

TRANSPORT

TECHNIKA

BIZNES

# SAMOCHOODY SPECJALNE

JESTEŚMY  
CZŁONKIEM JURY

**ITA**  
INTERNATIONAL  
TRAILER AWARD



## Podsumowanie 2023 roku

Wyniki sprzedaży: pojazdy ciężarowe,  
naczepy, przyczepy i autobusy  
Nowa gama Volvo Trucks Aero

miesięcznik tom 28 • 2024 • nr 1-2

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



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](http://www.ewt.pl)

authorized  
Partner of

**SCHMITZ  
CARGOBULL** 



## 14 Samochody ciężarowe – wyniki sprzedaży w 2023 r.

Podsumowujemy wyniki sprzedaży samochodów ciężarowych w roku 2023. Był to dla branży transportowej kolejny rok odrabiania opóźnień z lat poprzednich. Po raz kolejny liczba rejestracji nowych samochodów ciężarowych w Polsce osiągnęła historycznie rekordowy poziom.



## 18 Venimus, vidimus et Volvo Aero vicit

Volvo Trucks wprowadza na rynek modele z rodziny Volvo FH Aero dostępne w 4 wersjach FH Aero, FH Aero Electric, FH Aero zasilane gazem i FH16 Aero. Kolejne nowości to elektryczne Volvo FM z kabiną niskowejściową oraz nowy silnik D17 o mocy maksymalnej 780 KM.



## 34 IVECO S-Way MY24

Ogóln światowa premiera nowej gamy pojazdów IVECO miała miejsce 15 listopada 2023 r. w Barcelonie. W świetle reflektorów na centralnym miejscu nie mogło zabraknąć modelu S-Way w jego wielu wcieleniach.



## 36 Rejestracje naczep i przyczep w 2023: w cieniu niepewności

Liczba rejestracji nowych przyczep i naczep ciężarowych w 2023 r. w Polsce zmalała o 10,2% r/r – łącznie zarejestrowano 25 336 nowych pojazdów, w tym 23 454 naczepy oraz 1882 przyczepy. Spadek liczby rejestracji wynikał głównie ze spadku popytu na pojazdy ciągnięte.



## 50 Nowe zasady pilotażu

8 listopada 2023 r. Ministerstwo Infrastruktury wydało rozporządzenie w sprawie pilotowania pojazdów nienormatywnych. Treść rozporządzenia została opublikowana w Dzienniku Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej 16 listopada 2023 r., poz. 2487. Jakie zmiany wchodzą w życie?

## Samochody Specjalne

### # 1–2/2024

- 14 Samochody ciężarowe – wyniki sprzedaży w 2023 r.
- 18 Venimus, vidimus et Volvo Aero vicit
- 23 Volvo Trucks Polska: filarem są ludzie
- 24 Daimler Truck Polska: Zawsze widzimy się na podium
- 25 DAF Trucks Polska: Patrzymy z optymizmem w przyszłość
- 26 Pierwszy w Polsce elektryczny ciągnik MAN eTruck trafi do Grupy TOBI
- 28 Scania Polska: Ciężarówka Scania: danie gotowe do spożycia
- 29 Nadchodzi niskowejściowy „elektryk” Volvo FM
- 32 IVECO Poland: Nie zatrzymujemy się
- 33 Renault Trucks Polska: Wzrastamy w sposób odpowiedzialny
- 34 IVECO S-Way MY24
- 36 Rejestracje naczep i przyczep w 2023: w cieniu niepewności
- 40 EWT Truck & Trailer Polska: musimy robić swoje
- 41 POZKRONE: nadrobiliśmy opóźnienia
- 42 Grupa Wielton: Rok trudny, ale mimo wszystko dobry
- 43 Kässbohrer Polska: cele zrealizowane
- 44 SIRIT Poland: staramy się wyprzedzać oczekiwania naszych klientów
- 46 W ofercie Faymonville: adapter do transportu sekcji wież
- 47 Nowe podkontenerówki Kässbohrer z ramą oktagonalną
- 50 Nowe zasady pilotażu
- 53 PTM Polska: odrobiliśmy straty
- 54 Marangoni RINGTREAD obniża emisję CO<sub>2</sub>
- 55 POLECO – targi sektora komunalnego
- 60 Autobusy – wyniki sprzedaży w 2023 r.
- 63 Personalia



# Życzeniowo na początek roku

Teraz, gdy osiągnięto globalne porozumienie w sprawie odchodzenia od paliw kopalnych, ważne jest, aby zastanowić się, jak to będzie wyglądać w 2024 r. i jaki to wywrze wpływ na różne sektory i gałęzie przemysłu. Na szczęście przedsiębiorstwa i rządy w coraz większym stopniu zdają sobie sprawę, że muszą przyspieszyć stosowanie bardziej zrównoważonych i czystych energii, co będzie miało bezpośredni wpływ na sektor pojazdów elektrycznych.

Naturalnie musimy wziąć pod uwagę, że odejście od paliw kopalnych może nastąpić wolniej w niektórych krajach (a w Polsce – jeszcze wolniej), które w dużym stopniu są od nich uzależnione ze względów gospodarczych. Jednym z powodów, dla których proces ten jest tak powolny, jest fakt, że zrównoważony rozwój często nie jest postrzegany jako coś, co może iść w parze ze wzrostem gospodarczym. Dla wielu krajów wyeliminowanie głównych produktów eksportowych tylko po to, aby „przejść na ekologię”, jest problematyczne. Przy odpowiednim wsparciu zobowiązania dotyczące zrównoważonego rozwoju i wzrost gospodarczy mogą jednak współistnieć. Jeśli przedsiębiorstwa i rządy właściwie spełnią pokładane w nich oczekiwania, może to pomóc w zmniejszeniu śladu węglowego.

Wsparcie rządowe jest kluczem do upowszechnienia pojazdów elektrycznych. Pomyślnie przeprowadzenie tego przejścia jest jednym z najważniejszych kamieni milowych w osiągnięciu zerowej emisji netto. Należy jednak wziąć pod uwagę, że pomiędzy „odejściem od” a „wycofywaniem” paliw kopalnych istnieje ogromna szara strefa. „Odejście” mogłoby oznaczać ograniczenie wykorzystania paliw kopalnych o np. 1%, natomiast „wycofanie się” mogłoby oznaczać całkowitą ich eliminację. W związku z tym rządy powinny wspierać organizacje w procesie transformacji, na przykład poprzez dotowanie bardziej zrównoważonej infrastruktury i zapewnianie możliwości finansowania w bardziej

ekologicznych obszarach, takich jak transport ładunków elektrycznymi samochodami ciężarowymi. W Polsce pojawia się w tym zakresie cień nadziei w postaci dofinansowania zakupów elektrycznych samochodów ciężarowych klasy N2 i N3.

W elektryfikacji transportu ciężkiego trochę liczę na efekt domina: im więcej firm zdecyduje się wyposażyć swój tabor w pojazdy elektryczne, tym śміiej będą działać następni, zachęceni pozytywnymi doświadczeniami. Myślę, że to, całościowo, znacznie przyspieszyłoby postęp w zakresie całkowitego wycofywania paliw kopalnych, stopniowo zmniejszając popyt na pojazdy z konwencjonalnymi silnikami spalinowymi. Popyt rodzi podaż, więc zwiększyłoby się też zapotrzebowanie na dostępną infrastrukturę ładowania. Na razie przeszkodą nie do pokonania w najbliższym czasie wydaje się brak wystarczającej mocy w sieci energetycznej.

Zelektryfikowani przewoźnicy zapewniliby sobie przewagę konkurencyjną poprzez możliwość dostarczania produktów i usług o obniżonej lub zerowej emisji dwutlenku węgla. Mam też nadzieję, że dla rządu byłby to sygnał, że w całym sektorze pojazdów elektrycznych potrzebne są większe środki, ponieważ przedsiębiorstwa wspierają zobowiązanie kraju do zerowej emisji netto.

Przy odpowiednim wsparciu zobowiązania dotyczące zrównoważonego rozwoju i wzrost gospodarczy mogą współistnieć. Mam nadzieję, że w tym roku nastąpi jeszcze bardziej wyraźny zwrot w kierunku pojazdów elektrycznych.

Życzę udanej lektury

*Denim Business*

dr inż. Dariusz Piernikarski  
redaktor naczelny



# JAKOŚĆ, BEZPIECZEŃSTWO NIEZAWODNOŚĆ

SPRAWDŹ DROGĘ DO OSZCZĘDNOŚCI  
ZE SCANIA CLASSIC

W ramach programu Scania Classic przygotowaliśmy specjalne rabaty na oryginalne części zamienne Scania dla pojazdów w wieku już powyżej 3 lat.

**Sprawdź, jaki rabat mamy dla Twojego pojazdu!**

**eActros 300 w ramach testu będzie przewoził towar z fabryki jednego z klientów firmy Mexem do magazynu firmy i z powrotem. Trasa licząca w sumie ok. 80 km będzie prowadziła w większej części przez Warszawę**



© EWT Automotive Polska

## eACTROS 300 RUSZA NA TEST W FIRMIE MEXEM

**W** lutym br. w siedzibie EWT Automotive w Oltarzewie nastąpiło przekazanie demonstracyjnego eActrosa 300 firmie transportowej Mexem, która podczas testów sprawdzi, jak najefektywniej wykorzystać potencjał pojazdu z napędem elektrycznym.

„To pierwsza elektryczna ciężarówka, którą będziemy testować, choć oczywiście wybór marki nie jest przypadkowy, bo w naszej flocie Mercedesy, w tym najnowszy model Actrosa, stanowią większość” – mówi Michał Niewiadomski, kierownik spedycji krajowej Mexem, i dodaje: „Zdecydowaliśmy się przetestować eActrosa z jednej strony ze względu na to, że szukamy bardziej ekologicznych

rozwiązań, a z drugiej – zachęciły nas do tego liczne zapytania naszych klientów. Widzimy wyraźnie zainteresowanie włączeniem do obsługi tam, gdzie to możliwe – pojazdów z napędem elektrycznym”.

eActros 300 w ramach testu będzie przewoził towar z fabryki jednego z klientów firmy Mexem do magazynu firmy i z powrotem. Trasa licząca w sumie ok. 80 km będzie prowadziła w większej części przez Warszawę.

„Przede wszystkim chcemy sprawdzić realny zasięg tego pojazdu. Planujemy wykonywać w ciągu doby trzy takie trasy. W jedną stronę obciążenie

wyniesie między 8 t a 12 t, w drodze powrotnej pojazd w większości przypadków będzie jechał bez ładunku. Trasa, którą jeździmy, jest zwykle dość mocno zakorkowana, tak więc czas przejazdu z pewnością będzie różny, podobnie jak zużycie energii. Dla lepszego zweryfikowania rezultatów w trakcie testu eActrosem będzie jeździło na zmianę dwóch naszych doświadczonych kierowców” – mówi Michał Niewiadomski.

Zanim demonstracyjny eActros 300 wyruszył do pracy w firmie Mexem, kierowcy zostali przeszkoleni z obsługi pojazdu przez Truck Experta z EWT Automotive. (KB)



**N**a okładce prezentujemy IVECO S-Way najnowszej generacji. Ciągnik jest napędzany przez nowy silnik xCursor 13. W swojej najmocniejszej konfiguracji silnik osiąga moc 580 KM (427 kW) i moment obrotowy 2800 Nm, dostępne są również warianty o mocy 460 KM (338 kW) i 500 KM (368 kW) oraz momencie obrotowym odpowiednio 2500 Nm i 2600 Nm. Nowe IVECO S-Way z silnikiem xCursor 13 zapewnia wzrost wydajności paliwowej nawet o 10%, a nowe zaawansowane funkcje i profesjonalne usługi mogą ją zwiększyć o kolejne 4%. Silnik współpracuje ze zmodernizowaną 12-biegową przekładnią ZF traXon II generacji, która przekazuje napęd na oś napędową Meritor 17xHE o dłuższych przelożeniach. System jazdy przewidującej HiCruise II generacji, korzystający z map 3D i pozycjonowania GPS, oprócz profilu drogi rozpoznaje zakręty i ronda, odpowiednio dostosowując prędkość pojazdu. Tryb jazdy Eco zoptymalizowano z wykorzystaniem strategii zmiany biegów, dostępności momentu obrotowego oraz funkcji EcoRoll. IVECO S-Way MY24 (modele roku 2024) wyposażone w silniki Diesla kwalifikują się do klasy 2, a z silnikami gazowymi – do klasy 3 w nowym niemieckim systemie opłat autostradowych.



© Profesjonalni Kierowcy

Ostatnie praktyczne szkolenie odbyło się w Wieluniu przy wsparciu spółki Wielton, czyli jednego z partnerów projektu, który inwestuje w rozwój kierowców z kategorią C+E i C. W VIII edycji przeszkolonych zostało ponad 100 zawodowych kierowców, przy czym zgłoszeń było czterokrotnie więcej



© Profesjonalni Kierowcy

## FINAŁ PROFESJONALNYCH KIEROWCÓW ZA NAMI

Zakończyła się VIII edycja akcji „Profesjonalni Kierowcy” – bezpłatnego programu szkoleń dla kierowców samochodów ciężarowych, w której organizowane są kursy dla kierowców zawodowych, którzy uzyskali prawo jazdy C+E, lecz nie zdobyli jeszcze doświadczenia w zawodzie.

Ostatnie praktyczne szkolenie odbyło się w Wieluniu przy wsparciu spółki Wielton, czyli jednego z partnerów projektu, który inwestuje w rozwój kierowców z kategorią C+E i C. W VIII edycji przeszkolonych zostało ponad 100 zawodowych kierowców, przy czym zgłoszeń było czterokrotnie więcej.

„To bardzo dobry wynik, tym bardziej że wraz z partnerami stawiamy na małe grupy, dzięki czemu uczestnicy mogą skutecznie przyswoić przekazywaną im wiedzę praktyczną. Takie podejście sprawdza się od roku 2016, dzięki niemu udaje nam się osiągnąć największą efektywność. Kierowcy w komfortowych warunkach uczą się m.in. sprawnego podpinania naczepy, prawidłowego i bezpiecznego wykonywania slalomów” – tłumaczy Piotr Werner, Product Digital and Marketing Manager, Volvo Trucks Polska.

Młodzi kierowcy mogli doskonalić swoje umiejętności pod okiem instruktorów ze Szkoły Doskonalenia Jazdy Volvo Trucks. Do dyspozycji mieli m.in. zestaw składający się z Volvo FH i naczepy Wielton Curtain Master oraz podwozie Volvo FH z zabudową oraz przyczepą typu tandem marki Wielton. Podczas zajęć uczestnicy nie tylko dowiedzieli się, jak fachowo spinać zestaw oraz podpinać

naczepy, ale także sprawdzili swoje umiejętności podczas jazdy dynamicznej na drogach. Nie zabrakło również zasad pierwszej pomocy, co miało na celu wypracowanie odpowiednich zachowań i reakcji w momencie zagrożenia.

„Dolożyliśmy wszelkich starań, by wiedza przekazywana kursantom i sposób realizacji zajęć były jak najbardziej wartościowe i przystępne. Budujące jest to, że wszyscy uczestnicy szkolenia w Wieluniu wykazywali duże zaangażowanie i uważność nie tylko podczas zajęć praktycznych z podpinania naczepy, manewrowania i dynamicznej jazdy, ale i teoretycznych. Ekspersi przekazali wiele informacji nt. codziennej pracy kierowcy zawodowego, udzielali wskazówek i cierpliwie odpowiadali na liczne pytania kursantów. Każdy uczestnik mógł wynieść ze szkolenia ogrom przydatnej wiedzy, dzięki której wyzwania i obowiązki, z jakimi przyjdzie im się mierzyć w pracy zawodowej, nie powinny stanowić dla nich problemu” – podsumowuje Błażej Marcinkowski, dyrektor ds. marketingu operacyjnego w firmie Wielton SA.

Kierowcy biorący udział w szkoleniach mogli bliżej zapoznać się z rozwiązaniami stosowanymi w naczepach kurtynowych Curtain Master Mega, a więc m.in. z nowoczesnym systemem zapobiegającym powstawaniu powłoki lodowej na dachu, ze ścianą blokowania ładunku AbergFix oraz systemem intermodalnym. „To pojazd, który doskonale sprawdzi się zarówno w mieszanym transporcie towarów wielkogabarytowych, np. dla przemysłu motoryzacyjnego, jak i napojów, opon czy sprzętów AGD, które wymagają wysokiej szczelności oraz dużej pojemności ładunkowej. Zależało nam na tym, aby osoby biorące udział w zajęciach mogły poznać specyfikę pracy nie tylko z naczepami standardowymi, ale i z tymi o innych właściwościach czy gabarytach” – dodaje Błażej Marcinkowski. (KB)

## 20 NACZEP CARNEHL DLA FIRMY MELIOREX

**F**irma Meliorex odebrała 20 zestawów do transportu kruszyw. To ciągniki siodłowe Renault Trucks C480 4x2 sprzęgnięte z naczepami samowyładowczymi Carnehl typu Half-Pipe wykonane w całości z blachy Hardox 450. Naczepy przekazano w fabryce Carnehl Fahrzeugbau w Pattensen, pod Hanowerem.

wybierając pojazdy do swojej floty, kierowała się niezawodnością i trwałością pojazdów. Wybór padł na zestawy Renault Trucks C480 i naczepy samowyładowcze Carnehl.

Przedsiębiorstwo produkcyjne Carnehl Fahrzeugbau specjalizuje się w projektowaniu oraz produkcji naczep, przyczep oraz zabudów samowyładowczych. Wywrotki Carnehl znajdują szerokie zastosowanie w wielu branżach. W trudnym terenie budowlanym i transporcie np. gruzu po wyburzeniach

„Jednym z nich jest tzw. efekt membranowy w naczepach typu half-pipe – mulda zawieszona jest jedynie w tylnej i przedniej części, w środkowej części pozostawiono ok. 30 mm wolnej przestrzeni. Służy to przede wszystkim temu, aby odciążyć ramę podczas załadunku i wykorzystać sprężystość samej muldy” – wyjaśnił przedstawiciel spółki Deren – autoryzowanego dealera Carnehl w Polsce.

Pojazdy Carnehl powstają w jednym zakładzie produkcyjnym – od projektu, poprzez produkcję, aż po końcową kontrolę jakości. Dzięki temu inżynierowie na bieżąco kontrolują pełen proces powstawania pojazdów, ich jakość i dokładność montażu. W efekcie klient kupuje pojazd o nadzwyczajnej wręcz jakości, który bezawaryjnie będzie pracował przez wiele lat.

Kolejnym elementem konstrukcyjnym wyróżniającym pojazdy Carnehl jest samo ich wykonanie. Producent wykorzystuje jedynie trudnościeralną blachę Hardox (w przypadku muld stalowych)



**20 zestawów do transportu kruszyw, to ciągniki siodłowe Renault Trucks C480 4x2 sprzęgnięte z naczepami samowyładowczymi Carnehl Hardox Half-Pipe. Samochody ciężarowe wyposażono w hydrauliczną wywrotkę, skrzynki narzędziowe zabudowane w ramie oraz dodatkowe oświetlenie robocze LED na tylnej ścianie kabiny**

Meliorex to rodzinne przedsiębiorstwo działające w branży wodno-kanalizacyjnej od 1990 r., specjalizujące się w szeroko pojętym wykonawstwie robót ziemnych i melioracyjnych, m.in. budowie oczyszczalni ścieków, kotłowni ekologicznych oraz wydobywaniu i transporcie kruszywa naturalnego. Odbiorcami prac wykonanych przez firmę Meliorex są zarówno przedsiębiorstwa państwowe, urzędy miast i gmin, jak i firmy prywatne. Spółka Meliorex zdobyła uznanie i zaufanie inwestorów dzięki wysokiej jakości wykonanych przez siebie robót. Dlatego

najlepiej sprawdzają się wywrotki stalowe typu half-pipe. Do transportu np. żwiru czy węgla zalecane są naczepy panelowe aluminiowe oraz aluminiowe half-pipe, a do transportu mas bitumicznych, wykorzystywane są typowe naczepy termoizolowane (tzw. termosy), przystosowane do pracy z rozścielaczem. Warto podkreślić, że oprócz legendarnej niemieckiej jakości, wywrotki Carnehl odróżniają się od pojazdów konkurencji kilkoma ciekawymi rozwiązaniami.

oraz jedynie aluminium o podwyższonej klasie ścieralności (w przypadku muld aluminiowych). Muldy stalowe z giętych na zimno dwóch półskorup łączone są jednym szwem, podczas gdy u większości producentów naczepy spawane są z pasów. Redukując liczbę łączeń, redukuje się liczbę miejsc o zmniejszonej wytrzymałości spowodowanej przegrzaniem materiału. Warto też dodać, że producent w standardzie montuje w swych pojazdach pełne obrzeże górne. (KB)



# CARNEHL

FAHRZEUGBAU



MADE IN GERMANY

AUTORYZOWANY DEALER W POLSCE

**DEREN**<sup>TM</sup>  
Vehicles



*MüllerMitteltal*

Deren Sp. z o.o.

ul. Warszawska 85, 35-230 Rzeszów, T: +48 788 788 444, E: [biuro@derengroup.eu](mailto:biuro@derengroup.eu)

Skontaktuj się z naszym działem sprzedaży [www.derengroup.eu](http://www.derengroup.eu)



© DAF Trucks Polska

W konferencji udział wzięli (na zdjęciu od lewej): Agnieszka Glowicka – marketing manager, Mariusz Piszczek – dyrektor generalny, Michał Dąbrowski – dyrektor zarządzający Paccar Financial Polska, Artur Sosnowski – dyrektor sprzedaży, Bartosz Gruszczyński – dyrektor obsługi posprzedażnej, Piotr Juchtmann – dyrektor rozwoju sieci dealerskiej

## PLANY DAF TRUCKS POLSKA NA ROK 2024

**P**odczas konferencji prasowej w Rzeszowie firma DAF Trucks Polska poinformowała o wynikach sprzedaży w roku 2023 i przedstawiła plany marki DAF na rok 2024.

„Pozycja lidera nie jest dana raz na zawsze. Ubiegłoroczne wyniki pokazały, że rok 2023 był wymagający nie tylko dla przewoźników, lecz także dla nas. Wpływ na to miały oczywiście czynniki zewnętrzne, ale także np. zmiana generacji pojazdów DAF, m.in. tych z segmentu Construction. Wiemy też, że marka DAF niezmiennie cieszy się zaufaniem klientów i uznaniem kierowców. Potwierdzają to m.in. wyniki sprzedaży używanych DAF-ów” – tak rozpoczął konferencję prasową podsumowującą rok 2023 Mariusz Piszczek, dyrektor generalny DAF Trucks Polska.

W konferencji udział wzięli (na zdjęciu od lewej): Agnieszka Glowicka – marketing manager, Mariusz Piszczek – dyrektor generalny, Michał Dąbrowski – dyrektor zarządzający Paccar Financial Polska, Artur Sosnowski – dyrektor sprzedaży, Bartosz Gruszczyński – dyrektor obsługi posprzedażnej, Piotr Juchtmann – dyrektor rozwoju sieci dealerskiej.

W wielkim skrócie: w 2023 r. do klientów dostarczono 5750 pojazdów DAF, o 21,6% mniej niż w 2022 r. Tym samym holenderski producent ułożył się na 3. miejscu w rankingu sprzedaży w Polsce z udziałem rynkowym 16,2%. Jeśli chodzi o segment ciężki pow. 16 t, klienci zarejestrowali 5624 nowe ciężarówki tej marki, o 21,8% mniej niż rok wcześniej.

Rok 2023 to zwiększenie udziałów w finansowaniu przez Paccar Financial Polska (udział 27,2%), rekordowy udział finansowania pojazdów użytkowych (sfinansowano 1566 szt.) i rekordowa sprzedaż pojazdów używanych (1483 szt.). Rok 2023 to też m.in. zwycięstwo firmy ESA Trucks Polska i zdobycie tytułu Dealer Of The Year w całej sieci DAF Trucks.

Jakie plany na rok 2024? Położony zostanie nacisk na sektor dalekobieżny, specjalistyczny, regionalny, miejski i zeroemisyjny. Kontynuowany będzie program „Ready To Go”, czyli dostawy zabudowanych i gotowych do eksploatacji pojazdów użytkowych. Docelowo w programie ma być dostępnych około 80 specjalistycznych pojazdów marki DAF, w tym m.in. wywrotki, betonmieszarki, pojazdy skrzyniowe z żurawiami (HDS) oraz hakowce.



© DAF Trucks Polska

Aktualnie sieć DAF w Polsce to 38 lokalizacji. Już 6 pierwszych serwisów jest w trakcie certyfikacji na dealera pojazdów elektrycznych. W Legnicy powstanie całkowicie nowy oddział Grupy DBK, a serwis TB Truck & Trailer w Siedlcach przeniesiony zostanie do nowego obiektu.

W kwietniu br. swoją premierę produktową będzie miała platforma Paccar Connect (zamiast DAF Connect), monitorująca efektywność wykorzystania floty pojazdów. Powraca konkurs kierowców DAF Driver Challenge – w marcu br. startują przygotowania. Zwycięzca będzie reprezentował Polskę w 2025 r. w konkursie międzynarodowym. Podczas wrześniowych targów IAA Transportation w Hanowerze dla polskich klientów zorganizowany będzie polski dzień ze specjalną prezentacją pojazdów.

Co jeszcze? Rok 2024 w sieci DAF to też m.in. eventy w ramach cyklu DAF Experience, czyli wymiana wiedzy i spotkania z firmami zabudowującymi, nowy program motywacyjny dla dealerów, lokalne eventy Ride & Drive dla segmentu specjalnego, pojazdy demo i testy pojazdów, truck konfigurator, kampania DAF Efficiency Champion.

Michał Wójcik, odpowiadający za pojazdy zeroemisyjne, omówił e-ofertę producenta oraz zaprezentowane podczas konferencji 3-osiove podwozie DAF XD electric FAN 6x2 (zdjęcie). Model ten wyposażony w silnik elektryczny o mocy 350 kW i 5 pakietów akumulatorów po 105 kWh (525 kWh) ma zasięg do 500 km. (KB)

NOWA GENERACJA POJAZDÓW DAF

# Efficiency Champion – mistrz wydajności



Firma DAF wprowadza specjalną edycję pojazdów ciężarowych nowej generacji: DAF Efficiency Champion. Oferują one pełny zakres rozwiązań oszczędzających paliwo, w tym system DAF Digital Vision oraz kompletny pakiet aerodynamiczny ze spoilerami, fartuchami bocznymi, osłonami bocznymi i specjalną osłoną podwozia optymalizującą przepływ powietrza. Pojazdy z tej serii są zaopatrzone w opony o niskim oporze toczenia, tempomat przewidujący w standardzie, mocny hamulec silnikowy PACCAR MX oraz nowe oprogramowanie gwarantujące cichą i zrównoważoną pracę silnika. Jako jedne z nielicznych na rynku, pojazdy DAF zostały zaliczone do Klasy 3 emisji CO<sub>2</sub>, co zapewnia dodatkowe oszczędności na opłatach drogowych przez nawet 6 lat! Łącząc powyższe zalety z niezwykle niską masą i zaawansowanymi układami pokładowymi, seria Efficiency Champion wyznacza nowe standardy wydajności w transporcie. Poznaj ciężarówkę wielokrotnie nagradzaną za niskie zużycie paliwa oraz najniższe koszty eksploatacji. Poznaj mistrzów wydajności!



[WWW.STARTTHEFUTURE.COM](http://WWW.STARTTHEFUTURE.COM)

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY

**DAF**



© Iveco

Według podanych na konferencji danych Iveco rok 2023 zakończyło w pierwszej trójce dostawców pojazdów użytkowych w Polsce z blisko 13% udziałów w rynku



© Biskupiska

## ROK 2023 W IVECO POLAND

**N**a konferencji prasowej Iveco Poland podsumowano rok 2023 oraz przedstawiono część planów na rok 2024. Wyniki omówił Daniel Wolszczak – dyrektor generalny tej spółki. O planach, rozbudowie sieci serwisowej i produktach mówili, a także na pytania dziennikarzy odpowiadali: Jacek Nowakowski – menedżer ds. rozwoju napędów alternatywnych, Rafał Krawczyk – sales manager parts & services, Mirosław Gołaszewski – light & medium business manager oraz Aleksandra Zielińska – marketing manager spółki.

Rok 2023 dla Iveco to wiele ważnych wydarzeń, m.in. przejście udziałów w spółce j.v. z Nikola czy polska premiera Iveco HD BEV podczas Kongresu Nowej Mobilności w Łodzi. Najważniejsze jednak

to wprowadzenie całkowicie odnowionej oferty produktów i usług MY24 oraz dofinansowanie 500 mln euro dla Grupy od Banku Inwestycyjnego na dekarbonizację sektora transportu (napędy elektryczne).

Według podanych na konferencji danych Iveco rok 2023 zakończyło w pierwszej trójce dostawców pojazdów użytkowych w Polsce z blisko 13% udziałów w rynku. Sprzedano 9110 pojazdów pow. 3,49 t dmc. (mniej o 3,7% r/r). Sprzedaż wyglądała następująco:

### eDaily z zabudową chłodniczą i agregatem elektrycznym TT-Thermo King E-600e MAX Spectrum prezentowany podczas konferencji

- segment 3,49–7,2 t dmc.: 7588 szt. (–10,0% r/r), udział w rynku w Polsce ok. 20% z pozycją nr 2), w tym podwozia: 5090 szt. (–9,7% r/r), furgony: 2498 szt. (–10,6% r/r),
- segment 7,2–16 t dmc.: 198 szt. (+45,6% r/r),
- segment > 16 t dmc.: 1345 szt. (+48,5% r/r), pojazdy z napędem LNG: 180 szt. (+28,6% r/r), podwozia: 268 szt. (+78,7% r/r).

Co się wydarzy w Polsce w roku 2024? Wiele działań to jeszcze tajemnica. Wiadomo, że intensywnie promowane będą nowe modele z pełną gamą napędów oraz dostępne będą pojazdy demo S-Way. Nacisk położony będzie na sprzedaż podwozi gamy ciężkiej, digitalizację Iveco ON oraz nowe usługi Customer Service Excellence.

Sieć dealerska powiększy się o serwis Uni-Truck w Karpiniu – pod koniec br. planowane jest ukończenie inwestycji, oficjalne otwarcie w 2025 r. W lipcu z trasą koncertową M72 przyjedzie zespół Metallica, który został ambasadorem marki. Zagra w Warszawie 2 koncerty, a do przewiezienia sprzętu wykorzysta modele elektryczne i gazowe LNG od Iveco.

We wrześniu natomiast na Torze Poznań rozegrana zostanie europejska seria wyścigów ciężarówek FIA ETRC, gdzie Iveco jest sponsorem czołowego zespołu Team Hahn Racing. (KB)



© DAF Trucks Polska

**To już trzynasta edycja konkursu, w którym rywalizują wszyscy autoryzowani dealerzy DAF w Polsce**

## DAF DEALER ROKU 2024 WYBRANY

**K**onkurs na Dealera Roku 2024 sieci dealerskiej DAF Trucks Polska rozstrzygnięty! Tytuł przypadł firmie Wanicki oddział Trzciana. To trzecia nagroda dla tego oddziału, poprzednio statuetki te otrzymał w latach 2019 i 2021.

Ponieważ dwóch dealerów zdobyło taką samą liczbę punktów, przyznano drugie miejsce ex-aequo dla firm ESA Trucks Polska z Konina i Wanicki z Ustronia.

Po raz pierwszy też wręczono nagrodę Dealer Pacar Of The Year dla Grupy Wanicki. To nie wszystko: Grupa Wanicki otrzymała również nagrodę za 25 lat współpracy z firmą DAF Trucks Polska, a pracownicy firmy za 20-lecie pracy.

To już trzynasta edycja konkursu, w którym wszyscy autoryzowani dealerzy DAF w Polsce rywalizują o miejsce na podium.

Oceniane są działania bezpośrednio wpływające na satysfakcję klientów, tj. dostępność części, realizacja celów dotyczących kluczowych klientów, produktów oraz akcji specjalnych, sprzedaż części – także w ramach usługi TRP, poprawność wykonania usługi za pierwszym razem, szybkość reakcji na zażalenia klienta, wydajność obsługi w ramach serwisu ITS/PTS, sprzedaż kontraktów obsługowo-naprawczych DAF Multisupport, realizacja planów sprzedaży nowych i używanych pojazdów, jakościowe szkolenia z ekonomicznej jazdy oraz usługi finansowe.

## FIRMA SOLIDARIS ODEBRAŁA PIERWSZE ELEKTRYCZNE CIĄGNIKI SIODŁOWE VOLVO FM

**F**irma Volvo Trucks Polska dostarczyła dwa pierwsze elektryczne ciągniki siodłowe Volvo FM do swojego wieloletniego partnera – spółki Solidaris. Tym samym Solidaris staje się pierwszym polskim przedsiębiorstwem transportowym, które wprowadza do swojej floty jednocześnie dwa elektryczne ciągniki siodłowe Volvo FM.

Spółka Solidaris powstała we wrześniu 2003 r. jako rodzinna firma założona przez rodzeństwo Groeger. Nazwa firmy to połączenie dwóch słów: SOLID – solidność i ARIS – pomysłowość. „Nazwa Solidaris nie jest przypadkowa. Chcieliśmy, aby odzwierciedlała nasze wartości i podejście do biznesu. Solidność to fundament naszej działalności, natomiast pomysłowość pozwala nam być na krok przed konkurencją” – mówi Piotr Groeger, współwłaściciel Solidaris.



© Volvo Trucks Polska

Ceremonia przekazania pojazdów odbyła się z udziałem Piotra Groegera i Jana Groegera – właścicieli firmy, Małgorzaty Kulis – dyrektor zarządzającej Volvo Trucks Polska, Saby Nowosielskiej – prezydent miasta Kędzierzyn-Koźle oraz Pawła Maselko – starosty Kędzierzyńsko-Kozielskiego.

„Jestem przekonana, że ta dostawa to tylko pierwszy krok w ambitnych celach braci Groeger, którzy są dla nas od lat inspirującym partnerem, niekwestionowanym ambasadorem marki Volvo Trucks, współ-

tworzącym przyszłość nowoczesnego transportu w Polsce. Wraz z pojazdami elektrycznymi wydajemy też jeden pojazd konwencjonalny, z 500-konnym silnikiem TC, w szczególnych, jubileuszowych barwach Solidaris” – skomentowała Małgorzata Kulis, dyrektor zarządzająca Volvo Trucks Polska.

Flotę Solidaris zasilili dwa elektryczne modele samochodu ciężarowego Volvo FM Electric 4x2 Globetrotter. Wyposażono je w baterie o pojemności 540 kWh, które gwarantują zasięg do 300 km. (KB)

# Samochody ciężarowe

## — wyniki sprzedaży w 2023 r.

Dariusz Piernikarski

*Podsumowujemy wyniki sprzedaży samochodów ciężarowych w roku 2023. Był to dla branży transportowej kolejny rok odrabiania opóźnień z lat poprzednich. Po raz kolejny liczba rejestracji nowych samochodów ciężarowych w Polsce osiągnęła historycznie rekordowy poziom.*

**P**rezentowane 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 przez Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) przygotowanych na podstawie danych dostarczonych przez Centralną Ewidencję Pojazdów. Dane te mają jedynie charakter orientacyjny.

### Europa odrabia zaległości

W 2023 r. liczba rejestracji nowych samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.) w krajach Unii Europejskiej wzrosła o 16,3% – zarejestrowano 346 986 pojazdów. Na całym rynku europejskim (EU + EFTA + UK) liczba rejestracji wyniosła 411 652 (+16,3%).

Na dwóch największych rynkach wzrosty były bardzo wyraźne: Niemcy +24,4% (94 820 szt.), Francja +11,3% (49 613 szt.). We Włoszech zarejestrowano 28 628 po-

jazdów, czyli o 11,4% więcej, a w Hiszpanii – 28 685 szt. (+22,3%). Na tym tle Polska wypada bardzo dobrze – liczba rejestracji wyniosła 35 472, co oznacza wzrost tylko o 1,7% r/r, ale nadal jesteśmy trzecim co do wielkości rynkiem Unii Europejskiej. W Wielkiej Brytanii w 2023 r. zarejestrowano 53 271 samochodów ciężarowych – to o 16,2% więcej niż w 2022 r.

Biorąc pod uwagę wyłącznie segment ciężki, czyli samochody ciężarowe > 16 t dmc., w 2023 r. w Unii Europejskiej zarejestrowano 266 879 pojazdów – więcej o 14,7% niż w 2022 r. Na największym rynku niemieckim sprzedano 68 982 samochody (+25,2% r/r). Na drugim co do wielkości rynku francuskim nabywców znalazło 43 613 samochodów ciężarowych segmentu ciężkiego – to wzrost sprzedaży o 9,9% r/r. W Hiszpanii wzrost sprzedaży wyniósł 19,1% r/r (24 250 szt.), a we Włoszech liczba rejestracji samochodów nowych wzrosła o 12,1% (24 020 szt.). W Wielkiej Brytanii sprzedaż wzrosła o 15,7% r/r (35 902 szt.). Polska ze sprzedażą w segmencie ciężkim wynoszącą 31 778 szt. jest nadal na trzecim miejscu, niestety po gigantycznym wzroście sprzedaży o 64,9% w 2022 r. tym razem krajowi przewoźnicy zarejestrowali o 1,2% ciężkich samochodów mniej. Bez wątpliwości jest to wynik spadku koniunktury gospodarczej i międzynarodowej wymiany towarowej w Unii Europejskiej oraz zmniejszonego zapotrzebowania na transport międzynarodowy.

Ogólne zestawienie sprzedaży samochodów ciężarowych (> 3,5 dmc.) w 2023 r. na 10 największych rynkach w Unii Europejskiej, z wyróżnieniem segmentu ciężkiego (> 16 t. dmc.), przedstawia tabela 1.

**Tabela 1.** Rejestracje samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.) w 2021 r. w Unii Europejskiej

	Samochody ciężarowe (> 3,5 t dmc.)		Segment ciężki (> 16 t dmc.)	
	2023	Zmiana % r/r	2023	Zmiana % r/r
1. Niemcy	94 820	24,4	68 982	25,2
3. Francja	49 613	11,3	43 613	9,9
2. Wielka Brytania	53 271	16,2	41 533	15,7
<b>4. Polska</b>	<b>35 502</b>	<b>1,7</b>	<b>31 778</b>	<b>-1,2</b>
6. Hiszpania	28 685	22,3	24 250	19,1
5. Włochy	28 628	11,4	24 020	12,1
7. Holandia	16 139	21,4	14 098	16,3
8. Litwa	10 662	7,3	10 568	7,4
9. Belgia	10 058	17,4	8 818	16,2
10. Czechy <sup>1</sup>	10 408	16,0	–	–
<b>Unia Europejska + EFTA+ UK</b>	<b>411 652</b>	<b>16,3</b>	<b>275 618</b>	<b>14,9</b>

<sup>1</sup> Liczba rejestracji w segmencie ciężkim dla Czech niedostępna w chwili publikacji

## Elektryki: zdecydowanie do przodu

W zestawieniu liczby rejestracji nowych pojazdów użytkowych na terenie Europy, opublikowanym przez ACEA, znalazły się również dane dotyczące pojazdów elektrycznych. Biorąc pod uwagę samochody ciężarowe (>3,5 t dmc.) z akumulatorowym napędem elektrycznym (BEV), klienci europejscy (EU+EFTA+UK) odebrali w sumie 7975 takich pojazdów – o 4268 więcej niż w 2022 r. (wzrost o 115,1% r/r). Liderem są Niemcy – u naszego zachodniego sąsiada zarejestrowano 2169 ciężarowych pojazdów BEV (+169,8% r/r). W Holandii było to 1148 pojazdów BEV (+889,7% r/r). W Europie trzecim odbiorcą ciężarowych elektryków była Wielka Brytania – zarejestrowano tam 1506 szt. (+86,2% r/r), we Francji przekazano 596 takich pojazdów (+258% r/r). Dla porównania: liczba rejestracji samochodów ciężarowych z akumulatorowym napędem elektrycznym w Polsce w 2023 r. wyniosła 85 – to olbrzymi wzrost względny, gdyż w 2022 r. było to tylko 6 (sześć!) rejestracji.

W grupie samochodów ciężarowych z napędami i paliwami alternatywnymi (wodorowe ogniwo paliwowe – FCEV, zasilanie CNG, LNG oraz LPG) zarejestrowano w 2023 r. w Europie 10 481 szt. (+6,2% r/r). Analizując udziały poszczególnych źródeł napędu w liczbie rejestracji w 2023 r., odnotujemy, że nadal 95,7% samochodów ciężarowych napędzanych jest klasycznymi silnikami Diesla, a pojazdy z akumulatorowym napędem elektrycznym stanowią 1,5%. Inne paliwa i źródła napędu (LNG, CNG, LPG, FCEV) znalazły się pod maskami 2,6% samo-

chodów. Dla porównania: w segmencie samochodów dostawczych (< 3,5 t dmc.) liczba nowych rejestracji pojazdów z silnikami Diesla stanowiła 82,6%, dostawczaki elektryczne ELCV to 7,7%, hybrydy i pozostałe – 3,7%.

## W Polsce – spowolnienie?

Przypomnijmy, że rok 2022 był czasem na odrabianie strat wywołanych przez zaburzenia związane z pandemią koronawirusa i liczba rejestracji samochodów nowych wypadła na rekordowym poziomie. W 2022 r. w Polsce zarejestrowano łącznie 34 907 samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.). Był to historyczny rekord wszechczasów i przy niezbyt optymistycznych prognozach dotyczących stanu gospodarki europejskiej nikt w zasadzie nie spodziewał się, że może on zostać pobity.

Na początku 2023 r. oczekiwaliśmy na spowolnienie w branży i spadek popytu na środki transportu. O dziwo, po raz kolejny przewoźnicy zaskoczyli importerów: popyt nie osłabł. Ważne było też to, że w 2023 r. większość producentów uporała się już z zerwanymi łańcuchami dostaw i opóźnieniami w dostawach komponentów, produkcja ciężarówek w poszczególnych fabrykach nabrała tempa i można w ciągu roku stopniowo skracać terminy dostaw. Rynek producenta dyktującego warunki stopniowo przekształcił się w rynek konsumenta. Importerzy musieli powrócić do zdrowych zasad biznesu polegających na zabieganiu o klientów i ich zamówienia.

W 2023 r. zarejestrowano w Polsce aż 35 502 nowe samochody ciężarowe (> 3,5 t dmc.), o 1,7% więcej niż w 2022 r. (tabela 2, wykres 1). Popyt na samochody ciężarowe segmentu lekkiego i średniego (od 3,5 do 15,99 t dmc.) wzrósł o 36,3% r/r – zarejestrowano 3723 pojazdy. W segmencie ciężkim (> 16 t dmc.) liczba rejestracji zmalała o 1,2% r/r – klienci odebrali 31 779 samochodów (32 165 szt. w 2022 r.). W statystykach PZPM figuruje jeszcze 30 pojazdów nie przypisanych do żadnej z grup masowych.

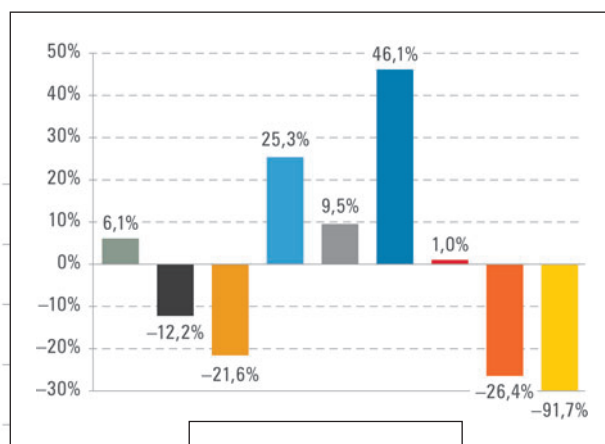
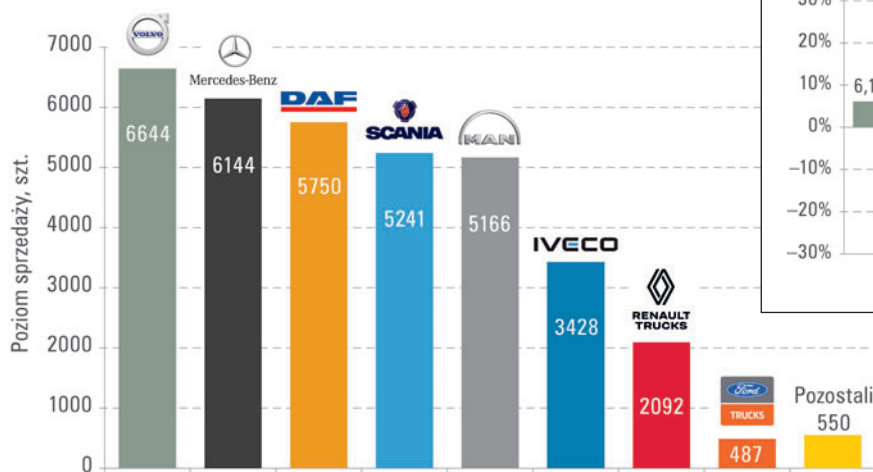
Wiemy, że polskie firmy transportowe specjalizują się w międzynarodowym transporcie dalekobieżnym, co przełożyło się na niemalejące zapotrzebowanie na ciągniki siodłowe. Efekt: w 2023 r. zarejestrowano 25 692 ciągniki siodłowe (-1,9% r/r). Ciągniki w segmencie ciężkim stanowiły 80,8% całej sprzedaży (81,4% w 2022 r.). Cieszy wzrost liczby zarejestrowanych ciężkich podwozi pod zabudowę – było to 6087 pojazdów (+1,7% r/r) (wykres 3).

## Umarł król – niech żyje król!

Volvo Trucks Polska zakończyło rok 2023 nie lada wyczynem, awansując o dwie pozycje do góry i obejmując tym samym pozycję lidera rynku ze sprzedażą 6644 samochodów ciężarowych (wzrost o 6,1% r/r) i udziałem w rynku wynoszącym 18,7%. Drugą pozycję obрониła firma Daimler Trucks Polska: zarejestrowano 6144 samochody ciężarowe Mercedes-Benz – był to jednak spadek sprzedaży o 12,2% r/r, co dało udział >

**Wykres 1.** Sprzedaż samochodów ciężarowych > 3,5 t dmc. w 2023 r.

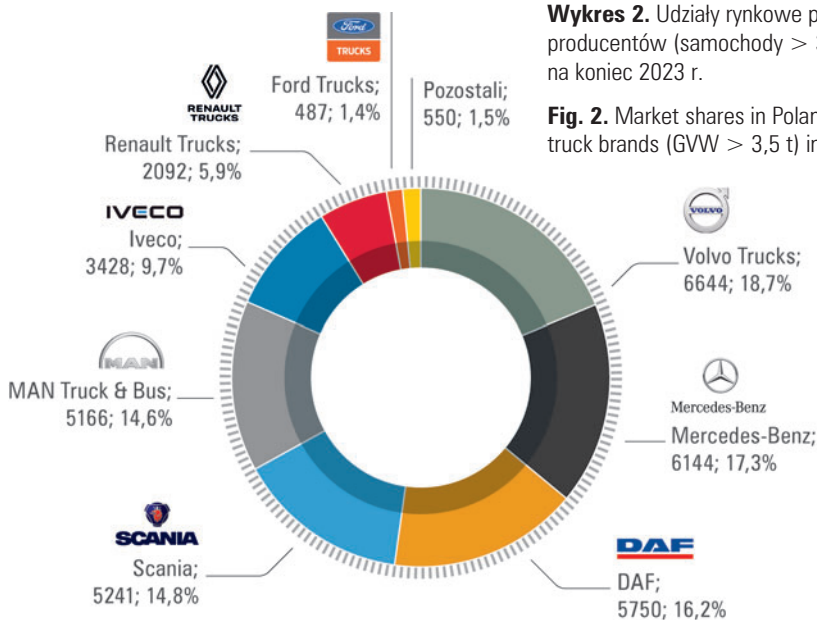
**Fig. 1.** New truck sales in Poland in 2023 (GVW > 3,5 t)



Zmiana poziomu sprzedaży samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.) 2023-2022

**Wykres 2.** Udziały rynkowe poszczególnych producentów (samochody > 3,5 t dmc.) na koniec 2023 r.

**Fig. 2.** Market shares in Poland of different truck brands (GVW > 3,5 t) in 2023



> rynkowy wynoszący 17,3%. Za sensację możemy uznać to, że DAF Trucks ulokował się dopiero na trzecim miejscu w rankingu. Wieloletni lider (2016–2022) dostarczył „zaledwie” 5750 samochodów – aż o 21,6% mniej niż w 2022 r. Tym samym udział rynkowy holenderskiej marki z 21% w 2022 r. zmalał do 16,2%. Zwiększenie sprzedaży o 25,3% r/r (5241 szt.) pozwoliło Scanii na zajęcie czwartego miejsca. Niewiele słabiej wypadła firma MAN Truck & Bus – klienci odebrali 5166 pojazdów (wzrost o 9,5% r/r). Ze statystyk wynika, że bardzo dobrze w ubiegłym roku radziło sobie Iveco: przekazanie 3428 pojazdów to o 46,1% więcej niż w 2022 r. Popyt na pojazdy Renault Trucks wzrósł o 1% r/r – dostar-

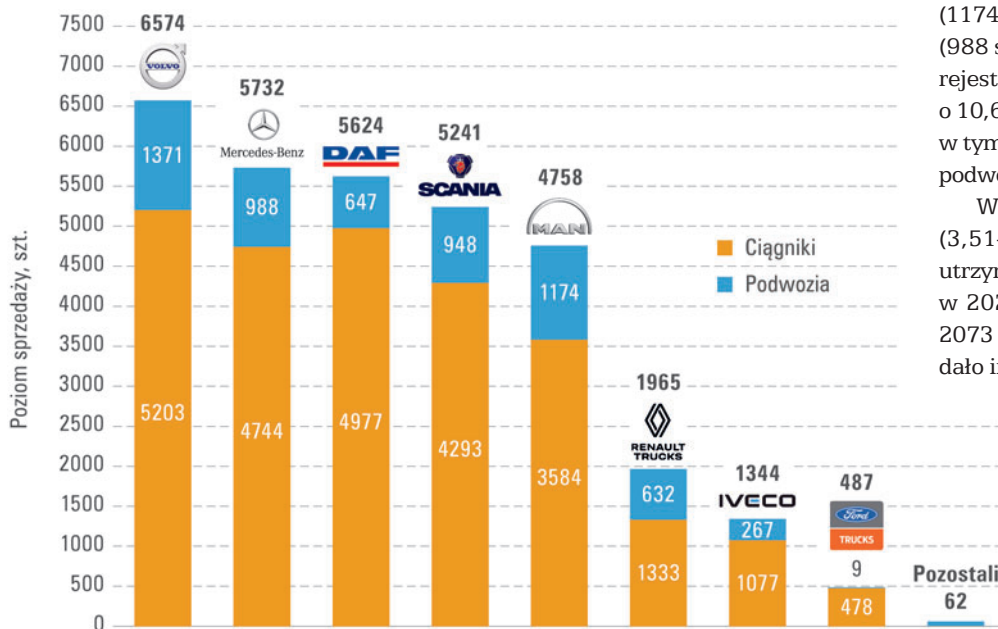
czono 2092 samochody. Zdecydowanie słabiej w 2023 r. wypadła firma Ford Trucks – polscy przewoźnicy zarejestrowali 487 pojazdów tej marki, jest to mniej o 26,5% niż w 2022 r. (wykres 2).

Volvo Trucks jest również liderem w segmencie ciężkim (> 16 t dmc.) ze sprzedażą 6574 samochodów, jest to wynik o 5,4% wyższy niż w 2022 r. (udział w rynku 20,7%). Na drugiej pozycji jest Daimler Trucks – wynik końcowy firmy to 5732 przekazane ciężkie ciężarówki Mercedes-Benz (spadek o 13,1% r/r, udział rynkowy w tym segmencie – 18%). Na podium, tracąc pozycję lidera z 2022 r., pozostała jednak firma DAF Trucks – klienci kupili 5624 ciężarówki tej marki, o 21,8% mniej niż przed rokiem.

DAF Trucks od lat był nie do pokonania w sprzedaży ciągników siodłowych. Niestety w 2023 r. dostarczenie 4977 pojazdów (-23,5% r/r) wystarczyło tylko na zajęcie drugiego miejsca. Liderem roku 2023 pod względem liczby przekazanych ciągników siodłowych zostało Volvo Trucks – klienci zarejestrowali 5203 ciągniki siodłowe tej marki, o 7,3% więcej niż w 2022 r. Zajmująca trzecią pozycję w sprzedaży ciągników firma Daimler Trucks przekazała swoim klientom 4744 ciągniki Mercedes-Benz – to o 13,5% mniej niż przed rokiem. Scania znalazła się na czwartym miejscu, sprzedając 4293 ciągniki (wzrost o 37,5% r/r). Spośród 8 czołowych producentów obecnych w segmencie ciężkim największy względny wzrost sprzedaży ciągników siodłowych (+42,5% r/r) odnotowało Iveco (1077 szt.), całkiem nieźle radził sobie również MAN Truck & Bus, zwiększając sprzedaż pojazdów tego typu o 4,7% r/r (3584 szt.). W 2023 r. Renault Trucks dostarczyło 1333 ciągniki (spadek o 4% r/r), a największy spadek popytu dotyczył ciągników Ford Trucks – klienci odebrali 478 takich pojazdów, o 26,5% mniej niż przed rokiem (wykres 3).

W 2023 r. lekko wzrosło zainteresowanie ciężkimi podwoziami pod zabudowę: zarejestrowano w sumie 6086 podwozi > 16 t dmc. – wzrost sprzedaży wyniósł 1,7% r/r (dla porównania ciągniki siodłowe to spadek o 1,9%). Także w przypadku podwozi Volvo Trucks było nie do pokonania, przekazując klientom 1371 pojazdów (spadek o 1,2% r/r), następną w klasyfikacji firmy to MAN Truck & Bus (1174 szt., +22% r/r) oraz Daimler Trucks (988 szt., -11,3% r/r). Klienci Scanii zarejestrowali 948 podwozi ciężkich, mniej o 10,6% r/r. Największy wzrost rejestracji w tym segmencie odnotowało Iveco: 267 podwozi ciężkich, to więcej o 78% r/r.

W segmentach lekkim i średnim (3,5–16 t dmc.) dominującą pozycję utrzymuje od lat Iveco. Włoski producent w 2023 r. dostarczył polskim klientom 2073 samochody (wzrost o 44,8% r/r), co dało imponujący udział w rynku: 56,1%.



**Wykres 3.** Sumaryczna sprzedaż ciągników siodłowych i podwozi w segmencie ciężkim (> 16 t dmc.) w 2023 r.

**Fig. 3.** Total sales of tractors and rigid trucks in Poland in heavy segment (GVW > 16 t) in 2023

	3,5–15,99 t dmc.		> 16,0 t dmc.				> 3,5 t dmc.	
	Razem	Zmiana r/r, %	Podwozia	Ciągniki	Razem	Zmiana r/r, %	Razem	Zmiana r/r, %
<b>Volvo Trucks</b>	70	166,7	1371	5203	6574	5,4	6644	6,1
<b>Mercedes-Benz</b>	412	2,3	988	4744	5732	-13,1	6144	-12,2
<b>DAF Trucks</b>	126	-8,7	647	4977	5624	-21,8	5750	-21,6
<b>Scania</b>	–	–	948	4293	5241	25,3	5241	25,3
<b>MAN Truck &amp; Bus</b>	408	26,2	1174	3584	4758	8,5	5166	9,5
<b>IVECO</b>	2084	44,8	267	1077	1344	48,3	3428	46,1
<b>Renault Trucks</b>	127	30,9	632	1333	1965	-0,4	2092	1,0
<b>Ford Trucks</b>	–	–	9	478	487	-26,5	487	-26,5
<b>Pozostali/brak danych</b>	496	107,0	51	3	54	80%	550	4,1
<b>Razem</b>	<b>3723</b>	<b>36,3</b>	<b>6087</b>	<b>25 692</b>	<b>31 779</b>	<b>-1,2</b>	<b>35 502</b>	<b>1,7%</b>

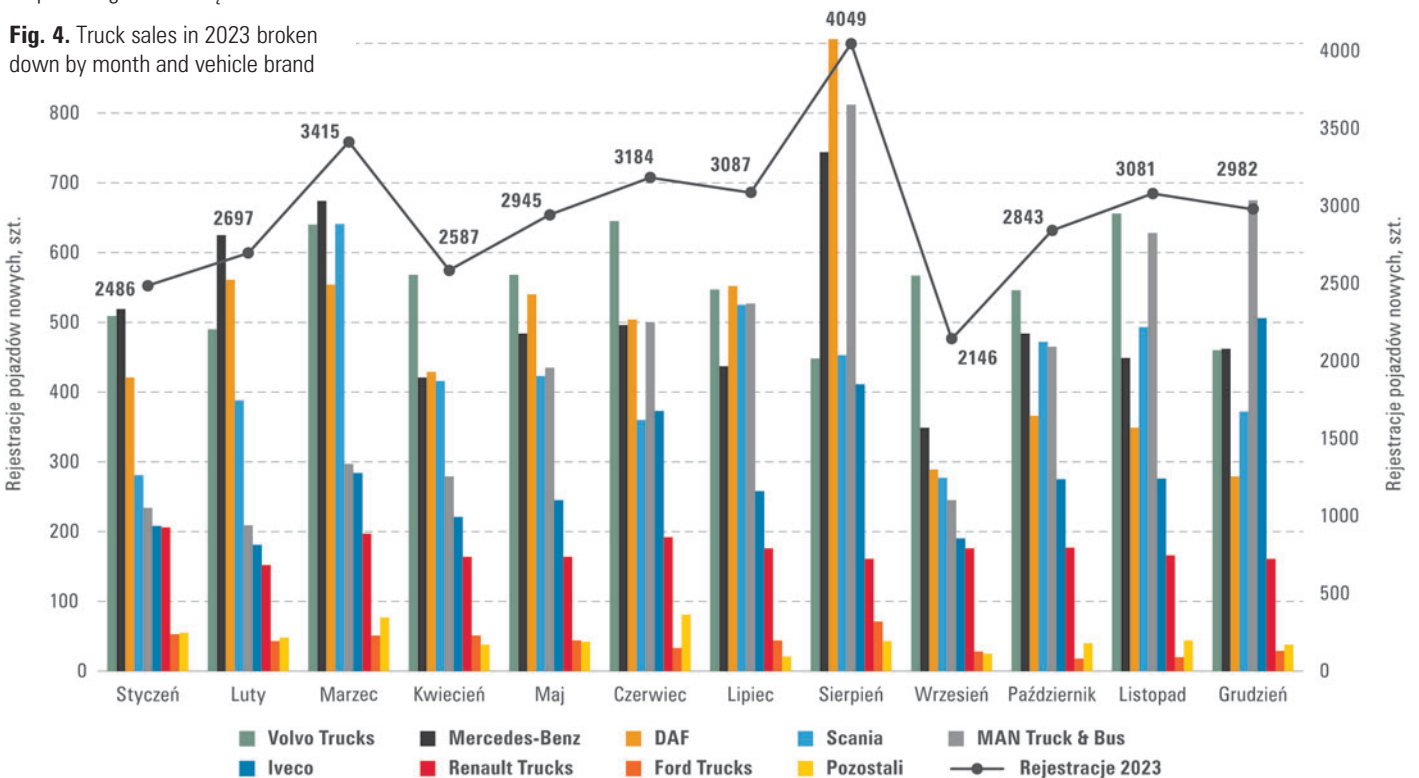
**Tabela 2.** Wyniki sprzedaży nowych samochodów ciężarowych w 2023 r. w Polsce (dane wg PZPM)

**Table 2.** Sales results of new trucks in 2023 in Poland (data according to PZPM)

Daimler Trucks utrzymał drugą pozycję w tym segmencie, dostarczając 407 samochodów Mercedes-Benz (+2,3% r/r), o włos wyprzedzając firmę MAN Truck & Bus, która dostarczyła 405 samochodów (wzrost o 26,2% r/r). W ubiegłym roku utrzymywało się zainteresowanie samochodami Fuso Canter – 285 zarejestrowanych pojazdów to o 41,8% więcej niż rok wcześniej. W tej grupie masowej liczba rejestracji samochodów wszystkich marek wzrosła do 3694, czyli o 36,3% (dla porównania: liczba rejestracji w segmencie ciężkim > 16 t dmc. spadła o 1,2% r/r).

**Wykres 4.** Sprzedaż samochodów ciężarowych w 2023 r. z rozbiciem na poszczególne miesiące i marki

**Fig. 4.** Truck sales in 2023 broken down by month and vehicle brand



### Komentarz

Na początku roku 2023 importerzy mieli optymistyczne plany, wiedząc, że pierwsze kwartały będą kontynuacją odrobienia opóźnień w realizacji zamówień z lat poprzednich. Na drugą połowę roku prognozowano niewielki spadek popytu związany z pogorszeniem się koniunktury gospodarczej na rynku zachodnioeuropejskim, czyli tam, gdzie polskie floty transportowe wykonują najwięcej zadań. Okazało się, że spadek popytu nastąpił w mniejszym zakresie, konieczne okazały się korekty liczby zamówień składanych w fabrykach. To właśnie skuteczność

reagowania na zmienną sytuację okazała się kluczowym czynnikiem decydującym o wynikach końcowych (wykres 4). Istotne były też kwestie cenowe: przewoźnicy dość rozważnie podchodzili do zakupów.

Być może słabsza końcówka roku 2023 to sygnał, że przechodzimy z rynku producenta na rynek konsumenta i w bieżącym roku trzeba będzie mocniej zadbać o dotychczasowych klientów i poszukać nowych. Może po kilku latach sprzedaży wszystkiego, co zdołali dostarczyć fabryki, zacznie się normalna sprzedaż i to klient, a nie ciężarówka, stanie się dobrem poszukiwanym? 📊

# Venimus, vidimus et Volvo Aero vicit

Dariusz Piernikarski



*Volvo Trucks wprowadza na rynek modele z rodziny Volvo FH Aero dostępne w 4 wersjach FH Aero, FH Aero Electric, FH Aero zasilane gazem i FH16 Aero. Kolejne nowości to elektryczne Volvo FM z kabiną niskowejściową oraz nowy silnik D17 o mocy maksymalnej 780 KM.*



© D. Piernikarski

„Venimus, vidimus et Volvo Aero vicit” – „Przybyliśmy, zobaczyliśmy i Volvo Aero zwyciężyło” – tak można sparafrazować znaną łacińską sentencję. Czas i miejsce akcji: 1 lutego 2024, Volvo Trucks Experience Center (VTEX) w Göteborgu, 2 dni po oficjalnej światowej premierze Volvo Aero.

Co mamy zatem nowego w ofercie Volvo Trucks? Najważniejszą nowością są nowe modele Volvo FH tworzące rodzinę Volvo Aero, o zoptymalizowanych aerodynamicznie kabinach, wyposażone w system kamer zastępujący lusterka wsteczne, co w efekcie ogólnym może

Premiera w Volvo Trucks Experience Center w Göteborgu: nowe modele Volvo FH tworzące rodzinę Volvo Aero mają zoptymalizowane aerodynamicznie kabiny, zostały wyposażone w system kamer zastępujący zewnętrzne lusterka wsteczne, co w efekcie ogólnym przynosi obniżenie zużycia paliwa do 5%

dać obniżenie zużycia paliwa o 5%. Kolejną nowością to najmocniejszy obecnie na rynku seryjnie produkowany silnik D17 o mocy maksymalnej 780 KM (574 kW) i momencie obrotowym 3800 Nm, który trafi pod maskę Volvo FH16. Jest też nowe Volvo FM z niskowejściową kabiną, które będzie oferowane wyłącznie w wersji z akumulatorowym napędem elektrycznym. Premiery te poprzedziła starannie zaplanowana i stopniowo budująca napięcie kampania marketingowa.

Nowe modele FH Aero będą wprowadzane na rynek stopniowo w latach 2024–2025. W zależności od potrzeb rynku Volvo FH będzie nadal oferowane także ze standardową, nieprzedłużoną kabiną.

## FH Aero — kompromis zoptymalizowany

W 2019 r., gdy zmieniła się unijna dyrektywa 96/53/EC dotycząca dopuszczalnych wymiarów samochodów ciężarowych, pojawiła się możliwość wydu-



## Volvo Trucks w kierunku dekarbonizacji

Cała branża drogowego transportu towarowego zmierza do dekarbonizacji. Volvo Trucks deklaruje, że do 2040 r. będzie dysponować ofertą produktową o zerowej emisji CO<sub>2</sub> netto. Zanim to jednak nastąpi, konieczne są działania zmierzające do obniżania zużycia paliwa przez pojazdy wyposażone w konwencjonalne silniki spalinowe. Ilość spalonego paliwa w bezpośredni sposób przekłada się na emisję dwutlenku węgla.

„W Volvo Trucks wierzymy, że do redukcji emisji gazów cieplarnianych konieczne jest dysponowanie szeroką ofertą rozwiązań. Wśród nich są samochody elektryczne. Elektryfika-

cja transportu to jedna ze ścieżek prowadzących w kierunku zeroemisyjnej przyszłości w 2050 r. Oczywiście sama elektryfikacja nie jest wystarczająca. W dalszym ciągu będą potrzebne rozwiązania możliwe do wykorzystania na wszystkich rynkach, dla klientów działających w różnych segmentach. Dlatego nadal będziemy doskonalić nasze silniki spalinowe, ponieważ spalające jeszcze mniej paliwa silniki Diesla będą odgrywać bardzo istotną rolę także w przyszłości. Będą one przystosowane do zasilania paliwami alternatywnymi, takimi jak biodiesel, HVO czy skroplony biogaz. Już dziś paliwa te mogą być stosowane w naszych silnikach” – z takim oto przesłaniem podczas prezentacji nowych produktów Volvo Trucks wystąpił Robert Grozdanovski, senior vice president sales area Central East & East.

W praktyce oznacza to, że klienci decydujący się na zakup ciężarówki Volvo w dalszym ciągu mogą wybierać pomiędzy elektrycznymi, gazowymi i wysokoprężnymi układami napędowymi.

Każdy detal w kabinach FH Aero przemyślano pod kątem poprawy własności aerodynamicznych. Jeszcze bardziej zaokrąglono naroża, co zmniejsza turbulencje powietrza przepływającego wokół kabiny i zwiększa stabilność pojazdu także z uwzględnieniem wiatru bocznego

zenia kabin samochodów ciężarowych, co pozwoliłoby na poprawę ich właściwości aerodynamicznych. W Volvo Trucks rozpoczęto prace nad nowym produktem, w którym zaczęto łączyć poprawione właściwości aerodynamiczne z nową stylistyką zewnętrzną. Stopniowo koncepcja nowego pojazdu ewoluowała, zmieniały się jego parametry techniczne, zaczęto także brać po uwagę wymagania związane z technologią produkcji.

Jaki jest efekt? Zespół odpowiadający za projekt kabiny chciał stworzyć coś innego niż dotychczas – kabinę, która widziana na drodze, będzie emanowała siłą swojego pojazdu. Ostatecznie uzyskano kompromis jakościowy dotyczący stylistyki i wyglądu zewnętrznego, efektywności i sztuki inżynierskiej. Ta kombinacja w idealnej postaci oznaczała narodziny rodziny FH Volvo Aero.

Volvo FH Aero dostępne będzie z 5 rodzajami kabin (od lewej): niską sypialną, sypialną, Globetrotter, Globetrotter XL oraz wydłużoną o dodatkowe 250 mm Globetrotter XXL



Szwedzki producent od lat poprawia wydajność swoich ciężarówek. Wprowadzane w okresie 2018–2022 rozwiązania, takie jak I-Torque, I-See i I-Save, pozwoliły w efekcie na obniżenie zużycia paliwa o ok. 18%. Wprowadzenie w modelach FH Aero zoptymalizowanej aerodynamicznie kabiny poprawiło współczynnik oporu aerodynamicznego o ok.

11%, co pozwoli na poprawę ogólnej efektywności energetycznej (obniżenie zużycia paliwa) do 5%.

Co widać? Patrząc na kabinę nowego Volvo FH Aero, od razu wiemy, że jest to ciężarówka segmentu premium. Kluczową zmianą jest wydłużenie kabiny o 240 mm w części przedniej w porównaniu z tradycyjnym Volvo FH. Kabina Volvo FH Aero niezależnie od swej wielkości jest bardziej dynamiczna, a wyraźnie pochylony przód nie pozostawia >



> wątpliwości: ten odważny i wyrazisty kształt ma zmniejszyć opory powietrza, podnosząc efektywność energetyczną niezależnie od rodzaju napędu.

Moim zdaniem wygląd zewnętrzny Volvo Aero w znaczny sposób odbiega od wcześniejszych modeli, które mógłbym określić w skrócie jako stylistycznie poprawne, technicznie bez zarzutu, ale nie porywające. To się wraz z nadejściem Volvo Aero zmieniło – kabina może się podobać i – jak usłyszeliśmy podczas prezentacji – daje powody, by każdy kierowca mógł być z niej dumny. Forma w zdecydowany sposób podąża za funkcją.

Co poprawiono? Przyglądając się dokładniej, zauważymy, że każdy jej detal zewnętrzny został przemyślany pod kątem poprawy własności aerodynamicznych, ale jednocześnie pasuje do pozostałych, jest częścią dobrze przemyślanej koncepcji. Jeszcze bardziej zaokrąglono naroża, co zmniejszyło turbulencje powietrza przepływającego wokół kabiny i zwiększa stabilność pojazdu także z uwzględnieniem wiatru bocznego. Krata osłony wlotu powietrza została przesunięta na dolną część pokrywy silnika. Na kabinie jest dużo płaskich powierzchni – to minimalizuje turbulencje. Uklonem w stronę klienta jest umieszczenie dużej płaszczyzny na ścianie przedniej, którą nazwano obszarem marki klienta.

Ponieważ w aerodynamice każdy detal ma znaczenie, zwężono szczeliny na łączeniach blach, a tam, gdzie było to możliwe, dodano dodatkowe uszczelnienia. Panel na dachu kabiny Globetrotter został zwężony, uszczelniono szczeliny pomiędzy nim a blachami nadwozia. Podwyższono spoilery boczne między osiami po to, by ograniczyć strumień powietrza dostający się pod naczępę.

Otwory w grillu tworzą interesujący, pryzmatyczny wzór – pomysł ten docenimy zwłaszcza przy bezpośrednim oświetleniu: padające światło lekko załamuje się, odbija i przyciąga wzrok obserwatora. Umieszczone na grillu logo, czyli znak Volvo Iron Mark, zdecydowanie urosło, a na listwie pod szybą umieszczono roz-

strzelony logotyp Volvo – to ma wyraźnie wskazywać, że jest to najnowszy model Volvo Trucks. Dodajmy, że to repozycjonowanie znaku dotyczy także kabin w wersji standardowej. Od zerknięcia na grill do podziwiania całego samochodu jest już bardzo blisko...

Ponieważ kierowca ciężarówki Volvo ma być zawsze szczęśliwy, zdrowy i bezpieczny oraz – co ważne – ma dysponować atrakcyjnym miejscem pracy, nie zapomniano o przyjaznych mu detalach. Na przykład otwierany stopień przedni ułatwia czyszczenie szyby, ale jest przy tym na tyle szeroki, że można na nim wygodnie usiąść i np. wypić na parkingu poranną kawę. O wnętkach na kubki też nie zapomniano.



© D. Piernikarski

Kluczową zmianą w rodzinie FH Aero jest wydłużenie kabiny o 240 mm w części przedniej w porównaniu z tradycyjną w Volvo FH. Kabinę Volvo FH Aero Globetrotter XXL wydłużono jeszcze o 250 mm – pozwoliło to na poszerzenie leżanki dolnej i powiększenie przestrzeni we wnętrzu o 600 l

W FH Aero krata osłony wlotu powietrza została przesunięta na dolną część pokrywy silnika, jest dużo gładkich i płaskich powierzchni, a uklonem w stronę klienta jest umieszczenie dużej płaszczyzny na ścianie przedniej, którą nazwano obszarem marki klienta

Kabinę Volvo FH Aero Globetrotter XXL wydłużono jeszcze o 250 mm. Polega to na odcięciu ściany tylnej i dodaniu dodatkowej wnęki. Rozwiązanie to już było stosowane wcześniej, np. w pojazdach przeznaczonych na rynek australijski. Teraz – dzięki zmianom w przepisach – stało się możliwe do wykorzystania na rynku europejskim. Wydłużenie tyłu kabiny pozwoliło na poszerzenie leżanki dolnej. Jest ona teraz tak szeroka, że mogłyby na niej spać w miarę wygodnie nawet 2 nieco mniejsze osoby. Pozytywny skutek uboczny: przestrzeń w kabinie powiększyła się o 600 l.

## Kamery zamiast lusterek

System kamer, który zastąpił lusterka wsteczne, ma oczywiście swój udział w poprawie aerodynamiki. Kamery są zamocowane na wysięgnikach o długości 375 mm (podobną długość mają wysięgniki tradycyjnych lusterek), ale ich kształt został poddany optymalizacji tak, aby zminimalizować opory. Ramiona i same obudowy z kamerami dobrze wpisują się w stylistykę całej kabiny. Dodatkowy bonus: podczas jazdy z prędkościami autostradowymi zauważymy, że powietrze opływające wsporniki i obudowy kamer

oświetleniu, w znacznym stopniu na wyświetlanym obrazie likwidowane są odbłaski światła powstające np. na gładkich czy mokrych powierzchniach.

Zastosowano znane już z rozwiązań innych producentów pożyteczne funkcje, takie jak np. wyświetlanie linii pozwalających na określenie długości zestawu czy też odległości od pojazdów znajdujących się z tyłu. Jest możliwość podglądu otoczenia wokół zaparkowanego pojazdu bez odsłaniania okien (tzw. tryb nadzoru). Przy słabym oświetleniu można uruchomić system obserwacji otoczenia w podczerwieni (nadajnik IR) – to w fenomenalny sposób poprawia widoczność. Kamery są automatycznie podgrzewane, gdy temperatura na zewnątrz spadnie poniżej 6°C, można też w każdej chwili uruchomić podgrzewanie, aby usunąć np. zaparowanie obiektywu przy dużej wilgotności. Pod wyświetlaczem po stronie kierowcy umieszczono kilka przycisków funkcyjnych, pozostałe znajdują się na drzwiach.

Nowa kabina poprawia efektywność energetyczną pojazdu, czyli wpływa na zmniejszenie zużycia paliwa o 5%, ale również korzystnie wpływa na zużycie energii elektrycznej w modelach FH Aero Electric



Można by się zastanawiać, dlaczego nie wykorzystano szansy, jaką dała zmieniona dyrektywa wymiarowa na poszerzenie przestrzeni mieszkalnej między leżankami a deską rozdzielczą, tak jak to zrobił holenderski konkurent w kabinach XG. Otrzymałem wyjaśnienie, że zmiany związane z przygotowaniem kabin Aero dotyczyły modyfikacji części przedniej i poprawy własności aerodynamicznych, natomiast szkielet kabin w części środkowej pozostał bez większych zmian, a wydłużenie tyłu w kabinach XXL było już wcześniej stosowane.

I wreszcie (nie, nie zapomniałem!): zewnętrzne lusterka wsteczne zostały zastąpione przez system kamer przekazujących obraz na wyświetlacze w kabinie. Chciałoby się powiedzieć: nareszcie, przecież konkurencja stosuje to rozwiązanie od ładnych kilku lat.

generuje zdecydowanie mniej hałasu niż przy klasycznych lusterkach. System kamer to wyposażenie standardowe w Volvo FH Aero, w starszych modelach będzie to opcja.

Wyświetlacz po stronie kierowcy ma przekątną 12", po stronie pasażera jest większy – 15". Rozwiązanie proste i jakże bardzo uzasadnione – prawy ekran znajduje się przecież w sporej odległości, większy obraz to łatwiejsze rozpoznawanie szczegółów.

Kierowca może aktywować przyciskiem funkcję automatycznego poszerzenia pola obserwacji – to jest szczególnie przydatne na zakrętach i podczas manewrowania. Możliwe jest też manualne powiększenie obrazu. Kamery poprawiają widoczność przy zmieniającym się

System kamer to wyposażenie standardowe w Volvo FH Aero, w starszych modelach będzie to opcja. Po stronie pasażera umieszczono szerokokątną kamerę narożną, jej kąt widzenia praktycznie eliminuje obszar martwego pola, choć pozostawiono klasyczne lusterko krawężnikowe i lusterko przednie

Po stronie pasażera na spodniej części wysięgnika umieszczono szerokokątną kamerę narożną, która transmituje obraz na środkowy wyświetlacz w kabinie. Jej kąt widzenia praktycznie eliminuje obszar martwego pola, choć pozostawiono klasyczne lusterko krawężnikowe i lusterko przednie. >

## > Zmiany, zmiany, zmiany

Na desce rozdzielczej pojawił się dodatkowy centralny wyświetlacz multimedialny, który wyposażono w znane z telefonów komórkowych widżety pozwalające na łatwą personalizację ekranu. Jeśli z pojazdu korzysta kilku kierowców, ustawienia przygotowane przez każdego z nich mogą być zapamiętane i przywołane w razie potrzeby.

Co jeszcze? Oferta My Business Apps Volvo Trucks została wprowadzona na większą liczbę rynków. Jest to usługa oparta na subskrypcji, która umożliwia klientom pobieranie aplikacji biznesowych od różnych dostawców i korzystanie z nich w wyświetlaczu dodatkowym, co daje korzyści w zakresie dyspozycyjności i codziennego użytkowania pojazdu.

Zmodernizowano kluczyk zapłonu – jego brelok pozwala nie tylko na obsługę drzwi jak dotychczas, dodano również możliwość sprawdzenia świateł zewnętrznych. W planach jest zastąpienie klasycznego kluczyka przyciskiem uruchamiania zapłonu. Mała rzecz, a cieszy: zmieniono również dźwięki towarzyszące obsłudze poszczególnych przycisków, funkcji, a także komunikatom na wyświetlaczach.

Jest też nowy system nawigacji – informacje o trasie mogą pojawiać się zarówno na ekranie multimedialnym, jak i w centralnej części tablicy wskaźników. Trochę dziwi to, że ładowanie poszczególnych map jest nadal odrębnym procesem – obszary (kraje) często odwiedzane można zadeklarować podczas konfiguracji samochodu przy zakupie, te dodatkowe należy załadować odrębnie. Aktualizacja map odbywa się automatycznie. W kabinach Volvo FH Aero kierowca ma do dyspozycji 6 gniazd USB, w kabinach FM są to 4 gniazda.



Na desce rozdzielczej pojawił się dodatkowy centralny wyświetlacz multimedialny, który wyposażono w znane z telefonów komórkowych widżety pozwalające na łatwą personalizację ekranu. Na wyświetlaczu tym pojawia się również obraz z szerokąkątnej kamery po stronie pasażera

Nowe samochody są wyposażone w funkcję Pilot Assist, która zapewnia stałe wsparcie w utrzymaniu pojazdu na jego pasie ruchu – jest to kontrola wzdłużna i poprzeczna. Oprócz aktywnego układu kierowniczego VDS pomagają w tym kamery oraz informacje z inteligentnego tempomatu I-See. Dodajmy, że system I-See został udoskonalony w celu oszczędzania energii i emisji CO<sub>2</sub>. Ma teraz 3 poziomy czułości oraz nowe funkcjonalności w postaci rozpoznawania znaków drogowych, rond i zakrętów. Znaki odczytywane są przez kamery i porównywane z danymi zapisanymi w mapach. I-See wykorzystuje mapy topograficzne przechowywane w chmurze do optymalizacji jazdy i pozwala teraz na dłuższą jazdę w trybie tempomatu. Jadąc z włączoną funkcją I-See, można liczyć na to, że w zależności od topografii drogi prędkość pojazdu zostanie odpowiednio dostosowana np. przed zakrętem czy wjazdem na rondo. Jest to więc działanie na

2. poziomie autonomii – kierowca teoretycznie mógłby zdjąć dłonie z kierownicy, jednak już po 15 s jazdy „bez trzymania” otrzyma ostrzeżenie, którego intensywność po 30 s zacznie narastać, a po 45 s samochód zacznie zwalniać do zatrzymania na poboczu wyłącznie. Wtedy zostaną włączone światła awaryjne i odblokowane drzwi.

W skrzyniach I-Shift zastosowano polerowane koła zębate, co zmniejsza opory tarcia w pracującym zazębieniu. Przy okazji wydłużono interwały wymiany oleju przekładniowego do 800 tys. km. Skrzynie I-See przystosowano również do przenoszenia większych momentów obrotowych – było to konieczne po wprowadzeniu silnika D17 dysponującego momentem 3800 Nm. Kolejnym rozwiązaniem obniżającym opory wewnętrzne jest zastosowanie opatentowanych przez Volvo hamulców tarczowych, w których klocki hamulcowe po zakończonym hamowaniu są odsuwane od tarcz, co eliminuje ich przypadkowe ocieranie i zmniejsza opory ruchu.

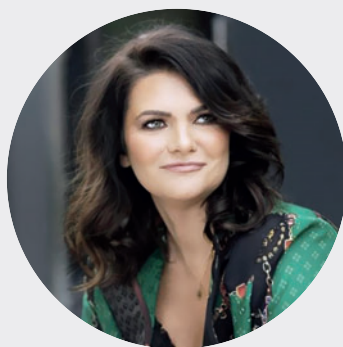
Zdjęcia: © Volvo Trucks

Nowe modele samochodów ciężarowych FH Aero będą wprowadzane na rynek stopniowo w latach 2024–2025 w 4 wersjach: FH Aero, FH Aero Electric, FH Aero zasilane gazem i FH16 Aero. W zależności od potrzeb rynku Volvo FH będzie nadal oferowane także ze standardową, nieprzedłużoną kabiną



# Volvo Trucks Polska: filarem są ludzie

*Co wydarzyło się w ubiegłym roku? Jak może wyglądać koniunktura rynkowa w najbliższej przyszłości? Jak buduje się firmę przyjazną pracownikom? O tych i innych tematach rozmawialiśmy, goszcząc w siedzibie Volvo Trucks Polska.*



**Małgorzata Kulis**  
dyrektor zarządzająca  
Volvo Trucks Polska



**Monika Trzosek**  
dyrektor sprzedaży  
Volvo Trucks Polska



**Katarzyna Skorupka-Podziewska**  
dyrektor People & Culture  
w Volvo Trucks Polska

*Pierwsze miejsce Volvo Trucks było do przewidzenia. Co było najważniejszą przesłanką do tego sukcesu?*

**Monika Trzosek:** Nie można powiedzieć, że o naszym sukcesie zdecydował jeden czynnik. W Volvo Trucks – tak jak przy układaniu puzzli – wybieraliśmy i dokładaliśmy po kolei poszczególne elementy i one na koniec wszystkie wskoczyły na swoje miejsce. Były dobrze wycięte, dobrze dopasowane, wstawione w odpowiednim momencie. Mieliśmy też duży kredyt zaufania, którym obdarzyli nas klienci w poprzednim roku. Doszliśmy do tego sukcesu, działając mądrze, z wyczuciem, ale też u podstawy leżała ciężka praca.

**Małgorzata Kulis:** Bardzo pomogło nam to, że mieliśmy bardzo precyzyjny plan. Już od kilku lat jesteśmy konsekwentni w tym, co robimy. Ta strategia i konsekwencja przyniosła efekty. Z jednej strony zaprocentowała siła naszej organizacji: ludzie wiedzą, co robić, na czym się skupić, czego mogą oczekiwać. Są jasne zasady, mamy transparentność komunikacji z klientami. Z drugiej strony stało się tak, że wszystkie tryby w tej maszynie zadziałały: od planu po jego wykonanie. Za tym stoi szczegółowy plan i ogrom wysiłku ludzkiego nakierowany na jego realizację.

*Wasze wyniki są dowodem skuteczności działania, z wynikami się nie dyskutuje, wypada pogratulować sukcesu. Ale czy mogło być lepiej?*

**Monika Trzosek:** Mamy naszą strategię rozwoju, mówi ona o zrównoważonym wzroście, mówi o podwoziach, o tym, że klient jest najważniejszy i że razem z nim mamy budować naszą przyszłość. W takim duchu staraliśmy się zarządzać naszym

portfolio produktów i klientów. Jeśli zaś chodzi o sprzedaż podwozi, to również realizowaliśmy nasze założenia strategiczne. Dzięki temu udało się nam poszerzyć grono naszych klientów, weszliśmy w segmenty, w których nas wcześniej nie było. To w połączeniu z ofertą skierowaną do klientów, którzy są z nami od lat, stworzyło nam takie, a nie inne możliwości. Osiągnięty w roku 2023 wolumen sprzedaży był wypadkową takiego podejścia.

*Prognozy mówiły o zauważalnym spadku popytu, to jednak nie nastąpiło. Można mówić o niewielkiej korekcie. Jakie rysują się perspektywy na rok 2024?*

**Monika Trzosek:** Tak, zmiany miały charakter raczej kosmetyczny. Obecnie liczymy się z tym, że I i II kwartał mogą być wyraźnie słabsze. Ciągłe mówimy o korektach w perspektywie krótkoterminowej, lecz jeśli spojrzymy na prognozy i całkowitą pojemność rynku powyżej 16 ton, to nadal w Polsce mamy bardzo wysokie liczby rejestracji nowych pojazdów. Od kilku lat w zasadzie nie schodzimy poniżej 25–27 tysięcy rejestracji pojazdów ciężkich – to jest bardzo dużo. Jeśli w nadchodzącym roku pojawi się korekta, to nawet jeśli skończymy na, powiedzmy, 26 tysiącach – co jest dość pesymistycznym założeniem, to będzie to nadal bardzo dobry rezultat.

*Włączyliście do Waszej organizacji 4 serwisy SJS Józef Skrzyppa. Jak wygląda proces integracji?*

**Katarzyna Skorupka-Podziewska:** Różnice w sposobie działania czy organizacji pracy są. Serwisy SJS Skrzyppa były od lat naszym partnerem biznesowym. Zaczęliśmy włączanie odpowiednio wcześniej, nasi menedżerowie jeździli tam, aby rozmawiać ze wszystkimi pracownikami. Pytaliśmy, odpowiadaliśmy na pytania. Dotychczasowa załoga, a jest to ponad 120 osób, stała się naszymi pracownikami. Tak zwany onboarding zrobiliśmy jeszcze przed włączeniem serwisów SJS Józef Skrzyppa do naszej organizacji, teraz jesteśmy na etapie przystosowywania nowych pracowników do zasad obowiązujących w Volvo Trucks Polska. Dużo rozmawiamy, tłumaczymy, prowadzone są programy wspierające, przygotowujemy plany rozwoju dla każdego pracownika. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © Volvo Trucks Polska

# Zawsze widzimy się na podium

**O najważniejszych wydarzeniach w roku 2023 oraz planach na najbliższą oraz nieco dalszą przyszłość rozmawiamy, goszcząc w siedzibie Daimler Truck Polska. Naszymi rozmówcami byli: Przemysław Rajewski – prezes spółki oraz Piotrek Urban – dyrektor sprzedaży i marketingu.**

Spółka Daimler Truck Polska wypadła w roku 2023 pod względem liczby zarejestrowanych nowych samochodów ciężarowych o 12% słabiej niż w 2022. Co było tego przyczyną?

**Przemysław Rajewski:** Pogorszyła się koniunktura na rynku, ale mimo to utrzymaliśmy drugie miejsce z udziałem rynkowym powyżej 17%. Terminy dostaw u wszystkich importerów uległy skróceniu, rynek się znormalizował. Moim zdaniem ciekawe jest to, że do września koniunktura była bardzo dobra, potem popyt gwałtownie zmalał. Końcówka roku była bardzo trudna i wszyscy starali się umieścić samochody na rynku, nasza sieć dealerska musiała również znaleźć zbyt na swoje samochody. Oprócz tego cieszyć się, że wróciliśmy do normalności i trzeba było zacząć „normalnie” pracować, zabiegając o klienta.

Czy te słabsze osiągnięcia nie wynikają z uwarunkowania rynkowego Daimler Truck jako producenta premium, który uzyskując dobre marże, nie musi w agresywny sposób walczyć o wolumen sprzedaży i udziały rynkowe?

**Piotrek Urban:** Chcemy na rynku polskim odgrywać ważną rolę. My jako Daimler Truck – globalna firma – czujemy naszą odpowiedzialność za to, co dzieje się na całym świecie w transporcie i nie inaczej jest w Polsce. Nie możemy sobie pozwolić na to, by być zadowolonym np. z piątego miejsca w udziałach rynkowych, nasza pozycja powinna być na podium. Jeśli popatrzymy na statystyki z ostatnich lat, to widzimy, że ta pierwsza piątka jest zawsze bardzo blisko siebie. W zasadzie każda



**Przemysław Rajewski**  
prezes Daimler Truck Polska



**Piotrek Urban**  
dyrektor sprzedaży i marketingu  
Daimler Truck Polska

marka ma potencjał, by być numerem jeden w Polsce, jeśli zostanie przyjęty dobry plan działania i pojawią się sprzyjające warunki brzegowe.

Fajnie jest być numerem jeden i myślę, że każdy importer chciałby mieć takie osiągnięcie: być na podium, mieć dobre wyniki sprzedażowe. Nasza strategia kładzie większy nacisk na zrównoważony rozwój transportu w Polsce. Ważna jest również nasza cała organizacja, sieć dealerów, która musi utrzymywać równowagę między wolumenem, który jest potrzebny

w czasach, gdy rynki nie są aż tak mocne, a uzyskiwaniem marż, które są potrzebne po to, by móc inwestować i rozwijać ten biznes. Utrzymanie tej równowagi to jest właśnie ta nasza odpowiedzialność i nie można sobie pozwolić na to, by mówić, że poziom sprzedaży nie gra roli, a koncentrujemy się tylko na marżach. Dla naszych dealerów wolumen jest ważny.

Czy dealerzy Daimler Truck są głodni sukcesu i mogliby osiągnąć więcej?

**Piotrek Urban:** Dziś nasze wewnętrzne ambicje przewyższają oczekiwania centrali dotyczące poziomu sprzedaży w Polsce. Za tym stoi nasza strategia, którą przygotowujemy zawsze wspólnie z naszymi dealerami. To oni stanowią o mocy biznesu Daimler Truck w Polsce. Choć dysponujemy „kompaktową” siecią dealerów, to jest ona bardzo solidna, rozwija się proporcjonalnie do potrzeb rynku i ma dobre perspektywy na przyszłość.

Obecnie jako spółka pod nową nazwą Daimler Trucka Polska skupiliśmy się w pełni na samochodach ciężarowych – ta transformacja była wieloletnim procesem, zarówno na poziomie koncernu, jak i naszej organizacji w Polsce. Mamy dealerów oddanych branży transportu ciężkiego, całkowicie profesjonalnych, jest to sieć młoda, z obiektami, które są tam, gdzie powinny być – tam, gdzie są nasi klienci. Pod tym względem wypadamy o wiele lepiej niż np. rodzimy rynek niemiecki.

**Przemysław Rajewski:** Kluczowy dla nas jest klient. Przez ostatnie 5 lat mieliśmy w sieci do 15 inwestycji rocznie. Szliśmy bardzo mocno w kierunku rozdzielenia nas od samochodów osobowych i dostawczych. Musieliśmy dysponować innym otoczeniem, mieć więcej przestrzeni, warsztaty musiały być inaczej wyposażone w zakresie technologii napraw. Rozeszliśmy się także w zakresie zaopatrzenia w części zamienne.

Czy ta transformacja organizacji Daimler Truck Polska już się całkowicie zakończyła?

**Przemysław Rajewski:** Ostatnim elementem transformacji jest uruchomienie naszej własnej spółki finansowej Daimler Truck Financial Services Polska, która będzie mogła zapewniać leasing i finansowanie fabryczne. Zakładamy, że na początku roku 2025 podejmie ona działalność. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © Daimler Truck Polska

# Patrzymy z optymizmem w przyszłość

*Jak firma DAF Trucks Polska radziła sobie w roku 2023 ze zmienną sytuacją rynkową? Jak radzono sobie z pojawiającymi się problemami? Jakie są plany firmy na rok bieżący? Rozmawiamy o tym z Mariuszem Piszczkiem, dyrektorem zarządzającym DAF Trucks Polska.*



**Mariusz Piszczek**

dyrektor zarządzający  
DAF Trucks Polska

Co przeszkodziło DAF Trucks Polska w tym, aby utrzymać wieloletnią pozycję lidera na rynku polskim? Odnotowaliście duży spadek sprzedaży...

**Mariusz Piszczek:** Tak, nie udało się utrzymać pozycji lidera. Uznajemy wyższość konkurencji w tym roku i gratulujemy im sukcesu. Zawsze powtarzam, że nic nie jest dane raz na zawsze i trzeba każdego dnia ciężko pracować na swój sukces. Oczywiście, dziękuję naszym klientom za zaufanie, a pracownikom DAF Trucks Polska i całej sieci dealerskiej za zaangażowanie i ciężką pracę.

Myszę, że nie doszacowaliśmy wielkości rynku. Jeszcze pod koniec 2022 r. zaczęły spływać od klientów pesymistyczne sygnały. Ustawiliśmy nasze zapotrzebowanie na miejsca produkcyjne w ten sposób, że  $\frac{2}{3}$  samochodów, które mieliśmy w planach na rok 2023, zamówiliśmy na pierwszą połowę roku i jeszcze pod koniec sierpnia nadal plasowaliśmy się na pozycji lidera. Planując, założyliście spadek popytu w II i III kwartale, a to nie nastąpiło. Cały rok był dla przewoźników bardzo trudny i należało się spodziewać większej korekty, która nie nastąpiła. Nasze prognozy się nie sprawdziły i zabrakło czasu na odpowiednią korektę działań.

Odczuliśmy również wpływ megafлот spoza naszego kraju, które prowadzą w Polsce działalność i rejestrują u nas swoje samochody. Z tymi flotami w 2023 r. my jako organizacja jakiegoś większego biznesu nie robiliśmy. To jest ta część rynku, na który my wpływu nie mamy. Myszę, że jeśli utrzymalibyśmy dostawy do tego typu klientów na poziomach z poprzednich lat, to utrzymalibyśmy pozycję lidera.

**Czy takie niepowodzenie, jakim była utrata pozycji lidera rynku, pozapalało czerwone lampki alarmowe na wszystkich komputerach w Waszej firmie i u dealerów?**

Podchodzimy do tego spokojnie. Myszę, że dla dealerów ważny jest aspekt finansowy, na tym się skupiają, więc mo-

tywacji im nie brakuje. Działamy dalej. Podsumowując nasze plany na bieżący rok, wiemy, co mamy do zaoferowania, wiemy, ile to jest warte. Jestem też przekonany, że zespół, który z nami pracuje, sieć dealerów – to są ludzie, którzy przez lata budowali pozycję DAF Trucks w Polsce i jednorazowy spadek udziałów nie spowoduje żadnych nerwowych ruchów. W przysłowiowym rękawie przygotowaliśmy na ten rok też kilka asów, które wejdą do gry w odpowiednim czasie. W bieżącym roku bardzo duży nacisk będziemy kładli na sprzedaż pojazdów specjalistycznych, zwłaszcza że nie udało nam się powiększyć udziału w tym segmencie. Nowe podwozia weszły do sprzedaży z pewnym opóźnieniem. W segmencie ciężkim pierwsze pojazdy do wydania pojawiły się dopiero pod koniec maja. Klienci nie zamawiali już poprzedniego modelu, a my czekaliśmy na nowe samochody i gdy pojawiły się podwozia, trzeba było wykonać na nich zabudowy. Musimy nadrobić stracony czas, zwłaszcza że mamy ambicje, aby nasze udziały w tym segmencie sięgały górnej części drugiej dziesiątki.

**Kiedy pojawią się w sprzedaży ciężarówki DAF z napędem elektrycznym?**

W segmencie 12–19 t jesteśmy już gotowi do rozpoczęcia produkcji seryjnej, modele demonstracyjne pojawią się u nas na początku roku 2024. Rozpoczęcie produkcji seryjnej elektrycznego modelu XD zaplanowane jest na przełomie III i IV kwartału. Elektryfikację transportu postrzegam jako naszą szansę. DAF Trucks już dzisiaj ma w swojej ofercie dostępne zeroemisyjne rozwiązania komunalne. Jesteśmy na etapie bardzo zaawansowanych rozmów dotyczących potencjalnych zamówień, z niecierpliwością oczekując na pojawienie się naszych „elektryków” na rodzimym rynku. Jestem przekonany, że w tym konkretnym segmencie bardzo mocno zaistniejemy.

Jesteśmy przygotowani, mamy przeszkoloną sieć, patrzymy z optymizmem w przyszłość.

Rozmawiał: Dariusz Piernikarski  
Zdjęcie: © DAF Trucks



## Pierwszy w Polsce elektryczny ciągnik MAN eTruck trafi do Grupy TOBI

Dariusz Piernikarski

### Grupa TOBI w skrócie

Firma powstała w 1997 r. w Bielsku-Białej. Grupa TOBI oferuje transport VIP samochodami osobowymi oraz vanami, transport osób w minibusach i autokarach (MAN Lion's Coach), a także transport towarowy – flota liczy ok. 80 zestawów. Firma zajmuje się głównie przewozami na rzecz branży motoryzacyjnej, stąd też większość eksploatowanych naczep to pojazdy typu mega. Trzon floty stanowią ciągniki MAN (57 szt.), ale są również pojazdy innych marek. Grupa TOBI ma oddziały w Polsce oraz Szwecji, współpracuje również z partnerami na Ukrainie, w Anglii, Niemczech i Czechach. Firma korzysta z usług własnego, dobrze wyposażonego serwisu, który został wyposażony we współpracy z firmą MAN. W razie potrzeby współpracuje również z autoryzowanymi serwisami MAN Truck & Bus w Czeladzi i Krakowie.

*MAN Truck & Bus Polska stawia kolejny krok na drodze do elektromobilności. Pierwsza w Polsce umowa sprzedaży ciągnika siodłowego MAN eTruck została podpisana 19 stycznia br. w Krakowie z Grupą TOBI.*

**O**d października ubiegłego roku MAN Truck & Bus przyjął już około 800 zamówień na swoje elektryczne ciężarówki MAN eTruck. Planuje się, że dostawy do klientów rozpoczną się w maju 2024 r. i do końca bieżącego roku producent zamierza dostarczyć od 150 do 200 z zamówionych pojazdów.

W Polsce pierwszą firmą, która zdecydowała się na zakup elektrycznego ciągnika MAN eTruck, jest Grupa TOBI. W uroczystym podpisaniu umowy udział wzięli: Claus Wallenstein, dyrektor zarządzający MAN Truck & Bus Polska, Alexander Vlaskamp, dyrektor generalny MAN Truck & Bus, oraz Tomasz Wieczorek, właściciel Grupy TOBI, i Jakub Wieczorek, prezes Grupy TOBI oraz Maciej Wątor – menedżer ds. elektromobilności w MAN Truck & Bus Polska.



### MAN eTruck we flocie TOBI

Podczas uroczystego podpisania umowy na sprzedaż pierwszego w Polsce elektrycznego ciągnika MAN eTruck Tomasz Wieczorek, właściciel Grupy TOBI, wyjaśniał, co legło u podstaw tej decyzji: „Podczas MAN Experience Days

Wymiana gratulacji po podpisaniu umowy na sprzedaż pierwszego w Polsce elektrycznego ciągnika MAN eTruck. Na zdjęciu od lewej: Alexander Vlaskamp, dyrektor generalny MAN Truck & Bus, Tomasz Wieczorek, właściciel Grupy TOBI, Claus Wallenstein, dyrektor zarządzający MAN Truck & Bus Polska



w Monachium miałem okazję osobiście przetestować eTrucka i jestem pod wielkim wrażeniem. Jakość prowadzenia i rekuperacja pozytywnie mnie zaskoczyły. Podczas jazdy prawie w ogóle nie używałem hamulca, a dzięki odpowiedniemu wykorzystaniu rekuperacji byłem w stanie niemal całkowicie zatrzymać pojazd. Samochód sprawdzi się na trasach, które dla niego przewidujemy, poza tym jako firma chcemy działać ekologicznie.”

Decyzję o zakupie poprzedziły konsultacje i analizy przeprowadzone przy współudziale przedstawicieli MAN Truck & Bus Polska. Istnienie infrastruktury ładowania (firma dysponuje już ładowarką do samochodów osobowych) ułatwiło decyzję o zakupie eTrucka. Do jego obsługi zostaną zakupione ładowarki o mocy 400 kW i 180 kW. W planach firmy jest rozbudowa floty – planuje się zakup pojazdów, które będą mogły być zasilane ekologicznym paliwem HVO, w planach są także 2 kolejne elektryczne ciągniki MAN eTruck.

„Mamy sporo tras, na których samochody pokonują do 300 km dziennie. Początkowo zestaw wyposażony w MAN eTruck Low Liner będzie wozić akumulatory z fabryki do magazynu zewnętrznego. Przejście na elektryczne ciężarówki jest nieuniknione, a my chcemy być pierwsi, uczyć się tego, a nie patrzeć na innych” – uzupełnia Tomasz Wieczorek.

Grupa TOBI będzie mieć własną stację ładowania, co pozwoli, że samochód będzie mógł być eksploatowany praktycznie 24 godziny na dobę. Przeprowadzona analiza obejmowała wiele wariantów tras, uwzględniono także mniejszą ładowność zestawu wynikającą z większego ciężaru ciągnika. Ponieważ masa jednorazowo przewożonych akumulatorów zawiera się w przedziale 10–15 t, nie

było konieczności wykorzystania pełnej ładowności naczepy. Ładowarka o mocy 400 kW pozwoli na szybkie uzupełnienie energii, choć tak naprawdę również urządzenie o mocy 100 kW byłoby w zupełności wystarczające.

Zdaniem Tomasza Wieczorka to, że jego firma będzie dysponować elektrycznym ciągnikiem, jest jej atutem. „Pomysł ten konsultowaliśmy z klientami i są oni gotowi zapłacić nieco więcej za nasze usługi. Chcą być postrzegani jako podmioty zaangażowane w ograniczanie emisji CO<sub>2</sub>. Nasz biznesplan pozwala nam wykorzystywać nowy pojazd w ten sposób, że będzie to opłacalne”.

## MAN gotów na elektromobilność

Firma MAN Truck & Bus ma już duże osiągnięcia w elektryfikacji miejskiego transportu pasażerskiego z ponad tysiącem dostarczonych w Europie autobusów Lion's City E. Wszystkie zostały wyprodukowane w Starachowicach. Ponad 90 z nich sprzedano w Polsce. W ostatnim kwartale 2024 r. 18 autobusów trafiło do Gdańska, a 14 do Zamościa.

„Przejście na elektromobilność jest jak garnitur szyty na miarę. Musimy analizować każdy przypadek, każdego klienta, każdą trasę, rodzaj terenu, przez który przejeżdża pojazd, liczbę przewożonych ton... To nasza strategia oparta na podejściu „Potrójne A”: analizujemy szczegółowo potrzeby naszych klientów, asystujemy im, udzielając profesjonalnych porad, niezależnie od ich obecnej gotowości na przejście na elektromobilność, oraz aktywnie wspieramy ich w procesie tej zmiany” – podkreślił Claus Wallenstein, dyrektor zarządzający MAN Truck & Bus Polska podczas konferencji prasowej towarzyszącej podpisaniu umowy.

## MAN eTruck

to pojazd z akumulatorowym napędem elektrycznym, który może być wykorzystywany w transporcie dystrybucyjnym, budowlanym i dalekobieżnym. Akumulatory trakcyjne mają pojemności do 480 kWh (6 pakietów). W zależności od wymaganego zasięgu i przeznaczenia pojazdu w ciągnikach siodłowych można zamontować od 4 do 6 modułów, w podwoziach od 3 do 6. Standardowo akumulatory można ładować mocą do 375 kW przy użyciu złącza CCS, opcjonalnie pojazd można wyposażyć w złącze Megawatt Charging System (MCS) pozwalające na ładowanie mocą do 790 kW. Obecnie oferowany pojazd ma zasięg do 400 km (zasięg dzienny 600–800 km), ale do 2026 r. rzeczywistością ma być zasięg dzienny do 1000 km. W zależności od konfiguracji za napęd odpowiada silnik elektryczny o mocy maksymalnej od 245 kW do 400 kW (od 335 KM do 544 KM) współpracujący z 2- lub 4-biegową skrzynią MAN TipMatic.

MAN eTruck ma jeden z najkrótszych rozstawów osi ciągnika siodłowego, wynoszący zaledwie 3750 mm, rozstaw osi podwozia MAN eTruck wynosi od 3750 mm do 5950 mm. W ofercie znajdują się również ciągniki siodłowe o obniżonej do 953 mm wysokości siodła (tzw. Low Liner) przeznaczone do transportu objętościowego, idealne do naczep typu mega o wysokości wewnętrznej 3000 mm i objętości wewnętrznej do 100 m<sup>3</sup>.

W Polsce 28 stacji obsługi MAN Truck & Bus otrzymało już certyfikat e-Mobility. Przeszkolono ponad 120 pracowników obsługi i 70 przedstawicieli handlowych, ponieważ istnieje znacząca różnica między sprzedażą eTrucka i samochodów ciężarowych z silnikiem Diesla. W tym roku rozpoczyna się także szkolenie techników i elektryków.

Celem MAN jest osiągnięcie do 2050 r. neutralności pod względem emisji gazów cieplarnianych. Do 2030 r. producent stawia sobie za cel redukcję o 28% emisji gazów cieplarnianych w przeliczeniu na każdy kilometr przejechany przez sprzedane ciężarówki, autobusy i vany, w porównaniu ze stanem w 2018 r. Do 2030 r. pojazdy elektryczne mają stanowić 50% sprzedaży wszystkich samochodów ciężarowych MAN. Ponadto producent chce zmniejszyć o 70% emisję gazów cieplarnianych w swoich zakładach na całym świecie (względem 2019 r.).

Zdjęcia: © MAN Truck & Bus

# Ciężarówka Scania: danie gotowe do spożycia

*Wojciech Rowiński, dyrektor generalny Scanii Polska SA, podsumowuje rok 2023 r. na polskim rynku transportowym i mówi o perspektywach na przyszłość.*



**Wojciech Rowiński**  
dyrektor generalny  
Scania Polska SA

Scania Polska rok 2023 powinna uważać za bardzo udany: wzrost sprzedaży, poprawa udziałów rynkowych. Jakie są składowe tego sukcesu?

Wojciech Rowiński: Rok 2023 był rokiem zmian. Zaczynaliśmy przy znacznych niedoborach pojazdów. Klienci byli gotowi kupić dowolną liczbę samochodów, o ile byłyby one osiągalne. Ta trwająca od 2 lat sytuacja dotyczyła w zasadzie wszystkich importerów. W ciągu roku sytuacja się odwróciła i obecnie działamy na rynku, który nazwałbym normalnym. W 2023 r. mierzyliśmy się w Polsce m.in. z inflacją oraz zmieniającymi się warunkami prowadzenia działalności transportowej. Obecnie popyt jest równoważony podażą, wszyscy producenci mogą dostarczyć samochody i okresy dostaw wracają do normalności. Rynek w tym roku znacznie się zmienił, ale moim zdaniem wrócił do stanu równowagi.

Jeśli chodzi o Scania Polska, to wracamy do poziomu udziałów w rynku, jaki jest naszym celem, czyli 18–21 procent. Wynik, jaki osiągnęliśmy, jest papierkiem lakmusowym popytu na rynku i poziomu zaufania naszych klientów do rozwiązań, które im proponujemy. I nie chodzi wyłącznie o samochody. Duże znaczenie miało również poczucie bezpieczeństwa u klientów wynikające z naszej oferty. Poza pojazdem proponujemy im kompleksowe rozwiązanie uwzględniające leasing, kontrakt serwisowy, ubezpieczenie czy szkolenia kierowców. Te wszystkie elementy

powodowały, że w 2023 r. klienci mówili: na te niepewne czasy jest to rozwiązanie, które daje nam większy poziom bezpieczeństwa i spokoju.

Scania w Polsce raczej nie obsługuje największych operatorów flotowych, jest za to chętnie wybieraną marką wśród małych i średnich przedsiębiorstw. To się nie zmienia?

My widzimy klienta. Dla nas klient to nie ten, który kupił samochód, ale ten, który uważa nas za swojego partnera, a wręcz za część swojej firmy. Gigafloty mają inne podejście, mniejsze znaczenie ma w nich budowanie więzi z dostawcą pojazdu.

W Scanii koncentrujemy się na klientach, którzy patrzą na całkowity koszt eksploatacji pojazdu i tu wygrywamy. Oferujemy najniższy koszt eksploatacji, ale też najwyższą dostępność w kontekście gotowości do wykonywania zadań. Chodzi o to, by samochód był jak najtańszy w eksploatacji, zawsze kiedy jest potrzebny naszemu klientowi.

Jak rozwija się sprzedaż elektrycznych pojazdów Scanii?

Musimy pomóc klientom w przejściu z pojazdów z silnikami spalinowymi na elektryczne. Na udzielaniu tego typu wsparcia obecnie się koncentrujemy: od analizy potrzeb, dostarczenia pojazdu i rozwiązania do ładowania, po finansowanie. Dysponujemy także rozwiązaniami, które nazwałbym przejściowymi, takimi jak samochody na gaz czy hybrydy.

Zanim elektryczne ciężarówki na drogach staną się zauważalne i dominujące, w dalszym ciągu większość sprzedaży stanowić będą pojazdy z silnikami Diesla. Jak tu Scania może zapunktować?

W przypadku Scanii wiele lat inwestycji w minimalizację zużycia paliwa dało nam bardzo dobry argument handlowy. Samochody, które zużywają mało paliwa, są tańsze w eksploatacji. Odnosząc się do klas emisji dwutlenku węgla, jakie zostały ustalone w mycie niemieckim, widzimy, że nasze samochody wypadają bardzo dobrze. Eksploatacja samochodów Scania będzie po prostu najtańsza.

Rozpoczynacie sprzedaż samochodów Scania przez internet. Czy to nie osłabi Waszych relacji z klientami? W jaki sposób można ocenić, czy klient wybrał optymalne dla niego rozwiązanie?

Sprzedaż przez internet nie będzie naszym głównym kanałem sprzedaży. Oczywiście nie można nigdy mówić nigdy, ale na razie nie wyobrażam sobie, by tak się stało. Jesteśmy firmą bardzo nastawioną na to, by wykorzystywać wszystkie nasze możliwości. Myślę zwłaszcza o możliwościach, jakie daje podłączenie pojazdu do naszego systemu gromadzenia danych, zarządzania nimi i ich analiza. To ma klientowi pomóc. Klient, wchodząc do konfiguratora, podaje dane firmy i zostaje tym samym zidentyfikowany. Następnie system wyszukuje wszystkie samochody należące do jego floty i poddaje analizie sposób ich wykorzystania. Dzięki temu kolejny oferowany mu pojazd będzie skonfigurowany nie jak poprzednio zakupiony przez niego samochód, ale oferta zostanie zoptymalizowana z uwzględnieniem tego, jak poprzedni pojazd był używany. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcie: © Scania Polska

# Nadchodzi niskowejściowy „elektryk” Volvo FM

Dariusz Piernikarski

*FM Electric Low Entry to pierwszy w historii model samochodu ciężarowego Volvo Trucks wyłącznie z napędem elektrycznym. Samochód ten jest skierowany przede wszystkim do takich zastosowań, jak dystrybucja miejska czy transport komunalny w ciasnych obszarach miejskich.*



© Volvo Trucks

**N**a przełomie stycznia i lutego br. odbyła się premiera najnowszych produktów Volvo Trucks. W centrum uwagi znajdowały się modele z rodziny Volvo FH Aero. Indywidualnym bohaterem było przepiękne Volvo FH16 wyposażone w 780-konny nowy silnik D17.

Nie może nam jednak umknąć model FM Electric z kabiną niskowejściową. Dzięki możliwości przewożenia ciężkich ładunków i doskonałej widoczności dla kierowcy jest to pojazd zoptymalizowany pod kątem bezpiecznej i wydajnej jazdy w mieście.

Nowe FM Electric Low Entry będzie początkowo sprzedawane w Europie, w tym w Turcji, a także w Australii i Korei Południowej. Rozpoczęcie sprzedaży przypada na pierwszy kwartał 2024 r., a rozpoczęcie produkcji na drugi kwartał 2024 r.

## Volvo FM Electric

Volvo FM to wszechstronny gracz w drużynie Volvo Trucks. W wersji z elektrycznym napędem akumulatorowym FM Electric doskonale sprawdzi się jako podwozie pod zabudowę Volvo FM Electric we wszelkiego rodzaju zastosowaniach dystrybucyjnych i komunalnych (jako np. śmieciarka lub system hakowy do zbiórki odpadów), a także w mniej wymagających zastosowaniach budowlanych (np. >

Volvo FM Electric Low Entry to pierwszy w historii model samochodu ciężarowego Volvo Trucks opracowany wyłącznie z napędem elektrycznym



Dotknąć, poczuć, zasiąść za kierownicą, aby wykonać jazdę testową – Volvo FM Electric porusza się bardzo płynnie, niemal bezgłośnie, układ napędowy zachwyca dynamiką. Zasięg do 200 km jest wystarczający w większości miejskich zastosowań komunalnych, dystrybucyjnych i budowlanych

Volvo FM Low Entry standardowo ma klasyczne lusterka wsteczne, system kamer monitorujących jest wyposażeniem opcjonalnym

› jako betonomieszarka). Co ważne, FM Electric wjedzie wszędzie tam, gdzie emisja spalin i związana z tym jakość powietrza czy też poziom generowanego hałasu mają znaczenie – przykładem mogą być istniejące już w wielu europejskich miastach strefy niskoemisyjne. W zależności od liczby osi dopuszczalna masa całkowita pojazdu wynosi od 19 t do 32 t.

Za napęd odpowiadają 2 silniki elektryczne generujące łączną moc trwałą 330 kW (450 KM). Silniki są zasilane z 4 bloków akumulatorów o łącznej pojemności 360 kWh. Akumulatory można ładować prądem stałym (moc do 250 kW) lub zmiennym (do 43 kW). Zasięg użyteczny sięga 200 km i zależy oczywiście od parametrów takich jak masa ładunku, styl jazdy, cykl jazdy, topografia, temperatura itp. Napęd na koła przekazywany jest za pośrednictwem zautomatyzowanej skrzyni biegów I-Shift (EPT2412) o 12 przełożeniach i klasyczny wał napędowy. Takie rozwiązanie pozwala na różne konfiguracje układu jezdnego: 4×2, 6×2, 6×4, 8×2, 8×4, podwozia 4-osiowe dostępne są także w wersji tridem. Dostępne rozstawy osi zawierają się w przedziale 3900–6000 mm. Samochód ciężarowy jest wyposażony w aktywny układ kierowniczy Volvo (VDS), który ułatwia kierowanie i redukuje drgania.

Drzwi po stronie kierowcy są w dolnej części przeszklone – zdecydowanie poszerza to możliwości obserwacji otoczenia



## Niskowejściowa kabina

Volvo FM Electric Low Entry bazuje na znanym modelu Volvo FM. Przestronna kabina została obniżona o 250 mm i przesunięta do przodu o 500 mm. W pojazdach wyposażonych w pełne zawieszenie pneumatyczne funkcja przykłąku pozwala na dodatkowe obniżenie kabiny o 140 mm. Aby wejść do środka, należy pokonać tylko jeden stopień wejściowy, dobrze rozmieszczone uchwyty ułatwiają bezpieczne wsiadanie i opuszczenie kabiny. Przesunięcie komponentów wysokonapięciowych pozwoliło na uzyskanie całkowicie płaskiej podłogi – Volvo FM ze „zwykłą” kabiną dzienną ma tunel silnika o wysokości 430 mm, różnica w komforcie jest więc znaczna.

Niskowejściowa kabina występuje w 2 wersjach – z niskim (wysokość we wnętrzu 1575 mm) oraz wysokim dachem (1945 mm). W każdej z nich dostępne są 3 warianty konfiguracji siedzeń: 1+0 (tylko kierowca), 1+1 (pojedynczy fotel dla pasażera) oraz 1+3. W tym ostatnim siedzenia dla pasażerów zostały cofnięte na tylną ścianę, co zapewnia kierowcy dobrą widoczność na boki, minimalizuje martwe pola i ułatwia obserwację otoczenia.

FM Electric Low Entry standardowo otrzymuje klasyczne lusterka wsteczne, opcjonalnie zamiast nich można zamontować nowy system kamer monitorujących – pozostaje lusterko przednie oraz

boczne po stronie pasażera. Drzwi po stronie pasażera mają przeszklenie w części dolnej, na razie to rozwiązanie jest oferowane wyłącznie w modelach FM Electric Low Entry z kierownicą po prawej stronie, w przyszłości mają pojawić się drzwi przesuwne ułatwiające wsiadanie.

## 5 gwiazdek w standardzie DVS

Spełnienie wymagań Standard Direct Vision (DVS) i uzyskanie zezwolenia bezpieczeństwa dla pojazdów ciężarowych o masie całkowitej powyżej 12 t od 28 października 2024 r. stanie się obowiązkowe przed wjazdem i eksploatacją w większości obszaru Wielkiego Londynu.


DVS, czyli Direct Vision Standard (Standard Widoczności Bezpośredniej), służy do oceny pojazdów ciężarowych poruszających się po Londynie. W standardzie DVS ocenia się, jakie pole obserwacji ma kierowca ciężarówki bezpośrednio przez okna kabiny. Wyraża się to w formie gwiazdek: od 0 (ograniczone) do 5 (dobre), wskazujących poziom ryzyka dla niechronionych użytkowników dróg, np. pieszych i rowerzystów.

Zgodnie z nowymi przepisami pojazdy ciężarowe o masie powyżej 12 t, aby poruszać się po Londynie, będą musiały uzyskać ocenę trzygwiazdkową w badaniu zgodnym z DVS. Jeśli ocena jest niższa (0–2 gwiazdki) muszą być wyposażone w tzw. Progressive Safe System (progressywny system bezpieczeństwa). Progressive Safe System tworzy 7 kluczowych wymagań. Przedstawiamy je w skrócie:

1. kamery zamiast lusterek bocznych – Camera Monitoring System (CMS),
2. lustro przednie oraz boczne krawężnikowe po stronie pasażera lub równoważny im system CMS,
3. system obserwacji martwego pola po stronie pasażera – Blind Spot Information System,
4. obserwacja martwego pola i ostrzeżenie o przeszkodach i niechronionych użytkownikach przed pojazdem podczas ruszania – Moving Off Information System (MOIS),
5. boczne osłony przeciwwjazdowe,

6. ostrzeżenie innych uczestników ruchu o zamiarze skrętu w lewo (w prawo w pojazdach z kierownicą po lewej stronie),

7. zewnętrzne znaki ostrzegawcze, zapewniające wyraźne wizualne ostrzeżenie o zagrożeniach wokół pojazdu.

Dlaczego opisane tu londyńskie wymagania są tak istotne? Otóż Volvo FM Electric z kabiną niskowejściową w początkowej fazie produkcji pojawi się wyłącznie jako pojazd przystosowany do ruchu lewostronnego, a więc z kierownicą po prawej stronie (wersje z kierownicą po lewej pojawią się później). Niska pozycja za kierownicą zapewnia kierowcy doskonałą widoczność i kontrolę nad otoczeniem. Volvo FM Electric Low Entry już w standardowej specyfikacji spełnia wymagania 5 gwiazdek DVS – Standardu Bezpośredniej Widoczności. 

Zdjęcia: © D. Piernikarski

Volvo FM Electric Low Entry już w standardowej specyfikacji spełnia wymagania 5 gwiazdek DVS – Standardu Bezpośredniej Widoczności obowiązującego na ulicach Londynu



# IVECO Poland: Nie zatrzymujemy się

*Daniel Wolszczak, dyrektor generalny spółki IVECO Poland, opowiada o tym, jak IVECO Poland radziło sobie w roku 2023 z niełatwą sytuacją rynkową i zarysowuje plany firmy na rok bieżący.*

Ze statystyk wynika, że IVECO Poland ubiegły rok może zaliczyć do bardzo udanych: liczba rejestracji wzrosła, podobnie udziały rynkowe. Co stanowi podstawę tego sukcesu?

**Daniel Wolszczak:** W segmencie ciężkim odnotowaliśmy niemal 50-procentowy wzrost sprzedaży. Co ważne, udało się nam poprawić wyniki nie tylko w segmencie ciągników siodłowych, ale i podwozi. Cieszy fakt, że klienci wracają do nas z kolejnymi zamówieniami. W wielu subsegmentach udało nam się pozyskać nowych klientów, byliśmy też obecni w branży komunalnej. Sektor budowlany nie wykazywał w ubiegłym roku wielkiej aktywności, jednakże oceniamy, że rok 2024 może przynieść w tym obszarze zmianę. Mamy duży apetyt na zwiększenie udziałów IVECO w segmencie podwozi.

Kolejnym elementem przyczyniającym się do ubiegłorocznego sukcesu IVECO jest sprzedaż pojazdów gazowych. W 2022 w związku z wojną i dużą niepewnością związaną z cenami gazu sprzedaż znacznie spadła, natomiast w 2023 sprzedaliśmy niemal 30% pojazdów więcej i nasz udział w rynku wyniósł 83,3%. Negatywny wpływ na decyzje zakupowe w firmach transportowych ma podwyżka opłat drogowych w Niemczech i fakt ustania zwolnienia z opłat dla pojazdów gazowych. W naszej ocenie brak mechanizmów wsparcia dla tego typu pojazdów niskoemisyjnych powoduje znaczne ograniczenie zainteresowania tym rozwiązaniem.

Podsumowując: oceniamy ten rok jako bardzo dobry i mamy apetyt na więcej.

Tradycyjnie liderem sprzedaży IVECO był model Daily. Coś się w tym zakresie zmieniło?



**Daniel Wolszczak**  
dyrektor generalny  
spółki IVECO Poland

Także w przypadku modelu Daily osiągnęliśmy bardzo dobry wynik. W kategorii od 3,49 t do 6 t dmc. nasz udział w rynku przekracza 16%. Bardzo dobrze sprzedawało się również nasze 7-tonowe Daily, dostarczyliśmy 1700 takich pojazdów. W całym segmencie 3,5–7,49 t dmc. sprzedaliśmy niemal 7600 z udziałem 20%, minimalnie mniej niż w roku 2022, ale powodem była ograniczona dostępność miejsc produkcyjnych, nie brak popytu. W segmencie podwozi jesteśmy numerem 1.

**Mocny wzrost sprzedaży ciężkich podwozi IVECO to rosnąca popularność modelu S-Way. Kiedy ruszy segment budowlany, w którym oferujecie modele X-Way i T-Way?**

Oceniamy, że rynek budowlany się ożywi w bieżącym roku. Spore szanse otwierają się w podwoziach gazowych. Zmienia się otoczenie biznesowe związane z użytkowaniem m.in. samochodów zasilanych CNG/LNG, ponieważ od 1 stycznia 2025 udział pojazdów zasilanych energią elektryczną lub gazem ziemnym we flotach spółek komunalnych, które realizują zadania publiczne, będzie musiał wynosić 30%. Patrząc na tempo re-

jestracji pojazdów elektrycznych, możemy śmiało stwierdzić, że możliwości związane z samochodami gazowymi, dojrzałym rozwiązaniem niskoemisyjnym gotowym na bioLNG/bioCNG, są dla nas bardzo obiecujące.

**Imponująca premiera nowej gamy IVECO odbyła się w listopadzie ubiegłego roku w Barcelonie. Czy ruszyła już sprzedaż nowych modeli?**

Po premierze otrzymaliśmy bardzo pozytywne informacje zwrotne od klientów i sieci dealerskiej. Przyjmujemy już pierwsze zamówienia. Dla klientów samochodów ciężkich zaraz po premierze uruchomiliśmy S-Way Experience, czyli wydarzenie w naszej fabryce w Madrycie – prezentację nowego IVECO S-Way dla klientów, którzy nie mogli uczestniczyć w barcelońskiej premierze. Jest to inicjatywa dla wszystkich rynków europejskich. Polska, jako jeden z pierwszych krajów na świecie, miała okazję gościć klientów w Madrycie już w grudniu, kolejne terminy wczesną wiosną, w marcu. Mówiąc o gamie ciężkiej, pojazdy MY24 pojawią się we flotach naszych klientów mniej więcej w trzecim kwartale, pojazdy demonstracyjne otrzymamy już w połowie roku i rozpoczniemy działania promocyjne z ich udziałem.

**Co ważnego wydarzyło się w minionym roku w Waszej sieci serwisowej?**

Mamy bardzo dobrze rozwiniętą sieć serwisową w Polsce, są to 44 nowoczesne punkty. Bazujemy w 100% na autoryzowanych partnerach. W roku 2023 przybyło kilka punktów na mapie: Uni-Truck w Legnicy, TIRMET w Siedlcach, obiekt Grupy Gibas w Swadzimiu pod Poznaniem i STC w Lipinach koło Pilzna. Modernizujemy sieć dealerską pod kątem przygotowania do obsługi i ładowania pojazdów elektrycznych, zaplanowane inwestycje już niedługo spowodują, że znakomita większość sieci będzie wyposażona w odpowiednią infrastrukturę. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcie: © RM\_BindupPhoto

# Renault Trucks Polska: Wzrastamy w sposób odpowiedzialny

*W ubiegłym roku Renault Trucks Polska radziło sobie dobrze. Niewielkie spadki liczby przekazanych ciągników siodłowych, znaczący wzrost w liczbie sprzedanych podwozi. Czy to powód do zadowolenia?*

**Janusz Buława:** Uzyskane wyniki są konsekwencją przyjętych przez nas już kilka lat temu założeń i celów długofalowych. Przygotowywaliśmy się do tego, aby stopniowo zwiększać nasze udziały w segmencie podwozi. To się konsekwentnie działo każdego roku. W 2023 r. udało się to nam szczególnie dobrze w gamie ciężkiej – wcześniej skupialiśmy się na pojazdach z gamy średniej. Tak więc to, że ulokowaliśmy na rynku więcej podwozi, było działaniem celowym.

**Marcin Majak:** Patrząc na całość rynku, nie możemy nie zauważyć, że w ogólnym zestawieniu zazwyczaj do 80% sprzedaży stanowią ciągniki siodłowe, resztę – podwozia. W naszej organizacji w Polsce jest to raczej w proporcji 70% – 30%. Uważam, że jest to cecha nas wyróżniająca. Zależy nam na tym, aby nie mieć klienta ilościowego, ale jakościowego. Historycznie rzecz ujmując, zawsze chcieliśmy mieć zdrowy mix produktowy. Za tymi złożonymi pojazdami idzie w ślad wysoka jakość obsługi posprzedażnej.

**Jakie modele dominowały wśród Waszych podwozi samochodowych?**

**Marcin Majak:** Gama K jest wybierana najczęściej. Samochody te kojarzą się z naszym doskonałym już w sumie historycznym modelem Kerax. Specyfiką polskiego rynku jest też to, że klienci częściej decydują się na podwozia „przewymiarowane” niż szyte na miarę. Pojazdy z gamy K zdecydowanie spełniają te założenia. Spory udział w naszych dostawach miały również modele z gamy D. Staramy się dywersyfikować nasze propozycje składane klientom i myślę, że nie jest to zły pomysł. Doświadczenia z końcówki roku 2022 i początków roku 2023 wskazują na to, że ci importerzy, którzy postawili wyłącznie na ciągniki siodłowe, niekoniecznie osiągnęli zakładane cele.

**Janusz Buława:** Musimy oczywiście wspomnieć także o podwoziach z gamy T, które w minionym roku cieszyły się dużym powodzeniem. Przekazaliśmy klientom sporo

pojazdów głównie z zabudowami kabinowymi. W pewnych zastosowaniach gama T jest wymiennie używana z gamą C – zależy to przede wszystkim od intensywności eksploatacji w trudniejszych warunkach terenowych.

**Czy ten duży nacisk na sprzedaż podwozi obowiązywać będzie również w roku 2024?**

**Janusz Buława:** Nie planujemy istotnych zmian proporcji w naszym miksie produktowym, jednak zależy nam, aby ten

**Janusz Buława, dyrektor zarządzający Renault Trucks Polska oraz Marcin Majak, dyrektor sprzedaży Renault Trucks Polska, podsumowują ubiegłoroczne wydarzenia w swojej firmie.**



**Janusz Buława**  
prezes Renault Trucks Polska



**Marcin Majak**  
dyrektor sprzedaży Renault Trucks Polska

biznes podwoziowy rozwijać jeszcze bardziej. Chcemy dalej poszerzać bazę klientów, docierać także do klientów niszowych, takich, którzy potrzebują bardziej wyspecjalizowanych rozwiązań. W ciężkich podwoziach mamy już przyzwoite udziały rynkowe, ale chcielibyśmy, by były one większe.

**Jak wygląda rozwój sieci serwisowej Renault Trucks w Polsce?**

**Janusz Buława:** Sukcesywnie rozwijamy sieć serwisów Renault Trucks. Populacja naszych ciężarówek rośnie, w ślad za tym rośnie zapotrzebowanie na usługi serwisowe. W ostatnim czasie nasza sieć powiększyła się o lokalizację w Pile – tam powstał dwumarkowy serwis Nijwa. Część lokalizacji została odnowiona, np. firmy TT-Truck w Białymstoku, ruszyła budowa nowej lokalizacji Tandem Trucks w Kielcach przy drodze S7. Muszę też wspomnieć o naszym sztandarowym projekcie, który nazywamy La Maison Renault Trucks – nowy jednomarkowy obiekt powstanie przy autostradzie A2 przy węźle na Błonie i Grodzisk Mazowiecki w miejscowości Tluste. Zakupiliśmy już grunt, obecnie załatwiamy niezbędne pozwolenia, w marcu lub kwietniu ruszą prace budowlane. Tam również docelowo znajdować się będzie centrala Renault Trucks w Polsce. Rozmawiamy też z naszymi partnerami o kolejnych lokalizacjach. Ubiegłoroczne przejęcie przez Grupę Volvo sieci serwisów Józefa Skrzyppy wzmocniło pozycję dwumarkowych Truck Center Grupy Volvo. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © Renault Trucks Polska



# IVECO S-Way MY24

*Ogólnoswiatowa premiera nowej gamy pojazdów IVECO miała miejsce 15 listopada 2023 r. w Barcelonie. W świetle reflektorów na centralnym miejscu nie mogło zabraknąć modelu S-Way w jego wielu wcieleniach.*

**W** telegraficznym skrócie: IVECO S-Way w nowej odsłonie to wiele nowych, zapewniających większy komfort funkcji, to nowy i wydajny silnik xCursor 13, ulepszona aerodynamika kabiny i nowoczesny system jazdy przewidującej oparty na mapach 3D i pozycjonowaniu GPS. IVECO S-Way MY24 to wzrost wydajności paliwowej nawet o 10%, a nowe zaawansowane funkcje i profesjonalne usługi mogą ją zwiększyć o kolejne 4%.

Nowy silnik xCursor 13 (XC13) w najmocniejszej wersji ma moc 580 KM (427 kW) i moment obrotowy 2800 Nm i idealnie nadaje się do ciężkich zadań transportowych wymagających maksymalnych osiągnięć. Warianty o mocy 460 KM (338 kW) i 500 KM (368 kW) z maksymalnymi momentami odpowiednio 2500 Nm i 2600 Nm wspierają maksymalizację wydajności na długich trasach. Silnik jest już dostępny w wersjach na olej napędowy i na metan

## Nowy xCursor 13

Nowy silnik xCursor 13 został opracowany przez FPT Industrial – siostrzaną firmę należącą do IVECO Group. Wielopaliwowy xCursor 13 to najbardziej przełomowa wersja silnika, od czasu gdy

został on wprowadzony na rynek jeszcze w latach 90. Silnik ten napędza pojazdy ciężkiej gamy S-Way i pozwala na zmniejszenie zużycia paliwa o 10%. Dodajmy, że wszystkie pojazdy IVECO najnowszej generacji, które będą wyposażone w silniki Diesla, kwalifikują się do klasy 2, a z silnikami gazowymi – do klasy 3 w nowym niemieckim systemie opłat autostradowych.

xCursor 13 został wyposażony w nową turbosprężarkę pozwalającą na uzyskanie wysokiego momentu obrotowego przy niskiej prędkości obrotowej silnika, układ wtryskowy common rail o ciśnieniu wtrysku do 2500 bar, lżejszy blok silnika i głowicę, inteligentny osprzęt oraz dodatkowe elementy obniżające tarcie.

W swojej najmocniejszej konfiguracji silnik osiąga moc 580 KM (427 kW) i moment obrotowy 2800 Nm, co sprawia, że idealnie nadaje się do ciężkich zadań transportowych wymagających maksymalnych osiągnięć. Z kolei warianty o mocy 460 KM (338 kW) i 500 KM (368 kW) i momencie obrotowym odpowiednio 2500 Nm i 2600 Nm pozwalają na maksymalnie wydajną jazdę na długich trasach. Nowe IVECO S-Way z silnikiem xCursor 13 zapewnia wzrost wydajności paliwowej nawet o 10%, a nowe zaawansowane funkcje i profesjonalne usługi mogą ją zwiększyć o kolejne 4%. Masę silnika zmniejszono o 10% – ten model jest nawet lżejszy niż stosowany dotychczas Cursor 11. Standardowa trwałość szacowana jest teraz nawet do 1,6 mln km, czyli o 33% więcej niż w przypadku wcześniejszego modelu. Nowy hamulec silnikowy o wysokiej wydajności pracuje



© FPT Industrial



o 30% efektywniej i może zastępować retarder hydrauliczny w przypadku większości rodzajów zadań transportowych.

Nowy silnik połączono ze zmodernizowaną 12-biegową przekładnią ZF traXon II generacji, która przekazuje napęd na oś napędową Meritor 17xHE o dłuższych przełożeniach. Nowa skrzynia biegów ma kilka ulepszeń, takich jak wspomaganie zmiany biegów w czasie hamowania silnikiem czy wspomaganie cofania załączające bieg wsteczny podczas zatrzymywania.

W nowym IVECO S-WAY znalazł się również system jazdy przewidującej Hi-Cruise II generacji, korzystający z map 3D i pozycjonowania GPS, który oprócz profilu drogi rozpoznaje zakręty i rondo, odpowiednio dostosowując prędkość jazdy. Tryb jazdy Eco zoptymalizowano z wykorzystaniem strategii zmiany biegów, dostępności momentu obrotowego oraz funkcji EcoRoll.

Nowe IVECO S-Way (oraz X-Way) zapewniają niższe zużycie paliwa i lepsze osiągi także przy zasilaniu silników gazem ziemnym. Silnik xCursor 13 NG generuje moc maksymalną 500 KM (368 kW) i 2200 Nm momentu obrotowego, przy zmniejszeniu zużycia paliwa nawet o 11%. Tak dobre osiągi połączono z zaletami ekologicznymi gazu ziemnego, co może pomóc w istotnym zmniejszeniu emisji CO<sub>2</sub> nawet o 95% przy zasilaniu biometanem i redukcji poziomu hałasu w porównaniu z równoważnym pojazdem z silnikiem zasilanym olejem napędowym. Silnik xCursor 13 jest też przygotowany do zasilania wodorem.

## Z myślą o komforcie

Wyjątkowy komfort na pokładzie S-Way zapewnia nowy projekt wnętrza o poprawionej ergonomii, nowa deska rozdzielcza, a także w pełni cyfrowy kokpit z zestawem wskaźników TFT, systemem infotainment i systemem kamer

Klienci mają możliwość dalszej personalizacji modeli IVECO S-Way i zwiększenia poczucia przynależności do rodziny IVECO dzięki wielu nowym opcjom, dostępnym w zależności od wybranego rodzaju kabiny

zastępujących lusterka wsteczne. W pojazdach nowej gamy jeszcze bardziej poprawiono komfort, odświeżając rozwiązania z zakresu ergonomii, obniżając fotel i wprowadzając dodatkowy przegub kolumny kierownicy, co pozwoliło na jej większe pochylenie w kierunku kierowcy oraz odchylenie jej do pionu przy wychodzeniu lub w czasie wypoczynku.

Nowe wnętrze to kontrastowe kolory i dodatkowe schowki, a logicznie rozmieszczone przełączniki przenoszą ogólną ergonomię na nowy poziom. Elektronicznie sterowany hamulec postojowy z automatycznym załączaniem zwiększa bezpieczeństwo i uporządkowanie przestrzeni w kabinie. Na desce rozdzielczej po stronie pasażera znalazł się nowy składany stolik, obok umieszczono gniazdo USB. Wszystko jest na swoim miejscu: dodatkowe schowki i szuflady w konsoli środkowej na przedmioty i dokumenty. Dwa gniazda USB w desce rozdzielczej są dostępne w wyposażeniu standardowym. Wyposażenie opcjonalne obejmuje Mirrorcams – system kamer zastępujących główne i szerokokątne lusterka wsteczne. Kamery dzięki zmniejszeniu powierzchni czołowej obniżają opór aerodynamiczny, co przekłada się na redukcję zużycia paliwa nawet o 1,5% w porównaniu ze standardowymi lusterkami.

W kabinie wprowadzono cyfrową deskę rozdzielczą z 10-calowym wyświetlaczem, który dostarcza kierowcy informacji o pojeździe, a ekran można dostosować do indywidualnych preferencji. Ofertę uzupełnia opcjonalny 12-calowy, konfigurowalny wyświetlacz zintegrowany z systemem infotainment.

Klienci mają możliwość dalszej personalizacji modeli IVECO S-Way i zwiększenia poczucia przynależności do rodziny

IVECO dzięki wielu nowym opcjom, dostępnym w zależności od wybranego rodzaju kabiny. Oprócz nowego logo IVECO w wersji chromowanej lub w kolorze grafitowym Gunmetal, do wyboru jest osiem wariantów kolorystycznych atrapy chłodnicy. Można postawić na wykończenia błyszczące, elementy metaliczne, a nawet opcje w kolorze nadwozia.

## Nowe systemy wspomagające

Gama IVECO Way oferuje zaawansowane systemy poziomu 2 (ADAS) wspomagające kierowcę – to duży krok naprzód zarówno pod względem bezpieczeństwa, jak i komfortu jazdy. Asystent autostradowy Highway Assist pomaga utrzymać pojazd na środku pasa ruchu, wykrywając i korygując odchylenia toru jazdy za pomocą aktywnego układu kierowniczego Active Steering. Tempomat adaptacyjny z funkcją zatrzymywania i ruszania zapewnia utrzymanie ustalonej prędkości oraz zachowanie bezpiecznej odległości od poprzedzającego pojazdu, a także automatyczne zatrzymanie i ponowne ruszenie podczas jazdy w korkach.

W całej gamie Way wprowadzono kompleksowy pakiet funkcji bezpieczeństwa, takich jak system informowania o obecności obiektów w martwym polu z boku pojazdu Blind Spot Warning i system informowania o obecności obiektów bezpośrednio przed pojazdem Moving-Off Information Systems. Jest również wykrywanie zmęczenia kierowcy Driver Drowsiness Detection, asystent prędkości Intelligent Speed Assist oraz opcjonalna blokada alkoholowa Alcohol Interlock. ■

Opracowanie Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © IVECO

# Rejestracje nacze*p* i przyczep w 2023: w cieniu niepewności

Dariusz Piernikarski

*Liczba rejestracji nowych przyczep i nacze*p* ciężarowych w 2023 r. w Polsce zmalała o 10,2% r/r – łącznie zarejestrowano 25 336 nowych pojazdów, w tym 23 454 naczepy oraz 1882 przyczepy. Spadek liczby rejestracji wynikał głównie ze spadku popytu na pojazdy ciągnię*o*ne, to natomiast wynikało ze słabnącej koniunktury w gospodarce europejskiej.*

**P**rezentowane w artykule dane liczbowe (bez rejestracji czasowych) podajemy za statystykami publikowanymi przez Instytut Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar. Pomimo że dołożyliśmy wszelkich starań, aby przygotować rzetelne materiały, nie ponosimy jednak odpowiedzialności za dokładność i jednoznaczność zapisów zawartych w CEP. Tradycyjnie prosimy więc o potraktowanie tych danych jako informacyjne, mające na celu ukazanie głównych trendów, a nie jako szczegółowych wyników sprzedaży.

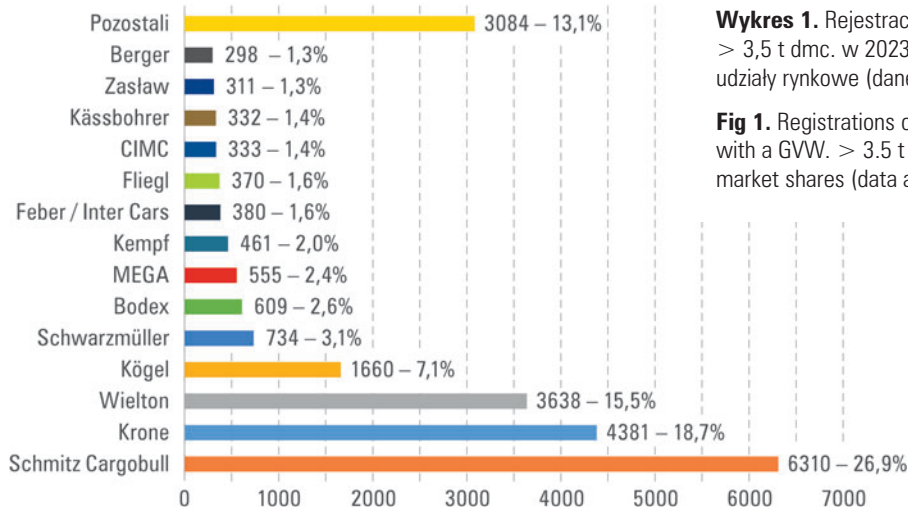
## Rejestracje nacze*p*

W 2023 r. w Polsce najwięcej nacze*p* ciężarowych i specjalnych (> 3,5 t dmc.) we wszystkich grupach produktowych sprzedała firma EWT Truck & Trailer Polska, będąca dystrybutorem marki Schmitz Cargobull – wg danych IBRM Samar zarejestrowano 6310 nowych po-

jazdów tej marki (wzrost o 0,6% r/r), co dało udział rynkowy na poziomie 26,9%. Drugie miejsce zajmuje marka Krone (polski importer – POZKRONE) – zarejestrowano 4381 nowych nacze*p*, jest to więcej o 6,5% w porównaniu z wynikiem z 2022 r. – dało to Krone udział w rynku wynoszący 18,7%. Wielton, dostarczając 3638 nacze*p* (spadek o 3,5% r/r), umocnił swój udział na rynku polskim: 15,5% w 2023 r., dla porównania: 12,8% jeszcze w 2021 r.

Zauważalnie gorzej radziła sobie polska firma Eurotrailer, będąca dystrybutorem pojazdów marki Kögel, przekazując klientom 1660 nacze*p* (spadek o 36,3% r/r, udział w rynku 7,1%). Ze statystyk wynika, że w ubiegłym roku z kłopotami musiała radzić sobie firma Schwarzmüller, która co prawda utrzymała piąte miejsce w rankingu producentów nacze*p*, ale austriacki producent przekazał klientom zaledwie 734 naczepy, było to o 45% mniej niż w 2022 r. Na stabilnym poziomie działała firma Bodex – spadek sprzedaży wyniósł zaledwie 0,8% (609 szt.), za to firma MEGA zdołała dostarczyć aż o 94,1% pojazdów więcej niż w 2022 r. – było to 555 szt. Niesłabnącym popytem cieszyły się wywrotki Kempf – klienci odebrali 461 nacze*p* (427 szt. w 2022 r., wzrost o 8% r/r). Warto odnotować udaną sprzedaż nacze*p* marki Feber (Inter Cars) – klienci zarejestrowali 380 pojazdów tej marki (300 szt. w 2022 r., wzrost o 26,7% r/r). Rok 2023 za udany z pewnością może uważać również firma Lux-Truck, będąca autoryzowanym dealerem marki Fliegl, przekazując swoim klientom 370 nacze*p* – o 7,9% więcej niż w 2022 r. Zarejestrowano również 333 nowe naczepy CIMC – to wzrost rejestracji o 37,6% r/r. Niestety spadek rejestracji aż o 57,8% r/r odnotowała firma Kässbohrer, sprzedając 332 naczepy – dla porównania: w 2022 r. zarejestrowano w Polsce 785 nowych nacze*p* tej marki.

Zestawienie rejestracji nowych nacze*p* ciężarowych i nacze*p* specjalnych najważniejszych producentów (importerów) pokazano na wykresie 1.



**Wykres 1.** Rejestracja nowych naczep ciężarowych i specjalnych > 3,5 t dmc. w 2023 r. z podziałem na producentów: rejestracje, udziały rynkowe (dane wg IBRM Samar)

**Fig 1.** Registrations of new semi-trailers and special semi-trailers with a GVW > 3.5 t in 2023, divided into producers: registrations, market shares (data according to IBRM Samar)

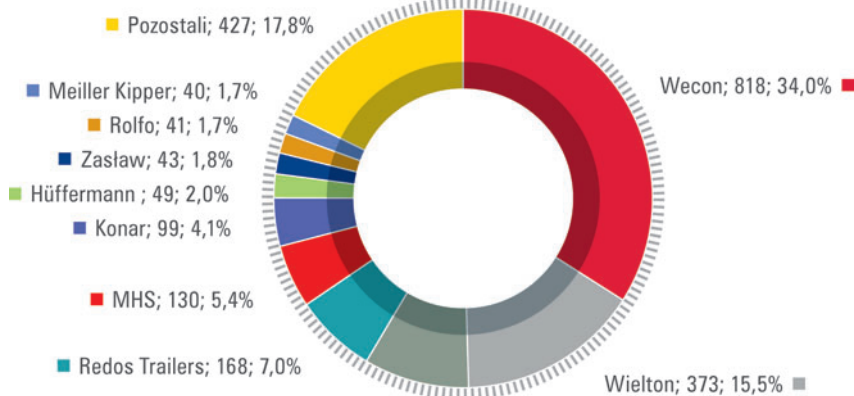
**Wykres 2.** Rejestracja nowych przyczep ciężarowych i przyczep specjalnych > 3,5 t dmc. w 2023 r. z podziałem na producentów: rejestracje, udziały rynkowe (dane wg IBRM Samar)

**Fig 2.** Registrations of new trailers and special trailers with a GVW > 3.5 t in 2023, divided into producers: registrations, market shares (data according to IBRM Samar)

## Rejestracje przyczep

W 2023 r. klienci odebrali 2404 przyczepy ciężarowe i specjalne (spadek o 15,4% r/r). Liderem rynku, podobnie jak w 2022 r., była firma Wecon, sprzedając 818 pojazdów – było to o 7,3% więcej niż rok wcześniej. Wielton przekazał swoim klientom 373 przyczepy (+11% r/r). Zajmująca trzecią pozycję firma GT Trailers przekazała 216 pojazdów (-55,4% r/r). Klienci zarejestrowali również 168 przyczep wyprodukowanych przez Redos Trailers (-34,1% r/r). W czołówce rankingu producentów przyczep ciężarowych i specjalnych znalazły się jeszcze firmy i marki: MHS – 130 szt., Konar – 99 szt., Hüffermann – 49 szt., Zasław – 43 szt., Rolfo – 41 szt. oraz Meiller Kipper – 40 szt.

Zestawienie rejestracji nowych przyczep ciężarowych i przyczep specjalnych najważniejszych producentów (importerów) pokazano na wykresie 2.



## Specjalizacja w naczepach utrzymana

Jeśli weźmiemy pod uwagę naczepy ciężarowe i specjalne wykorzystywane najczęściej w transporcie dalekobieżnym (klasyfikowane w statystykach jako skrzyniowe i platformowe), to w 2023 r. zarejestrowano 11 525 pojazdów tego typu (15 229 w 2022 r., spadek o 24,3%). Pojazdy takie stanowiły 49,1% całej sprzedaży naczep.

Dla porównania: w 2022 r. było to 60%. Wyraźnie więc widać spadek zainteresowania nowymi naczepami ze strony firm realizujących typowe przewozy dalekobieżne.

Liderem w tej grupie produktowej jest marka Krone (3151 szt., spadek rejestracji o 3,8% r/r), 2587 szt. to pojazdy marki Wielton (-22,4% r/r), a 2559 to naczepy Schmitz Schmitz Cargobull (-20,7% r/r). Kögel dostarczył 1596 takich pojazdów, o 36,7% mniej niż rok wcześniej. Wśród producentów, których naczepy kurtynowe i skrzyniowo-kurtynowe były chętnie wybierane przez polskich klientów, znaleźli się jeszcze Schwarzmüller (565 szt.), Berger (297 szt.), Fliegl (211 szt.), CIMC (196 szt.) oraz Kässbohrer (171 szt.). >

Marka Schmitz Cargobull w 2023 r. utrzymała pozycję lidera polskiego rynku naczep – wyłączny dystrybutor, czyli EWT Truck & Trailer Polska, dostarczył klientom 6310 pojazdów tej marki (+0,6% r/r)



© Schmitz Cargobull



W 2023 r. firma POZKRONE przekazała swoim klientom 4381 naczep marki Krone (+6,5% r/r)

W 2023 r. polscy klienci zarejestrowali łącznie 5495 naczep klasyfikowanych jako furgonowe (4579 szt. w 2022 r., wzrost o 20% r/r). Wśród nich znajdują się chłodnie (2541 szt.), izoterm (1884 szt.) oraz typowe naczepy furgonowe (1070 szt.). Pozycja Schmitz Cargobull w tym segmencie naczep w dalszym ciągu jest niezagrażona (3493 szt., w tym 3350 chłodni i izoterm oraz 143 uniwersalne naczepy furgonowe), druga w tej grupie firma Krone przekazała nabywcom 1106 pojazdów (w tym 696 chłodni i izoterm oraz 410 furgonów). Wielton przekazał klientom 251 takich pojazdów (w tym 3 chłodnie). Zarejestrowano również 184 chłodnie marki Lamberet i 172 chłodnie Chereau.

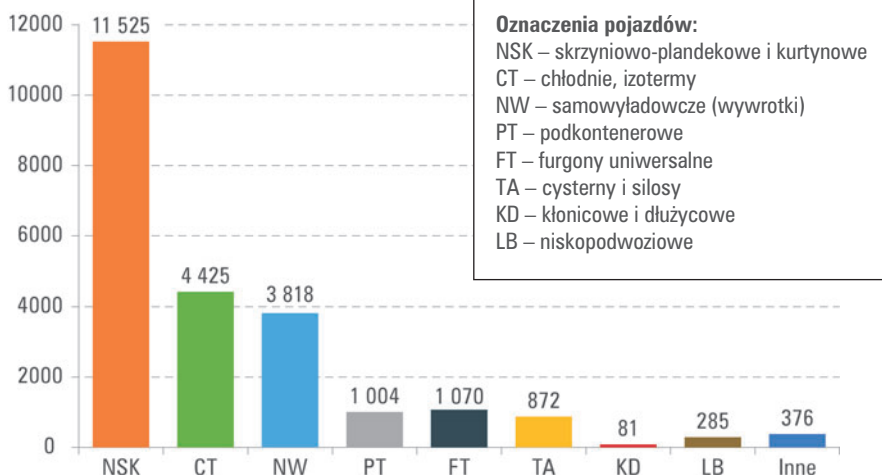
Rejestracje naczep wywrotek osiągnęły w 2023 r. poziom 3818 pojazdów, jest to o 39,1% więcej niż w 2022 r. (2744 szt.). Ubiegłorocznym liderem polskiego rynku naczep wywrotek jest Wielton ex aequo z firmą MEGA – obaj producenci przekazali po 554 pojazdy. Na



Wielton, sprzedając w 2023 r. 3638 naczep, mimo spadku sprzedaży o 6,5% wzmocnił swoją pozycję na rynku

kolejnej pozycji jest firma Bodex – 518 szt., na podium znalazł się również Kempf, dostarczając 461 wywrotek. Powyżej 100 wywrotek przekazali klientom również tacy producenci, jak Inter Cars (Feber) – 380 szt., Zasław – 249 szt., Benalu – 208 szt., Schmitz Cargobull – 193 szt., Schwarzmüller – 160 szt. oraz Meiller Kipper – 104 szt.

W ubiegłym roku zarejestrowano w Polsce 285 naczep klasyfikowanych jako niskopodwoziowe (spadek o 15,4% r/r).



Według statystyk IBRM Samar liderem rynku został należący do Grupy Wielton Langendorf, dostarczając 56 pojazdów, MAX Trailer sprzedał 34 naczepy tego typu, a Kässbohrer – 32 szt. Odnajdujemy jeszcze to, że firma Emtech przekazała 25 niskopodwoziówek, Bodex – 24, klienci zarejestrowali również 23 naczepy Janmil, 22 pojazdy Faymonville oraz 20 naczep Macuga.

Sprzedano również 706 naczep system (636 szt. w 2022 r., wzrost o 11% r/r). Na czele w tej grupie produktowej znalazła się firma Magyar ze 101 pojazda-

mi. PRO-WAM dostarczyło 100 cystern, BC-LDS oraz LAG – po 85 szt. Klienci odebrali również 69 cystern Kässbohrer, 55 pojazdów marki STOKOTA oraz 44 naczepy Feldbinder sklasyfikowane jako cysterny. W grupie naczep silosowych (klasyfikowanych jako naczepy typu pojemnik do przewozu materiałów sypkich) odnotowano 166 rejestracji (-29,4% r/r), w tym znalazło się 56 pojazdów marki Feldbinder, 53 – Spitzer, 37 – Kässbohrer.

Na 1004 zarejestrowane naczepy podkontenerowe 245 z nich wyprodukował Wielton, 146 – D-TEC, 135 – CIMC, 124 – Krone, 68 – Fliegl, 65 – Schmitz Cargobull oraz 63 – Kögel.

Szczegółowe zestawienie sprzedaży naczep ciężarowych z rozbiem na ich najważniejsze rodzaje przedstawia wykres 3.

**Wykres 3.** Rejestracje nowych naczep i przyczep ciężarowych według najważniejszych typów w 2023 r. (dane wg IBRM Samar)

**Fig. 3.** Registrations of new semi-trailers and trailers split by the most important types in 2023 (data according to IBRM Samar)

# ŁATWY START



**WIELTON**  
FINANCE



NISKA WPŁATA  
WŁASNA

od **5%\***

OBNIŻONE  
RATY

nawet do **0 zł\*\***

SZYBKĄ  
DECYZJĄ

**1-3** dni



Dowiedz się  
więcej:



\*na wszystkie produkty w ofercie Wielton  
\*\*w początkowym okresie, 3 lub 6 rat

WIELTON.COM.PL

# EWT Truck & Trailer Polska: musimy robić swoje

*Jak u generalnego przedstawiciela Schmitz Cargobull w Polsce, czyli w spółce EWT Truck & Trailer Polska, upłynął rok 2023? Jak wyglądają perspektywy na rok bieżący? Rozmawiamy o tym z Andrzejem Dziejickim, dyrektorem handlowym, Arturem Zdunowskim, kierownikiem sprzedaży pojazdów specjalnych.*

*Czy dobre osiągnięcia EWT Truck & Trailer Polska w 2023 r. wynikają bardziej z odblokowania mocy produkcyjnych w fabrykach Schmitz Cargobull, czy z wysokiego popytu klientów?*

**Andrzej Dziejicki:** *Rozpoczęliśmy rok 2023 z pokaznym portfelem zamówień zebranych jesienią 2022 roku, dlatego w naszym wykonaniu początek ubiegłorocznego półrocza było bardzo udany. Nadal jesteśmy nastawieni optymistycznie. Nic nie wskazuje na to, aby w 2024 r. miały zajść znaczące zmiany, oczywiście zawsze pojawiają się nowe czynniki wpływające na koniunkturę rynkową. My po prostu chcemy i musimy koncentrować się na swojej pracy. A mamy jej nadal dużo, tyle co do tej pory, więc na tej podstawie oceniam aktualną chłonność i popyt na polskim rynku.*

*Odnotowaliście wzrost sprzedaży chłodzi, wywrotek i naczepek podkontenerowych, jednak zmalał popyt na naczepek kurtynowe. Dlaczego?*

**Artur Zdunowski:** *Gdy spada zapotrzebowanie na usługi transportowe, to popyt na naczepek kurtynowe maleje jako pierwszy. Na drugiej pozycji są podkontenerówki. Te dwa segmenty rynku najszybciej odczuwają jakiegokolwiek spowolnienie. Mamy szeroką paletę produktów i nawet jeśli z jedną grupą produktową idzie gorzej, to pozostałe pozwalają nam wypełnić luki i utrzymać odpowiednio wysokie wyniki. Skrócone terminy dostawy pozwalają nam na szybką realizację nawet bardziej złożonych zamówień.*



**Andrzej Dziejicki**

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

*Jak wyglądała w ubiegłym roku sprzedaż wywrotek Schmitz Cargobull?*

**Artur Zdunowski:** *Powiedziałbym, że rewelacyjnie. Nastąpiło ożywienie w segmencie budowlanym. Również nasi klienci, którzy od dłuższego czasu nie zmieniali sprzętu, rozpoczęli wymiany flot. W którymś momencie skoncentrowaliśmy się na naczepekach o mniejszych kubaturach, więc na przykład na popycie na pojazdy do transportu zboża nie skorzystaliśmy. Praktycznie wszystkie wywrotki, które dostarczamy, klienci specyfikują pod siebie, są to konfiguracje dopasowane do ich potrzeb. Przyjmujemy zamówienia do realizacji w pierwszym i drugim kwartale 2024 r., jest już ich sporo, jestem przekonany, że poprawimy wyniki z roku 2023. Rok obecny zapowiada się dobrze – zwłaszcza w naczepekach o mniejszych kubaturach, które my oferujemy.*

*Jak kształtował się popyt na naczepek chłodzi Schmitz Cargobull?*

**Artur Zdunowski:** *W chłodziach transportowane są przede wszystkim materiały spożywcze, a więc ten rynek jest stabilny i w mniejszym stopniu zależy od ogólnej koniunktury gospodarczej. Jesteśmy cały czas na wysokim poziomie udziałów rynkowych, wahania można uznać za kosmetyczne.*

*EWT Truck & Trailer Polska oferuje również zabudowy na podwoziach samochodów ciężarowych i przyczep. Jak w tym segmencie wyglądała sytuacja?*

**Artur Zdunowski:** *Przed wszystkim dostarczamy zabudowy chłodzi na podwoziach samochodów ciężarowych. Przyczepy chłodzi są mniej popularne. Zamawiają je zarówno firmy transportowe oferujące usługi dla producentów żywności, jak i sami producenci żywności, którzy rozbudowują własny transport. Są to przeważnie mniejsze floty, liczące po kilka – kilkanaście pojazdów. Klienci doceniają nasze chłodzi. Kupując dobrze wyposażone podwozie i uwzględniając cenę zabudowy, klient może sobie pozwolić na produkt markowy, który przetrwa wiele lat eksploatacji. Zdarza się, że nasze zabudowy są przekładane na nowe podwozia, zwłaszcza gdy były używane w transporcie międzynarodowym i miały duże przebiegi.*

*Jak wyglądają plany rozbudowy Waszej sieci w roku 2024?*

**Andrzej Dziejicki:** *Rozmawiamy o tym, gdzie powinny zostać uruchomione kolejne obiekty, ale jest jeszcze za wcześnie, aby konkretnie to komunikować. Na pewno nie zatrzymujemy się w rozwoju naszej sieci. Z punktu widzenia działalności firmy jest to drugi filar, na którym budujemy naszą siłę. Przykładamy jednakową wagę do działań sprzedażowych, jak i obsługi posprzedażnej i serwisu. Mamy własną sieć serwisową – jest to 9 lokalizacji, współpracują z nami również partnerzy niezależni. Obsługujemy naszych klientów, wykorzystując także 28 serwisów mobilnych. Działamy wspólnie z EWT Automotive, dzięki czemu osiągamy synergie pod względem obsługi naczepek i samochodów ciężarowych.*

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

# POZKRONE: nadrobiliśmy opóźnienia

**Jak wyglądał rok 2023  
w spółce POZKRONE  
– wyłącznego przedsta-  
wiciela Krone w Polsce?  
Na to pytanie odpowiada  
Tomasz Kujawa, członek  
zarządu i dyrektor  
sprzedaży POZKRONE,  
oraz Maciej Michalski,  
członek zarządu  
POZKRONE.**



**Tomasz Kujawa**  
członek zarządu i dyrektor  
sprzedaży POZKRONE



**Maciej Michalski**  
członek zarządu POZKRONE

POZKRONE zakończyła rok 2023 na drugiej pozycji pod względem rejestracji pojazdów nowych, odnotować również należy wzrost rejestracji o 6,2%. Czy to są powody do zadowolenia?

**Maciej Michalski:** Zdecydowanie tak. Jeśli popatrzymy na całość statystyk, to widzimy, że większość graczy odnotowała spadki, a nasi najwięksi rywale w ujęciu względnym wypadli słabiej. Patrząc na te statystyki sprzedażowe, zauważmy, że ostatnie lata były obciążone dużym efektem wąskich gardeł w różnych obszarach. To, że mieliśmy w roku 2023 wzrost sprzedaży, z czego się bardzo cieszymy, wynika poniekąd też z tego, że udało się nam w wystarczającym stopniu zaspokajać popyt naszych klientów i nadrobiliśmy opóźnienia z roku 2022, kiedy mogliśmy dostarczyć ok. 1000 naczeł więcej. Wówczas to się nie udało właśnie ze względu na ograniczenia w podaży.

**Jak wyglądają perspektywy na rok bieżący?**  
**Tomasz Kujawa:** Odczuliśmy wyraźny spadek liczby zamówień w ostatnim kwartale roku 2023. Trend ten utrzymuje się nadal. Nie jest to dobry prognostyk na

rok bieżący. Jak będzie dalej, nie wiadomo. Rozmawialiśmy całkiem niedawno na temat prognoz – niestety wciąż czekamy na wyraźne odbicie rynku po pandemii i ograniczeniach związanych z dostawami pojazdów.

Obecnie odczuwamy tę słabą koniunkturę, jest to spowodowane przede wszystkim gorszą kondycją gospodarki niemieckiej. Polskie firmy transportowe „żyją” z Niemców, a nowo wprowadzone stawki Mautu spowodowały, że ten negatywny trend nawet się pogłębił. Jak będzie wyglądać realna sytuacja, dowiemy się lepiej, gdy spłyną faktury za Maut i będzie można ocenić realny wzrost kosztów.

**Czy dla POZKRONE jako dystrybutora naczeł wykorzystywanych głównie w transporcie międzynarodowym oznacza to, że nadeszły, czy też nadchodzą, trudne czasy?**

**Tomasz Kujawa:** Z naszego wieloletniego doświadczenia wynika, że te wahania na rynku zawsze mają charakter tymczasowy. W związku z tym nie ma co panikować. Kiedyś nastąpi poprawa. Poza

tym przez ostatnie lata dostarczaliśmy gigantyczne ilości pojazdów, nie mogąc zrealizować wszystkich zapytań, bo nasza fabryka nie była w stanie wyprodukować tak wielu naczeł ze względu na brak komponentów. Inni też dostarczali „na hurra” i rynek się nasycił.

Sądzę, że popyt powróci jeszcze w tym roku – firmy muszą zacząć wymieniać sprzęt. Może nie będzie to tak, że 100% przewoźników ruszy na zakupy. Oswoją się z nowym Mautem, może Unia znów wpompuje trochę pieniędzy ogólnie w gospodarkę i zapotrzebowanie na transport powróci. Wraz z nim powróci popyt na nowe pojazdy.

**Czy w ubiegłym roku nastąpiły jakieś zmiany w strukturach sprzedaży i serwisach POZKRONE?**

**Tomasz Kujawa:** Uzupełniliśmy naszych handlowców w tych regionach, gdzie mieliśmy braki. Wzmocniliśmy też nasz zespół we wschodniej Polsce. Na terenie całego kraju mamy 47 autoryzowanych serwisów, z którymi współpracujemy, nie dysponujemy własnymi punktami.

Zauważmy, że utrzymanie dużego własnego serwisu naczeł jest obecnie nie lada wyzwaniem. To wszystko kosztuje, zwłaszcza jeśli chcemy utrzymać dobrych mechaników, których na rynku brakuje. Aby zapewnić jako taką rentowność, należałoby jeszcze prowadzić usługi obce, serwisując pojazdy innych marek. Myślę, że w przypadku ciągników jest to zdecydowanie prostsze, choć problemy z pracownikami też występują. Te braki kadrowe w naszej branży, niedostatek kierowców i mechaników, będą narastać i staną się niedługo dużym problemem.

Póki co, taka idea outsourcingu, jaką wyznaje Krone w zakresie usług serwisowych, sprawdza się doskonale. Jadę, stawiam, wymagam. Serwis się nie sprawdza – szukam innego. Wiedząc, po jakich szlakach porusza się najwięcej naszych pojazdów, w tamtych rejonach staramy się namawiać dobre serwisy ciężarowe do współpracy z nami. Często są to punkty nie związane z żadną konkretną marką samochodów ciężarowych. Oczywiście jak od każdej reguły są też chlubne wyjątki. Wiele markowych serwisów prosperuje dobrze, zwłaszcza jeśli realizują naprawy powypadkowe.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © D. Piernikarski

# Rok trudny, ale mimo wszystko dobry

O działaniach Grupy Wielton w 2023 r., perspektywach na nadchodzący rok i bieżącej sytuacji w firmie rozmawiamy z Mariuszem Golcem, deputy CEO Grupy Wielton.

Czytając Wasze oficjalne komunikaty i analizując dane statystyczne, trudno jest jednoznacznie ocenić, czy dla Grupy Wielton i marki Wielton w Polsce to był dobry rok. Jak powinno się na to prawidłowo spojrzeć?

**Mariusz Golec:** Rok 2023 oceniam jako dobry, mimo niewielkiego, 9-procentowego spadku sprzedaży, który był porównywalny ze spadkiem całego rynku krajowego (-8,4% r/r). Na rynku polskim znaczne osłabienie transportu międzynarodowego niekorzystnie odbiło się na sprzedaży naczepek kurtynowych, które stanowią około 40% całej sprzedaży Wieltonu. W tym segmencie spadek był bardzo wyraźny – Wielton sprzedał klientom w Polsce o 23% mniej pojazdów tego typu.

W naszym kraju wzrosło natomiast zainteresowanie wywrotkami. W tej grupie urosliśmy więcej niż rynek i osiągnęliśmy pozycję lidera. Oczywiście wolumen sprzedaży gwarantują kurtyny – zawsze tak było i tak będzie. Ponadto, w ubiegłym roku zauważalny był znaczny wzrost sprzedaży naczepek chłodniczych, których jak wiadomo, nie posiadamy jeszcze w swojej ofercie.

Powodem do zadowolenia jest również to, że należąca do Grupy Wielton firma Langendorf została w ubiegłym roku liderem rynku polskiego w segmencie naczepek niskopodwoziowych, co dało nam 2,3% udziału w rynku polskim.

Niemal 80-procentowy wzrost sprzedaży wywrotek Wielton na rynku polskim to przypadek, czy efekt zamierzony?



**Mariusz Golec**  
deputy CEO Grupy Wielton

W naszej branży nie ma przypadków. W ubiegłym roku największymi wygranymi były firmy oferujące wywrotki. Cieszymy się więc, że należymy do tej grupy i że nasze wywrotki spotkały się z dużym zainteresowaniem klientów. Znaczny wzrost sprzedaży zawdzięczamy głównie wywrotkom aluminiowym, co również związane jest z obecną sytuacją na Ukrainie. Niestety w branży budowlanej nadal panował zastój, w związku z czym popyt na budowlane wywrotki stalowe był niewielki. Podsumowując, rok 2023 zakończyliśmy dobrą, trzecią pozycją na rynku, a udziały Wieltonu nie uległy znacznej zmianie (15,5% w 2023 roku vs 15,7% w 2022 roku). W Polsce spółki Wielton oraz Langendorf zdobyły łącznie około 18% udziałów rynkowych.

A jeśli, w miarę możliwości, spojrzymy na wyniki finansowe, to jak to wygląda?

Biorąc pod uwagę szacunkowe wyniki finansowe, w ubiegłym roku osiągnęliśmy satysfakcjonujące rezultaty. Miniony rok oceniamy dobrze z perspektywy sprze-

daży wolumenowej oraz przychodów, a przede wszystkim z wypracowania marży EBITDA na poziomie 205,4 mln zł. Z punktu widzenia całej Grupy Wielton ubiegły rok był trudny, ale mimo wszystko dobry.

Grupa Wielton na rynku polskim oferuje w zasadzie tylko pojazdy marki Wielton i Langendorf. W jakim kierunku skierujecie swoje działania w Polsce w roku bieżącym?

Zdajemy sobie sprawę, że przed nami bardzo trudny rok. Myśląc o najbliższych miesiącach podczas budowania planów sprzedażowych dla całej Grupy, a więc i dla marki Wielton, w Polsce spodziewamy się kilkuprocentowego spadku rynku. Zmianie ulegnie prawdopodobnie sytuacja w poszczególnych kwartałach. Rok 2023 był dobry w pierwszym i drugim kwartale, kwartał trzeci i czwarty były wyraźnie słabsze. W roku bieżącym spodziewamy się, że najsłabszym kwartałem będzie pierwszy i drugi, natomiast w drugim półroczu powinniśmy odczuć ożywienie koniunktury gospodarczej i poprawę popytu. Mamy nadzieję, że sytuacja w Europie w ciągu dwóch pierwszych kwartałów się ustabilizuje i nastąpi ożywienie w sektorze inwestycyjnym.

Czy w segmencie przyczep ciężarowych Wielton również zamierza w bieżącym roku walczyć o rynek?

Oczywiście, że tak. Chcemy wzmocnić swoją obecność na rynku zestawów przestrzennych. Kilka lat temu byliśmy bardzo mocni w Polsce, Litwie, Łotwie. Dzisiaj staramy się ją stopniowo odbudowywać naszą silną pozycję.

W segmencie zestawów przestrzennych mamy ambicje by być numerem jeden – w Polsce i w Europie. Nasi konkurenci muszą liczyć się z tym, że Wielton będzie im mocno deptać po piętach. Aby tak się stało, musimy cały czas pracować nad jakością i funkcjonalnością produktu.

W tym biznesie – mówię o naczepek, przyczepach i zestawach – jeśli nie masz wysokiej jakości produktu, nie możesz się rozwijać. Oczywiście możesz zajmować jakąś pozycję rynkową z jakimś wolumenem sprzedaży, ale to tyle.

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

# Kässbohrer Polska: cele zrealizowane

*O ubiegłorocznej koniunkturze na rynku nacze-  
p, wynikach uzyskanych w 2023 r. i perspektywach  
na nadchodzący rok rozmawiamy z Jakubem  
Dolanieckim, country managerem  
w Kässbohrer Polska.*



**Jakub Dolaniecki**  
country manager  
w Kässbohrer Polska

*Ze statystyk rejestracji pojazdów nowych  
wynika, że sprzedaż nacze-  
p Kässbohrer w 2023 r. i udziały rynkowe marki zna-  
cząco zmalały. Co było tego przyczyną?*

**Jakub Dolaniecki:** Tak, to prawda. Ale dotyczy to całkowitej liczby rejestracji nowych nacze-  
p Kässbohrer w Polsce. Jeśli jednak spojrzymy na te grupy pro-  
duktowe, których sprzedaż w 2023 r. była naszym celem, to uważam, że wy-  
niki są bardzo dobre. Pozostajemy liderem polskiego rynku w naczepach niskopod-  
woziowych i powracamy na podium, jeśli chodzi o naczepy zbiornikowe, czyli cy-  
sterny i silosy. My patrzymy na rynek opty-  
mistycznie: zamówienia do nas spływają, cieszy nas bardzo to, że nie maleje zapo-  
trzebowanie na naczepy specjalistyczne.

*Kässbohrer od lat znajduje się w czołów-  
ce dostawców nacze-  
p niskopodwoziowych  
w wersjach do 5 osi. Jak to wyglądało  
w 2023 roku?*

W ciągu roku zapotrzebowanie na nasze pojazdy tego typu nie malało, obserwu-  
jemy stale rosnące zainteresowanie. Byli klienci, którzy jeszcze „rzutem na taśmę”  
złożyli zamówienia między świętami a Nowym Rokiem.

Nasze naczepy niskopodwoziowe to po-  
jazdy uniwersalne, są wykorzystywane do różnych celów. Klienci wożą nimi ła-  
dunki ciężkie, takie jak transformatory, sprzęt wojskowy, maszyny budowlane

i rolnicze. Coraz więcej naszych klien-  
tów to firmy produkcyjne, kupujące u nas naczepy na własne potrzeby. Można po-  
wiedzieć, że w tym wypadku budujemy dla nich naczepę od podstaw. Doradza-  
my, pomagamy w doborze wyposażenia i akcesoriów – otrzymują pojazd zoptyma-  
lizowany pod kątem ich potrzeb. Ogól-  
nie można powiedzieć, że w Kässbohrer Polska bardzo mocno stawiamy na sprze-  
daż konsultacyjną.

*Szerokie konsultacje z klientami to chyba  
za mało, by zostać liderem rynku. Co  
sprawia, że naczepy niskopodwoziowe  
Kässbohrer są tak chętnie kupowane?*

Zacytuję opinie, jakie mamy od klientów. Ich zdaniem nasze naczepy są wysokiej  
jakości, cechuje je duża wytrzymałość,  
nie ma z nimi problemów technicznych  
i użytkowanie tego produktu jest bardzo  
przewidywalne. Myślę, że dodatkowym  
czynnikiem, który powoduje, że klienci

chętnie decydują się na zakup niskopod-  
woziowych nacze-  
p Kässbohrer, jest to,  
że pojazd może zostać przygotowany  
zgodnie z oczekiwaniami zamawiającego.  
Klienci doceniają również to, że wraz  
z naczepą otrzymują pełne wsparcie w za-  
kresie ostatecznego określenia jej kon-  
figuracji. Klient po prostu mówi nam, jaki  
ładunek zamierza wozić. To jest punkt  
wyjścia do rozmów. Często finalnie oka-  
zuje się, że odchodzimy od jego wstęp-  
nej koncepcji pojazdu i możemy mu za-  
oferować sprzęt, który mamy w swoim  
portfolio, lepiej dopasowany do jego po-  
rzeb. Cieszy nas to, że klienci do nas przy-  
chodzą i wybierają nasz sprzęt. O tym,  
że nie są zawiedzeni, świadczy nasza  
pozycja rynkowa.

*Rozmawiamy o naczepach, a jaki wpływ  
na decyzje zakupowe ma Wasza oferta  
okołoproductowa?*

W przypadku nacze-  
p specjalistycznych  
cena jest istotna, ale nie najważniejsza.  
Klient potrzebuje wsparcia, rzeczowego,  
kompetentnego partnera, który jest w sta-  
nie wesprzeć go technicznie. Naczepy  
niskopodwoziowe, mimo że są to pojazdy  
bezsilnikowe, są dość skomplikowane.  
Wiele aspektów technicznych wpływa  
na ich niezawodność, trwałość i decyduje  
o ich ogólnej efektywności eksploatacji.  
To pełne wsparcie oferujemy oczywiście  
również w przypadku cystern i silosów.

*Jak wyglądają plany Kässbohrer Polska  
na rok 2024?*

Patrzymy na rok optymistycznie, ale  
ostrożnie. Z zasady nie mamy daleko-  
siężnych planów obejmujących cały rok  
z góry. Analizujemy sytuację bieżącą  
i jeśli planujemy, to w perspektywie  
półrocznej czy kwartalnej.

Wierzę, że jeśli ogólna sytuacja gospo-  
darcza spowoduje spadek zapotrzebo-  
wania na transport, klient wstrzyma się  
z inwestycjami, czekając na korzystniej-  
szą koniunkturę gospodarczą. Takie syg-  
nały otrzymujemy obecnie od naszych  
klientów, którzy korzystają przede wszyst-  
kim z firanek. W przypadku cystern czy  
silosów sytuacja jest bardziej stabilna  
i tutaj trzymamy rękę na pulsie i nie pod-  
dajemy się. Dbamy o konkretne produkty  
i ich jakość.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcie: © Kässbohrer Polska

# SIRIT Poland: staramy się wyprzedzić oczekiwania naszych klientów



*Wizyta w zakładach Tosi SIRIT w Varallo Sisi, w których produkowane są złącza pneumatyczne stosowane w pojazdach użytkowych, była okazją, aby porozmawiać z Fabrizio Cotturą, CEO SIRIT Poland, oficjalnym dystrybutorem Tosi, o tym, jakie zadania do zrealizowania ma zarządzana przez niego firma.*

**Jaka jest wizja rozwoju SIRIT Poland?**  
*Fabrizio Cottura: Gdy powstała firma SIRIT Poland, początkowo miała zajmować się wyłącznie złączkami pneumatycznymi. Po pewnym czasie doszliśmy do wniosku, że oprócz złączek produkowanych przez Tosi dla naszych klientów interesująca może być możliwość zakupu kompletnych zestawów. W ich skład wchodzi złączki, przewody pneumatyczne z takalanu oraz zbiorniki na sprężone powietrze.*

*Dla nas bardzo ważne było to, abyśmy proponowali komponenty wyłącznie najwyższej jakości, tak więc w przypadku przewodów z takalanu i zbiorników zdecydowaliśmy się na współpracę wyłącznie z renomowanymi producentami. W przypadku tak specyficznego produktu, jakim są złączki pneumatyczne, określe-*

*nie „renomowany dostawca” wymaga doprecyzowania. Pozornie produkt jest prostym, nieskomplikowanym komponentem, ale za jego produkcją muszą stać zaawansowane rozwiązania technologiczne, pracownicy o dużej wiedzy fachowej, a także staranny dobór materiałów.*

*Wierzymy, że oferując naszym klientom komponenty najwyższej jakości, jesteśmy w stanie pomóc im w zwiększaniu ich potencjału.*

**W jaki sposób rozmawiacie z różnymi producentami, jak namawia się ich do postawienia na złączki oferowane przez SIRIT Poland?**

*Nie chcemy przekonywać naszych klientów do zakupu, operując wyłącznie kryterium cenowym. Jakość musi mieć swoją cenę. Chcąc współzawodniczyć z kon-*

*kurencją, wyłącznie redukując cenę, można zwyciężyć, ale będzie to sukces krótkotrwały. W dłuższej perspektywie to się nie sprawdza. Aby móc zagwarantować wysoką jakość produktów także w przyszłości, trzeba inwestować. My to robimy.*

*Nie możemy się pojawiać u klientów i namawiać ich do tego, aby kupowali od nas, argumentując, że mamy produkty wyższej jakości niż nasi konkurenci. To jest złe podejście i argument ten niekoniecznie jest prawdziwy. Mamy dużo szacunku wobec naszych konkurentów i zdajemy sobie sprawę, że są dla nas motywacją do doskonalenia. Zresztą, jeśli chcemy działać w branży motoryzacyjnej, musimy zaoferować produkty o konkretnej jakości – inaczej na jakikolwiek sukces nie ma co liczyć.*

**Czy w tej branży ważny jest tylko produkt, czy liczą się także stojący za nim ludzie?**

Dla mnie równie ważna jak jakość produktu jest wiarygodność osób, które działają na rynku i podejmowanych przez nie działań. Ważny też jest serwis, czyli poziom obsługi klienta. Konieczne jest przejście z pozycji dostawcy na pozycję partnera biznesowego. To klucz do sukcesu na tym złożonym rynku.

W SIRIT Poland chcemy, by nasi klienci otwierali nam drzwi do swoich hal produkcyjnych, abyśmy mogli towarzyszyć im w produkcji. Daje to możliwość lepszego zrozumienia ich potrzeb, precyzyjnego określenia, jakiego rodzaju złączki są im potrzebne. Dysponując tą wiedzą, możemy im zaproponować lepsze rozwiązania pod względem ceny, wymaganego czasu montażu i nawet charakterystyki technicznej. Możemy też pomóc im zoptymalizować ich łańcuchy dostaw, usprawnić procesy logistyczne. W naszych działaniach staramy się wyprzedzać naszych klientów, być o krok przed nimi w realizacji ich oczekiwań. Rozmawiamy z klientami ich językiem, przekonujemy, że nawiązanie współpracy oznacza korzyści dla obu stron. To w którymś momencie buduje wzajemne zaufanie.

**Czy są różnice w prowadzeniu interesów z klientami w Polsce, a na przykład w Niemczech czy we Włoszech?**

Przyznam, że nie pracuję dużo z klientami włoskimi. W przypadku klientów polskich i niemieckich wygląda to bardzo różnie. Zdążyłem się już przekonać, że w Polsce zdecydowanie łatwiej nawiązać bardziej nieformalne kontakty. Być może polskich klientów, z którymi się kontaktuję, nieco dziwi to, że ja nie reprezentuję sobą typowo włoskiej osobowości. Staram się być jednoznaczny w osądach, mówiąc, że białe jest białe, a czarne jest czarne. Łatwiej wtedy uzgodnić zakres ewentualnego kompromisu. Działam w branży już ponad 20 lat i w zasadzie nigdy nie spotkałem się z tym, że ktoś nie zaakceptował mojego podejścia. Lubię współpracować z polskimi klientami.

W przypadku klientów niemieckich sprawa już nie jest tak prosta. Istnieje kilka typowych przeszkód. Pierwszą z nich jest to, że są to właśnie klienci niemieccy, drugą jest to, że ja nie jestem Niemcem. No i po trzecie: produkt, który mam do zaproponowania, nie jest niemiecki.

Powiedziałbym tak: jeśli w umownej skali mocy potrzebuję 10 punktów, aby przekonać polskiego klienta, to w przypadku niemieckiego będzie to 100 punktów. Oni są bardzo niemieckocentryczni czy też konserwatywni.

**Firma Schwarzmüller, z którą ostatnio nawiązaliście współpracę, jest firmą austriacką. Robi to różnicę?**

Zaczelśmy działać jako SIRIT Germany, spółka, której większościowym udziałowcem jest SIRIT Poland i pierwszym naszym większym klientem jest właśnie Schwarzmüller. Oprócz naszych typowych produktów, czyli złączek, zaczęliśmy u nich wdrażać system zaopatrzenia oparty na kanbanie. Pomaga nam w tym firma Reca należąca do grupy Würth, która zarządza systemem kanban w firmie Schwarzmüller.

”

Nie chcemy przekonywać naszych klientów do zakupu, operując wyłącznie kryterium cenowym. Jakość musi mieć swoją cenę. Chcąc współzawodniczyć z konkurencją, wyłącznie redukując cenę, można zwyciężyć, ale będzie to sukces krótkotrwały.

W dłuższej perspektywie to się nie sprawdza. Aby móc zagwarantować wysoką jakość produktów także w przyszłości, trzeba inwestować.

My to robimy.

Przyznam, że zarówno w Schwarzmüllerze, jak i w Reca spotkałem wiele osób otwartych na dyskusje, bez typowych uprzedzeń wynikających z różnic kulturowych. Oczywiście początki nie były łatwe, istniały pewne nieporozumienia dotyczące istoty działania kanban. Nasze

10-letnie doświadczenia związane z zaopatrzeniem Wieltonu pozwoliły szybko się z tym uporać. Taki klient jak Wielton, a także należąca do Grupy marka Langendorf, w pewnym sensie były dla nas uwierzytelnieniem i ułatwiło to udane zakończenie rozmów z firmą Schwarzmüller.

**Jakie są plany SIRIT Poland na najbliższe lata?**

W SIRIT Poland mamy świadomość, że potencjalnie są pewne obszary rynku, na których moglibyśmy zaistnieć. Do niektórych klientów wracamy z naszymi nowymi produktami, ponownie pukamy do ich drzwi. Chciałbym tych klientów odzyskać – wśród nich są producenci autobusów. Ostatnio rozpoczęliśmy współpracę z nowymi graczami na polskim rynku autobusowym – ten projekt ma duże szanse na rozwój.

Zamierzamy także wystąpić z ofertą złączek dla producentów taboru kolejowego. 10–15 lat temu dla Tosi to był znaczący obszar aktywności, później z tego zrezygnowano, ponieważ urwały się kontakty z największymi producentami. Złączki stosowane w kolejnictwie znacznie się różnią od tych wykorzystywanych w pojazdach użytkowych. Inna jest też skala dostaw. Zaopatrzenie producentów ciężarówek czy naczepek może odbywać się w niewielkich partiach. U klientów kolejowych w grę wchodzi zawsze duże ilości. Stąd ważne jest dysponowanie 1–2 dużymi klientami, produkcja o dużej skali i dopiero wtedy można zejść do mniejszych zamówień i szczegółowego dopasowywania asortymentu. Obecnie mamy dwóch potencjalnych klientów – jeden jest w Polsce, drugi na Ukrainie, zobaczymy, co z tego wyniknie. Dla mnie jest to kanał, który chętnie chciałbym uruchomić.

Na rynku niemieckim chcielibyśmy przede wszystkim zwiększyć nasze obroty, w tej początkowej fazie obecności SIRIT Germany nie ma sensu pukanie do drzwi tych największych. Skoncentrujemy się raczej na producentach mniejszych, będziemy działać stopniowo, wchodząc na nowy rynek i pozwalając się docenić, tak jak to miało miejsce w Polsce.

Dziękujemy za rozmowę. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcie: © SIRIT Poland

# W ofercie Faymonville: adapter do transportu sekcji wież

*Komponenty elektrowni wiatrowych wymagają różnych rozwiązań transportowych, w zależności od trasy. Czasami wystarczy „klasyczna” naczepa niskopodwoziowa lub seminiskopodwoziowa z obniżonym łóżem, ale czasami wymagania są znacznie bardziej skomplikowane. Adapter wieży wiatrowej z urządzeniem do swobodnego obrotu, montowany na naczepie 4+7, wypełnia ostatnią lukę w ofercie Faymonville.*

**T**ak imponującą kombinację stosuje się, gdy segmenty wieży o ciężarze do 100 t muszą być transportowane po krętych drogach. Zestaw można skonfigurować dla ciągników siodłowych 6×4 i 8×4 lub 8×4 i 10×4. Z ciągnikiem połączony jest 4-osiowy wózek z zawieszeniem pneumatycznym – opcjonalnie z oponami 17,5" lub 22,5". Po raz pierwszy w historii do takich misji można wykorzystać ciągniki 10×4. Różne warianty podstawowe naczepy i opcje opon sprawiają, że koncepcja ta jest niezwykle interesująca dla użytkownika.

Dwa zamontowane adaptory umożliwiają połączenie z segmentami wieży w zaciskach 3-punktowych lub 4-punktowych bez dodatkowej ramy. W wersji podstawowej adaptory są przystosowane do mocowania segmentów o średnicach wewnętrznych od 2650 mm do 5400 mm. Jeśli konieczne jest przetransportowanie segmentów o większych średnicach, dostępne jest przedłużenie do 6300 mm (to tzw. wersja XXL). Obydwa adaptory zaprojektowano z myślą o maksymalnej elastyczności, ponieważ można w nich zamontować segmenty z kolnierzem wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Dzięki temu systemowi możliwy jest nawet trans-

port różnych obudów (korpusów) maszyn. Skok pionowy adaptera, wynoszący 1600 mm, ułatwia pokonywanie na trasie wysokich przeszkód, takich jak rondo, bariery ochronne czy granice dróg.

7-osiowa naczepa z osiami ze skrzętem wymuszonym wyznacza obecnie nowe standardy w zakresie bezpieczeństwa drogowego. Faymonville jest jedynym dostawcą pojazdów tego typu, w których stosowane jest zawieszenie hydrauliczne. Po-

zwala ono na podnoszenie lub opuszczanie naczepy tylko z jednej strony, co znacznie zwiększa stabilność konwoju na krytycznych przejazdach. Układ kierowniczy składa się z 4 siłowników sterujących skrzętem osi w module przednim, 4 siłowniki zastosowano również w 7-osiowym module tylnym. Mając na uwadze względy bezpieczeństwa, szerokość pojazdu ustalono na 2750 mm. Hydrauliczne i mechaniczne systemy blokujące zapobiegają niezamierzonemu opuszczeniu lub cofnięciu adaptera. Ogólna obsługa jest intuicyjna i prosta. Podczas obsługi adaptera użytkownik jest zawsze w bezpiecznym miejscu dzięki standardowym pilotom zdalnego sterowania i ma doskonały przegląd podczas załadunku i rozładunku.

Projekty energetyki wiatrowej obejmują transport segmentów wież, piast, maszynowni i łopat wirników. Dzięki rozsuwanym naczepom niskopodwoziowym, wszechstronnym wariantom naczep z obniżonym pokładem, naczepom platformowym XXL, a także naczepom modułowym do transportu ciężkich ładunków i samobieżnym modułom transportowym będącym w ofercie Grupy Faymonville, wszystkie elementy farmy wiatrowej są transportowane efektywnie pod względem czasu i kosztów. Ofertę uzupełniają specjalne urządzenia, takie jak podnośniki do transportu łopat turbin wiatrowych na końcowych etapach trasy lub wytrzymałe adaptory wieżowe o dużej nośności.

Opracowanie Dariusz Piernikarski

Zdjęcie: © Faymonville

**W wersji podstawowej adaptory są przystosowane do mocowania segmentów o średnicach wewnętrznych od 2650 mm do 5400 mm, dostępne jest przedłużenie do 6300 mm. Skok pionowy adaptera to 1600 mm, co ułatwia pokonywanie wysokich przeszkód na trasie**



# Nowe podkontenerówki Kässbohrer z ramą oktagonalną

*Kässbohrer modernizuje i rozszerza gamę swoich naczep podkontenerowych z rodziny K.SHG wyposażonych w innowacyjną ośmiokątną ramę centralną o udoskonalonej konstrukcji. Wytrzymałe podwozie, idealne rozłożenie ładunku, niska masa własna i intuicyjna obsługa to ich najważniejsze cechy.*

**K**ässbohrer od lat dostarcza solidne i wydajne wielofunkcyjne naczepy do przewozu kontenerów, zarówno w wersji sztywnej, jak i rozsuwanej, pozwalające na transport wszystkich typów kontenerów. Pojazdy te wykorzystywane są w transporcie intermodalnym, zapewniając szybkie i łatwe operacje zwiększające ogólną wydajność i bezpieczeństwo. Wielofunkcyjne podwozia kontenerowe (naczepy podkontenerowe) firmy Käss-

bohrer są zoptymalizowane zarówno do przewożenia pojedynczego kontenera 20", 30" 40" oraz 45" high cube (HC) lub nadwozia wymiennego, jak i kombinacji dwóch 20-stopowych kontenerów lub nawozi wymiennych. Ładunek jest zawsze optymalnie rozłożony i zachowana jest duża zwrotność zestawu.

Uhonorowaniem doskonałości technicznej tych pojazdów jest nagroda Trailer Innovation 2019 w kategorii podwozie za wielofunkcyjne podwozie do kontenerów K.SHG AVMH z nowatorską ośmiokątną konstrukcją ramy środkowej.

## Nowe modele w skrócie

Dla klientów wybierających bardziej standardowe operacje z nierozsuwanymi naczepami, przeznaczonymi do przewożenia kontenerów od 20" do 45", Kässbohrer oferuje nową generację podwozi (naczep) podkontenerowych z ośmiokątną ramą i łabędzią szyją. Jest to standardowe podwozie typu K.SHG S oraz lekkie podwozie typu K.SHG L.

Nierozsuwane naczepy K.SHG S przeznaczone są do przewożenia kontenerów o długości od 20 stóp do 40 stóp, także typu HC. Naczepy te można łączyć z ciągnikami 4×2, 6×2 i 6×4, dzięki czemu operatorzy transportu intermodalnego mogą efektywnie zarządzać operacjami, maksymalizując wykorzystanie floty.

Lekki nierozsuwany model K.SHG L pozwala na transport kontenerów o długości 40 stóp i 45 stóp K.SHG L. Zamki do mocowania kontenerów rozmieszczone są w układzie 4×2, 5×2 lub 6×2, co pozwala na bezpieczne mocowanie kontenerów we wszystkich kombinacjach pozycjonowania: 20" centralnie, 2×20", 30", 40" i 45" HC z długim tune-

Nierozsuwane naczepy K.SHG S z ramą ośmiokątną można łączyć z ciągnikami 4×2, 6×2 i 6×4





Nierozsuwana naczepa K.SHG L ma konstrukcję podwozia zoptymalizowaną pod kątem niskiej masy własnej, która wynosi zaledwie 3960 kg

lem (opcja wysuwanej przedniej blokady kontenera). Naczepa wspiera zatem elastyczność operacyjną przewoźnika oraz pozwala na bezpieczne, równomierne rozłożenie ładunku i poprawę wydajności trakcyjnej. Pomysłowa konstrukcja K.SHG L umożliwia bezpieczne i łatwe mocowanie kontenerów za pomocą za-

ledwie 4 zamków oraz przyjazne dla użytkownika operacje podczas przełączania między kontenerami 40-stopowymi i 45-stopowymi. Dzięki pomysłowej konstrukcji przednie zamki kontenera można łatwo blokować i odblokowywać, eliminując potrzebę stosowania wysuwanej łabędziej szyi.



Rozsuwane z tyłu naczepy K.SHG AH to środki transportu odpowiednie do przewożenia kontenerów o długości od 20 do 40 stóp

Rozsuwane z tyłu naczepy K.SHG AH to środki transportu odpowiednie do przewożenia kontenerów o długości od 20 do 40 stóp. Z kolei rozsuwane z przodu i z tyłu naczepy K.SHG AVH przeznaczone są do transportu kontenerów o długości od 20 do 45 stóp, także w wersji HC z tunelem.

Naczepy z rodziny K.SHG nowej generacji są lżejsze, co przekłada się na większą ładowność i zapewnia mniejsze zużycie paliwa podczas przejazdów bez ładunku. Masa własna modeli K.SHG AH wynosi 4680 kg, K.SHG AVH – 4770 kg, naczepy K.SHG L mają masę własną wynoszącą zaledwie 3960 kg, w przypadku naczep K.SHG S jest to 4460 kg.

## Podwozie z ramą oktagonálną

Wszystkie modele naczep nowej generacji – mowa o rozsuwanych modelach K.SHG AVH, K.SHG AH oraz nierozsuwanych K.SHG L i K.SHG S zostały zaprojektowane z ośmiokątną ramą środkową. Dzięki temu uzyskano bardziej wytrzymałą konstrukcję podwozia i zmniejszono masę własną.

Stanowiąca oś konstrukcji ośmiokątna rama centralna pozwala na bezproblemowe operacje rozsuwania, eliminując wszelkie utrudnienia w postaci zacięć. Konstrukcja ramy cechuje się większą stabilnością, co minimalizuje ryzyko uszkodzeń spowodowanych obciążeniem i warunkami drogowymi podczas transportu. Co więcej, konstrukcja podwozia pozwala na bardziej równomierne rozłożenie obciążenia, przyczyniając się tym samym do bezpieczeństwa operacji, a także całkowitej efektywności kosztowej.

Udoskonalona konstrukcja podwozia została wykonana ze stali klasy S700 MC, w standardzie stosowane jest zabezpieczenie antykorozyjne z powłoką KTL, spełniające potrzeby wymagających operacji transportu kontenerów.

Łatwość obsługi jest gwarantowana dzięki opatentowanej, innowacyjnej ośmiokątnej konstrukcji ramy centralnej. Rozsuwanie przednich i tylnych elementów naczepy wymaga niewielkiej siły, a pneumatyczne systemy blokowania z tyłu wpływają na szybkość operacji. Zamki do mocowania kontenerów w konfiguracji 5×2, 6×2, 7×2 lub 8×2 zapewniają elastyczność, bezpieczeństwo i łatwość mocowania kontenerów o różnych rozmiarach.

## Rygorystyczne testy Kässbohrer

Naczepy podkontenerowe nowej generacji zostały gruntownie przetestowane pod kątem wytrzymałości, bezpieczeństwa i optymalizacji kosztów przy założeniu co najmniej 10-letniego regularnego użytkowania pojazdu. Obejmowało to m.in. analizy numeryczne w celu

walidacji projektu, test sztywności skrętnej, badanie tylnej belki przeciwwjazdowej zgodnie z R58.3, a także testy bezpieczeństwa zamków kontenerowych w celu spełnienia przepisów ISO 1496 i ADR. Testy drogowe to ponad 1 000 000 km

w warunkach dynamicznych. Ocenie poddano m.in. wytrzymałość konstrukcji, bezpieczeństwo ładunku, właściwości jezdne na krótkich i długich łukach i wpływ rozkładu obciążenia na właściwości jezdne zestawu.

Rozsuwane z przodu i z tyłu naczepy K.SHG AVH przeznaczone są do transportu kontenerów o długości od 20 do 45 stóp, także w wersji HC z tunelem

Opracowanie Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © Kässbohrer



reklama



# MARANGONI

## Wspólnie możemy pomagać środowisku naturalnemu

Technologia bieżnikowania umożliwia wydłużenie „życia” opon i zdecydowane zredukowanie konieczności utylizacji. Wybór bieżnikowania zamiast zakupu nowych opon oznacza oszczędzanie surowców i energii.

DZIĘKI TECHNOLOGII BIEŻNIKOWANIA ROCZNIE NA CAŁYM ŚWIECIE OSZCZĘDZAMY\*:

**4,55 mln ton**  
opon, które nie trafiły  
do środowiska

**3,90 mln litrów**  
oleju i jego  
pochodnych

**8,45 mln EURO**  
w przemyśle  
transportowym



\*Obliczenia MARANGONI na podst. danych dostarczonych przez główne organizacje bieżnikowni



marangoni.com

# Nowe zasady pilotażu

*8 listopada 2023 r. Ministerstwo Infrastruktury wydało rozporządzenie w sprawie pilotowania pojazdów nienormatywnych. Treść rozporządzenia została opublikowana w Dzienniku Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej 16 listopada 2023 r., poz. 2487. Jakie zmiany wchodzi w życie?*

**O**gólnopolskie Stowarzyszenie Pracodawców Transportu Ponadnormatywnego od początku istnienia stawiało sobie za cel poprawę środowiska pracy całej branży transportowej. Oprócz przewoźników OSPTN reprezentuje także interesy firm dźwigowych i wykonujących pilotaż ładunków nienormatywnych. Właśnie ta ostatnia grupa członków Stowarzyszenia zabiegała o zmiany prawne w zakresie warunków wykonywania swo-

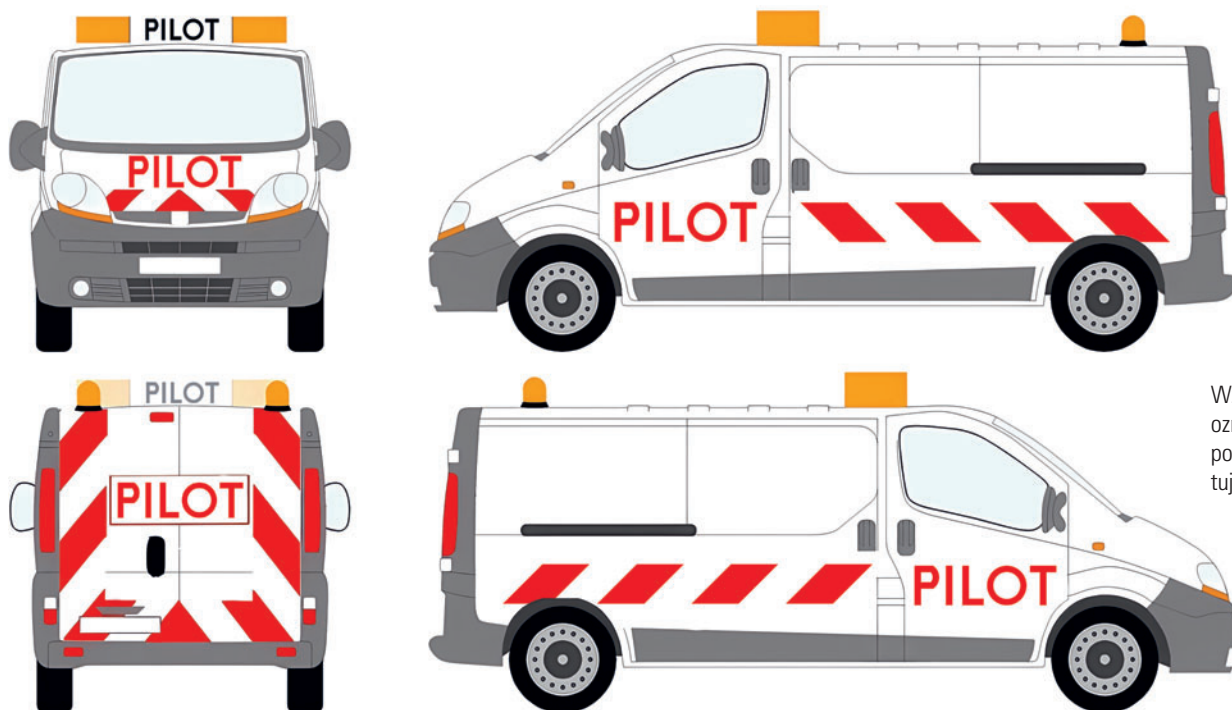
jego zawodu w Polsce, które byłyby również korzystne dla innych użytkowników dróg.

Nadrzędnym celem twórców nowych przepisów była poprawa bezpieczeństwa wszystkich użytkowników ruchu drogowego stykających się z obecnością pilotów na drodze, ale nie tylko. Autorom bardzo zależało także na podniesieniu szacunku do osób i firm zajmujących się pilotowaniem transportu stosownie do ich roli, a także na profesjonalizacji branży.

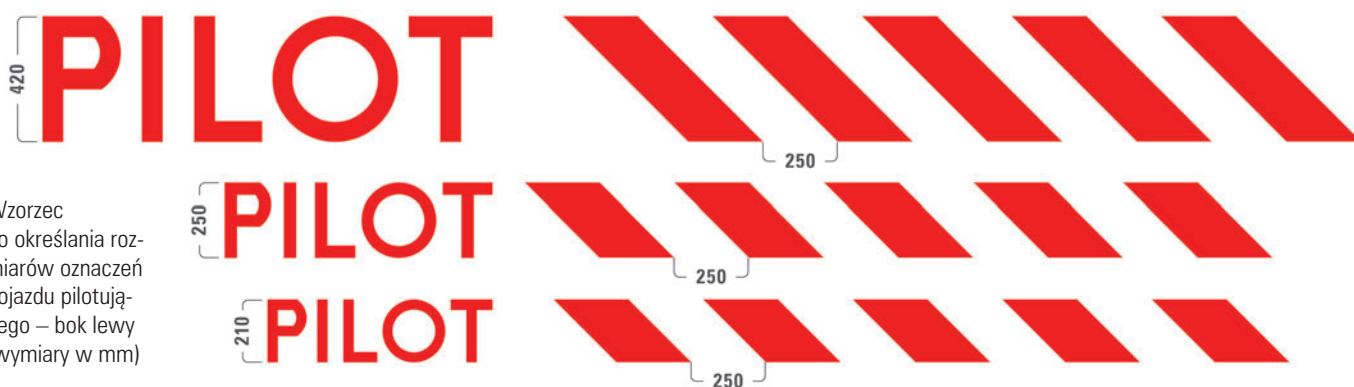
## Nowe rozporządzenie w sprawie pilotażu

W efekcie wieloletnich prac wielu osób i instytucji powstały nowe polskie przepisy ujednolicające wzór pojazdu pilotującego: jego wygląd, wyposażenie oraz oznakowanie. Sprecyzowano również kwalifikacje osób wykonujących zadania pilotażu – adekwatnie do czasów, w których żyjemy. Poprzednie normy znacznie odstawały od wymagań współczesności i pozostawiały nasz kraj daleko w tyle Europy.

Ministerstwo Infrastruktury wydało rozporządzenie w sprawie pilotowania pojazdów nienormatywnych 8 listopada 2023 r. Treść rozporządzenia została opublikowana w Dzienniku Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej 16 listopada 2023 r., poz. 2487. Weszło ono w życie 17 lutego 2024 r. i obowiązuje na całym terytorium Polski. Wymaganiami rozporządzenia objęte są również zagraniczne firmy zajmujące się pilotażem. Od tego dnia zarówno policja, Inspekcja Transportu Drogowego, Krajowa Administracja Skarbowa (urząd celny) będą mogły egzekwować od pilotów w czasie kontroli spełnienie wymienionych standardów wyposażenia.



Wzór oznakowania pojazdu pilotującego



Wzorec do określania rozmiarów oznaczeń pojazdu pilotującego – bok lewy (wymiały w mm)

Nowe przepisy powodują, że traci moc rozporządzenie Ministra Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej z dnia 23 maja 2012 r. w sprawie pilotowania pojazdów nienormalnych (Dz. U. poz. 629).

Sumarycznie, od 17 lutego 2024 r. zasady pilotowania pojazdów nienormalnych określają niżej wymienione akty prawne:

- 1) ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym (Dz. U. z 2023 r., poz. 1047, z późn. zm.),
- 2) rozporządzenie Ministra Infrastruktury w sprawie pilotowania pojazdów nienormalnych (Dz. U. z 2023 r., poz. 2487),
- 3) rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 6 lipca 2010 r. w sprawie kierowania ruchem drogowym (Dz. U. z 2023 r., poz. 1101).

Z kolei warunki poruszania się po drogach publicznych pojazdów nienormalnych określa ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym (Dz. U. z 2023 r., poz. 1047, z późn. zm.). W Art. 64 ust. 1 ustawy stwierdza się, co następuje:

1. Ruch pojazdu nienormalnego jest dozwolony pod warunkiem:
  - 1) uzyskania zezwolenia na przejazd pojazdu nienormalnego odpowiedniej kategorii, wydawanego,

w drodze decyzji administracyjnej, przez właściwy organ, a w przypadku pojazdu nienormalnego należącego do Sił Zbrojnych Rzeczypospolitej Polskiej pod warunkiem uzyskania zezwolenia wojskowego na przejazd drogowy, wydawanego przez właściwy organ wojskowy,

- 2) przestrzegania warunków przejazdu określonych w zezwoleniu, o którym mowa w pkt 1,
- 3) pilotowania przejazdu pojazdu nienormalnego na warunkach i w sposób określony w przepisach wydanych na podstawie art. 64i ust. 2, w tym przez wymaganą liczbę pojazdów wyposażonych i oznakowanych zgodnie z tymi przepisami,
- 4) zachowania szczególnej ostrożności przez kierującego pojazdem nienormalnym.

### Wymagania ogólne

Przepisy określone w § 2 rozporządzenia Ministra Infrastruktury w sprawie pilotowania pojazdów nienormalnych (Dz. U. z 2023 r., poz. 2487) regulują generalne wymogi dotyczące sposobu pilotowania pojazdów nienormalnych.

1. Pojazd nienormalny, który przekracza co najmniej jedną z następujących wielkości:

- 1) długość pojazdu – 23,00 m,
  - 2) szerokość pojazdu – 3,20 m,
  - 3) wysokość – 4,50 m,
  - 4) masę całkowitą – 60 t,
- powinien być pilotowany przez jeden pojazd wykonujący pilotowanie.

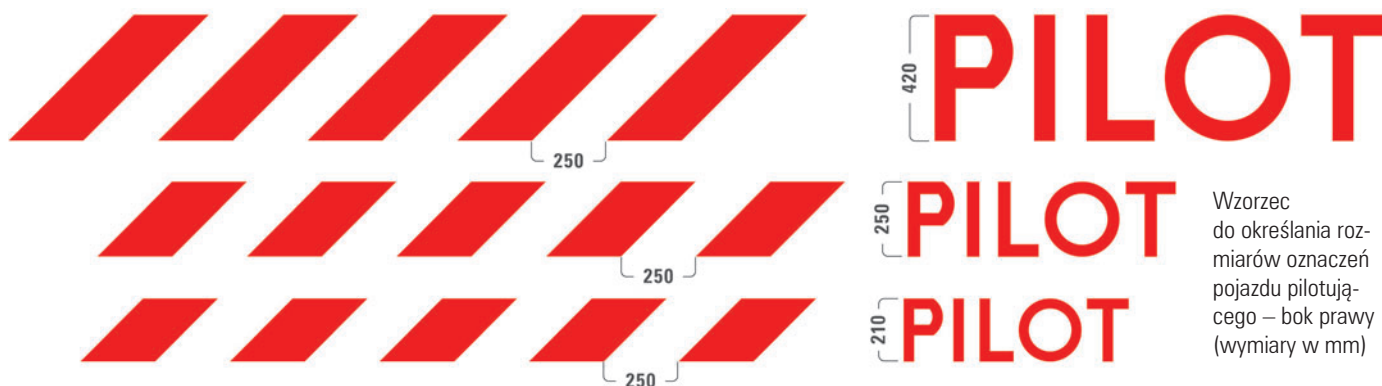
2. Pojazd nienormalny, który przekracza co najmniej jedną z następujących wielkości:

- 1) długość pojazdu – 30,00 m,
  - 2) szerokość pojazdu – 3,60 m,
  - 3) wysokość – 4,70 m,
  - 4) masę całkowitą – 80 t,
- powinien być pilotowany przy użyciu dwóch pojazdów wykonujących pilotowanie, poruszających się z przodu i z tyłu pojazdu.

3. Pojazdy nienormalne poruszające się w kolumnie powinny być pilotowane przy użyciu dwóch pojazdów wykonujących pilotowanie, poruszających się z przodu i z tyłu kolumny.

### Rodzaj pojazdu pilotującego

Pojazdem pilotującym musi być pojazd samochodowy odpowiednio wyposażony i oznakowany według podanego wzorca. Rozporządzenie podaje rodzaj samochodów nadających się do tego zadania: o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 t, o rodzaju nadwozia BB, AF lub AG i wysokości co najmniej 1,70 m, bez uwzględnienia wysokości urządzeń i ozna- ➤



Wzorec do określania rozmiarów oznaczeń pojazdu pilotującego – bok prawy (wymiały w mm)

> czeń, o których mowa w ust. 2 pkt 3 i 4. Wymogi te spełnia większość mniejszych pojazdów dostawczych, np. Citroën Berlingo, Fiat Doblo. Tym samym przepisy wykluczają z roli pilota samochody strictly osobowe o innych rodzajach nadwozi i mniejszej wysokości, takie jak np. Fiat Panda. Powodem tego zapisu było podniesienie wysokości emisji sygnałów świetlnych oraz folii odblaskowych.

## Wizerunek pojazdu pilotującego

Zgodnie z rozporządzeniem pojazd pilotujący musi być wyposażony w następujące elementy:

- 1) co najmniej dwa światła błyskowe barwy żółtej, umieszczone na dachu pojazdu symetrycznie względem podłużnej osi symetrii pojazdu; wysyłane sygnały świetlne mają być widoczne ze wszystkich stron pojazdu z odległości nie mniejszej niż 150 m przy dobrej przejrzystości powietrza i nie powinny powodować oślepienia innych uczestników ruchu,
- 2) światło barwy białej lub żółtej samochodowej z napisem PILOT barwy czarnej, umieszczone na dachu pojazdu; dopuszcza się umieszczenie tych światła w jednej lampie zespolonej ze światłami, o których mowa w pkt 1; napis PILOT ma być wi-

doczny z przodu pojazdu z odległości nie mniejszej niż 50 m przy dobrej przejrzystości powietrza,

- 3) dwa światła umieszczone z przodu pojazdu oraz dwa światła umieszczone z tyłu pojazdu symetrycznie względem podłużnej osi symetrii pojazdu na wysokości od 250 mm do 1500 mm od dolnej krawędzi obudowy światła do powierzchni jezdni, a odległość pomiędzy ich osiami nie może być mniejsza niż 0,6 m, które umożliwiają wysyłanie przerywanego strumienia światła barwy żółtej; wysyłane sygnały świetlne mają być widoczne z przodu pojazdu z odległości nie mniejszej niż 150 m przy dobrej przejrzystości powietrza i nie powinny powodować oślepienia innych uczestników ruchu; mają one działać tylko wówczas, gdy włączone są światła, o których mowa w pkt. 1 i 2,
- 4) środki bezpośredniej łączności radiowej z pojazdami pilotowanymi, w tym co najmniej jedno urządzenie przenośne umożliwiające bezpośrednią łączność radiową spoza pojazdu wykonującego pilotowanie,
- 5) urządzenia nagłaśniające,
- 6) co najmniej 4 pachołki drogowe U-23 o wysokości nie mniejszej niż 750 mm, o których mowa w przepisach dotyczących szczegółowych warunków

technicznych dla znaków i sygnałów drogowych oraz urządzeń bezpieczeństwa ruchu drogowego i warunków ich umieszczania na drogach,

- 7) tarczę do zatrzymywania pojazdów,
- 8) latarkę umożliwiającą wysyłanie światła barwy czerwonej do dawania sygnałów innym uczestnikom ruchu drogowego podczas niedostatecznej widoczności,
- 9) wysokościomierz o możliwości pomiaru wysokości nie mniej niż 5 m,
- 10) taśmę mierniczą o zakresie pomiaru nie mniej niż 30 m.

## Obowiązki i uprawnienia pilota

Osoba wykonująca zadanie pilotażu (pilot) kieruje ruchem drogowym w niezbędnym zakresie określonym przepisami o kierowaniu ruchem drogowym. W praktyce oznacza to, że jego polecenia wydawane innym uczestnikom ruchu są wiążące i tak samo ważne jak sygnały wydawane przez policjanta. Zlekceważenie ich niesie takie same skutki prawne, jak niezastosowanie się do poleceń funkcjonariusza policji czy Inspekcji Transportu Drogowego.

Pilot podejmuje też decyzję o wstrzymaniu pilotowania w razie powstania istotnego utrudnienia w ruchu drogowym lub zagrożenia jego bezpieczeństwa i niezwłocznie zawiadamia zarządcę drogi oraz policję. W związku z tym musi być osobą komunikatywną, potrafiącą w mowie i piśmie wywiązać się z tego zadania.

Pilot sprawuje ponadto bezpośredni nadzór nad przejazdem pojazdów nienormatywnych w czasie przejazdu i postoju oraz podejmuje decyzję o wstrzymaniu pilotowania w razie powstania istotnego utrudnienia w ruchu drogowym lub zagrożenia.

Opracowanie Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © OSPTN



Wzorcowy pojazd pilotujący przygotowany we współpracy z OSPTN zgodny z nowymi wymaganiami zawartymi w rozporządzeniu w sprawie pilotowania pojazdów nienormatywnych (Dz. U. z 16 listopada 2023 r., poz. 2487)

# PTM Polska: odrobiliśmy straty

*O tym, jak przebiegał rok 2023 i jak wyglądają perspektywy w zakresie sprzedaży naczepek i przyczep na rok bieżący, rozmawiamy z Tomaszem Bartoszewiczem, dyrektorem zarządzającym PTM Polska.*



**Tomasz Bartoszewicz**  
dyrektor zarządzający  
PTM Polska

Ze statystyk wynika, że PTM odnotowała znaczący wzrost sprzedaży. Czy to powód do zadowolenia?

**Tomasz Bartoszewicz:** Ogólnie udało nam się zwiększyć sprzedaż pojazdów z poziomu 165 szt. w roku 2022 do 212 w roku ubiegłym, jest to więc więcej o 28,5%. Tak dobry wynik zawdzięczamy przede wszystkim wzrostowi sprzedaży naczepek z ruchomą podłogą STAS – przekazaliśmy 163 pojazdy (dla porównania: w roku 2022 było ich tylko 90), to więcej o ponad 81%. Chcąc nadal oferować naszym klientom wywrotki, nawiązaliśmy współpracę z firmą Granalu. Produkt został dobrze przyjęty – w roku 2022 udało nam się przekazać 9 takich pojazdów, w roku 2023 było ich już 23.

Retrospektywnie rok 2022 nie był dla nas taki zły – mieliśmy nadwyżkę popytu nad podażą, choć sprzedaż mogłaby być większa. Nie nadążaliśmy zwłaszcza z dostawami ruchomych podłóg i zainteresowanych klientów musieliśmy z żalem oddawać konkurencji. Główną przyczyną były ograniczone moce produkcyjne fabryk STAS – w dostawach wygrywały rynki wysokomarżowe, a Polska do takich się nie zalicza. W roku 2023 odrobiliśmy te straty, choć jednocześnie odczuliśmy spadek popytu.

Czy po roku 2023 firma PTM jako dystrybutor naczepek z ruchomą podłogą marki STAS jest w Polsce liderem?

Myszę, że tak. Ze statystyk, którymi dysponuję, wynika, że dostarczenie 163 ruchomych podłóg STAS pozwoliło nam na zajęcie pierwszego miejsca i uzyskanie udziału w rynku na poziomie ok. 37%. Nie wiem, jak patrzeć na te nasze udziały – biorę pod uwagę to, że ogólnie zwiększył się rynek ruchomych podłóg, bo jeszcze do roku 2018 mieliśmy udział na poziomie niemal 50%.

Czy tak specyficzne pojazdy jak ruchome podłogi czy wywrotki aluminiowe rządzą się innymi zasadami koniunktury niż np. naczepek kurtynowe? Czego można się spodziewać w roku bieżącym?

Początek roku zaczął się dla PTM dobrze w segmencie wywrotek, co oczywiście nie oznacza, że mamy stagnację w segmencie ruchomych podłóg – jest stabilnie. Co będzie dalej? Nie wiem. Dziś trudno jest prognozować nawet 3 miesiące do przodu. Żyjemy w bardzo dynamicznych

czasach i pojawiające się zamówienia od klientów przy nieciekawej sytuacji gospodarczej w Europie są dobrą prognozą. Transport reaguje przecież jako pierwszy na zmiany koniunktury. Być może w połowie roku nastąpi ożywienie gospodarcze w Europie i my odczujemy bardziej dynamiczny wzrost sprzedaży.

Na razie w PTM na tempo zamówień wpływających od początku roku nie możemy narzekać, powiedziałbym, że sytuacja jest lepsza niż rok temu. Ładunki są, floty wystartowały, niestety koszty prowadzenia działalności są wyższe, pojawiła się też zauważalna konkurencja ze strony dużo tańszych przewoźników ukraińskich.

Zakładacie zwiększenie sprzedaży w roku 2024?

Wszystko zależy od ruchomych podłóg, które dla nas są główną grupą produkcyjną. Mam obawy, czy uda nam się powtórzyć wynik z roku 2023, ponieważ na rynku ruchomych podłóg nie ma zbytu na pojazdy używane, co ogranicza popyt na pojazdy nowe. To mnie najbardziej martwi. Nasi klienci chętnie kupiliby nowe naczepek, pod warunkiem że odebralibyśmy od nich w rozliczeniu te używane. Chętnie byśmy to zrobili, gdyby istniał zbytek na te pojazdy, nawet poza Europą. Na razie to się nie kalkuluje. Całą sprzedaż napędza odnowa flot naszych stałych klientów, zwiększanie tego taboru jest sporadyczne – zazwyczaj takie zakupy robi najwyżej kilku nowych graczy, którym się „posypało” w kurtynach czy wywrotkach.

W ubiegłym roku w ofercie PTM Polska pojawiły się włoskie śmieciarki Maz-zocchia. Jak ten pomysł się rozwija?

Dodatkiem do naszej oferty komunalnej stały się śmieciarki. Chcemy w tym roku, aby zabudowa przyjechała do nas z Włoch, rozmawiamy z importerami samochodów, aby powstał pojazd demonstracyjny. Gdy on się pojawi, będziemy go pokazywać na najważniejszych imprezach branżowych i targach po to, by klienci mogli go zobaczyć i ocenić. Chcemy mieć śmieciarki w ofercie, chociażby ze względu na kompleksowość naszego portfolio produktowego. Pracujemy również nad zwiększeniem gamy naszych maszyn stacjonarnych dla branży komunalnej, więcej informacji wkrótce.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcie: © PTM Polska

# Marangoni RINGTREAD

## obniża emisję CO<sub>2</sub>

*Dzięki oponom Marangoni RINGTREAD emisja CO<sub>2</sub> jest o 74% mniejsza, a zużycie zasobów mniejsze o 77%. Tak wykazały badania związane z oceną cyklu życia opon bieżnikowanych.*



Marangoni  
RINGTREAD  
BLACKLINE  
Green Ring  
2024 RDL FE

Zajmująca się rozwojem technologii opon bieżnikowanych firma Marangoni ma w swojej ofercie system bieżnikowania RINGTREAD. Jest to system bieżnikowania oferujący kołowy, podwójny profil bez splotów: bieżnikowane opony wyprodukowane przy użyciu tej technologii są w stanie dorównać, a nawet przewyższyć osiągnięcia i niezawodność nowych opon wysokiej jakości.

Marangoni, przy wsparciu Wydziału Inżynierii Przemysłowej Uniwersytetu w Trydencie, dokonała przykładowej oceny cyklu życia bieżnikowanej opony do samochodów ciężarowych o rozmiarze 385/65 R22,5, która była bieżnikowana za pomocą profilu RINGTREAD BLACKLINE WSS 300 M. Wyniki porównano z nową oponą do tego samego zastosowania.

Nie jest zaskakujące, że podczas produkcji opony bieżnikowanej zużywa się mniej energii i zasobów. Jednak fakt, że różnice są tak duże, może zaskoczyć niektórych ekspertów od opon. Zgodnie z wynikami oceny cyklu życia opony bieżnikowane są bardziej przyjazne dla środowiska niż nowe opony we wszystkich jedenastu badanych kategoriach.

Dla głównych kategorii podczas badania wyznaczono następujące wartości w porównaniu z oponami nowymi:

- Emisje CO<sub>2</sub> (wskaźnik GWP – wskaźnik globalnego ocieplenia liczony w kilogramach) były o 74% niższe w przypadku opony bieżnikowanej. W liczbach bezwzględnych oznacza to 310 kg niewyemitowanego dwutlenku węgla w porównaniu z pojedynczą nową oponą.

- RU-E (wskaźnik wpływu na zasoby kopalne): mniej o 77%.
- RU-MM (wskaźnik wpływu na zasoby dla wyodrębnienia surowca): mniej o 75%.
- PM10 (emisja cząstek stałych): mniej o 55%.
- WS (zużycie wody): mniej o 83%.
- AP (zakwaszenie opadów): mniej o 70%.
- ODP (zubożenie warstwy ozonowej): mniej o 74%.

Wniosek jest prosty: jeśli chcesz pomóc środowisku, zacznij używać opon bieżnikowanych!

Ocena cyklu życia została przeprowadzona zgodnie z wymaganiami norm ISO 14040 i ISO 14044. Zastosowano deklarację środowiskową PCR (PCR – Product Category Rules, czyli wytyczne niezbędne do modelowania analiz cyklu życia produktu) dla opon (UL10006) zgodnie z normą ISO 14025. Do obliczeń wykorzystano oprogramowanie SimaPro wersja 9.4 Multi User.

W obliczeniach założono, że opór toczenia i przebieg bieżnikowanej opony odpowiadają dokładnie oporom toczenia nowej opony. Pomiary wykazały, że wartości te są identyczne, jeśli nie lepsze, dla opon bieżnikowanych. Badanie to opierało się na „ostrożnym” założeniu równoważności. Ponadto karkas opony nie był brany pod uwagę w ocenie cyklu życia opony bieżnikowanej, ponieważ jest to produkt odpadowy, który miałby znaczący wpływ na utylizację.

Marangoni uważa, że te dane porównawcze należy poważnie wziąć pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o wyborze opon nowych lub opon bieżnikowanych.

Opracowanie Dariusz Piernikarski  
Zdjęcie: © Marangoni

# POLECO — targi sektora komunalnego

Katarzyna Biskupska

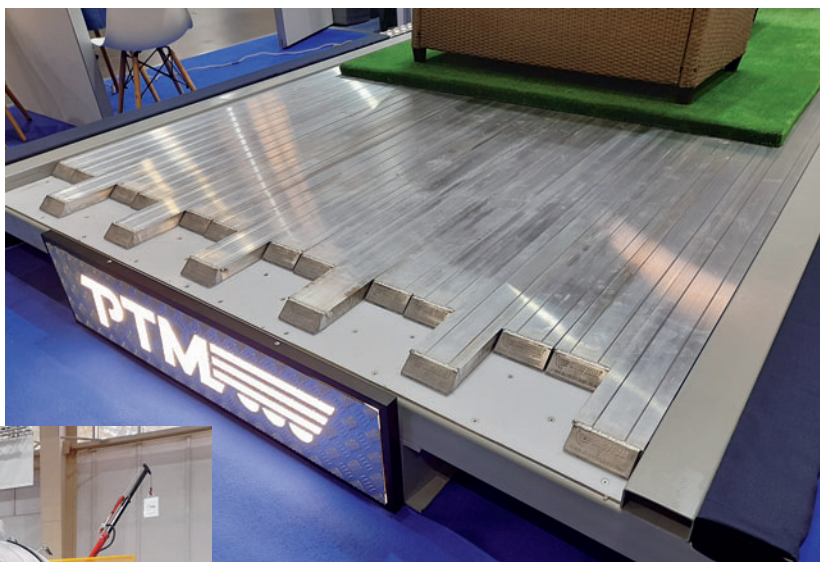
*Międzynarodowe Targi Ochrony Środowiska POLECO to najważniejsza impreza sektora komunalnego. W październiku 2023 r. na terenach targowych MTP w Poznaniu wystawcy prezentowali nowe produkty i usługi, także z zakresu transportowej techniki komunalnej.*

Targi POLECO, to co roku miejsce dyskusji i wymiany poglądów na tematy najbardziej nurtujące sektor ochrony klimatu i środowiska. To też okazja do zapoznania się z najnowszymi technologiami, produktami i rozwiązaniami z zakresu techniki komunalnej, odpadów i recyklingu, ochrony powietrza, gospodarki wodno-ściekowej i odnawialnych źródeł energii. Na terenach targowych spotykają się przedstawiciele >



W tym roku jeden ze Złotych Medalii MTP przypadł firmie EKOCEL i śmieciarce MEDIUM X4 z wrzutnikiem Delta 2322 na elektrycznym podwoziu Mercedes-Benz eEconic do zastosowań komunalnych. W zabudowie zastosowano innowacyjne rozwiązania konstrukcyjne wpływające na bezpieczeństwo operatorów, bezpieczne użytkowanie pojazdu oraz komfort pracy

Nagrodzony Złotym Medalem grupy MTP system PTM z ruchomą podłogą Cargo Floor CF 500 SLC. Nagrodzony egzemplarz platformy z ruchomą podłogą przeznaczony jest do pracy z płatkami folii. W przypadku tak niewdzięcznego ładunku jakim jest drobna folia, system ruchomej podłogi jest najbardziej niezawodnym przenośnikiem dostępnym na rynku



Fabryka Maszyn Leżajsk pokazała w 100% elektryczny wózek WAN 13-0202 do użytku w miastach, zakładach pracy oraz w obszarach przemysłowych. Ten wózek akumulatorowy wyposażono w sterowanie easyDriveSystem (EDS), indukcyjny silnik o mocy 10 kW, szyby z poliwęglanu odporne na uderzenia. Ma stalową wzmocnioną ramę, jego ładowność to 4 t, uciąg do 8 t. Zasięg do 65 km z 2-tonowym ładunkiem i maksymalną prędkością, 85 km z obciążeniem 1 t, a bez obciążenia przy maksymalnej prędkości do 120 km



Na stoisku HIAB Polska ważna premiera – po raz pierwszy w Polsce pokazano system hakowy Hiab Multilift Ultima wykonany przy wykorzystaniu wysoko-wytrzymałej stali SSAB, której produkcja odbyła się w sposób neutralny dla klimatu z zerową emisją CO<sub>2</sub> (fossil-free steel). Dla porównania: wytworzenie 1 t stali SSAB w klasyczny sposób to emisja CO<sub>2</sub> na poziomie 1,6 t

Na stoisku prezentowano m.in. elektryczny tylny podest załadunkowy Zepro wyposażony we własne zasilanie, co oznacza, że można użytkować windę bez włączonego silnika. W zestawie są panele fotowoltaiczne umieszczone na dachu, wykorzystywane do ładowania akumulatorów windy



Wielton pokazał przyczepę pod kontener rollowe Recycle Master Slider



► instytucji legislacyjnych, samorządów, reprezentanci świata biznesu, nauki i edukacji bezpośrednio związani z branżą ochrony klimatu i środowiska, gospodarką komunalną i zrównoważonym rozwojem. W ubiegłorocznej edycji udział wzięło ponad 160 wystawców z 8 krajów.

Podczas targów odbyły się liczne konferencje i prezentacje oraz debaty poświęcone tematyce branżowej. Na jednej z nich pt. „Przygotowanie przemysłu w sprawie rozwiązań zeroemisyjnych oraz innowacyjne rozwiązania dotyczące zbior-

ki odpadów” rozmawiano m.in. o rozwoju technologii wodorowej i elektryfikacji w pojazdach komunalnych, zabudowach pojazdów zeroemisyjnych, infrastrukturze ładowania pojazdów zeroemisyjnych oraz korzyściach wdrożenia komunalnych ►

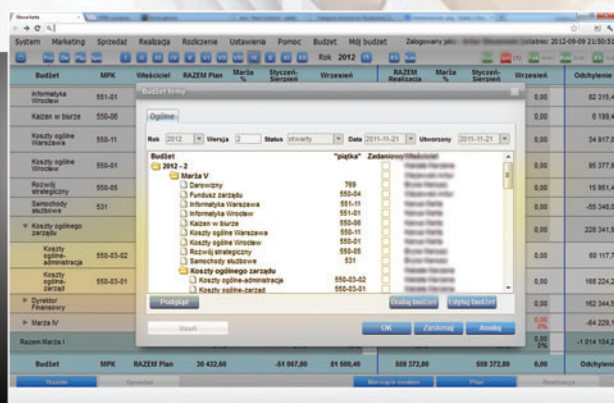
reklama

## 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](http://www.provider.pl/systemy_erp)



Scania wystawiła dwie elektryczne śmieciarki w konfiguracji 6×2: modele Scania 25 P 230 i Scania 25 L 230. Pokazano też stację ładowania DC – Axon Easy, odpowiednią dla wszystkich pojazdów elektrycznych, umożliwiającą ładowanie do 3 pojazdów jednocześnie. Stacja ma modułową konstrukcję, dzięki czemu moc ładowania może być systematycznie zwiększana nawet po instalacji



Na stoisku firmy King Sommer prezentowano nowości. Pierwsza z nich to urządzenie bramowe BR-6 o udźwigu 6 t i rozszerzonej funkcjonalności zabudowane na Fuso Canter – przeznaczone do transportu większych kontenerów typu mulda (np. KP7). Druga z nowości to automatyczna śmieciarka King 6+1 zabudowana na modelu Fuso Canter 9C18 (6 m<sup>3</sup> poj. skrzyni ładunkowej, 1 m<sup>3</sup> poj. wanny ładunkowej), obsługująca kontenery o pojemności 80–1100 l

Stoisko firmy Melex, a na nim w pełni elektryczny model Melex N.50 FIRST (homologacja N1) o modułowej budowie, wyposażony w 10 kW silnik i 3 baterie litowo-jonowe o pojemności 3,1 kWh. Relatywnie niska masa oraz lekka konstrukcja w stosunku do konwencjonalnych pojazdów, mocne zawieszenie, lepsze rozłożenie mas, a także napęd na przód sprawiają, że pojazd ten może przewieźć znacznie więcej niż aktualnie produkowane modele Melex



> pojazdów zeroemisyjnych w Warszawie. Debatę zakończyło uroczyste przekazanie elektrycznej śmieciarki na podwoziu Scania Miejskiemu Przedsiębiorstwu Oczyszczania w m. st. Warszawie.

Podczas imprezy wręczono Złote Medale Grupy MTP, wyróżnienia przyznawane produktom, usługom i rozwiązaniom, które charakteryzują się najwyższą jakością zastosowanych materiałów, innowacyjnych rozwiązań czy też są wytworzone w oparciu o najnowszej klasy technologie dostępne na rynku. Odwiedzający targi mieli okazję podziwiać aż 18 innowacji.

Nagrodzono m. in. dwukomorową śmieciarkę Supermidicar Double zgłoszoną do konkursu przez firmę APRIVA, z bocznym i tylnym załadunkiem zwiększającymi wygodę oraz wydajność użyt-

kownika. Medal trafił również do firmy Ekocel za śmieciarkę MEDIUM X4 z wrzutnikiem DELTA 2322 zabudowaną na elektrycznym podwoziu Mercedes-Benz eEconic i za zabudowę MEDIUM X4 z wrzutnikiem automatycznym DELTA 2322 na podwoziu spalinowym. Firma PTM Polska została nagrodzona za system PTM z ruchomą podłogą, a firma Globtrak za kamerę AI Brigade Electronics z automatyczną anonimizacją oraz zapisem w Systemie Komunalnym Globtrak ostrzegającą kierowcę o osobach znajdujących się w martwej strefie z przodu i z tyłu pojazdu.

Zapraszamy na spacer wśród wystawców – z racji naszych zainteresowań skupiliśmy się na prezentowanych pojazdach techniki komunalnej.



Na stoisku GP Truck Trading nowość – zabudowa asenizacyjna GP Truck Asenizacja 8000 l na podwoziu MAN TGM z zabudową hakową HS12 Janco / GP Lift i żurawiem Hiab X-HIDUO 108.

To zabudowa specjalistyczna dla firm zajmujących się odbiorem i transportem nieczystości ciekłych. Poza tym prezentowano także dwie śmieciarki Farid z nowym zasypem dwudzielnym GP Lift na podwoziu Renault Trucks D Wide 26 oraz elektryczny model Maxus eDeliver 9 zabudowany wywrotką Janco i drugi – z zabudowaną śmieciarką Farid



# Autobusy — wyniki sprzedaży w 2023 r.

*W ciągu 12 miesięcy 2023 r. w Polsce zarejestrowano 1821 nowych autobusów i minibusów. Wynik cieszy, ponieważ jest to wzrost liczby rejestracji o 59,7% w stosunku do 2022 r.*

**P**rezentowane 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) na podstawie Centralnej Ewidencji Pojazdów (CEP). Pomimo 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 informacyjne, mające na celu ukazanie głównych trendów, a nie jako szczegółowych wyników sprzedaży.

## Wyraźne ożywienie rynku

Transport autobusowy w Unii Europejskiej w 2023 r. najwyraźniej zaczął powoli odradzać się po załamaniu przewozów pasażerskich, jakie nastąpiło po wybuchu pandemii koronawirusa. W 2023 r. na terenie UE zarejestrowano 32 593 autobusy i autokary > 3,5 t dmc. – było to o 19,4% więcej niż w 2022 r. Autobusowym liderem unijnego rynku pozostaje Francja – klienci odebrali tam 6125 nowych pojazdów (+4,1% r/r). W Niem-

zech liczba rejestracji wyniosła 5493 (+12,5% r/r), trzecim autobusowym rynkiem w UE są Włochy z 5119 rejestracjami (+56,2% r/r).

Na znajdującym się na 5. pozycji za Hiszpanią (3679 szt., +56,2% r/r) rynku polskim w ubiegłym roku zarejestrowano 1821 nowych autobusów i autokarów – to 59,7% więcej niż w 2022 r. Liczby te uwzględniają również minibusy budowane na podwoziach samochodów dostawczych (< 8 t dmc.). Tak wyraźny wzrost liczby rejestracji w Polsce oznacza, że rynek przewozów pasażerskich – zwłaszcza międzymiastowych i turystycznych – otrząsnął się już z pandemii. Rezultat z 2020 r. (1495 szt.) został przekroczony!

Cieszy powrót koniunktury w segmencie autokarów i autobusów międzymiastowych, który podczas pandemii ucierpiał najbardziej. Wciąż jednak do „normalnych” wyników z lat 2018–2019 jeszcze trochę brakuje – w 2018 r. zarejestrowano bowiem w Polsce 2687 nowych autobusów > 3,5 t dmc., w 2019 r. było to 2471 szt. Warto zwrócić uwagę, że w 2023 r. polscy przewoźnicy zaimportowali rekordową liczbę 4096 używanych autobusów – było to o 18,6% więcej niż w 2022 r. (3454 szt.). Tak wysoki import pojazdów używanych ma oczywiście negatywny wpływ na sprzedaż pojazdów

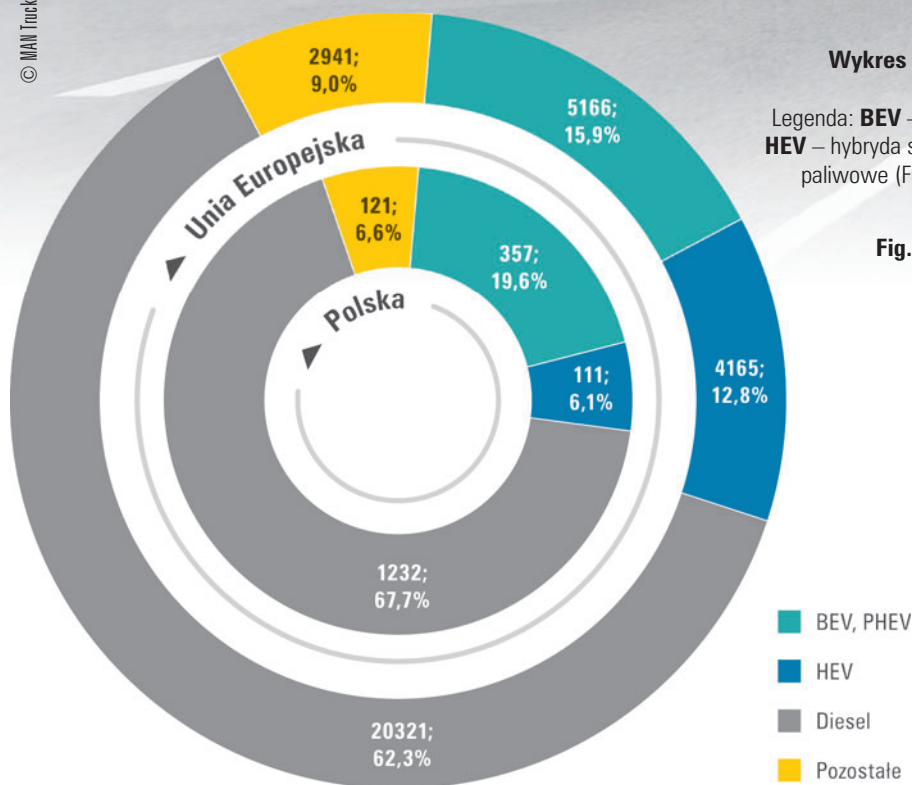


Solaris jest dziś liderem wdrażania technologii wodorowej w komunikacji miejskiej i doświadczonym partnerem dla 40 operatorów. Producent dostarczył już blisko 200 pojazdów napędzanych wodorem, realizowane są zamówienia na kolejne ponad 500 pojazdów, a elektryczne autobusy z wodorowym ogniwem paliwowym stanowią coraz istotniejszą wartość w miksie produkcyjnym przedsiębiorstwa



Tylko w ubiegłym roku w Europie (UE27) zarejestrowano 771 autobusów MAN Lion's City E. Wszystkie zostały wyprodukowane w Starachowicach, a ponad 90 z nich sprzedano w Polsce

© MAN Truck & Bus



**Wykres 1.** Struktura rejestracji autobusów nowych > 3,5 dmc. na terenie UE i w Polsce z podziałem na rodzaj napędu; Legenda: **BEV** – baterijny napęd elektryczny, **PHEV** – hybryda plug-in, **HEV** – hybryda spalinowo-elektryczna, **Pozostałe** – wodorowe ogniwo paliwowe (FCEV), zasilane gazem ziemnym CNG/LNG, zasilane LPG, **Diesel** – silnik spalinowy zasilany olejem napędowym

**Fig. 1.** Structure of registrations of new buses > 3.5 GVW in the EU and Poland divided by the type of propulsion Legend: **BEV** – battery electric, **PHEV** – plug-in hybrid, **HEV** – hybrid electric, **Pozostałe** – fuel cell (FCEV), CNG/LNG, LPG, **Diesel** – Diesel ICE

paliwami. Liczba rejestracji autobusów z silnikami spalinowymi zasilanymi olejem napędowym wyniosła 20 321. W Polsce w 2023 r. liczby rejestracji wyniosły odpowiednio: 357 autobusów elektrycznych i hybryd plug-in (+176,7% r/r), 111 pojazdów hybrydowych (+236,4% r/r), 121 autobusów FCEV, gazowych i zasilanych innymi paliwami (+89,1% r/r) oraz 1232 autobusy z konwencjonalnymi silnikami Diesla (+107,2% r/r). Strukturę rejestracji autobusów nowych na terenie UE i w Polsce przedstawiono na wykresie 1. >

nowych, przede wszystkim w grupie autobusów międzymiastowych i turystycznych. W 2023 r. zarejestrowano 1758 używanych autobusów międzymiastowych, a tylko 72 nowe oraz 900 używanych autokarów wobec 244 nowych.

Cieszy ubiegłoroczny wzrost liczby zarejestrowanych w Polsce autobusów i autokarów, ale jednocześnie producenci w bardzo drastyczny sposób ograniczyli realizowaną od lat w naszym kraju produkcję tych pojazdów. Volvo zamyka fabrykę autobusów we Wrocławiu, tak samo uczyniła Scania z jednym ze swoich zakładów w Słupsku odpowiadającym za produkcję nadwozi. W fabryce MAN

w Starachowicach zmniejszono liczebność załogi. Przeważnie wyjaśnieniem tych decyzji są zmiany w strategii produkcji autobusów lub konieczność restrukturyzacji wynikająca z trudnej sytuacji rynkowej.

### Alternatywne napędy w natarciu

Ze statystyk ACEA wynika, że w 2023 r. w państwach UE zarejestrowano w sumie 5166 autobusów z baterijnym napędem elektrycznym i hybrydy plug-in, 4165 hybrydowych spalinowo-elektrycznych oraz 2941 autobusów z wodorowym ogniwem paliwowym (FCEV), z silnikami zasilanymi gazem ziemnym, LPG i innymi

reklama

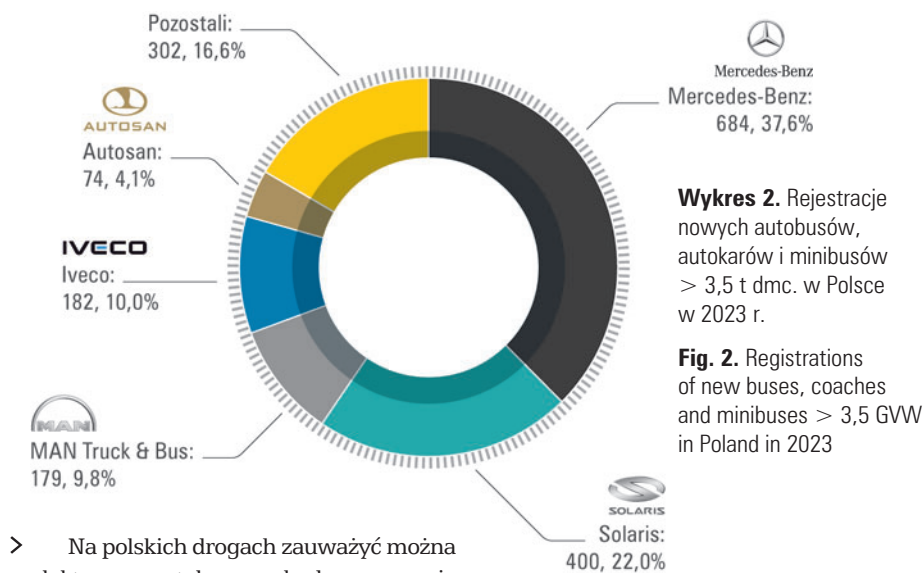
słownik motoryzacyjny  
gieldy samochodowe  
oleje samochodowe  
rozmiary kół  
galeria  
targi

www.ForumSamochodowe.pl

Autosan SANCITY 12LFH to nowy polski zeroemisyjny autobus z wodorowym ogniwem paliwowym przeznaczony do obsługi miejskiego ruchu pasażerskiego. Pojazd ten jest obecnie testowany w kilku polskich miastach



© Autosan



Mercedes-Benz  
Mercedes-Benz:  
684, 37,6%

**Wykres 2.** Rejestracje nowych autobusów, autokarów i minibusów > 3,5 t dmc. w Polsce w 2023 r.

**Fig. 2.** Registrations of new buses, coaches and minibuses > 3,5 GVW in Poland in 2023

> Na polskich drogach zauważyć można elektryczne autobusy pochodzące w sumie od 26 różnych producentów. Wiodącym pośród nich jest oczywiście Solaris – w 2023 r. zarejestrowano 648 autobusów elektrycznych tej marki. Rejestracje elektrycznych autobusów marki MAN to 77 szt., Ursus – 68, Yutong – 58, Volvo – 40, Mercedes-Benz – 38, Autosan – 16.

W dalszym ciągu głównym czynnikiem stymulującym popyt na autobusy zeroemisyjne w polskich jednostkach sa-

morządu terytorialnego stanowią przepisy Ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych, natomiast czynnikiem umożliwiającym 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.

## Liderzy bez zmian

Najczęściej rejestrowano w Polsce autobusy, mini- i midibusy marki Mercedes-Benz (684 szt., +73,2 r/r) – statystyki obejmują tu zabudowane podwozia rejestrowane pod inną marką. Zarejestrowano również 400 nowych Solarisów – było to o 66% więcej niż w 2022 r. Na podium jest również Iveco z 182 rejestracjami (+130,4% r/r). Odnotujemy także 179 rejestracji nowych autobusów MAN Truck & Bus (spadek o 19,7% r/r) oraz 74 pojazdy marki Autosan (+117,6% r/r). Pojazdy pozostałych marek to 302 szt. (+79,8% r/r). Graficznie prezentujemy to na wykresie 2.

Struktura rejestracji dla autobusów > 8 t dmc. przedstawia się następująco: 848 autobusów miejskich (udział 71,5%), 72 międzymiastowe (6,1%), 244 autokary turystyczne (20,6%), 5 autobusów szkolnych (0,3%) oraz 17 pojazdów klasyfikowanych jako inne.

Opracowanie: Dariusz Piernikarski

## 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. 606 290 562  
Katarzyna.Biskupska@mazur.eu

### Dział Prenumeraty

prenumerata@mazur.eu

### Skład i łamanie

Michał Bykowski  
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](http://www.prenumerata.ruch.com.pl). Ewentualne pytania prosimy kierować na adres e-mail: [prenumerata@ruch.com.pl](mailto: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.



Anna Burakowska



od stycznia 2024 r. jest nową prezes zarządu Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego (PZPO). Anna Burakowska ma ponad 20-letnie doświadczenie w branży motoryzacyjnej i obszarze zarządzania flotą. Swoje doświadczenia zawodowe zdobywała w firmach takich jak Avis, Arval, Business Lease i Toyota, gdzie sprawowała wiele funkcji związanych z obsługą klienta, zakupami, sprzedażą i marketingiem. Od roku pełni funkcję dyrektora generalnej w Continental Opony Polska, zarządzając rynkiem lokalnym oraz rynkami eksportowymi. Jest absolwentką Uniwersytetu Warszawskiego, Wyższej Szkoły Zarządzania w Warszawie i Akademii Leona Koźmińskiego.



Mark Mudler



od stycznia 2024 r. objął stanowisko dyrektora handlowego (CCO) w Grupie Girteka. W swojej karierze zajmował kluczowe stanowiska kierownicze w P&O Ferrymasters, Hoyer Multimodal i innych firmach logistycznych, wykazał się wyjątkową zdolnością do podnoszenia poziomu satysfakcji klientów i efektywności operacyjnej. Jego międzynarodowe doświadczenie uzupełnia biegła znajomość kilku języków obcych, w tym holenderskiego, angielskiego i niemieckiego, a także wykształcenie w zakresie Maritime Business Administration. Na owym stanowisku będzie odpowiadać za zarządzanie nowym zespołem utworzonym w ramach zmian reorganizacyjnych, przeprowadzonych w ostatnim czasie w Girtece. Jego zespół ma nadzorować połączone operacje Girteka Nordics i Girteka Europe West.

**HARDOX®**  
WEAR PLATE

# NOWA GENERACJA TRUDNOŚCIERALNYCH BLACH HARDOX®

Trudnościeralna blacha Hardox® 500 Tuf to najnowszy produkt w rodzinie Hardox®. Oferuje wysoką wytrzymałość, ekstremalną twardość i gwarantowaną udarność w jednej i tej samej blasze trudnościeralnej.

Hardox® 500 Tuf łączy w sobie najlepsze własności Hardox® 450 i Hardox® 500. Efektem jest blacha trudnościeralna, która nie ma konkurencji na rynku.

**Wypróbuj już dziś!**



Poznaj świat stali trudnościeralnych razem z Hardox®



[www.hardox.pl](http://www.hardox.pl)

**SSAB**