącznie na ustalaniu celów. Należy zapewnić sprzyjające warunki rozwoju infrastruktury ładowania i tankowania wodoru, a także odnawialną energię elektryczną, wodór i paliwa.

Samochody ciężarowe

Dariusz Piernikarski

— w 2022 r. ponowny rekord

© fanjantua na Freepik

Liczba rejestracji nowych samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.) w 2022 r. w Polsce wzrosła o 6,8% r/r – łącznie było to 34 905 pojazdów, w tym 32 194 samochody segmentu ciężkiego > 16 t dmc. Historyczny rekord roku 2021 został pobity!

Prezentowane w artykule dane liczbowe (bez rejestracji czasowych) podajemy za statystykami publikowanymi na stronach Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) i Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar. Mimo iż dołożyliśmy wszelkich starań, aby przygotować rzetelne materiały, nie ponosimy jednak odpowiedzialności za dokładność zapisów zawartych w CEP. Tradycyjnie prosimy więc o potraktowanie tych danych jako informacyjnych, mających na celu ukazanie głównych trendów, a nie jako szczegółowych wyników sprzedaży.

W Polsce — wzrost mimo niepewności

Przypomnijmy, że w 2021 r. branża pieczołowicie odrabiała zaległości w wymianie i uzupełnianiu taboru wywołane przez pandemię koronawirusa. Efekt był imponujący: w 2021 r. w Polsce zarejestrowano łącznie 32 684 nowe samochody ciężarowe (> 3,5 t dmc.). Był to historyczny rekord wszechczasów.

Od początku 2022 r. producenci i importerzy kontynuowali zmniejszanie opóźnień w dostawach wywołanych przez braki komponentów i pandemię, a popyt na usługi transportowe utrzymywał się na wysokim poziomie. Pojawił się optymizm związany z dobrymi prognozami na zaczynający się właśnie rok, który miał być kolejnym okresem powracania do normalności przy korzystnej koniunkturze popytowej. Niestety 24 lutego Rosja napadła na Ukrainę, rozpoczęła się wojna i od tego czasu już nic nie było tak jak przedtem.

Tabela 1. Wyniki sprzedaży nowych samochodów ciężarowych w 2022 r. w Polsce (dane wg PZPM)

| | 3,5–15,99 t dmc. | | > 16 t dmc. | | | | > 3,5 t dmc. | |
|----------------------------|------------------|---------------|-------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| | Razem | Zmiana r/r, % | Podwozia | Ciągniki | Razem | Zmiana r/r, % | Razem | Zmiana r/r, % |
| DAF Trucks | 138 | 25,5 | 688 | 6506 | 7194 | -2,1 | 7332 | -1,7 |
| Mercedes-Benz | 398 | -8,5 | 1113 | 5481 | 6594 | 31,7 | 6992 | 28,6 |
| Volvo Trucks | 24 | 100 | 1388 | 4848 | 6236 | 12,5 | 6260 | 12,7 |
| MAN Truck & Bus | 321 | -34,8 | 961 | 3423 | 4384 | -5,3 | 4705 | -8,3 |
| Scania | - | - | 1060 | 3122 | 4182 | -8,6 | 4182 | -8,6 |
| IVECO | 1432 | 30,1 | 150 | 756 | 906 | -12,2 | 2338 | 9,7 |
| Renault Trucks | 97 | 32,9 | 584 | 1389 | 1973 | 25,5 | 2070 | 25,3 |
| Ford Trucks | - | - | 12 | 650 | 662 | 57,6 | 662 | 57,6 |
| Mitsubishi Fuso | 201 | 73,3 | - | - | - | - | 201 | 73,3 |
| Pozostali | 100 | -29,1 | 29 | 1 | 30 | -6,3 | 130 | -29,1 |
| Brak danych | - | - | 22 | 11 | 33 | - | 33 | - |
| Razem | 2711 | 23,2 | 6007 | 26187 | 32194 | 6,6% | 34905 | 6,8 |

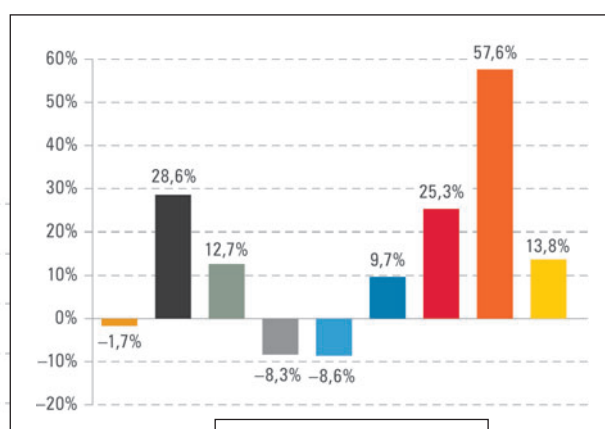
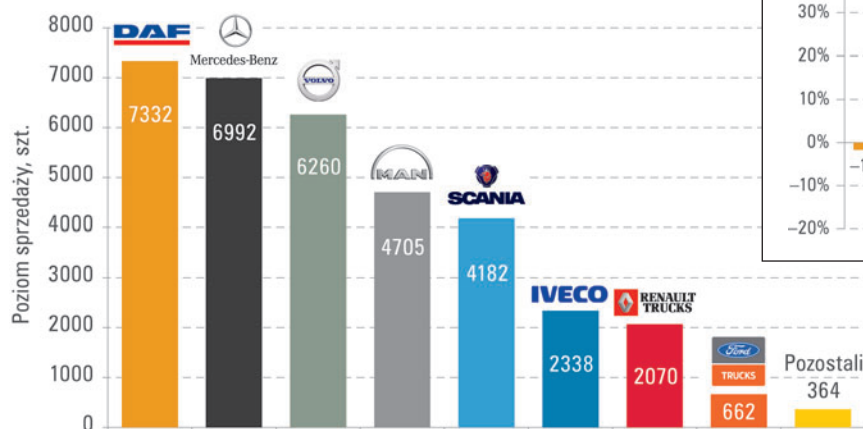
Po wybuchu wojny w Ukrainie, po początkowo dobrym I kwartale 2022 r. pojawiły się wątpliwości, czy tak dobry wynik jest możliwy do powtórzenia. Ponownie zerwane zostały łańcuchy zaopatrzeniowe, pojawiły się ograniczenia wielkości produkcji, wydłużyły się terminy dostaw pojazdów. Niektórzy producenci odczuli to bardzo dotkliwie, gdyż mieli fabryki produkcyjne ulokowane na Ukrainie lub zaopatrywali się w surowce na Ukrainie lub w Rosji. Wobec niepewności co do konsekwencji w zakresie np. dostępności nośników energii czy rosnącej inflacji w drugim kwartale ub. r. trudno było prognozować o przyszłości rynku. Na pewno nikt wówczas nie spodziewał się, że możliwe będzie ustanowienie kolejnego rekordu.

W 2022 r. w Polsce zarejestrowano aż 34 905 nowych samochodów ciężarowych, o 6,8% więcej niż w 2021 r. (tabela 1). Popyt na samochody ciężarowe segmentu lekkiego i średniego (3,5–16 t dmc.) wzrósł o 23,2% r/r – zarejestrowano 2711 pojazdów. W segmencie ciężkim (> 16 t dmc.) liczba rejestracji wzrosła o 6,6% r/r – klienci odebrali rekordową liczbę 32 194 samochodów, wśród nich 26 187 to ciągniki siodłowe, a 6007 – podwozia pod zabudowę. Ten wspinały wynik zawdzięczać należy przede wszystkim szybkiej reorganizacji struktur produkcyjnych, co stało się wyraźnie odczuwalne w drugiej połowie 2022 r., oraz wciąż wysokiemu zapotrzebowaniu na transport.

DAF znów na czele

Niezmiennie liderem polskiego rynku (podobnie jak w latach 2016–2021) jest DAF Trucks, sprzedając łącznie 7332 samochody ciężarowe – jest to jednak o 1,7% mniej niż w 2021 r. Pierwsze miejsce na podium dało firmie udział rynkowy 21,01%. Na drugiej pozycji jest Mercedes-Benz Trucks – zarejestrowano 6992 nowe pojazdy tej marki – był to wzrost sprzedaży o 28,6% r/r, co dało udział rynkowy wynoszący 20,1%. Volvo Trucks zakończyło rok na trzeciej pozycji (sprzedaż 6260 samochodów, wzrost 12,7% r/r) z udziałem w rynku wynoszącym 19,9%. MAN Truck & Bus upla-

Wykres 1. Sprzedaż samochodów ciężarowych > 3,5 t dmc. w 2022 r.
Fig. 1. New truck sales in Poland in 2022 (GVW > 3,5 t)

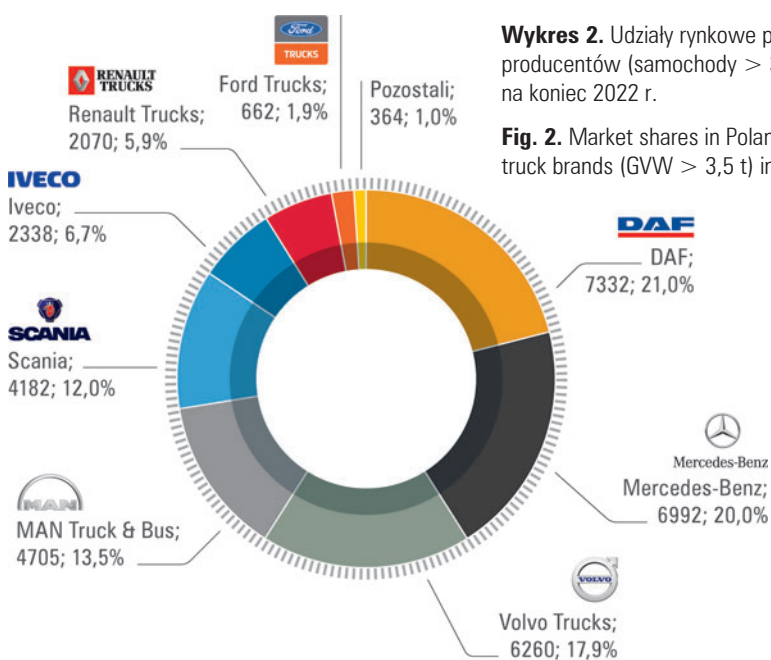


Zmiana poziomu sprzedaży samochodów ciężarowych (dmc. > 3,5 t) 2022–2021

➤ sował się na czwartej pozycji – klienci odebrali 4705 pojazdów, sprzedaż niestety spadła o 8,3% r/r. Ze statystyk wynika, że dobrze z problemami w dostawach poradziło sobie Renault Trucks: przekazanie w 2022 r. 2070 samochodów to o 25,3% więcej niż w 2021 r. Za liczącego się uczestnika rynku należy uznać również firmę Ford Trucks – polscy przewoźnicy zarejestrowali 662 pojazdy tej marki, jest to więcej o 57,6% niż w 2021 r. W ubiegłym roku z olbrzymim popytem i ograniczonymi dostawami najsłabiej poradziła sobie firma Scania, odnotowując spadek sprzedaży o 8,6% r/r – średni wzrost dla rynku w 2022 r. wyniósł bowiem 6,8% r/r.

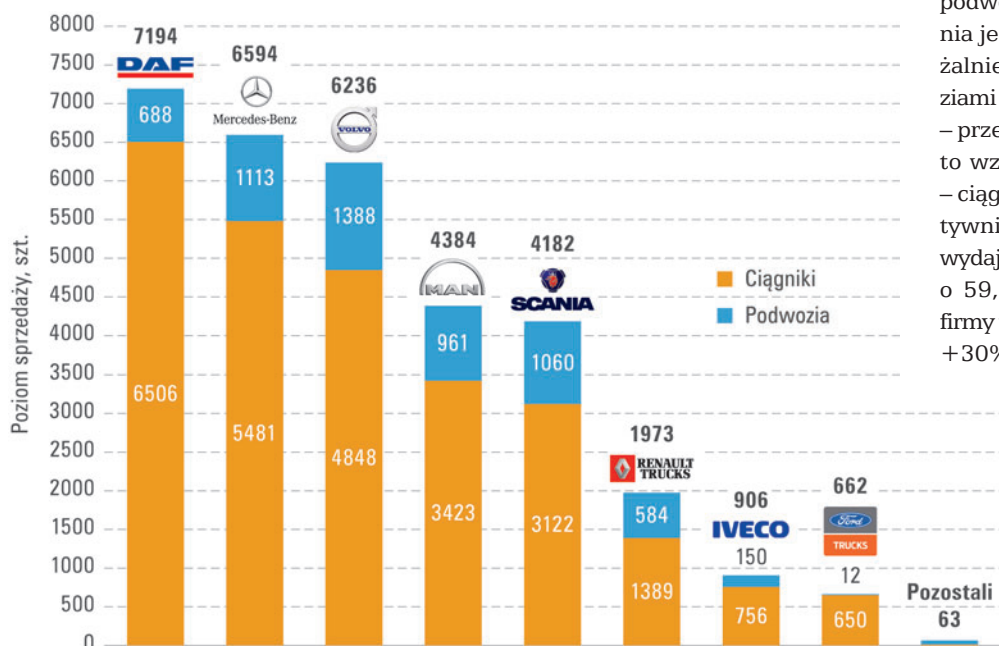
DAF Trucks pozostał liderem w segmencie ciężkim (> 16 t dmc.) ze sprzedażą 7194 samochodów, choć wynik ten jest o 2,1% niższy niż w 2021 r. (udział w rynku 22,4%). Na drugiej pozycji jest Mercedes-Benz Trucks – wynik końcowy firmy to 6594 sprzedane pojazdy (wzrost o 31,7% r/r, udział rynkowy w tym segmencie – 20,5%). Na podium jest jeszcze Volvo Trucks – klienci kupili 6236 ciężarówek tej marki, o 12,5% więcej niż przed rokiem.

DAF Trucks od lat jest również nie do pokonania w sprzedaży ciągników siodłowych – w 2022 r. dostarczenie 6506 pojazdów (+0,9% r/r) dało firmie udział rynkowy wynoszący aż 24,8%.



Wykres 2. Udziały rynkowe poszczególnych producentów (samochody > 3,5 t dmc.) na koniec 2022 r.

Fig. 2. Market shares in Poland of different truck brands (GVW > 3,5 t) in 2022



Wykres 3. Sumaryczna sprzedaż ciągników siodłowych i podwozi w segmencie ciężkim (> 16 t dmc.) w 2022 r.

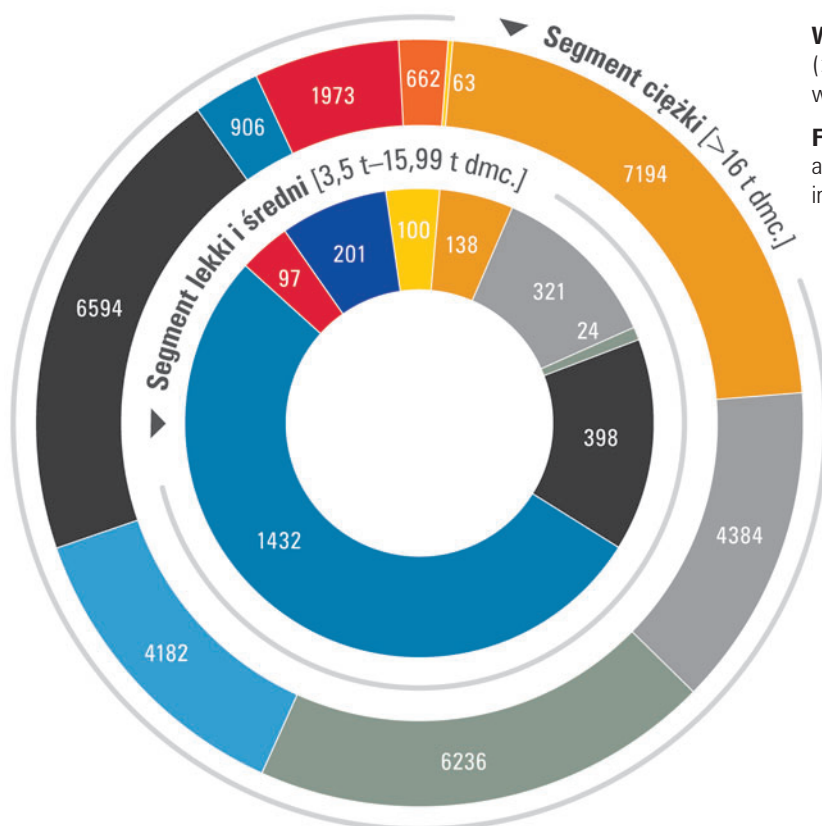
Fig. 3. Total sales of tractors and rigids in Poland in heavy segment (GVW > 16 t) in 2022

O supremacji holenderskiej marki świadczyć może to, że zajmująca drugą pozycję w sprzedaży ciągników firma Mercedes-Benz Trucks przekazała swoim klientom 5481 ciągników – to o 32,1% więcej niż przed rokiem, ale też o 1025 (18,7%) mniej niż DAF. Volvo Trucks znalazło się na trzecim miejscu, sprzedając 4848 ciągników (wzrost o 3,7% r/r). Odnotujemy, że największy względny wzrost sprzedaży ciągników siodłowych (650 szt., 60,9% r/r) odnotowała firma Ford Trucks, całkiem nieźle radziło sobie również Renault Trucks, zwiększając sprzedaż pojazdów tego typu o 18,2% r/r (1389 szt.). Najsłabiej wypadło Iveco, sprzedając 756 ciągników siodłowych (spadek o 17,6% r/r) – było to zapewne spowodowane znacznym wzrostem cen gazu ziemnego, a jak wiadomo, od lat włoski producent intensywnie promował pojazdy zasilane LNG.

Podwozia poszukiwane

Od lat polskie firmy transportowe specjalizują się w międzynarodowym transporcie dalekobieżnym. Gospodarki państw Europy Zachodniej mimo wysokiej inflacji nie zwalniały, co przełożyło się na niemające zapotrzebowanie na transport w tamtym kierunku. Efekt: w 2022 r. zarejestrowano 26 187 ciągników siodłowych (plus 2 szt. do 16 t dmc.). Ciągniki w segmencie ciężkim stanowiły 81,4% całej sprzedaży (82,5% w 2021 r.).

W 2022 r. we wszystkich segmentach masowych zarejestrowano ogółem 8718 podwozi (+11,8% r/r). Warto odnotowania jest to, że w minionym roku zauważalnie wzrosło zainteresowanie podwoziami w segmencie ciężkim (> 16 t dmc.) – przekazano 6007 takich pojazdów, jest to wzrost o 13,4% r/r (dla porównania – ciągniki siodłowe +5,2% r/r). Najefektywniej przy tym działało Volvo Trucks, wydając klientom 1388 pojazdów (wzrost o 59,5% r/r), następną w klasyfikacji firmy to Mercedes-Benz Trucks (1113 szt., +30% r/r) oraz lider roku 2021 r. w tej



Wykres 4. Porównanie sprzedaży w segmencie ciężkim (> 16 t dmc.) oraz lekkim i średnim (3,5–15,99 t dmc.) w 2022 r. z rozbiciem na producentów

Fig. 4. Comparison of sales in the heavy (> 16 t GVW) and light and medium (3.5–15.99 t GVW) segments in 2022, broken down by manufacturers

- DAF
- MAN Truck & Bus
- Volvo
- Scania
- Mercedes-Benz
- IVECO
- Renault Trucks
- Ford Trucks
- Mitsubishi Fuso
- Pozostali

się obronić drugiej pozycji z 2021 r.: sprzedaż 321 samochodów (spadek o 34,8% r/r) wystarczyła tylko na zajęcie trzeciego miejsca w klasyfikacji. Okazję do awansu wykorzystał Mercedes-Benz, przekazując klientom 398 pojazdów, choć było to o 8,5% mniej niż w 2021 r. W ubiegłym roku zauważalnie wzrosło zainteresowanie samochodami Mitsubishi Fuso Canter – 201 zarejestrowanych pojazdów to o 73,3% więcej niż rok wcześniej.

Komentarz

Na początku roku 2022 importerzy mieli optymistyczne plany, wiedząc, że także i ten rok będzie okresem odrabiania strat związanych z pandemią koronawirusa. Na pierwszym miejscu braków były (i nadal są) półprzewodniki, ale opóźnienia obejmowały chyba wszystkie kluczowe podzespoły. W konsekwencji czasy dostaw pojazdów sięgały nawet kilkunastu miesięcy. Zamawiając samochód ciężarowy na początku 2022 r. u niektórych importerów, można się było spodziewać, że jego odbiór nastąpi pod koniec roku lub jeszcze później. Zwiększali sprzedaż i udziały rynkowe ci, którzy byli w stanie zapewnić najkrótszy czas dostawy. Temu wszystkiemu towarzyszyły podwyżki cen, choć przy tak dużym popycie i brakach w dostępności nie stanowiły one kluczowego czynnika wyboru. 📌

grupie produktowej – Scania (1060 szt., –2,3% r/r). Z kolei klienci DAF Trucks zarejestrowali tylko 688 podwozi ciężkich, mniej o 23,8% r/r, co było największym spadkiem rejestracji w tym segmencie – holenderski producent nie obronił trzeciej pozycji z 2021 r.

Analizując strukturę sprzedaży podwozi z rozbiciem na poszczególne rodzaje nadwozi we wszystkich segmentach masowych, warto odnotować, że największą popularnością cieszyły się samochody ciężarowe wyposażone w zabudowy kurtynowe (2108 szt.), skrzyniowe oraz skrzyniowe z żurawiem (1126 szt.), a także w zabudowy typu furgon, izoterma lub chłodnia (807 szt.). W transporcie dalekobieżnym znajdzie zapewne zastosowanie 309 pojazdów przygotowanych do przewożenia nadwozi wymienionych. Branża budowlana i komunalna odebrała 620 wywrotek (także z żurawiem), 525 pojazdów z systemami hakowymi, bramowymi, także z dodatkowym żura-

wiem, oraz 225 betonomieszarek i pomp do betonu. Zbiórkę odpadów podejmie 441 nowych śmieciarek różnej wielkości. Tabor państwowej i ochotniczej straży pożarnej wzbogacił się o 500 samochodów pożarniczych.

Pojazdy lekkie i średnie domeną Iveco

W segmentach lekkim i średnim (3,5–16 t dmc.) liczba rejestracji samochodów wszystkich marek wzrosła o 23,2% do 2711 szt. (w segmencie ciężkim > 16 t dmc. wzrost wyniósł 6,6% r/r). W tej grupie masowej dominującą pozycję utrzymuje od lat Iveco. Włoski producent w 2022 r. dostarczył polskim klientom 1432 samochody (wzrost o 30,1% r/r), co dało 52,8% udziału w rynku. Tym samym Iveco w ciągu jednego roku wzmocniło swoje udziały rynkowe aż o 8,4%. Niestety firmie MAN Truck & Bus nie udało

Trzeba się cieszyć z tego, co udało się finalnie uzyskać

DAF Trucks Polska w roku 2022 został ponownie liderem sprzedaży nowych samochodów ciężarowych w Polsce. O tym, co legło u podstaw tego kolejnego sukcesu, rozmawiamy z Mariuszem Piszczkiem, dyrektorem zarządzającym DAF Trucks Polska.

„Samochody Specjalne“: Dlaczego znowu się udało?

Mariusz Piszczek: Pytanie, dlaczego się udało, jest nieco prowokacyjne, po prostu znaleźliśmy się na czołowej pozycji już po raz 7 z rzędu, począwszy od 2016 r. Trudno ten rok rozpatrywać w perspektywie realizacji przyjętych na jego początku założeń, bo w marcu wszystkie posypały się jak domek z kart. To nie był też rok normalnej walki o klienta, normalnej konkurencji. Podaż determinowała wyniki chyba jeszcze bardziej niż w covidowych turbulencjach.

Jak układają się proporcje zamówień pomiędzy starymi a nowymi modelami?

Z perspektywy fabryki modele nowej generacji to już ponad 90% produkcji, w Polsce jest to niemal 100%. W naszych dostawach, zwłaszcza w pierwszej połowie roku, będą jeszcze modele poprzedniej generacji, ale jeśli mówimy o napływie nowych zamówień, to praktycznie są to wyłącznie samochody nowej generacji.

Najchętniej klienci decydują się na kabinę XG, która daje przestrzeń wynikającą z wydłużenia i jest na tyle wysoka, że spełnia oczekiwania kierowców pod względem ogólnej wielkości, a jej pozycjonowanie cenowe jest akceptowalne. My kabinę XG+ postrzegamy jako optymalne rozwiązanie dla mniejszych firm, także takich, w których właściciel jest również kierowcą. DAF z kabiną XG+



Mariusz Piszczek
dyrektor zarządzający
DAF Trucks Polska

sprawdza się również w większych flotach jako reprezentacyjny model flagowy czy też jako samochód będący swoistą nagrodą dla najlepszych kierowców.

W ubiegłych latach firma DAF Trucks Polska bardzo efektywnie rozwijała sprzedaż podwozi, zwłaszcza tych wykorzystywanych w transporcie dalekobieżnym. W 2022 r. nie odnieśliście na tym polu większych sukcesów. Dlaczego?

Myślę, że zadziałał tu efekt okresu przejściowego, kiedy wszyscy zachłysłni się nowym modelem, który był oferowany przede wszystkim jako ciągnik siodłowy. Sprzedaż podwozi wymaga więcej czasu, dochodzi do tego proces zabudowy, uzyskania homologacji itd. Siłą rzeczy proces wdrażania podwozi z kabinami nowej generacji nam się trochę opóźnił, a ciągniki były dostępne od ręki. Także w naszej

organizacji skupiliśmy się na sprzedaży pojazdów nowej generacji, a podwozia z poprzedniej nie były już na celowniku. W bieżącym roku zamierzamy poświęcić zdecydowanie więcej uwagi podwoziom, zwłaszcza że podwozia DAF wykorzystywane w transporcie dalekobieżnym cieszyły się dużą popularnością.

Kiedy należy się spodziewać rozpoczęcia sprzedaży elektrycznych ciężarówek DAF na rynku polskim?

Od lat staramy się pragmatycznie podchodzić do biznesu i pewnie to samo będzie dotyczyło pojazdów elektrycznych. Skoro tylko w segmencie ciężkim sprzedaż samochodów nowych przekracza 32 tys. szt., to jest to duży potencjał sprzedaży jeszcze przez wiele lat. Nie znaczy to, że nie trzeba budować wśród klientów świadomości tego, że samochody elektryczne to dojrzałe wersje produkcyjne.

W tym roku zamierzamy rozpocząć szersze działania promocyjne, a w drugiej połowie roku w Eindhoven zacznie funkcjonować nowa linia produkcyjna przeznaczona wyłącznie do pojazdów elektrycznych, a w III kwartale planowane tam jest rozpoczęcie produkcji samochodów elektrycznych z kabinami nowej generacji.

W podsumowaniu 2022 r. co jest dla DAF Trucks Polska powodem do największego zadowolenia?

Oczywiście to, że utrzymaliśmy mocną pozycję lidera mimo niepewnej sytuacji rynkowej. Trudno było po wybuchu wojny zakładać, że rok skończy się w Polsce ogólnym wynikiem lepszym o ponad 2000 szt. niż 2021. Nikt na to nie stawiał. Pod koniec I kwartału spodziewaliśmy się raczej spadku wolumenu sprzedaży, a miejsca produkcyjne dostępne dla danych rynków już były praktycznie rozdane.

Można by się zastanawiać, co by było, gdyby nasze prognozy z początku roku się sprawdziły. Nasze apetyty na udziały rynkowe w roku 2022 były dużo większe. Przy tak rozchwianym rynku trzeba się cieszyć z tego, co udało się finalnie uzyskać. ■

Rozmawiał: Dariusz Piernikarski
Zdjęcie: © DAF Trucks



DAF XD

Dariusz Piernikarski

— bliski ideału?

Podczas testów prasowych Ride&Drive na drogach Katalonii w ub. roku, miałem możliwość bezpośredniego zapoznania się z ciężarówkami DAF XD w różnych konfiguracjach.

Jak się powiedziało XF, XG i XG+, trzeba również powiedzieć XD, a nawet XDC. Wraz z premierą nowej generacji samochodów ciężarowych DAF XD i przeznaczonych dla segmentu budowlanego modeli XDC firma DAF Trucks wprowadza w przyszłość transport specjalistyczny i dystrybucyjny. Pojazdy nowej generacji DAF serii XD można zamówić w kompletnej gamie konfiguracji osi, są to ciągniki siodłowe i podwozia pod zabudowę. Produkcja rozpoczęła się jesienią 2022 r.

Pod koniec października 2022 r. miałem możliwość bezpośredniego zapoznania się z ciężarówkami DAF XD w różnych konfiguracjach na drogach Katalonii w ramach testów prasowych Ride&Drive. Była to świetna okazja do skonfrontowania oczekiwań i informacji zawartych w materiałach prasowych z rzeczywistym produktem. Moim zdaniem z próby tej DAF-y XD wyszły obronną ręką. Stwierdzenie, że DAF XD to przyszłość transportu dystrybucyjnego i specjalistycznego, nie jest wyłącznie chwytliwym hasłem marketingowym.

Kabina — nowa jakość na rynku

Wystarczył rzut oka: ciężarówki DAF z nowej generacji XD w oczywisty sposób nawiązują do wprowadzonych na rynek rok wcześniej pojazdów z serii XF, XG oraz XG+ do transportu długodystansowego.

Modele XD dostępne są z 3 wariantami kabin: dzienną Day Cab, sypialną Sleeper Cab oraz sypialną z podwyższonym dachem Sleeper High Cab. We wszystkich wersjach część przednia została wydłużona o 160 mm, a podłoga została obniżona o 170 mm w stosunku do DAF-a XF nowej generacji. I to zauważamy, wsiadając – aby zająć miejsce w kabinie, trzeba wejść po 2 stopniach (3 dla dużych rozmiarów opon), a ponieważ kie- ➤



Produkcję modelu XD rozpoczęto jesienią 2022 r., dostępne będą zarówno ciągniki siodłowe w konfiguracjach osi od 4×2 do 6×4, jak i podwozia w konfiguracji od 4×2 do 8×4

> rownicę na czas parkowania mogłem ustawić w pozycji pionowej, dostęp do wnętrza był niesłychanie wygodny. W środku jest niespodziewanie dużo miejsca. Nic dziwnego, gdyż kabina dzienna została w części tylnej wydłużona o 150 mm, a w wersji sypialnej z wysokim dachem Sleeper High Cab kubatura wnętrza wynosi 10 m³. I jeszcze jeden „drobiazg” – tunel silnika ma tylko 320 mm we wszystkich wariantach kabin, co moim zdaniem w niewielkim stopniu utrudnia przemieszczanie się we wnętrzu kabiny.

Bezkonkurencyjną widoczność pośrednią uzupełniają systemy DAF Digital Vision (zastępuje lusterka główne i szerokokątne) i funkcja DAF Corner View (kamera zapewnia widoczność w obrębie minimum 285° wokół słupka A po stronie pasażera). W oddanej nam do testów flocie w udogodnienia te były zaopatrzone jedynie samochody z kabinami sypialnymi, więc jest to wyposażenie opcjonalne – pozostałe miały klasyczne lusterka zewnętrzne. W praktyce elektroniczna obróbka obrazu przekazywanego przez szerokokątną kamerę polega na spłaszczeniu obrazu, a podczas skrętu następuje zmiana ustawień – jadąc, cały czas widziałem otoczenie wokół pojazdu i w zasadzie nie było martwego pola. Na dość ruchliwych ulicach i swobodnie interpretowanych przez lokalnych kierowców rondach w miejscowości Sitges, w której znajdowała się nasza baza wypadowa, przydawał się również system DAF City Turn Assist, który wizualnie i akustycznie ostrzegał, gdy w strefie po stronie pasażera znajdowali się inni użytkownicy drogi.

Kabina DAF-a XD jest szczegółowo dopracowana aerodynamicznie – ma to oczywiście korzystny wpływ na zużycie paliwa. Ponieważ podczas jazd testowych pokonywaliśmy kilkudziesięciokilometrowe trasy ze sporym udziałem jazdy miejskiej, potwierdzeniem tego może być jedynie teoria lub – co oczywiste – odwołanie się do nowych modeli DAF przeznaczonych do transportu długodystansowego. Mają one przecież bar-



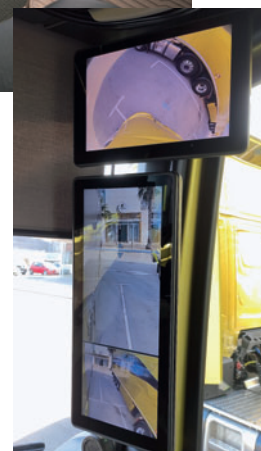
We wszystkich wersjach kabin część przednia została wydłużona o 160 mm, a podłoga została obniżona o 170 mm w stosunku do DAF-a XF nowej generacji, w kabinie dziennej część tylna została wydłużona o 150 mm

Kabina ma dużą szybę przednią i duże okna boczne z bardzo nisko umieszczoną dolną krawędzią, co zapewnia świetną widoczność bezpośrednią; opcjonalne dolne okno w prawych drzwiach oraz składany fotel pasażera umożliwiają obserwację przestrzeni wokół pojazdu po stronie pasażera

Siedząc za kierownicą, regulując ustawienia fotela, dostrzegam, że DAF XD ma dużą szybę przednią zachodzącą na boki pojazdu (jak w większych modelach DAF XF, XG i XG+ nowej generacji) i duże okna boczne, których dolne krawędzie są obniżone. Warto wspomnieć o nowej desce rozdzielczej (wersja Vision), która nie ma wystających do góry elementów i jest obniżona o 80 mm w stronę przedniej szyby. W trakcie jazdy okazało się, że tak proste (oczywiście?) rozwiązanie zapewnia bardzo dobrą widoczność bezpośrednią. No i niemal klasyka dystrybucji: w prawych drzwiach jest dolne okno, które pozwala na bezproblemową obserwację przestrzeni z prawej strony, jeśli podniesie się do góry siedzisko w fotelu pasażera.



© DAF Trucks



Widoczność pośrednią uzupełniają systemy DAF Digital Vision (zastępuje lusterka główne i szerokokątne) i funkcja DAF Corner View (kamera zapewnia widoczność w obrębie minimum 285° wokół słupka A po stronie pasażera) – gdy się do tego przyzwyczaimy, wypada żałować, że jest to element wyposażenia opcjonalnego

dzo podobne kabiny. Podczas jazdy od razu zauważa się, że w kabinie jest bardzo cicho. W materiałach prasowych czytamy, że obniżono o 11 dB (w stosunku do kabin poprzednich wersji CF) poziom hałasu generowanego przez przepływające wokół kabiny powietrze, poprawiono również wyciszenie silnika, obniżając tzw. hałas strukturalny.

Nowe modele XD i XDC mają tę samą deskę rozdzielczą, co nowe modele XF, XG i XG+. Zatem jest czytelny cyfrowy wyświetlacz o przekątnej 12 cali – jego zawartość można dostosować do osobistych preferencji kierowcy, ale niestety piszącemu te słowa zabrakło na to czasu. Do obsługi nawigacji i innych systemów informacyjno-rozrywkowych służy dodatkowy ekran dotykowy o przekątnej 10,1 cala.



Kabiny mają standardowo powiększoną przestrzeń wewnętrzną – tunel silnika ma wysokość 320 mm, w wersji sypialnej z wysokim dachem Sleeper High Cab kubatura wnętrza wynosi 10 m³, a długość leżanek to 2220 mm przy szerokości nie mniejszej niż 800 mm na całej długości. Nowa kabina, ale tak jak w modelach poprzedniej generacji – wygoda kierowcy na najwyższym poziomie

Przełączniki na kierownicy zostały pogrupowane – te związane z funkcjami dotyczącymi jazdy znalazły się po lewej stronie, a odpowiadające za komfort po prawej. Ich obsługa jest intuicyjna, ale musiałem się do nich nieco przyzwyczaić, więc w początkowym okresie nie obeszło się bez zerkania na kierownicę. Dodatkowe funkcje związanych z prowadzeniem przypisane są do przełączników, które logicznie rozmieszczone są na desce rozdzielczej w zasięgu ręki kie-

rowcy – w tym przypadku problemów z ich obsługą raczej nie ma, ergonomia i czytelność są wzorowe. Wypada mi się zgodzić z podejściem projektantów DAF-a, którzy opracowując kokpit w modelu XD, świadomie zrezygnowali z możliwości obsługi tych funkcji za pośrednictwem wyświetlacza dotykowego. Z mojego również doświadczenia wynika, że poszukiwanie właściwej ikony na ekranie bywa kłopotliwe, przynajmniej do czasu, gdy już całkowicie przyzwyczaimy się do pojazdu.

Wydajne układy napędowe

Podstawową jednostką napędową Dafa XD jest silnik PACCAR MX-11, który zmodernizowano przy okazji wprowadzania modeli XF, XG i XG+. Silnik MX-11 występuje w 5 regulacjach, o mo-



DAF-y XD i XDC mają tę samą deskę rozdzielczą, co nowe modele XF, XG i XG+. Jest ona wyposażona m.in. w 12-calowy wyświetlacz cyfrowy, jest też dodatkowy ekran dotykowy o przekątnej 10,1 cala. Obsługa wszystkich funkcji związanych z jazdą odbywa się za pomocą przycisków na kierownicy oraz dźwigni sterujących na jej kolumnie

ciach od 299 KM (220 kW) do 449 KM (330 kW) i odpowiednio momentach obrotowych od 1350 Nm do 2200 Nm. Dodajmy, że niezależnie od maksymalnych osiągnięć maksymalny moment obrotowy jest dostępny już od 900 obr/min. We wszystkich silnikach wprowadzono funkcję Multi-torque podwyższającą moment obrotowy o 50–100 Nm na biegu bezpośrednim. Funkcję tę można było sprawdzić podczas jazdy odcinkami autostradowymi – samochody, zwłaszcza te z mocniejszymi silnikami, żwawo reagowały na dociśnięcie pedału przyspieszenia. Dojazd udostępniono nam samochody o różnych konfiguracjach układu napędowego – wydaje się, że proponowane regulacje silnika powinny w zupełności wystarczać do realizacji większości zadań, do jakich przeznaczone zostaną samochody DAF XD. Nawet w 40-tonowych

zestawach członowych silnik MX-11 w najmocniejszej wersji o mocy 449 KM „dawał radę” i można było bez kłopotliwego zwalniania pokonywać nawet większe podjazdy. Podczas zjazdów ze wzniesień moje pochwały zebrał dekompresyjny hamulec silnikowy – po modernizacji maksymalny moment hamowania wynosi 1550 Nm (20% więcej niż dotychczas), jest on uzyskiwany już przy 1200 obr/min. Te wyższe osiągi pozwalały na pewną kontrolę prędkości zjazdu. Ogólnie – współpraca silnika MX-11, zautomatyzowanej skrzyni biegów TraXon i hamulca silnikowego przebiegała bez problemów. Nad wszystkim czuwały systemy wspomagające, takie jak np. aktywny tempomat czy wspomniane wcześniej systemy wspomagające bezpieczeństwo czynne.

Podsumowując...

DAF XD jest przede wszystkim przewidziany do realizacji różnorodnych zadań dystrybucyjnych. Jako czwarty członek nowej rodziny ma to samo DNA co modele XF, XG i XG+. W założeniu miała powstać ciężarówka doskonała pod względem komfortu, bezpieczeństwa i wydajności. Po pierwszych jazdach testowych nabrałem przekonania, że cel ten został osiągnięty.

DAF XD z pewnością przypadnie do gustu kierowcom – na piszącym te słowa szczególnie wrażenie zrobiły kabiny: przestronne, komfortowe, dobrze wyposażone. Po prostu fajne. Oczywiście w realnych, niekiedy trudnych warunkach eksploatacji użytkownicy dokonają kompletnej weryfikacji całej konstrukcji i właściwości jezdnych, wypada mieć nadzieję, że ich końcowa ocena będzie jak najbardziej pozytywna.

DAF XD wraz z pozostałymi modelami nowej generacji XF, XG oraz XG+ tworzy całkowicie nową platformę, która umożliwi budowę pojazdów z alternatywnymi układami napędowymi. W 2023 r. nowy model DAF XD ma być również dostępny z baterijnym napędem elektrycznym. Pojazdy te będą wyposażone w silniki elektryczne o mocy od 170 kW do 350 kW oraz szeroką gamę zestawów akumulatorów o łącznej pojemności do 525 kWh. W zależności od zastosowania zapewni to zasięg powyżej 500 km na zasilaniu elektrycznym. ■

Zdjęcia: © D. Piernikarski

„Samochody Specjalne”: Marka Mercedes-Benz Trucks w statystykach rejestracji za 2022 r. znalazła się na mocnym drugim miejscu. Wypada tego osiągnięcia pogratulować, choć ten sukces chyba nie był tak oczywisty.

Przemysław Rajewski: Jesteśmy dumni z naszego wyniku i cieszymy się, że klienci wybierają samochody marki Mercedes-Benz Trucks. Ale tak naprawdę bardzo trudno jest prawidłowo ocenić to osiągnięcie przy tych wszystkich brakach produkcyjnych, z jakimi mieliśmy do czynienia w ubiegłym roku.

Samochodów mieliśmy całkiem sporo, jest to dla nas absolutnie rekordowy rok, dostarczyliśmy ponad 6500 pojazdów tylko w segmencie ciężkim – nigdy wcześniej nam to się tak dobrze nie udało. Cieszymy się z drugiego miejsca w statystykach i jeżeli marka Mercedes-Benz Trucks jest numerem jeden w Europie, to drugie miejsce w Polsce pozostawia jednak pewien niedosyt.

Dla Daimler Truck organizacja w Polsce jest obecnie w Europie drugim rynkiem eksportowym po Francji, wyprzedziliśmy Wielką Brytanię. Centrala zdaje sobie sprawę z tego, jak ważne jest znaczenie polskiego rynku. Liczba samochodów, które otrzymaliśmy, świadczy o zrozumieniu potrzeb naszego rynku i konieczności jego rozwoju.

Czy to, że spółka Mercedes-Benz Trucks Polska stała się spółką Daimler Truck Polska, oznacza w praktyce jakieś zmiany? To, że obecnie jesteśmy Daimler Truck Polska, dla nas nic nie zmienia. Już dawno przejęliśmy chyba wszystkie rodzaje działalności. Mamy własną księgowość, zakupy, finanse, HR, IT. Reorganizacji podlega jeszcze logistyka części zamiennych i organizacja finansowania samochodów ciężarowych, czyli Daimler Truck Financial Services.

Z punktu widzenia dealera ta zmiana też nie wnosi nic nowego. Cztery lata temu, gdy powstała spółka Mercedes-Benz Trucks Polska, dealerzy kupowali oddzielnie części do samochodów osobowych



Przemysław Rajewski
prezes Daimler Truck Polska

Drugie miejsce w Polsce pozostawia pewien niedosyt

Na temat wydarzeń roku 2022 oraz najbliższych planów Daimler Truck Polska rozmawiamy z Przemysławem Rajewskim – prezesem spółki.

i do ciężarowych, oddzielnie zamawiali samochody. Przy własnej logistyce dostaw części zamiennych różnicą dla nich będzie to, że zamiast jednej ciężarówki przywożącej części, będą musiały przyjechać dwie. Oczywiście pod warunkiem, że konkretny dealer zajmuje się zarówno samochodami osobowymi, jak i ciężarowymi. Spółka Daimler Truck Polska daje nam również inne spojrzenie na Fuso. Jako Mercedes-Benz Trucks Polska byliśmy kojarzeni z samochodami osobowymi, dostawczymi, a marka Fuso znajdowała się zawsze gdzieś na końcu, w trzeciej linii. Teraz – jako Daimler Truck – jesteśmy kojarzeni z marką Fuso o wiele szybciej.

Kiedy Daimler Truck Polska zademonstruje eActrosy klientom, by oswoić ich z myślą, że do dyspozycji mają również elektryki marki Mercedes-Benz Trucks?

To, że nasi konkurenci poszli z samochodami elektrycznymi do przodu, jest niewątpliwie wsparciem dla całej branży. Jednak to rozwój infrastruktury ładowania jest niezbędny do tego, aby elektryfikacja transportu miała jakikolwiek sens i perspektywę.

Moglibyśmy w każdej chwili rozpocząć sprzedaż eActrosa na polskim rynku, jednak jako marka uważamy, że oferujemy naszym klientom produkt premium. Takim produktem jest oczywiście eActros, ale taka powinna być również jego obsługa.

Musimy też mieć pewność, że cała nasza sieć serwisowa jest na to przygotowana. Z pełną premedytacją wyszliśmy z założenia, że jeżeli coś naszym klientom oferujemy, to jest to rozwiązanie kompletne od A do Z.

Prezentację naszych ciężarówek elektrycznych w Polsce chcemy zacząć już w drugiej połowie roku, przedstawiając całą paletę naszych pojazdów, od eCantera przez eEconica po eActrosa. Liczę, że jako pierwsze będziemy przekazywać klientom te samochody lżejsze, do miasta, takie jak eCanter. One są technicznie dojrzałe, mają wystarczające osiągi do realizacji stawianych im zadań. Jestem też pewien, że do końca tej dekady ponad 60% sprzedaży Daimler Truck w Europie będą stanowiły samochody elektryczne. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski
Zdjęcie: © Daimler Truck Polska

Wygrała dobra strategia i właściwe planowanie

Małgorzata Kulis, dyrektor zarządzająca Volvo Trucks Polska oraz Monika Trzosek, dyrektor sprzedaży Volvo Trucks Polska, opowiadają o tym, co w wydarzyło się w ubiegłym roku w organizacji Volvo Trucks w Polsce.



Małgorzata Kulis

dyrektor zarządzająca
Volvo Trucks Polska



Monika Trzosek

dyrektor sprzedaży
Volvo Trucks Polska

„Samochody Specjalne”: Firma Volvo Trucks Polska dokonała nie lada wyczynu, przekazując klientom tak dużą liczbę podwozi pod zabudowę. To imponujący wzrost sprzedaży.

Małgorzata Kulis: O dywersyfikacji produktowej mówimy od dawna, to element naszej długoterminowej filozofii działania na rynku polskim. Dajemy priorytet podwoziom, działamy konsekwentnie w planowaniu produkcji i sprzedaży. To także olbrzymia praca naszych sił handlowych, szkolenia, dobre relacje z firmami zabudowującymi. Mamy także bardzo dobry produkt – zarówno pod względem jakości, jak i ekonomiki paliwowej. To wszystko plus konsekwencja w działaniach w pewnym momencie przyniosło taki właśnie efekt.

Monika Trzosek: Przez cały rok, pracując z klientami nad naszymi zamówieniami, założyliśmy, że część naszego wolumenu, niezależnie od tego jak on zmieniał się w ciągu roku, dopełnialiśmy podwo-

ziami. Szukaliśmy nowych obszarów, takich, w których nas jeszcze nie było, budowaliśmy relacje.

Czy po raz kolejny udało się uzyskać historycznie rekordowy wynik?

Monika Trzosek: Tak, to był kolejny rekordowy rok dla Volvo Trucks Polska. Było bardzo wielu chętnych i sprzedalibyśmy dużo więcej, jednak pula pojazdów do dyspozycji była ograniczona. Mam świadomość, że w pewnym sensie rozczarowaliśmy część naszych klientów, bo nie byliśmy w stanie dostarczyć tyle, ile naprawdę chcieli.

Staraliśmy się działać rozsądnie, pozwalając szerszemu gremium naszych klientów skorzystać z naszej oferty. Duże floty otrzymały pojazdy, ale nie w takiej liczbie, jaką by chciały. W ubiegłym roku mieliśmy worek bez dna – ile byłoby samochodów, tyle by się sprzedało. Ważne jest też to, że uzyskaliśmy 70-procentowy udział

kontraktów serwisowych, a 45% pojazdów wyjeżdżało z leasingiem fabrycznym. To był solidny rok pod każdym względem.

Volvo Trucks jest absolutnym liderem w Polsce pod względem liczby zarejestrowanych elektrycznych samochodów ciężarowych. Jak wyglądają perspektywy rozwoju tego segmentu?

Małgorzata Kulis: W porównaniu z naszymi konkurentami dysponujemy obecnie najszerszą gamą pojazdów elektrycznych będących w produkcji seryjnej. Naszą przewagą jest to, że nie składamy obietnic, ale dostarczamy seryjny produkt, który już jeździ, jest namacalny. Wiemy, że w tym wszystkim nie chodzi tylko o pojazdy. One są gotowe.

Elektryfikacja to proces, myślę też, że dla nas jest to duża frajda, bo tworzymy takie nasze lokalne „dziecko” i patrzymy, jak się rozwija. Uczymy się wspólnie z naszymi klientami, odkrywamy wiele rzeczy na nowo. Bardzo cieszymy się z tego, że są już takie firmy, które chcą wspólnie z nami wypłynąć na te szerokie i nieznane wody. Chcą być prekursorami i wspólnie z nami testować elektryczny transport na żywym organizmie, czyli u siebie. Te firmy to będą przyszli wygrani.

Podsumowując rok 2022, co poza sprzedażą pojazdów było dla Volvo Trucks Polska najważniejszym wydarzeniem?

Małgorzata Kulis: Na pewno targi 4Poland. Była to już ich 5. edycja, największa pod względem liczby wystawców i klientów, którzy nas odwiedzili. Niewątpliwym sukcesem jest to, że udało nam się stworzyć targi pod własną marką, które dzisiaj naprawdę są już zauważalne. Wiele liczących się firm wykonujących zabudowę oraz partnerów z branży automotive chce tam być.

Monika Trzosek: Z mojej perspektywy sukcesem jest to, że mocno wzrosło portfolio naszych nowych klientów. Otrzymali oni od nas bardzo dobry produkt, którego walory będą odkrywać przez najbliższe lata. Mam nadzieję, że zostaną z nami na dłużej. Dla mnie osobiście to duża wygrana.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski
Zdjęcia: © Volvo Trucks Polska

Jesteśmy gotowi na przyszłość

Raoul Wijnands, Manager Testing w DAF Trucks podczas testów prasowych Ride&Drive, których bohaterem był nowy DAF XD, opowiada o genezie powstania nowego modelu i ogólniej – wszystkich ciężarówek nowej generacji DAF, a więc także XF, XG i XG+.

„Samochody Specjalne”: Firma DAF Trucks poszła w swoich projektach daleko do przodu. Chciałoby się zapytać: dlaczego dopiero teraz? Poprzednia kabina wywodziła się jeszcze z lat dziewięćdziesiątych... Raoul Wijnands: Przypomnę, że przy okazji wejścia w życie norm Euro VI wielu producentów zdecydowało się na wprowadzenie nowych kabin w swoich pojazdach. My zaktualizowaliśmy tylko nasz istniejący projekt, ale zapewniam, że wówczas prace nad nowym projektem już trwały. W Komisji Europejskiej trwały już dyskusje na temat zmiany przepisów dotyczących wymiarów. Chcąc w pełni wykorzystać ewentualne nowe przepisy i nie chcąc iść na kompromisy, choć przy-

znam, że wiązało się to z pewnym ryzykiem, bo dyrektywa wymiarowa nie była jeszcze wtedy gotowa, zdecydowaliśmy się poczekać z zupełnie nowym projektem. Po jej ogłoszeniu dokonaliśmy niezbędnych korekt po to, by w pełni wykorzystać możliwości, jakie się pojawiły. Efekty tych prac widzimy obecnie.

Włożyliście bardzo dużo wysiłku w to, aby powstała nowoczesna i komfortowa ciężarówka dystrybucyjna. Dziedziczy ona DNA wprowadzonych w 2021 r. modeli dalekobieżnych. Czy jednym z celów było również wzmocnienie pozycji DAF Trucks w segmencie dystrybucyjnym?

W istocie jest to cel, do którego teraz dążymy. Z doświadczeń związanych z naszymi poprzednimi modelami dystrybucyjnymi, takimi jak CF czy LF, wynikało, że mimo ich niewątpliwych zalet wielu klientów decydowało się na zakup pojazdów z serii XF. Od naszych klientów dowiedzieliśmy się, że dla kierowców to model XF, a w zasadzie jego kabina, był bardziej wygodny. Oni po prostu woleli jeździć XF-em. DAF XF był wyżej ceniony niż CF także z punktu widzenia wartości rezydualnej.



Raoul Wijnands
Manager Testing,
DAF Trucks

Kierowcy oczekiwali samochodu, który będzie mieć podobny wygląd, komfort i styl prowadzenia jak większy model. I to było główne założenie przy opracowywaniu DAF-a XD. Dla właściciela nowy model XD oznacza zadowolenie kierowców oraz wysoką wartość przy odsprzedaży. Opracowując model XD, chcieliśmy skonstruować najlepszą ciężarówkę dystrybucyjną przygotowaną do jazdy miejskiej. Lepszą od dotychczas proponowanego modelu CF i – muszę to przyznać – przewyższającą swoimi właściwościami także model LF. Liczymy na to, że DAF XD, czyli ciężarówka, która wygląda i prowadzi się jak większe modele nowej generacji, pozwoli nam na zauważalne zwiększenie naszych udziałów rynkowych w segmencie dystrybucyjnym.

Samochód zaprojektowano zgodnie z nowymi przepisami dotyczącymi wymiarów, ma powiększoną kabinę. Czy wszystkie dotychczasowe wytyczne dotyczące zasad montażu nadwozi pozostały bez zmian? Tak, wszystkie dotychczas stosowane punkty mocowania ramy pośredniej i nadwozia są te same. Podobnie nie zmieniły się rozstawy osi czy wymiary zwisu tylnego. Samochód został wydłużony o 160 mm w części przedniej, ale inne wymiary podwozia pozostały bez zmian – nie licząc oczywiście kabiny. Dłuższa kabina w modelu XD to jedynie mniejsza przestrzeń między tylną ścianą kabiny a zabudową, ale nie powinno być z tym żadnych trudności. Konieczne było oczywiście przeniesienie niektórych elementów, które dotychczas montowane były za kabiną, wymagało to trochę pracy, ale opłaciło się – kierowca uzyskał dodatkową przestrzeń.

W transporcie dalekobieżnym uzyskanie jak najniższego TCO to sprawa kluczowa. Redukcja oporu aerodynamicznego odgrywa ważną rolę, zwłaszcza gdy rozwijane są większe prędkości. W transporcie dystrybucyjnym nie jest to już takie istotne, bo przecież te ciężarówki rozwijają niższe prędkości średnie. Tak, to prawda. W typowej dystrybucji miejskiej aerodynamika ma mniejszy wpływ na spalanie i TCO. Ale przecież samochody te będą również wykorzystywane w dystrybucji regionalnej, gdzie również jeździ się z większymi prędkościami. Jeśli możemy mieć aerodynamiczną kabinę, która jednocześnie bardzo ładnie

wygląda, dlaczego tego nie zrobić? Ważne było również zachowanie spójności modelu XD z jego większymi braćmi. Myślmy, że znaczna część użytkowników nowego XD to będą mniejsze firmy, między innymi te, które używają podwozi w zastosowaniach profesjonalnych – chcieliśmy im zaproponować pojazd, który ma kabinę stworzoną z myślą o kierowcy, ma bardzo atrakcyjny wygląd zewnętrzny i zachowa wysoką wartość przy odsprzedaży. Myślę, że to się nam udało. Poza tym XD jest bardzo oszczędną ciężarówką, ma bowiem wydajny układ napędowy.



Opracowując model XD, chcieliśmy skonstruować najlepszą ciężarówkę dystrybucyjną przygotowaną do jazdy miejskiej. Liczymy na to, że DAF XD, czyli ciężarówka, która wygląda i prowadzi się jak większe modele nowej generacji, pozwoli nam na zauważalne zwiększenie naszych udziałów rynkowych w segmencie dystrybucyjnym.

Biorąc po uwagę brak na rynku europejskim dobrych kierowców zawodowych, czy nowy DAF XD pomoże firmom w ich pozyskaniu i utrzymaniu? Także w dystrybucji, nie tylko w transporcie dalekobieżnym, brakuje dobrych kierowców. Oferując właścicielom firm transportowych naszą nową ciężarówkę, dajemy im narzędzie, które z pewnością przypadnie do gustu ich kierowcom. Zaryzykuję nawet stwierdzenie, że ją pokochają. Przygotowując nowy model, przeprowadziliśmy wiele sondaży wśród kierowców. Wynikało z nich, że zwłaszcza ci młodszy chcieliby dysponować pojazdem,

który wygląda i prowadzi się jak te większe, takie jak XF. To, że w transporcie dystrybucyjnym ci kierowcy w większości wracają na noc do domu, nie zmienia faktu, że chcieliby mieć ciężarówkę z dużą i wygodną kabiną. My im tę możliwość zapewniamy.

Modele DAF XF, XG i XG+ nowej generacji trafiły do sprzedaży w ubiegłym roku. Teraz pojawia się kolejny – XD. Pozostaną na rynku przez wiele lat. Są to jednak modele z konwencjonalnym układem napędowym. Czy to znaczy, że DAF Trucks stawia na klasyczną technologię?

Powstała rodzina pojazdów, których architektura nie wyklucza tego, że zostaną one wyposażone w elektryczne układy napędowe. Dysponujemy już przecież elektrycznymi ciężarówkami opracowanymi na bazie samochodów poprzedniej generacji. Jest tylko kwestią czasu, gdy te rozwiązania zostaną przeniesione do nowej. Przygotowując nowe kabiny, modyfikując także podwozia, braliśmy pod uwagę obok zrównoważonych rozwiązań dotyczących silników spalinowych, takich jak paliwo HVO, e-paliwa i wodór, także możliwości zastosowania elektrycznych układów napędowych – zarówno z zasilaniem bateryjnym, jak i z ogniwami paliwowymi. Znajdzie się więc w nich miejsce na akumulatory czy zbiorniki z wodorem. Wszystkie najważniejsze decyzje konstrukcyjne były podejmowane z myślą o przyszłości. Tak: wszystkie samochody DAF nowej generacji są gotowe na przyszłość. Taka szansa, aby wprowadzając nowe modele, móc od razu wybiec w nieco bardziej odległą przyszłość, nie zdarza się często. Myślę, że ją dobrze wykorzystaliśmy. W tym kontekście nie chodzi przecież tylko o układ napędowy i ekologię. Innym ważnym zagadnieniem jest bezpieczeństwo w ruchu miejskim. Ulice miast stają się bardziej zatłoczone, pojawia się coraz więcej użytkowników – samochodów, rowerzystów, pieszych, są też inne środki transportu, takie jak np. hulajnogi. Nasze ciężarówki nowej generacji są już wyposażone w systemy, które zapewniają maksymalny obecnie poziom bezpieczeństwa. Podsumowując powiedziałbym, że nowy DAF XD pozostanie pod względem technologicznym i stylistycznym atrakcyjną ciężarówką jeszcze przez wiele lat. ■

Zdjęcie: © DAF Trucks

Musimy w roku 2023 przyspieszyć kroku

Claus Wallenstein, dyrektor zarządzający spółki MAN Truck & Bus Polska, wyjaśnia, co legło u podstaw ubiegłorocznych wyników uzyskanych przez MAN Truck & Bus Polska.

„Samochody Specjalne”: Co się wydarzyło w MAN Truck & Bus Polska, że nie osiągnęliście w ubiegłym roku wyników tak dobrych jak pozostali producenci?

Claus Wallenstein: Bez wątpienia, jeśli chodzi o udziały rynkowe odnotowaliśmy na rynku spadek. Oczywiście jako szef odpowiadający za sprzedaż nie jestem z tego zadowolony. Na nasze wyniki w dotkliwy sposób wpłynęła wojna w Ukrainie oraz to, że musieliśmy relokować z Ukrainy naszą fabrykę wiązek elektrycznych. Konieczne było wstrzymanie produkcji pojazdów na 6 tygodni, co z kolei spowodowało, że nie wyprodukowano ok. 10 tys. pojazdów. To wpłynęło na nasze dostawy i spadek udziałów rynkowych. Tego nie da się tak szybko odrobić.

W dalszym ciągu MAN ma chyba najdłuższe czasy dostawy spośród wszystkich importerów działających na polskim rynku, czy tak?

Nie wiem dokładnie, jak kształtują się czasy dostawy u naszych konkurentów. U nas obecnie mogą wynosić one ponad 9 miesięcy. Faktycznie to długi czas, ale trzeba pamiętać, że w porównaniu z innymi producentami mieliśmy dużo większe trudności z zaopatrzeniem i zakłóceniami w łańcuchu dostaw w produkcji naszych wiązek elektrycznych w Ukrainie. Wracając do naszych zamówień, mamy ich dużo i wierzę, że szybko uporamy się z kłopotami na poziomie produkcji i tym samym skutecznie zaczniemy odrabiać zaległości w dostawach.

Wypada zapytać, czy MAN Truck & Bus Polska w wystarczająco zdecydowany sposób domagał się dostaw nowych pojazdów z fabryki. Może Wasza centrala



Claus Wallenstein
dyrektor zarządzający
MAN Truck & Bus Polska

uznała, że możecie poczekać, a np. rynek niemiecki jest ważniejszy lub bardziej rentowny?

Absolutnie nie. Dostawy są konsekwencją rozdzielenia miejsc produkcyjnych. Oczywiście ocenie podlega rentowność i popyt, który był szczególnie wysoki we wszystkich krajach. W MAN obowiązuje zasada równego traktowania i unikanie wymuszonego „leczenia” poszczególnych rynków czy preferowania tylko niektórych z nich. Zatem nie mogę potwierdzić tego, że rynki zachodnie zostały potraktowane jako strategiczne, co odbyłoby się kosztem dostaw dla polskich klientów.

Jeszcze kilka lat temu opcja odkupu samochodów używanych, czyli buy-back, przysporzyła firmie MAN Truck & Bus Polska sporo problemów. Czy teraz sytuacja rynkowa wymusiła powrót do tej strategii?

Bardzo ważne jest, aby postrzegać sprzedaż pojazdów używanych jako integralną część nowej działalności! Cały zespół MAN Polska wykonał fantastyczną robotę w tym zakresie. Podejście zespołowe odegrało tu istotną rolę, a buy-back zadziałało na naszą korzyść. Wcześniej liczba po-

jazdów stokowych była bardzo wysoka. Teraz ich nie ma, więc sprzedaż pojazdów używanych nabrała tempa. Oferujemy naszym klientom kompleksowe rozwiązania w zakresie mobilności, aby mogli oni realizować swoją działalność wraz z ich klientami – właściwe sterowanie przepływem samochodów nowych i używanych jest więc tu sprawą kluczową.

MAN Truck & Bus poza modelem eTGE nie ma jeszcze produkcyjnych wersji samochodów segmentu

Planujemy rozpoczęcie sprzedaży elektrycznych samochodów ciężarowych w 2024 r. Na ubiegłorocznych IAA z dumą zaprezentowaliśmy nasz zelektryfikowany ciągnik siodłowy MAN eTruck 4x2, ale w planach mamy znacznie więcej: do zastosowań miejskich i regionalnych, podwozia 6x2, a 4x2 do użytku miejskiego i do wszelkich innych rodzajów zastosowań. Te ostatnie będą w stanie wygenerować większą sprzedaż.

Najważniejsze plany dla MAN Truck & Bus Polska w bieżącym roku?

Na pewno będzie to uruchomienie produkcji w nowej fabryce w Niepołomicach i rozpoczęcie sprzedaży tych pojazdów na rynku polskim. Istotne będzie ustabilizowanie naszych łańcuchów dostaw, wprowadzimy również nasze zmodernizowane silniki D26. Będą charakteryzować się lepszymi osiąganiami, większą mocą i momentem obrotowym oraz zmniejszonym zużyciem paliwa o 5 do 6 procent.

Rozmawiał: Dariusz Piernikarski
Zdjęcie: © MAN Truck & Bus Polska

„Samochody Specjalne”: Czy wyniki uzyskane przez Scanię Polska w 2022 r. odpowiadają oczekiwaniom z jego początku? **Wojciech Rowiński**: 2022 rok był dla nas bardzo ważny z perspektywy biznesowej. To był czas przedstawiania naszych linii produkcyjnych na nowy model – Scania Super. Wprowadzanie nowego modelu, szczególnie w tak wymagającym czasie, było wyzwaniem. Kiedy podjęto decyzję o wprowadzeniu nowego układu napę-



Wojciech Rowiński
dyrektor generalny
Scania Polska SA

Przewodzimy zmianom

Wojciech Rowiński, dyrektor generalny Scania Polska SA podsumowuje rok 2022 r. na polskim rynku transportowym i mówi o perspektywach na przyszłość.

dowego, nikt nie spodziewał się wybuchu pandemii i wojny w Ukrainie z wszystkimi tego konsekwencjami. Ostatecznie Scania Super spotkała się z bardzo dobrym przyjęciem rynku, nie tylko przez klientów, ale także przez branżę. Jak wynika z przeprowadzonych testów w ramach programu Zawsze na Czele, jak i codziennej eksploatacji przez firmy transportowe spalanie Scania Super może wynieść i często wynosi poniżej 20 l/100 km. Niskie zużycie paliwa i ponadprzeciętna efektywność transportu nowego układu napędowego zagwarantowały nam tytuł „Green Truck”, który otrzymaliśmy szósty rok z rzędu.

Rok 2022 to również czas zawiązania strategicznego partnerstwa na rzecz rozwoju elektromobilności w Polsce między Scania Polska SA, Ekoenergetyka-Polska SA i Ekoen. Coraz powszechniejsze

zastosowanie elektrycznych napędów w pojazdach ciężarowych i dostawczych wiąże się z rozwojem technologii i systemów szybkiego ładowania. W Scanii wierzymy, że wyłącznie wspólne działania prawodawców, dostawców rozwiązań transportowych i infrastruktury oraz użytkowników transportu może stanowić o powodzeniu strategii utrzymania konkurencyjności polskich przedsiębiorstw transportowych w Europie.

Z roku na rok rośnie zainteresowanie naszych klientów kontraktami serwisowymi, a co za tym idzie sama liczba sprzedawanych kontraktów serwisowych zwiększa się, co w konsekwencji przekłada się na wzrost obrotów. Obserwujemy też ożywienie w wynajmie pojazdów. Wszystkie te elementy pozwalają firmom transportowym w miarę stabilnie przejść przez czas oczekiwania na nowe pojazdy.

Głównym wyzwaniem, z jakim mierzyliśmy się w ubiegłym roku, były ograniczenia w produkcji. Dostarczyliśmy mniej samochodów niż mógł przyjąć rynek, a wszystkie pojazdy, które mogliśmy dostarczyć polskim klientom, zostały sprzedane. Gdybyśmy mieli wszystkie dostępne komponenty, moglibyśmy produkować ponad 100 tys. samochodów rocznie.

Czy zespół Scania Polska wchodzi w nowy rok spokojnie, czy raczej dominuje poczucie niepewności?

Planujemy działania na ten rok. Jest on ważny, ponieważ naszym zdaniem będzie to kolejny rok, w którym produkcja nie będzie w stanie nadążyć za popytem. Ewentualne pogorszenie ogólnej koniunktury gospodarczej może uderzyć w przewoźników – oni również odczuwają rosnące koszty prowadzenia działalności.

Mam nadzieję, że już niedługo spotkamy się gdzieś pośrodku: podaź zrównoważy popyt. Firma robi wszystko, aby wrócić do tej normalności.

Scania Polska w ubiegłym roku intensywnie promowała swoje elektryczne pojazdy niskoemisyjne. Kiedy zacznie się ich sprzedaż w naszym kraju?

Przeprowadziliśmy bardzo dużo rozmów, zostały też przyjęte pierwsze zamówienia. Poszerzyliśmy również naszą ofertę dostępnych zastosowań rozwiązań elektrycznych. W kontaktach z klientami zauważamy pragmatyczne podejście do elektromobilności. Elektromobilność nie jest już traktowana jako ciekawostka, klienci podchodzą do niej, analizując konkretne przypadki biznesowe.

Pierwsze dostawy wydarzą się już na początku roku, z pewnością będziemy o tym szerzej informować. Szacuję, że w 2023 roku przekażemy nawet do 100 rozwiązań elektrycznych – dotyczy to tylko klientów w Polsce.

Zdjęcie: © Scania Polska

Jedzie się. Proszę nie przeszkadzać!

Dariusz Piernikarski

Dzięki uprzejmości Mercedes-Benz Trucks Polska otrzymaliśmy do dyspozycji na kilka dni ciągnik siodłowy Actros 1848 LS 4x2 Edition 2 z największą kabiną L GigaSpace. Pojazd ten jest wyposażony w systemy, które mają na celu zapewnienie jak najniższego zużycia paliwa, maksymalnego bezpieczeństwa jazdy i minimalnego zmęczenia kierowcy.



Artykuł ten nie będzie typowym opisem testu ciągnika z naczepą. Zamiast tego postanowiłem podzielić się wrażeniami, jakie zebrałem podczas prowadzenia samego „konia” na trasie liczącej w sumie niemal 450 km. Dodam, że obejmowała ona zarówno drogi ekspresowe, jak i stosunkowo wąskie i kręte drogi lokalne, w większości mające już 3-cyfrowe oznaczenia.

Po co więc taka relacja, skoro wspomniany Actros 1848 LS 4x2 Edition 2 to typowy, choć przygotowany w ekskluzywnej wersji, „wół roboczy” przystosowany do realizacji zadań w transporcie dalekobieżnym? Otóż Actros jest wyposażony w szereg zaawansowanych systemów wspomagających bezpieczeństwo czynne kierowcy i ułatwiających prowadzenie pojazdu. Wystarczy tylko wymienić system kamer zastępujących lusterka zewnętrzne MirrorCam, system hamowania awaryjnego Active Brake Assist (ABA 5) wykrywający pieszych czy system Active Drive Assist (ADA 2) do jazdy częściowo zautomatyzowanej (drugi poziom autonomii). I właśnie temu, jak te systemy pomagają w jeździe, poświęcona będzie ta relacja.

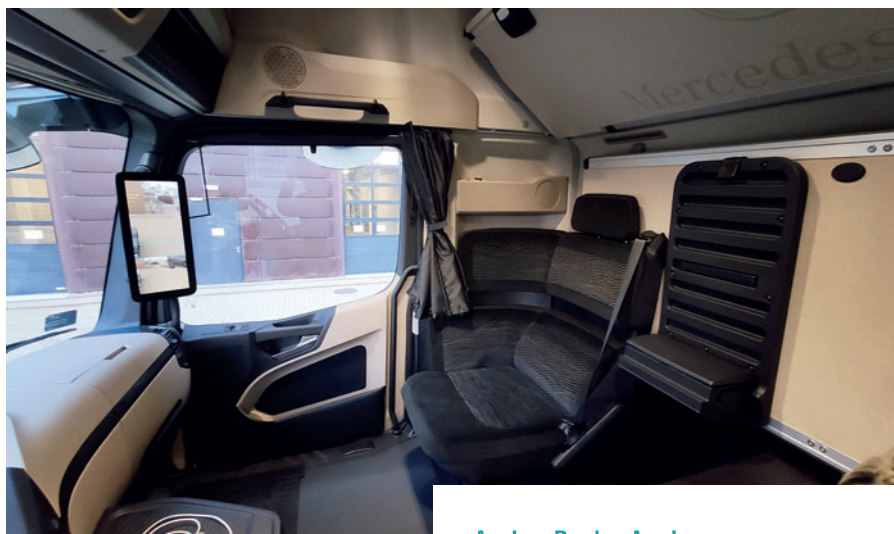
MirrorCam: wciąż kontrowersyjne?

Brak zewnętrznych lusterek bocznych – tę różnicę wychwyci nawet oko laika. Zamiast nich na wąskich ramionach obiektywy cyfrowych kamer. Mimo że system MirrorCam pojawił się ponad 4 lata temu i po drogach Europy jeździ już bardzo dużo tak wyposażonych Actrosów, to wciąż rozwiązanie to może stanowić temat do długich (i nie zawsze merytorycznych) dyskusji. Dowodem na słuszność decyzji producenta o wprowadzeniu tego rozwiązania jest to, że podobne znalazły się w wyposażeniu pojazdów oferowanych na europejskich rynkach przez niemal wszystkich pozostałych producentów samochodów ciężarowych.

Mercedes-Benz Actros 1848 LS 4x2 Edition 2 z kabiną L GigaSpace w satynowym kolorze „szarość kamienia księżycowego” to ekskluzywna, limitowana seria ciągników siodłowych przystosowanych do eksploatacji w transporcie dalekobieżnym

W 2022 r. dokonano jego modernizacji, m.in. skrócono ramiona i zastosowano lepsze wyświetlacze w kabinie. Oczywiście zachowano dotychczasowe zalety, np. tryb szerokokątny przy jeździe do tyłu, linie odległościowe na wyświetlaczu umożliwiające lepsze oszacowanie odległości od obiektów znajdujących się za pojazdem, funkcja obracania obrazu z kamery podczas pokonywania zakrętów czy funkcja monitorowania otoczenia po-

Kabina sypialna L GigaSpace wyposażona została w kącik mieszkalny SoloStar Concept z leżanką dolną podwieszoną w pozycji pionowej na tylnej ścianie kabiny. Leżanka górna – w standardowym położeniu



Active Brake Assist: hamowanie z rozważą

Testowany Actros 1848 LS 4x2 Edition 2 jest standardowo wyposażony w system awaryjnego hamowania Active Brake Assist (ABA 5) wykrywający pieszych. ABA 5 współpracuje z kombinacją systemów radarowych i kamer. W opisie tego rozwiązania czytamy, że jeśli zostanie wykryte ryzyko wypadku z pojazdem z przodu, nieruchomą przeszkodą lub pojazdem nadjeżdżającym z przeciwną, jadącym własnym pasem lub nagle zatrzymującym się, kierowca najpierw otrzymuje ostrzeżenie wizualne i dźwiękowe. Jeśli nie zareaguje odpowiednio, system może zainicjować częściowe hamowanie. Jeśli nadal istnieje ryzyko kolizji, ABA 5 przeprowadza automatyczne hamowanie awaryjne. W przypadku poruszających się ludzi graniczną prędkością jest 50 km/h.

Podczas jazdy nie zdecydowałem się, by sprawdzić, czy rzeczywiście jest to tak doskonale rozwiązanie. Kilkakrotnie jednak, gdy jechałem z wyłączonym tempomatem aktywnym, system upomniał mnie akustycznie i wizualnie migającą ikoną na tablicy wskaźników o tym, że powinienem zacząć hamować. Miałem poczucie, że mam coś w rodzaju anioła stróża, ale też i pełną świadomość tego, że celem wszystkich systemów asystujących Mercedes-Benz Trucks jest wspomaganie kierowcy w prowadzeniu pojazdu w granicach działania systemu i zgodnie z przepisami prawa. To na kierowcy spoczywa zawsze pełna odpowiedzialność za bezpieczne prowadzenie ciężarówki. No i banał: praw fizyki nie da się obejść. >



System MirrorCam w Actrosie to np. tryb szerokokątny przy jeździe do tyłu, linie odległościowe na wyświetlaczu umożliwiające lepsze oszacowanie odległości od obiektów za pojazdem, obracanie obrazu z kamery podczas pokonywania zakrętów czy monitorowanie otoczenia pojazdu w czasie odpoczynku

jazdu w czasie odpoczynku. Wypada mi żałować, że nasz pojazd testowy był wyposażony w system pierwszej generacji.

Nie było to moje pierwsze spotkanie z systemem MirrorCam i niezmiennie mam o nim bardzo pozytywne opinie. Korzystanie z wyświetlaczy zastępujących lusterka nie wymaga niemal żadnej aklimatyzacji – już po kilkunastu przejechanych kilometrach przyzwyczajam się do nieco innej prezentacji otoczenia na wyświetlaczach niż w zwykłych lusterkach zewnętrznych. Kamery są umieszczone wysoko, więc mam całkowicie wolny widok z bocznych okien, szczególnie po prawej stronie – jest to przede wszystkim realny zysk zwią-

zany z bezpieczeństwem, zwłaszcza podczas manewrowania. Nawet ulewny deszcz (a taki spotkał mnie na trasie) nie pogarsza jakości obrazu transmitowanego przez kamery, obserwacja otoczenia podczas jazdy po zmroku również nie narażała mi na problemy. OK, można by mieć zastrzeżenia do tonacji barwnej, kontrastu i nasycenia obrazu na wyświetlaczach, ale te właściwości zostały mocno poprawione w systemie MirrorCam drugiej generacji. W nocy, bez odsuwania zasłon, można podejrzeć otoczenie wokół samochodu (sprawdziłem na parkingu) – obraz otoczenia był czytelny nawet przy słabym oświetleniu.

> PPC: wie, jak jechać

Omawiając systemy wspomagające w Actrosie, nie można pominąć inteligentnego tempomatu i systemu kontroli skrzyni biegów Predictive Powertrain Control (PPC). System uwzględnia topografię trasy, układ dróg i znaki drogowe. W ten sposób można uniknąć niepotrzebnego hamowania, przyspieszania i zmiany biegów. Dzięki systemowi PPC ciągnik zużywa mniej oleju napędowego na autostradach i drogach szybkiego ruchu (do 3% wg producenta), a w ruchu międzymiastowym jest to nawet do 5% mniej niż pojazdy, które nie są wyposażone w ten system. W temat oszczędności paliwa wpisuje się również udoskonalony asystent stylu jazdy Eco Support, który wspiera kierowcę w jak najbardziej ekonomicznej jeździe.

Po włączeniu zapłonu i zalogowaniu w tachografie karty kierowcy pojawiają się na ekranie ostatnio ustawione podstawowe wartości systemu PPC. Są ustawienia zarówno histerezy prędkości górnej (przekroczenie), jak również dolnej (zmniejszenie prędkości). Można też ustawić tolerancję „wahnięcia” prędkości, które występuje zazwyczaj na końcach długich zjazdów. O bieżących ustawieniach systemu PPC informuje na wyświetlaczu bardzo przejrzysta grafika gór, dolin, zakrętów i znaków drogowych.

„Bawiąc się” ustawieniami systemów, doszedłem do krzywej regulacji uwzględniającej ronda i ograniczenia prędkości. Mówimy w tym przypadku o tzw. programie międzymiastowym „Interurban”, według którego działać będzie system PPC. Można było wybrać jeden z 5 pozio-

mów prędkości pokonywania zakrętów. Również na 5 poziomach można ustawić zachowanie pojazdu podczas toczenia, np. przed rondem, przed skrzyżowaniem lub przed wjazdem do obszaru zabudowanego. Postanowiłem nie eksperymentować i pozostałem przy ustawieniach domyślnych.

W zakresie sterowania pracą silnika, skrzyni biegów i tempomatu do wyboru mamy 3 programy jazdy: Automatyczny (standardowy), A-Economy oraz A-Economy Plus. Program A-Economy ma sprzyjać niskiemu spalaniu, jeszcze bardziej ekonomiczny ma być program A-Economy Plus. Prędkość maksymalna jest w nim ograniczona do 82 km/h, a tempomat wolniej rozpędza samochód po pokonaniu wzniesienia, na którym prędkość jazdy uległa zmniejszeniu. Muszę przyznać, że jazda po ekspresówce lub autostradzie z programem A-Economy Plus początko-

wo mnie niecierpliwiła. Bycie wyprzedzanym przez większość ciężarówek trzeba zaakceptować, ale przecież czego się nie robi dla ekonomiki paliwowej.

Podczas jazdy starałem się jak najwięcej korzystać z pomocy PPC. W zależności od sytuacji na trasie system PPC decydował, jaki stopień zmniejszenia prędkości jest odpowiedni w danym momencie. Mając ustawioną prędkość na 70 km/h, przy dojeżdżaniu do znaku oznaczającego obszar zabudowany w dość radykalny sposób następowało zmniejszenie prędkości do prawidłowych 50 km/h, co oczywiście mogło być denerwujące – choć było zgodne z prawem. Po wyjściu z obszaru zabudowanego następował powrót do poprzednio ustawionej prędkości. Zatem chcąc jechać szybciej, za każdym razem musiałem samemu zwiększyć prędkość. Kto jednak podczas jazdy akceptuje limity prawne i nie znajduje się



Dzięki systemowi PPC ciągnik zużywa mniej oleju napędowego na autostradach i drogach szybkiego ruchu (do 3% wg producenta), a w ruchu międzymiastowym jest to nawet do 5% mniej niż pojazdy, które nie są wyposażone w ten system. W temat oszczędności paliwa wpisuje się również udoskonalony asystent stylu jazdy Eco Support, który wspiera kierowcę w jak najbardziej ekonomicznej jeździe

Actros 1848 LS 4x2 Edition 2

Mercedes-Benz Actros 1848 LS 4x2 Edition 2 z kabiną L GigaSpace to ekskluzywna, limitowana seria ciągników siodłowych przystosowanych do eksploatacji w transporcie dalekobieżnym. Pojazdy te z zewnątrz otrzymały wiele ciekawych detali (facelift Exterior Line) podnoszących atrakcyjność wyglądu, m.in. pełne boczne międzyosiowe osłony aerodynamiczne, lakierowane stopnie, zderzak i felgi z gwiazdami Mercedesa, chromowane osłony wsporników kamer systemu MirrorCam. Wykończenie i wyposażenie wnętrza również pomyślano tak, aby maksymalnie zwiększyć komfort pracy i odpoczynku kierowcy (Pakiety Chrom, Climate, Stowage).

Actros 1848 LS 4x2 Edition 2 jest napędzany silnikiem OM 471 Euro VI E rozwijającym moc maksymalną 350 kW (476 KM), maksymalny moment obrotowy 2300 Nm osiągany jest przy 1100 obr/min. Za sterowanie pracą automatyzowanej skrzyni biegów G 281-12 o 12 przełożeniach odpowiada system PowerShift 3, rozpiętość przełożeń to 14,93:1,0. Przełożenie przekładni głównej wynosi 2,41:1, ma ona również blokadę mechanizmu różnicowego. Sterowanie pracą skrzyni biegów wspomagane jest przez system Predictive Powertrain Control PPC odczytujący na podstawie lokalizacji pojazdu (GPS) bieżącą topografię drogi. Wspomaganie hamowania zapewnia hamulec silnikowy o wysokiej mocy.

Oś przednia ma nośność 7,5 t, oś tylna – 13 t, rozstaw osi to 3700 mm, pojazd gotowy do jazdy ważył 8219 kg. Zastosowano fabryczny 2-calowy sprzęg siodłowy SAF GF SK-S (wysokość 150 mm) na płycie montażowej 12 mm. Właściwe skonfigurowanie ciągnika z naczepą oraz rozmieszczenie przewożonego ładunku wspomaga układ pomiaru nacisków na osie. Aluminiowy zbiornik paliwa o pojemności 720 l zamocowany był po lewej stronie pojazdu, obok znajdował się zbiornik AdBlue o pojemności 75 l, z prawej strony umieszczono dodatkowy zbiornik paliwa o pojemności 430 l.

np. pod presją czasu, mógłby jechać w dużej mierze bez naciskania przycisków i jakiegokolwiek ingerencji w działanie systemu.

Active Drive Assist: pochwała przewidywania

Opcjonalny system Active Drive Assist (ADA) w określonych warunkach aktywnie wspiera kierowcę we wzdużnym i poprzecznym prowadzeniu zestawu oraz potrafi w sposób zautomatyzowany utrzymywać odstęp, przyspieszać i skręcać, o ile spełnione są niezbędne warunki, np. wystarczający promień zakrętu czy wyraźnie widoczne poziome oznaczenia pasa ruchu.

Jadąc, próbowałem oczywiście sprawdzić możliwości, jakie daje system ADA, i zweryfikować to, czy rzeczywiście samochód jest w stanie prowadzić niemal samodzielną jazdę. Aktywny układ kierowniczy utrzymywał pojazd w osi pasa, także na bardziej łagodnych łukach.

Kilka razy przekonałem się jednak, że nie można bezgranicznie wierzyć skuteczności systemu ADA. Gdy droga nie-

spodziewanie ulegała zwiężeniu, linie stawały się nieczytelne lub pokonywały właśnie zakręt był zbyt ciasny, wtedy system domagał się przejścia kontroli nad kierownicą.

0 krok od jazdy autonomicznej

Jadąc nowym Actrosem, mogłem doświadczyć przedsmaku jazdy autonomicznej. Bez wątplenia w systemie aktywnego wspomagania jazdy ADA wykorzystano wiele innowacyjnych rozwiązań. Podstawą jest tu zautomatyzowane prowadzenie wzdużne pojazdu w stylu klasycznego tempomatu adaptacyjnego (ACC). ADA radzi sobie jeszcze lepiej, gdy działa ze wsparciem aktywnego tempomatu i systemu PPC. Niestety, system PPC nie był aktywny na całej długości trasy, a jedynie na jej niektórych – chyba bardziej uczęszczanych – odcinkach.

Jazda z włączonym systemem PPC daje dodatkową premię: dzięki znajomości konfiguracji zakrętów i promieni łuków drogi dane te są brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o przyspieszaniu i zwalnianiu, zmianie biegów, użyciu

funkcji Ecoroll i zwalniacza. Tym samym możemy liczyć na to, że uzyskamy najniższe z możliwych w danych warunkach zużycie paliwa. PPC możemy uznać śmiało za nauczyciela jazdy ekonomicznej.

Kierowca musi jednak co pewien czas potwierdzać swoje czynne zaangażowanie w kierowanie pojazdem. W przypadku Actrosa z aktywowanym ADA oznaczało to, że musiałem nieustannie „kontrować” układ kierowniczy, który niejako „sprawdzał” mnie, wykonując delikatne ruchy kierownicą. Jeśli przez pewien czas nie wygeneruje się żadnego impulsu na kierownicy, system przypomina o konieczności świadomego trzymania rąk na kierownicy – najpierw jest to ostrzeżenie na wyświetlaczu, potem pojawia się ostrzeżenie akustyczne o rosnącej intensywności. To potrafi być denerwujące... Finałnie przy braku reakcji system ma spowodować zmniejszenie prędkości jazdy, zjazd na pobocze i zatrzymanie pojazdu na światłach awaryjnych. Tego jednak nie sprawdziłem.

Zdjęcia: © D. Piernikarski

reklama

HWEWA
wyłączny dystrybutor
żurawi Fassi w Polsce

**Dziesiątki
modeli
dostępnych
od ręki**

**Krótkie terminy
realizacji**

Sprawdź:
zurawie.hwewa.com

Pomorze: 662 275 477
Wielkopolska: 606 777 502
Dolny Śląsk: 602 398 466
Warmia i Mazury: 602 836 688
Polska Centralna: 882 017 673

Śląsk i Małopolska: 604 590 035
Podlasie: 660 715 957
Lubelszczyzna: 604 157 748
Podkarpackie: 604 157 869

Dom wyjątkowych ludzi i marek

Jak Iveco Poland radziło sobie w roku 2022 z niełatwą sytuacją rynkową? Jakie są plany firmy na rok bieżący? Rozmawiamy o tym z Danielem Wolszczakiem, dyrektorem generalnym spółki Iveco Poland.

„Samochody Specjalne”: W samochodach lekkich rozłożyście konkurencję na łopatki. Gratulacje!

Daniel Wolszczak: Tak, w samochodach lekkich odnieśliśmy duży sukces. Jesteśmy bardzo zadowoleni z tego, co udało się nam osiągnąć. Dostarczyliśmy historycznie największą liczbę pojazdów Daily, było to blisko 8500 szt. Jest to również nasz najlepszy wynik w historii Iveco Poland, jeśli chodzi o udziały w rynku. W gamie lekkiej, czyli od 3,5 t do 7,2 t dmc, jest to niemal 23%. Byłoby tych pojazdów jeszcze więcej, gdyby nie przesunięcia produkcyjne. Warto też dodać, że Iveco zanotowało wzrost poziomu sprzedaży zdecydowanie wyższy niż średnia w tym segmencie.

W pojazdach ciężkich już nie było tak dobrze. Czy w dalszym ciągu główną przyczyną były wysokie ceny gazu zniechęcające do zakupu pojazdów zasilanych tym paliwem?

W segmencie ciężkim odnotowaliśmy spadek sprzedaży, który był spowodowany sytuacją związaną z rynkowymi cenami gazu. Szacujemy, że gdyby nie nagła zmiana sytuacji geopolitycznej i wzrost cen gazu, to moglibyśmy dostarczyć podobną ilość jak w roku poprzednim. Ogółem rynek rejestracji samochodów gazowych w 2022 r. spadł o 70%.

Obecnie ceny gazu ziemnego na giełdzie holenderskiej TTF kształtują się na poziomie ok. 50–60 euro za 1 MWh. Można powiedzieć, że wróciliśmy do cen sprzed wybuchu wojny. Jest to pozytywny sygnał i jestem przekonany, że popyt na pojazdy gazowe wróci, ponieważ od strony



Daniel Wolszczak
dyrektor generalny
spółki Iveco Poland

TCO ponownie zaczyna się to opłacać. Jest to także rozwiązanie ekonomiczne i ekologiczne, dające firmom transportowym przewagę w wyborze u operatorów logistycznych stawiających na zrównoważony transport. Jestem przekonany, że klienci ponownie nabiorą zaufania do tego rozwiązania.

Najważniejsze działania w roku ubiegłym to...?

W roku 2022 jednym z najważniejszych wydarzeń globalnych dla Iveco była bez wątpienia premiera eDaily, elektrycznego brata naszego popularnego modelu oraz pokazane na targach IAA w Hanowerze pojazdy Nikola Tre – w wersji BEV oraz premierowy FCEV. W Polsce koncentrujemy się na dostarczaniu naszym klientom wydajnych i zrównoważonych rozwiązań transportowych, co tak naprawdę robimy od lat. Propagujemy usługi telematyczne, promujemy aktywnie korzyści, jakie przynosi ich wykorzystanie. Szkolimy klientów i pomagamy redukować zużycie paliwa. Rozwijamy też naszą sieć dealerską. W 2022 r. nasz autoryzowany dealer – firma Siltruck – otworzył nowy

serwis w Żorach, wiosną pojawił się nowy obiekt firmy STC w Lipinach k. Pilzna, w lutym tego roku planowane jest otwarcie nowego punktu Uni-Truck w Legnicy, a nowy obiekt firmy Tirmet w Siedlcach jest na ukończeniu. Jak widać, nasi partnerzy biznesowi inwestują.

Co się zapowiada w roku bieżącym?

Wchodzimy w rok 2023 z solidnym portfelem zamówień ze strony klientów. Nie obserwujemy też wycofywania się klientów pomimo napiętej sytuacji politycznej. Na razie wypada nam trzymać kciuki, aby się nic dziwnego, nieprzewidzianego nie wydarzyło. Z drugiej strony obserwujemy spadek dynamiki zamówień. Od bicie rynku po pandemię już nastąpiło, teraz następuje wyhamowanie.

Myszę, że w bieżącym roku nasz wynik w segmencie ciężkim będzie bardzo dobry. Spodziewam się, że dostarczymy co najmniej 2 razy więcej pojazdów niż w 2022 r. Jest to bardzo pozytywna perspektywa. Naszym celem w tym roku jest przekroczenie poziomu 10 000 rejestracji w pełnej gamie pojazdów użytkowych, utrzymanie dominującej pozycji w segmencie lekkim oraz jak najlepsze wyniki w pozostałych segmentach. Będzie to możliwe do zrealizowania pod warunkiem, że nie nastąpią nieprzewidziane okoliczności. Z pewnością będziemy aktywni w obszarze zrównoważonego transportu, w tym w szczególności elektromobilności z modelami eDaily oraz Nikola Tre. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski
Zdjęcia: Iveco Poland

„Samochody Specjalne”: Ford Trucks radzi sobie na polskim rynku imponująco, zwiększa sprzedaż i agresywnie zdobywa udziały rynkowe.

Wojciech Kopiel: W 2022 r. dostarczyliśmy 662 pojazdy Ford Trucks. Nasza dostępność pojazdów była mniejsza niż zakładaliśmy, choć w porównaniu z konkurencją utrzymywaliśmy dobre terminy dostaw. Z powodu opóźnień produkcyjnych nie udało się nam dostarczyć ok. 200 samochodów zamówionych na 2022 r.

W sprzedaży Ford Trucks Polska dominuje ciągnik F-MAX?

Ford F-MAX to ok. 98% naszej sprzedaży. Wynika to ze specyfiki naszego rynku, na którym dominuje transport dalekobieżny, a więc występują większe zapotrzebowanie na ciągniki siodłowe. W takich realiach sytuacja gospodarcza na rynku polskim nie ma decydującego wpływu na poziom zamówień. Dopóki w takich krajach jak Niemcy, Francja czy Hiszpania sytuacja gospodarcza będzie dobra, nasz transport międzynarodowy będzie się rozwijał, a zapotrzebowanie na ciągniki pozostanie na wysokim poziomie.

Podwozia Ford Legacy cieszyły się niewielkim powodzeniem, przede wszystkim ze względu na małą intensywność inwestycji w sektorze budowlanym wynikającą z braku funduszy inwestycyjnych.

Co jest kluczem do sukcesu Ford Trucks w Polsce?

Nasz sukces jest wypadkową wielu czynników. F-MAX to pojazd optymalnie skonfigurowany – jakość, którą oferuje jest adekwatna do ceny. Ciągnik jest komfortowy dla kierowcy, oferuje wiele udogodnień, a dobre spalanie oraz niewielka awaryjność auta sprawia, iż jest bardzo atrakcyjny dla klientów. Jak zdecydować się na pierwszy pojazd, to często wracają po kolejne.

Klienci kupują samochody w sposób świadomy, zwracając uwagę na sieć serwisową oraz dostępność części zamiennych. W Polsce ciężarówki Ford obsługuje 12 specjalistycznych serwisów Q-Service Truck. Nie bez znaczenia było także rozszerzenie współpracy przez Ford Trucks

Ford Trucks: jesteśmy już znani i chcemy dostarczać więcej

Jak wyglądała sprzedaż samochodów ciężarowych marki Ford Trucks? Jakie są perspektywy na rok bieżący?

To tematy, o których rozmawiamy z Wojciechem Kopielem, dyrektorem zarządzającym Q-Service Truck, będącego na terenie Polski wyłącznym importerem ciężarówek Ford Trucks.



Wojciech Kopiel

dyrektor zarządzający Q-Service Truck
– wyłącznego importera ciężarówek
Ford Trucks w Polsce

z kolejnymi krajami europejskimi m.in. z Niemcami oraz Francją. Obecnie posiadamy punkty serwisowe w całej Europie Zachodniej. Ford Trucks na terenie Unii Europejskiej ma już umowy z importerami, którzy sami organizują swoją sieć serwisową.

Czy wraz ze wzrostem liczby ciężarówek Ford na polskich drogach gęstość sieci będzie rosła?

Gęstość sieci jest wypadkową ze sprzedaży pojazdów. Będąc spółką zrzeszoną w grupie Inter Cars posiadamy dużą bazę wyspecjalizowanych serwisów. Po podpisaniu umowy z Ford Trucks w krótkim czasie byliśmy w stanie uruchomić 12 autoryzowanych punktów serwisowych. Wśród nich 8 prowadzi również sprzedaż pojazdów.

Uzupełniamy naszą sieć o miejsca w obszarach, gdzie nasze samochody się dobrze sprzedają. Na przykład w okolicach Warszawy działają już dwa serwisy – jeden w Czosnowie prowadzony przez importera, a drugi koło Grójca firmy AUTOMAX. Otwierać będziemy też kolejne serwisy w miejscach, które nas interesują, bo wciąż są tzw. białe plamy. W 2023 r. uruchomimy drugi serwis na Śląsku, będziemy też otwierać serwisy w pobliżu granicy z Niemcami. Wszędzie tam, gdzie pojawiają się nasze ciężarówki.

Jak oceniać należy potencjał Ford Trucks w Polsce w roku bieżącym?

Nie ma przestoju, sprzęt nadal się sprzedaje, a pojazdy nie stoją na placu. Pierwszy kwartał 2023 r. dla Ford Trucks w Polsce wygląda dobrze, potem zobaczymy, jaka będzie sytuacja na rynku. Myślę, że w bieżącym roku powinniśmy dostarczyć na rynek polski ok. 1100 ciężarówek i taką liczbę zadeklarowaliśmy w fabryce. Ford jest w Polsce krótko i z naszego punktu widzenia problemem jest więc brak samochodów używanych i to, że wciąż nie mamy wystarczającej bazy klientów, którzy po prostu regularnie dokonywaliby modernizacji flot, znając już dobrze nasze samochody. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski

„Samochody Specjalne”: Renault Trucks Polska uzyskało w roku 2022 bardzo dobre wyniki. Co było podstawą tego sukcesu? Valery Muyard: Na to pytanie nie ma prostej odpowiedzi. Na nasz sukces złożyło się kilka czynników. Przede wszystkim największą zasługę w tym ma nasz zespół. Od kilku lat pracujemy w zgranym, silnie zmotywowanym zespole, oddanym marce Renault Trucks. Mamy dobrą sieć partnerów – choć jest to sieć mieszana, to wszyscy w niej pracujący swoją przyszłość wiążą z Renault Trucks.

Na bardzo dobrym poziomie znajduje się również nasza obsługa klienta, co potwierdzają badania. Mamy dobry serwis i zespół odpowiadający za sprzedaż. No i jest oczywiście produkt, który w ostatnim okresie został udoskonalony. Wystąpiły pewne problemy z dostawami, nie udało się nam pozbyć opóźnień, ale sturaliśmy się utrzymać wysoki poziom obsługi i oferować terminy dostaw na akceptowalnym poziomie.

Wzmocnienie pozycji Renault Trucks w Polsce obserwujemy już od kilku lat, ale w ciągu ostatnich dwóch proces ten nabrał dużego przyspieszenia. Co takiego się wydarzyło?

Z mojego punktu widzenia kluczową sprawą jest tu sposób myślenia. Zespół Renault Trucks Polska w którymś momencie uwierzył w przyszłość. Obecnie nasi partnerzy przychodzą do mnie, mówiąc: chcę inwestować, chcę rozwijać moją działalność. Widzą wzmocnienie marki, dostrzegają swoje szanse biznesowe, Renault Trucks stanowi znaczną część ich biznesu. Pojawiają się również tacy, którzy chcieliby zacząć swoją przygodę z Renault Trucks.

Tak, zmienił się stan umysłu ludzi pracujących w naszej sieci. Także zespół pracujący w polskiej centrali jest silnie zmotywowany. Mam wrażenie, że wstając rano, chętnie idą do pracy, aby mieć swój udział we wzmacnianiu pozycji marki, dla której pracują.



Valery Muyard
prezes spółki
Renault Trucks Polska

Renault Trucks to stan umysłu

Valery Muyard, prezes spółki Renault Trucks Polska, podsumowuje ubiegłoroczne wydarzenia w swojej firmie.

Wśród klientów Renault Trucks w Polsce dominują raczej małe i średnie firmy transportowe. Czy to znaczy, że łatwiej było Wam zaspokajać ich potrzeby, ponieważ z reguły tacy klienci nie składali dużych zamówień?

Mamy wielu klientów, którzy dysponują flotami liczącymi ponad 100 pojazdów. Musieliśmy ograniczyć liczbę ciężarówek, które mogły być zamówione przez jednego klienta. Przyjęliśmy założenie, że bardziej zależy nam na poprawie wizerunku marki, chcieliśmy się również stać bardziej widocznymi wśród nowych klientów. Założyliśmy, że limitując do 20 szt. składane przez nich zamówienia, nie zniechęcimy naszych stałych klientów, którzy są zadowoleni z pojazdów Renault. Oczywiście nie byli zbyt szczęśliwi, ale musieliśmy to zrobić, dawało to nam możliwość poszerzenia kręgu odbiorców i zdobycia nowych. To, że ogólnie pojazdów na rynku brakowało, pozwoliło nam dotrzeć do tych nowych odbiorców.

Główne cele Renault Trucks w 2023 r. to? To kontynuowanie dotychczasowych działań: dalsza poprawa poziomu zadowolenia klienta i wynikająca z tego poprawa wizerunku marki oraz pozyskiwanie nowych klientów. Będziemy również nadal dążyć do tego, aby sprzedawać ciężarówki wysokiej klasy w topowych specyfikacjach i z bogatym wyposażeniem. Nie zapomniemy również o sprzedaży podwozi klientom działającym w transporcie regionalnym. Zatem nic szczególnie nowego w stosunku do tego, co robiliśmy dotychczas.

Ważnym zadaniem będzie również zwiększenie sprzedaży samochodów ciężarowych z napędem elektrycznym. W 2022 r. przekazaliśmy klientom 3 elektryczne śmieciarki, chcemy też, aby w tym roku elektryków było więcej.

Czyli chcecie być w czołówce importerów wspierających transformację branży transportowej w kierunku elektromobilności. Tak, gdy ona nabierze tempa, chcemy już być dobrze rozpoznawalni jako producent oferujący takie pojazdy. W tym roku rozpocznie się seryjna produkcja elektrycznej gamy T i C – to nam pomoże. Na razie całkowita sprzedaż ciężarowych elektryków w Polsce to kilka sztuk rocznie, ale to się zmieni. Wystarczy popatrzeć na elektryczne samochody dostawcze – w tym segmencie mamy naszego elektrycznego Mastera.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski
Zdjęcia: © Renault Trucks Polska



Renault Trucks K 6×6 Heavy:

Krzysztof Świercz

gdy możliwości idą w parze z efektywnością

Jak istotna jest konfiguracja osi pojazdu używanego w transporcie drewna, wie każdy jego użytkownik. Wiedział to właściciel nowego modelu z napędem na wszystkie osie, czyli Renault Trucks K 6×6 Heavy z zabudową na ławach do przewozu drewna stosowego Hydrofast oraz żurawiem hydraulicznym V-KRAN V13 7.9 montowanym na tylnym zwisie.



Na pierwszy rzut oka podwozie nie różni się niczym od innych podobnych pojazdów Renault Trucks serii K, które w coraz większej liczbie dołączają do flot firm zajmujących się transportem drewna. Jednak wprawne oko zdoła wychwycić wał napędowy łączący przednią oś pojazdu ze skrzynią rozdzielczą. Jeszcze wprawniejszy obserwator zauważy, że pojazd jest wyższy i ma o prawie 10 cm większy prześwit. To jednoznacznie wskazuje na wersję, która nie boi się najtrudniejszych wyzwań – konfigurację osi 6×6. >

> To, co jeszcze różni podwozie z napędem 6×6 względem wersji 6×4, jest ukryte w środku. Co prawda silnik używany do napędu tego potwora to 13-litrowy wariant o mocy 520 KM znany z wersji 6×4, ale skrzynia biegów to niespotykany w innych pojazdach 14-biegowy wariant skrzyni Optidriver z dwoma biegami pełzającymi. Jest to przekładnia wykorzystywana tylko w tych pojazdach Renault Trucks, w których napęd jest przekazywany na wszystkie koła. Bazą do jej stworzenia była skrzynia 12-biegowa, która została wzbogacona w dodatkowy moduł Xtended zapewniający 2 dodatkowe biegi pełzające o przełożeniu 32,04 oraz 19,38. Uzupełnieniem jest najwyższy bieg w formie nadbiegu

(przełożenie 0,79), dzięki czemu kierowca otrzymuje niezwykle szeroki zakres przełożeń. Takie rozwiązanie zapewnia dobrą mobilność w terenie, małą prędkość ułatwiającą manewrowanie oraz niskie zużycie paliwa podczas jazdy po drogach utwardzonych.

Kolejną różnicą w stosunku do specyfikacji pojazdów 6×4 jest zawieszenie tylnego wózka. W prezentowanym pojeździe zastosowano zawieszenie o nośności 32 t wykorzystujące resory eliptyczne z amortyzatorami – taka konstrukcja umożliwia zwiększony techniczny nacisk na tylne osie, dzięki czemu auto jest zdolne przewieźć większą masę ładunku bez ryzyka uszkodzenia. Jest to o tyle ważne, że na tylnym zwisie pojazdu jest

zamontowany żuraw V-KRAN. Co prawda jest to żuraw bez zabudowanej kabiny dla operatora, ale wciąż jego masa dość znacznie obciąża tylne osie pojazdu.

W ślad za wytrzymałym zawieszeniem zmianie uległy także tylne mosty – są to mocniejsze warianty łączone z wózkami tylnymi o najwyższej nośności. Każdy z nich jest wyposażony w zwolnice oraz blokady mechanizmów różnicowych zarówno międzyosiowego, jak i międzykołowego w każdej z osi.

Skoro już mowa o blokadach mechanizmów napędowych, to warto zaznaczyć, że te zamontowane w tylnym moście to nie jedyne blokady obecne w tym pojeździe. Przy konfiguracji osi 6×6 model Renault Trucks K ma także blokadę mechanizmu różnicowego przedniej osi oraz skrzynię rozdzielczą ze sprzęgłem kłowym sterowaną pneumatycznie, umożliwiającą dołączenie napędu tejże osi. Po włączeniu wszystkich blokad koła obracają się z tą samą prędkością, a napęd



jest rozdzielany w równym stopniu na każde z nich. Do załączania blokad w odpowiedniej sekwencji służy obrotowy przełącznik zamontowany w centralnej części deski rozdzielczej. Poprzez jego obracanie zgodnie z ruchem wskazówek zegara można załączyć poszczególne blokady w następującej kolejności: blokada międzymostowa osi 2. i 3. – dołączenie napędu 1. osi – blokada międzykołowa osi 2. i 3. – blokada międzykołowa osi 1. Dzięki takiemu rozwiązaniu unika się pomyłek przy załączaniu poszczególnych blokad, dodatkowo komputer nadzorujący ich pracę może uniemożliwić załączenie blokady, gdy wymagane warunki nie są spełnione, jak np. prędkość poniżej 30 km/h, pozwalająca na załączenie napędu 1. osi.

Przełożenie tylnego mostu wynosi 3,61. W połączeniu z nadbiegiem taka wartość pozwala uzyskać obroty wału korbowego na poziomie 1300 obr/min przy 90 km/h. Maksymalny moment obrotowy silnika jest uzyskiwany w zakresie 1000–1430 obr/min. To oznacza, że podczas jazdy po drogach utwardzonych w całym zakresie prędkości wskazówka obro-

tomierza będzie znajdować się w swym „zielonym polu”, czyli w najbardziej ekonomicznym zakresie prędkości obrotowych silnika, a jednocześnie najbardziej wydajnym pod względem rozwijanego momentu obrotowego. Oczywiście jeśli zachodzi taka potrzeba, np. w terenie, auto potrafi zredukować biegi, korzystając z trybu POWER i wykorzystać pełną moc 520 KM dostępną od 1430 do 1800 obr/min. Dzięki takiej charakterystyce napędu pojazd jest w stanie osiągać zadowalające wyniki spalania w czasie transportu po drogach utwardzonych oraz zachować szczególne własności terenowe w wymagającym terenie, gdzie zazwyczaj odbywa się załadunek.

Zabudowa firmy Hydrofast wspiera się na aluminiowej ramie oraz aluminiowej ścianie przedniej. Ściana jest na tyle solidna, żeby skutecznie chronić kabinę pojazdu przed uszkodzeniami w czasie załadunku, a jednocześnie na tyle lekka, aby nie zwiększać niepotrzebnie masy pojazdu. Od razu rzucają się w oczy 4 ławy renomowanej firmy EXTE serii D5, które mogą być dowolnie ustawiane w zależności od potrzeb. Swoistą „bizuterię” tej

zabudowy stanowi oświetlenie obrysowe LED, a także wiele dodatków ze stali nierdzewnej wykonywanych przez Hydrofast zgodnie z życzeniem klienta.

Na tylnym zwisie podwozia zamontowano żuraw marki V-KRAN model V13 7.9 wyprodukowany w 2012 r., który został poddany pełnej regeneracji w firmie Hydrofast. Żuraw jest obsługiwany przez rozdzielacz Olsberg LS sterowany manualnie, w wyposażeniu znajduje się również chłodnica oleju oraz chwytak z rotatorem dostosowany do pracy z drewnem stosowym. Całości dopełnia pompa Bosch REXROTH 107 LS umożliwiająca sterowanie żurawiem w sposób płynny i precyzyjny.

Opisany model Renault Trucks K 6×6 Heavy to przykład precyzyjnego skonfigurowania pojazdu, mającego na celu poprawę własności jezdnych i trakcyjnych pojazdu przy minimalnym wzroście kosztów z tytułu dodatkowego napędu. W przypadku zastosowania takiego jak transport drewna zwróci się to w codziennym użytkowaniu.

Zdjęcia: © Renault Trucks Polska

reklama

HYDROFAST

Niezawodny partner w pracach leśnych

zabudowy
przyczepy do transportu drewna
żurawie

ul. Przędzalniana 8; 15-688 Białystok
+ 48 606 280 585; + 48 793 700 914

www.hydrofast.pl

hydrofast@hydrofast.pl

Uniwersalność, wytrzymałość i efektowny wygląd w jednym

Katarzyna Biskupska

Czy można tak skonfigurować pojazd do transportu leśnego, by był wytrzymały, uniwersalny i mógł przewieźć drewno o długości do 21 m, a do tego był efektownie stuningowany? Można. Prezentujemy pojazd Renault Trucks C520 6×4 z zabudową Hydrofast należącą do firmy Devdrew Dawid Ziewiec.

Początki firmy Devdrew to rok 2015, działalność tartaku i 2 pojazdy do transportu drewna. Aktualnie flota liczy już 11 pojazdów leśnych, a wśród nich najnowszy nabytek – Renault Trucks C520 6×4 z zabudową Hydrofast, żurawiem z kabiną LS i naczepą DOLL LOGO 21 z ławami ExTe. Zestaw wyposażony jest w felgi z kutego aluminium Alcoa Wheels Dura-Bright – jak zresztą większość floty Devdrew. Zapytaliśmy właściciela o specyfikę tej zabudowy.

Skąd pomysł, by zamówić taką naczepę, a nie zabudowę kłonicową z przyczepą? David Ziewiec: Głównie ze względu na uniwersalność naczepy. Jak wjeżdżam do lasu, mogę zabrać wszystko. Przewiozę krótkie kłody od 2,5 m, a po rozsunięciu naczepy również dłużycę do 21 m. Ten pojazd jest bardziej uniwersalny niż zabudowa z przyczepą. W dodatku zastosowane zawieszenie pneumatyczne umożliwi podniesienie podwozia i spokojny wjazd do lasu. Ta renówka wjedzie w każdy teren.

Jakie są możliwości tej naczepy po rozsunięciu?

Naczepa w stanie złożonym ma 10,8 m i w takiej konfiguracji będziemy wozić kłody 2×5 m, tak najlepiej. Natomiast po maksymalnym rozsunięciu do 16 m przewieziemy drewno o długości do 21 m. Gdy wozimy drewno w Niemczech, tam przepisy pozwalają, po wykupieniu licencji, by drewno wystawało jeszcze 5 m poza naczepę. W Polsce przepisy nie pozwalają na taki załadunek.

Jak pokonać tym pojazdem ronda i zakręty?

Jeszcze prościej niż przyczepą 2-osową. Hydrauliczne sterowanie obrotnicą osi sprawia, że naczepa szybko reaguje na skręt ciągnika. W praktyce wygląda to następująco: tak jak skręcimy przednim kołem, tak nam pojedzie pierwsza oś naczepy, bo jest skręcana z siodła hydraulicznie. Nie zachodzi na skręcie i nawet jeśli drewno wystaje poza naczepę, to musimy tylko uważać, by nie „skosić” czegoś z lewej strony, gdy skręcamy w prawo.

Uniwersalność pojazdu to też kabina.

Tak, kabina przystosowana jest do transportu długodystansowego. Jest wygodna do jazdy, bo ma np. wentylowane fotele Recaro i nową kolumnę kierownicy oraz ma wyposażenie takie, by kierowca się pomieścił, gdy pojedzie w trasę np. na 2 tygodnie do Niemiec. Jest więc mnóstwo szafek – nawet zamiast górnej leżanki, jest też telewizor, mikrofalówka, klimatyzacja postojowa.

Całość robi wrażenie: hydraulicznie rozsuwana naczepa, żuraw z kabiną.

Tak, za kabiną pojazdu zainstalowany jest żuraw hydrauliczny z kabiną i faktycznie to rzadko spotykane, by pojazd do dłużycy został wyposażony w taki sprzęt. Ale to tylko na plus – oznacza lepszą widoczność dla kierowcy podczas za- i rozładunku, a w zimie większy komfort pracy, bo jest mu ciepło.

Uwagę zwracają wypolerowane felgi aluminiowe.

Odkąd mam pojazdy leśne, tj. od 2015 r., zawsze chciałem, by jeździły na alufelgach. Nawet jak kupiłem na stalowych, to zmieniałem na aluminiowe. Teraz wszystkie moje zestawy mają felgi aluminiowe Alcoa Wheels, u mnie musi się świecić i ważyć mniej. Bo Alcoa Wheels to i dla wyglądu, i dla zmniejszenia masy.



Dawid Ziewiec

właściciel firmy
Devdrew

© K. Biskupska



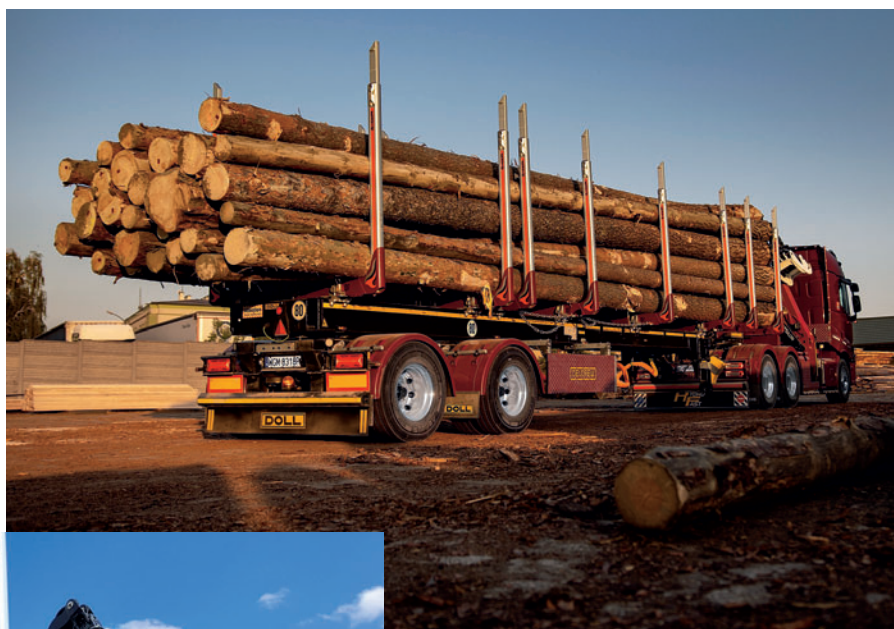
Renault Trucks C520 6x4 z zabudową Hydrofast – pojazd uniwersalny

Hydraulicznie rozsuwana naczepa wyposażona jest w 8 hydraulicznie obsługiwanych law ExTe do unieruchamiania ładunku

Ile można zaoszczędzić na masie zestawu, montując felgi aluminiowe zamiast stalowych?

Felgi aluminiowe są o ok. 51% lżejsze i bardziej wytrzymałe od stalowych. Oszczędzamy ok. 17 kg na jednym kole, na zestawie mamy 16 kół, po 8 na ciągniku i naczepie, więc wychodzi ok. 270 kg oszczędności. A dla nas masa jest istotna i każdy odjęty kilogram ma znaczenie. >

Felgi aluminiowe Alcoa Wheels Dura-Bright są łatwe w utrzymaniu, a co najważniejsze – ich użytkowanie obniża koszty eksploatacji floty



© K. Biskupska

reklama

słownik motoryzacyjny
 giełdy samochodowe
 olej samochodowe
 rozmiary kół
 galeria
 targi

www.ForumSamochodowe.pl



Bardzo bogato wyposażona kabina SleeperCab



➤ **Co jeszcze można zrobić dla obniżenia masy?**

Montujemy aluminiowe zbiorniki paliwa. Zbiornik na olej hydrauliczny też jest aluminiowy, jak i kłonicie. Liczymy każdy kilogram, gdyż często przechodzimy kontrole ciężaru pojazdu, ile waży zestaw jadący na pusto. Masa tego zestawu to 19,8 t, maksymalnie możemy mieć 40 t, więc możemy załadować ok. 20 t drewna.

Dlaczego ważą Was na pusto?

W lesie drewna do załadunku nie możemy zważyć. Urzędnicy Lasów Państwowych mają tabelki, w których każdy asortyment drewna ma podaną masę. Trzymamy się tych wytycznych, gdy ładujemy drewno na naczepę. Może się

zdarzyć, że jesteśmy przeładowani, a to wynika z realnego ciężaru drewna.

Ten pojazd rzuca się w oczy z daleka, jest po prostu efektowny.

Dla mnie bardzo liczy się wygląd pojazdu. Stąd alufelgi Alcoa Wheels, stąd dodatkowe oświetlenie, przyciągający spojrzenie metaliczny lakier bordowy, polakierowane też boczne osłony podwozia, zderzak ze stalowymi narożnikami, a także elementy naczepy, czyli nadkola i ławy. Kierowcy dbają o swoje pojazdy, bo u nas

każdy kierowca ma swój samochód. Po powrocie na bazę auta są myte, muszą wyglądać. Jak bierzemy felgi Alcoa Wheels Dura-Bright, to one nie potrzebują jakiejś dużej pielęgnacji. Nie wymagają używania specjalnych środków kwasowych, nie rdzewieją, nie łuszczą się i nie pękają. Ich powierzchnia jest gładziutka. Myjemy je płynem i felgi się świecą. Proste.

Dziękuję za rozmowę.

Zdjęcia: © Renault Trucks Polska

Renault Trucks C520 6x4

napędzany jest 13-litrowym silnikiem DT13 o maksymalnej mocy 520 KM (383 kW) i momencie obrotowym 2550 Nm (dostępnym w zakresie 990–1400 obr/min), współpracującym ze zautomatyzowaną skrzynią biegów Optidriver AT02613F Xtendend Xtrem przeznaczoną do trudnych warunków eksploatacji, z nadbiegiem i przełożeniem pełzającym. Skrzynia ta w połączeniu z mostami napędowymi o pojedynczej redukcji (bez zwolnic) pozwala uzyskać tak bardzo pożądaną kompromis pomiędzy sprawną jazdą w lesie a przyjemnym i ekonomicznym transportem dalekobieżnym.

Pojazd ma zawieszenie mechaniczne z przodu i pneumatyczne z tyłu – przednia oś o nośności 9 t ma 3-piórowy wzmocniony resor paraboliczny. Zawieszenie tylne jest wyposażone w 8 poduszek pneumatycznych i 2 mocne stabilizatory skrętne. Na wszystkich osiach są wzmocnione hamulce tarczowe, hamowanie wspomaga również zwalnicznik Optibrake+ o maksymalnej mocy hamowania 382 kW. Tak skonfigurowany pojazd technicznie nadaje się do ciągnięcia zestawu o masie całkowitej sięgającej nawet 70 t.

Na 4 poduszkach pneumatycznych zawieszono bardzo bogato wyposażoną kabinę SleeperCab, a na pokaźnej liście dodatkowego wyposażenia wnętrza znajdują się np. schowki górne z limitowanej edycji Renault T High Maxi-



space, które zostały zamontowane w Gamie C jako adaptacja fabryczna wykonana specjalnie dla firmy Devdrew. Wysokość wewnątrz kabiny od tunelu środkowego do szyberdachu wynosi ok. 190 cm, a sam tunel ma zaledwie 20 cm wysokości. Pojazd wyposażono również w belkę przednią z oświetleniem dalekosięznym, belkę tylną z oświetleniem roboczym, boczne belki dolne z oświetleniem pozycyjnym, klimatyzację postojową oraz telewizor wewnątrz kabiny.

Taka konfiguracja zapewnia odpowiedni kompromis pomiędzy wytrzymałością pojazdu, jego stabilnością w terenie a komfortem jazdy zarówno na pusto, jak i z ładunkiem.



WIELTON

EXPERT

ON THE ROAD



STRONG MASTER

NIEZAWODNY PARTNER DO
NAJTRUDNIEJSZYCH ZADAŃ



SKRZYŃNIA ŁADUNKOWA
O STOŻKOWYM PRZEKROJU,
UŁATWIAJĄCYM
ZSYPYWANIE ŁADUNKU

NAJWYŻSZEJ JAKOŚCI STAL
UŻYTA W KONSTRUKCJI
SKRZYŃNI ŁADUNKOWEJ
I RAMY PODWOZIA

EKSPERT W TRANSPORCIE:
MATERIAŁÓW SYPKICH,
KRUSZYW, ZIEMI, ASFALTU,
GRUZU ORAZ KAMIENI



WIELTON.COM.PL

Naczepy i przyczepy — 2022 nieoczekiwane zwroty akcji

Dariusz Piernikarski

Liczba rejestracji nowych przyczep i naczep > 3,5 t dmc. w 2022 r. w Polsce zmalała o 12% r/r – łącznie zarejestrowano 28 225 nowych pojazdów, w tym 25 386 naczep oraz 2839 przyczep. Spadek liczby rejestracji wynikał głównie z ograniczonych mocy produkcyjnych największych producentów przy wciąż wysokim popycie na terenie całej Unii Europejskiej.

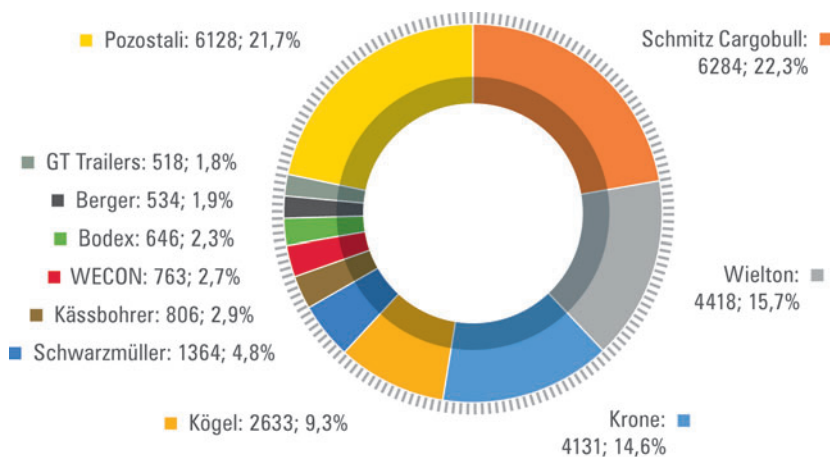
Prezentowane w artykule dane liczbowe (bez rejestracji czasowych) podajemy za statystykami publikowanymi na stronach Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) i Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar. Mimo iż dołożyliśmy wszelkich starań, aby przygotować rzetelne materiały, nie ponosimy odpowiedzialności za dokładność zapisów zawartych w CEP. Tradycyjnie prosimy więc o potraktowanie tych danych jako informacyjnych, mających na celu ukazanie głównych trendów, a nie jako szczegółowych wyników sprzedaży.

Rejestracje naczep pod lupą

W 2022 r. w Polsce najwięcej naczep ciężarowych (> 3,5 t dmc.) we wszystkich grupach produktowych sprzedała firma EWT Truck & Trailer Polska, będąca dystrybutorem marki Schmitz Cargo-

bull – według danych PZPM zarejestrowano 6278 nowych naczep tej marki (spadek sprzedaży o 24,9% r/r), co dało udział rynkowy na poziomie 24,7%. Drugie miejsce zajmuje marka Krone (polski importer – POZKRONE) – zarejestrowano 4119 nowych naczep, jest to mniej o 32,2% w porównaniu do roku 2021 – dało to Krone udział w rynku wynoszący 16,2%. Wielton, sprzedając 4082 naczepy (wzrost o 8,7% r/r), znacznie wzmocnił swoją pozycję na rynku polskim, z udziałem na poziomie 16,1% (12,8% w 2021 r.). Kögel (polski dystrybutor: Eurotrailer) przekazał klientom 2619 naczep (spadek o 5,8% r/r, udział w rynku 10,3%). Bardzo dobrze z kłopotami roku ubiegłego poradziła sobie firma Schwarzmüller, utrzymując piąte miejsce w rankingu – austriacki producent sprzedał 1354 naczepy, było to o 16,6% więcej niż w 2021 r.

Niewielki spadek sprzedaży o 1,4% r/r odnotowała firma Kässbohrer, sprzedając 785 naczep. Kłopoty związane z ograniczonymi mocami produkcyjnymi i dostawami komponentów w umiarkowanym stopniu odbiły się na wynikach osiągniętych przez firmę Bodex – spadek sprzedaży wyniósł zaledwie 6% (625 szt.), za to firma Berger zdołała dostarczyć aż o 11,5% naczep więcej niż w 2021 r. – były to 534 pojazdy.



Wykres 1. Rejestracja nowych naczep i przyczep > 3,5 t dmc. w 2022 r. z podziałem na producentów: rejestracje, udziały rynkowe (dane wg PZPM)

Fig 1. Registrations of new semi-trailers and trailers with a GVW. > 3.5 t in 2022, divided into producers: registrations, market shares (data according to PZPM)

Warto odnotować udaną sprzedaż naczep chłodniczych marki Lamberet – polscy klienci zarejestrowali 238 naczep tej marki (111 szt. w 2021 r., wzrost o 114,4% r/r). Rok 2022 za udany z pewnością może uważać firma D-TEC, reprezentowana w Polsce przez TrailerTec Polska – klienci kupili 153 naczepy tego producenta, w 2021 r. było to tylko 105 pojazdów (wzrost o 45,7% r/r).

Zestawienie wyników uzyskanych przez najważniejszych producentów naczep i przyczep pokazano na wykresie 1.

Spośród 2839 sprzedanych przyczep ciężarowych i specjalnych (wzrost o 2,5% r/r) 1648 to wersje klasyfikowane jako skrzyniowe (kurtynowe, skrzyniowo-kurtynowe i skrzyniowe), 306 – przyczepy do przewozu kontenerów, 264 – przyczepy kłonicowe i dłużycowe, a 199 – przyczepy do przewozu nadwozi wymiennych.

Wśród producentów przyczep ciężarowych (> 3,5 t dmc.) liderem rynku, podobnie jak w 2021 r., była firma Wecon, sprzedając 762 pojazdy – było to o 5,1%

więcej niż rok wcześniej. GT Trailers odnotowało wzrost sprzedaży przyczep o 5% r/r (484 szt.) – obaj producenci oferują również zabudowy samochodów ciężarowych oraz nadwozia wymienne (114 – Wecon, 71 – GT Trailers), których prezentowane statystyki nie ujmują. W pierwszej piątce rankingu producentów przyczep ciężarowych i specjalnych znalazły się jeszcze firmy: Wielton ze sprzedażą 336 szt., Redos – 255 szt., MHS – 199 szt. oraz Konar – 101 szt.

Kurtyna i furgon – pojazdy poszukiwane

Tradycyjnie od lat największym zainteresowaniem cieszą się uniwersalne środki transportu, czyli naczepy kurtynowe (klasyfikowane również jako skrzyniowe i platformowe) – w tej grupie produktowej klienci odebrali 15 229 nowych >

Marka Schmitz Cargobull w 2022 r. utrzymała pozycję lidera polskiego rynku naczep i przyczep ciężarowych – wyłączny dystrybutor, czyli EWT Truck & Trailer Polska, dostarczył klientom 6284 pojazdy tej marki, w tej grupie znalazło się 3026 naczep kurtynowych, skrzyniowo-kurtynowych i skrzyniowych oraz 2839 chłodzi, izoterm i furgonów uniwersalnych, 150 wywrotek i 65 pojazdów do przewozu kontenerów



© Schmitz Cargobull

W 2022 r. firma POZKRONE przekazała swoim klientom 4131 pojazdów marki Krone, w tym 3227 klasyfikowanych jako skrzyniowe (kurtynowe, skrzyniowo-kurtynowe i skrzyniowe) oraz 774 pojazdy z nadwoziem furgonowym, w tym 478 chłodzi i izoterm oraz 287 furgonowych naczep uniwersalnych



© Krone

© Wielton SA



Wielton, sprzedając 4418 naczep i przyczep (wzrost o 8,7% r/r), znacznie wzmocnił swoją pozycję na rynku polskim. Wśród 4082 zarejestrowanych naczep tej marki 3330 to naczepy kurtynowe – tym samym polski producent stał się liderem rynku w tej grupie

> pojazdów (60% całej sprzedaży naczep), było to jednak o 5,7% mniej pojazdów tego typu niż w 2021 r.

W znaczący sposób spadła liczba rejestracji nowych naczep przeznaczonych do transportu ładunków w temperaturach kontrolowanych – zarejestrowano 4579 pojazdów tworzących grupę naczep furgonowych (chłodnie, izotermy i furgony uniwersalne) – to spadek o 31,2% r/r. Warto przy tym odnotować, że w tej grupie zarejestrowano 1995 chłodni (-39,5% r/r), 947 furgonów uniwersal-

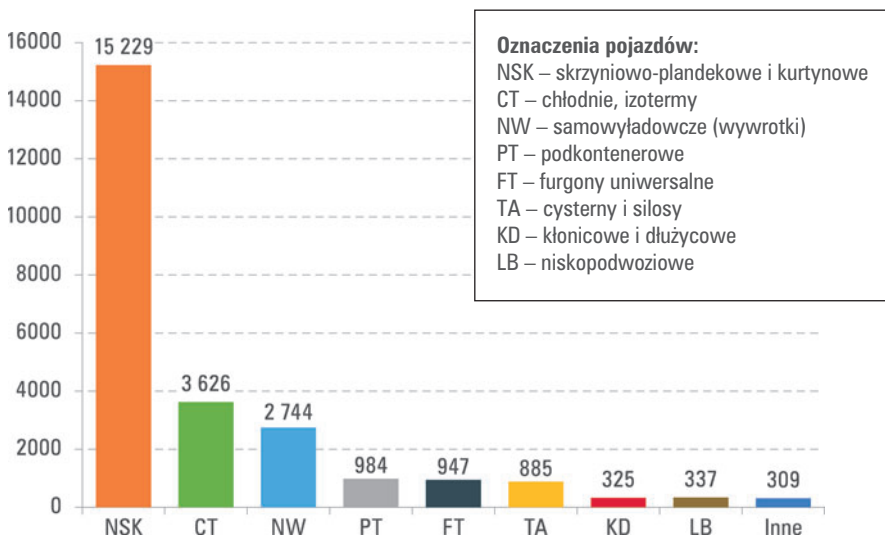
nych (-23,8% r/r) oraz 1631 (-22,6% r/r) naczep określanych jako izotermiczne (część z nich po rejestracji została wyposażona w agregaty chłodnicze, stając się chłodniami).

Popyt na naczepy samowyladowcze (wywrotki) zmalał o 16,1% r/r – zarejestrowano 2744 pojazdy tego typu. Klienci zarejestrowali również o 35,2% mniej niż w 2021 r. naczep do przewozu kontenerów (984 szt.). Do klientów trafiło 325 naczep klasyfikowanych jako kłonicowe i dłuźcowe, w tej grupie należy wspomnieć również o 264 przyczepach tego typu.

Szczegółowe zestawienie sprzedaży naczep (> 16 t dmc.) z rozbiciem na ich najważniejsze rodzaje przedstawia wykres 2.

Wykres 2. Rejestracje nowych naczep według najważniejszych typów w 2022 r. (dane wg PZPM i IBRM SAMAR)

Fig. 2. Registrations of new semi-trailers by the most important types in 2022 (data according to PZPM and IBRM SAMAR)



Specjalizacja w naczepach utrzymana

Jeśli weźmiemy pod uwagę naczepy wykorzystywane najczęściej w transporcie dalekobieżnym (klasyfikowane w statystykach jako skrzyniowe i platformowe), to spośród 15 229 pojazdów 3330 z nich było marki Wielton (wzrost o 27,8% r/r, awans z trzeciego na pierwsze miejsce w tej grupie produktowej), 3226 to pojazdy Krone, a 3206 to naczepy Schmitz Cargobull. Kögel dostarczył 2489 takich pojazdów. Wśród producentów, których naczepy kurtynowe i skrzyniowo-kurtynowe były chętnie wybierane przez polskich klientów, znalazły się jeszcze firmy Schwarzmüller (1212 szt.), Kässbohrer (602 szt.) oraz Berger (534 szt.), Fliegl (165 szt.) i CIMC (136 szt.).

Pozycja Schmitz Cargobull w segmencie naczep chłodni, izoterm i furgonów w dalszym ciągu jest niezagrożona (2838 szt., w tym 151 uniwersalnych naczep furgonowych), druga w tej grupie firma Krone przekazała nabywcom 774 pojazdy (w tym 287 naczep furgonowych uniwersalnych). Lamberet dostarczył 238 chłodni, zarejestrowano również 163 chłodnie marki Chereau. Wielton przekazał 187 furgonów uniwersalnych.

Ubiegłorocznym liderem polskiego rynku naczep wywrotek podobnie jak w 2021 r. jest firma Bodex – 469 szt., na drugiej pozycji jest firma Kempf – 427 szt., na podium znalazł się również Wielton, dostarczając 309 pojazdów. Powyżej 100 wywrotek przekazali klientom również tacy producenci jak Inter Cars (Ferber) – 300 szt., Mega – 275 szt., Zasław

Ubiegłorocznym liderem polskiego rynku naczep wywozok jest firma Bodex. Zarejestrowano w Polsce łącznie 646 pojazdów tej marki, wśród nich 471 to wywozki



© Bodex



© Wecon

Wśród producentów przyczep ciężarowych liderem rynku, podobnie jak w 2021 r., była firma Wecon – polscy klienci zarejestrowali 763 pojazdy – było to o 5,2% więcej niż rok wcześniej

o tyle w ubiegłym roku już tak się nie stało. Swoje negatywne piętno odcisnęły utrzymujące się trudności z dostępnością pojazdów oraz czasy dostaw wydłużone nawet do kilkunastu miesięcy. Nie bez znaczenia było kilkumiesięczne zawahanie rynku spowodowane przez agresję Rosji na Ukrainę i wybuch wojny oraz związane z tym załamanie się tamtejszych rynków. W Polsce wzrost inflacji i nośników energii wymusił u przewoźników nieco bardziej ostrożne podejście do zakupów. Warto zwrócić uwagę również na fakt, że w krajach Europy Zachodniej inflacyjne skutki pandemii i wojny w Ukrainie były mniej odczuwalne, co w praktyce oznaczało zwiększony apetyt na nowe pojazdy ze strony tamtejszych przewoźników. Musieli to uwzględnić szczególnie najwięksi producenci, tacy jak Schmitz Cargobull i Krone, priorytetowo traktując zamówienia spływające z rynku niemieckiego i równoważnie do zamówień spływających z Polski obsługując zamówienia np. z Francji, Hiszpanii czy Holandii.

W pewnym sensie powtórzyła się sytuacja z 2021 r.: ten, kto był w stanie dostarczyć naczepę w jak najkrótszym terminie, zdobywał klienta, który przeważnie akceptował bez większych dyskusji wyższą cenę pojazdu. W korzystniejszej sytuacji znaleźli się też mniejsi, krajowi producenci, którzy również borykając się z brakiem komponentów czy wzrostem kosztów produkcji, byli jednak w stanie w krótszym czasie realizować zamówienia. ■

– 173 szt., Schmitz Cargobull – 150 szt., Schwarzmüller – 127 szt. oraz Benalu – 106 szt. i Meiller Kipper – 104 szt.

Ogółem w 2022 r. zarejestrowano w Polsce 337 naczep klasyfikowanych jako niskopodwoziowe (spadek o 4,3% r/r). Ponownie liderem rynku jest Kässbohrer – 67 szt., Bodex sprzedał 50 naczep tego typu, a Langendorf – 39 (wzrost o 116%!). Odnajdujemy jeszcze to, że firma Macuga przekazała 35 pojazdów, Emtech – 34, klienci zarejestrowali również 27 naczep MAX Trailer, 26 naczep marki Lider oraz 16 niskopodwoziówek Ozgul i 8 Faymonville.

Sprzedano również 637 naczep cystern (spadek o 4,9% r/r). Na czele w tej grupie produktowej jest firma Pro Wam – 111 szt., firma Magyar dostarczyła – 85 szt., klienci odebrali również 73 cysterny BC-LDS, firma LAG dostarczyła 60 pojazdów, Stokota – 57, a Kässbohrer – 53. W grupie naczep silosowych (klasyfikowanych jako

naczepy typu pojemnik do przewozu materiałów sypkich) odnotowano 248 rejestracji, w tym 114 pojazdów marki Feldbinde, 55 – Spitzer, 33 – Kässbohrer.

Na 984 zarejestrowane naczepy podkontenerowe 250 było marki Wielton, 153 – D-TEC, 127 – Fliegl, 105 – CIMC oraz 73 – Krone, 65 – Kögel i 63 – Schmitz Cargobull.

Popyt niezaspokojony

W 2022 r. popyt na naczepy i przyczepy na polskim rynku nadal utrzymywał się na bardzo wysokim poziomie. W dalszym ciągu trwała odbieranie zaległości z lat 2019–2021 spowodowane wybuchem pandemii, przy nie malejącym zapotrzebowaniu na usługi transportowe. Niestety, o ile w 2021 r. niemal wszyscy producenci i importerzy naczep i przyczep ciężarowych osiągnęli historycznie najlepsze rezultaty sprzedaży,

W EWT myślimy pozytywnie

„Samochody Specjalne”: EWT Truck & Trailer Polska obroniło pozycję lidera na rynku naczepek i przyczep w Polsce, ale czyba nie przyszło to łatwo?

Andrzej Dzedzicki: Tak, dokonaliśmy tego! Dlatego firma EWT i Schmitz Cargobull z uzyskanych wyników i z umocnionej pozycji lidera rynkowego jest bardzo zadowolona. Jest to sukces całego naszego zespołu, z którego jestem dumny, to również efekt bliskiej współpracy z organizacją Schmitz Cargobull, wszystkim tu składam swoje podziękowania.

Faktem jest, że rok 2022 był pełen wyzwań. Przede wszystkim na tempo sprzedaży miały wpływ terminy dostaw. W naszym przypadku sytuacja w drugim półroczu bardzo się poprawiła i dzięki temu wolumenowo zwiększyliśmy przewagę nad naszą konkurencją.

Ponadto pragnę zwrócić uwagę, że ubiegłoroczne wyniki odnosimy bezpośrednio do rekordowej sprzedaży z 2021 roku, który nastąpił po pandemicznym roku 2020. Zatem jeżeli zsumujemy wyniki z trzech poprzednich lat i obliczymy średnią, to otrzymamy wynik zbliżony do rezultatu, jaki uzyskaliśmy w 2022 r.

Co zatem utrudniało pracę? Możliwości produkcyjne fabryki?

Fabryki Schmitz Cargobull musiały sprostać większemu zapotrzebowaniu pochodzącemu z innych europejskich rynków. Po rekordowym roku 2021, który odnotowaliśmy w Polsce, duże przyspieszenie inwestycyjne wystąpiło w innych krajach. To przełożyło się bezpośrednio na terminy dostaw.

Dodatkowym wyzwaniem była konieczność renegotjowania cen. Renegocjacja zawartych zamówień to sytuacja, z którą wcześniej ani my, ani nasi klienci nie mieliśmy do czynienia. Było to dla nas, jak i naszych klientów nowe doświadczenie. Proces renegocjacji był żmudny i czasochłonny. Podeszliśmy do niego z rozwagą i profesjonalnie, w ramach wieloetapowych rozmów. Część umów, podobnie jak w 2021 r., od początku była objęta indeksacją surowcową, co sygnalizowało możliwość zmiany ceny.



Andrzej Dzedzicki

dyrektor handlowy EWT Truck & Trailer Polska – generalnego przedstawiciela Schmitz Cargobull w Polsce

Czy handlowcy EWT Truck & Trailer Polska w 2022 r. mogli sprzedać więcej pojazdów?

Potencjalnie istniała możliwość większej sprzedaży, w przypadku dostępności dodatkowych kontyngentów produkcyjnych. Prawdopodobnie nie poprawilibyśmy wyniku w segmencie naczepek samowładowczych dla branży budowlanej. Tu obowiązuje większa bariera cenowa. Musimy pamiętać, że klienci jeżdżący wrotkami zarabiają przede wszystkim w złotych, a pojazdy są sprzedawane w euro.

W segmencie chłodniczym długotrwałym wąskim gardłem mającym wpływ na ubiegłoroczną podaż była dostępność agregatów chłodniczych. Agregat to urządzenie sterowane elektroniką, a wszędzie tam, gdzie miały zastosowanie mikroprocesory, miały miejsce zerwane łańcuchy dostaw. W przypadku naszych chłodni, również mierzyliśmy się z tym wyzwaniem, gdyż wiele pojazdów miesiącami czekało na dostawę i montaż agregatów chłodniczych.

Andrzej Dzedzicki, dyrektor handlowy EWT Truck & Trailer Polska – generalnego przedstawiciela Schmitz Cargobull w Polsce – wyjaśnia, z jakimi wyzwaniami zmierzyła się jego firma w 2022 r.

Inny segment, w którym mogliśmy zwiększyć sprzedaż, to naczepek kurtynowe ogólnego przeznaczenia. Jednakże przy ograniczonej podaży, musieliśmy świadomie dokonywać selekcji w zakresie transakcji flotowych. Gwałtowne wzrosty cen, automatycznie limitowały specjalne warunki ofertowe. Dodatkowo narzucone przez SCB kontyngenty produkcyjne, miały wpływ na nasze priorytety sprzedażowe i skoncentrowały się na obsłudze pojedynczych lub średnich zamówień, a nie dużych transakcji flotowych.

Co dla EWT Truck & Trailer Polska było w roku 2022 najważniejszym wydarzeniem?

Z satysfakcją chciałbym podkreślić, iż był to kolejny rok dalszych inwestycji EWT w Polsce. Mamy obecnie 9 serwisów własnych, powstaje nowy serwis w Olsztynie – wzmocniamy tym samym naszą obecność w północno-wschodniej części kraju. W ramach grupy zajmujemy się również samochodami ciężarowymi i autobusami Mercedes-Benz.

Rozwój cieszy i napawa optymizmem. Zawsze, przy wyborze lokalizacji kierujemy się liczebnością flot, którym możemy w danym regionie służyć pomocą. Z pojazdów marki Schmitz Cargobull korzystają nie tylko przewoźnicy międzynarodowi. Równie ważny jest krajowy transport chłodniczy obsługujący producentów i dystrybutorów żywności. ■

Rozmawiał: Dariusz Piernikarski
Zdjęcie: © EWT Truck & Trailer Polska

Rok 2022 — rekordowy dla Grupy Wielton

O działaniach Grupy Wielton w roku 2022, perspektywach na nadchodzący rok i bieżącej sytuacji w firmie rozmawiamy z Mariuszem Golcem, CEO Grupy Wielton.



Mariusz Golec
CEO Grupy Wielton

„Samochody Specjalne”: Wzrost liczby rejestracji naczep i przyczep marki Wielton w roku 2022 pozwolił Wam uplasować się na drugim miejscu, zwiększyliście udziały rynkowe z 12,7% do 15,7%. Oczywiście gratulujemy sukcesu, ale w czym tkwi jego tajemnica?

Mariusz Golec: W 2022 r. po raz pierwszy w historii objęliśmy drugie miejsce na rodzimym rynku, co jest dla nas dużym sukcesem i przełomową chwilą. Jednak patrząc wstecz, często przy spadającym rynku budowaliśmy w naszym kraju swoje udziały. Wzrost sprzedaży przy ogólnym spadku popytu jest dobrym wskaźnikiem skuteczności naszego działu sprzedaży w Polsce – nasi handlowcy spisali się bardzo dobrze.

Popyt klientów polskich na pojazdy marki Wielton został zaspokojony w 100%, czy można było dostarczyć więcej?

Myszę, że w pierwszej połowie 2022 roku, gdybyśmy dysponowali większą liczbą naczep, to udałoby się je także sprzedać. Było to pokłosie 2021 r., w którym wyprodukowaliśmy i sprzedaliśmy tak dużo pojazdów, jak to było możliwe. Obecnie realizujemy zamówienia w ciągu 3 miesięcy i przyznam, że jest ich mniej niż w okresach ubiegłych. To nie jest dla nas zbyt komfortowa sytuacja, ale nasz dział handlowy pręźnie działa nad jej poprawą.

W jaki sposób Grupa Wielton odczuła konsekwencje wojny w Ukrainie i szczególnie to, że konieczne było wyjście z Rosji?

Musimy wyraźnie rozdzielić sytuację Grupy Wielton na obu tych rynkach. W Rosji zamknęliśmy naszą działalność, wyprzedając pojazdy znajdujące się w magazynach i dbając o odzyskanie kapitału z tej spółki. Straciliśmy w ten sposób ok. 9% naszego przychodu. Natomiast na rynku ukraińskim, pod względem rejestracji naszych pojazdów sytuacja wygląda lepiej niż przed wojną. W ubiegłym roku, według danych szacunkowych, zwiększyliśmy sprzedaż o ponad 40%.

Jak wyglądał bilans roku 2022 w całej Grupie Wielton?

W minionym roku nasze szacowane przychody po raz pierwszy w historii wyniosły ok. 3,44 mld zł (wzrost o 28 proc. r/r), a przewidywany wolumen sprzedaży osiągnął rekordowy poziom ok. 23,2 tys. sztuk (o 6% wyższy r/r). W 2022 roku umocniliśmy także pozycję na niemal wszystkich kluczowych dla nas rynkach.

W warunkach wyraźnego schłodzenia popytu na rynku polskim, rejestracje spółki Wielton zwiększyły się o 8%. do poziomu 4 418 szt. Z udziałami sięgającymi 15,7%

Wielton awansował na pozycję wicelidera rynku. Francuski Fruehauf, rejestrując 4 341 szt. pojazdów (o 4 proc. mniej niż przed rokiem), utrzymał pierwsze miejsce na rynku z 19,3% udziału.

Spółka Lawrence David utrzymała w 2022 r. drugą pozycję na rynku, rejestrując 3 430 pojazdów, czyli o 22% więcej niż przed rokiem. Przełożyło się to na 12,8% udziałów w tym rynku. Sukcesy tej spółki przekładają się również na lepsze wyniki fabryki w Wieluniu, która produkuje 100% podwozi przeznaczonych na rynek brytyjski.

O 44% więcej pojazdów niż w 2021 r. zarejestrowały nasze niemieckie spółki Wielton GmbH oraz Langendorf, osiągając poziom 1 189 szt. Tym samym zapracowały na awans na piątą pozycję. Bardzo dobrze wyglądała w ubiegłym roku także sprzedaż spółki Viberti, która awansowała na piąte miejsce wśród największych graczy rynku włoskiego. Jej rejestracje zwiększyły się o 24% do 1 114 sztuk. Dobrze w Grupie Wielton odnalazła się nasza hiszpańska spółka Guillén. Niestety obecna sytuacja na rynku hiszpańskim nie jest zbyt korzystna w wyniku czego w 2022 r. Guillén zarejestrował o 6% mniej pojazdów niż rok wcześniej, czyli 450 szt.

Czy podsumowując rok 2022 w Grupie Wielton, można powiedzieć, że ma ona stabilną pozycję z dobrymi perspektywami na przyszłość?

Pod koniec roku 2021 życzyliśmy sobie standardowo, aby ten kolejny rok nie był gorszy od mijającego. Teraz wiemy, że 2022 rok był lepszy dla Grupy Wielton, a wręcz rekordowy, zarówno pod względem szacowanych przychodów, jak i przewidywanych wolumenów sprzedaży. Bardzo cieszy nas także fakt, że umocniliśmy swoją pozycję na kluczowych rynkach. Wypracowaliśmy także satysfakcjonujący poziom marży EBITDA. Naszym celem na bieżący rok jest utrzymanie sprzedaży na podobnym poziomie i zwiększenie przychodów do ok. 3,6 mld zł. ■

Rozmawiał: Dariusz Piernikarski
Zdjęcie: © Wielton S.A.

Bardzo ważne są relacje z klientami

Jak wyglądał rok 2022 w spółce POZKRONE – wyłącznego przedstawiciela Krone w Polsce? Na to pytanie odpowiada Tomasz Kujawa, członek zarządu i dyrektor sprzedaży POZKRONE oraz Maciej Michalski, członek zarządu POZKRONE.

„Samochody Specjalne”: Wynik uzyskany przez POZKRONE w roku 2022 jest słabszy niż można się było spodziewać. Co było tego przyczyną?

Maciej Michalski: To, czy jest to wynik gorszy, jest względne. Mieliśmy dość duże spiętrzenie produkcji naczepek na polski rynek w ostatnim kwartale 2022 r. i pierwszym kwartale nowego roku. Myślę, że będzie to miało mocne przełożenie na kwartalne wyniki sprzedaży. Na naszą obronę dodam, że Krone nie produkuje przecież wyrotok ani zestawów kubaturowych z przyczepami, z których każda część jest liczona oddzielnie. Statystyki nie pokazują też wszystkiego, bo np. mamy w ofercie systemy wymienne, które przecież pojazdami nie są. A Krone produkuje i sprzedaje ich dużo.

Przy dużym popycie nie udało się zaspokoić potrzeb klientów, czy tak?

Tomasz Kujawa: W wymiarze ogólnoeuropejskim Krone otrzymało bardzo dużo zamówień od największych klientów, takich jak np. wypożyczalnie naczepek. Przykładem może być wypożyczalnia naczepek Krone Fleet związana bezpośrednio z producentem, która w ubiegłym roku zamówiła znaczącą ilość pojazdów. Naturalną sprawą było to, że fabryka wolała dostarczyć pojazdy właśnie tam. Był to produkt w jednym standardzie, a więc łatwy w produkcji i takich pojazdów można było wyprodukować więcej.

W Polsce mamy wielu małych klientów, więc praktycznie każda dostarczana im naczepeka jest inna, co oczywiście wydłuża proces jej produkcji. Szczególnie jest to odczuwalne w przypadku chłodni. W Polsce mieliśmy najwięcej kłopotów właśnie z chłodniami Krone – był na nie duży popyt, a fabryka nie dawała po prostu rady.



Tomasz Kujawa

członek zarządu i dyrektor sprzedaży POZKRONE

Maciej Michalski: Zauważmy, że produkując dla własnej fabrycznej wypożyczalni Krone Fleet, unika się presji związanej z koniecznością dotrzymania terminów dostawy czy poziomu cen. Jest to zatem dla producenta bardzo korzystne rozwiązanie. We własnej wypożyczalni można też bardziej swobodnie kształtować poziom cen czy kwestie związane z odkupem pojazdów.

Czyli nie możemy powiedzieć, że klienci stracili zainteresowanie marką Krone?

Tomasz Kujawa: W żadnym wypadku. Spadek sprzedaży w POZKRONE nie wynikał z niedoszacowania chłonności naszego rynku, bardziej z tego, że nie mogliśmy zamówić więcej. Trzeba wziąć też pod uwagę możliwe działania producentów polegające na obronie własnego rynku krajowego. Takie działania mogły być podjęte zarówno przez naszych najważniejszych konkurentów, jak i przez firmę Krone. Zabrakło nam ok. 1500 naczepek. Zdarzało się, że przy bardzo wydłużonych terminach produkcyjnych polski klient nie chciał u nas zamawiać i kierował się do firm, które mogły zaoferować mu naczepek w krótszym czasie. Nasi handlowcy nic



Maciej Michalski

członek zarządu POZKRONE

nie mogli zrobić i z bólem serca lub ze łzami w oczach byli zmuszeni odmawiać naszym stałym klientom i oddawać ich niejako konkurencji.

Czy POZKRONE wchodzi w rok 2023 spokojnie, licząc na normalizację sytuacji rynkowej?

Tomasz Kujawa: Tak. Liczę, że w kwestii dostaw naczepek kurtynowych rzeczywiście sytuacja będzie wracać do normalności. Niestety, przy utrzymującym się dużym popycie na chłodnie wciąż terminy będą długie i na razie nie mogę powiedzieć, że ulegną skróceniu. Informacje o naszych planowanych zamówieniach przekazujemy do fabryki regularnie, centrala wie zatem, ile chcielibyśmy sprzedać naczepek. Niestety Krone nie jest w stanie w pełni zaspokoić tych naszych potrzeb.

Maciej Michalski: Dla nas bardzo ważne są relacje z klientami i jeśli opóźnienia w dostawach powstają, to staramy się negocjować z naszymi odbiorcami i na różne sposoby rekompensować im te niedogodności. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski
Zdjęcia: © D. Piernikarski

„Samochody Specjalne”: Jak w ubiegłym roku wyglądał popyt na pojazdy oferowane przez PTM Polska?

Tomasz Bartoszewicz: Ogólnie nie było źle. Trochę się obawialiśmy, że na początku roku dojdzie do zatrzymania na rynku, ale to się nie sprawdziło, gdyż nasi klienci wrócili do tempa zamówień, jakie mieliśmy w latach 2018–2019. To, że rok 2022 będzie słabszy pod względem liczby sprzedanych naczepek, było oczywiste już na jego początku. Niektórzy nawet obawiali się, że ogólnie spadek sprzedaży przekroczy 20%, ale na szczęście tak się nie stało. Niestety, w takich grupach produktowych jak ruchome podłogi i wywrotki ten spadek sprzedaży był większy.

Czy w PTM Polska udało się zwiększyć sprzedaż pojazdów STAS?

W 2022 r. po raz pierwszy w naszej historii zanotowaliśmy spadek sprzedaży pojazdów tej marki. Przyczyną była mniejsza dostępność pojazdów u producenta. Zamówiliśmy w fabryce STAS 150 naczepek, a otrzymaliśmy zaledwie 90. To było nawet mniej niż w roku 2019 r. Na spadek sprzedaży wpłynął brak pojazdów w fabryce, ale również to, że w ubiegłym roku w PTM Polska nie dokonywaliśmy sprzedaży do dużych flot, które od lat zapatrywały się u nas w ruchome podłogi. Mówimy o 50–60 naczepach rocznie. Zamówienia te zostały wstrzymane przez klientów ze względu na bardzo wysokie ceny nowych naczepek.

Czy już karta się odwróciła i ten rok zaczął się optymistycznie?

Tak, dla nas tak. Sprzedaż detaliczna pojedynczych naczepek utrzymuje się na stabilnym poziomie, wróciły do nas duże floty i złożyły zamówienia. Mamy wypełnione zamówienia do końca pierwszego półrocza, czas oczekiwania na pojazd to obecnie ok. 3 miesięcy. Myślę, że taka sytuacja się utrzyma, czyli ten 6-miesięczny portfel zamówień będzie się w kolejnych miesiącach przesuwając. Liczę też na to, że bardziej wyraźnie pojawią się korekty cenowe, nie tylko w naczepach, ale również w ciągnikach i skrócą się czasy dostawy. Niestety my, jako PTM Polska, jesteśmy zależni od naszych dostawców.

Jako PTM Polska jesteśmy zależni od naszych dostawców

Tomasz Bartoszewicz, dyrektor zarządzający PTM Polska, opowiada o tym, jak jego zdaniem kształtowała się ubiegłoroczna sytuacja rynkowa oraz jak kierowana przez niego firma radziła sobie w roku 2022.



Tomasz Bartoszewicz
dyrektor zarządzający
PTM Polska

W ofercie PTM są różne pojazdy różnych marek. Jak kształtował się na nie popyt? Musieliśmy rozwiązać problem ograniczonej dostępności wywrotek marki STAS. Wyjściem okazało się rozpoczęcie współpracy z hiszpańską firmą Granal. Pierwsze większe zamówienia na naczepy Granal pojawiły się we wrześniu, do końca 2022 r. udało się sprzedać 20 wywrotek. Polscy klienci traktują naczepy wywrotki STAS z ramą aluminiową jako produkt klasy premium. Dotychczas udawało nam się lokować 50–70 wywrotek, ale wzrost ceny spowodował załamanie sprzedaży. Wywrotki Granal wypełniły tak powstałą lukę, poziom cenowy wywrotek aluminiowych był porównywalny z tym, co należałoby zapłacić za podobne pojazdy innych zachodnich producentów. Za sprzedaż przyczep Hüffermann powinniśmy dostać medal od producenta. Ponieważ mamy bardzo dobre relacje z klientami, udało nam się w ubiegłym roku zwiększyć sprzedaż – przekazaliśmy 36 przyczep, a przed zawarciem umowy

dealerskiej z firmą Schwarzmüller udawało się nam sprzedać 20 pojazdów. Procentowo jest to więc bardzo duży skok. W roku 2022 dostarczyliśmy również ponad 20 pojazdów typu inloader marki Langendorf oraz 20 pojazdów marki FGM. Do klientów trafiło również kilka pojazdów własnej produkcji PTM. Rok 2022 był dla nas dobry w części produkcyjnej, udało się dostarczyć w Polsce kilkanaście linii załadunku stacjonarnego. To obszar, w którym od lat się rozwijamy.

Co będzie najważniejszym wydarzeniem dla PTM Polska w bieżącym roku?

Zdecydowanie chcemy, aby była to Naczepomania, która w 5. edycji ma być zrealizowana w całości nowej koncepcji. Impreza odbędzie się 16–17 czerwca na stadionie Widzewa Łódź. PTM Polska na Naczepomanii prezentuje się jako jeden z wystawców – w tym roku może się okazać, że nawet nie będziemy największym. Liczymy na udział innych producentów naczepek, każdy z nich znajdzie tam miejsce. Naczepomania to nie tylko okazja do zaprezentowania pojazdów, to nawet bardziej okazja do spotkania się z klientami i pokazanie, że sektor naczepek i dostawców komponentów ma swoje ogólnopolskie święto. Jest to impreza otwarta, z własnym programem, wydarzeniami skierowanymi do gości – klientów z rodzinami i sympatyków transportu. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski
Zdjęcie © D. Piernikarski

Sytuacja na rynku daje trochę optymizmu

Andrzej Kamionka, prezes zarządu KH-kipper, opowiada o tym, w jaki sposób kierowana przez niego firma radziła sobie w ubiegłym roku z rosnącymi kosztami produkcji, jak wojna w Ukrainie wpłynęła na sytuację producenta oraz jak wyglądają obecnie perspektywy rynkowe.

„Samochody Specjalne”: W maju 2022 r. na konferencji z okazji 25-lecia KH-kipper, a więc już po wybuchu wojny, sygnalizowaliście spore kłopoty i wyraźny spadek zamówień. Jak firma wypadła na koniec roku?

Andrzej Kamionka: Na początku 2022 r. mieliśmy plany, aby osiągnąć rekordowy poziom produkcji i sprzedaży. Mieliśmy zamówienia, tak żeby zrealizować około 20-procentowy wzrost. Niestety w marcu liczba zamówień do zrealizowania obniżyła się znacznie, potem udawało się to uzupełniać i w efekcie na koniec roku zdołaliśmy osiągnąć produkcję 2000 szt., choć przyznam, że na styk. Plan początkowy został jednak zrealizowany, więc raczej nie udało się wyprodukować ze względu na brak podwozi.

Czyli najbardziej zaszkoziła Wam napaść Rosji na Ukrainę i tego konsekwencje? Po wybuchu wojny w Ukrainie wszystko się zmieniło. Straciliśmy ponad 800 zleceń. Część z nich to były pojazdy już wyprodukowane – większość w ciągu roku udało się nam sprzedać na inne rynki niż rosyjski. Większość podwozi to były wersje Euro V. Zdecydowana część z nich pojechała do Afryki, trochę trafiło na Bałkany – tam były jeszcze możliwości zarejestrowania tych samochodów pod pewnymi warunkami. Mieliśmy też grupę zleceń na zabudowy, do których podwozia były dostępne. Zabudowy zostały wyprodukowane, zamonto-



Andrzej Kamionka
prezes zarządu KH-kipper

wane na pojazdach i te, kompletne, zostały sprzedane. Sporo kłopotu przysporzyły nam zlecenia, w przypadku których mieliśmy wyprodukowane wcześniej skrzynie, ale czekały one na swoje podwozia. Z kolei zlecenia, w przypadku których jeszcze nie zdążyliśmy podjąć żadnych działań produkcyjnych, po prostu wypadły z planu produkcji. Zamówione materiały – takie jak stal – używaliśmy na coś innego.

Zatem plan po korektach udało się zrealizować, ale raczej nie było to proste?

Tak, ale musieliśmy się zreorganizować. Ubiegły rok był również trudny pod względem kosztów. Już w roku 2021 koszty nam mocno wzrosły, ale wtedy byliśmy jeszcze sobie w stanie z tym radzić. Terminy dostaw nie były jeszcze aż tak odległe i wzrost kosztów produkcji nie miał znaczącego odbicia w cenie pojazdu. Niestety w 2022 r. koszty poszły znacznie w górę, powiedziałbym, że dało nam to w kość. Szczególnie odczuliśmy wzrost

cen prądu i gazu. Podjęliśmy działania oszczędnościowe, na przykład gazu zużyliśmy o połowę mniej, ale i tak wartościowo musieliśmy za niego zapłacić niemal dwa razy tyle.

Sytuacja była i jest bardzo dynamiczna w wielu aspektach. W 2022 r. wyprodukowaliśmy ilościowo 15% mniej w porównaniu z tym, co w 2021 r. Wartościowo to było kilka procent mniej ze względu na zwiększenie cen. Jednak ogólnie nasze wyniki, jeśli chodzi o rentowność, uległy pogorszeniu.

Czy w planie na rok 2023 KH-kipper zakłada wzrost produkcji?

Zakładamy, że liczba wyprodukowanych pojazdów nie będzie większa niż w 2022 r. Jeśli miałyby to być spadek, to będziemy robić wszystko, aby był on jak najmniejszy. Z dostępnością podwozi nadal nie jest zbyt dobrze, ale można powiedzieć, że jest to pod kontrolą i coś na nasze potrzeby znajdujemy. Dodatkowe potrzebne nam samochody pojawiają się cały czas, czy to w postaci dodatkowych miejsc produkcyjnych, czy gotowych podwozi dostępnych np. w wyniku rezygnacji klientów z wcześniejszych zamówień.

Możliwe jest też przekroczenie naszego obecnego planu. Obecne moce produkcyjne pozwoliłyby nam wyprodukować do 3 tys. zabudów rocznie, pod warunkiem że dostępność podwozi będzie na odpowiednim poziomie i utrzyma się duża liczba zamówień seryjnych na wywrotki tylnosypowe. Wówczas te 3 tys. sztuk zdołamy wyprodukować, korzystając z naszych istniejących zasobów, bez dodatkowych inwestycji w sprzęt czy infrastrukturę.

Sytuacja na rynku daje trochę optymizmu: są nowe zamówienia, możemy planować naszą produkcję i miejmy nadzieję, że to się jakoś drastycznie nie zmieni. Powolne, a nie skokowe zmiany w koniunkturze są lepsze dla klientów, dla producentów i dla dostawców. Mam nadzieję, że w tym roku nie będzie jakiegoś tąpnięcia, choć obecna sytuacja jest częściowo stabilizowana różnymi mechanizmami finansowymi. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski
Zdjęcie: © KH-kipper

Chcemy być elastyczni w podejściu do klienta

Spółka Bodex ze Szczercowa od lat jest jednym z największych polskich producentów naczep i przyczep do samochodów ciężarowych. O tym, jak w 2022 r. Bodex radził sobie na rynku, opowiada Damian Stępień, odpowiadający w firmie za sprzedaż pojazdów nowych i używanych.

Patrząc na statystyki sprzedaży, zauważymy, że w 2022 r. Bodex był na stabilnym poziomie.

Damian Stępień: Nie udało się nam utrzymać poziomu sprzedaży z roku 2021, to dotyczy chyba większości producentów, ale różnica była minimalna. To był przecież historycznie najlepszy rok w branży. Aby mieć jakiś wiarygodny punkt odniesienia, powinniśmy operować średnią sprzed ostatnich 3 lat przed pandemią, bo w tamtym okresie mogliśmy mówić o zbilansowanym rynku i realnym popycie. W roku 2022 część firm była nastawiona na odrabianie strat z roku poprzedniego, jednak atak Rosji na Ukrainę ponownie zasiał niepewność.

Zauważmy jednak, że liczby, które pojawiają się od kilku lat w naszych statystykach rocznych, są w miarę powtarzalne. Wynika to z faktu, że co roku udaje nam się zapęłnić naszą produkcję. Jeśli jest mniej zamówień, to klient czeka na naczepę wywrotkę aluminiową 6–8 tygodni, jeśli jest ich bardzo dużo, to rozmawiamy o 16–tygodniowym terminie dostawy. Oczywiście jest to też zależne od typu i wyposażenia pojazdu.

Co roku większa część naszej produkcji trafia na rynki eksportowe. Mimo wojny wzrosła sprzedaż na Ukrainę. Cały czas jesteśmy obecni na rynku skandynawskim. Nasze naczepy niezmiennie cieszą się



Damian Stępień

odpowiadający w firmie Bodex za sprzedaż pojazdów nowych i używanych

bardzo dużą popularnością wśród klientów z Litwy, Węgier, Słowacji, Rumuni czy Czech.

Na ile napaść Rosji na Ukrainę popsowała Wam szyki?

Na początku pojawiło się pewne zamieszanie. Część naszych klientów z Ukrainy musiała zrezygnować z zamówień. Później, gdy sytuacja się ustabilizowała – o ile można tak powiedzieć – zaczęto wozić zboże. Po około dwóch miesiącach zamówienia z Ukrainy zaczęły powracać, najpierw były to pojedyncze sztuki, potem coraz większe ilości. Były to przede wszystkim typowe naczepy do przewozu zboża. Piętno, jakie odcisnął atak Rosji na Ukrainę na ekonomii całego świata, jest cały czas zauważalne i pewnie będzie przez kilka najbliższych lat.

Co się w ubiegłym roku najlepiej sprzedawało?

Wywrotki aluminiowe o kubaturze od 45 m³ do przewozu płodów rolnych – to nasz sztandarowy produkt, wśród jego odbiorców dominowali klienci z Polski i Ukrainy. Na rynek ukraiński dostarczaliśmy te większe, o kubaturze około 50–55 m³.

Popyt na pojazdy przeznaczone do transportu materiałów budowlanych, takie jak np. naczepy stalowe typu halfpipe, obniżył się w znaczący sposób. Sprzedają się te o dużej kubaturze, natomiast te mniejsze, do transportu żwiru czy kruszywu, niekoniecznie. Jeżeli chodzi o naczepy niskopodwoziowe, to zauważyliśmy znaczne spowolnienie w drugiej połowie roku, tutaj niestety straciliśmy pozycję lidera rynku, ale mam nadzieję, że w najbliższych latach uda nam się powrócić na pierwsze miejsce. W związku z kryzysem na rynku paliw wzrosła liczba zamówień na naczepy do przewozu węgla – zalecamy klientom pojazdy o kubaturze 36–38 m³, wzmacnianych burtach i podłodze w części tylnej. Naczepy te również stanowią dużą część naszej produkcji, a taka kubatura sprawia, że pojazd jest uniwersalny.

Jak firma Bodex weszła w rok 2023?

Pod względem liczby zamówień mamy już zapewnione ok. 25% produkcji na najbliższy rok. Zamówienia te są rozbite na dłuższy czas i przeważnie pochodzą od naszych stałych klientów krajowych i zza granicy. Mogę powiedzieć, że śpimy spokojnie, popyt na nasze pojazdy przekracza możliwości produkcyjne, ale mimo to mocno walczyliśmy o klientów krajowych. Są oni dla nas najważniejsi. To, że na polskich drogach widać dużo jeżdżących naczep Bodexu, napędza nam także eksport, ponieważ przewoźnicy spoza Polski widzą, że nasze pojazdy są popularne.

Mimo wciąż trudnej sytuacji jesteśmy nastawieni optymistycznie. Na naszym placu wystawowym nie mamy naczep, które czekają na klientów, nie mamy naczep dostępnych od ręki, wszystkie naczepy produkowane są typowo na zamówienie klienta. ■

Zdjęcie: © D. Piernikarski

Chereau to chłodnia nie dla każdego

Dariusz Piernikarski

W 2022 r. Chereau opublikowało kolejny raport CSR, w którym przedstawiono skondensowany obraz zarządzania firmą oraz wyniki związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Była to doskonała okazja, by w grudniu ponownie odwiedzić fabrykę.

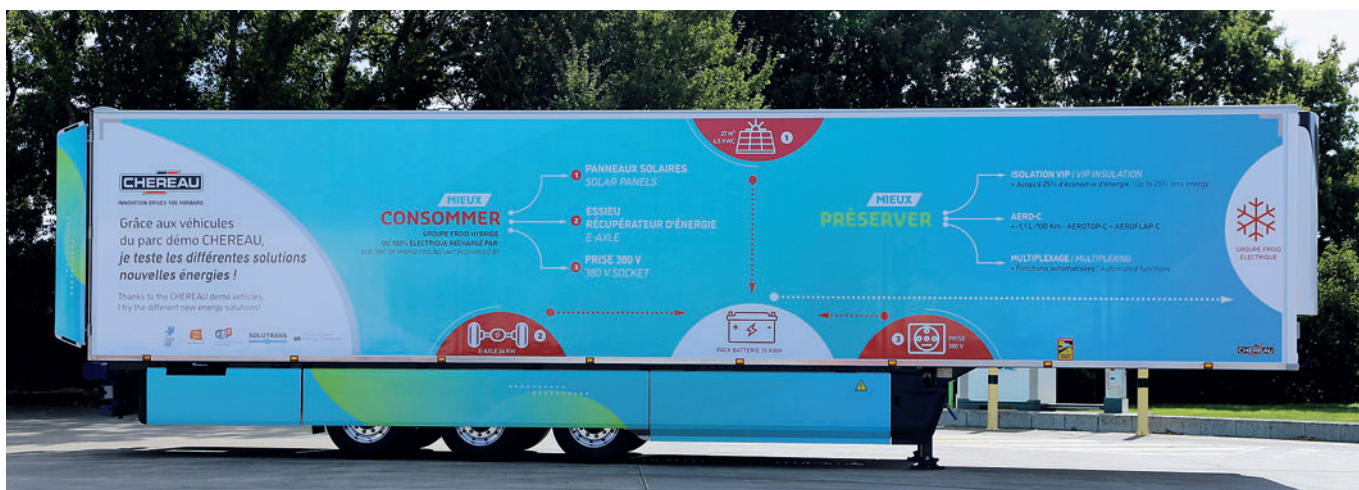
Założona w 1951 r. w normandzkim Avranches firma Chereau specjalizuje się w projektowaniu, produkcji i sprzedaży pojazdów do transportu ładunków w temperaturach kontrolowanych i zaliczana jest do europejskich producentów chłodni premium. Chereau jest od 2016 r. członkiem Reefer Group, do której należy również hiszpański producent nadwozi chłodniczych SOR Iberica. Działaniami Reefer Group i firmy Chereau kieruje Damien Destreau.

Chereau — dzień dzisiejszy

W Chereau pracuje obecnie ponad 1000 osób, w 2021 r. obrót wyniósł 206 mln euro, wyprodukowano 3600 pojazdów, a na eksport trafiło 49% z nich. W tym okresie udział Chereau w rynku pojazdów chłodniczych wynosił 49% we Francji i 15% w Europie. W profilu produkcyjnym 79% stanowią naczepy chłodnicze, 18% zabudowy na samochodach ciężarowych, pozostałe 3% to np. chłod-



Chereau Inogam EVO to najchętniej kupowana naczepa chłodnia na rynku francuskim. Chłodnie Inogam EVO mają obecnie nowe, mocniejsze podwozie, które jest lżejsze dzięki zastosowaniu nowych materiałów. W ten sposób zaoszczędzono 233 kg w przypadku podwozia i 143 kg w przypadku zabudowy



New Energy, czyli Nowa Energia, to rozwiązania pozwalające na obniżenie emisji CO₂ przez naczepę chłodnią. Koncepcja obejmuje wykorzystanie agregatów chłodniczych zasilanych energią elektryczną, możliwe jest doposażenie podwozia w baterie, które podczas jazdy są doładowywane przez e-os z generatorem prądu (moc maksymalna 24 kW), a także pokrycie dachu chłodni panelami fotowoltaicznymi (łąčna powierzchnia paneli to 27 m²)

niczne nadwozia wymienne. Firma mocno inwestuje w swój rozwój – wydatki na cele badawczo-rozwojowe w omawianym okresie wyniosły 3,3 mln euro, natomiast na rozwój systemów produkcyjnych przeznaczono 5,1 mln euro.

Chereau ma 4 zakłady produkcyjne o łącznej powierzchni 60 tys. m² ulokowane w normandzkiej miejscowości Avranches oraz w pobliskim Ducey. W Avranches powstają podwozia, tam też jest realizowany montaż końcowy

naczep. W Ducey ulokowano montaż nadwozi na podwoziach samochodów ciężarowych, dział części zamiennych i serwis fabryczny.

Sieć serwisowa Chereau to 44 punkty na terenie Francji oraz 52 punkty na terenie pozostałych krajów europejskich. W naszym kraju sprzedaż nowych chłodni Chereau oraz serwis i obsługę gwarancyjną pojazdów Chereau prowadzi spółka TT-Thero King z Grzęd k. Tarczyna pod Warszawą. >

reklama



AUTORYZOWANY PRZEDSTAWICIEL MARKI CHEREAU



INNOVATION DRIVES YOU FORWARD

Poznaj europejską jakość
i skorzystaj z naszej oferty



tt-trailer.pl

„Samochody Specjalne”: TT-Thermo King jest przedstawicielem firmy Chereau w Polsce oficjalnie od grudnia ubiegłego roku.

Wojciech Żołądek: Oficjalnie tak, natomiast formalnie współpraca obu firm trwa już niemal od trzech lat, od realizacji kontraktu dla sieci Biedronka na dostawę 300 chłodzi Chereau, wyposażonych w agregaty Thermo King SLXi-300.

Czyli spółka TT-Thermo King przygotowywała naczepy z kontraktu dla Bieronki? Tak, podczas realizacji kontraktu dla Biedronki zaczęły się rozmowy z przedstawicielami Chereau. Producent chciał zaistnieć w Polsce, a my jako reprezentant Thermo King uzyskaliśmy możliwość dostarczenia agregatów. Biedronka negocjowała z nami warunki finansowe na agregaty, a z Chereau sprawy związane z naczepami. Jednym z wymogów kontraktu dla Biedronki był odbiór naczep z Polski, a dokładniej dostarczenie pojazdów do ich centrum dystrybucyjnego. Podjęliśmy się organizacji tego zadania i transportu pojazdów do Poznania, gdzie na naczepach były montowane agregaty, podesty załadownicze, przygotowano też reklamy na bokach naczep. Ostatecznie 330 naczep dojechało w różny sposób, organizacyjnie było to duże przedsięwzięcie. Zrealizowaliśmy w TT-Thermo King cały ten proces i to był de facto początek współpracy.

Kto w Polsce jest potencjalnym klientem na naczepy Chereau?

Chereau to marka premium. Mamy 25 lat doświadczenia w promowaniu marki premium, jaką jest Thermo King. Chcemy zatem dotrzeć do firm zajmujących się transportem i dystrybucją lokalną oraz m.in. do producentów, dla których transport jest jednym z elementów działalności, np. producentów mięsa, także tych wożących mięso na hakach czy producentów produktów mlecznych.

Rynkiem firm transportowych jesteśmy zainteresowani, ale widzimy największe pole do działania wśród producentów żywności, dla których transport nie jest głównym źródłem zarobku. Zauważamy też, że zmienia się model biznesu w Polsce, a teraz z powodu trudności ze sprzedażą

używanych naczep, które wcześniej były głównie sprzedawane na Wschód, klienci zaczynają myśleć o dłuższej eksploatacji pojazdów. Chereau wpisuje się w ten model, gdyż to jest naczepa, którą można zdecydowanie dłużej eksploatować niż produkty innych producentów.



Wojciech Żołądek
prezes zarządu spółki
TT-Thermo King



Chereau to marka premium. Mamy 25 lat doświadczenia w promowaniu marki premium, jaką jest Thermo King. Chcemy zatem dotrzeć do firm zajmujących się transportem i dystrybucją lokalną oraz m.in. do producentów, dla których transport jest jednym z elementów działalności, np. producentów mięsa, także tych wożących mięso na hakach czy producentów produktów mlecznych.

Czy będą pojazdy zamówione na stok?

Tak, będzie stok pojazdów. Wariantów naczep Chereau jest bardzo dużo, ale znając klienta polskiego, wypracowaliśmy sobie pewien standard, który zamówimy, aby pojazd był dostępny od ręki. Natomiast

jeśli chodzi o specyficzne wymagania, mamy przydzielone miejsca produkcyjne, więc podczas zamawiania będzie można wprowadzić zmiany w specyfikacji.

Jak wygląda struktura sprzedaży naczep Chereau w Polsce?

Sprzedaż opiera się na strukturze, która już jest. Wykorzystujemy nasz dział handlowy, naszych ludzi i specjalistów, którzy docierają z naczepą i agregatem do tych samych klientów. Czyli wykorzystujemy naszą wiedzę o rynku i nasze doświadczenie. To nasza przewaga, gdyż rynek mamy już rozpoznany. A przewagą konkurencyjną naczep Chereau jest ich konstrukcja, trwałość i niska przenikalność cieplna. Razem z naczepą Chereau chcemy też promować nasz nowy agregat Advancer. W sumie w stosunku do innych rozwiązań to daje do 30% oszczędności na zużyciu paliwa.

Jak widzicie sprzedaż Chereau w najbliższym czasie?

Nasz plan zakłada osiągnięcie do 10% udziału marki Chereau w polskim rynku naczep w przeciągu 2–3 lat. Docelowy cel to 15%.

TT-Thermo King dynamicznie się rozwija. Pokrywacie punktami sprzedaży ok. 2/3 powierzchni Polski. Jak wygląda sieć serwisowa Chereau?

W tym roku obchodzimy 25-lecie firmy TT-Thermo King jako przedstawiciela Thermo King w Polsce. Rozwijamy się, cztery lata temu powstał serwis marek Volvo Trucks i Renault Trucks w Białymstoku. Po trzech latach funkcjonowania tego serwisu w ramach TT-Thermo King utworzyliśmy spółkę TT-Truck, która przejęła działalność serwisu. Kupiliśmy firmę Apex – dealera Thermo King. Mamy 9 serwisów w Polsce i tym samym nasz obszar działania to teraz 65% powierzchni naszego kraju. Nasze serwisy są przeszkalane do obsługi naczep Chereau. Mamy dwa centra: w Poznaniu i w Jeżewie k. Białogostoku, gdzie będą realizowane naprawy powypadkowe, blacharsko-lakiernicze. Powstaje magazyn części zamiennych, by były one dostępne od ręki. ■

Rozmawiała Katarzyna Biskupska



© Chereau

> Redukcja śladu węglowego

Chłodnie Chereau zmniejszają swój ślad węglowy. Przykładem tego może być rodzina naczep Chereau Performance, wyposażona w panele z izolacją próżniową, wykonane w technologii VIP (Vacuum Insulated Panel). Panele VIP to obecnie najlepsza izolacja dostępna na rynku. Naczepa Chereau Performance z panelami VIP wyposażona w system szyn wzdłużnych i pionowych ATD-C ma współczynnik przewodzenia ciepła K na poziomie 0,27 W/m²K. Naczepy Chereau Performance mają wiele zalet: do 25% bardziej

wydajna izolacja przy redukcji energii agregatu potrzebnej do produkcji zimna i możliwości utrzymania temperatury w przypadku problemów z agregatem chłodniczym. Naczepy Chereau Performance otrzymują 15-letnią gwarancję na spełnienie wymagań ATP.

Innym rozwiązaniem pozwalającym na ograniczenie emisji CO₂ przez naczepę chłodnię jest wykorzystanie agregatów chłodniczych zasilanych wyłącznie energią elektryczną. Na postoju źródłem

Naczepa Chereau Performance z panelami VIP z izolacją próżniową ma współczynnik przewodzenia ciepła K na poziomie 0,27 W/m²K – producent zapewnia 15-letnią gwarancję na spełnienie wymagań ATP

prądu może być zewnętrzne gniazdo 380 V, możliwe jest również doposażenie podwozia w baterie, które podczas jazdy są doładowywane przez e-os z generatorem prądu (moc maksymalna 24 kW), odzyskującą energię również podczas hamowania. Możliwe jest również pokrycie całego dachu chłodni panelami fotowoltaicznymi (łączna powierzchnia paneli to 27 m²).

Niezależnie od działań obniżających ślad węglowy produktów marki Chereau producent aktywnie obniża emisję CO₂ również w zakresie realizowanych procesów produkcyjnych. Redukowana jest ilość powstających odpadów przemysłowych, promowane jest ponowne użycie i recykling produktów, ogranicza się zużycie energii podczas produkcji.

Chłodnie z gamy Chereau Next mają możliwość multipleksowanej transmisji danych (magistrala CAN), co umożliwia połączenie z modułami zbierania danych ciągników większości marek obecnych na rynku. Centralny sterownik kontroluje wszystkie funkcje chłodni Chereau Next, takie jak nastawy temperatury, otwieranie drzwi roletowych SmartOpen-C, tylny podest załadowniczy, zawieszenie pneumatyczne, kurtyna powietrzna AirShutter-C, wewnętrzne oświetlenie LED czy funkcje sprawdzające stan techniczny naczepy



Zarówno końcowy montaż chłodni, jak i cała produkcja w obu zakładach produkcyjnych Chereau w Avranches i Ducey odbywa się na wyspecjalizowanych stanowiskach

Innowacje w genach

Chereau to producent oferujący produkty – pojazdy i usługi klasy premium o najwyższej jakości, efektywne w codziennym wykorzystaniu. Rozwój produktów Chereau to ciąg innowacji, których głównym zadaniem jest przynoszenie korzyści ich użytkownikom. Proste i pragmatyczne udoskonalenia ukierunkowane są także na zwiększanie przyjazności obsługi. Jednocześnie producent promuje projektowanie proekologiczne da- >

> jące w efekcie bardziej zrównoważone produkty. Pojazdy Chereau pozwalają na redukcję śladu węglowego – chłodnie zużywają mniej energii, wprowadzane są także alternatywne jej źródła.

Wśród wprowadzonych ostatnio na rynek innowacji warto wymienić automatyczne drzwi tylne SmartOpen-C, chłodnię CityMove będącą wraz z podwoziem rozwiązaniem w całości wykorzystującym energię elektryczną oraz pierwszą na świecie naczepę Hydrogen Power H2, w której źródłem energii dla elektrycznego agregatu chłodniczego jest ogniwo paliwowe. Wodór jest magazynowany w zbiornikach pod podwoziem, jego tankowanie zajmuje do 10 minut. Pojazd zaprojektowano tak, aby zagwarantować co najmniej 2 dni autonomii na długich dystansach i 1 dzień w dystrybucji.



Wielowarstwowe panele izolacyjne wykorzystywane w chłodniach Chereau mają wewnętrzne i zewnętrzne poszycie z laminatu wzmocnianego włóknem szklanym (GRP), wypełnienie stanowi sztywna pianka poliuretanowa

Ułatwieniem w codziennej obsłudze mogą być takie rozwiązania jak np. City-Light + SideLight, czyli niezwykle przydatny w dystrybucji miejskiej system doświetlania przestrzeni wokół pojazdu uruchamiany automatycznie po aktywacji tylnego podestu załadunkowego czy SafeLoading-C – system blokujący automatycznie hamulce pojazdu po otwarciu służby załadunkowej (doku).

Oszczędzanie energii

Eksploatując chłodnie Chereau, użytkownicy mogą zmniejszać zużycie energii i tym samym przyczynić się do bardziej zrównoważonego rozwoju transportu. Podstawowe działania dotyczą obniżania zużycia energii niezbędnej do pracy agregatu chłodniczego. W chłodniach Chereau po otwarciu drzwi agregat zostaje



na elastyczne dopasowanie wielkości chłodzonego przedziału ładunkowego – w transporcie dystrybucyjnym pozwala to uniknąć niepotrzebnego schładzania pustej przestrzeni powstającej w miarę dostarczania kolejnych partii towaru.

W chłodniach z rodziny Chereau NEXT wyposażonych w multipleksowaną transmisję danych (magistrala CAN) można zainstalować system SmartOpen-C Evo, który automatycznie zamyka tylne drzwi roletowe w czasie krótszym niż 10 s po opuszczeniu tylnego podestu załadunkowego, co zapobiega utracie zimna podczas postoju i rozładunku.

Firma Chereau może zaproponować wiele opcji wyposażenia dodatkowego, które wpływają na redukcję oporów aerodynamicznych. Podstawowym pakietem obniżającym opory powietrza jest Aero-C. W jego skład wchodzi tylny spoiler dachowy AeroTop-C o wysokości 50 mm,

Naczepy chłodnicze Chereau to niewątpliwie produkt premium – bardzo wysoka jakość wykonania, trwałość, nieskończone bogactwo opcji wyposażenia



Firma Chereau jako producent zabudów chłodniczych na samochodach ciężarowych i naczep chłodni ma we Francji ponad 51% udziału rynkowego, a w całej Europie to ponad 15%

automatycznie wyłączony. Z technicznego punktu widzenia nie jest to niczym nadzwyczajnym, jest to po prostu kwestia przekazania sygnału z czujnika otwarcia drzwi do jednostki sterującej pracą agregatu, jednakże jest to bardzo dobra praktyka eksploatacyjna.

Innym ciekawym rozwiązaniem jest „inteligentna” kurtyna powietrzna Air-Shutter-C utrzymująca temperaturę wewnątrz ładowni. Z kolei wewnętrzna ruchoma ścianka działowa Easy-C pozwala

który umieszczony na tylnej krawędzi naczepy pozwala na obniżenie zużycia paliwa o 0,3 l/100 km. Drugim elementem są zintegrowane z tylnymi drzwiami pionowe spoilery tylne AeroFlap-C, które składają się automatycznie podczas otwarcia drzwi, a złożone pozwalają na zmniejszenie zużycia paliwa o 0,7 l/100 km. W sumie pakiet Aero-C to 1,1 l spalonego paliwa mniej na każde 100 km. ■

Zdjęcia: © K. Biskupska

Moduł Cometto Eco1000 — żadnej pracy się nie boi

Ulokowana nad Łabą w niemieckiej miejscowości Zerbst/Anhalt stocznia Rosslauer do transportu elementów konstrukcji stalowych wykorzystuje 4-osiowy samobieżny moduł Cometto Eco1000. Pojazd ten jest na tyle uniwersalny, że zdecydowano się go udostępniać innym firmom.

Firma Kranbau Köthen miała do przewiezienia gigantyczną belkę dźwigową czekającą w terminalu ciężkich ładunków w porcie Aken nad Łabą, który dysponuje stacjonarną suwnicą o udźwigu do 270 t i specjalizuje się w trójmodalnym przeładunku towarów masowych do 600 t. Do przewiezienia belki dźwigowej wykorzystano 4-osiowy moduł samobieżny z wydłużoną ramą Cometto Eco1000 Long Frame. Umieszczenie 140-tonowego ładunku miało ogromne znaczenie, ponieważ belka miała długość 58,6 m i wystawała poza platformę ładunkową o 21,8 m z jednej strony i 25,2 m z drugiej. Ze względu na wysoko położony środek ciężkości i ładowność modułu samojednego Cometto Eco1000 szczególną uwagę należało zwrócić na przechyły

poprzeczne występujące podczas jazdy. Zadanie to ułatwiła automatyczna kontrola poziomu, a operator modułu, korzystając z joysticka w module zdalnego sterowania, mógł zapewnić bezpieczeństwo transportu na całej trasie przejazdu.

Sposób rozmieszczenia ładunku został szczegółowo zaplanowany w systemie CAD. Było to możliwe dzięki temu, że firma Cometto dostarczyła wcześniej dokumentację techniczną pojazdu. Zbadanie i przedstawienie zlecenia transportowego oraz zaprojektowanie pomocy załadunkowych były warunkiem koniecznym do bezstresowej i bezpiecznej realizacji tego wyjątkowego zadania.

Cometto Eco1000 oraz Eco1500 to samobieżne i sterowane elektronicznie pojazdy o budowie modułowej ze zintegrowaną jednostką napędową (Power Pack) wykorzystywane typowo w transporcie wewnątrzzakładowym. Moduły dostępne są w konfiguracjach o 2, 4 lub 6 liniach osiowych. Osie wahadłowe wyposażone są w zawieszenie hydrauliczne o skoku 700 mm (+400 mm/–300 mm). Moduł Eco1000 ma ładowność do 1000 t, w przypadku modułu Eco1500 jest to 1500 t. Cała koncepcja modułów z rodziny Eco opiera się na zorientowanej na przyszłość zasadzie modułowej i oferuje łatwą konfigurację typu „connect & drive” (połącz i jedź). Możliwe jest połączenie ze sobą do 4 jednostek dzięki wymiennym komponentom, różnym wariantom modułów napędowych Power Pack (silnik Diesla, napęd hybrydowy spalinowo-elektryczny lub tylko elektryczny) i akcesoriom w szerokim wyborze.

4-osiowy samobieżny moduł Cometto Eco1000 ma ładowność do 1000 t i jest wyposażony we własną jednostkę napędową. Operator, korzystając z pulpitu zdalnego sterowania, może wygodnie kontrolować zarówno kierunek i prędkość jazdy (maksymalnie 8 km/h), jak i wysokość platformy ładunkowej wspartej na osiach wahadłowych

Zdjęcie: © Faymonville



MAN na przedzie

— megatransport na 34 osiach

Katarzyna Biskupska

Elementy maszyny TBM, która wydrąży tunel na odcinku drogi S19 Rzeszów–Babica, w dwóch konwojach, po pokonaniu 760 km, dotarły do celu. O wyzwaniach związanych z organizacją tego transportu opowiadał nam Robert Skuratowicz – właściciel firmy MTD Skuratowicz.

Największy element maszyny TBM – nazwany przez internautów Karpatką – wyruszył z Opola 11 listopada ub. r. w konwoju 5 pojazdów – transport realizowały firmy MTD Skuratowicz i DB-PRO. Do pokonania była trasa 760 km, a na drodze m.in. 396 obiektów mostowych. Konwój o długości 4,5 km jechał nocami z prędkością 10 km/h.

„Ten transport, jego organizacja i realizacja, był dużym wyzwaniem. Oczywiście były obawy, żeby coś się nie zepsuło, nie zsunęło. Jednak każdy z pracowników obsługujących ten transport pilnował, by wszystko na każdym etapie trasy odbyło się według planu. Dowieźliśmy oba elementy, pierwszy – największy element TBM – czyli głowicę maszyny, dostarczyliśmy z końcem listopada, następ-

nie na początku grudnia załadowaliśmy drugi, cięższy element, czyli napęd maszyny, i dostarczyliśmy do celu 22 grudnia, dwa dni przed wigilią” – opowiada Robert Skuratowicz, właściciel MTD Skuratowicz, firmy realizującej transport.

MAN w kombinacji push-pull

Ciągnik balastowy MAN TGX XXL 8×4, mogący pracować w zestawach do 250 t dmc., to czołowy pojazd konwoju w kombinacji push-pull. W zestawie znalazł się również „pchający” z tyłu ciągnik TGX – obydwie to modele TGX 41.680 z silnikiem V8 i obszerną kabiną kierowcy XXL. Pod maską obu pojazdów pracował ośmiocylindrowy widlasty silnik Diesla o pojemności skokowej 16,2 l, maksymalnej mocy 500 kW (680 KM), dysponujący maksymalnym momentem obrotowym 3000 Nm. Pojazd ma wzmocniony wał napędowy, 16-biegową automatyczną skrzynię biegów ze sprzęgłem hydrokinetycznym. Obydwa „konie” musiały wprowadzić w ruch naczepę niskopodwoziową z 34 liniami osi wahliwych obciążoną ładunkiem o masie 230 t. Warto dodać, że modele należące do MTD Skuratowicz to 2 pojazdy z 25 w takiej konfiguracji, jakie zostały przygotowane przez niemieckiego producenta.

Robert Skuratowicz, właściciel firmy MTD Skuratowicz, odpowiedzialnej za transport



W konwoju jechało w sumie 5 ciągni-
ków balastowych MAN o dużej ładowno-
ści. Oprócz dwóch, które prowadziły,
jechały również pojazdy MAN o mocy
640 KM firmy DB-PRPO, będącej podwy-
konawcą. Masa zestawu z największym
elementem TBM to 488 t, a masa zestawu
z najcięższym elementem – 499 t.

„W roku 2016 użyliśmy tego rozwią-
zania na Białorusi, gdy wieźliśmy reaktor.
Wtedy na naszej trasie był obiekt mos-
towy, który nie wytrzymałby obciążenia.
Pomocą posłużył most fly-over-bridge.
Teraz pierwszy raz rozwiązanie to zostało
wykorzystane do przeniesienia ładunku
jako element budowy naczepy. Na potrze-
by tego kontraktu dokupiliśmy jeszcze
adaptory – to te żółte elementy spajające
obrotnice z mostem, specjalnie zapro-
jektowane przez niemiecką firmę Greiner.

Utrudnienia na trasie

Największym wyzwaniem podczas
planowania trasy był ciężar zestawu oraz
nośność obiektów mostowych i odcinków
drogowych. Istotna była też skrajnia dro-
gowa, czyli przestrzeń pomiędzy objek-
tem a drogą, aby transport mógł się
w tym obszarze zmieścić.

„Chcieliśmy jechać tak jak każda na-
wigatoria wskazuje, czyli autostradą A4,
jedną z najstarszych autostrad w Polsce.
Autostradą, której mosty i wiadukty były
budowane jeszcze według innych norm,
odpowiednich dla normalnego transportu,
a nie żeby takim ciężarem przejechać.
Żadne wyliczenia nie wyszły pozytywnie
i nikt nie dałby nam zgody, a my gwarancji
na to, że mosty by się nie zawaliły. Drogi,
którymi pojechaliśmy, to są najnowsze

Ciągnik balastowy MAN TGX 8x4
jeżdżący w zestawach do 250 t dmc.
to czołowy pojazd konwoju w kombinacji
push-pull. W zestawie znalazł się również
„pchający” z tyłu ciągnik TGX – obydwą
to modele TGX 41.680 z silnikiem V8
i obszerną kabiną kierowcy XXL

© K. Biskupska



© K. Biskupska

Na modułach Goldhofera

Główne elementy maszyny TBM trans-
portowane były na modułach Goldhofera
THP-ET (17+17 osi) z obrotnicami do
ładunków ciężkich. Ciekawostką było to,
że obrotnice połączone były tzw. mostem
fly-over-bridge, który tym razem był nie-
jako elementem budowy naczepy i spełniał
funkcję pomostu ładunkowego do rozłoże-
nia ciężaru na osiach, a nie jak zazwyczaj
jako nakładka wzmacniająca most.

To w sumie pierwszy i prawdopodobnie
ostatni tak skonfigurowany transport”
– tłumaczy nam Robert Skuratowicz i do-
daje: „Pojawiały się pytania, dlaczego nie
wykorzystać fly-over-bridge do zabezpie-
czenia obiektów mostowych na trasie.
Ponieważ do pokonania mieliśmy ok. 400
mostów, to trwałoby to w nieskończono-
ść. Poza tym niektóre obiekty mostowe
są dłuższe niż fly-over-bridge”.

drogi, budowane według najnowszych
standardów z mostami najwyższej klasy,
które są w stanie przenieść takie obciąże-
nie” – opowiada Robert Skuratowicz.

Wyzwaniem na trasie była Warszawa
oraz odcinki budowanej autostrady A1
i drogi ekspresowej S19, gdzie konwój
musiał zjechać z drogi głównej, by ominąć
jeszcze nie dokończona skrzyżowania
i fragmenty budowy. >

MTD Skuratowicz

to firma rodzinna. W transport maszyny TBM zaangażowała się cała rodzina
Skuratowiczów. Senior rodu i założyciel firmy Kazimierz, ojciec Roberta, jechał
w konwoju i osobiście monitorował transport przez 2 miesiące. Dzieci właściciela,
Paulina i Arkadiusz, pomagały przy organizacji transportu i jego zabezpieczeniu
oraz na bieżąco rozwiązywały pojawiające się trudności.

➤ „W Opolu nie byliśmy w stanie się przedostać do autostrady, bo wiadukt by nas nie przeniósł, więc wybudowaliśmy łącznik, tzw. bypass, 250 m drogi, wyasfaltowaliśmy, by bokiem wjechać na autostradę. Z kolei w Rzeszowie frezowaliśmy asfalt, by zwiększyć prześwit pod wiaduktem i przejechać, gdyż była to jedyna trasa, którą mogliśmy jechać” – wspomina trasę właściciel MTD Skuratowicz.

Główne elementy maszyny TBM transportowane były na modułach Goldhofer THP-ET (17+17 linii osiowych) z obrotnikami do ładunków ciężkich, połączonych tzw. mostem fly-over-bridge. Most ten pełni funkcję pomostu ładunkowego do rozłożenia ciężaru na osiach



© K. Biskupska

© K. Biskupska



Jechali całą szerokością największych dróg w Polsce, kilkadziesiąt kilometrów na dobę. Na całej trasie było ponad 100 latarni do wyciągnięcia, mnóstwo znaków, niemal 400 obiektów mostowych z określonymi warunkami przejazdu – wszystko oczywiście było przeliczone. Parkingi były rozplanowane i z góry pozamykane. W pogotowiu czekał zapasowy ciągnik i samochód serwisowy. Konwój obsługiwało 15 pilotów.

© K. Biskupska





© K. Biskupska

Transport TBM realizowały firmy MTD Skuratowicz i DB-PRO. Długość konwoju to niemal 4,5 km. Różnica czasowa pomiędzy pierwszym i ostatnim zestawem wynosiła ok. 30 min. Pojazdy poruszały się nocą z prędkością 10 km/h

Długość głównego zestawu to 74 m. Masa zestawu z największym elementem TBM to 488 t, a masa zestawu z najcięższym elementem – 499 t (na zdjęciu)



© MTD Skuratowicz

było uzyskanie dwóch następujących po sobie zezwoleń. Wynika to z ograniczeń, jakie wprowadza ustawa o ruchu drogowym, która dopuszcza wydanie zezwolenia wyłącznie na 14 dni” – skomentował przygotowania transportu elementów TBM Łukasz Chwalczyk, prezes Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Przewoźników Transportu Nienormatywnego, i dodał: „Pomimo świetnego przygotowania nie obyło się bez zaskoczeń. Jednym z nich

było nieposłuszeństwo uczestników ruchu drogowego, którzy pomimo ustawionych znaków drogowych „zakaz parkowania” postanowili pozostawić swoje auta w zabronionym miejscu, przez co niezbędne było wezwanie lawet oraz usunięcie blokujących samochodów osobowych. Ten przykład potwierdza, że największe ryzyko i problemy wynikają zawsze z czynnika ludzkiego”.



© MTD Skuratowicz

W trakcie przygotowań i uzgodnień niezbędnych do wydania zezwolenia na przejazd potrzebne było nie tylko przeliczenie i sprawdzenie wytrzymałości obiektów mostowych, ale także precyzyjne określenie miejsc postoju kolumny pojazdów i wymuszonej z tego powodu organizacji ruchu. „Mimo że był to jeden transport z Opolszczyzny na Podkarpacie, ze względu na planowany czas przejazdu (trwający ponad 3 tygodnie) niezbędne



© MTD Skuratowicz

Bauma nienormatywnie — suplement

Proponujemy kolejną dawkę informacji na temat nowych i zmodernizowanych pojazdów wykorzystywanych w branży przewozów nienormatywnych. Tym razem omówimy szerzej niektóre z rozwiązań zaprezentowanych na ubiegłorocznych targach Bauma.

Cometto MSPE 48T

Na stoisku targowym firmy Cometto, która w Grupie Faymonville pełni rolę centrum kompetencyjnego dla samobieżnych modułów transportowych, uwagę zwracał elektronicznie sterowany, samobieżny moduł MSPE 48T z 6 liniami osiowymi o nośności 48 t każda.

Samobieżne, elektronicznie sterowane pojazdy modułowe (MSPE) firmy Cometto to kompleksowe rozwiązania transportowe wykorzystywane w realizacji projektów w największym zakresie obciążeń. Seria MSPE obejmuje kilka rodzajów produktów o różnych charakterystykach, wymiarach i ładowności przy jednoczesnym zachowaniu podstawowych cech

wspólnych, które umożliwiają pełną interoperacyjność między różnymi liniami produktów. Cometto oferuje wybór pomiędzy dwiema seriami produktów i czterema kategoriami modułów MSPE, które różnią się możliwościami: MSPE 40T, MSPE 48T, MSPE EVO2 60T oraz MSPE EVO3 70T.

Seria Cometto MSPE oferuje wszystkie niezbędne kombinacje pojazdów i 100-procentową współpracę z istniejącymi produktami z rodziny MSPE. Zapewniono bezproblemową możliwość wzajemnego łączenia modułów 40T, 48T, 60T lub 70T w wersjach o szerokości 2430 mm lub 3000 mm, wyposażonych w 3, 4, 5 lub 6 linii osiowych. W rezultacie elektronicznie sterowany układ kierowniczy gwarantuje maksymalną zwrotność i precyzję ruchu tak zestawionej platformy transportowej dzięki kątowni skrętu $\pm 135^\circ$, jakim dysponuje każda z hydraulicznych



Pojedynczy, 6-osiowy moduł Cometto MSPE 48T ma długość 8400 mm, przy szerokości pokładu wynoszącej 2430 mm jego ładowność wynosi 262,8 t, gdy pokład ma szerokość 3000 mm, to ładowność zmniejsza się do 261,3 t, w obu przypadkach maksymalna masa modułu wraz z ładunkiem wynosi 288 t



Samobieżny moduł Cometto MSPE 48T jest wyposażony w 6 linii osiowych o nośności 48 t każda

Moduły Faymonville ModulMAX AP-M wyposażone są w dwuwahaczowe zawieszenie niezależne o skoku 650 mm, nośność linii osiowej to 45 t



© Faymonville

osi wahadłowych. Dodajmy, że tylko w samobieźnych modułach oferowanych przez Cometto maksymalna nośność linii osiowej może sięgać 70 t.

Źródłem napędu modułów MSPE są dołączane zespoły napędowe (PowerPack Units) z silnikami o mocach maksymalnych uzależnionych od łącznej liczby linii osiowych platformy transportowej utworzonej z kilku połączonych ze sobą modułów MSPE. Power Pack unit z silnikiem o mocy 110 kW (150 KM) może obsługiwać platformę mającą do 12 linii osiowych, platforma mająca 48 linii osiowych ma napęd zapewniony przez Power Pack z sil-

nikiem o mocy 331 kW (450 KM). Silniki te napędzają pompy hydrauliczne, te zaś zasilają napędowe silniki hydrauliczne umieszczone w piastach kół.

Prezentowany na targach 6-osiowy moduł MSPE 48T ma długość 8400 mm, przy szerokości pokładu wynoszącej 2430 mm jego ładowność wynosi 262,8 t, gdy pokład ma szerokość 3000 mm, to ładowność zmniejsza się do 261,3 t. W obu przypadkach maksymalna masa modułu wraz z ładunkiem wynosi 288 t. Wysokość pokładu w położeniu do jazdy to 1500 mm z możliwością regulacji wysokości zawieszenia w zakresie ± 350 mm.

Faymonville ModulMAX AP-M

Na stoisku firmy Faymonville premierę na Bumie miał ModulMAX AP-M będący mechanicznie sterowanym modułem typu heavy-duty, w którym połączono tryb wspomagania z niezależnym trybem samobieźnym. Osie napędzane można włączać i wyłączać do maksymalnej prędkości 40 km/h. Jest to ważna zaleta, ponieważ operatorzy nie muszą zatrzymywać konwoju w celu wykonania tego manewru, jak to jest w przypadku modułów innych marek. W połączeniu z dużymi możliwościami trakcyjnymi jest >

reklama



STAR LINE

**PRODUKTY NA TRUDNE
CODZIENNE ŻYCIE W
BUDOWNICTWIE**

- + Jakość premium w atrakcyjnych warunkach
- + Wielozadaniowe pojazdy z pomysłowymi szczegółami
- + Prosta obsługa i zoptymalizowane akcesoria do codziennego użytku



Dowiedz się więcej
<https://star.goldhofer.com>

MADE FOR YOUR MISSION



© Faymonville

Faymonville ModulMAX AP-M jest jednym z najmocniejszych modułów dostępnych na rynku, dysponując siłą uciągu do 1270 kN uzyskiwaną z pojedynczego zespołu napędowego PowerPack

> to absolutnie wyjątkowa cecha dla pojazdów tego typu. Dodatkowo wszystkie osie napędzane mają mocne i przede wszystkim homologowane hamulce.

Moduły ModulMAX AP-M bazują na opatentowanym dwuwahaczowym systemie zawieszenia, który zapewnia lepsze rozłożenie sił i momentów zginających. Skok zawieszenia wynoszący 650 mm i nośność do 45 t na linię osi to mocne strony modułu ModulMAX AP-M.

Moduł ModulMAX AP-M może być łączony z konwencjonalnymi modułami Faymonville ModulMAX o szerokości 3000 mm oraz modułami innych marek. Użytkownicy mogą łączyć go również z typowym wyposażeniem, takim jak obniżone pokłady ładunkowe, przekładki dystansowe, dyszle itp. Zespół napędowy zastosowany w tym sterowanym mechanicznie module jest identyczny z zastosowanym w pojazdach sterowanych elektronicznie.

Faymonville proponuje 3 różne wersje w zależności od obszarów zastosowania. Wersja Endurance przeznaczona jest do długodystansowego transportu ciężkiego po drogach, gdzie ważne jest wspomaganie ciągnika stałą siłą uciągu przy dużej prędkości do 40 km/h. Wersja Standard przeznaczona jest do uniwersalnego transportu ciężkich ładunków przy orientacyjnym stosunku 20/80% między misjami na drogach i na miejscu. Wersja ta umożliwia idealne połączenie siły uciągu i prędkości roboczej. Wersja High Torque sprawdzi się w ciężkich zadaniach transportowych, gdy konieczne jest uzyska-

nie dużej siły uciągu, a prędkość wspomagania do 15 km/h jest wystarczająca. W wersji High Torque operatorzy mogą wykorzystać do 10 napędzanych osi.

Projekty transportu ciężkiego osiągają coraz bardziej imponujące rozmiary. Transport ładunków o wadze setek, a nawet tysięcy ton wymaga bezpiecznych, niezawodnych i wydajnych systemów modułowych. Faymonville nieustannie jest pionierem we wdrażaniu nowych technologii transportowych, opracowując unikatowe i opłacalne rozwiązania w szybko zmieniającym się świecie. ModulMAX AP-M jest jednym z najmocniejszych modułów dostępnych na rynku, dysponując siłą uciągu do 1270 kN uzyskiwaną z pojedynczego zespołu napędowego PowerPack.

Goldhofer BLADES plus

Podczas ubiegłorocznych targów Bauma na stoisku firmy Goldhofer wśród zaawansowanych rozwiązań transportowych znajdował się moduł jezdny BLADES plus. Jego poprzednia wersja odniosła duży sukces w transporcie łopat turbin wiatrowych, teraz koncepcja ta została zoptymalizowana i rozszerzona do zastosowania w przemyśle budowlanym do transportu długich belek betonowych, elementów konstrukcyjnych i mostowych. Istotą rozwiązania jest wleczony wózek

z zawieszeniem pneumatycznym (SN-L) wykorzystywany w połączeniu z 1- lub 2-osiowym wózkiem przednim (SXU-L) ze stołem obrotowym.

Wprowadzając wózek wleczony w połączeniu z modułem BLADES w 2020 r., firma Goldhofer zaproponowała operatorom rozwiązanie, dzięki któremu przewożony ładunek jest elementem łączącym ciągnik z przyczepą (wózkiem wleczonym). Tym samym podczas przewożenia łopat turbin wiatrowych o długościach dochodzących do 100 m możliwe stało się pokonywanie również bardzo ciasnych zakrętów. W przypadku przejazdu powrotnego bez ładunku całą kombinację można zestawzić razem i prowadzić jako naczepę. W tym celu wózek wleczony zostaje po prostu połączony ze stołem obrotowym.

Od czasu wprowadzenia na rynek trafiło ponad 30 modułów BLADES i związanych z nimi przyczep – wózków wleczonych. Wykorzystując informacje zwrotne od firm realizujących transport nienormalny dla branży budowlanej, dokonano modernizacji tego rozwiązania. System BLADES Plus stał się elastycznym urządzeniem transportowym, które może być stosowane nie tylko przy transporcie łopat wirników, ale także długich elementów wykorzystywanych w branży budowlanej. Konieczne jest jedynie zdemontowanie adaptera służącego do mocowania łopat znajdującego się na połą-

Zoptymalizowana kombinacja Goldhofer BLADES plus może być wykorzystywana w przemyśle budowlanym do transportu długich belek betonowych, elementów konstrukcyjnych i mostowych. Istotą rozwiązania jest wleczony wózek z zawieszeniem pneumatycznym (SN-L) wykorzystywany w połączeniu z 1- lub 2-osiowym wózkiem przednim (SXU-L) ze stołem obrotowym



© Goldhofer



© Goldhofer

czonym z ciągnikiem przednim wózku dolly (SXU-L) i zastąpienie go stołem obrotowym. Na stole ładunek jest bezpiecznie i elastycznie utrzymywany. Na przyczepie – wózku wleczonym (SN-L) – spoczywa również na obrotnicy, co zapewnia przenoszenie jak najmniejszych naprężeń na przewożony towar. Przyczepy i wózki są dostępne z oponami 17,5 i 19,5 cala. Klient ma zatem różne możliwości zastosowania.

Ogólna koncepcja modułu jezdnego BLADES plus oparta jest na łatwości użytkowania, wysokich wymaganiach dotyczących stabilności i optymalizacji kosztów typowych dla rozwiązań transportowych stosowanych w sektorze ener-

Goldhofer w 2020 r. wprowadził na rynek wózek wleczony, który w połączeniu z modułem BLADES pozwala na przewożenie łopat turbin wiatrowych o długościach dochodzących do 100 m. Przewożony ładunek jest elementem łączącym ciągnik z przyczepą (wózkiem wleczonym)

getyki wiatrowej. Zoptymalizowana pod kątem użytkownika obsługa i regulacja układu skrętu za naciśnięciem przycisku pozwala hydraulicznie dostosować możliwości modułu do różnych szerokości podpór, przyczyniając się do oszczędności zasobów i zwiększając możliwości efektywnego wykorzystania. Ponadto ręczne

sterowanie za pomocą pilota radiowego umożliwia pokonywanie szczególnie trudnych zakrętów. Unikatową cechą jest przełącznik master-slave, który umożliwia kierowcy przekazanie prawa do kierowania pojazdowi pomocniczemu podczas trwającego transportu i zażądanie go z powrotem w dowolnym momencie. >

reklama

FAYMONVILLE 
TRAILERS TO THE **MAX**

NISKIE POKŁADY - WYSOKA WYDAJNOŚĆ!

SPRYTNE KONCEPCJE NACZEP DLA WSZYSTKICH WYZWAŃ



Sprawdź najszerszą ofertę
naczep niskopodwoziowych na
www.faymonville.com



W grupie pojazdów MAX Trailer znajdują się naczepy niskopodwoziowe MAX510 z 2 lub 3 osiami wahliwymi z zawieszeniem hydraulicznym lub osiami skrętnymi z mechanizmem zwrotniczym i zawieszeniem pneumatycznym

© Faymonville

> MAX Trailer MAX510

Marka MAX Trailer zrewolucjonizowała sektor transportu specjalnego dzięki naczepom o modułowej konstrukcji. Na Baumie w Monachium 4 eksponaty podkreślały różnorodność portfolio produktowego. Pokazano 5-osiową naczepę MAX410, która jest odpowiednia do transportu kompaktowych balastów stosowanych w żurawicach. Z kolei teleskopowa naczepa MAX100 oferuje maksymalną wszechstronność dzięki 2 parom wgłębień na koła i rynnie na ramię koparki. Wśród przyczep o klasycznej konstrukcji z obrotnicą nowością był model MAX600 o układzie osi 2+2 z wygiętą platformą ładunkową, rampami najazdowymi i muldą koparkową. Zaprezentowano również naczepę z obniżonym łóżem z niskopodwoziowej rodziny MAX510 – była ona wyposażona w 3 osie wahliwe.

Rodzina MAX510 to naczepy niskopodwoziowe z 2 lub 3 osiami w wersji wahliwej z zawieszeniem hydraulicznym lub osiami skrętnymi z mechanizmem zwrotniczym i zawieszeniem pneumatycznym, wyposażone w hamulce bębnowe oraz odpinaną łabędzią szyję i teleskopowo rozsuwany pokład ładunkowy. Wszystkie modele z rodziny MAX510 mają standardową szerokość 2540 mm, z wyjątkiem wariantu z osiami wahliwymi, który ma szerokość 2740 mm w wersji 3-osiowej.

Odpinana łabędzia szyja umożliwia łatwy załadunek maszyn od przodu obniżonego pokładu ładunkowego – wystarczą do tego krótkie dokładane rampy najazdowe. Opcjonalne zastosowanie osi wahliwych poprawia zwrotność zestawu – ich kąt skrętu wynosi do 60°. Ponadto skok zawieszenia hydraulicznego wynoszący -150mm/+450mm umożliwia łatwiejsze pokonywanie przeszkód na trasie.



© Faymonville

Naczepy MAX510 mają odpinaną łabędzią szyję i teleskopowo rozsuwany pokład ładunkowy. Pokład ten w stanie złożonym w 3-osiowych naczepach MAX510 ma długość 7500 mm z możliwością wydłużenia o 5500 mm

W zależności od wersji pokład w pozycji gotowej do jazdy ma wysokość 350 mm lub 400 mm. Pokład ten w stanie złożonym w 3-osiowych naczepach MAX510 ma długość 7500 mm z możliwością wydłużenia o 5500 mm. Niewielka wysokość obniżonego pokładu ładunkowego (naczepy MAX510 z osiami wahliwymi standardowo wyposażone są w opony o rozmiarze 245/70 R 17,5) pozwala na przewożenie wysokich ładunków bez przekraczania 4-metrowego limitu dopuszczalnej wysokości. W części tylnej znajduje się wnęka na łyżkę koparki. Praktycznym rozwiązaniem jest kilkanaście par pierścieni do mocowania ładunku składanych zarówno na zewnątrz, jak i do wewnątrz. W ramie zewnętrznej przewidziano kieszenie na kłonicę do dodatkowego zabezpieczenia przewożonego ładunku. Naczepy MAX510 można doposażyć w zamki do mocowania kontenerów (20- lub 40-stopowych). Na zewnętrznych krawędziach pokładu zamocowane są rozkładane wsporniki z galwanizowanej stali pozwalające na poszerzenie pokładu o 230 mm z każdej strony.

Naczepy MAX510 można łączyć z ciągnikami 4x2, 6x2 oraz 6x4 (wysokość siodła w stanie obciążonym 1150–1350 mm), gdy naczepa jest złożona, długość zestawu nie przekracza 16,5 m.

Scheuerle PowerHoss 330

Wśród nowych modeli naczep i modułów transportowych, które należąca do Grupy TII firma Scheuerle pokazała na targach Bauma, znajdował się moduł SPMT PowerHoss – zwrotny, wszechstronny moduł transportowy do wewnętrznych operacji logistycznych, który dzięki osiom wahadłowym może poruszać się po wielu rodzajach nawierzchni.

Firma Scheuerle niedawno uzupełniła ofertę PowerHoss o 6-osiowy moduł samobieżny SPMT PowerHoss 330 dysponujący ładownością 330 t. Jeśli potrzeba więcej, poszczególne moduły można łatwo i wygodnie łączyć mechanicznie lub elektronicznie i przesuwac w trybie sprzęgania zgodnie z zasadą plug-and-play. Zasada ta powoduje również to, że do prawidłowej eksploatacji modułu PowerHoss niezbędne są stosunkowo niskie wymagania szkoleniowe wobec operatora.

Dzięki szerokości 3000 mm SPMT PowerHoss zapewnia większą stabilność niż porównywalne produkty. Konstrukcja tych modułów bazuje na wypróbowanej technologii serii SPMT opracowanej przez Scheuerle – dlatego SPMT PowerHoss ma również zalety konwencjonalnie



© TII Group

SPMT PowerHoss 330 z napędem hydrostatycznym i wielokierunkowym układem kierowniczym sterowanym elektronicznie to kompaktowy i wszechstronny moduł transportowy obsługiwany zgodnie z zasadą „plug and play” przy minimalnym przeszkoleniu kierowców

6-osiowy moduł samobieżny Scheuerle SPMT PowerHoss 330 ma ładowność 330 t, a dzięki szerokości 3000 mm moduł ma większą stabilność niż porównywalne produkty



© TII Group

nych transporterów SPMT. Obejmuje to solidną konstrukcję, osie wahlliwe z napędem hydrostatycznym i elektroniczny wielokierunkowy układ kierowniczy.

Moduł PowerHoss może być wykorzystywany np. do przemieszczania z milimetrową precyzją najcięższych komponentów, takich jak duże części koparek i elementy żurawi wieżowych na placach budowy lub maszyn do drążenia tuneli.

Opracowanie Dariusz Piernikarski

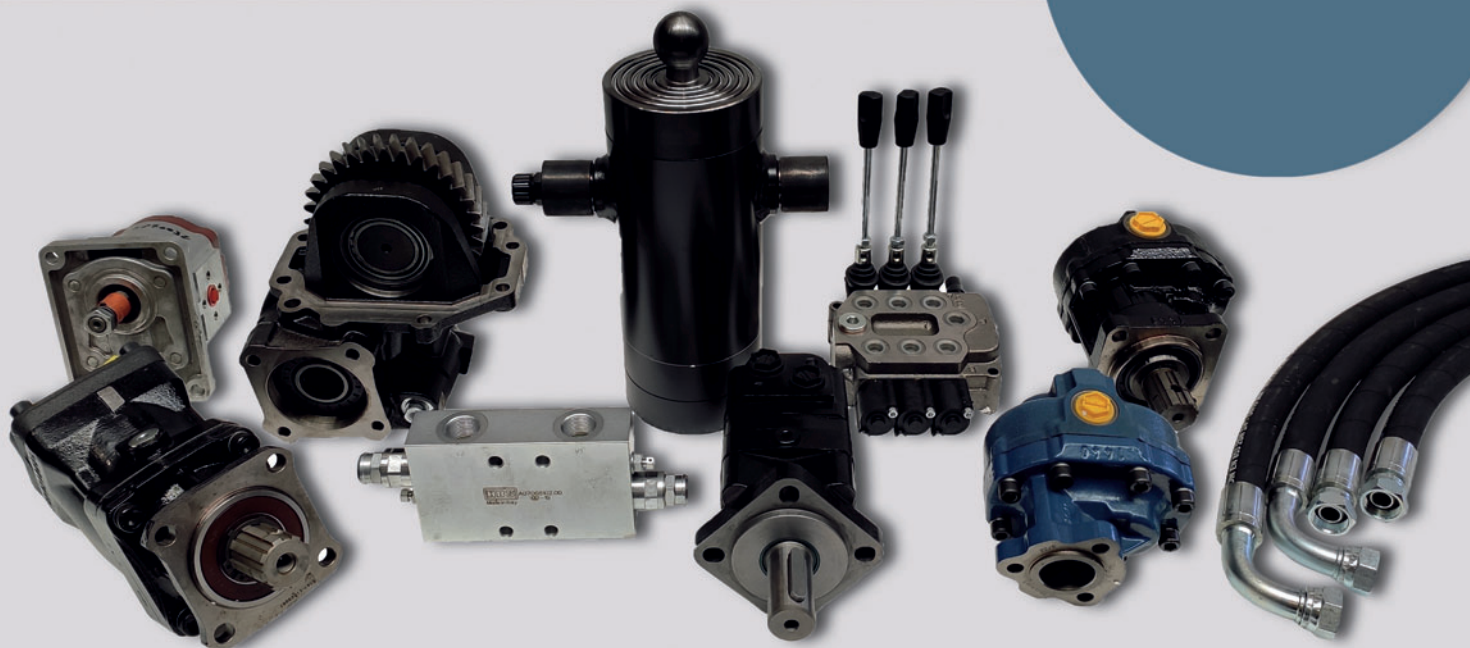
reklama

HYDR  **MECH.eu**



882 039 835

sklep@hydromech.eu



- **POMPY** ■ **ROZDZIELACZE** ■ **SILNIKI** ■ **SIŁOWNIKI** ■ **PRZYSTAWKI ODBIORU MOCY**
- **ZAWORY** ■ **CHŁODNICE OLEJU** ■ **WĘŻE I ZŁĄCZKI** ■ **WYCIĄGARKI** ■ **ZASILACZE**

Autobusy — wyniki sprzedaży w 2022 r.

W ciągu 12 miesięcy 2022 r. w Polsce zarejestrowano 1156 nowych autobusów i minibusów. To niestety o 200 pojazdów, czyli 14,7%, mniej niż w 2021 r.

Prezentowane w dalszej części artykułu dane liczbowe w odniesieniu do Unii Europejskiej pochodzą z danych publikowanych przez ACEA, czyli Zrzeszenie Europejskich Producentów Samochodowych. Wszystkie szczegółowe wyniki sprzedaży w Polsce zaczerpnięto z raportów publikowanych na stronach Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) i Instytutu Ba-

dań Rynku Motoryzacyjnego Samar. Mimo że dołożyliśmy wszelkich starań, aby przygotować rzetelne materiały, nie ponosimy odpowiedzialności za dokładność zapisów zawartych w CEP. Tradycyjnie prosimy więc o potraktowanie tych danych jako informacyjnych, mających na celu ukazanie głównych trendów, a nie jako szczegółowych wyników sprzedaży.

Odrodzenie zahamowane

Transport autobusowy w Unii Europejskiej w 2021 r. zaczął powoli odradzać się po załamaniu przewozów pasażerskich, jakie nastąpiło po wybuchu pandemii koronawirusa. Na terenie UE zarejestrowano wówczas 29 941 autobusów i autokarów > 3,5 t dmc. – było to o 2,8% więcej niż w 2020 r. Niestety rok 2022 przyniósł spadek koniunktury, zarejestrowano bowiem 28 376 autobusów i autokarów – był to spadek o 5,1% r/r. Za przyczynę należy uznać w dalszym ciągu niewielkie zainteresowanie prze- >

W 2022 r. do rodziny autobusów elektrycznych Solaris dołączył model Urbino 18 hydrogen. To niskopodłogowy autobus przegubowy o długości 18 m, w którym stanowiące bezpośrednio źródło energii wodorowe ogniwo paliwowe ma moc 100 kW, na pokładzie znajduje się do 51,2 kg wodoru, co pozwala na uzyskanie zasięgu do 350 km

© Solaris Bus & Coach





SOLARIS

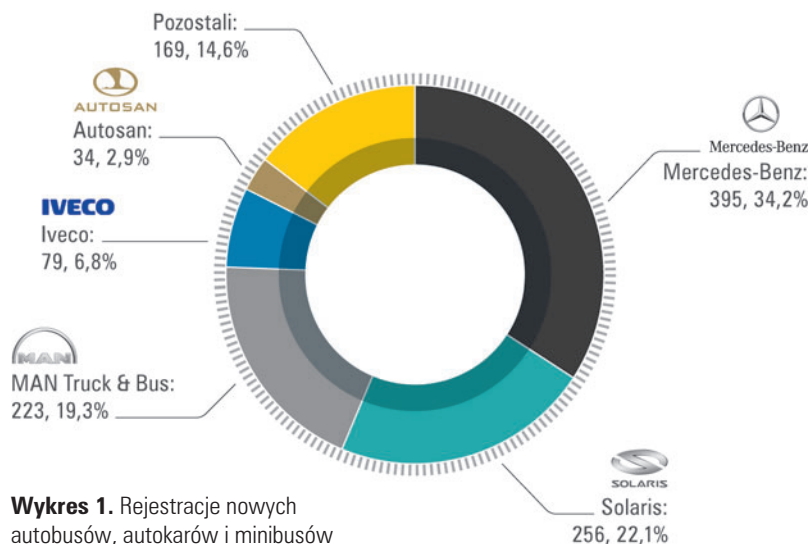
A CAF GROUP COMPANY



URBINO 18 hydrogen

Zmieniamy oblicze
transportu publicznego

CAF | GROUP



Wykres 1. Rejestracje nowych autobusów, autokarów i minibusów w Polsce w 2022 r.

Fig. 1. Registrations of new buses, coaches and minibuses in Poland in 2022

> wozami turystycznymi i nadal odczuwalne braki w dostawach komponentów oraz wzrost kosztów produkcji. Autobusowym liderem unijnego rynku pozostaje Francja – klienci odebrali tam 5883 nowe pojazdy (–14,2% r/r).

W Polsce w ubiegłym roku zarejestrowano 1156 nowych autobusów i autokarów – o 14,7% mniej niż w 2021 r. Liczby te uwzględniają również minibusy

budowane na podwoziach samochodów dostawczych (< 8 t dmc.). Pocięszające jest to, że wzrosło zainteresowanie autobusami używanymi – 3454 zarejestrowane pojazdy z tej grupy to o 703, czyli 25,6%, więcej niż w 2021 r.

W 2022 r. najczęściej rejestrowano w Polsce autobusy marki Solaris – 256 pojazdów (–31,6% r/r). W pierwszej trójce znajdują się również autobusy marki Mercedes-Benz (242 szt., –12% r/r) oraz MAN (162 szt., +113,2% r/r). Jeśli jednak w statystykach uwzględnimy minibusy do 8 t dmc., to rejestracje marki

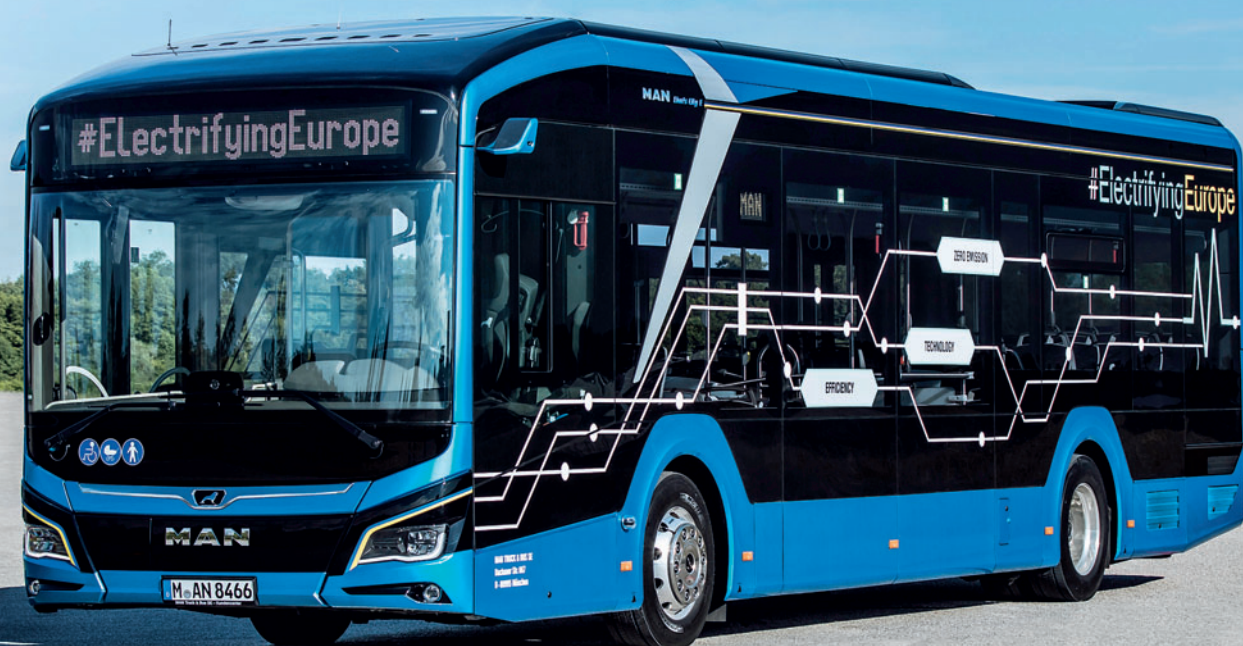
Mercedes-Benz wzrastają do 395 pojazdów, a MAN do 223. Zarejestrowano również 79 nowych autobusów marki Iveco (spadek o 33,3% r/r) i 34 pojazdy marki Autosan (spadek o 43,3% r/r). Klienci zarejestrowali również 169 autobusów pozostałych marek (–16,3%). Graficznie prezentujemy to na wykresie 1.

Tradycyjnie największy udział w rejestracjach miały autobusy miejskie. W minionym roku ich udział wyniósł 74,8% – zarejestrowano 693 takie pojazdy. Jest to wynik identyczny jak w 2021 r. Liderem rankingu niezmiennie od lat pozostaje Solaris.

W 2022 r. zarejestrowano 139 autobusów międzymiastowych, o 30,5% mniej niż rok wcześniej – tym samym udział nowych autobusów międzymiastowych w rynku wyniósł 15%. Pojawiły się również 84 nowe autobusy turystyczne, to o 46,2% mniej niż w 2021 r. (udział w rynku 9,1%). Na czele zestawienia w segmencie autobusów turystycznych – autokarów – uplasowały się marki Irizar oraz Iveco, klienci kupili po 18 pojazdów każdej z nich. Dwie marki z czołowej piątki uzyskały wynik mniejszy niż rok wcześniej – Mercedes-Benz (17 szt., spadek o 70,2% r/r) oraz Setra (15 szt., –6,35% r/r). Pozostałe rodzaje autobusów stanowią jedynie 1,1% w rejestracjach.

Produkowany w fabryce MAN Bus w Starachowicach autobus miejski MAN Lion's City E został wybrany Międzynarodowym Autobusem Roku 2023. Autobus ma przełomowy design, wysoki poziom komfortu i bardzo cichą przestrzeń wewnątrz, a kabina kierowcy jest jedną z najlepszych na rynku i zapewnia wysoki poziom bezpieczeństwa

© MAN Truck & Bus



Od lat Mercedes-Benz Sprinter stanowi ulubioną bazę, na której powstają minibusy do 8 t dmc. W 2022 r. zarejestrowano 153 takie pojazdy



© Daimler Truck

Alternatywne napędy w natarciu

Przewiduje się, że pod koniec II kwartału 2023 r. w polskich miastach może jeździć nawet 950 autobusów elektrycznych – to o 32% więcej niż w czerwcu 2022 r. Będzie to efekt zamówień z poprzednich lat.

O ile główny czynnik stymulujący popyt na autobusy zeroemisyjne w polskich jednostkach samorządu terytorialnego stanowią przepisy Ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych, o tyle czynnikiem ułatwiającym, a w większości przypadków wręcz umożliwia-

jącym realizację tych inwestycji przez jednostki samorządu terytorialnego jest rozbudowany system wsparcia rozwoju zeroemisyjnego transportu publicznego oparty na środkach finansowych pochodzących zarówno ze źródeł unijnych, jak i ze środków krajowych.

Niestety w tym roku inwestycje w zeroemisyjny transport publiczny mogą zostać ograniczone przez trudną sytuację

samorządów związaną ze znacznym wzrostem cen energii i brakiem dodatkowych funduszy z Krajowego Planu Odbudowy. Nie bez znaczenia dla procesu decyzyjnego o zakupie zeroemisyjnych środków transportu miejskiego może być również to, że bieżący rok jest rokiem wyborczym.

Opracowanie: Dariusz Piernikarski

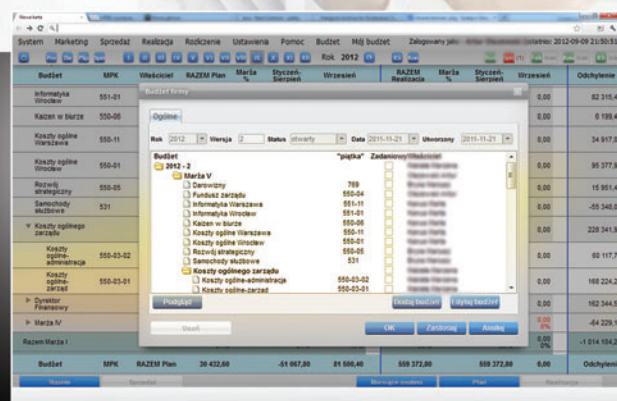
reklama

NARZĘDZIA BIZNESOWE ZAWSZE W ZASIĘGU RĘKI



System wspomagający zarządzanie firmą w kulturze projektowej online

Stworzony przy współpracy z liderem w branży konsultingowej i szkoleniowej, firmą PROFES®, partnerem KAIZEN Institut Consulting Group Ltd. w Polsce



- CRM - zarządzanie relacjami z klientami
- zarządzanie sprzedażą
- zarządzanie projektami (budżet projektu / kamienie milowe)
- budżetowanie przedsiębiorstwa
- obieg dokumentów kosztowych
- controlling finansowy
- standaryzacja procesów
- wzrost efektywności pracy

Unikalny system dostępny z poziomu przeglądarki, przystosowany do indywidualnych potrzeb klienta, z możliwością pracy zdalnej, zbudowany z myślą o firmach pracujących w kulturze projektowej. Idealny dla usług i produkcji indywidualnej.

szczegóły oferty dostępne na stronie www.provider.pl/systemy_erp

Samochody dostawcze

— wyniki sprzedaży w 2022 r.

Dariusz Piernikarski

W ubiegłym roku zarejestrowano w Polsce 62 238 nowych samochodów dostawczych do 3,5 t dmc. Było to o 15,8% mniej niż w 2021 r. Najwyraźniej i w tym segmencie konsekwencje pandemii i napaści Rosji na Ukrainę w postaci wzrostu cen, inflacji i braku komponentów odcisnęły swoje piętno.

Prezentowane w artykule dane liczbowe (bez rejestracji czasowych) podajemy za statystykami publikowanymi na stronach Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) i Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar. Mimo że dołożyliśmy wszelkich starań, aby przygotować rzetelne materiały, nie ponosimy jednak odpowiedzialności za dokładność zapisów zawartych w CEP. Tradycyjnie więc prosimy o potraktowanie tych danych jako informacji mających na celu ukazanie głównych trendów, a nie jako szczegółowych wyników sprzedaży.

UE na sporym minusie

W roku 2022 na terenie UE zarejestrowano 1 278 509 samochodów dostawczych (do 3,5 t dmc.), czyli o 18,1% mniej niż w 2021 r. Przyczyną pogorszenia wyników był w dalszym ciągu brak komponentów, szczególnie elektronicznych, a także rosnące ceny paliw i wzrastający poziom inflacji. Na największym rynku – we Francji – zarejestrowano 347 069 pojazdów (–19,5% r/r), w Niemczech było

ich 231 290 (–13,0% r/r), natomiast we Włoszech odnotowano spadek rejestracji o 12,3% r/r (161 094 szt.). Na czwartym z największych rynków – w Hiszpanii – zarejestrowano 119 619 nowych samochodów dostawczych, był to spadek rejestracji o 21,3% r/r. Na tym tle Polska z liczbą rejestracji nowych samochodów dostawczych wynoszącą 62 238 wypadła dość skromnie, zauważmy jednak, że spadek ten, który wynosi 15,8% r/r, jest mniejszy niż średnia europejska.

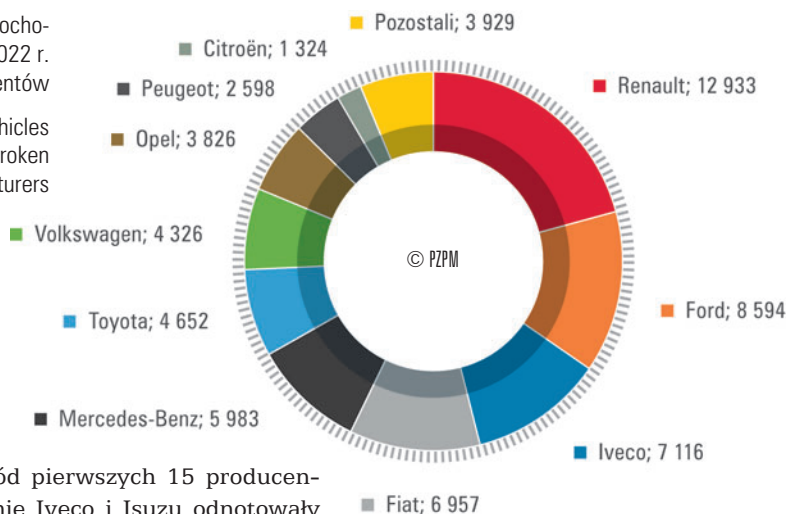


Renault Master: najchętniej kupowany samochód dostawczy w Polsce w 2022 r., dostępny jest również w seryjnie produkowanej wersji elektrycznej

© K. Biskupska

Wykres 1. Zestawienie rejestracji nowych samochodów dostawczych (< 3,5 t dmc.) w Polsce w 2022 r. z podziałem na najważniejszych producentów

Fig. 1. New light commercial vehicles (<3.5 t GVW) registrations in Poland in 2022, broken down by the most important manufacturers



W Polsce — spadek rejestracji

Przypomnijmy, że w 2021 r. liczba rejestracji nowych samochodów dostawczych do 3,5 t dmc. wynosiła 73 926. Na początku 2022 r. wciąż zakładano utrzymanie wysokiego popytu, ale podobnie jak w większości działów gospodarki miało trwać dalsze odrabianie strat spowodowanych przez pandemię koronawirusa i związane z nią braki surowców i komponentów oraz opóźnienia w dostawach. Napaść Rosji na Ukrainę wygenerowała nową, zaskakującą rzeczywistość: pojawiła się duża niepewność wśród przedsiębiorców co do przyszłej koniunktury gospodarczej, wzrosły ceny nośników energii, inflacja osiągnęła nie notowany od dawna wysoki poziom. Ponieważ jednocześnie obawy przed pandemią zmalały, ruszyliśmy gremialnie na zakupy i do restauracji, co spowodowało, że samochody dostawcze przestały być tak niezbędnymi narzędziami do realizacji bezpiecznych dostaw bezpośrednio do odbiorców i prowadzenia działalności usługowej.

Skład czołowych producentów na czele stawki w zasadzie nie uległ zmianie – liderem pozostaje Renault, sprzedając 12 933 samochody (spadek sprzedaży o 8,4% r/r) powiększyła swój udział w rynku z 19,1% w 2021 r. do 20,8% w 2022 r. Na drugim miejscu podium, podobnie jak w 2021 r., znalazł się Ford – klienci odebrali 8594 samochody tej marki (spadek o 13,7% r/r), a na trzecim miejscu znalazło się Iveco z 7116 rejestracjami dostawczaków tej marki. Było to o 6,7% więcej niż w 2021 r., udział rynkowy producenta z Turynu w tym segmencie wzrósł z 9% do 11,4%. Na czwartą pozycję przesunął się Fiat. Klienci odebrali 6957 samochodów tej marki – o 22,6% mniej niż w 2021 r.

Najpopularniejsze modele pod względem liczby rejestracji nowych samochodów dostawczych w Polsce w 2022 r. (do 3,5 t dmc.), (dane wg PZPM)

Spośród pierwszych 15 producentów jedynie Iveco i Isuzu odnotowały wzrost sprzedaży – w przypadku japońskiej marki było to 12,6% r/r. Pozostali producenci zapewne nie radzili sobie z dostępnością pojazdów – największy spadek liczby rejestracji obserwujemy w przypadku marki Citroën – 1324 pojazdy to aż o 58% mniej niż w 2021 r. Ogólne zestawienie rejestracji samochodów dostawczych (< 3,5 t dmc.) przedstawiamy na wykresie 1.

Według danych z końca grudnia 2022 r. w Polsce było zarejestrowanych łącznie 3135 samochodów dostawczych i ciężarowych z napędem elektrycznym. W ubiegłym roku zarejestrowano 1643 takie pojazdy (w absolutnej większości były to samochody dostawcze), co oznacza wzrost o 131% r/r. Użytkownicy mieli do dyspozycji 5016 ogólnodostępnych stacji ładowania (stan na grudzień 2022 r., wzrost o 2% r/r), przy czym 72% stanowiły stacje ładowania prądem przemianym AC.

Renault Master na czele

Od kilku lat najchętniej kupowanym samochodem dostawczym w Polsce pozostaje Renault Master – w 2022 r. zarejestrowano 10 069 tych modeli (spadek o 6,6% r/r), drugim co do popularności modelem było Iveco Daily (7116 szt., wzrost sprzedaży o 6,7% r/r) – model ten utrzymał drugą pozycję w rankingu. W ubiegłym roku na popularności zyskał Mercedes-Benz Sprinter (5003 szt.), awansując w rankingu modeli na trzecią pozycję, choć liczba rejestracji spadła o 3,4% r/r. W pierwszej piątce jest jeszcze Ford Transit (3147 szt., spadek sprzedaży o 5,9% r/r) oraz Fiat Ducato (2636 szt., spadek sprzedaży aż o 49,8% r/r). W tabeli przedstawiono pierwszą dziesiątkę modeli w rankingu rejestracji nowych samochodów dostawczych w 2022 r.

| Pozycja | Model | Ogółem, szt. | Udział, % | Zmiana rejestracji, % r/r | Zmiana pozycji, r/r |
|--------------|------------------------|---------------|------------|---------------------------|---------------------|
| 1 | Renault Master | 10069 | 16,2 | -6,6 | - |
| 2 | Iveco Daily | 7116 | 11,4 | 6,7 | - |
| 3 | Mercedes-Benz Sprinter | 5003 | 8,0 | -3,4 | +1 |
| 4 | Ford Transit | 3147 | 5,1 | -5,9 | +1 |
| 5 | Fiat Ducato | 2636 | 4,2 | -49,8 | -2 |
| 6 | Toyota Proace City | 2232 | 3,6 | -10,1 | +2 |
| 7 | Opel Movano | 2154 | 3,5 | -23,5 | -1 |
| 8 | Fiat Doblo | 2110 | 3,4 | -4,8 | +3 |
| 9 | Volkswagen Crafter | 2094 | 3,4 | -13,6 | - |
| 10 | Ford Transit Custom | 2039 | 3,3 | -10,5 | - |
| RAZEM 1–10 | | 38 600 | 62,0 | -11,1 | |
| Pozostałe | | 23 638 | 38,0 | -22,5 | |
| RAZEM | | 62 238 | 100 | -15,8 | |



Agnieszka Głowicka



od 1 lutego br. została nowym dyrektorem marketingu w DAF Trucks Polska. Do zespołu DAF dołączyła w styczniu 2016 r. i przez 7 lat pracowała na stanowisku area sales manager, wspomagając sprzedaż w północnej części Polski. Swoją przygodę z branżą pojazdów ciężarowych rozpoczęła ponad 20 lat temu. W latach 1999–2009 pracowała w Volvo Trucks na stanowisku service contract manager, a następnie w oddziale Volvo Trucks w Pruszczu Gdańskim, gdzie do 2016 r. zajmowała się obsługą posprzedażną. Jest absolwentką warszawskich uczelni: Szkoły Głównej Handlowej oraz Akademii Leona Koźmińskiego.



Javier Iriarte



od 1 stycznia br. został nowym prezesem zarządu spółki Solaris Bus & Coach. Ma bogate doświadczenie zawodowe w sektorze transportu publicznego. Od 2018 r. pełnił funkcję wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej firmy Solaris, a od roku 2020 był odpowiedzialny za obszar rozwoju strategii i transformacji tej spółki. Wcześniej pracował w McKinsey & Company, realizując projekty w wielu branżach, m.in. motoryzacyjnej, kolejowej, lotniczej, stoczniowej czy zaawansowanych systemów elektronicznych. Ma tytuł MBA (Master of Business Administration) uzyskany w IESE Business School (Barcelona) i na Uniwersytecie Kalifornijskim w Berkeley (Kalifornia, USA). Ukończył także inżynierię przemysłową, uzyskując tytuł magistra inżyniera na uczelni TECNUN – Universidad de Navarra (Donostia – San Sebastian) oraz na University of Washington (Seattle, USA).

SAMOCHOODY SPECJALNE

Adres redakcji

„Samochoody Specjalne”
Byków, ul. Przemysłowa 1
55-095 Mirków
redakcja@samochoody-specjalne.com.pl
www.samochoody-specjalne.pl

Jesteśmy członkiem jury



Redaktor naczelny

dr inż. Dariusz Piernikarski
Dariusz.Piernikarski@samochoody-specjalne.com.pl

Stali współpracownicy

Arkadiusz Gawron, Piotr Muskała,
Marek Pisarek, Katarzyna Wachowiak

Dział Reklamy i Promocji

Katarzyna Biskupska
tel. 71 783 24 18
Katarzyna.Biskupska@mazur.eu

Dział Prenumeraty

Daria Kleszcz
tel. 71 345 60 00
prenumerata@mazur.eu

Skład i łamanie

Michał Bykowski
tel. 71 783 24 16
dtp@samochoody-specjalne.com.pl

Fotoedycja, design

Anna Mazur, Agata Zdziarska

Korekta

Zofia Bronicka-Wyrwas

Montaż elektroniczny i druk

Drukarnia EDIT, Warszawa



Oficyna Wydawnicza MAZUR sp. z o.o.

Byków, ul. Przemysłowa 1
55-095 Mirków

Prezes zarządu

dr inż. Maciej K. Mazur

Dyrektor artystyczny

Beata Tomczak

Redakcja liczy na rzetelność publikowanych ogłoszeń, reklam i artykułów promocyjnych, nie odpowiada jednak za ich treść. Zastrzega się prawo dostosowania materiałów do potrzeb wydawnictwa i zmian w tekstach: przeróbek stylistycznych i technicznych. Zwracamy wyłącznie materiały opatrzone wyraźnym zamówieniem.

Zabroniona jest bezumowna sprzedaż miesięcznika po cenie niższej od ceny detalicznej ustalonej przez wydawcę. Sprzedaż numerów aktualnych i archiwalnych po innej cenie jest nielegalna i grozi odpowiedzialnością karną.

Prenumerata realizowana przez RUCH SA:

Zamówienia na prenumeratę w wersji papierowej i na e-wydania można składać bezpośrednio na stronie www.prenumerata.ruch.com.pl. Ewentualne pytania prosimy kierować na adres e-mail: prenumerata@ruch.com.pl lub kontaktując się z Telefonicznym Biurem Obsługi Klienta pod numerem: 801 800 803 lub 22 717 59 59 – czynne w godzinach 7.00–18.00. Koszt połączenia według taryfy operatora.



**POBIERZ BEZPŁATNIE
NAJNOWSZE WYDANIE**



**JESTEŚMY
CZŁONKIEM JURY**

**TRAILER
INNOVATION**

**ZNAJDŹ
NAS NA**



WWW.SAMOCHODY-SPECJALNE.PL

**OUR SERVICES.
YOUR SUCCESS.**

YES!



THE TRUCK & TRAILER
SPECIALIST

- sprzedaż nacze Schmitz Cargobull
- sprzedaż zabudów Schmitz Cargobull
- sieć serwisowa 24h w całej Europie
- umowy Full Service
- serwis napraw powypadkowych i bieżących
- centralny magazyn części zamiennych
- finansowanie fabryczne
- wynajem długookresowy



EWT Truck & Trailer Polska Sp. z o.o.
Generalny Przedstawiciel Schmitz Cargobull AG



+48 22 733 53 00
www.ewt.pl

authorized
Partner of

**SCHMITZ
CARGOBULL** 