

TRANSPORT

TECHNIKA

BIZNES

# SAMOCHOODY SPECJALNE



## Podsumowanie roku 2024

50-lecie stali SSAB Hardox

VECTO: zmierzy, zważy i oceni

Czy jesteśmy gotowi na dekarbonizację transportu?

miesięcznik tom 29 • 2025 • nr 1-2

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



www.samochoody-specjalne.pl

**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**



## 15 Samochody ciężarowe – wyniki sprzedaży w 2024 r.

Podsumowujemy wyniki sprzedaży samochodów ciężarowych w roku 2024. Był to dla branży transportowej rok niekorzystnej koniunktury na usługi transportowe, a dla większości producentów i importerów – rok spadku popytu i znaczącego spadku liczby zamówień.



## 24 Jedź, a samochód zrobi resztę...

Jeszcze jesienią ubiegłego roku na redakcyjny test trafili Mercedes-Benz Actros 2548 6x2 LnR w wersji Volumer – na tym właśnie podwoziu firma GT Trailers zainstalowała kurtynową zabudowę przestrzenną Z-260 Prestige.



## 40 50 lat stali Hardox

Hardox, najtwardsza i najmocniejsza stal trudnościeralna, istnieje już 50 lat i staje się bezemisyjna. Producent – firma SSAB – świętuje to 50-lecie i to w lepszej formie niż kiedykolwiek, rozpoczynając dostawy trudnościeralnych blach Hardox wyprodukowanych bez emisji CO<sub>2</sub>.



## 50 Rejestracje naczep i przyczep w 2024 r. – kontynuacja spadków

Liczba rejestracji nowych przyczep i naczep ciężarowych w 2024 r. w Polsce zmalała o 31,4% r/r – łącznie zarejestrowano 17 268 nowych pojazdów, w tym 15 657 naczep oraz 1611 przyczep. Spadek liczby rejestracji wynikał głównie ze znacznego spadku popytu na pojazdy ciągnięte.



## 68 Nooteboom Mega Windmill XXL dla firmy Transannaberg

Nooteboom rozszerza ofertę naczep do transportu turbin wiatrowych o nową generację Mega WindmillTrailer XXL (MWT-XXL).

## Samochody Specjalne

### # 1–2/2025

- 11 Turbańscy autoryzowanym dealerem i serwisem Ford Trucks
- 15 Samochody ciężarowe – wyniki sprzedaży w 2024 r.
- 19 Komentarze z branży 2024
- 24 Jedź, a samochód zrobi resztę...
- 28 Komentarze z branży 2024
- 33 VECTO: zmierzy, zważy i oceni
- 36 Scania Winter 2025
- 40 50 lat stali Hardox
- 43 Hiab świętuje 80-lecie istnienia i otwiera nowy rozdział w historii
- 46 Plandex – 35 lat na rynku
- 48 Pierwszy TRIGENIUS D421 od Meiller w Polsce
- 50 Rejestracje naczep i przyczep w 2024 r. – kontynuacja spadków
- 54 Czy jesteśmy gotowi na elektryfikację transportu?
- 57 Komentarze z branży 2024
- 63 Goldhofer na targach bauma 2025
- 66 Volvo FH16 8x4 780 już w Polsce!
- 68 Nooteboom Mega Windmill XXL dla firmy Transannaberg
- 70 Ol-Trans: Idziemy do przodu, tak jak producenci
- 73 Autobusy – wyniki sprzedaży w 2024 r.
- 75 Personalia



# Biznes potoczy się dalej

Niniejsze wydanie „Samochodów Specjalnych” w znacznej części zawiera statystyczne podsumowania minionego roku. Tradycyjnie również poprosiliśmy czołowych przedstawicieli branży – importerów samochodów ciężarowych, naczepek i przyczep – o to, by podzieli się z nami swoimi refleksjami na temat tego, jak w ubiegłym roku toczył się prowadzony przez nich biznes.

Oczywiście zachęcam do szczegółowej lektury. Spróbujmy jednak dokonać pewnej rekapitulacji i sformułować najważniejsze spostrzeżenia i wnioski.

Miniony rok 2024 nie był kolejnym rokiem rekordów pod względem liczby rejestracji samochodów ciężarowych – ogólnie zarejestrowano ich niemal o 21% mniej, a w segmencie ciężkim było to nawet 22,8% mniej w porównaniu z rejestracjami w 2023 r. Spadki w Polsce w porównaniu z największymi rynkami europejskimi i średnią dla UE są dużo wyższe. Wynika to z faktu, że polska branża transportowa jest nastawiona przede wszystkim na obsługę międzynarodowego transportu dalekobieżnego. Tam „rządzą” ciągniki siodłowe i naczepy, tym samym odnotowane w Polsce spadki w tych grupach produktowych również są znaczące i oczywiste. Przyczyna takiego stanu rzeczy? Delikatnie mówiąc – kiepska koniunktura gospodarcza na kluczowych rynkach obsługiwanych przez polskich przewoźników, zwłaszcza na rynku niemieckim. Potwierdza się tu powiedzenie, że jeśli gospodarka niemiecka ma katar, to my mamy zapalenie płuc. Wydaje mi się, że ten niemiecki „katar” w ubiegłym roku nosił znamiona poważnego przeziębienia...

Ciekawym spostrzeżeniem jest również to, że z zakupami wstrzymały się przede wszystkim duże floty, a mniejsi przedsiębiorcy działający w dużej mierze na rynku krajowym dostosowały politykę zakupową do bieżącej sytuacji gospodarczej w Polsce – a ta, jak wiadomo, była całkiem niezła. Wielu moich rozmówców zwracało również uwagę na to, że w początkowym okresie roku ubiegłego niektórzy importerzy pozbywali się zgromadzonych wcześniej zapasów stokowych, co w pewnym sensie ułatwiało biznes, ale też stało się przyczynkiem do konkurencji cenowej, z której natychmiast skorzystali klienci. Nie wszyscy chcieli się w te rozgrywki angażować i rezygnowali z negocjacji z klientami. Pod koniec roku koniunktura zaczęła się poprawiać i wówczas ważnym czynnikiem

okazywała się możliwość modyfikacji – zwiększania liczby zamówień składanych w fabrykach. Po wcześniejszych cięciach i ograniczaniu mocy produkcyjnych nie zawsze się to udawało.

Muszę także wspomnieć o pojazdach z napędami alternatywnymi. Choć jestem gorącym zwolennikiem elektryfikacji transportu ciężkiego, to sceptycznie należałoby napisać, że z dużej chmury spadł bardzo mały deszcz. Na unijnym rynku elektrycznym w segmencie ciężkim mieliśmy wzrost rejestracji o ponad 29%, na największym rynku niemieckim było to niemal +71% r/r. W Polsce – stagnacja, gdyż zarejestrowano tylko 41 ciężkich elektryków, czyli tyle samo co w 2023 r. Pamiętajmy, że wartości względne mogą być mylące: w UE zarejestrowano łącznie 3328 samochodów ciężarowych > 16 t dmc., co stanowiło zaledwie 1,24% całkowitej liczby pojazdów ciężkich. Z kolei 41 ciężkich elektryków w Polsce to 0,17% (tak: przy liczbie rejestracji wynoszącej 24 538 szt. to jest siedemnaście setnych procenta, czyli 17 promili!). Wniosek: elektrycznie jesteśmy jeszcze daleko w lesie.

Jeżeli zatem chcemy w przyszłości odgrywać liczącą się rolę w europejskim transporcie drogowym, trzeba zwiększyć tempo. Problem jest doskonale znany, czekamy z nadzieją na nowe programy rządowe, które uruchomią subsydia dotyczące zakupu ciężarówek elektrycznych czy rozbudowy infrastruktury ładowania. Podobno ma to nastąpić dosłownie lada dzień. Ja z zasady nie wierzę w deklaracje polityczne, więc radość ma wybuchnie, gdy te programy zostaną rzeczywiście uruchomione i pieniądze trafią do zainteresowanych.

Na koniec zaglądam w kryształową kulę... Najwyraźniej widać w niej to, że wracamy do normalnego biznesu, w którym na rynku konsumenta trzeba będzie zabiegać o kontrakty, „dopieścić” klienta, aby zdecydował się na zakup ciągnika czy naczepy konkretnej marki. Wśród rozmówców przeważała umiarkowany optymizm, więc jeśli nic niespodziewanego się nie wydarzy – a o to chociażby w wymiarze politycznym może być nietrudno – będziemy mieli pracowity rok z umiarkowanym wzrostem.

Życzę udanej lektury

*Dariusz Piernikarski*

dr inż. Dariusz Piernikarski  
redaktor naczelny



# XT SCANIA

- ✓ Gotowe wywrotki już w kwietniu 2025
- ✓ Podwozia pod wywrotkę tylnozsypową lub trójstronną z burtą hydrauliczną



- ✓ 8x4 / 8x6 / 8x8
- ✓ 420 KM / 460 KM / 500 KM



Sprawdź

**SCANIA**

## NOWOŚĆ 2025 – ŻURAW FASSI F905R-HXP TECHNO

**H**ewela rozpoczęła rok 2025 od prezentacji nowości. Żuraw przeładunkowy Fassi F905R-HXP TECHNO to urządzenie z 9 wysuwanymi teleskopowo ramionami o przekroju dziesięciokątnym, które będzie można oglądać na stoisku producenta FN.920/2 podczas kwietniowych targów bauma w Monachium.

Dzięki wyjątkowo długiemu wysięgnikowi Fly-jib L22 nowy żuraw Fassi zapewnia zasięg poziomy do 30 m. Umożliwia to pracę w trudno dostępnych miejscach. Automatyczna funkcja JDP zapewnia optymalną pracę dodatkowego wysięgnika hydraulicznego, a zoptymalizowany system sterowania pozwala na zdalne monitorowanie i zarządzanie żurawiem.

Innowacyjna konstrukcja X-Design, charakteryzująca się dziesięciokątnym przekrojem zarówno wysięgnika głównego, jak i jego członów teleskopowych, w połączeniu z ultrawytrzymałą stalą (UHSS) od SSAB, pozwala na zwiększenie udźwi-



System stabilizacji FSC TECHNO umożliwia operatorowi precyzyjne dostosowanie konfiguracji żurawia do konkretnych wymagań i warunków pracy. Możliwość wyboru między systemem podparcia proporcjonalnego (FSC-P), opartym na stopniu wysunięcia podpór, a systemem aktywacji inklinometru (FSC-SII) zapewnia maksymalne bezpieczeństwo i precyzję pracy urządzenia.

Nowy system bezpieczeństwa FX990 to intuicyjny i łatwy w obsłudze interfejs, zoptymalizowany system IoC oraz elektroniczny ogranicznik zapewniający precyzyjną kontrolę nad żurawiem. Zaktualizowana wersja i wyświetlacz dotykowy FX991 umożliwiają konfigurację indywidualnych obszarów roboczych i monitorowanie parametrów pracy żurawia w czasie rzeczywistym. Dzięki temu system minimalizuje ryzyko błędów i optymalizuje wydajność operacyjną. (KB)

Zdjęcia: © Fassi

gu żurawia nawet o 58%. Jednocześnie dekalgonalna forma sekcji wysięgnika przyczynia się do redukcji masy całkowitej, usprawniając pracę żurawia. Zwiększona powierzchnia podparcia gwarantuje większą sztywność konstrukcji, poprawiając stabilność i umożliwiając precyzyjną pracę z cięższymi ładunkami, nawet przy maksymalnym wysuwie.



**N**a okładce prezentujemy ciągnik siodłowy Ford F-MAX 1848T, przygotowany przez dealera Ford Trucks Turbańscy. Pojazd napędzany jest przez silnik Ecotorq Euro VI o pojemności 12,7 dm<sup>3</sup>, o mocy maksymalnej 480 KM (353 kW) osiąganą przy 1800 obr/min i maksymalnym momencie obrotowym 2500 Nm dostępnym w przedziale 1000–1200 obr/min. Zintegrowany z silnikiem hamulec silnikowy rozwija moc maksymalną 462 KM (340 kW). Napęd na koła przenosi zautomatyzowana skrzynia biegów TraXon ZF 12 TX2662 o rozpiętości przełożeń 16,668:1. Przełożenie przekładni głównej wynosi 2,47, a rozstaw osi to 3600 mm. Nośność przedniej osi zawieszona na resorach parabolicznych 90 mm to 7100 kg, nośność osi tylnej wyposażonej w zawieszenie pneumatyczne 12 600 kg. Dopuszczalna masa pojazdu to 18 000 kg. Standardowy zbiornik paliwa o pojemności 600 l został uzupełniony dodatkowym zbiornikiem mieszczącym 450 l oleju napędowego. Uwagę na pewno zwraca pełne orurowanie przednie z aluminiową bazą, siatką oraz czterema okrągłymi reflektorami. Z kolei z tyłu pojazdu ciekawie prezentuje się pełna obudowa międzyosiowa, blacha ryflowana na podeście oraz zderzak wypełniony na całej swej szerokości zestawem kwadratowych świateł.

Na zdjęciu od lewej:  
 Paweł Bednarz (Bedmet),  
 Artur Piekarski (Zeppelin Polska),  
 Michał Mikołajczyk (Zeppelin Polska),  
 Wiesław Bednarz (Bedmet),  
 Thomas Ziegler (TII Scheuerle),  
 Marcin Brzuśnian (Bedmet)



## ZESTAW MODUŁÓW SAMOBIEŻNYCH SPMT ES SCHEUERLE DLA BEDMET

**F**irma Bedmet zamówiła zestaw modułów transportowych SPMT ES z dwoma jednostkami napędowymi PPU Z390, dających łącznie 28 linii osiowych. Dostawa sprzętu realizowana przez spółkę Zeppelin Polska zaplanowana jest na sierpień br.

Dzięki tej inwestycji Bedmet będzie dysponować modułami samobieżnymi SPMT mającymi w sumie 106 linii osiowych, co pozwoli na rozszerzenie

zakresu usług i obsługę najcięższych i najbardziej wymagających ładunków. Bedmet specjalizuje się w przewozach ponadnormatywnych, w tym w transporcie elementów elektrowni wiatrowych czy wielkogabarytowych komponentów.

„Nasza decyzja o zakupie 28 osi SPMT ES podyktowana była potrzebą dalszego rozwoju i chęcią oferowania klientom usług na najwyższym poziomie. Widzimy też rosnące zapotrzebowanie na

transport wyjątkowo ciężkich i wymagających ładunków” – komentuje Wiesław Bednarz, właściciel firmy BEDMET.

Wybrane moduły w wariantach 4- i 6-osiowych zapewniają obciążenie do 48 t na linię osi, co przekłada się na maksymalną ładowność odpowiednio 1757 t oraz 2645 t. (KB)

Zdjęcie: © Zeppelin Polska

reklama

# KOTPOL

ROK ZAŁOŻENIA 1985

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

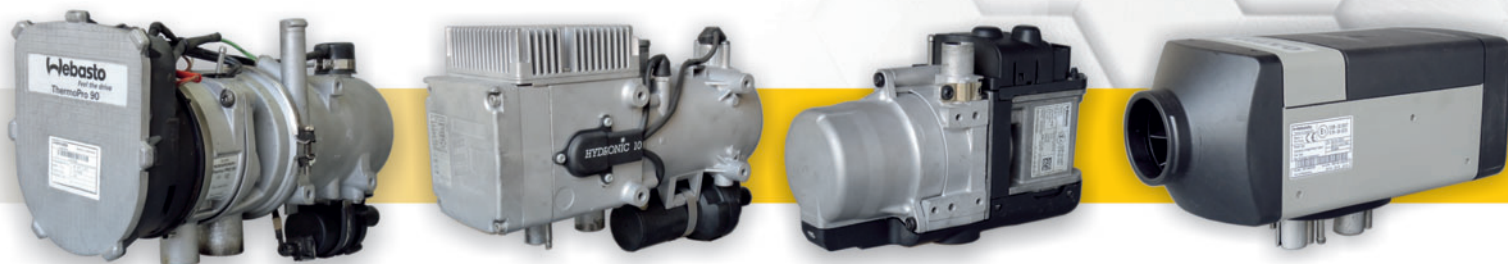
Regeneracją zajmujemy się od 20 lat. Dzięki naszemu doświadczeniu możemy zaoferować wysoką niezawodność części regenerowanych, 12 miesięcy gwarancji a części tańsze nawet o 50%.

- Zainteresowanym firmom:
- zregenerujemy uszkodzone części,
  - wykonamy naprawę całego urządzenia,
  - dostarczymy nowe części

tel. 83 371 54 65  
 serwis@kotpol.pl

www.kotpol.pl

## Regeneracja części do ogrzewań postojowych WEBASTO EBERSPÄCHER



Regenerowane przez nas części objęte są roczną gwarancją

Regenerując oszczędzasz pieniądze i dbasz o środowisko

## ZATWIERDZENIE PARTNERSTWA SCHWARZMÜLLER I KRONE

**P**o oficjalnym zatwierdzeniu strategicznego partnerstwa między Schwarzmüller Group i Krone Commercial Vehicle Group przez europejskie organy antymonopolowe pod koniec grudnia 2024 r. firmy przedstawiły nową strukturę przyszłej współpracy. Partnerstwo łączy mocne strony obu firm i zapewnia stabilność oraz wyraźne skupienie na kliencie.

Przewodnictwem objął dr. Stefan Binnewies. Pozostali członkowie w austriackiej strukturze to Beate Paletar, dr David Frink, Martin Lehner, Anna Lucia Paletar, Ole Klose, a także przedstawiciele pracowników Karl Neulinger i Raphael Weigerstorfer. Zespół zarządzający Schwarzmüller, składający się z Wolfganga Muhriego (CEO), Daniela Lorenzer (CFO) i Maika Spindlera (CSO), został rozszerzony o dr. Valentina Clemensa. Ten, jako nowy Chief Alliance Officer (CAO), odpowiada za strategiczną synchronizację z Krone Commercial Vehicle Group,

a także za zakupy i działania cross-brandowe prowadzone wspólnie z firmą Knapen w segmencie naczepek z ruchomą podłogą.

Zatwierdzone formalnie partnerstwo Grupy Schwarzmüller i Grupy Krone umożliwi wspólną ekspansję sieci produkcyjnych, wzmocnienie obecności rynkowej w zakresie sprzedaży i serwisu. Partnerstwo to też uzupełniająca się gama produktów, które praktycznie się nie pokrywają. Obie marki pozostają niezależne i doskonale się uzupełniają. Krone obejmuje cały łańcuch logistyczny w transporcie drogowym, natomiast Schwarzmüller jest liderem w wyspecjalizowanych segmentach.

Wspólne wartości i wizja przyszłości pozwalają obu tym firmom rodzinnym pewnie planować przyszłość. Obie grupy koncentrują się na zrównoważonym rozwoju i stabilności gospodarczej od pokoleń. Schwarzmüller i Krone postrzegają bliską współpracę jako decydujący krok w kierunku wzmocnienia swojej pozycji rynkowej i tworzenia długoterminowej wartości dodanej dla swoich klientów. (DP)

## KH-KIPPER W SKRÓCIE O ROKU 2024

**K**H-kipper to producent zabudów ciężarowych, który od początku istnienia, czyli od 1997 r. wyprodukował 27 000 zabudów ciężarowych. Firma w ub. roku odnotowała wzrost sprzedaży pomimo trendu spadkowego u większości producentów na rynku. Na sukces złożyła się m.in. sieć sprzedażowa i serwisowa firmy obejmująca kilkadziesiąt punktów w całej Europie. Takie rozlokowanie umożliwia sprawne

dotarcie z ofertą i wsparciem do klienta. Zabudowy KH-kipper produkowane są wyłącznie w Polsce, ale sam ich montaż na podwoziach może odbywać się również w kraju docelowym klienta bez potrzeby uprzedniego transportu pojazdu do Polski.

Najważniejszym wydarzeniem 2024 r. była premiera zabudowy kopalnianej W1RB Rock Bull – mocnej, wytrzymałej wywrotki kopalnianej. Pojazd ten odzwierciedla misję producenta, którą jest zwiększanie ładowności produkowanych pojazdów. W tym modelu po miesiącach intensywnej pracy i przeprowadzeniu setek symulacji i testów w kamienio-

łomach osiągnięto ponad 16% większą ładowność w porównaniu z wywrotkami poprzednich generacji. Najnowsze wywrotki kopalniane na podwoziu ciężarowym pomagają obniżyć emisję CO<sub>2</sub> dzięki niższemu zużyciu paliwa i trwałej konstrukcji skrzyni wywrotki wykonanej ze stali Hardox 500 TUF.

Co w najbliższym czasie? KH-kipper będzie kontynuować poszukiwanie nowych rynków i trendów. Już dziś firma może pochwalić się przygotowaniem ponad 20 zabudów na podwoziach samochodów ciężarowych z napędem elektrycznym, głównie dla klientów skandynawskich.

W podążaniu za intensywnym rozwojem branży mają pomóc m.in. podjęte inwestycje w rozbudowę firmy. W 2024 r. rozpoczęto budowę nowej hali ze stanowiskiem do zrobotyzowanego spawania skrzyń, które ma usprawnić ten proces, oraz zakupiono nowoczesny sprzęt do efektywnej obróbki blach. W planach firmy na rok 2025 jest też m.in. regał automatyczny do lasera 3D. Rozwój firmy na zagranicznych rynkach wspiera skutecznie międzynarodowa promocja, dlatego KH-kipper obecnie będzie na targach bauma 2025. (KB)

Zdjęcie: © KH-kipper



**Najważniejszym wydarzeniem 2024 r. była premiera zabudowy W1RB Rock Bull – mocnej, wytrzymałej wywrotki kopalnianej**



## KÄSSBOHRER DLA BRANŻY BUDOWLANEJ NA BAUMIE

**K**ässbohrer zaprasza partnerów z branży budowlanej, infrastrukturalnej oraz sektora energetycznego do odwiedzin na stoisku FN.821/1 podczas kwietniowych targów bauma 2025. Producent zaprezentuje swoje rozwiązania dla transportu ciężkiego, przewozu ładunków ponadgabarytowych, maszyn oraz transportu materiałów sypkich na potrzeby budownictwa.

Kierując się swoim motto „Enginuity” (Pomysłowość), Kässbohrer zaprezentuje pojazdy z gamy naczep niskopodwoziowych. Dla transportu ciężkich maszyn budowlanych zaprojektowano serię naczep Kässbohrer K.SLS, które dzięki niskiej masie własnej wynoszącej 7500 kg minimalizują koszty operacyjne przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiej wydajności transportowej. Naczepy Kässbohrer K.SLA dzięki rozsuwanemu podwoziu i 3-stopniowemu systemowi poszerzeń bocznych umożliwiają transport ładunków o zróżnicowanych wymiarach i wymaganiach obciążeniowych.

Na targach pokazana też będzie seria naczep niskopodwoziowych Kässbohrer K.SLH ze skrzynią hydrauliczną, zaprojektowaną tak, aby zapewnić maksymalną zwrotność podczas transportu ciężkich i balastowych ładunków. Do transportu długich, ciężkich i ponadgabarytowych ładunków, takich jak bloki betonowe, elementy mostów czy konstrukcje stalowe, przystosowane są platformy HD.

Kässbohrer zaprezentuje też 3-osiołą wywrotkę K.SKS przeznaczoną do transportu sypkich materiałów budowlanych czy asfaltu. Podwozie zabezpieczone antykorozyjnie w procesie KTL jest trwale i odporne na zużycie, a nowy kształt skrzyni w formie litery „U” zapobiega pozostawianiu resztek materiału i umożliwia szybkie rozładunki materiałów sypkich. (KB)

Zdjęcie: © Kässbohrer

reklama



# THE HEARTBEAT OF OUR INDUSTRY

bauma, Munich, April 7-13, 2025



Boost your success: the construction machinery industry's future begins at bauma—the World's Leading Trade Fair for Construction Machinery, Building Material Machines, Mining Machines, Construction Vehicles and Construction Equipment.

VISIT bauma:  
[bauma.de/en/  
trade-fair/why-visit](https://bauma.de/en/trade-fair/why-visit)



[bauma.de](https://bauma.de)

**bauma**

## NOWA SCANIA V8 W FIRMIE H-LOG TRANSPORT

**W**łaściciel firmy H-LOG Transport odebrał ciągnik do transportu ciężkiego z dopuszczalną masą całkowitą zestawu 120 t. Nowym nabytkiem jest model Scania 590S w układzie napędowym 6x4, wyposażony w 16-litrowy silnik V8 współpracujący z nową skrzynią biegów G33CM. Pojazd wyposażono w cały pakiet GSR funkcji wpływających na bezpieczeństwo i wspomagających kierowcę. Scania została przekazana w oddziale Scania Polska Bolesławiec. Kluczyki odebrał właściciel firmy Jacek Harmaciej (na zdjęciu po prawej) z rąk Piotra Jaworskiego – partnera biznesowego w Scania Polska. (KB)



© H-Log transport

## NIKOLA OGŁASZA UPADŁOŚĆ

**P**o latach skandali i niegospodarności amerykańska firma Nikola Corporation, niegdyś faworyt grup ekologicznych i obiecujący producent bezemisyjnych samochodów ciężarowych, 19 lutego br. poinformowała o złożeniu wniosku o ochronę przed bankrutem na podstawie Rozdziału 11. Tym samym Nikola Corporation dotarła do końca swojej krótkiej i wyboistej drogi. Sprawa złożona na podstawie Rozdziału 11 Kodeksu upadłościowego Stanów Zjednoczonych jest często określana mianem upadłości „reorganizacyjnej”. W uzasadnieniu wniosku stwierdza się, że firmie Nikola Corporation, od dawna borykającej się z problemami finansowymi i organizacyjnymi, nie udało się znaleźć nabywcy ani zabezpieczyć dodatkowych funduszy na utrzymanie działalności.

„Podobnie jak inne firmy w branży pojazdów elektrycznych stanęliśmy w obliczu różnych czynników rynkowych i makroekonomicznych, które wpłynęły na naszą zdolność do działania” – powiedział w oświadczeniu Steve Girsy, prezes i dyrektor generalny Nikola Corporation. „W ostatnich miesiącach podjęliśmy wiele działań w celu pozyskania kapitału, zmniejszenia zobowiązań, uporządkowania bilansu i zachowania gotówki w celu utrzymania naszej działalności. Niestety, nasze największe wysiłki nie wystarczyły, aby przezwyciężyć te poważne wyzwania, a zarząd uznał, że rozdział 11 stanowi najlepszą możliwą ścieżkę naprzód w danych okolicznościach dla firmy i jej interesariuszy”.

Według doniesień Nikola ma obecnie około 47 mln dolarów w gotówce na sfinansowanie trwającego procesu upadłościowego. Zgodnie z dokumentami regulacyjnymi producent ogłosił, że zamierza wystawić swoje aktywa na aukcję po sądowym zatwierdzeniu strony formalnej. Proponowany przez Nikolę proces przetargowy pozwoliłby zainteresowanym stronom składać wiążące oferty nabycia aktywów Nikoli, niezależnie od długu lub zobowiązań firmy. Niektóre z tych aktywów obejmowałyby elektryczne ciężarówki klasy 8 z wodorowym ogniwem paliwowym firmy Nikola oraz platformy ciężarówek elektrycznych zasilanych akumulatorami. (DP)

Zdjęcie: © Nikola Corporation



# Turbańscy autoryzowanym dealerem i serwisem Ford Trucks

Katarzyna Biskupska

*Spółka Turbańscy w październiku ub. roku została autoryzowanym dealerem i serwisem Ford Trucks w Polsce. W styczniu 2025 r. firma uruchomiła autoryzowany serwis Aret Group Turbańscy Ford Trucks w Ostrowie Wielkopolskim. A to dopiero początek.*

**F**irma Turbańscy to firma rodzinna, od 35 lat zajmująca się usługowym mieszaniami pasz. Wraz z rozwojem firmy, powiększała się nie tylko warsztat samochodowy, ale i rozszerzała profil działalności o transport międzynarodowy i usługę mycia cystern. Rozrastała się też flota pojazdów ciężarowych, a w 2013 r. firma Turbańscy została dealerem marki Gmelin oferującej mobilne mieszalnie pasz. Sześć lat później spółka została oficjalnym serwisem sieci Ford Trucks, co również zapoczątkowało pojawienie



Jeden z pojazdów na torze – model F-MAX 500 wyposażony w 16-biegową skrzynię ecorq, spięty z elektryczną naczepą Schmitz Cargobull S.K0e Cool

Podczas wydarzenia „Bezpieczna Jazda z Ford Trucks”, od lewej: Maciej Mansfeld – dyrektor operacyjny Ford Trucks, odpowiedzialny za rozwój, sprzedaż i marketing pojazdów ciężarowych Ford Trucks, oraz Mateusz Turbański – właściciel firmy Turbańscy

się w parku pojazdów ciężarowych tej marki. Aktualnie flota firmy liczy ponad 70 samochodów ciężarowych z naczepami typu plandeka oraz chłodnia. W 100% są to modele Ford Trucks.

## Bezpieczeństwo przede wszystkim

W ub. roku pod hasłem „Bezpieczna Jazda z Ford Trucks” odbyło się spotkanie dla klientów firmy Turbańscy. Na torze doskonalenia techniki jazdy w Międzyczodzie uczestnicy sprawdzali swoje umiejętności m.in. w jeździe szosowej >



**Mateusz Turbański**

właściciel firmy Turbański

*Byliście autoryzowanym serwisem Ford Trucks, który teraz rozszerzył współpracę o sprzedaż pojazdów ciężarowych Ford Trucks.*

**Mateusz Turbański:** Tak. Już jako autoryzowany serwis praktycznie od 2019 r. mieliśmy wszystko, co było niezbędne, by być dealerem. Jedyną przeszkodą była nasza lokalizacja, gdyż Ford Trucks chciał, by serwis i dealer miał siedzibę w Poznaniu. Nasz obiekt mieści się ok. 70 km od Poznania. Jednak przyszedł moment, że nasza praca, osiągnięcia i zaufanie klientów zostały zauważone i docenione przez centralę w Warszawie. I Ford Trucks sam zaproponował nam autoryzację.

*Czyli wszystko zaczęło się od otrzymania autoryzacji na usługi serwisowe Ford Trucks?*

Gdy zostaliśmy autoryzowanym serwisem Ford Trucks, był to przełomowy punkt w historii firmy. Jesteśmy bardzo dobrym serwisem, co widać po naszych wiernych klientach. Wielu z nich przyjeżdża – dosłownie z całej Polski – na serwis do nas. Otworzyliśmy swój oddział serwisowy w Tomczkach k. Buku, w firmie Bednarek Transport, a w styczniu br. uruchomiliśmy drugi oddział serwisowy w Ostrowie Wielkopolskim.

> pojazdami Ford Trucks oraz w kontrolowanym poślizgu z omijaniem przeszkody na płycie poślizgowej. Wszystko pod okiem profesjonalnych instruktorów bezpiecznej jazdy. Uczestnicy badali też swoją reakcję w symulatorze dachowania i zderzenia, a chętni jeździli testowymi samochodami osobowymi udostępnionymi przez Ford Polska.

*Nie boję się zatem podsumować, że wśród wszystkich serwisów Ford Trucks w Polsce jesteście tym najprężniej rozwijającym się.*

Tak, jeśli chodzi o rozwój sieci. Dążymy do tego, by otwierać warsztaty pod własnym szyldem, przez nas zarządzane. Nowo otwarty punkt w Ostrowie Wielkopolskim to kolejny mieszczący się w zewnętrznej firmie. My daliśmy swoją wiedzę, wyszkoliliśmy pracowników, daliśmy know-how, a pracownicy firmy wykonują naprawy. Tam jest i serwis, i biuro sprzedaży, a także serwis tachografów i stacja kontroli pojazdów. To obiekt serwisowy pod naszym logo.

*Rozrasta Wam się też dział sprzedaży.*

Działamy według planu. Rozwija się dział sprzedaży, czuwa nad tym Maciej Mansfeld, który jest też jednym z przedstawicieli handlowych. Chcemy swoimi ludźmi obstarwić całą Wielkopolskę, aby klientów odwiedzali, aby z nimi rozmawiali, tworzyli relacje, naturalnie dbali o nich i mogli dostarczyć w każdej chwili potrzebne pojazdy.

*Czy skupiecie się tylko na Wielkopolsce?*

Śmiejemy się, że w naszym przypadku region Wielkopolski zaczyna się w Zakopanem, a kończy w Gdańsku. Tak jak wspominałem, przyjeżdżają do naszego serwisu klienci z całej Polski. Mamy np. klienta z okolic Szczecina, ma we flocie ok. 30 Fordów i przyjeżdża do nas, mamy klientów z Zakopanego, Rzeszowa i Podlasia, też w ten sam sposób do nas wracają na serwis. Ale jesteśmy dealerem w Wielkopolsce i chcemy się skupiać na sprzedaży w naszym regionie.

*Dzisiaj było wielu Waszych klientów, którzy mają w swoich firmach ciągniki Ford Trucks. Czyli ciągniki się przyjęły.*

Uczestnicy spotkania mieli do dyspozycji zarówno modele długodystansowe Ford F-MAX, jak i pojazdy serii F-LINE sprzęgnięte z naczepami Schmitz Cargobull, a także podwozia Ford Cargo z zabudową skrzyniową i z zabudową hakową SLT Group. W aktywnościach na torze udział brało niemal 100 osób.

Tak. Aktualnie zauważam, że wielu klientów zaczęło liczyć koszt przejechanego kilometra. Jeśli weźmiemy wszystkie koszty i podsumujemy, to wychodzi, że Ford jest najtańszy. Mimo że w specjalnych warunkach może zużyć więcej paliwa, to i tak wychodzi najtaniej, a to ze względu na to, że ma pełną gwarancję na 36 miesięcy. I właściwie w cenie pojazdu. Nie wymaga kontraktów serwisowych ani dodatkowych nakładów pieniężnych. Dlatego płacimy za pojazd w momencie zakupu i znamy pełny koszt użytkowania pojazdu przez 36 miesięcy. Jesteśmy w stanie w pełni oszacować, jaki będzie koszt jednego kilometra. Gdy popatrzymy na inne marki ciężarowe, musimy wziąć pod uwagę dodatkowe kontrakty serwisowe czy pakiety obsługowe i nigdy nie jesteśmy w stanie oszacować tego kilometra. A jeżeli już, to kilometr wychodzi drogo. Dlatego zauważam, że wielu klientów przekonuje się, że marka niszowa może być marką wiodącą, bo jest najtańsza w użytkowaniu. Aktualnie przy tym, co się dzieje w transporcie, to ważny aspekt.

*Pokazaliście też podczas eventu, oprócz ciągników, także podwozia Ford Trucks, jedno było z zabudową hakową. Czy macie w planie inne zabudowy?*

Mamy model F-Line pod zabudowę mobilnej mieszalni pasz Gmelin. I tym pojazdem rozpoczynamy budowę takich maszyn w naszym serwisie. To mieszalnia pasz dla zwierząt bezpośrednio w gospodarstwie klienta. Aktualnie przygotowujemy dwa modele F-Line 4x2 i 6x2. Pierwszy pojazd demo z zabudową chłodnią w konfiguracji 6x2 i windą ładunkową, drugi pojazd z zabudową skrzyniową i windą. Oba projekty przygotowywane wspólnie z firmą zabudowującą Jegger.

Oprócz wrażeń z jazdy pojazdami ciężarowymi Ford Trucks zainteresowani klienci mieli też okazję dowiedzieć się więcej o silnikach, systemach bezpieczeństwa w pojazdach oraz zaawansowanych technologiach wspomagających kierowców w ciężarówkach Ford. Szczególną uwagę poświęcono modelowi F-LINE, jego nowej kabinie oraz innowacyjnym rozwiązaniom zastosowanym w podwoziach budowlanych, drogowych oraz w ciągniku siodłowym tej serii.

Trzyosiowe podwozie F-LINE 2642FT w konfiguracji 6×2 gotowe pod zabudowę w ciężkiej dystrybucji lub transporcie komunalnym

Seria F-LINE charakteryzuje się przestronną, nowoczesną kabiną, która inspirowana była flagowym pojazdem Ford Trucks F-MAX



Obecni byli też zaproszeni goście z Ford Trucks z Turcji. W wydarzeniu udział wzięli m.in. Armagan Hazar – dyrektor sprzedaży Ford Trucks CEE & MEA, Paweł Turbański – prezes zarządu Turbańscy, Wojciech Kopiel – dyrektor zarządzający Ford Trucks Poland, Tomasz Bultrowicz – dyrektor sprzedaży Ford Trucks, Jarosław Abramczyk – country manager Poland & Baltics, Yasin Toka – sales regional manager Poland & Baltics oraz Mateusz Turbański – CEO Turbańscy i Maciej Mansfeld – COO Turbańscy. >

reklama

# ROCK BULL

ELEVATING MINING EFFICIENCY



## KH-KIPPER

Zabudowy Przyczepy Naczepy



**bauma**  
7-13. APRIL 2025, MÜNCHEN

STOISKO  
FN.722/7

[www.kh-kipper.pl](http://www.kh-kipper.pl)



ZOBACZ FILM



Pojazdy Ford Trucks podczas jazdy na mokrej nawierzchni i w kontrolowanym poślizgu na płycie poślizgowej

➤ Podczas spotkania odbyła się też prezentacja w pełni elektrycznej naczepy Schmitz Cargobull S.KOe Cool, będącej propozycją producenta na zrównoważony i zeroemisyjny transport ładunków chłodniczych.



Podwozie Ford Cargo z zabudową hakową SLT Group



## Nowy dealer Ford Trucks

W 2024 r. spółki Turbańscy oraz Q-Service Truck – wyłączny importer Ford Trucks w Polsce – podpisały umowę dealerską rozszerzającą dotychczasową współpracę o sprzedaż pojazdów ciężarowych Ford Trucks. Firma zatrudnia profesjonalnych i odpowiednio przeszkolonych mechaników z dużym doświadczeniem. Aktualnie nie tylko jest autoryzowanym serwisem ciężarówek Ford Trucks, ale i dealerem tej marki. W styczniu br. firma Turbańscy uruchomiła w Ostrowie Wielkopolskim swój kolejny autoryzowany serwis Ford Trucks w obiekcie firmy Aret Group.

Ciągnik F-MAX Select z limitowanej serii o bardzo bogatym wyposażeniu i efektownym wykończeniu zewnętrznym. To model dostępny zaledwie w 400 egzemplarzach na całym świecie

Zdjęcia: © K. Biskupska

# Samochody ciężarowe

## — wyniki sprzedaży w 2024 r.

Dariusz Piernikarski

*Podsumowujemy wyniki sprzedaży samochodów ciężarowych w roku 2024. Był to dla branży transportowej rok niekorzystnej koniunktury na usługi transportowe, a dla większości producentów i importerów – rok spadku popytu i znaczącego spadku liczby zamówień.*

**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 zwalnia tempo

W 2024 r. liczba rejestracji nowych samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.) w krajach Unii Europejskiej spadła w porównaniu z 2023 r. o 6,3% – zarejestrowano 327 896 pojazdów. Na całym rynku europejskim (EU + EFTA + UK) liczba rejestracji wyniosła 392 277 (–5,5% r/r).

Na dwóch największych rynkach europejskich spadki były również zauważalne: Niemcy –6,9% (88 240 szt.), Francja –2,9% (50 635 szt.). We Włoszech zare-

jestrowano 28 698 pojazdów, czyli tylko o 0,7% mniej niż w 2023 r. W Hiszpanii liczba rejestracji wzrosła o 12% r/r, i wyniosła 32 140. Na tym tle Polska wypada bardzo źle: liczba rejestracji wyniosła 28 084, co oznacza spadek aż o 20,9% r/r. Tym samym pod względem ubiegłorocznej liczby rejestracji spadliśmy z 3. na 6. miejsce wśród krajów Unii Europejskiej. W Wielkiej Brytanii w 2024 r. zarejestrowano 52 874 samochody ciężarowe – to o 2,1% mniej niż w 2023 r.

Biorąc pod uwagę wyłącznie segment ciężki, czyli samochody ciężarowe, > 16 t dmc. w 2024 r. w Unii Europejskiej zarejestrowano 268 952 pojazdy – mniej o 8,5% niż w 2023 r. Na największym rynku niemieckim sprzedano 60 213 samochodów (–12,7% r/r). Na drugim co do wielkości rynku francuskim nabywców znalazło 42 571 samochodów ciężarowych segmentu ciężkiego – to spadek sprzedaży o 2,4% r/r. W Hiszpanii wzrost sprzedaży wyniósł 11,7% r/r (27 088 szt.), a we Włoszech liczba rejestracji samochodów nowego segmentu ciężkiego zmalała o 1,8% (23 739 szt.). W Wielkiej Brytanii sprzedaż spadła o 7,7% r/r (38 857 szt.). Polska ze sprzedażą w segmencie ciężkim wynoszącą 24 538 szt. (spadek o 22,8% r/r) wypada bardzo słabo.

Dane te wyraźnie wskazują, jak wielką rolę w naszej branży transportowej odgrywa międzynarodowy transport dalekobieżny – pogorszenie koniunktury gospodarczej bardzo wyraźnie odbiło się na popycie polskich firm transportowych.

Ogólne zestawienie sprzedaży samochodów ciężarowych (> 3,5 dmc.) w 2024 r. na 10 największych rynkach w Unii Europejskiej, z wyróżnieniem segmentu ciężkiego (> 16 t. dmc.), przedstawia tabela 1.

### Elektryczne ciężarówki: bardzo powoli do przodu

W zestawieniu liczby rejestracji nowych pojazdów użytkowych na terenie Europy, opublikowanym przez ACEA, znalazło się również zestawienie dotyczące pojazdów elektrycznych. Biorąc pod uwagę samochody ciężarowe (> 3,5 t dmc.) z akumulatorem napędem elektrycznym >

**Tabela 1.** Rejestracje samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.) w 2024 r. w Unii Europejskiej

	Samochody ciężarowe (> 3,5 t dmc.)		Segment ciężki (> 16 t dmc.)	
	2024	Zmiana % r/r	2024	Zmiana % r/r
1. Niemcy	88 240	–6,9	60 213	–12,7
2. Wielka Brytania	52 874	–2,1	38 857	–7,7
3. Francja	50 635	–2,9	42 571	–2,4
4. Hiszpania	32 140	+12,0	27 088	+11,7
5. Włochy	28 698	–0,7	23 739	–1,8
<b>6. Polska</b>	<b>28 084</b>	<b>–20,9</b>	<b>24 538</b>	<b>–22,8</b>
7. Holandia	18 574	+15,1	15 820	+12,2
8. Belgia	9280	–7,7	7872	–10,7
9. Czechy	9172	–11,9	9172	–11,9
10. Austria	7970	–0,5	7970	–0,5
<b>Unia Europejska + EFTA + UK</b>	<b>392 277</b>	<b>–5,5</b>	<b>316 908</b>	<b>–8,1</b>

> (BEV) klienci europejscy (EU) w 2024 r. odebrali w sumie 7516 takich pojazdów – o 366 mniej niż w 2023 r. (spadek o 4,6% r/r). Liderem są Niemcy – u naszego zachodniego sąsiada zarejestrowano 3413 ciężarowych pojazdów BEV (+57,4% r/r). Z kolei we Francji było to aż o 57,4% mniej pojazdów – zarejestrowano 1314 szt. Na trzecim co do wielkości rynku – w Holandii – liczba rejestracji spadła o 43,3% – zarejestrowano tam 662 elektryczne samochody ciężarowe. Dla porównania: liczba rejestracji samochodów ciężarowych z akumulatorowym napędem elektrycznym w Polsce w 2024 r. wyniosła 98 – to wzrost o 15,3% r/r.

Jeśli weźmiemy pod uwagę samochody ciężarowe segmentu ciężkiego z akumulatorowym napędem elektrycznym (> 16 t dmc.), to na terenie Unii Europejskiej w 2024 r. zarejestrowano 3328 takich pojazdów (+29,4% r/r). Największym rynkiem były Niemcy – 1035 szt. (70,8% r/r), Francja – 671 szt. (21,8% r/r) oraz Holandia – 478 szt. (25,1% r/r). W Polsce liczba rejestracji ciężkich elektryków to 41 szt. – dokładnie tyle, co w 2023 r.

W grupie samochodów ciężarowych z napędami i paliwami alternatywnymi (wodorowe ogniwo paliwowe – FCEV, zasilanie CNG, LNG oraz LPG) w Unii Europejskiej w 2024 r. zarejestrowano 8454 szt. (-6,3% r/r). Analizując udziały poszczególnych źródeł napędu w liczbie rejestracji w 2024 r., odnotujemy, że nadal 95,1% samochodów ciężarowych napędzanych było klasycznymi silnikami Diesla (o 0,6% mniej niż w 2023 r.), a pojazdy z akumulatorowym napędem elektrycznym stanowią 2,3%.

## W Polsce — zdecydowane spowolnienie

Przypomnijmy, że po rekordowym dla branży roku 2022 już na początku 2023 r. oczekiwano spowolnienia i spadku popytu na środki transportu. O dziwo, przewoźnicy zaskoczyli importerów i popyt nie osłabł. Z kolei w 2023 r. większość producentów uporała się już z opóźnieniami w dostawach pojazdów, nabrały one tempa i można było w ciągu roku stopniowo skracać terminy dostaw. Importerzy musieli powrócić do zdrowych zasad biznesu polegających na zabieganiu o klientów i ich zamówienia.

Dla producentów i importerów pojazdów użytkowych słabsza końcówka roku 2023 – zwłaszcza w segmencie ciężkim – była sygnałem, że utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży w 2024 r. będzie trudne i oznaczać będzie więcej pracy, kontaktów z klientami i być może – zmian w polityce cenowej. Wraz z upływem kolejnych miesięcy minionego roku stawało się jasne, że spadek koniunktury nastąpił i nadszedł czas na korekty. Przewozy drogowe w Europie w 2024 r. padły ofiarą spowolnienia gospodarczego zwłaszcza w krajach Europy Zachodniej. To w drastyczny sposób ograniczyło popyt na środki transportu. Sytuacji przewoźników nie ułatwiały m.in. rosnące koszty płac, wydatki związane z wprowadzaniem tachografów cyfrowych oraz powiązane z emisją CO<sub>2</sub> systemy opłat drogowych obowiązujące np. na drogach Niemieckich.

W 2024 r. zarejestrowano w Polsce 28 084 nowe samochody ciężarowe (> 3,5 t dmc.), o 20,9% mniej niż w 2023 r. (tabela 2, wykres 1). Popyt na samochody ciężarowe segmentu lekkiego i średniego (od 3,5 do 15,99 t dmc.) zmalał tylko o 5,1% r/r – zarejestrowano 3546 pojazdów. Zdecydowanie gorzej działo się w segmencie ciężkim (> 16 t dmc.), w którym liczba rejestracji zmalała o 22,8% r/r – klienci odebrali 24 538 samochodów (31 784 szt. w 2023 r.).

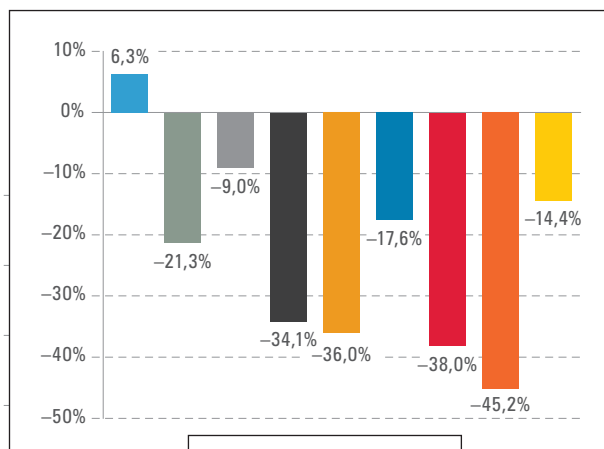
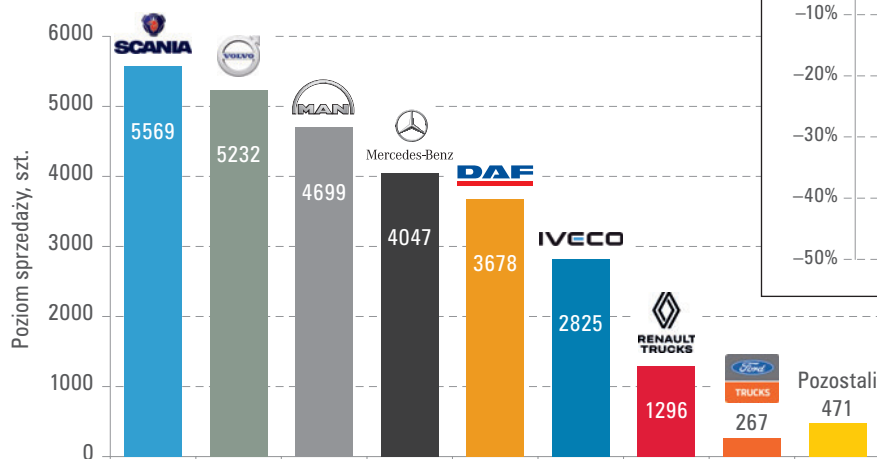
Wiemy, że polskie firmy transportowe specjalizują się w międzynarodowym transporcie dalekobieżnym. W tym segmencie spadek koniunktury okazał się bardzo odczuwalny. Zapotrzebowanie na nowe ciągniki siodłowe w 2024 r. zmalało: w Polsce zarejestrowano łącznie 19 203 ciągniki siodłowe, to o 25,3% mniej niż w 2023 r., gdy klienci zarejestrowali 25 692 pojazdy. Ciągniki w segmencie ciężkim stanowiły 78,3% całej sprzedaży (80,8% w 2023 r.). Pewnym pocieszeniem może być to, że wyraźnie mniejszy niż w przypadku ciągników siodłowych był spadek liczby rejestracji ciężkich podwozi pod zabudowę – 5335 pojazdów to „zaledwie” 12,4% mniej niż przed rokiem.

## Przetarasowania w czołówce

Scania może pochwalić się wspaniałymi osiągnięciami w 2024 r., awansując o 3 stopnie do góry i obejmując tym samym pozycję lidera rynku ze sprzedażą 5569 samochodów ciężarowych. Scania Polska jest także jedynym importerem, któremu

Wykres 1. Sprzedaż samochodów ciężarowych > 3,5 t dmc. w 2024 r.

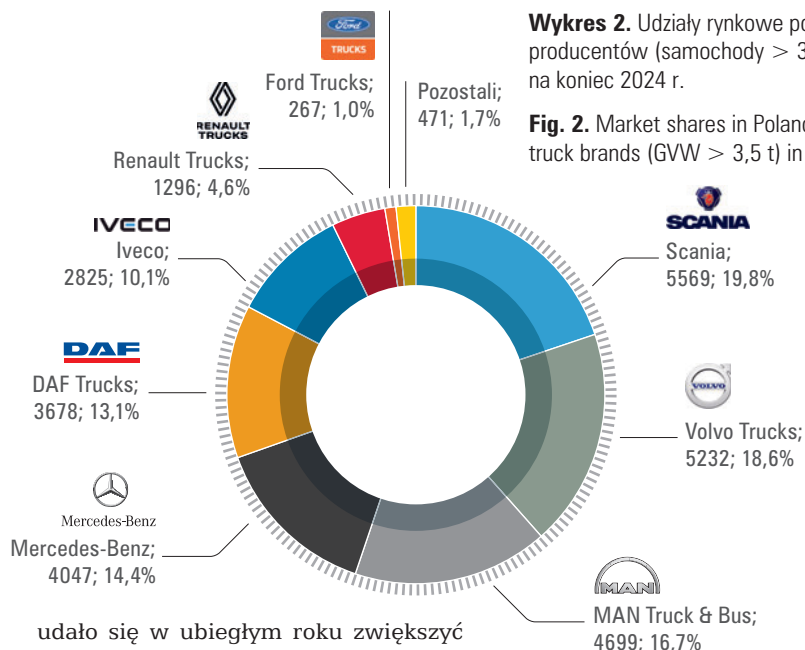
Fig. 1. New truck sales in Poland in 2024 (GVW > 3,5 t)



Zmiana poziomu sprzedaży samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.) 2024–2023

**Wykres 2.** Udziały rynkowe poszczególnych producentów (samochody > 3,5 t dmc.) na koniec 2024 r.

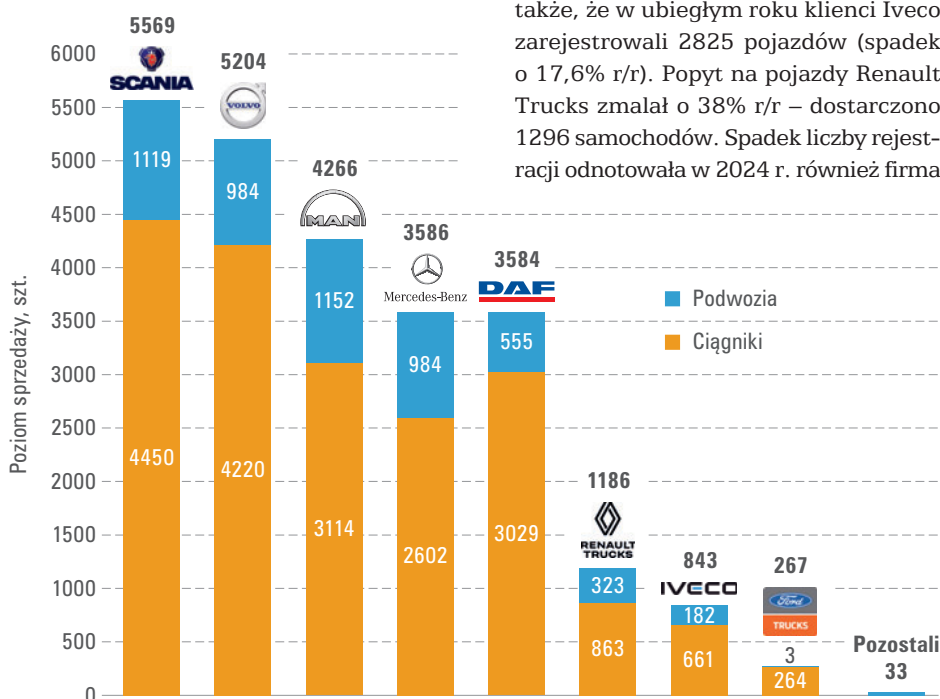
**Fig. 2.** Market shares in Poland of different truck brands (GVW > 3,5 t) in 2024



udało się w ubiegłym roku zwiększyć sprzedaż: wzrost o 6,3% r/r w porównaniu ze średnim spadkiem dla rynku o 20,9% wygląda naprawdę imponująco. Przy okazji Scania zwiększyła swoje udziały rynkowe z 14,8% w 2023 r. do 19,8% w 2024. Na drugiej pozycji znalazło się Volvo Trucks: zarejestrowano 5232 samochody ciężarowe – był to spadek sprzedaży o 21,3% r/r, co dało udział rynkowy wynoszący 18,6%. Ze statystyk wynika, że nieźle radziła sobie firma MAN Truck & Bus – jej klienci zarejestrowali 4699 pojazdów. Choć było to o 9% mniej niż w 2023 r., wystarczyło, aby monachijaska marka awansowała z 5. na 3. miejsce w klasyfikacji, zwiększając udziały rynkowe w Polsce z 14,6% do 16,7%.

W przypadku Daimler Trucks Polska 4047 zarejestrowanych ciężarówek marki Mercedes-Benz to spadek o 34,1% r/r i spadek udziałów rynkowych z 17,3% w 2023 r. do 14,4%.

Zaprezentowanie gruntownie zmodernizowanej gamy ciężarówek DAF na wrześniowych targach IAA Transportation nie wystarczyło, aby firma DAF Trucks w Polsce zaczęła odrabiać utraconą w 2023 r. roku pozycję. Wieloletni lider rankingu (2016–2022) ulokował się dopiero na 5. miejscu, dostarczając 3678 samochodów – o 36% mniej niż w 2023 r. Udział rynkowy holenderskiej marki z 16,2% w 2023 r. zmalał do 13,1%. Odnajdujemy także, że w ubiegłym roku klienci Iveco zarejestrowali 2825 pojazdów (spadek o 17,6% r/r). Popyt na pojazdy Renault Trucks zmalał o 38% r/r – dostarczono 1296 samochodów. Spadek liczby rejestracji odnotowała w 2024 r. również firma



Ford Trucks – polscy przewoźnicy zarejestrowali 267 pojazdów tej marki, jest to mniej o 45,2% niż w 2023 r. (wykres 2).

## Segment ciężki

Scania jest oczywiście liderem w segmencie ciężkim (> 16 t dmc.) z rekordowo wysoką dla tej marki sprzedażą 5569 samochodów i również rekordowym udziałem w rynku wynoszącym 22,7%. Na drugiej pozycji jest Volvo Trucks – wynik końcowy firmy to 5204 przekazane ciężkie ciężarówki (spadek o 20,8% r/r, udział rynkowy w tym segmencie – 21,2%). Na podium, korzystając ze słabszych wyników konkurentów, wskoczyła firma MAN Truck & Bus – klienci kupili 4266 ciężarówek tej marki, choć to o 10,3% mniej niż przed rokiem, to udział rynkowy marki MAN w segmencie ciężkim wzrósł z 14,9% do 17,4%.

Scania w 2024 r. była nie do pokonania w sprzedaży ciągników siodłowych, dostarczając 4450 pojazdów (+3,7% r/r). Klienci zajmującej drugie miejsce w tej grupie produktowej firmy Volvo Trucks zarejestrowali 4220 ciągników siodłowych tej marki, o 18,9% mniej niż w 2023 r. Na ciągnikowym podium znalazła się również marka MAN, której klienci zarejestrowali 3114 pojazdów (-13,1% r/r).

Największy spadek popytu na ciągniki odnotował Daimler Trucks Polska – klienci odebrali 2602 ciągniki Mercedes-Benz, o 45,2% mniej niż przed rokiem, słabo też wypadło Ford Trucks z liczbą rejestracji ciągników wynoszącą tylko 264 szt. (-44,8% r/r) (wykres 3).

W 2024 r. zainteresowanie ciężkimi podwoziami pod zabudowę zmalało zdecydowanie mniej niż na ciągniki siodłowe: zarejestrowano w sumie 5335 podwozi > 16 t dmc. – spadek sprzedaży wyniósł -12,3% r/r (dla porównania: ciągniki siodłowe to spadek o 25,3% r/r). W przypadku podwozi segmentu ciężkiego najwięcej klientów na zakup i rejestrację pojazdów namówili handlowcy MAN Truck & Bus, przekazując im 1152 pojazdy (mniej tylko o 1,9% r/r), następne w klasyfikacji firmy to Scania (1119 szt., +18% r/r) oraz ex equo Daim-

**Wykres 3.** Sumaryczna sprzedaż ciągników siodłowych i podwozi w segmencie ciężkim (> 16 t dmc.) w 2024 r.

**Fig. 3.** Total sales of tractors and rigids in Poland in heavy segment (GVW > 16 t) in 2024

	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>Scania</b>	–	–	1119	4450	5569	+6,3	5569	+6,3
<b>Volvo Trucks</b>	28	–62,9	984	4220	5204	–20,8	5232	–21,3
<b>MAN Truck &amp; Bus</b>	433	+4,2	1152	3114	4266	–10,3	4699	–9,0
<b>Mercedes-Benz</b>	461	+12,3	984	2602	3586	–37,4	4047	–34,1
<b>DAF Trucks</b>	94	–26,2	555	3029	3584	–36,3	3678	–36,0
<b>IVECO</b>	1982	–5,1	182	661	843	–37,3	2825	–17,6
<b>Renault Trucks</b>	110	–16,5	323	863	1186	–39,6	1296	–38,0
<b>Ford Trucks</b>	–	–	3	264	267	–45,2	267	–45,2
<b>Fuso</b>	209	–26,7	–	–	–	–	209	–26,7
<b>Pozostali/brak danych</b>	229	–16,9	33	0	33	–38,9	262	–52,4
<b>Razem</b>	<b>3546</b>	<b>–5,1</b>	<b>5335</b>	<b>19203</b>	<b>24 538</b>	<b>–22,8</b>	<b>28 084</b>	<b>–20,9</b>

**Tabela 2.** Wyniki sprzedaży nowych samochodów ciężarowych w 2024 r. w Polsce (dane wg PZPM)

**Table 2.** Sales results of new trucks in 2024 in Poland (data according to PZPM)

Volvo Trucks i Volvo Trucks z rejestracją po 984 szt. (spadki odpowiednio o 0,4% r/r oraz 28,2% r/r). Największy spadek rejestracji podwozi ciężkich odnotowało Renault Trucks: 323 pojazdy to o 48,9% mniej niż w 2023 r.

### Segment lekki i średni

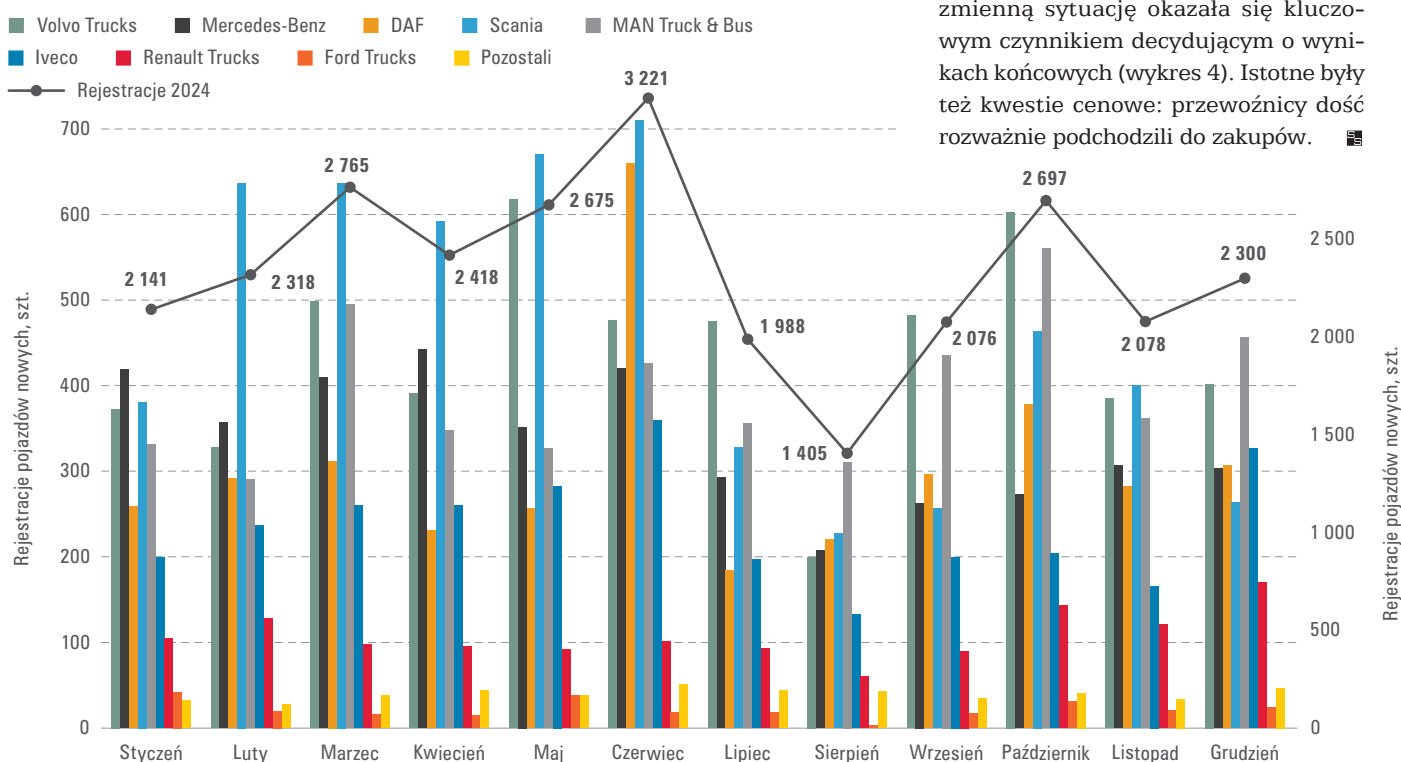
W segmentach lekkim i średnim (3,51–16 t dmc.) dominującą pozycję utrzymuje od lat Iveco. Włoski producent w 2024 r. dostarczył polskim klientom 1982 samochody (spadek o 5,1% r/r), co

dało imponujący udział w rynku: 56,2%. Firma Daimler Trucks Polska utrzymała mocną pozycję w tym segmencie, dostarczając 461 samochodów Mercedes-Benz (+12,3% r/r) i 209 samochodów Fuso Canter (–26,7% r/r). Tradycyjnie na podium znalazła się firma MAN Truck & Bus, która zwiększyła sprzedaż o 4,2% r/r i dostarczyła 422 samochody. W tej grupie masowej liczba rejestracji samochodów wszystkich marek zmalała o 5,1% r/r do 3546 szt. (dla porównania: liczba rejestracji w segmencie ciężkim > 16 t dmc. spadła o 22,8% r/r).

### Komentarz

Trudny dla polskiej branży transportowej okres rozpoczął się już w drugiej połowie 2023 r. Na początku 2024 r. dostawcy pojazdów użytkowych zakładali niewielki spadek popytu, licząc, że w kolejnych miesiącach sytuacja będzie się stopniowo stabilizować dzięki poprawie koniunktury zwłaszcza w gospodarkach zachodnioeuropejskich, czyli tam, gdzie polskie floty transportowe wykonują najwięcej zadań. Okazało się jednak, że nastąpił większy spadek popytu niż oczekiwano, 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.

**Wykres 4.** Sprzedaż samochodów ciężarowych w 2024 r. z rozbiem na poszczególne miesiące i marki  
**Fig. 4.** Truck sales in 2024 broken down by month and vehicle brand



# Na sukces Scanii złożyło się wiele czynników

**Tomasz Cwalina, dyrektor sprzedaży Scanii Polska SA, podsumowuje rok 2024 i wyjaśnia, co pozwoliło marce Scania uzyskać najlepszy w historii wynik sprzedaży w Polsce.**

„Samochody Specjalne”: Już pod koniec listopada 2024 r. wiadomo było, że Scania Polska uzyska najlepszy wynik sprzedaży w całej swojej historii. Jest także liderem rynku. Co legło u podstaw tego wspaniałego sukcesu?

**Tomasz Cwalina:** Na nasz sukces złożyło się wiele czynników. W ostatnich 2–3 latach mieliśmy ograniczone moce produkcyjne i nie byliśmy w stanie zapewnić tylu samochodów, ile nasi klienci potrzebowali. Nie dostarczaliśmy wystarczającej liczby pojazdów do dużych flot i średnich klientów, oferowaliśmy głównie pojedyncze samochody. Nasze dotychczasowe udziały w rynku były wynikiem tej złej sytuacji. W roku 2024 to się zmieniło i pojazdy Scania były dostępne. Doszło do pewnego rodzaju kompensacji – pojawiły się miejsca produkcyjne i mogliśmy wreszcie zaoferować takie ilości, jakie były potrzebne. Przyznam, że niektórzy klienci pozostali wierni marce i czekali, aż będą mogli kupić samochody Scania.

Za drugi czynnik sukcesu uznałbym produkt i jego jakość. Zdecydowanie mogę potwierdzić, że dysponujemy obecnie bardzo dobrym produktem, niezawodnym. Warto zwrócić uwagę na niskie zużycie paliwa – powiedziałbym, że jest ono spektakularne. Pozwala to na szybką, prostą kalkulację: wykazanie klientowi, że Scania ma średnie spalanie niższe o 1–2 l na 100 km i często jest to wystarczający argument, aby podjął on decyzję o zakupie.



**Tomasz Cwalina**  
dyrektor sprzedaży  
Scania Polska SA

**Czy to znaczy, że samochody Scanii są w 3. klasie niemieckich opłat drogowych bez specjalnego przygotowania?**

Nasze samochody są zawsze optymalizowane pod kątem realizowanych zadań i zawsze też dążymy do tego, aby ich specyfikacja pozwalała na uzyskanie jak najniższego zużycia paliwa. Ale tak – bez specjalnie trudnych wysiłków nasze samochody spełniają wymagania 3. klasy. Niezależnie od tego montujemy wszelkie niezbędne komponenty, bo one się po prostu użytkownikowi opłacają. Ten 1% zużytego paliwa mniej to dla przewoźnika są konkretne pieniądze.

**Na polskim rynku doszło też do pewnego przetasowania w grupie dotychczasowych liderów sprzedaży. Skorzystaliście również z tej luki?**

Sprzedaż u każdego importera zależy od ogólnych uwarunkowań rynkowych. To co się dzieje u naszych konkurentów, ma

wpływ na naszą sprzedaż. My jednak byliśmy skoncentrowani na naszej ofercie, a nie na tym, co się dzieje u innych.

**Czy konkurencyjna cena samochodów Scania nie miała znaczącego wpływu na tegoroczną sprzedaż?**

Cena została dostosowana do tego, aby ten wolumen sprzedaży był wysoki. Powiem w ten sposób: postawiliśmy w roku 2024 mocno na ilość, ponieważ chcieliśmy odrobić zaległości, które powstały w poprzednich latach. Poza tym musieliśmy dostosować cenę naszych pojazdów tak, aby możliwe było ponowne wejście z nimi do flot. Jeszcze kilka lat temu mieliśmy zadowalające nas udziały w sprzedaży flotowej, niestety przez ostatnie 2–3 lata klientom flotowym mogliśmy zaoferować dosłownie pojedyncze pojazdy, bo nie byliśmy w stanie więcej.

**Czy ci najwięksi klienci, składający zamówienia na większe liczby pojazdów, w dalszym ciągu wywierają na importerów i dealerów tak dużą presję cenową? Ależ oczywiście. Dzisiaj walka w tej branży toczy się o każdy fragment tego biznesu. Tylko tak może to być działalność rentowna. Jest zatem całkowicie naturalne, że ważna jest cena zakupu i każdy element wpływający na nią. Dla nas nie są to łatwe negocjacje.**

**Jeśli klient jest przekonany, że dzięki naszym pojazdom może zaoszczędzić litr czy dwa litry paliwa na każde 100 km i do tego umie to skalkulować w perspektywie planowanego czasu eksploatacji, to wtedy ta wyższa cena być może jest do zaakceptowania. Klienci w Polsce są bardzo dojrzały, mają duże doświadczenie i umieją policzyć wszystko. Jest to szczególnie widoczne w przypadku mniejszych flot, w których biznesie każdy szczegół wpływający na rentowność biznesu ma olbrzymie znaczenie. Warto jeszcze wspomnieć o bezawaryjności i wysokiej wartości przy odsprzedaży – to kolejne zalety samochodów Scania.**

**Ale przecież Scania ma w ręku asa, czyli niskie spalanie pozwalające zrekomensować relatywnie wyższy koszt zakupu. To tak nie działa?**

Jeśli klient jest przekonany, że dzięki naszym pojazdom może zaoszczędzić litr czy dwa litry paliwa na każde 100 km i do tego umie to skalkulować w perspektywie planowanego czasu eksploatacji, to wtedy ta wyższa cena być może jest do zaakceptowania. Klienci w Polsce są bardzo dojrzały, mają duże doświadczenie i umieją policzyć wszystko. Jest to szczególnie widoczne w przypadku mniejszych flot, w których biznesie każdy szczegół wpływający na rentowność biznesu ma olbrzymie znaczenie. Warto jeszcze wspomnieć o bezawaryjności i wysokiej wartości przy odsprzedaży – to kolejne zalety samochodów Scania.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcie: © Scania Polska

# Volvo Trucks Polska: w sumie są powody do zadowolenia

*Jak na polskim rynku radziło sobie Volvo Trucks w roku 2024? Co ważnego wydarzyło się w tej prężnie działającej organizacji? Tradycyjnie rozmawiamy o tym, goszcząc w siedzibie Volvo Trucks Polska.*

**W** tym, jak zawsze, interesującym spotkaniu wzięli udział: Małgorzata Kulis – dyrektor zarządzająca Volvo Trucks Polska, Monika Trzosek – dyrektor sprzedaży Volvo Trucks Polska, Michał Proc – dyrektor obsługi posprzedażnej i rozwoju sieci serwisowej Volvo Trucks Polska.

*Czy w roku 2024 sprzedaż samochodów ciężarowych była łatwym zadaniem?*

**Monika Trzosek:** Nie było łatwo. Klienci mają problemy, które wynikają z różnych uwarunkowań biznesowych. Szczególnie ci mniejsi musieli zmierzyć się z wieloma wyzwaniami, takimi jak na przykład koszty pracy, koszty paliwa, koszty mautu – większość z nich poszła do góry. Ogólnie radzenie sobie z tym nie było proste. Klienci flotowi może byli trochę bardziej otwarci, ale to wynika z tego, że wszyscy producenci mieli w ubiegłych latach trochę mniej pojazdów. Teraz floty te zostały niejako zmuszone do decyzji o wymianach. Starzejący się tabor generował już podwyższone koszty.

Działalności transportowej towarzyszyła niepewność. Wojna za naszą wschodnią granicą na pewno nie pomaga. Niemiecka gospodarka ma coraz więcej problemów, a przecież polski transport tworzy z nią

w pewnym sensie naczynia połączone. Nie pomogła nadal wysoka inflacja – ludzie stali się biedniejsi i siła nabywcza pieniądza osłabła, zmalała konsumpcja.

Analizowałam dane dotyczące tego, jak działają polskie firmy transportowe. Ich pojazdy przejeżdżają więcej kilometrów, ale samochodów jest mniej. Nastąpiło ograniczenie liczebności taboru, ale jednocześnie wzrosła efektywność. Mieliliśmy do czynienia z optymalizacją wykorzystania istniejącego taboru.

*Volvo Trucks oddało pozycję lidera. Z czego to wynika?*

**Monika Trzosek:** Nasza strategia sprzedażowa nie zakłada budowania samochodów na tzw. stok, w przeciwieństwie do naszej konkurencji. Rok 2024 rozpoczęliśmy bez pojazdów z poprzedniego rocznika, u innych ten stok był zaopatrzone. W pewnym momencie musieliśmy konkurować ze sprzedażą pojazdów stokowych z poprzedniego roku. Jednak w sumie z naszej sprzedaży w roku 2024 jestem zadowolona. Wychodzimy z niego z udziałami na poziomie 21%, co jest jednym z najwyższych wyników.

**Małgorzata Kulis:** Niektórzy z naszych konkurentów rozluźnili też swoją politykę cenową, odbudowywali populację, którą

przez ostatnie 2–3 lata stracili na skutek ograniczonej dostępności komponentów i miejsc produkcyjnych. Rozumiem taką strategię, ale też zauważam wynikający z tego spadek marżowości, który w dłuższej perspektywie może prowadzić do ograniczania inwestycji.

*Na początku roku była premiera Volvo FH Aero. Jak ten pojazd został przyjęty przez Waszych klientów?*

**Monika Trzosek:** Volvo FH Aero stworzyło naszym klientom możliwość uzyskania dużych oszczędności pod względem zużycia paliwa. To są realne korzyści. Dla niektórych również ważne jest, że ten model wygląda naprawdę ładnie. Jest to ciężarówka o bardzo nowoczesnym wyglądzie. Mamy zatem nowe argumenty w obszarze sprzedaży. Jest też możliwość wejścia w 3. grupę w zakresie opłat autostradowych w Niemczech – to w obecnych czasach też ma znaczenie. Jesteśmy zadowoleni, bo od kiedy ruszyła produkcja, penetracja modelu FH Aero w segmencie dalekobieżnym sięga 65%. To jest bardzo przyzwoity wynik.

*Czy w związku ze spadkiem koniunktury zmieniło się w jakiś sposób podejście klientów do wykorzystania Waszych usług okołoproduktowych?*

**Michał Proc:** Wydłużenie czasu eksploatacji pojazdów pojawiło się, gdy była ograniczona dostępność samochodów nowych i podaż nie mogła sprostać popytowi. Czas eksploatacji wydłuża się, ponieważ obecnie nie ma już najmu. Floty brały kiedyś 2-letnie kontrakty na wynajem, to był standard, teraz 3–4 lata jest okresem minimalnym.

Sprzedaż kontraktów serwisowych to jest pewnego rodzaju edukacja. Gdy zaczęliśmy wiele lat temu, to ich udział stanowił poniżej 10% liczby sprzedanych pojazdów, teraz dochodzimy do 60%. To dowodzi, że klient, który kiedyś wykupił i przekonał się o zasadności kontraktu, kontynuuje. Oczywiście pojawiają się nowi klienci, których do kontraktów trzeba przekonać, są też klienci, którzy mają swoje własne warsztaty.

Duża grupa klientów powie, że kontrakty są dla nich za drogie, że awaria na trasie raczej się im nie wydarzy... Wraz z kontraktami klienci kupują święty spokój i stałość kosztów obsługowych. My,



Małgorzata Kulis – dyrektor zarządzająca Volvo Trucks Polska, Monika Trzosek – dyrektor sprzedaży Volvo Trucks Polska, Michał Proc – dyrektor obsługi posprzedażnej i rozwoju sieci serwisowej Volvo Trucks Polska

*jako organizacja Volvo Trucks, bierzemy na siebie część odpowiedzialności za stan techniczny ich samochodów. Przyznam, że dosyć odważnie patrzymy w przyszłość, jeśli chodzi o sprzedaż tych usług abonentowych: kontraktów serwisowych czy telematyki.*

**Oferujecie z jednego źródła wiele usług. Czy na postpandemicznym rynku zauważalne jest wyrównywanie znaczenia tych poszczególnych składników?**

**Małgorzata Kulis:** *To mocno zależy od klienta. Na pewno jest grupa klientów, którzy mają wysoką świadomość całkowitych kosztów własności i umieją je sobie policzyć. Są także klienci bardzo tradycyjni, którzy w dalszym ciągu chcą wszystko negocjować oddzielnie i dobierać to, co ich zdaniem im najbardziej pasuje. My staramy się ich edukować, wizualizować im te koszty, zwracać uwagę na znaczenie stałości kosztów. Wystarczy pokazać, że zakup 5-letniego Złotego Kontraktu ze zdyktowaną stawką, przy corocznym wzroście cen części zamiennych i roboczogodziny, daje przewidywalność tych kosztów. Produkt się broni i wielu klientów, którzy spróbują tych rozwiązań, wraca i chcą kontynuować. Jest też bardzo świadoma grupa klientów, któ-*

*rzy od lat kupują kontrakty, telematykę, chcą mieć finansowanie fabryczne. Chcą mieć wszystko z jednej ręki: jeśli cokolwiek się dzieje, wystarczy jeden telefon.*

**Postępy w elektryfikacji transportu ciężkiego są raczej niezadowalające. Volvo Trucks jest tu liderem, ale chyba liczyliście na więcej?**

**Małgorzata Kulis:** *Przekazaliśmy klientom 21 pojazdów elektrycznych. Żeby było lepiej, muszą pojawić się zachęty i jakieś lepsze perspektywy. Pojawił się program wsparcia dla pojazdów klasy N2 i N3, ale moim zdaniem on nie szybko ruszy, bo w państwowej kasie jest raczej pusto i są inne priorytety.*

**Czyżby nadszedł czas, aby poszczególni oferenci rozwiązań elektromobilnych zrezygnowali z konkurowania, zwarli szyki i utworzyli jeden front?**

**Małgorzata Kulis:** *Jestem takiego zdania od początku. Powinniśmy działać wspólnie, aby wymusić na naszych rządzących uruchomienie – choćby na małą skalę – programów wspierających, ulg podatkowych bądź jakichkolwiek innych zachęt do tego, żeby inwestować. Nie zapominajmy również o tym, że największym wyzwaniem jest stworzenie infrastruk-*

*tury ładowania dopasowanej do samochodów ciężarowych. Produkty są gotowe – my jako Volvo Trucks mamy najszerszą ofertę – ale sieć ładowania jest w dalszym ciągu wyzwaniem. Robimy, co możemy, zakładam, że w bieżącym roku dostarczymy podobną liczbę elektryków.*

*Pojawiają się także takie sytuacje, że firma dysponująca samochodem elektrycznym otrzymuje znacznie więcej zleceń niż konkurent wykorzystujący wyłącznie samochody z silnikami Diesla. Na razie jest to ciężka orka na ugorze, ale z roku na rok powinno być łatwiej.*

**Czy w perspektywie roku 2025 rysują się już jakieś przejaśnienia i poprawa sytuacji?**

**Małgorzata Kulis:** *Rok 2025 będzie pewnie wyzwaniem. Znaczących wzrostów raczej nie przewiduję, ale cieszy mnie widoczna dojrzałość i ewolucja firm transportowych. Planowanie inwestycji, ich umiejętne liczenie, przewidywanie potencjalnych zagrożeń – nasi klienci zdecydowanie odrobili lekcje z poprzednich kryzysów i są dziś dużo bardziej przygotowani i świadomi swoich wyborów.*

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © Volvo Trucks Polska



## Daimler Truck Polska: wróci moda na Mercedesa

*O wynikach osiągniętych przez Daimler Truck Polska w roku 2024 oraz planach na najbliższą przyszłość rozmawiamy, goszcząc w siedzibie Daimler Truck Polska.*

*Naszymi rozmówcami byli: Przemysław Rajewski – prezes spółki, Piotrek Urban – dyrektor sprzedaży i marketingu oraz Igor Kaczorkiewicz, szef produktu i marketingu, PR Daimler Truck Polska.*

**Dlaczego w organizacji Daimler Truck Polska sprzedało się w 2024 r. tak mało samochodów ciężarowych?**

**Przemysław Rajewski:** Nasza pozycja rynkowa osłabła z kilku przyczyn. Ogólnie rzecz biorąc, mieliśmy do czynienia ze słabą koniunkturą gospodarczą, która niekorzystnie wpłynęła na międzynarodowy transport drogowy. Ważnym czynnikiem było również to, że zostaliśmy dosyć mocno „trafieni” w systemie opłat Maut w Niemczech i nasze pojazdy nie zostały zakwalifikowane do trzeciej klasy opłat. Dopiero teraz wraz

nową kabiną ProCabin będziemy mogli poprawić naszą klasyfikację, co pozwoli nam też poprawić naszą pozycję na rynku.

W statystykach polskich mamy możliwość wydzielenia sprzedaży do małych i średnich klientów i do klientów flotowych. Niestety, mieliśmy kłopoty z klientami flotowymi, którzy czekali na poprawę sytuacji gospodarczej. W przypadku klientów mniejszych nasze wyniki były dobre – porównywalne do tych z 2023 r. Dla mnie to są dwie główne przyczyny naszych słabszych ubiegłorocznych wyników.

**Piotrek Urban:** Jeśli mówimy o dużych klientach flotowych, to jest to poniekąd kwestia podjęcia decyzji o zrealizowaniu kontraktu, leżąca po stronie obu partnerów. O ile do wielu z nich co roku sprzedawaliśmy większe liczby samochodów, o tyle w ubiegłym roku, wielu z naszych klientów wstrzymywało się z decyzjami zakupowymi lub dopasowywało swój tabor do sytuacji na rynku. Z kolei w grupie, która podejmowała decyzje zakupowe w trudnych warunkach rynkowych, cena była często głównym

motywatorem do zakupów, biorąc pod uwagę oferowane niskie stawki przewozowe związane z trudną sytuacją gospodarczą w Europie. Próbowaliśmy nie brać udziału w tej wojnie cenowej. Walczyliśmy oczywiście do pewnego momentu, ale jakiejś granicy nie chcieliśmy przekroczyć, chroniąc wartość naszego wysokiej klasy produktu, jakim jest nasz Actros L. Nie mogliśmy dopuścić, aby był on w tej sytuacji rynkowej sprzedawany poniżej swej wartości.

**Czyli przysłowiowy spadek z wysokiego konia musi zboleć, czy tak?**

**Piotrek Urban:** Mniej niż mogło by się wydawać, patrząc na strukturę naszego biznesu w 2024. Spadek udziałów rynkowych dotyczył przede wszystkim grupy klientów flotowych i tych największych graczy międzynarodowych. Natomiast nasza sprzedaż do klientów mniejszego kalibru oraz lokalnych flot rozwinęła się ponadproporcjonalnie do rynku – można powiedzieć, że tu nasze udziały istotnie wzrosły. Zajęliśmy się też innymi strategicznymi tematami, które przyniosą nam efekty na długą metę: inwestycje w dalszy rozwój naszych produktów, wzrost penetracji naszych usług, dalsze inwestycje w proces transformacji, który dopiero się zaczyna, inwestycje w trening i rozwój naszych zespołów. Krótko mówiąc: kto nie zasieje, ten nie zbierze.

**Igor Kaczorkiewicz:** Pamiętajmy też o tym, że czasami pewne rzeczy są demonizowane. Temat wysokości opłat autostradowych był przez pewne marki pokazywany jako element kluczowy, przeważający. Gdyby klienci popatrzyli jednak trzeźwo na to, ile przejeżdżają po drogach niemieckich, to z punktu widzenia użytkownika nie jest to coś takiego, co może być elementem decydującym o zakupie pojazdu danej marki. Marketingowo, komunikacyjnie psuje to jednak wizerunek i to stało się naszą piętą achillesową. Teraz z nowym modelem wracamy: Actros L z kabiną ProCabin jest już w klasie trzeciej opłat autostradowych.

**Czy przy widocznych symptomach poprawy sytuacji rynkowej nastąpi odbudowa pozycji Daimler Truck Polska?**

**Piotrek Urban:** W 2025 wróci moda na Mercedes-Benz Trucks z tego tytułu, że nasz nowy produkt się broni. To na pewno będzie dobry, solidny rok dla nas, choć w dalszym ciągu nie definiujemy się udziałami

rynkowymi. Musimy być dla klientów, mieć wysoką jakość obsługi i pracować nad wysokim poziomem zadowolenia naszych klientów. Jeśli tak dobre zaplecze przyniesie nam wygraną w postaci wyższych udziałów rynkowych, to będziemy się z tego cieszyć, choć nie o to gramy. Naszym celem jest zrównoważony rozwój naszej firmy, solidne prowadzenie biznesu razem z naszą siecią dealerów i niezbędne inwestycje w naszą przyszłość. Widzimy w Polsce nadal duży potencjał dalszego rozwoju rynku, zrobimy co w naszej mocy, żeby go odpowiednio wykorzystać.

**Mimo spadku sprzedaży macie się jednak czym pochwalić.**

**Igor Kaczorkiewicz:** W tym, co robimy, jesteśmy konsekwentni, nie oglądamy się na innych, mamy swoją drogę i stale dużo inwestujemy w rozwój naszych produktów. Patrzymy na to, co z punktu widzenia użytkownika będzie powodowało, że jego biznes będzie łatwiejszy, a praca wygodniejsza i bezpieczniejsza dla kierowcy. Teraz konsekwentnie wprowadzamy zarówno wersje spalinowe, jak i eActrosa 600 z nową kabiną ProCabin.

Najnowszym samochodem, jakim jest Actros L z ProCabin, powodujemy, że w połączeniu z silnikiem 3. generacji i nową skrzynią biegów osiągamy do 8% oszczędności, jeśli chodzi o spalanie. Jeśli to pomnożymy przez liczbę kilometrów przejechanych rocznie i czas użytkowania, to z punktu widzenia klienta to są olbrzymie oszczędności. Dodajmy do tego jeszcze dodatkowe zyski, takie jak bezpieczeństwo i komfort kierowcy. Dlatego nie patrzymy się na udziały rynkowe i walkę o nie za wszelką cenę. Nie o to w tym wszystkim chodzi.

**Jakie są perspektywy na rok bieżący?**

**Piotrek Urban:** Spodziewamy się pozytywnych efektów rynkowych, choć na stosunkowo niskim poziomie. Dopóki nie nastąpi ożywienie gospodarcze u naszego najważniejszego partnera biznesowego, jakim są Niemcy, nie liczyłbym na znaczące wzrosty. Tutaj sytuacja gospodarcza się powoli stabilizuje i liczymy na odczuwalne ożywienie rynku w Niemczech w drugiej połowie roku. Dobrze, że to się dzieje powoli i nie ma skoków, bo skokowe wzrosty nigdy dla naszej branży nie były dobre. Służą nam zrównoważony rozwój.

**Czy szykuje się ofensywa promocyjna na modelu Actros L wyposażonego w ProCabin? Zamówiliście 75 pojazdów demonstracyjnych...**

**Igor Kaczorkiewicz:** My nie chcemy się tylko chwalić, chcemy, aby klient sam nas sprawdził. Udostępniamy mu nowy model, aby sam się przekonał, że to, co mówimy, jest prawdą. Chcemy, aby porównał nasz samochód z innymi ze swojej floty, wszystkie wyniki pokażą się w naszym systemie telematycznym Fleetboard. Te 75 samochodów ma pozwolić naszym doradcom handlowym na obsłużenie jak największej liczby klientów. Chcemy też w tym roku dodatkowo zachęcić klientów i kierowców do tego, aby sprawdzili się w rywalizacji. Uruchamiamy tzw. Ligę Kierowców, w której kierowcy będą mogli aktywnie ze sobą współzawodniczyć. Będziemy o tym jeszcze oficjalnie komunikować.

**Jak wygląda obecnie Wasz portfel zamówień?**

**Piotrek Urban:** Na początku roku 2024 nasz bank zamówień był wypełniony praktycznie w 100 procentach, popyt przewyższał jeszcze wtedy podaż. Wydawało się, że rok mamy wyprzedany, a co się w trakcie wydarzyło, to nagła zmiana kierunku. W tym roku nasz bank zamówień to jest solidne 25% planu. Z tego poziomu zaczynamy. Liczę, że będzie to solidny dla nas rok w normalnych czasach.

Patrząc na strukturę obecnych zamówień, zauważam, że jest ona zdominowana przez mniejszych i średnich klientów. To jest dobry start, choć na razie mało jest dużych flot, które wciąż jeszcze negocjują, czekając na poprawę koniunktury. Floty mogą dojść w każdej chwili i my wtedy skorygujemy nasze plany w górę. Do ewentualnych wzrostów podchodzimy dość konserwatywnie, nie planujemy nic na zapas, nie budujemy dużych stoków, choć one w niezbędnym wymiarze powinny być, aby zaspokajać krótkoterminowe potrzeby naszych klientów, w momencie wzrostu zapotrzebowania na transport. Wolimy bazować na faktycznych zamówieniach, obserwujemy rozwój koniunktury. Myślę, że już dolnej granicy dotknęliśmy w roku ubiegłym i najpóźniej w drugiej połowie roku będziemy szli w dobrym kierunku solidnego wzrostu. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © Daimler Truck Polska

# Jedź, a samochód zrobi resztę . . .

Dariusz Piernikarski

*Jeszcze jesienią ubiegłego roku na redakcyjny test trafił Mercedes-Benz Actros 2548 6×2 LnR w wersji Volumer – na tym właśnie podwoziu firma GT Trailers zainstalowała kurtynową zabudowę przestrzenną Z-260 Prestige.*

**K**ubaturowe zabudowy stałe tworzące przestrzenne zestawy samochodów ciężarowych – przyczepa to rozwiązania charakteryzujące się maksymalnym wykorzystaniem objętości przestrzeni ładunkowej. Standardowo zestawy te tworzą kombinacje nadwozi o długości 7820 mm, co oznacza wykorzystanie dozwolonej przepisami łącznej długo-

ści zabudowy wynoszącej 15 640 mm. Wnętrze ładowni ma wysokość zbliżoną do 3000 mm. Biorąc pod uwagę typowe masy własne samochodu ciężarowego wraz z zabudową oraz przyczepy, ładowność całego zestawu członowego sięga 24 000 kg. W wersjach lekkich, w których np. do budowy ramy stosowane są stopy aluminium, ładowność nierzadko prze-

Mercedes-Benz Actros 2548 6×2 LnR z kurtynową zabudową przestrzenną GT Trailers Z-260 Prestige do transportu ładunków objętościowych



kracza 27 000 kg. Oczywiście w przypadku tych kombinacji równie ważne jak ładowność jest to, że w ładowniach zmieści się łącznie 38 europalet, a więc o 5 więcej niż w typowej naczepie.

Bohaterem prezentacji jest Mercedes-Benz Actros 2548 6×2 LnR w wersji Volumer, skonfigurowany do pracy w zestawie przestrzennym ZP40 Prestige. Zabudowa kurtynowa Prestige Z-260 i przyczepa kurtynowa P2 Prestige G1216 do transportu została wykonana przez firmę GT Trailers.

## Komfort w każdym wymiarze

Trzeba przyznać, że jazda Actrosem 2548 jest wygodna i mało męcząca. Stoi za tym łatwość obsługi urządzeń pokładowych, niski poziom hałasu, komfort wynikający z obecności pełnego zawieszenia pneumatycznego i sposobu organizacji kabiny i elementów obsługowych. Testowany Actros 2548 6×2 LnR prowadził się bardzo przewidywalnie – moim zdaniem jest to pożądana cecha każdego samochodu ciężarowego. Układ kierowniczy działał lekko i precyzyjnie. Nawet przy tak długiej „solówce” (przyczepa nie była podpięta) manewrowanie jest względnie łatwe.

Współpraca silnika i skrzyni biegów nie budzi zastrzeżeń. Silnik – dzięki wysokim wartościom momentu przy niskich prędkościach obrotowych – pokonuje opory ruchu bez zbędnego przełączania biegów, co sprzyja ekonomicznej jeździe. Jeśli zrezygnujemy z pracy przekładni Power-

## Mercedes-Benz Actros 2548 6x2 LnR Volumer – charakterystyka techniczna

Mercedes-Benz Actros 2548 6x2 LnR napędzany jest przez silnik OM 471 Euro VI E 3. generacji o mocy maksymalnej 350 kW (476 KM) i maksymalnym momencie obrotowym 2300 Nm. Z silnikiem współpracuje zautomatyzowana 12-biegowa skrzynia PowerShift 3 (skrzynia G281-12, rozpiętość przełożeń 14,93:1,0) wyposażona w typowe funkcje jak program jazdy Economy czy funkcja wybiegu Eco-roll. Podczas jazdy na biegach 7–12 możliwe jest podwyższenie momentu obrotowego silnika. Pracę skrzyni biegów nadzorował „inteligentny horyzont”, czyli PPC (Predictive Powertrain Control), który dobierał przełożenia tak, aby maksymalnie wykorzystać bezwładność pojazdu, zminimalizować liczbę przełączeń biegów i obniżyć zużycie paliwa. Prowadzenie pojazdu ułatwiał system Active Drive Assist 2 (ADA 2) współpracujący z asystentem rozpoznawania znaków drogowych i systemem PPC oraz tempomatem przewidującym ACC. Samochód wyposażono w wiele systemów zwiększających bezpieczeństwo czynne. Były to m.in.: układ hamowania awaryjnego Active Brake Assist ABA 5, układ kontroli ciśnienia w ogumieniu, system stabilizacji toru jazdy, asystent aktywnego utrzymania pojazdu na zadanym pasie, asystent wspomagania koncentracji. Był też aktywny asystent martwego pola oraz asystent stabilizacji ruchu przyczepy TSA. Na opływowych wspornikach znajdowały się kamery systemu MirrorCam 2, zastępujące lusterka zewnętrzne główne i szerokokątne. Rejestrowane obrazy są widoczne na dwóch 15-calowych wyświetlaczach umieszczonych przy słupkach A.

Actros 2548 6x2 LnR miał rozstaw osi wynoszący 4900 mm, zwis tylny ramy – 2250 mm. Masa własna kompletnego samochodu (bez przyczepy) wpisana w dowodzie rejestracyjnym wynosiła 11 720 kg, co przy 26 000 kg dmc. daje ładowność ok. 14 280 kg. Podwozie w układzie 6x2 z ramą o obniżonej wysokości wyposażono w pełne zawieszenie pneumatyczne, trzecia oś wleczona była osią odciążaną, bez mechanizmu skrętu. Oś przednia o nośności 8 t, oś napędowa o nośności 13 t wyposażona w przekładnię o niskim, typowo szosowym przełożeniu 2,278, oś wleczona – nośność 7,5 t. Rozstaw osi wynosił 4900 mm, zwis tylny ramy 2250 mm. Pracę hamulców tarczowych wspomagał trójstopniowy hamulec silnikowy o wysokiej mocy uruchamiany dźwignią przy kierownicy.

Zawieszona pneumatycznie kabina L GigaSpace to największa z kabin oferowanych przez Mercedes-Benz w modelu Actros. Ma szerokość 2500 mm, głębokość 2300 mm oraz całkowicie płaską podłogę – wysokość we wnętrzu to 2114 mm. Wnętrze wyposażono w kącik mieszkalny SoloStar Concept, który przygotowano z myślą o maksymalnej wygodzie kierowcy jeżdżącego w pojedynczej obsadzie. Jest narożny fotel cofnięty na tylną ścianę, rozkładany stolik oraz leżanka dolna składana na ścianę (długość 2200 mm i szerokość 750 mm). Za fotelem kierowcy znajdują się schowki, dodatkowe nad szybą przednią, a w centralnej części umieszczono lodówkę. Na drzwiach i nad nimi dodatkowe kieszenie na drobiazgi, a w centralnej części kokpitu wysuwane szuflady na drobiazgi. Do schowka za fotelem kierowcy mamy dostęp również z zewnątrz. Zatem miejsca do przechowywania jest wystarczająco dużo. Górne łóżko o szerokości 750 mm składa się na ścianę tylną. Obie leżanki mają komfortowy materac o grubości 110 mm Premium Comfort.

Shift w trybie ekonomicznym, to rozpedzanie jest dynamiczne, silnik pozostaje na wyższych obrotach, a biegi zmieniane są o 2 lub 3 przełożenia. Tryb ekonomiczny wymusza przełączanie biegów przy wyraźnie niższych prędkościach obrotowych, co oczywiście odbija się na dynamice jazdy.

Cechą silnika OM 470 Euro VI E jest wysoka wydajność – zużycie w trakcie 450-kilometrowego testu samochodu (bez przyczepy) wyniosło 18,5 l/100 km. W trakcie jazdy zauważalne jest to, że

nawet przy prędkościach obrotowych znacznie poniżej 1000 obr/min silnik zapewnia wystarczającą siłę napędową, a przy ok. 800 obr/min dysponujemy już 95% maksymalnego momentu obrotowego. Słowem: jest czym jechać.

Niezmiennie mam pozytywną opinię o systemie MirrorCam. Korzystanie z wyświetlaczy zastępujących lusterka nie wymaga niemal żadnej aklimatyzacji – już po kilkunastu przejechanych kilometrach kierowca przyzwyczaja się do nieco innej prezentacji otoczenia na wy-

świetlaczach niż w zwykłych lusterkach zewnętrznych. Kamery są umieszczone wysoko, więc mamy całkowicie wolny widok z bocznych okien, szczególnie po prawej stronie – jest to przede wszystkim realny zysk związany z bezpieczeństwem zwłaszcza podczas manewrowania.

## Proszę nie przeszkadzać . . .

Jeśli zaufamy systemom pokładowym i lepiej poznamy naturę ich działania, to jadąc nowym Actrosem, możemy do- ➤



Kabina L GigaSpace wyposażona w kącik mieszkalny SoloStar Concept to maksymalna przestrzeń i wzorowa organizacja miejsca pracy kierowcy, wystarczająco dużo schowków do przechowywania rzeczy na dłuższych trasach



Zabudowa plandekowa GT Trailers Z-260 Prestige: solidne wykonanie, samonośna podłoga z profili aluminiowych w wersji Strong, podnoszony i odsuwany dach, system wielopunktowego mocowania ładunku Safety Lock – to wszystko sprawia, że obsługa ładunku jest łatwa i bezpieczna

➤ świadczyć przedsmaku jazdy autonomicznej. System aktywnego wspomagania jazdy ADA 2 (Active Drive Assist) zapewnia zautomatyzowane prowadzenie wzdłużne pojazdu w stylu klasycznego tempomatu adaptacyjnego (ACC). ADA radzi sobie jeszcze lepiej, gdy aktywny jest system PPC.

System PPC uwzględnia topografię trasy, układ dróg i znaki drogowe. W ten sposób można uniknąć niepotrzebnego hamowania, przyspieszania i zmiany biegów, a pojazd zużywa mniej paliwa (do 3% wg producenta), a w ruchu między-miastowym jest to nawet do 5% mniej niż pojazdy, które nie są wyposażone w ten

W oszczędzaniu paliwa pomaga „inteligentny” horyzont PPC unikający niepotrzebnego hamowania, przyspieszania i zmiany biegów oraz system aktywnego wspomagania jazdy Active Drive Assist



system. W temat oszczędności paliwa wpisuje się również udoskonalony asystent stylu jazdy Eco Support, który wspiera kierowcę w jak najbardziej ekonomicznej jeździe. Niestety, na mojej trasie PPC aktywował się sporadycznie – być może dlatego, że między Emilianowem (skąd odebrałem pojazd) a Lublinem nie ma zbyt wielu wzniesień, podczas pokonywania których system PPC mógłby pokazać pełnię swoich możliwości. O ile inteligentny horyzont PPC aktywny był sporadycznie, to system Eco-roll działał praktycznie na każdym mniejszym spadku i przy równomiernej jeździe rozłączał układ napędowy i pozwalał na oszczędzanie paliwa.

Kilka razy przekonałem się jednak, że nie można bezgranicznie wierzyć skuteczności systemu ADA. Gdy droga niespodziewanie ulegała zwężeniu, linie stawały się nieczytelne lub pokonywany właśnie zakręt był zbyt ciasny – wtedy system poprzez sygnalizację akustyczną i ostrzeżenie na tablicy wskaźników domagał się przejęcia kontroli nad kierownicą.

## Zabudowa GT Trailers Z-260 Prestige

Dopuszczalna masa całkowita podwozia to 26 t, holowana przyczepa może ważyć 18 t, zatem cały zestaw przestrzenny Z-260 Prestige ma całkiem spore moż-



liwości pod względem ładowności. Przy długości wewnętrznej zabudowy samochodu wynoszącej po 7740 mm i przyczepy 7680 mm, szerokości 2480 mm i wysokości 2950 mm (3000 mm przyczepa) zestaw może zabrać ładunek o objętości do 114 m<sup>3</sup>. Kombinacja ta nadaje się szczególnie do przewożenia towarów objętościowych oraz delikatnych, takich jak np. elektronika czy szkło. Duży rozstaw osi podwozia (4900 mm) dodatkowo obniża drgania nadwozia zwłaszcza przy pokonywaniu poprzecznych nierówności.

Actros 2548 6×2 LnR przewiezie całkiem sporo: ładowność samochodu to ok. 14 280 kg, a „na pace” zmieści się ładunek o objętości ok. 56 m<sup>3</sup>; po podpięciu przyczepy ładowność przekracza 27 t i zmieścimy niemal 114 m<sup>3</sup> ładunku



Kabina L GigaSpace – największa z kabin stosowanych w modelach Actros – jest osadzona na wysokości 765 mm, dlatego aby wejść do środka, trzeba pokonać kilka wygodnie rozstawionych stopni

Zabudowa Z-260 Prestige na samochodzie ciężarowym była wyposażona we wszystkie niezbędne elementy. Kurtyna przesuwiała się bez zacięć, a jej obsługa nie przysparzała większych trudności. Ułatwieniem obsługowym był system wielopunktowego mocowania ładunku Safety Lock zgodny z EN 12640. Zastosowano podłogę samonośną z profili aluminiowych w wersji Strong. Na krawędziach znajdowała się wystarczająca liczba punktów do zaczepienia pasów mocujących ładunek (9 szt. na stronę oraz po 2 szt. w przedniej i tylnej części zabudowy). Zderzak

Actros 2548 6×2 LnR miał wszystkie osie z zawieszeniem pneumatycznym, co zdecydowanie zwiększało komfort jazdy

paletowy był podniesiony na 20 mm. Dostęp do ładowni z tyłu zapewniały pełne drzwi aluminiowe – każde skrzydło składało się z dwóch, oddzielnie składanych części. Ściana przednia zabudowy została wykonana z poziomych paneli aluminiowych, na dole od wewnątrz zabezpieczono ją dodatkowym pasem chroniącym przed przypadkowymi uszkodzeniami podczas za- i rozładunku o wysokości 400 mm. Pełne wykorzystanie wysokości wnętrza ułatwiał unoszony o 300 mm dach przesuwany Versus. Zastosowano obustronne podnoszenie w systemie Hercules. Zabudowa spełnia oczywiście wymagania normy EN 12642 Code XL dotyczące bezpiecznego przewozu towarów.

Dwuosiowa przyczepa P2 Prestige typ G1216 typu tandem miała ramę wykonaną ze stopów aluminium. Masa własna pojazdu to 4400 kg. Układ jezdny tworzyły 2 osie SAF o nośności 9 t z zawieszeniem pneumatycznym i hamulcami tarczowymi oraz ogumieniem bliźniaczym o rozmiarze 265/70 R19,5. Elementy wyposażenia były analogiczne jak w zabudowie na podwoziu samochodu ciężarowego. Przyczepę wyposażono w stalowy, ocynkowany dyszel o długości 2200 mm z uchem 50 mm oraz regulowaną nogę podporową Hacon. Z tyłu znajdowały się 2 podpory teleskopowe.

Zdjęcia © D. Piernikarski

# DAF Trucks Polska: mamy ducha walki i to jest naszą siłą

***Jak firma DAF Trucks Polska radziła sobie w roku 2024? Jakie działania zostaną podjęte, aby odbudować utraconą pozycję marki? Rozmawiamy o tym z Krzysztofem Michalikiem, dyrektorem zarządzającym DAF Trucks Polska, oraz Agnieszką Głowicką, kierownikiem marketingu DAF Trucks Polska.***

***Spadki sprzedaży pojazdów DAF we wszystkich kategoriach i segmentach są zdecydowanie większe od średniej rynkowej. Na ile była to nieunikniona konsekwencja wcześniejszych wydarzeń, a na ile wpłynęła na to niekorzystna koniunktura rynkowa?***

***Krzysztof Michalik:*** Na ogólnie niski wyniki DAF Trucks w Polsce złożyło się wiele czynników. Nie można jednoznacznie powiedzieć, że wynikało to z wcześniejszych problemów technicznych czy agresywnej rynkowej polityki cenowej w sprzedaży flotowej u niektórych naszych konkurentów. Sam spadek rynku także nie pomógł w odbudowywaniu naszej pozycji. Końcówka roku wskazuje jednak, że ten trend udało się nam powstrzymać. Tak, w Polsce utraciliśmy część klientów, których przejęli nasi konkurenci, ale nie rezygnujemy z nich, będziemy się starali ich odzyskać, a także zdobyć nowych.

***Agnieszka Głowicka:*** A ma nam w tym pomóc nowa generacja naszych pojazdów wprowadzona pod koniec 3-go kwartału podczas targów IAA w Hanowerze. To nowa jakość, zmodernizowany układ napędowy i nowe, jeszcze szybsze przełożenia.auta już użytkują pierwsi klienci, a do nas nie docierają żadne niepokojące sygnały, zatem jest dobrze. Warto podkreślić, że nowy model wprowadziliśmy pod koniec trzeciego kwartału, więc siłą rzeczy było za późno, aby wpłynąć na wyniki końcowe. Wraz z nową generacją spełniamy normy VECTO i jesteśmy w klasie trzeciej opłat drogowych Maut, a jest to istotne dla naszych klientów pod względem kosztowym.

***Przez lata wyspecjalizowaliście się w Polsce w sprzedaży flotowej. Chcecie ponownie tam uderzyć, czy pojawi się nowy model sprzedaży?***

***Krzysztof Michalik:*** Naszym celem jest być tam, gdzie są nasi klienci. To nie tylko sprzedaż flotowa, która oczywiście jest bardzo ważna, ale również firmy o mniejszym potencjale, często specjalizujące się w transporcie krajowym czy miejskim. Kontynuujemy także program Ready to Go, czyli zabudowane podwozia dostępne właściwie od ręki. Wspólnie z naszą siecią dealerską pracujemy nad nowymi kontraktami, chcemy dotrzeć do każdego klienta.

***DAF Trucks ma bardzo silną organizację dealerów niezależnych, pracujących na swoje konto. Czy oni również chcą wrócić do gry i są głodni ponownego sukcesu?***

***Krzysztof Michalik:*** Jest w nich potężny głód sukcesu. Są przygotowani na sprzedaż zdecydowanie większej liczby samochodów niż w roku 2024. Nasi dealerzy w ubiegłym roku nie dokonywali znaczących redukcji swoich załóg, czy tym bardziej personelu warsztatowego. Stoją „pod parą”, przygotowując się na powrót na rynek z jak największym wolumenem.

***Jak ten powrót wygląda? Są już oznaki, że w bieżącym roku będzie można sprzedać więcej?***

***Krzysztof Michalik:*** Na pewno rok 2024 był wymagający, zwłaszcza dla mniejszych przedsiębiorstw działających często na rynku spotowym, niektóre z nich zostały wchłonięte w ramach konsolidacji lub też decydowały się na restrukturyzację. W dużych flotach sytuacja jest znacznie lepsza. Niektórzy wręcz mówią: kiedy kupować jak nie teraz? To są dla nas te symptomy odbicia. Oczywiście nie jest to taki „hurraoptymizm”, ale jest lepiej. My także w naszych założeniach dotyczących tegorocznego rozwoju rynku jesteśmy bardzo ostrożni i nie prognozujemy ultra wzrostów. Szacujemy raczej, że cały rynek utrzyma się na bardzo podobnym poziomie. My, jako DAF, liczymy oczywiście na poprawę.



**Krzysztof  
Michalik**

dyrektor  
zarządzający  
DAF Trucks  
Polska

**Agnieszka  
Głowicka**

kierownik  
marketingu  
DAF Trucks  
Polska

**Agnieszka Głowicka:** Jeśli tylko pozwoli na to rynek, jesteśmy przygotowani na wzrost sprzedaży. Rozbudowana sieć dealerska, handlowcy oraz pracownicy obsługi posprzedażnej czekają na klientów. Tym bardziej, że od lat konsekwentnie rozbudowujemy sieć serwisową, podnosimy standard jakości usług, modernizujemy istniejące obiekty czy rekrutujemy nowych mechaników.

Tracąc pozycję lidera musieliśmy przełknąć gorzką pastylkę. Wiara w produkt, wiara w markę, ale przede wszystkim w ludzi, którzy na co dzień pracują z nami to powód do dumy i patrzenia w przyszłość z dużym optymizmem. Nasi ludzie nadal mają ducha walki i to jest naszą siłą.

Istnieje zagrożenie, że przy w dalszym ciągu słabym popycie na pojazdy importerzy zechcą konkurować cenami. Obecnie samochody DAF do najtańszych nie należą...

**Krzysztof Michalik:** Na pewno naszą filozofią nie będzie walka cenowa na rynku. Obniżyć cenę jest bardzo łatwo, można

”  
Wiara w produkt, wiara w markę, ale przede wszystkim w ludzi, którzy na co dzień pracują z nami to powód do dumy i patrzenia w przyszłość z dużym optymizmem. Nasi ludzie nadal mają ducha walki i to jest naszą siłą.

to zrobić wręcz z dnia na dzień. Ale my wiemy, że dziś nasi klienci patrzą na biznes długo falowo. Cena pojazdu to jedno, ale liczą się również tak ważne aspekty jak wydajność, czy oferta posprzedażowa. Nie możemy zapomnieć o PACCAR Financial, która w swojej ofercie finansowania ma wiele do zaofero-

wania. Wolimy skupić się na cechach pojazdu czy rozwiązaniach około produktowych, które jesteśmy w stanie zaproponować klientowi, tą „górką” ponad to, co oferuje konkurencja. To powinno być naszą drogą do budowania silniejszej pozycji na rynku. Kompleksowa oferta „szyta” pod klienta to narzędzie, które mamy i chcemy wykorzystywać.

**Czyli DAF Trucks Polska zaczął rok optymistycznie?**

**Krzysztof Michalik:** W nowy rok wchodzimy z odświeżoną gamą produktów, głodni sukcesu w zakresie sprzedaży i odzyskania pozycji, którą mieliśmy na rynku polskim. Wyciągnęliśmy wnioski i jesteśmy ze wszystkim gotowi – z najlepszym produktem, rozwiniętą siecią i ambitną załogą. Ważne jest też to, że ten rok jest dla nas wyjątkowy – to 30-lecie DAF Trucks Polska. W związku z jubileuszem niespodzianek nie zabraknie.

Rozmawiał: Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © DAF Trucks Polska

# Renault Trucks Polska: wzrastamy w sposób odpowiedzialny

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

*Znamy ogólne przyczyny słabego popytu na samochody ciężarowe w 2024 r. Jednak można odnieść wrażenie, że Renault Trucks Polska wypadło poniżej średniej dla całej grupy importerów. Co było tego powodem?*

**Marcin Majak:** Podstawową przyczyną jest to, że w odróżnieniu od pozostałych importerów Renault Trucks w zasadzie nie oferowało w ubiegłym roku ciągników siodłowych wyprodukowanych jeszcze w 2023 r. Z danych statystycznych wynika, że pojazdy te stanowiły nawet 25% całej sprzedaży, a nawet w grudniu 2024 r. pojazdy różnych marek z datą produkcji 2023 nadal były do kupienia. Ci którzy oferowali takie pojazdy, zrealizowali na nich nawet 42% swojej sprzedaży. Tylko trzech importerów, między innymi my, ich nie miało. To jest odpowiedź na to pytanie: znaczna część sprzedaży w ciągu całego roku 2024 bazowała na samochodach wyprodukowanych jeszcze w 2023 r.

*Były to pojazdy zamówione jeszcze w roku 2023, które dopiero dostarczano?*  
**Marcin Majak:** Były to samochody, które w systemie sprzedaży dealerskiej zostały przez dealerów zamówione i dostarczone na ich plac. Musieli więc je

sprzedać. My w Renault Trucks pracujemy w systemie agencyjnym, co oznacza, że nasza bezwładność jest zdecydowanie mniejsza. Widząc, co się działo pod koniec roku 2023, zredukowaliśmy nasze zamówienia składane do fabryki. Z założenia nie chcieliśmy konkurować z samochodami stokowymi. Wyprzedaż samochodów stokowych niesie ze sobą pewne konsekwencje, związane chociażby

z zamrożeniem kapitału, brakiem możliwości dopasowania do potrzeb klienta, kosztowną wymianą akumulatorów czy opon, które po dłużym postoju tracą swoje właściwości, czy koniecznością redukcji ceny w przypadku specyfikacji mniej pożądanых w danym okresie przez rynek.

*Czy to znaczy, że w ubiegłym roku obserwowaliśmy dwa różne podejścia do strategii sprzedaży?*

**Marcin Majak:** Jest to wynikiem różnego modelu dystrybucji, agencyjnego lub dealerskiego. U każdego importera na koniec dnia liczy się jednak wynik finansowy. Rejestracje samochodów stokowych oznaczają konieczność wykonania kroku do tyłu, jeśli chodzi o sprzedaż. Musimy także na całe to zagadnienie spojrzeć w szerszym kontekście. Za chwilę wchodzimy w okno pomiarowe, jeśli chodzi o emisję CO<sub>2</sub>. My od dłuższego czasu promujemy pojazdy o zmniejszonej emisji CO<sub>2</sub>, to nie są samochody typowo stokowe.

Spodziewam się, że w połowie roku będziemy mieli do czynienia z gwałtownym wzrostem liczby rejestracji. Stokowe samochody będą musiały zostać zarejestrowane po to, by nie zaburzały liczby pojazdów, które posłużą do naliczania wymiaru ewentualnych kar dla producentów. To, ile takich pojazdów będzie na naszym rynku, będzie miało bezpośredni wpływ na ofertę handlową.



**Janusz Buława**

dyrektor zarządzający  
Renault Trucks Polska

**Czyli można powiedzieć, że choć wynik Renault Trucks Polska jest nieco słabszy, to nie zostały popełnione żadne błędy strategiczne w zakresie polityki sprzedażowej, czy tak?**

**Janusz Buława:** Nasze podejście nazwałbym pragmatycznym. Nasza organizacja patrzy na to zagadnienie z perspektywy europejskiej, reagując elastycznie na popyt i warunki handlowe na poszczególnych rynkach. Na zeszłoroczny poziom sprzedaży Renault Trucks Polska miał wpływ nie tylko rynek Polski, ale również bardzo dobre warunki sprzedaży marki w innych regionach Europy – po dobrych cenach, z dobrymi ilościami. Tak się działo np. w Hiszpanii, we Francji czy w Wielkiej Brytanii. Traciliśmy miejsca produkcyjne na rzecz kolegów działających na bardziej przewidywalnych rynkach. Złapaliśmy drugi oddech w październiku, nadgoniliśmy wynik, niemniej nie do poziomu, jakiego byśmy sobie życzyli.

Jest też jeszcze jeden wątek wiążący się z wynikami. Dotyczy on zmian strukturalnych na rynku zakupowym. Tradycyjnie naszymi klientami były małe i średnie firmy, dla których ciężarówka nie jest tylko numerem statystycznym, ale liczy się jej niezawodność, spalanie czy wygoda pracy kierowcy. Firmy te o wiele mocniej odczuły spadek koniunktury w branży transportowej, urosli zaś ci najwięksi przewoźnicy, których w naszym portfelu jest zdecydowanie mniej.

**Marcin Majak:** Te największe firmy, które miały największe kontrakty zakupowe, nie zawsze realizowały je pod swoje własne potrzeby. Ci mniejsi mają zdecydowanie mniejsze pole manewru – muszą brać pod uwagę większą liczbę zagrożeń, które się mogą pojawić. Są jednocześnie zdecydowanie bardziej lojalne wobec swoich dostawców.

**Mówiliśmy o spadku sprzedaży, co w Renault Trucks Polska należy uznać za sukces w roku 2024?**

**Janusz Buława:** Na początku roku mieliśmy przygodę z wojskiem, w pierwszym kwartale dostarczyliśmy sporą liczbę pojazdów – było to kilkadziesiąt sztuk. Kolejny rok z rzędu aktywnie promowaliśmy nasze pojazdy w sektorze leśnym. Nasza sprzedaż „leśników” rośnie, nasze udziały w tym segmencie rosną. Coraz częściej też mamy klientów, którzy dokupują pojazdy Renault Trucks do swoich flot, bo przekonali się do nich, inni – na-

mówieni przez tych pierwszych – też zamawiają. Sektor leśny to bardzo specyficzne środowisko – tam wiele spraw dzieje się na zasadzie polecenia. W przypadku pojazdów kupujący musi wiedzieć, że pojazd go nie zawiedzie. Oczywiście to nam nie wygeneruje dużych ilości, ale na pewno wizerunkowo pomaga. Tego segmentu nie odpuszczamy, nadal będziemy ten projekt aktywnie rozwijać.

**Jakie jeszcze ubiegłoroczne osiągnięcia warto przywołać?**

**Janusz Buława:** Warto wspomnieć o tym, że sprzedaliśmy pierwszy 3-osiowy ciągnik elektryczny. To jeden pojazd, który oczywiście wiosny nie czyni, ale mając na uwadze realia polskiego rynku pojazdów elektrycznych, uważam to za osiągnięcie.



**Marcin Majak**

dyrektor sprzedaży  
Renault Trucks Polska

**Wywołaliśmy temat samochodów elektrycznych. Jak Wam szło?**

**Janusz Buława:** W zeszłym roku w Polsce zarejestrowane zostały dwa elektryczne ciągniki siodłowe marki Renault Trucks i kilkanaście elektrycznych modeli Renault Trucks Master. Elektromobilność w segmencie pojazdów dostawczych i ciężarowych nie rozwija się tak, jak byśmy sobie tego życzyli, z perspektywy ekologicznej, jak i z perspektywy producenta pojazdów. Dotychczasowy program „Mój elektryk” przestaje obowiązywać dla pojazdów dostawczych i nadal czekamy na program dla pojazdów ciężarowych. Po informacjach w pierwszym kwartale, że będą systemy dopłat do pojazdów N2 i N3, zainteresowanie samochodami elektrycz-

nymi eksplodowało. Mieliliśmy olbrzymią liczbę zapytań. Ponieważ jednak zapowiedane wsparcie się nie pojawiło, wszyscy potencjalni kupujący czekają na rozwój sytuacji. Mamy też dość niekorzystną atmosferę medialną na temat elektromobilności, często są to informacje niesprawdzone lub nieprawdziwe, a to nie sprzyja edukacji, oferowaniu i sprzedaży pojazdów zeroemisyjnych. Elektromobilność nas dogoni, to jest nieuniknione, ale musimy na to jeszcze chwilę poczekać.

**Rozwijacie swoją sieć serwisową?**

**Janusz Buława:** Nasza sieć się rozwija, nasi partnerzy realizują kilka inwestycji. Niebawem w Kielcach otwarty zostanie nowy, większy obiekt zbudowany przez Tandem Trucks, przeznaczony do obsługi

samochodów ciężarowych obu marek z naszej Grupy. Firma Eurocomplex rozpoczyna kolejną inwestycję na południu Polski – będzie to obiekt dwumarkowy. Pod koniec 2024 r. dwumarkowy serwis w Siedlcach przeszedł w ręce prywatnego partnera.

Niedługo rozpocznie się także budowa nowej siedziby oraz serwisu Renault Trucks Polska przy węźle Grodzisk Mazowiecki. Mamy projekt, pozwolenie na budowę, generalnego wykonawcę, wycenę, czekamy na ostateczne zatwierdzenie na poziomie Volvo AB.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © Renault Trucks Polska

# Iveco Poland: dbamy o wysoką satysfakcję klientów

Na temat aktywności Iveco Poland w roku 2024 wypowiada się Daniel Wolszczak, dyrektor generalny tej spółki.



**Daniel Wolszczak**  
dyrektor generalny  
spółki Iveco Poland

*Jak się sprzedawało pojazdy użytkowe w roku 2024?*

**Daniel Wolszczak:** Rynek pojazdów ciężarowych ponownie skupił się na konkurencji cenowej, a producenci skoncentrowali się na wyprzedaniu zapasów. Dostępność pojazdów była dobra, konkurowaliśmy na zdrowych zasadach. Jako Iveco w rok 2024 weszliśmy z dosyć niskimi poziomami stanów magazynowych.

*Co w ubiegłym roku można uznać za największe osiągnięcie w organizacji Iveco Poland?*

Istotnym sukcesem jest wzrost wskaźnika NPS (Net Promoter Score), który mierzy poziom zadowolenia klientów i skłonność do rekomendowania naszych usług w obszarze obsługi posprzedażnej, jak i handlowej. Tym bardziej cieszy nas ten wynik, że jednocześnie wprowadzaliśmy do gamy ciężkiej zupełnie nowy model MY24, a także lekkie pojazdy z ulepszonym oprogramowaniem. Wprowadzanie nowych modeli może nieść ze sobą pewne wyzwania techniczne, jednak mimo tego udało nam się nie tylko utrzymać, ale nawet poprawić wyniki NPS. Ponadto, jednym z kluczowych osiągnięć naszej organizacji Iveco w Polsce jest utrzymanie silnej pozycji sprzedażowej modelu Daily, zwłaszcza w segmencie podwozi.

*Na początku roku 2024 większość importerów zakładała, że w ciągu roku może nastąpić korekta popytu, jednak koniec roku pokazuje, że był to duży spadek. Czy możemy mówić o kryzysie w branży?*

Do tej całej sytuacji należałoby podejść, biorąc odrębnie pod uwagę dwie grupy

klientów. Pierwszą tworzą użytkownicy gamy lekkiej, drugą – użytkownicy gamy ciężkiej. Spadek rynku był głównie „napędzany” przez samochody ciężkie, szczególnie ciągniki siodłowe. Warto też zwrócić uwagę na fakt, że na żadnym z rynków europejskich nie było takiego spadku sprzedaży ciągników siodłowych jak w Polsce.

Naszą przewagą jest know-how budowane od 20 lat i doskonała znajomość europejskiego rynku przewozowego. Mamy lojalnych klientów, polskie floty są zdigitalizowane, umiejętnie zarządzane w oparciu o nowoczesne narzędzia. Jeśli chodzi o jakość usług, trzymamy bardzo wysoki poziom.

*A jak wyglądała sytuacja w gamie lekkiej i średniej, gdzie Iveco ma bardzo mocną pozycję?*

Jak już wspominałem w gamie lekkiej i średniej osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki. Iveco ma bardzo dobre opinie, dysponujemy konkurencyjną ofertą produktową. Celem dla nas jest utrzymanie wysokiej jakości usług. Mamy wypracowaną pozycję, klienci nas doceniają. Musimy jednak stale reagować na to, co robi nasza konkurencja.

*Ofensywa gazowa Iveco ma szanse nabrać przyspieszenia przy mniejszym niż oczekiwano zainteresowaniu samochodami elektrycznymi?*

Jako Iveco konsekwentnie realizujemy naszą multienergetyczną strategię dekarbonizacji, rozwijając różne rodzaje ekologicznych napędów. Napęd na biometan jest na dziś jedyną gotową niskoemisyjną alternatywą dla transportu długodystansowego, bez kompromisu pod względem zasięgu. To, czy nasza ofensywa gazowa nabierze tempa, w dużej mierze zależy od dostępności biogazu oraz czynników wsparcia, jak choćby uznanie pojazdów gazowych za zeroemisyjne przy zasilaniu biometanem.

*Poza obchodami 30-lecia Iveco Poland najważniejszym wydarzeniem w życiu firmy w roku bieżącym będzie...*

50-lecie marki Iveco. Obchodzimy w tym roku podwójny jubileusz: 50/30, światowy i polski. Będzie to z pewnością okazja do świętowania z naszymi klientami i partnerami na różne sposoby. Gdy będą szczegółowe informacje, nie omieszkamy się nimi podzielić.

Dla mnie jako dyrektora generalnego Iveco Poland, istotne będzie utrzymanie naszej pozycji rynkowej w samochodach lekkich. Jest to wyzwanie ze względu na to, że mamy środowisko konkurencyjne z silną presją na cenę. Wyzwaniem jest też „skręt” rynku w stronę furgonów. Jeszcze niedawno podwozia pod zabudowę sprzedawały się niemal w identycznej liczbie jak furgony. Teraz ta proporcja wygląda inaczej – furgony stanowią ok. 65%. Chcemy utrzymać naszą silną pozycję w podwoziach lekkich.

Zorganizowany przez nas w ubiegłym roku S-Way Tour, na którym prezentowaliśmy nasz model roku 2024 był sukcesem. To powoli przynosi pozytywne efekty. Nasz nowy S-Way w testach u klientów potwierdził swoją bardzo wysoką efektywność pod względem zużycia paliwa. To bardzo dobra informacja i z pewnością wesprze sprzedaż. Zainteresowanie naszym nowym modelem jest duże, także w wersji gazowej. Pracujemy z naszymi klientami i widzimy, co ważne, że poprawia się klimat do rozmów, poprawiają się nastroje. Najgorszy czas mamy chyba już za sobą.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © Iveco Poland

# VECTO: zmierzy, zważy i oceni

Dariusz Piernikarski

*Czy VECTO to tajemniczy winowajca odpowiadający za podniesienie wysokości opłat drogowych na niemieckich autostradach? A może VECTO stoi także za dodatkowymi kosztami, jakie należy ponieść, by kupowany ciągnik siodłowy znalazł się w 3. a nie w 1. klasie tych opłat? Spróbujemy wyjaśnić, czym jest VECTO.*

**A**by ograniczyć emisje z transportu drogowego, obecne przepisy dotyczące norm CO<sub>2</sub> wymagają od producentów zmniejszenia emisji z nowych ciężarówek o 15% do 2025 r. i o 30% do 2030 r. (w porównaniu z okresem bazowym od połowy 2019 r. do połowy 2020 r.). Przegląd legislacyjny zaproponowany przez Komisję Europejską 14 lutego 2023 r. (rozporządzenie 2024/1610) rozszerzył i podwyższył poziomy docelowe jeszcze bardziej: do -45% w 2030 r., -65% w 2035 r. i -90% w 2040 r. Dzięki temu rozszerzeniu ograniczeniu ulegnie ponad 98% emisji CO<sub>2</sub> w sektorze transportu.

Począwszy od 2030 r. przyczepy i naczepy ciężkich pojazdów użytkowych będą musiały spełniać nowe limity emisji CO<sub>2</sub>, zużycia paliwa i zużycia energii zgodnie z rozporządzeniem UE 2022/1362. Cele redukcji emisji, które muszą zostać osiągnięte do 2030 r., wynoszą 7,5% dla przyczep z osią centralną i przyczep z dyszlem oraz 10% dla naczep.

Schematyczne przedstawienie procesu certyfikacji bazującej na obliczeniach emisji CO<sub>2</sub> przeprowadzonych przy użyciu VECTO

### Zasady główne:

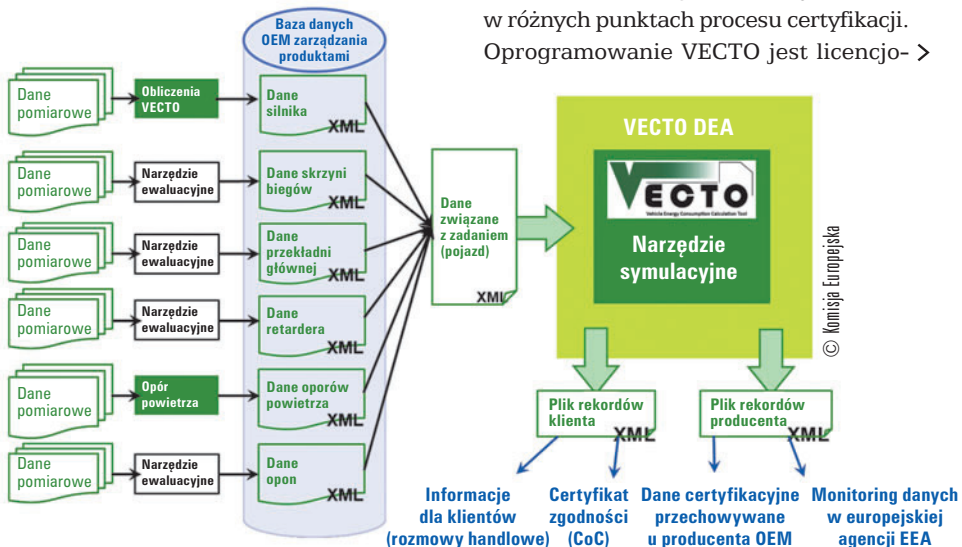
- Każdy pojazd uzyskuje indywidualny wynik obliczeń w VECTO
- Wszystkie dane są przetwarzane w formie elektronicznej
- Integralność danych ocenia zainstalowany moduł „hashing”



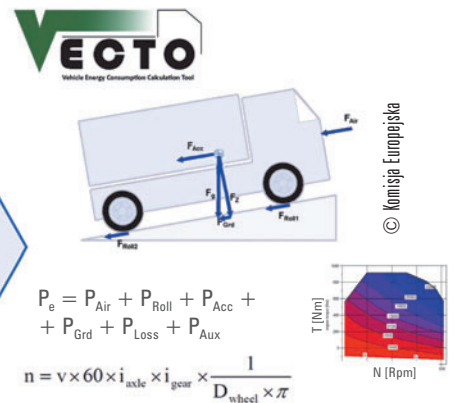
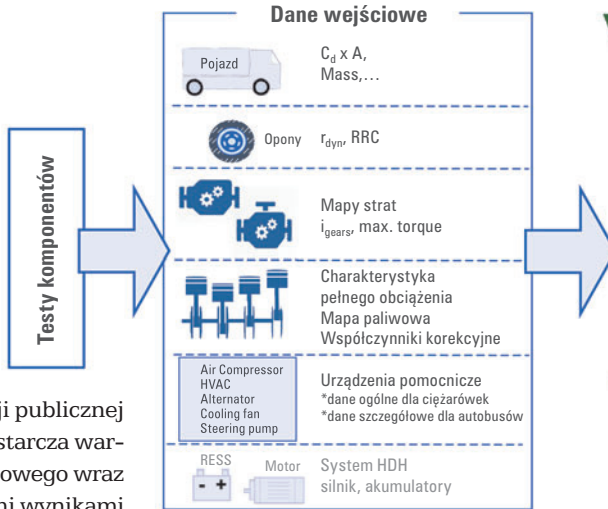
## VECTO wkracza do gry

Rozporządzenie 2017/2400/UE Komisji Europejskiej w sprawie limitów emisji CO<sub>2</sub> określa, że oficjalnym narzędziem stosowanym do obliczania zużycia energii przez pojazdy i tym samym generowanej przez nie emisji CO<sub>2</sub> będzie system VECTO (skrót od Vehicle Energy Consumption Calculation Tool). Stosowanie VECTO jest obowiązkowe na terenie UE od 1 stycznia 2019 r.

Czym jest zatem VECTO? To oprogramowanie typu open source, dostępne publicznie, opracowane przez Komisję Europejską i jej Wspólne Centrum Badaawcze. VECTO zostało wprowadzone w maju 2017 r. w europejskim systemie homologacji pojazdów. Platforma VECTO składa się z oprogramowania VECTO i wielu innych narzędzi programowych opracowanych na potrzeby procedury certyfikacji pojazdów. Należą do nich narzędzia VECTO-Engine, VECTO-AirDrag i VECTO-hash&sign, które są używane w różnych punktach procesu certyfikacji. Oprogramowanie VECTO jest licencjo-



Schematyczne przedstawienie ogólnego przebiegu obliczeń w systemie VECTO, który symuluje różne konfiguracje pojazdu i profile misji, umożliwiając szybką ocenę emisji CO<sub>2</sub> i zużycia energii przez pojazdy ciężarowe o różnych charakterystykach



nowane na podstawie licencji publicznej Unii Europejskiej (EURL) i dostarcza wartości wyjściowe dla cyklu testowego wraz z odpowiednimi dodatkowymi wynikami symulacji, takimi jak np. zapotrzebowanie na moc pojedynczych urządzeń pomocniczych, straty w przekładniach, całkowity opór jazdy i udział pojedynczych oporów jazdy.

## VECTO od podszewki

Jak działa VECTO? Dla danego cyklu jazdy i ładunku VECTO wykorzystuje wyniki testów komponentów i charakterystyki pojazdu do symulacji zużycia paliwa i emisji CO<sub>2</sub> danego pojazdu. Dane ze standaryzowanych testów 5 podsystemów pojazdu – silnika, skrzyni biegów, osi, oporu aerodynamicznego i opon – stanowią większość danych wejściowych wprowadzanych do programu przez użytkownika. Konieczne jest także uzupełnienie danych dotyczących układów pomocniczych pojazdu. Wymagane są także dane dotyczące masy własnej pojazdu, masy całkowitej/maksymalnej pojazdu (zestawu) i konfiguracji osi.

Disponując kompletem danych dla pojazdu bazowego, VECTO jest w stanie symulować różne jego konfiguracje, umożliwiając szybką ocenę emisji CO<sub>2</sub> i zużycia energii przez pojazdy ciężarowe o różnych

charakterystykach. Korzystając z danych dotyczących masy i konfiguracji osi, oprogramowanie VECTO kwalifikuje pojazd do określonej grupy i wybiera odpowiadające jej cykle, ładunki i inne domyślne parametry, zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami organów regulacyjnych. Obecnie w procesie certyfikacji wyodrębniono 17 grup dla ciężarówek i 6 grup dla autobusów. Aby uzupełnić ten schemat kategoryzacji pojazdów, w VECTO zdefiniowano 5 różnych cykli jazdy: dostawy miejskie, dostawy regionalne, transport długodystansowy, usługi komunalne i transport budowlany. W trybie deklaracji VECTO każdej grupie pojazdów przypisuje się domyślną ładowność i cykle jazdy na podstawie typowych warunków eksploatacji pojazdów w UE.

VECTO symuluje emisję CO<sub>2</sub> i zużycie paliwa w oparciu o dynamikę wzdłużną pojazdu, wykorzystując model kierowcy do symulacji cyklu prędkości docelowej. Wymagane obciążenie, które ma być dostarczone przez silnik spalinowy, jest obliczane z rozdzielczością czasową 1 Hz

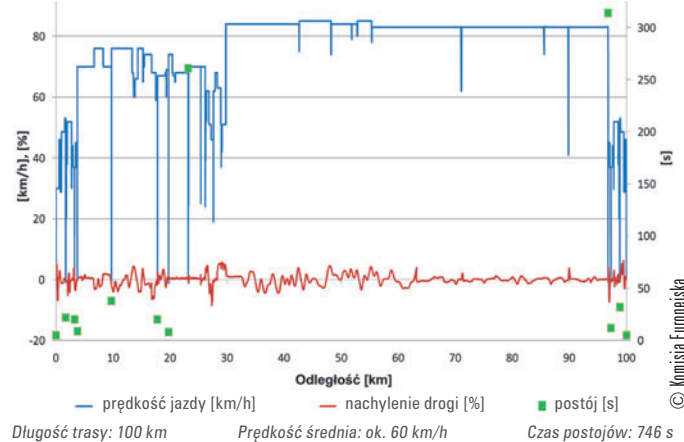
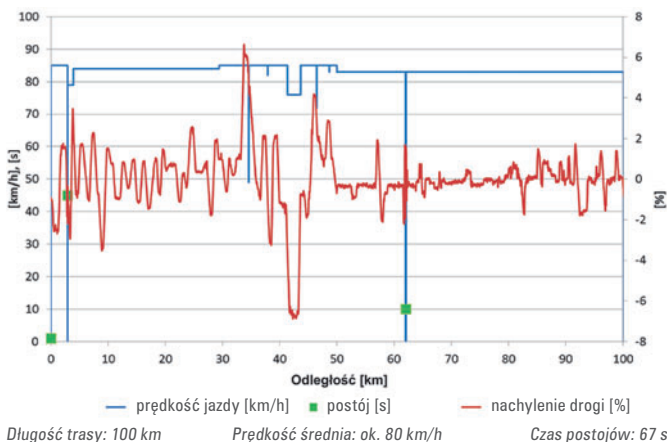
(co sekundę) na podstawie wartości oporów jazdy, strat mocy w układzie napędowym i zużycia energii przez układy pomocnicze pojazdu. Prędkość obrotowa silnika jest określana na podstawie modelu zmiany biegów, aktualnych przełożeń i dynamicznej średnicy koła. Zużycie paliwa i emisja CO<sub>2</sub> są interpolowane z mapy zużycia paliwa (emisji CO<sub>2</sub>) danego silnika.

Lista wartości wyjściowych została zdefiniowana wspólnie przez deweloperów i branżę. Model dostarcza wyniki dotyczące CO<sub>2</sub> i zużycia paliwa w oficjalnych i zdefiniowanych przez użytkownika cyklach jazdy (profile misji). Można obliczyć różne metryki, takie jak gCO<sub>2</sub>/km, gCO<sub>2</sub>/t·km, gCO<sub>2</sub>/pasażer·km, l/100 km, l/100 pasażer·km itd.

## Opłaty drogowe za emisję CO<sub>2</sub> w państwach UE

Zasady ustalania wysokości opłat za korzystanie z infrastruktury drogowej pobieranych od przedsiębiorstw i innych podmiotów zawarto w znowelizowanej dyrektywie Parlamentu Europejskiego

Schematyczne przedstawienie przykładowych profili misji: transport dalekobieżny (po lewej) oraz dystrybucja regionalna (po prawej) wykorzystywanych w symulacjach VECTO



Klasa emisji CO <sub>2</sub>		> 3,5 t do < 7,5 t dmc.	7,5 t do < 12 t dmc.	Od 12 do 18 t dmc.	> 18 t dmc. do 3 osi	> 18 t z 4 osiami	> 18 t z 5 i więcej osiami
Klasa 1	Euro I i gorsze	0,080	0,080	0,104	0,158	0,158	0,162
	Euro II, Euro III	0,080	0,080	0,104	0,138	0,138	0,162
	Euro IV, Euro V, EEV	0,080	0,080	0,100	0,134	0,134	0,160
	Euro VI	0,074	0,080	0,100	0,124	0,134	0,158
<b>Klasa 2</b>		0,076	0,076	0,096	0,118	0,128	0,150
<b>Klasa 3</b>		0,072	0,072	0,090	0,111	0,120	0,142
<b>Klasa 4</b>		0,040	0,040	0,050	0,063	0,068	0,079
<b>Klasa 5</b>		0	0	0	0	0	0

Tabela 1. Stawki częściowe dodatkowych opłat za emisję CO<sub>2</sub> w systemie Toll Collect (w euro); źródło: Toll Collect

i Rady 2022/362 z dnia 24 lutego 2022 r. Producenci lub inne podmioty odpowiedzialne za określenie emisji CO<sub>2</sub> pojazdu ciężkiego, podlegającego przepisom art. 9 rozporządzenia (UE) 2017/2400 lub art. 8 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2022/1362, mają obowiązek zgłoszenia danych dotyczących nowego pojazdu ciężarowego na temat emisji CO<sub>2</sub>.

Katalogowanie pojazdów pod względem emisyjności CO<sub>2</sub> jest niezależne od emisyjności pojazdu określanej przez normy Euro. W systemie funkcjonuje obecnie 5 klas emisji CO<sub>2</sub>:

- Klasa 1 – pojazdy o emisji CO<sub>2</sub> do 5% poniżej ścieżki redukcji emisji,
- Klasa 2 – pojazdy o emisji CO<sub>2</sub> od 5% do 8% poniżej ścieżki redukcji emisji,
- Klasa 3 – pojazdy o emisji CO<sub>2</sub> ponad 8% poniżej ścieżki redukcji emisji,
- Klasa 4 – pojazdy niskoemisyjne o emisji CO<sub>2</sub> co najmniej 50% poniżej ścieżki redukcji emisji,
- Klasa 5 – pojazdy zeroemisyjne.

W marcu 2025 r. planowane jest wprowadzenie eurowiniety, w której przyszłe stawki opłat drogowych będą się składać z 4 składników: kosztów infrastruktury, zanieczyszczenia powietrza, zanieczyszczenia hałasem, emisji CO<sub>2</sub>. W Polsce zakłada się, że system opłat drogowych uwzględniający poziomy emisji CO<sub>2</sub> będzie wprowadzony w 2025 r. (nie określono kiedy). Gdy rozporządzenie wejdzie w życie w innych państwach członkowskich UE, będą wydawane stosowne oświadczenia.

W dalszych rozważaniach skupimy się na systemie niemieckim Toll collect: obowiązuje on najdłużej (od 1 grudnia 2023 r.) i większość polskich firm transportowych na swych szlakach musi skorzystać z autostrad niemieckich.

## Oplaty w systemie Toll Collect

W niemieckim systemie Toll Collect pojazdy zostały podzielone na klasy emisji dwutlenku węgla zgodnie z wymogami dyrektywy 1999/62/WE (dyrektywa w sprawie opłat infrastrukturalnych). Istnieje 5 klas emisji CO<sub>2</sub> zgodnych z podziałem określonym przepisami UE. Stawka częściowa z tytułu kosztów emisji dwutlenku węgla w przeliczeniu na kilometr dla pojazdów lub zestawów pojazdów podlegających obowiązkowi uiszczenia opłaty drogowej została zróżnicowana w zależności od klasy emisji CO<sub>2</sub>, klasy emisji spalin, maksymalnej masy całkowitej i liczby osi. Szczegółowe zestawienie wysokości stawki częściowej obowiązującej w systemie Toll Collect przedstawia tabela 1.

Każdy pojazd zostaje przypisany do grupy pojazdów zależnie od konfiguracji osi, konfiguracji podwozia oraz maksymalnej masy całkowitej zgodnie z podziałem grupowym stosowanym w VECTO. Ustalono ponadto podgrupy dla typowych profili zastosowań (transport miejski, transport dystrybucyjny, transport dalekobieżny). Podgrupa pojazdów, w której oceniany pojazd się znajduje, wynika z jego mocy silnika i typu kabiny kierowcy. Dla każdej podgrupy pojazdów ustalona jest wartość graniczna emisji CO<sub>2</sub>, która maleje z roku na rok. Procentowa odchyłka indywidualnego poziomu emisji CO<sub>2</sub> pojazdu od danej wartości granicznej determinuje klasę emisji CO<sub>2</sub>. Dana wartość graniczna zależy od podgrupy pojazdów oraz od daty pierwszej rejestracji pojazdu.

Pojazdy bezemisyjne, takie jak pojazdy elektryczne oraz z silnikiem wodowym, a także pojazdy z wodorowymi ogniwami paliwowymi pozostają zwolnione od obowiązku dokonywania opłat drogowych do końca 2025 r. Od 1 stycznia 2026 r. od pojazdów bezemisyjnych

trzeba będzie uiszczać tylko 25% stawki częściowej za koszty związane z infrastrukturą plus stawki częściowe za koszty związane z obciążeniem hałasem i zanieczyszczeniem powietrza.

Od 1 stycznia 2026 r. pojawi się kategoria G, która będzie obejmować wszystkie pojazdy bezemisyjne, takie jak pojazdy z napędem elektrycznym. Od połowy 2026 r., zgodnie z obecnym stanem planowania, pojazdy z silnikiem spalinywym i klasą emisji Euro 7 będą również należeć do kategorii G.

## Dekarbonizacja to nie tylko limity emisji

Uzasadnienie biznesowe, które w wystarczająco silny sposób wesprze eksploatację pojazdów użytkowych o zerowej emisji oraz doprowadzi do szybkiej adopcji rynkowej takich pojazdów i dekarbonizacji transportu drogowego, wymaga czegoś więcej niż tylko ustalenie wyższych celów dotyczących emisji CO<sub>2</sub> dla producentów. Operatorzy transportu muszą być w stanie bezproblemowo ładować/tankować te nowe pojazdy i być w stanie eksploatować je bardziej opłacalnie niż ich konwencjonalnie napędzane odpowiedniki.

O ile pojazdy użytkowe o zerowej emisji są produkowane seryjnie i sprawdzają się w szerokim zakresie zastosowań, o tyle kluczowe czynniki niezbędne do ich wprowadzenia na rynek, będące poza kontrolą producentów, opóźniają ich szerokie wprowadzenie na rynek UE. Powody są ogólnie znane: brak gęstej sieci odpowiednich stacji ładowania, brak programów pomocowych w zakresie finansowania zakupu czy zwolnień podatkowych, brak ram systemowych wspierających i motywujących operatorów transportu do szybkiej transformacji itd. ■

# Scania Winter 2025

Dariusz Piernikarski

*Scania Winter to organizowane cyklicznie wydarzenie, podczas którego przedstawiciele mediów branżowych mają możliwość przetestowania najnowszych modeli ciężarówek Scania w zimowych warunkach drogowych. Zapraszamy na imprezę z tego świetnego wydarzenia.*

**T**rysyl to narciarski kurort oddalony o ok. 225 km na północny wschód od stolicy Norwegii – Oslo. Wybraliśmy się tam w połowie stycznia, korzystając z zaproszenia Scanii Polska. Jednak zamiast przypinać do nóg narty lub snowboard i oddać się urokowi białego szaleństwa – było tam ponad metr śniegu – zdecydowaliśmy zaszaleć w nieco inny sposób. Odwiedziliśmy tor Norweskigo Klubu Motorowego Trysil (NMK Trysil Norsk Motor Klubb), gdzie organizowane są cyklicznie imprezy Scania Winter.



Na zimowych prezentacjach nie mogło zabraknąć najmocniejszej Scanii z 770-konnym silnikiem V8. Pięknie wykończone podwozie 770 S 6×4 z wysoką kabiną CS20H wystąpiło w typowo skandynawskiej kombinacji z 5-osiową naczepą na wózku dolly. Dopuszczalna masa tej kombinacji to 80 t. Zestaw do przewozu dłużycy z zabudową aluminiową OP Höglunds z modułowym systemem kłonic Laxo LX wyposażono w żuraw załadowniczy Loglift 125Z z kabiną. Silnik DC16 (770 KM/567 kW, 3700 Nm) współpracował ze wzmocnioną 14-biegową przekładnią G38CM z nadbiegiem i biegami pelzającymi

Elektrykiem w zimie? Oczywiście. Na przejażdżkę po okolicach wybrałem zestaw z elektrycznym ciągnikiem 45 R i kabiną sypialną CR20H oraz zawieszeniem pneumatycznym na obu osiach. Pojemność baterii wynosząca 624 kWh daje zasięg do 550 km. Za napęd odpowiada silnik EM 450 C3-6 rozwijający moc ciągłą 450 kW i 3500 Nm momentu obrotowego. Zatrzymanie w celu zrobienia zdjęcia na zaśnieżonej, lekko wnoszącej się drodze niosło niewielkie ryzyko: czy uda się bezproblemowo ruszyć ponownie? Obyło się bez niespodzianek

Scania 560 R XT ma napęd w układzie 6×6, przełożenie przekładni głównej wynoszące 4,09 sprzyja jeździe z niskimi prędkościami, co przy odśnieżaniu jest sprawą kluczową. Odpowiednią nośność podwozia zapewnia zawieszona mechanicznie 10-tonowa oś przednia z hamulcami bębnowymi oraz zespół osi tylnych o nośności 2×13 t – również wyposażonych w hamulce bębnowe. Na skrzyni wywrotki Istrail zamontowano posypywarę, z przodu zamocowany jest obsługiwany pług Mählers z lemieszem HM3N, którego hydraulika pozwala na podnoszenie, opuszczanie, utrzymanie lemiesza na stałej wysokości oraz jego obrót

Ciekawa, typowo skandynawska (norweska?) kombinacja: Scania V8 590 R 6×4 z wywrotką Istrail połączona z 3-osiową (27 t dmc.) przyczepą na bardzo długim dyszlu. Jak wyjaśnił mi to jeden z kolegów – zgodnie z norweskimi przepisami, gdy długi dyszel pozwala na zwiększenie odległości między ostatnią osią ciężarówki a pierwszą osią przyczepy do co najmniej 3,7 m, wówczas zestaw ten może ważyć 50 t. Przyznam, że jazda takim zestawem na zakrętach na początku wymaga obserwacji toru jazdy przyczepy i planowania manewrów z wyprzedzeniem



© Scania



© Scania

Scania Winter to impreza zaplanowana na kilka dni. Ponieważ na torze nie było stacjonarnej ładowarki pozwalającej na uzupełnianie zapasów energii w akumulatorach pojazdów elektrycznych, organizatorzy zaopatrzyli się w przenośną ładowarkę będącą czymś w rodzaju gigantycznego powerbanku. Dzięki rozwiązaniu akumulatorowemu firmy Skagerak Mobil Energi maksymalna moc ładowania to 480 kW, która może być rozdzielona na dwa złącza, jeśli ładowana jest tylko jedna ciężarówka, ładowarka dostarcza moc do 360 kW

Mamy zatem: zimową scenę, wymagające warunki drogowe i pogodowe oraz... niezawodne pojazdy Scania. Scania Winter 2025 była okazją, by po raz kolejny dziennikarze mogli przetestować najnowsze rozwiązania transportowe w surowym, norweskim klimacie. Dodam, że były to jak najbardziej piękne okoliczności zimowej przyrody.

## Bogata oferta pojazdów Scania

Na miejscu organizatorzy oddali nam do dyspozycji pełen przekrój pojazdów – zagościły modele L, P, G, R oraz S, ciągniki oraz podwozia. Znalazły się w nich niemal wszystkie rodzaje stosowanych przez Scanię napędów: spalinywe Scania Super oraz Scania V8, gazowe oraz oczywiście z elektrycznym napędem akumulatorowym. >



Nawet jazda na torze może nieść ze sobą nieprzyjemne niespodzianki. Na śliskim lekko unoszącym się zakręcie zestawowi zabrakło prędkości – wzniesienia nie udało się pokonać. Z pomocą przyszła piaskarka, najpierw podsypując tylną oś ciągnika, a potem przednią. Dzięki temu wyprostowanie zestawu i pokonanie wzniesienia stało się możliwe. Wniosek: Scania nie zawodzi nawet w trudniejszych sytuacjach!



> Co ciekawe, udostępnione do jazdy testowych zestawy były w zdecydowanej większości rozwiązaniami przygotowanymi zgodnie ze specyficznymi wymaganiami odbiorców skandynawskich. Dotyczyło to zarówno długości i mas zestawów, konfiguracji układu przeniesienia napędu (układy osi napędzanych – skrętnych – podnoszonych, przełożenia przekładni głównych), jak i różnorodnych połączeń ciągników z naczepami.

Wykorzystane naczepy to wersje furgonowe lub samowyladowcze (wywrotki). Były także zestawy członowe składające się z samochodów ciężarowych połączonych z przyczepami. Wśród tych ostatnich dominowały pojazdy do transportu drewna i typowo skandynawskie harkowce wyposażone w kontenery – wywrotki przewożące materiały sypkie. Nie zabrakło także „solówek”. Były wśród nich wywrotki, samochody z zabudową platformową i żurawiem oraz elektryczne samochody dystrybucyjne.

Skoro jazdy odbywały się w warunkach zimowych, to na torze nie mogło zabraknąć pługopiaskarki, która – jak się okazało w trakcie naszych jazd – musiała wykonać kilka misji ratunkowych, eliminując śliską nawierzchnię na podjazdach.



Wśród prezentowanych pojazdów Scanii były również wersje zasilane CNG/LNG. Ciekawym przykładem jest ciągnik Scania 460 R 6×4 z silnikiem OC13 o mocy maksymalnej 460 KM/328 kW i momencie obrotowym 2300 Nm. Silnik ten ma zapłon iskrowy, a czystość spalin zapewnia katalizator potrójnego działania bez wtrysku AdBlue. Na ramie podwozia zamontowano 8 butli CNG po 95 m<sup>3</sup> każda, a za kabiną wygospodarowano miejsce na dodatkowe 2 butle o pojemności 235 m<sup>3</sup>. Daje to teoretyczny zasięg sięgający 800 km. Możliwości jezdne zostały poszerzone dzięki zastosowaniu w osiach napędowych (przełożenie 3:52), a także zawieszania pneumatycznego na wszystkich osiach. Ciągnik dopuszczony do pracy w 66-tonowych zestawach ma instalację hydrauliczną ze zbiornikiem oleju umieszczonym również za kabiną, co pozwala na połączenie z naczepą wywrotką. W prezentowanym zestawie wykorzystano 2-osiową naczepę Istral z 10-tonowymi osiami na bliźniakach. Przy nacisku na siedło wynoszącym 18 t naczepa ma 38 t dmc. niczym klasyczna wersja 3-osiowa



© Scania

Specjalistyczny ciągnik Scania 660 S 6×4. Jak dowiadujemy się z dokumentacji technicznej, w tej konfiguracji istnieje możliwość odłączenia napędu ostatniej osi i jej podniesienie np. podczas jazdy bez ładunku. Bez wątplenia dwie osie napędzane w warunkach zimowych robią różnicę!

Powrót do przeszłości: wojskowa Scania 93M 250 4×4 przygotowana odpowiednio do jazdy w głębszym i nieubitym śniegu (łańcuchy na kołach) była nie do zatrzymania. Jazda tym samochodem – choć oczywiście pod względem komfortu daleko mu do współczesnych modeli Scanii – zachwyca swą klasyką, osiągi imponują. W przypadku tego ponad 30-letniego pojazdu konieczna jest również znajomość zasad obsługi napędu i dodatkowych urządzeń pozwalających np. na stałe podwyższenie prędkości obrotowej silnika na wybranym przełożeniu



W przeprojektowanej w 2024 r. desce rozdzielczej, określanej jako „Scania Smart Dash”, wskaźniki i elementy sterujące zastąpiono dwoma ekranami dotykowymi, które budzą uznanie czytelnością i logicznym rozmieszczeniem wyświetlanych informacji



Specjalną atrakcją była klasyczna Scania 93M 4×4 z wojskowego demobilu. Samochód ten zapuszczał się na off-roadowe fragmenty toru, a jazda nim dostarczyła mi osobiście wspaniałych wrażeń, przywołując jednocześnie smutek związany z przemijaniem tych prostych, a jakże skutecznych rozwiązań, które kiedyś w ciężarówkach stosowano. Smutek tym większy, że w tym samochodzie wszystko nadal działało jak nowe.

W sumie w jazdach po torze i po drogach publicznych – dodajmy, że dość wąskich, krętych, z dużą ilością podjaz-

dów i zjazdów oraz niekoniecznie posypywanych i miejscami nie odśnieżonych – uczestniczyło 21 samochodów Scania.

Konkludując, napiszę, że Scania Winter to wydarzenie, na którym można robić ciężarówką w zimie, ale się boimy. Jazdy szosowe, manewrowanie po miejscami śliskim torze, hamowanie na lodzie,

odsnieżanie pługiem czy totalny off-road z łańcuchami na kołach. Oczywiście zgodnie z przepisami i w granicach rozsądku z zachowaniem bezpieczeństwa.

Prezentujemy tylko niektóre z pojazdów uczestniczących w Scania Winter 2025 – wybraliśmy najciekawsze konfiguracje. 📄

Zdjęcia: © D. Piernikarski

# 50 lat stali Hardox

*Hardox, najtwardsza i najmocniejsza stal trudnościeralna, istnieje już 50 lat i staje się bezemisyjna. Producent – firma SSAB – świętuje to 50-lecie i to w lepszej formie niż kiedykolwiek, rozpoczynając dostawy trudnościeralnych blach Hardox wyprodukowanych bez emisji CO<sub>2</sub>.*



Oficjalnie wprowadzona w 1974 r. jako stal OX AR 360 S, Hardox 400 jest pierwszą przyjazną dla użytkownika blachą trudnościeralną, którą można łatwo ciąć, giąć, spawać i obrabiać maszynowo w warsztacie

**W** latach 70. ub. w. szwedzki producent stali SSAB rozwiązał długotrwały problem, jakim była sprzeczność między twardością a wytrzymałością stali. Dzięki studniemu doświadczeniu w produkcji stali SSAB opanował sztukę łączenia tych dwóch cech w blachach trudnościeralnych Hardox, ustanawiając nowy standard branżowy. Unikatowe połączenie twardości i udarności pomogło rozwiązać problemy związane z łamliwością zwykłych stali odpornych na ścieranie, których gięcie było prawie niemożliwe i które nie były w stanie sprostać silnym obciążeniom. >

## 1974: na początku było OX AR 360 S

Stal trudnościeralna Hardox 400 została oficjalnie wprowadzona na rynek w 1974 r. pod skomplikowaną nazwą OX AR 360 S i dosłownie wstrząsnęła światem metalurgicznym dzięki swej przełomowej konstrukcji i właściwościom. Materiał ten został wyprodukowany w Oxelösunds Järnverk, hucie stali SSAB w Oxelösund w Szwecji i był pierwszą przyjazną dla użytkownika blachą trudnościeralną, którą można było ciąć, giąć, spawać i obrabiać mechanicznie bez problemów w warsztacie. Bardzo szybko możliwości nowej stali zauważyli klienci – akceptacja rynku była natychmiastowa. Tak zaczęła się nowa era w technologii stali trudnościeralnej.

O późniejszym sukcesie stali Hardox zdecydowały nie tylko jej właściwości. Duży w tym udział miało również praktyczne podejście zespołów inżynierskich i sprzedażowych SSAB, które pojawiały się wszędzie tam, gdzie byli obecni potencjalni klienci – na miejscu, w zakładach produkcyjnych, warsztatach i oczywiście na wystawach na całym świecie. Ten sposób działania jest kontynuowany również w czasach współczesnych.

## 1976: blachy trudnościeralne stają się bardziej płaskie

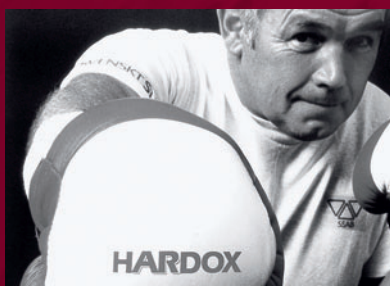
W początkowych latach produkcji twardość i wytrzymałość blachy trudnościeralnej Hardox robiły wrażenie na wszystkich. Płaskość już nie aż tak bardzo. Ale problem ten został rozwiązany, gdy w hucie w Oxelösund zainstalowano nową linię do poziomowania. „Z dnia na dzień Oxelösund był w stanie dostarczyć najbardziej płaską w Europie blachę trudnościeralną, co oczywiście było prawdziwym sukcesem dla produktu” – tak wspomina Tor-Björn Larsson, specjalista ds. blach trudnościeralnych Hardox i jeden z twórców produktu.

## 1978: trzy szwedzkie huty stali tworzą Svenskt Stål AB

Globalna produkcja stali stawała się coraz bardziej konkurencyjna, więc szwedzki przemysł stalowy musiał skonsolidować swoje zasoby. Svenskt Stål AB – dzisiejsze SSAB, powstało w wyniku połączenia trzech głównych hut stali: Oxelösunds Järnverk (gdzie produkowane są blachy trudnościeralne Hardox), Domnarvet w Borlänge i Norrbottens Järnverk AB w Luleå, przy czym głównym właścicielem był rząd szwedzki.

## 1983: Hardox 450 – marka, którą trzeba pokonać

W 1983 r. wprowadzono na rynek Hardox 450 – gatunek stali, który szybko stał się wszechstronną stalą do walki ze ścieraniem w różnych zastosowaniach. Dzięki wysokiej wytrzymałości i twardości większej o 50 HB w porównaniu z początkowo oferowaną stalą Hardox 400, przepisem na sukces od wielu lat jest właśnie Hardox 450. W tym samym roku blacha trudnościeralna Hardox została zarejestrowana jako marka. Nazwa pochodzi od jej wyjątkowej twardości i pochodzenia w Oxelösund.



Były mistrz świata w boksie wagi ciężkiej i szwedzki bohater, Ingemar Johansson, stał się medialnym liderem podczas wprowadzania nowej nazwy marki



### 1994: Hardox teraz w kolorze czerwonym i białym

W 1994 r. zdecydowano, że blachy Hardox mieć będą charakterystyczny czerwony kolor farby podkładowej i białe oznaczenia pokrywające całą powierzchnię płyty. Ta cecha pomaga klientom zidentyfikować odpowiednią płytę dla ich potrzeb i łatwiej odróżnić mniejsze kawalki płyty.



### 1998: kształt litery U robi różnicę

Producent nadwozi wywrotek Carnehl z Niemiec zdecydował się w 1998 r. na współpracę ze specjalistami technicznymi z SSAB, aby unowocześnić konstrukcję nadwozi swoich wywrotek. Pomysł na swobodnie wiszące nadwozie w kształcie litery U był przełomowym rozwiązaniem w porównaniu z tradycyjnymi ciężkimi, wykonywanymi z blach o dużej grubości nadwoziami o przekroju prostokątnym, w których dodatkowo stosowano wiele zewnętrznych usztywnień. Ta nowa konstrukcja doskonale współpracowała z twardymi i wytrzymałymi blachami Hardox 450, zapewniając skrzyni ładunkowej zarówno wysoką odporność na zużycie, jak i wgniecenia przy jednocześnie dużo mniejszej masie własnej.



### 1998: Król Karol XVI Gustaw uruchamia nową walcownię

W 1995 r. zarząd SSAB podjął decyzję o zainwestowaniu ponad 1 mld koron szwedzkich (około 88 mln euro) w nową walcownię blach grubych w Oxelösund. Jej działalność została zainaugurowana w 1998 r., a król Szwecji Karol XVI Gustaw nacisnął przycisk startowy pośród 280 specjalnie zaproszonych gości. Walcownia ma 17 m wysokości i waży około 2000 t. Czterowalowa (quarto) walcownia jest nadal jednym z najpotężniejszych zakładów tego typu na świecie, zapewniającym niezwykle wysoką precyzję pod względem grubości wytwarzanego materiału.

### 2000: Program Hardox In My Body

Obecnie, mając ponad 500 centrów pełnego serwisu, SSAB nadal dostarcza części eksploatacyjne wykonane z blachy trudnościeralnej Hardox i oferuje na całym świecie takie usługi, jak instalacja i konserwacja

W 2000 r. zainicjowano program członkostwa Hardox In My Body. Do tego programu mogą zostać zakwalifikowani ci producenci, którzy chcą zwiększyć konkurencyjność swoich klientów, oferując im certyfikowany sprzęt, w konstrukcji którego wykorzystano blachę trudnościeralną Hardox. Obecnie ten program jakości wspiera ponad 500 członków w 60 krajach, liczba ta stale wzrasta. W tym samym roku pierwsze centra Hardox Wearparts otworzyły swoje podwoje w Europie.



### 2009: „Bring It On!”, czyli Hardox na YouTube

Aby pokazać, ile wytrzymają blachy trudnościeralne Hardox, firma SSAB w 2009 r. wypuściła na popularnym filmowym serwisie internetowym serię krótkich filmów „Bring It On!”. Uczestniczyli w nich strongmeni uzbrojeni w młoty kowalskie, szaleni operatorzy żurawi z kulami do burzenia i potężne maszyny próbujące – co najważniejsze, bezskutecznie – zetrzeć bądź uszkodzić powierzchnie wykonane ze stali Hardox. Ta kampania reklamowa cieszyła się bardzo dużym zainteresowaniem oglądających.

### 2010–2015: Hardox staje się cieńszy i grubszy niż kiedykolwiek

Blacha trudnościeralna Hardox zapewnia wysoką jakość od XS do XL w zakresie grubości od 0,8 mm do 160 mm

Dzięki nowej walcowni w Borlänge stal trudnościeralna Hardox mogła być produkowana w grubościach od zaledwie 0,8 mm do aż 160 mm. Zwiększona zdolność produkcyjna umożliwiła również wprowadzenie w 2011 r. wyjątkowo cienkich arkuszy trudnościeralnych Hardox.

### 2012: Hardox także „Made in USA”

Gdy firma SSAB rozszerzyła działalność w Stanach Zjednoczonych przez przejęcie IPSCO w 2008 r., blacha trudnościeralna Hardox zaczęła być produkowana w Mobile w Alabamie. Dzięki uruchomieniu w 2012 r. linii hartowniczej QL 6 w hucie Mobile SSAB uzyskało najnowocześniejszą na świecie linię hartowniczą, która może wytwarzać rocznie ok. 220 tys. t stali o bardzo wysokiej wytrzymałości (UHSS).



Firma Mantella za swoją wywrotkę Stratosphere ze skrzynią wykonaną ze stali Hardox 500 Tuf otrzymała w 2018 r. prestiżową nagrodę Swedish Steel Prize



W 2024 r. SSAB świętuje 50-lecie wytworzenia blachy trudnościeralnej Hardox jako najtwardszej i najwytrzymalszej stali trudnościeralnej

### 2017: Hardox 500 Tuf – nowa generacja blach trudnościeralnych

Hardox 500 Tuf został wprowadzony na rynek jako pierwsza na świecie stal o twardości 500 HBW z właściwościami warsztatowymi i konstrukcyjnymi stali 450 HBW. Materiał ten ma wyjątkową wytrzymałość, twardość i odporność w jednej płycie. Hardox 500 Tuf udowadnia swoją wartość na całym świecie w wywrotkach i nadwoziach, kontenerach, sprzęcie górniczym, maszynach rolniczych, płytach okładzinowych, częściach eksploatacyjnych i łyżkach ładowarek wszelkiego rodzaju. Gdy klienci przechodzą na Hardox 500 Tuf, ich zastosowania zyskują dłuższą żywotność i stają się bardziej zrównoważone. Ten gatunek stali szybko został przyjęty jako nowy standard dla blach trudnościeralnych.

### 2018: wywrotki Mantella z Hardox 500 Tuf zdobywają nagrodę Swedish Steel Prize

Włoski producent naczepek wywrotek Mantella był jednym z pierwszych, którzy w swoich pojazdach zaczęli stosować stal Hardox 500 Tuf. Dzięki udoskonaleniu skrzyni wywrotki Stratosphere, polegającym na zastosowaniu cieńszych blach stali Hardox 500 Tuf, zmniejszono masę nadwozia o 365 kg (w porównaniu z wersją z Hardox 450). Firma Mantella za ten wówczas przełomowy produkt zdobyła prestiżową nagrodę Swedish Steel Prize w 2018 r.

### 2019: nowy specjalista do ładunków kwaśnych

Środowiska korozyjne i obciążenia kwasowe mogą być zagrożeniem dla konwencjonalnych stali trudnościeralnych. Firma SSAB znalazła rozwiązanie – jest to Hardox HiAce o nominalnej twardości 450 HBW. Ten nowy gatunek stali Hardox jest wynikiem modyfikacji stopu, co pozwoliło uzyskać okres użytkowania, który może być nawet 3 razy dłuższy niż w przypadku standardowej stali 450 HBW w takich zastosowaniach, jak gospodarka odpadami komunalnymi i przemysłowymi, w zakładach przetwarzania odpadów na energię, przemyśle drzewnym, celulozowo-papierniczym oraz górnictwie i przemyśle przetwórczym.

### 2021: płyta, która lubi ciepło

Wprowadzony na rynek w 2021 r. Hardox HiTemp to stal, która stawia czoła poważnemu wyzwaniu, jakim są agresywne warunki ścierne w środowiskach o wysokiej temperaturze. Hardox HiTemp przez dłuższy czas i bez utraty swoich właściwości może wytrzymać temperatury do 500°C.

### 2024: niezrównany Hardox kończy 50 lat

Blacha trudnościeralna Hardox ma 50-letnią historię udanego radzenia sobie z ekstremalnymi wyzwaniami związanymi ze zużyciem. Nie tylko jest to stal klasy premium, ale jest to również materiał, którego użycie przez producentów z różnych branż jest wspierane przez kompleksowe zasoby serwisowe i wsparcia SSAB, pomagające klientom w optymalizacji wykorzystania blachy trudnościeralnej Hardox.

## > Spojrzenie w przyszłość

Oferowane na rynku gatunki blach trudnościeralnych Hardox są stale udoskonalane, aby zapewnić jeszcze bardziej spójną jakość. Gwarancje, które są zawarte w każdej dostawie, dotyczą m.in. grubości płyt, płaskości i właściwości w zakresie gięcia, co zapewnia przewidywalną obróbkę i niezawodną wydajność w eksploatacji.

### Hardox ze stali SSAB Zero

Firma SSAB rozpoczęła dostawy stali trudnościeralnej Hardox 450 Zero produkowanej bez emisji dwutlenku węgla ze stali SSAB Zero. Ta „zielona stal” po-



wstaje z uzyskanego z recyklingu złomu w elektrycznych piecach łukowych EAF. Emisje dwutlenku węgla ze źródeł bez paliw kopalnych w produkcji SSAB Zero wynoszą mniej niż 0,05 kg CO<sub>2e</sub>/kg stali (zakres 1 i 2 protokołu GHG). Oczywiście bezemisyjne gatunki blach trudnościeralnych Hardox będą miały te same doskonałe właściwości co dzisiejszy Hardox. Dzięki tej innowacyjnej blasze trudnościeralnej cele producentów w zakresie zrównoważonego rozwoju mogą wejść na nowy poziom.

Zdjęcia: © SSAB

# Hiab świętuje 80-lecie istnienia i otwiera nowy rozdział w historii



*Firma HIAB została założona w 1944 r. w Szwecji przez Erica Sundina – twórcę pierwszego na świecie hydraulicznego żurawia przeładunkowego. 80 lat pracy nad technologią produktów i ich rozwojem umocniły pozycję firmy jako światowego lidera w branży obsługi ładunków.*



Zabytkowy żuraw HIAB 193, obecnie można go oglądać w muzeum Sunfab-HIAB

**S**półka HIAB dostarcza innowacyjne rozwiązania dla logistyki, energetyki, budownictwa, wojska, leśnictwa, recyklingu oraz różnych sektorów transportu. Rok 2024 był dla firmy przełomowy: jubileusz 80-lecia zbiegł się z fundamentalnymi zmianami organizacyjnymi w ramach restrukturyzacji koncernu Cargotec. W ramach tych strategicznych decyzji podjęto działania zmierzające do podziału grupy na trzy niezależne podmioty. Pierwszym krokiem było wydzielenie firmy Kalmar jako osobnej spółki giełdowej oraz sprzedaż MacGregor. Kolejnym etapem będzie całkowite usamodzielnienie HIAB – w 2025 r. firma stanie się niezależnym podmiotem notowanym na giełdzie w Helsinkach.

Zmiany organizacyjne obejmą również zarząd firmy. Casimir Lindholm, obecny prezes i dyrektor generalny Cargotec, ustąpi ze stanowiska, a jego miejsce zajmie Scott Phillips, dotychczasowy prezes HIAB. Nowa struktura zarządzania ma na celu jeszcze większą koncentrację na rozwoju kluczowych segmentów rynku oraz innowacyjnych rozwiązań technologicznych.

## Strategiczne zmiany w HIAB Poland

HIAB nie tylko umacnia swoją globalną pozycję, ale także zwiększa znaczenie polskiego oddziału, który zawsze odgrywał kluczową rolę w strukturze firmy. Polska jest jednym z ważniejszych rynków HIAB, a jej działalność opiera się na trzech filarach:

- Fabryka w Stargardzie – największy zakład produkcyjny HIAB, specjalizujący się w produkcji żurawi hydraulicznych;
- Centrum usług wspólnych w Gdańsku – nowoczesna jednostka wspierająca klientów HIAB na całym świecie, wykorzystująca zaawansowane technologie telemetryczne oraz innowacyjne rozwiązania serwisowe;
- Dział sprzedaży i serwisu w Warszawie i Poznaniu – od ponad 30 lat zapewniający klientom dostęp do szerokiej gamy produktów oraz kompleksowego wsparcia technicznego. >

➤ Zmiany w strukturze HIAB w Polsce weszły w nowy etap, co znalazło swoje odzwierciedlenie w zmianie na stanowisku dyrektora zarządzającego. Od 2024 r. jest nim Paweł Falkowski, związany z firmą od 16 lat. Wcześniej w ramach grupy realizował liczne projekty strategiczne na rynkach Europy, Azji oraz Stanów Zjednoczonych. Pełnił też rolę dyrektora zarządzania portfolio projektów w dziale strategii.

„Możliwość kształtowania dalszego rozwoju HIAB w Polsce to dla mnie duży przywilej. To szansa na wykorzystanie doświadczeń zdobytych podczas pracy w strukturach globalnych. Wierzę, że będzie to miało realny wpływ na korzyści zarówno dla naszych klientów, jak i dla samej firmy w Polsce. HIAB od zawsze stawiał na rozwój i adaptację do dynamicznych zmian rynkowych. Jako firma działająca niezależnie zyskamy jeszcze większą swobodę w kształtowaniu strategii i umacnianiu naszej pozycji na rynku. Kluczowym elementem naszych działań będzie koncentracja na potrzebach klientów oraz wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, które zwiększą efektywność ich działalności” – mówi Paweł Falkowski.

rozwiązanie, oferujące kompleksową obsługę oraz wsparcie dla naszych klientów w Polsce” – dodaje Paweł Falkowski.

Zmiana na stanowisku dyrektora zarządzającego to tylko jeden z wielu kroków, które wzmacniają strukturę firmy HIAB Poland. Pod koniec 2024 r. do zespołu dołączył Marcin Piłuchowski, który objął stanowisko dyrektora sprzedaży. Jego niemal 20-letnie doświadczenie w branży motoryzacyjnej, zdobyte zarówno w strukturach dostawców OEM, jak i producentów pojazdów użytkowych, jest cenne w dalszym rozwoju strategii sprzedażowej HIAB na polskim rynku. Dzięki dogłębnej znajomości rynku i świeżemu spojrzeniu Marcina Piłuchowskiego skutecznie odpowiada na zmieniające się potrzeby klientów, wspierając dynamiczny rozwój firmy.

„Dołączenie do zespołu HIAB było dla mnie naturalnym krokiem, ponieważ wartości firmy – innowacyjność, zrównoważony rozwój i wsparcie klientów – są mi bardzo bliskie. Obecnie, wspólnie z zespołem handlowym, pracujemy nad aktualizacją strategii sprzedażowej, która odpowiada na zmieniające się potrzeby rynku i klientów. Naszym

celem jest dostarczanie rozwiązań, które zwiększają produktywność, poprawiają bezpieczeństwo oraz niezawodność działania urządzeń. Dzięki szerokiemu portfolio innowacyjnych produktów oraz rosnącemu znaczeniu usług cyfrowych i serwisowych widzimy ogromny potencjał dalszego rozwoju HIAB w Polsce. Wierzę, że nasze działania przyczynią się do wyznaczania nowych standardów w obsłudze ładunków” – komentuje Marcin Piłuchowski. Jednym z kluczowych obszarów, na którym HIAB Poland koncentruje swoje działania, jest dostosowanie modelu dystrybucji do specyfiki polskiego rynku.

„Analizujemy różnice między segmentami rynku i dostosowujemy nasz model sprzedaży. Planujemy rozwijać hybrydowy model dystrybucji, łącząc współpracę z dilerami HIAB, którzy wspierają nasz biznes w branży komunalnej, z rozbudową bezpośrednich sił sprzedaży. Jest to niezbędne, aby skutecznie odpowiadać na potrzeby kluczowych sektorów, takich jak budownictwo, energetyka, przemysł wojskowy czy logistyka ‘ostatniej mili’. Polska ma ogromny potencjał rozwoju dla HIAB, który zamierzamy w pełni wykorzystać, wprowadzając na rynek innowacyjne rozwiązania. Szczególnie cieszy mnie to, że jedna z naszych fabryk znajduje się w Polsce. Chcemy lepiej komunikować i promować urządzenia produkowane lokalnie” – podkreśla Marcin Piłuchowski.

Innym ważnym elementem strategii HIAB Poland na rok 2025 jest wprowadzanie produktów i usług wspierających transformację energetyczną.

„Nasze portfolio ECO, obejmujące w pełni elektryczne wózki widłowe montowane na ciężarówkach czy żurawie z napędem elektrycznym, to odpowiedź na globalne wyzwania związane z redukcją szkodliwych emisji i poprawą efektywności energetycznej. Korzyści wynikające z tych rozwiązań,



**Paweł Falkowski**  
– dyrektor zarządzający  
HIAB Poland

Podążając za rosnącym znaczeniem HIAB Poland, firma planuje skoncentrować swoje wysiłki na rozszerzeniu oferty produktowej, optymalizacji procesów serwisowych oraz wprowadzaniu rozwiązań mających na celu zminimalizowanie przestoju sprzętu.

„Wsparcie klientów na każdym etapie – od doboru urządzeń, przez montaż, aż po zaawansowane usługi serwisowe – stanie się fundamentem naszej strategii na nadchodzące lata. Kluczową rolę w tym procesie odegrają zarówno fabryka, jak i centrum usług wspólnych, które w połączeniu z działem sprzedaży i serwisu stworzą bezkonkurencyjne



**Marcin Piłuchowski**  
– dyrektor sprzedaży  
HIAB Poland

takie jak niższy poziom hałasu, mniejszy wpływ na środowisko czy możliwość pracy w zamkniętych przestrzeniach, sprawiają, że nasze produkty wyprzedzają konkurencję. W roku 2024 produkty ECO stanowiły 38% naszej sprzedaży, co pokazuje rosnące zainteresowanie klientów rozwiązaniami przyjaznymi dla środowiska. Naszym celem jest dalsze wspieranie tej transformacji, oferując kompleksowe usługi serwisowe, które zwiększają żywotność urządzeń” – dodaje Marcin Piluchowski.

## Wyzwania w roku 2025

W 2025 r. HIAB Poland wkracza w nowy etap rozwoju, koncentrując się na wzmacnianiu relacji z klientami i realizacji kluczowych projektów strategicznych. Jedną z osób odgrywających istotną rolę w tym procesie jest Izabela Pacocha, związana z marką od 16 lat i mająca ponad 28-letnie doświadczenie w branży automotive.

„Moja rola ewoluuje wraz z rozwojem firmy. Obecnie skupiam się na współpracy z kluczowymi klientami strategicznymi, działającymi w różnych segmentach rynku, firmami zabudowującymi oraz centralami pojazdów ciężarowych. Najważniejszym aspektem mojej pracy będą projekty, które wspierają rozwój naszych produktów i dostarczają rzeczywiste korzyści naszym partnerom biznesowym. Dzięki silnej pozycji HIAB jako globalnego lidera możemy rozwijać ofertę, zwiększając efektywność operacyjną i niezawodność naszych urządzeń. Wierzę, że inwestycje w innowacje oraz bliska współpraca z klientami pozwolą nam wyznaczać nowe standardy w branży” – mówi Izabela Pacocha.

Jednym z priorytetowych obszarów działania HIAB Poland w 2025 r. jest szeroko pojęte bezpieczeństwo użytkowania urządzeń – fundamentalny element działalności firmy, który przenika wszystkie jej aspekty. „Obecnie realizujemy wyjątkowy projekt, który powstał we współpracy z jednym z naszych globalnych klientów flotowych. Jego celem jest poprawa bezpieczeństwa użytkowania naszych urządzeń w każdych warunkach. Projekt znajduje się na wczesnym etapie rozwoju, a jego pełny zakres dopiero się kształtuje. To dla mnie nie tylko zawodowe wyzwanie, ale również osobista misja. Uważam, że inwestowanie w bezpieczeństwo to inwestowanie w przyszłość – zarówno dla użyt-

kowników naszych rozwiązań, jak i dla całej branży. Jestem przekonana, że efekty naszej pracy przyniosą wymierne korzyści i przyczynią się do budowania trwałego zaufania wśród klientów” – podsumowuje Izabela Pacocha.

Wprowadzane zmiany i realizowane projekty to kolejny krok w kierunku wzmocnienia pozycji HIAB Poland na rynku. Firma koncentruje się na długoterminowym rozwoju, stawiając na innowacje, efektywność i budowanie trwałych relacji opartych na zaufaniu i zaangażowaniu.

Zdjęcia: © HIAB

Izabela Pacocha

– dyrektor ds. klientów  
kluczowych



# Plandex — 35 lat na rynku

## Nowoczesny park maszynowy



Jednym z kluczowych elementów sukcesu jest nieustanne inwestowanie w nowoczesne technologie, rozwój i park maszynowy. Spółka prowadzi projekty i prace badawczo-rozwojowe, których wynikiem są innowacyjne rozwiązania chronione patentami. Producent dysponuje nowoczesnymi halami produkcyjnymi o łącznej powierzchni sięgającej 20000 m<sup>2</sup> w dwóch lokalizacjach oraz obszernymi, utwardzonymi placami manewrowymi, a także jednym z najbardziej zaawansowanych parków maszynowych w Europie. Nowoczesne maszyny do cięcia, gięcia, roboty spawalnicze, laser oraz specjalistyczne centra obróbkowe CNC pozwalają opracowywać z doskonałą precyzją zarówno detale, jak i wielkogabarytowe elementy wykorzystywane w produkcji pojazdów. Dzięki temu możliwa jest realizacja zleceń o różnym stopniu trudności, od standardowych zabudów po specjalnie zaprojektowane konstrukcje dostosowane do indywidualnych potrzeb klientów.

*Plandex – lider w branży produkcji zabudów do pojazdów użytkowych – obchodzi właśnie 35-lecie istnienia.*

**P**landex to firma, która od ponad trzech dekad dostarcza najnowocześniejsze rozwiązania spełniające najwyższe standardy jakości i technologii w zakresie zabudów do samochodów dostawczych, ciężarowych, przyczep i naczep, a także produkcji plandek i grafiki reklamowej. Dzięki nowoczesnemu parkowi maszynowemu, doświadczonej kadrze i ciągłemu dążeniu do sukcesu, Plandex zyskał uznanie w kraju i za granicą, stając się jednym z największych producentów w Europie.

Plandex to założona w 1990 r. firma rodzinna mająca swoją siedzibę w Słupsku w Wielkopolsce. Od początku istnienia producent skoncentrowany był na produkcji plandek i grafiki reklamowej. Kolejnym etapem rozwoju była produkcja zabudów do samochodów użytkowych oraz przyczep i naczep w formule od samego projektu, przez produkcję, aż po sprzedaż. W ciągu 35 lat swojej działalności Plandex zbudował silną pozycję na rynku, dostosowując swoją ofertę do zmieniających się potrzeb branży transportowej i logistycznej.

## Relacje — klucz do sukcesu

Klienci są fundamentem działalności Plandex. To dzięki nim firma niezmiennie się rozwija, oferując usługi i produkty najwyższej jakości. Każdy klient, niezależnie od tego, czy współpracuje z firmą od początku, czy dopiero nawiązuje współpracę – ma dla spółki ogromne znaczenie. To potrzeby klientów, ich oczekiwania i zadowolenie kształtują ofertę Plandex i sposób działania. Producent nieustannie podnosi standardy produkcji, by sprostać wymaganiom klientów. Istotny jest każdy kontakt i każda wskazówka, gdyż jest okazją do zrozumienia potrzeb odbiorcy i budowania długotrwałych relacji. Spółka stawia na indywidualne podejście, jakość obsługi oraz szybkie reagowanie na wszelkie sugestie i uwagi. Klienci, to nie tylko osoby, które korzystają z produktów firmy, ale także partnerzy, którzy pomagają spółce rosnąć i doskonalić się.





nie spoczywa na laurach i stale dąży do innowacji, aby sprostać oczekiwaniom dynamicznie rozwijającej się branży transportowej.

Producent może poszczycić się nie tylko wyjątkową historią, ale także perspektywą dalszego rozwoju, który będzie oparty na nowoczesnych rozwiązaniach technologicznych, wysokiej jakości usługach oraz pełnej satysfakcji klientów. Dzięki doświadczeniu oraz wiedzy, Plandex z pewnością będzie nadal wyznaczał standardy w branży zabudów samochodowych przez wiele kolejnych lat. Przez bramy fabryki Plandex wyjechało już kilkadziesiąt tysięcy pojazdów, wyposażonych w nowoczesne zabudowy i przyczepy, przemierzających codziennie drogi Europy. 🇵🇱

Zdjęcia: © Plandex

## Zabudowy do samochodów dostawczych i ciężarowych

Plandex oferuje niemal wszystkie typy zabudów, w pełnej gamie tonażowej: od zabudów do samochodów dostawczych (3,5–7,2 t dmc.), poprzez średniej wielkości ciężarówkę (7,2–12 t dmc.) do pojazdów o dużej ładowności (12–26 t dmc.). Zabudowy te są nie tylko wytrzymałe, ale także funkcjonalne, zapewniając bezpieczny transport towarów w różnorodnych warunkach. Producent realizuje również z sukcesami zlecenia na zabudowy specjalistyczne. Siłą napędową Plandex jest zespół wykwalifikowanych fachowców, którzy w większości pracują w firmie od lat. Dbają o jakość, bezpieczeństwo i innowacyjność na każdym etapie produkcji. Specjaliści z zakresu konstrukcji, materiałoznawstwa oraz technologii produkcji nieustannie pracują nad rozwojem nowych rozwiązań, które odpowiadają na rosnące wymagania rynku.



## Plandex: firma z przyszłością

Przez 35 lat działalności, Plandex stał się jednym z liderów rynku zabudów samochodowych w Europie. Doświadczony zespół, inwestycje w technologie, nowoczesny park maszynowy oraz rozwój działu badawczo-rozwojowego pozwalają na realizację nawet najbardziej wymagających projektów. Plandex

**Z okazji 35-lecia spółka Plandex dziękuje całemu zespołowi pracowników za ogromne zaangażowanie i profesjonalizm, który codziennie wkładają w swoją pracę, a klientom firmy za zaufanie, którym obdarzają producenta.**



# Pierwszy TRIGENIUS D421 od Meiller w Polsce

*Firma Silesia Trans Service z Katowic, jeden z liderów w branży transportowej i budowlanej w Polsce, wzbogaciła swoją flotę o 2 nowoczesne wywrotki trójstronne Meiller TRIGENIUS D421 z hydraulicznie sterowaną lewą burtą Bordmatic. Ta inwestycja to istotny krok w kierunku dalszego zwiększania efektywności realizowanych przez firmę projektów budowlanych i transportowych.*

**P**okazany po raz pierwszy na targach IAA w 2022 r. model TRIGENIUS jest efektem kompleksowego przeprojektowania klasycznej wywrotki trójstronnej. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu oraz uwzględnieniu potrzeb klientów firma Meiller stworzyła wywrotkę, która wyróżnia się innowacyjną konstrukcją, zwiększoną trwałością oraz zmniejszoną masą. Wywrotki trójstronne Meiller TRIGENIUS to rodzina produktów obejmująca zabudowy przeznaczone na samochody ciężarowe różnej wielkości

Dwie nowoczesne wywrotki trójstronne Meiller TRIGENIUS D421 to nowe pojazdy we flocie firmy Silesia Trans Service z Katowic



i o różnym tonażu. Wszystkie wersje TRIGENIUS oparte są na systemie modułowym, mają nową, jednolitą konstrukcję z licznymi gładkimi powierzchniami i wyznaczają standardy w zakresie ergonomii, obsługi i wydajności.

Modułowa konstrukcja wywrotki TRIGENIUS i zwiększone wykorzystanie połączeń śrubowych umożliwiają indywidualne dostosowanie do potrzeb użytkownika. Połączenia śrubowe ułatwiają mon-

Zoptymalizowany układ otworów w ramie nie tylko zmniejsza jej masę, ale także umożliwia montaż dodatkowych elementów zabudowy bez ingerencji w warstwę ochrony antykorozyjnej. Nowe mocowanie siłownika, dzięki otwartej konstrukcji, ma mniejszą tendencję do gromadzenia się zanieczyszczeń oraz ułatwia obsługę poprzez wyrowadzenie smarowniczek (kalamitki) na zewnątrz ramy. Lżejszy zbiornik oleju ma nowe mocowa-

gładkie powierzchnie wewnętrzne i zewnętrzne zmniejszając ryzyko zabrudzenia i ułatwiają wykorzystanie powierzchni do celów reklamowych. Seryjnie stosowana jest trudnościeralna stal o twardości HB 450, a opcjonalnie HB 500, co zwiększa wytrzymałość i odporność na ścieranie bez konieczności zwiększenia grubości i masy. W uchylonych i opuszczanych ścianach bocznych stosowane są blokady.



**Skrzynia ładunkowa wywrotki TRIGENIUS D421 ma standardową szerokość paletową wynoszącą 2420 mm, jej ściany boczne mają gładkie powierzchnie wewnętrzne i zewnętrzne, co zmniejsza ryzyko zabrudzenia i ułatwia wykorzystanie powierzchni do celów reklamowych**

**Zamontowany w wywrotce TRIGENIUS D421 hydrauliczny system otwierania lewej burty Bordmatic ułatwia kontrolę procesu rozładunku**

taż już pomalowanych elementów, uproszczone doposażanie w dodatkowy osprzęt oraz szybszą i bardziej ekonomiczną wymianę części zamiennych. W wiele opcji można również doposażyć pojazd na późniejszym etapie.

## Nowy standard w transporcie budowlanym

Rodzina TRIGENIUS D421 to solidne wywrotki o maksymalnej ładowności dzięki konstrukcji zoptymalizowanej pod kątem masy i wysokowytrzymałej stali. To zabudowy przeznaczone do montażu na podwoziach 4-osiowych, opracowane z myślą o maksymalnej wydajności.

Dzięki zastosowaniu nowej ramy pomocniczej, zoptymalizowanej pod kątem masy metodą elementów skończonych, pojedynczego podskrzyniowego siłownika wywrotki nowego typu oraz modyfikacjom w konstrukcji samej skrzyni udało się zredukować masę o 5%, co w przypadku zabudowy na podwoziu 4-osiowym stanowi ok. 200 kg.

Przez zastosowanie kataforezy zwiększono odporność na korozję. Twardość tego podkładu sprawia, że komponenty są mniej wrażliwe na zarysowania i uszkodzenia spowodowane odpryskami kamieni.



nie i dodatkowe przegrody zapobiegające pienieniu się oleju. Nowe zamki sworzni blokady wywrotki umożliwiają obsługę jedną ręką i mają zabezpieczenia przed umiejscowieniem krzyżowym.

Każda skrzynia ma standardową szerokość paletową wynoszącą 2420 mm oraz 6 uchwytów o nośności 2 t do mocowania ładunku na przedniej burcie. Jako opcja dodatkowa w podłodze zainstalowane są również chowane uchwyty mocujące o wytrzymałości do 8 t. Ściany boczne wykonano w nowoczesnej technologii M-Jet, ich

Skrzynia ładunkowa cechuje się dużą szczelnością dzięki bezszwowej (labiryntowej) zasadzie dopasowania ścian. Hydraulicznie otwierana burta została wyposażona w nową kinematykę, cichszy mechanizm otwierania i zamykania dzięki ulepszonemu systemowi hydraulicznemu Bordmatic oraz diody LED w bocznych profilach, poprawiające widoczność.

Opracowanie Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © Meiller Polska

# Rejestracje naczep i przyczep w 2024 r. — kontynuacja spadków

Dariusz Piernikarski

*Liczba rejestracji nowych przyczep i naczep ciężarowych w 2024 r. w Polsce zmalała o 31,4% r/r – łącznie zarejestrowano 17 268 nowych pojazdów, w tym 15 657 naczep oraz 1611 przyczep. Spadek liczby rejestracji wynikał głównie ze znacznego spadku popytu na pojazdy ciągnięte.*

**P**rezentowane w artykule dane liczbowe (bez rejestracji czasowych) podajemy za statystykami publikowanymi przez Instytut Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar. Pomimo iż dołożyliśmy wszelkiej staranności, aby przygotować rzetelne materiały, nie ponosimy jednak odpowiedzialności za dokładność zapisów zawartych w CEP. Tradycyjnie prosimy więc o potraktowanie tych da-

nych jako informacyjne, mające na celu ukazanie głównych trendów, a nie jako szczegółowych wyników sprzedaży.

## Rejestracje naczep

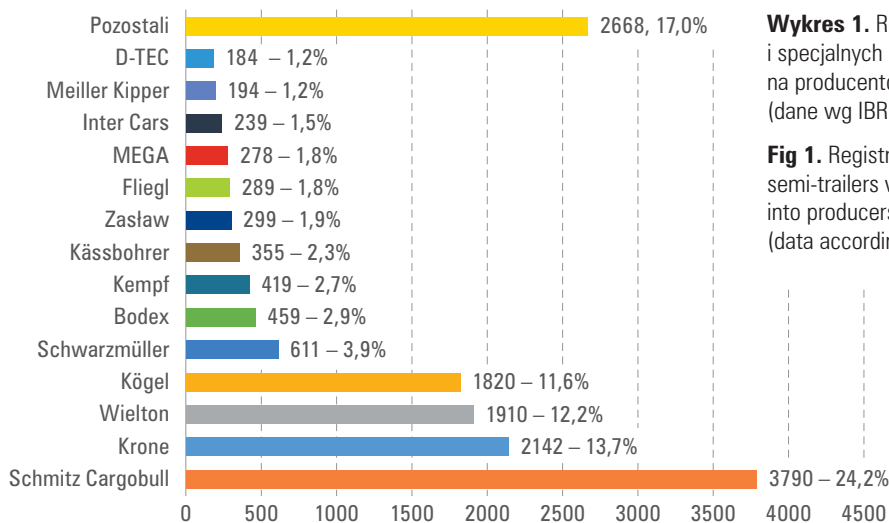
W 2024 r. w Polsce najwięcej naczep ciężarowych i specjalnych (> 16 t dmc.) we wszystkich grupach produktowych sprzedała firma EWT Truck & Trailer

Polska, będąca dystrybutorem marki Schmitz Cargobull – według danych IBRM Samar zarejestrowano 3790 nowych pojazdów tej marki (spadek o 39,9% r/r), co dało udział rynkowy na poziomie 24,2%. Drugie miejsce zajmuje marka Krone (polski importer – POZKRONE) – zarejestrowano 2142 nowe naczepy, jest to mniej o 51,1% w porównaniu z 2023 r. – dało to Krone udział w rynku wynoszący 13,7%. Wielton, dostarczając 1910 naczep (spadek o 47,5% r/r), uzyskał udział na rynku polskim wynoszący 12,2%.



© Schmitz Cargobull

Marka Schmitz Cargobull w 2024 r. utrzymała pozycję lidera polskiego rynku naczep ciężarowych – wyłączny dystrybutor, czyli EWT Truck & Trailer Polska, dostarczył klientom 3790 pojazdów tej marki (–39,9% r/r), w tej grupie znalazły się m.in. 1363 naczepy kurtynowe, skrzyniowo-kurtynowe i skrzyniowe oraz 1998 chłodzi, izoterm i furgonów uniwersalnych, 388 wywrotek i 41 pojazdów do przewozu kontenerów



**Wykres 1.** Rejestracja nowych naczep ciężarowych i specjalnych > 16 t dmc. w 2024 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 > 16 t in 2024, divided into producers: registrations, market shares (data according to IBRM Samar)

Zdecydowanie dobrze radziła sobie marka Kögel – klienci odebrali 1820 naczep tej marki (wzrost o 9,6% r/r, udział w rynku 11,6%). Ze statystyk wynika, że w ubiegłym roku nadal z kłopotami musiała radzić sobie firma Schwarzmüller, która co prawda utrzymała piąte miejsce w rankingu rejestracji naczep, ale austriacki producent przekazał klientom zaledwie 611 naczep, czyli o 17,1% mniej niż w 2023 r., co dało udział w rynku 3,9%. Spadku liczby rejestracji nie uniknęła firma Bodex – zarejestrowano 459 naczep tej marki, co oznacza spadek sprzedaży o 24,8% r/r. Na stabilnym poziomie utrzymała się sprzedaż wywozów Kempf – klienci odebrali 419 naczep (461 szt. w 2022 r., spadek o 9,1% r/r). Wzrost liczby rejestracji o 6,9% r/r odnotowała firma Kässbohrer, dostarczając 355 naczep – o 23 więcej niż w 2023 r. W pierwszej dziesiątce znalazły się jeszcze marki: Zasław (299 szt., -3,9% r/r) oraz Fliegl (289 szt., -21,9% r/r).

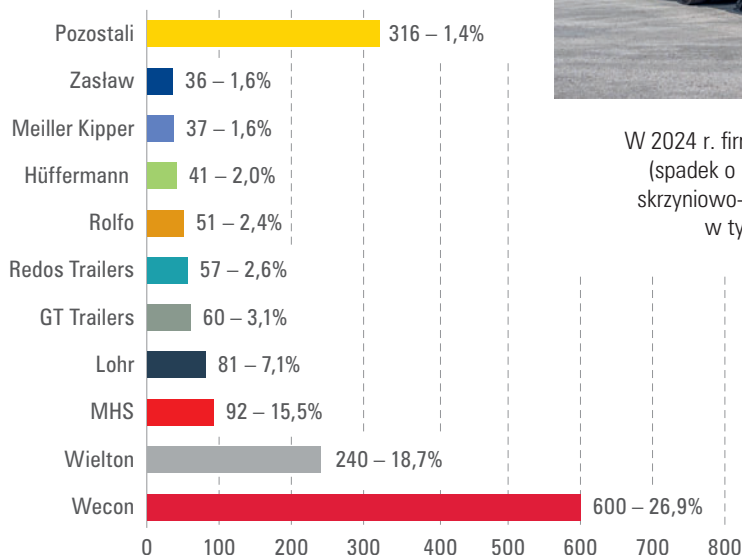
Zestawienie rejestracji nowych naczep ciężarowych i naczep specjalnych najważniejszych producentów (importerów) pokazano na wykresie 1.

### Rejestracje przyczep

W 2024 r. klienci odebrali 1611 przyczep ciężarowych i specjalnych (> 16 t dmc.) – to spadek o 33% r/r. Liderem rynku, podobnie jak w poprzednich latach, była firma Wecon, sprzedając 600 pojazdów – było

to jednak o 26,7% mniej niż w 2023 r. Wielton przekazał swoim klientom 240 przyczep (-35,7% r/r). Na trzeciej pozycji w rankingu znalazła się firma MHS, dostarczając 92 przyczepy (-29,2% r/r). Klienci zarejestrowali również 81 przyczep marki Lohr, 60 przyczep GT Trailers oraz 57 przyczep wyprodukowanych przez Redos Trailers. W pierwszej dziesiątce rankingu rejestracji przyczep ciężarowych i specjalnych znalazły się jeszcze firmy: Rolfo – 51 szt., Hüffermann – 41 szt., Meiller Kipper – 37 szt. oraz Zasław – 36 szt.

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



W 2024 r. firma POZKRONE przekazała swoim klientom 2142 naczepy marki Krone (spadek o 51,1% r/r), w tym 1287 klasyfikowanych jako skrzyniowe (kurtynowe, skrzyniowo-kurtynowe i skrzyniowe) oraz 733 pojazdy z nadwoziem furgonowym, w tym 435 chłodni i izoterm oraz 298 furgonowych naczep uniwersalnych

**Wykres 2.** Rejestracja nowych przyczep ciężarowych i przyczep specjalnych > 16 t dmc. w 2024 r. z podziałem na producentów: rejestracje, udziały rynkowe (dane wg IBRM Samar)

**Fig 2.** Registrations of new trailers and special trailers with a GVW > 16 t in 2024, divided into producers: registrations, market shares (data according to IBRM Samar)

Wielton, sprzedając w 2024 r. 1910 nacze, mimo spadku sprzedaży o 47,5% r/r uzyskał udział na rynku polskim wynoszący 12,2%. Wśród zarejestrowanych pojazdów tej marki 1078 miało nadwozie kurtynowe, skrzyniowo-plandekowe lub skrzyniowe, 391 to wywrotki, 168 – naczepy i przyczepy do przewozu kontenerów, a 258 – naczepy furgonowe



© Wielton SA

## > Naczepy uniwersalne zdecydowanie pod kreską

Jeśli weźmiemy pod uwagę naczepy ciężarowe i specjalne (> 16 t dmc.) wykorzystywane najczęściej w transporcie dalekobieżnym, które w statystykach klasyfikowane są jako skrzyniowe lub platformowe, to w 2024 r. zarejestrowano 6453 pojazdy (11 525 szt. w 2023 r., spadek o 44%). Pojazdy tego typu stanowiły 41,2% całej sprzedaży nacze. Zarówno spadek sprzedaży, jak i malejący udział w sprzedaży (49,1% całej sprzedaży nacze w 2023 r. oraz 60% w 2022 r.) wyraźnie wskazują na znaczny spadek zainteresowania nowymi naczepami uniwersalnymi ze strony firm realizujących typowe przewozy dalekobieżne.

Liderem w tej grupie produktowej jest marka Kögel (1750 szt., wzrost rejestracji o 9,6% r/r), naczepy Schmitz Cargobull zarejestrowano w liczbie 1363 szt. (-46,7% r/r), POZKRONE dostarczyło 1287 nacze Krone (spadek o 59,2% r/r),

a Wielton dostarczył swoim klientom 1078 nacze platformowych (skrzyniowych) – to o 58,3% mniej niż w 2023 r. Wśród producentów, których naczepy kurtynowe, skrzyniowo-kurtynowe i platformowe w 2024 r. były chętnie wybierane przez polskich klientów, znalazły się jeszcze pojazdy takich marek, jak Schwarzmüller (319 szt., -43,5% r/r), Berger (162 szt., -45,5% r/r), Kässbohrer (111 szt., -35,1% r/r) oraz Fliegl (93 szt., -55,9%).

W 2024 r. polscy klienci zarejestrowali łącznie 3408 nacze klasyfikowanych jako furgonowe (5495 szt. w 2023 r., spadek o 38% r/r). Wśród nich znajdują się chłodnie (939 szt.), izotermi (1547 szt.) oraz uniwersalne naczepy furgonowe (922 szt.). Pozycja Schmitz Cargobull w tym segmencie w dalszym ciągu jest niezagrożona (1998 szt., w tym 1871 chłodni i izoterm oraz 127 furgonów

uniwersalnych), druga w tej grupie firma Krone przekazała nabywcom 733 pojazdy (w tym 435 chłodni i izoterm oraz 298 furgonów). Zarejestrowano również 258 takich pojazdów marki Wielton (w tym 263 furgony uniwersalne i 5 chłodni). Chereau przekazało 89 chłodni, Lamberet – 70 chłodni, odnotować należy również 20 chłodni i furgonów Kögel.

W 2024 r. zarejestrowano 3459 nacze wywrotek, jest to o 9,4% mniej niż w 2023 r. (3818 szt.). Ubiegłorocznym liderem polskiego rynku w tym segmencie produktowym jest firma Kempf – klienci zarejestrowali 419 pojazdów tej marki. Z kolei Wielton ma na koncie zarejestrowanie 391 nowych wywrotek, a Schmitz Cargobull – 388. Na kolejnej pozycji jest firma Bodex – 377 szt., pierwszą piątkę zamyka Schwarzmüller z 291 rejestracjami. Powyżej 100 wywrotek przekazali klientom również tacy producenci, jak: Mega – 273 szt., Zasław – 248., Inter Cars – 239., Meiller Kipper – 194. Fliegl – 159. oraz Benalu – 150.



© D. Piernikarski

Liderem polskiego rynku nacze wywrotek w 2024 r. jest firma Kempf, której klienci zarejestrowali 419 pojazdów tego typu

Wśród producentów przyczep ciężarowych liderem rynku, podobnie jak w 2023 r., była firma Wecon – polscy klienci zarejestrowali 600 pojazdów – było to o 26,7% mniej niż rok wcześniej

W ubiegłym roku zarejestrowano w Polsce 327 naczepek klasyfikowanych jako niskopodwoziowe (wzrost o 14,7% r/r). Według statystyk IBRM Samar liderem rynku został Kässbohrer, dostarczając 62 pojazdy (32 szt. w 2023 r., wzrost 93,8% r/r), firma Langendorf przekazała 57 naczepek tego typu (56 w 2023 r.), a Faymonville – 31 szt. Odnajdujemy jeszcze to, że zarejestrowano 31 naczepek niskopodwoziowych marki Janmil, 19 naczepek MAX Trailer, 19 pojazdów firmy Ozgul, 18 naczepek niskopodwoziowych BODEX, 17 – Scorpion, 16 – Macuga i 15 – Emtech.

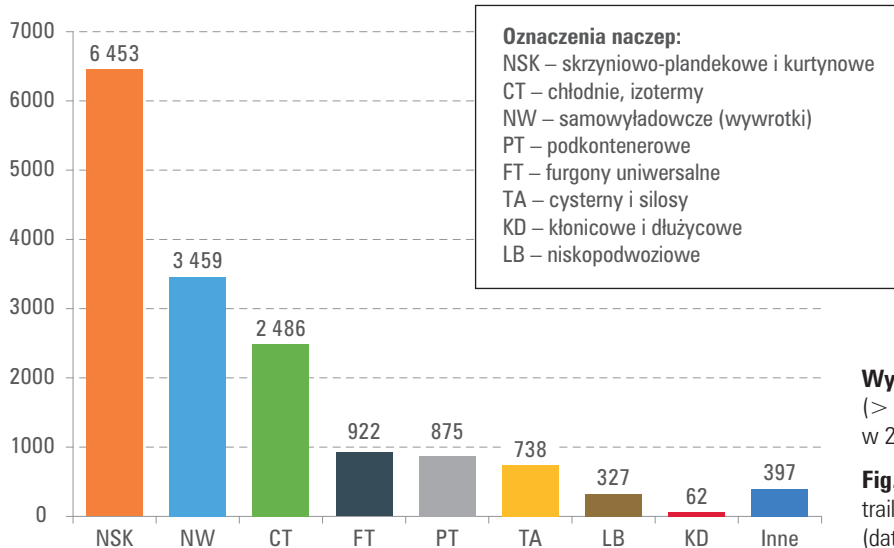
Sprzedano również 575 naczepek cystern (706 szt. w 2023 r., spadek o 18,6% r/r). Na czele w tej grupie produktowej, podobnie jak rok wcześniej, znalazła się firma Magyar z 83 pojazdami. BC-LDS dostar-

czyło 75 cystern, PRO-WAM – 56, VPS – 50. Klienci odebrali również 47 pojazdów marki STOKOTA, 45 cystern Kässbohrer, 42 pojazdy LAG oraz 41 naczepek Feldbinder sklasyfikowanych jako cysterny.

W grupie naczepek silosowych (klasyfikowanych jako naczepek typu pojemnik do przewozu towarów sypkich) odnotowano 163 rejestracje (166 szt. w 2023 r.), w tym znalazły się 84 pojazdy Feldbinder, 29 – O.M.E.P.S., 26 – Spitzer, 12 – Kässbohrer.

Na 875 zarejestrowanych naczepek podkontenerowych 184 z nich wyprodukowała firma D-TEC, 168 – Wielton, 118 – Krone, 101 – CIMC, 97 – Kässbohrer, 41 – Schmitz Cargobull, 40 – Kögel oraz 37 – Fliegl.

Szczegółowe zestawienie sprzedaży naczepek ciężarowych z rozbiorem na ich najważniejsze rodzaje przedstawia wykres 3.



**Wykres 3.** Rejestracje nowych naczepek ciężarowych (> 16 t dmc.) według najważniejszych typów w 2024 r. (dane wg IBRM Samar)

**Fig. 3.** Registrations of new semi-trailers and trailers split by the most important types in 2024 (data according to IBRM Samar)

reklama

**WESOB**  
OVER 25 YEARS  
EXPERIENCE



wesob.com.pl

Tel. +48 (33) 857 14 93  
sekretariat@wesob.com.pl

**Wesob Sp. z o.o.**  
ul. Ks. Londzina 65, 43-246 Strumień



**wesob**  
Producent marki **WECOM**

- ▶ Zestawy przestrzenne
- ▶ Zabudowy stałe
- ▶ Systemy wymienne BDF

# Czy jesteśmy gotowi na elektryfikację transportu?

Dariusz Piernikarski

*Producenci nadal inwestują w pojazdy użytkowe z napędem elektrycznym, a tymczasem europejski krajobraz związany z elektryfikacją transportu ciężkiego ulega zmianie. Warto przyjrzeć się, jak dynamika rynku elektryfikacji może wpłynąć na sposób, w jaki floty będą podchodzić do technologii bezemisyjnych.*

**O**d czasu porozumienia paryskiego z 2015 r. firmy transportowe wszelkiego rodzaju i wielkości uważnie obserwowały naciski ze strony interesariuszy – zazwyczaj swoich klientów, którzy oczekiwali przeprowadzenia znaczącej transformacji flot w celu realizacji celów związanych z redukcją emisji gazów cieplarnianych. Przez ostatnie 10 lat właściciele firm transportowych mieli również nadzieję, że zbiegnie się to w czasie, gdy pojazdy z napędem elektrycznym (BEV) będą charakteryzowały się całkowitym kosztem własności i użytkowania (TCO) na poziomie porównywalnym z pojazdami z silnikiem spalinowym (ICE). Liczono także na to, że wraz z upływem czasu rzeczywisty koszt zakupu elektryków w różnych ich wariantach będzie porównywalny lub niższy niż odpowiedników z silnikiem spalinowym.

## Pod presją dekarbonizacji

Mamy już rok 2025, w którym na Starym Kontynencie jesteśmy coraz mocniej popychani w kierunku osiągnięcia większych celów redukcji gazów cieplarnianych, ale także w kierunku ich osiągnięcia w szybszym tempie. W poszczególnych krajach dekarbonizacja stała się tematem o znaczeniu strategicznym na szczeblu krajowym. Rządzący zaczęli naciskać na swoich aktorów gospodarczych, aby ci podejmowali większe zobowiąza-

Pomimo spowolnienia sprzedaży elektrycznych samochodów osobowych elektryczne pojazdy użytkowe i infrastruktura ich ładowania nadal się rozwijają



© Delta Electronics

nia i szybciej zmierni w kierunku tych wyznaczonych celów. Jednocześnie rządy odkryły również potrzebę działania z szerszym zestawem mechanizmów finansowych, prawnych, technologicznych i społecznych, a także środków karnych mających na celu wzmocnienie odpowiedzialności.

Schodząc na poziom poszczególnych sektorów gospodarczych i działających w nich przedsiębiorstw zauważamy, że większość sektorów i firm mierzy się z coraz silniej formułowanymi oczekiwaniami ze strony swoich partnerów i środowisk biznesowych, aby promować swoje zielone programy. Stało się to kwestią społecznej odpowiedzialności, która jest obecnie coraz bardziej powiązana z konkurencyjnością rynkową. Coraz powszechniej przyjmuje się również, że firmy pozostawione w tyle w zielonej transformacji ryzykują utratę znaczenia – konkurencyjności rynkowej. W miarę jak postrzeganie rynku i jego wycena stają się coraz bardziej powiązane z wynikami ESG, za-

rzędy firm są teraz bardziej świadome zarówno korzyści, jak i wyższego poziomu ryzyka, jeśli należy się do podmiotów pozostających w tyle.

Operatorzy flot, niezależnie od tego, czy są przedsiębiorstwami sektora publicznego, czy prywatnymi, starają się rozwiązać problem elektryfikacji i znaleźć najlepszy sposób na maksymalizację korzyści przy jednoczesnym efektywnym wykorzystaniu kapitału i czasu. Na razie elektryfikacja floty w większości przypadków jest zwykle przyjmowana jako działanie zastępcze, a zarządy i rady nadzorcze myślą o elektryfikacji jako o prostym przypadku „podłącz i włącz”. Często te oczekiwania opierają się na bardzo niewielkim zrozumieniu złożoności całej transformacji, którą ten pozornie „prosty” krok w elektryfikację pociąga za sobą. W związku z tym oczekiwania zarządzających firmami w zakresie szybkości elektryfikacji, związanych z nią kosztów i złożoności są często nierealne.

## Elektryfikacja? To nie takie proste . . .

Na pierwszy rzut oka elektryfikacja floty wydaje się prostą sprawą zakupu pojazdów elektrycznych (BEV) i zastąpienie nimi modeli z silnikiem spalinywym. Często nie bierze się pod uwagę wyzwań, którym należy sprostać, aby przygotować się do szerszej zakrojonej elektryfikacji floty i płynnej integracji zakupionych pojazdów elektrycznych z działalnością biznesową.

Często wyzwania te nie są tylko strukturalne, proceduralne lub powiązane z nowym produktem, ale mogą być również głęboko zakorzenione w takich aspektach, jak zachowanie kierowców, schematy usług, rozmieszczenie środków transportu i kapitalizacja aktywów, którymi te pojazdy są. Dlatego można śmiało stwierdzić, że przejścia na flotę neutralną pod względem emisji dwutlenku węgla nie można traktować jako samodzielnego i w dodatku substytucyjnego procesu. Zamiast tego musi to być zaangażowanie, które w pełni integruje siły zewnętrzne, takie jak dostępność rynkowa odpowiednich pojazdów BEV, gotowość infrastruktury (ładowanie i konserwacja) oraz szersza dostępność zielonej energii.

Aby lepiej zrozumieć zasygnalizowany wyżej problem, warto przyjrzeć się całemu planowi redukcji emisji gazów cieplarnianych, jednocześnie rozwijając zrozumienie następujących kwestii:



1. Dostępność odpowiednich dla profilu działalności firmy samochodów ciężarowych z napędem elektrycznym – baterijnym (BEV) lub z wodorowym ogniwem paliwowym (FCEV).
2. Konieczność przeanalizowania, w jaki sposób inne firmy transportowe i operatorzy logistyczni zbliżają się do swojej drogi dekarbonizacji.
3. Wyodrębnienie punktów przejścia – osiągnięcia progu opłacalności – dla całkowitego kosztu własności i użytkowania oraz kosztu zakupu pojazdów BEV/FCEV, a także określenie perspektywy czasowej, w której przejście z pojazdów spalinowych na pojazdy elektryczne ma sens.
4. Ocena możliwości i kosztów stworzenia i wykorzystania własnej infrastruktury ładowania oraz dostępności i opłacalności wykorzystania publicznej infrastruktury ładowania.
6. Ocena dotychczasowego rozmieszczenia floty, realizowanych tras i zrozumienie wynikających z tego uwarunkowań związanych ze stosowaniem pojazdów elektrycznych.

Warto wszystkie powyższe informacje zestawić w różnych scenariuszach, każdy z nich będzie się różnił pod względem oczekiwanych oszczędności emisji gazów cieplarnianych, poniesionych kosztów, okresu zwrotu inwestycji itd. To pozwoli na ostateczne podjęcie decyzji wiążących.

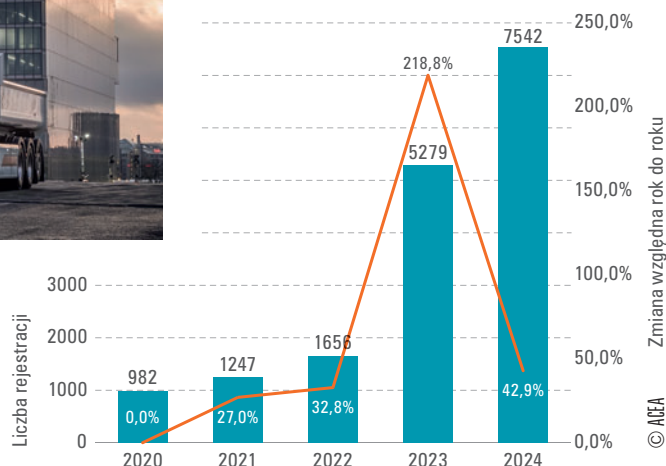
## Elektryfikacja jako cykl

Jeszcze niedawno elektryfikacja drogowych środków transportu – zarówno samochodów osobowych, dostawczych, jak i ciężkich pojazdów użytkowych podążała zgodnie z regułami określonymi >



© Volvo Trucks

W latach 2020–2024 liczba zarejestrowanych na terenie Unii Europejskiej nowych samochodów ciężarowych (>3,5 t dmc.) z akumulatorowym napędem elektrycznym rosła w zmiennym tempie. Warto odnotować wyraźny spadek zainteresowania elektrycznymi ciężarówkami, jaki wystąpił w 2024 r. w porównaniu z poprzednimi latami. O ile w 2023 r. odnotowano wzrost liczby rejestracji o 219% w stosunku do 2023 r., to w 2024 r. wzrost ten wyniósł już tylko 43%



© ACEA



© Volvo Trucks

Seryjna produkcja ciężkich elektrycznych samochodów ciężarowych Volvo Trucks realizowana jest w fabryce Tuve, w Göteborgu w Szwecji, a także w fabryce w Gandawie, w Belgii. Akumulatory są dostarczane przez Volvo Trucks z nowej fabryki montażu akumulatorów w Gandawie

> jako „Hype Cycle Gartnera”. Pierwszym etapem „hype cycle” jest pojawienie się technologii, która nadmiernie rozbudza oczekiwania, co do jej zastosowania. Następnie zwykle pojawia się rozczarowanie (przedłużająca się komercjalizacja, problemy technologiczne, brak akceptacji technologii, brak regulacji itp.), po czym technologia jest ulepszana i wprowadzana na masową skalę, generując często pokaźne zyski.

Odnosząc się do indeksu produkcji i sprzedaży pojazdów elektrycznych w USA i Chinach, wyznaczanego na bazie wyników 50 największych firm obecnych w branży pojazdów elektrycznych, warto zauważyć, że ogólny rynek elektryfikacji osiągnął szczyt „hype cycle” w 2022 r. po wzroście, który rozpoczął się w 2019 r. W tym okresie roczne wskaźniki wzrostu elektryfikacji przekraczające 50% napały znacznym optymizmem. W przypadku lekkich pojazdów użytkowych LCV (samochodów dostawczych) prognozowano, że udział pojazdów elektrycznych w tej grupie produktowej do 2030 r. wynosić będzie ok. 47%.

Sektor rozkwitał, a jedyną obawę wzbudzały potencjalne wąskie gardła, takie jak zasoby kapitałowe, dostępność surowców i ograniczenia czasowe. Wszyscy producenci byli zaangażowani, a także na wielu rynkach weszły w życie przepisy wspierające ten szybki wzrost.

Jednak od końca 2022 r. oczekiwania dotyczące elektryfikacji zaczęły się wyciszać, spadając i stabilizując się na bardziej umiarkowanym poziomie. W ciągu ostatnich 2–3 lat wzrost rok do roku dla pojazdów elektrycznych w skali globalnej spowolnił do około 12%, a prognozy na 2030 r. dotyczące udziału pojazdów elektrycznych w segmencie samochodów dostawczych spadły do 34%.

Sygnaly rynkowe osłabły, nasiliła się konkurencja cenowa producentów chińskich. Coraz więcej producentów OEM zaczęło odnotowywać rosnące straty w swoich programach elektryfikacji, a niektórzy zaczęli nawet anulować lub przynajmniej opóźnić programy produkcji samochodów elektrycznych.

Zauważmy także, że negatywny wpływ na perspektywę wzrostu rynku pojazdów elektrycznych mogą mieć ostatnie decyzje podjęte przez nowy rząd USA. Wprowadzono zmiany w polityce, które ograniczą zachęty i przepisy dotyczące pojazdów elektrycznych.

Oczywiście postęp w elektryfikacji będzie kontynuowany, choć nie w takim tempie, jakiego wielu przewidywało jeszcze kilka lat temu. Osiągnięcie zakładanego obecnie wskaźnika elektryfikacji na poziomie 34% w okresie 15 lat nadal będzie bardzo znaczącym osiągnięciem.

## Co z elektryfikacją pojazdów użytkowych?

W jaki sposób ogólne trendy w elektryfikacji środków transportu wpływają na europejski rynek pojazdów użytkowych? Jaka jest recepta na sukces w tym segmencie? Klienci kupujący samochody ciężarowe z napędem elektrycznym poszukują produktu ściśle dopasowanego do ich potrzeb, muszą mieć dostęp do odpowiedniej infrastruktury ładowania i eksploatowane pojazdy muszą mieć konkurencyjny całkowity koszt własności i użytkowania TCO. W tym równaniu zależności pojawia się znak mnożenia: jeśli choć jeden z tych czynników wynosi zero, to całkowity wynik równania wynosi zero.

Aby ocenić obecny stan rynku, najpierw należy przyjrzeć się dostępności średnich i ciężkich elektrycznych samochodów ciężarowych w różnych przypadkach użycia i zakresach operacyjnych. Można zauważyć, że w przypadku wielu zastosowań o małym i średnim natężeniu ruchu pojazdy, które są już dostępne na rynku, potrafią spełniać wymagania klientów.

W przypadku ciągników siodłowych stosowanych w transporcie dalekobieżnym i dystrybucyjnym nadal istnieje pewien obszar zastosowań, którego zwłaszcza ze względu na zasięg pojazdu na jednym ładowaniu baterii nie można objąć dzisiejszą technologią. Mimo to spora część flot ciągników może być już zelektryfikowana za pomocą obecnie oferowanych elektrycznych ciągników siodłowych.

Patrząc na infrastrukturę ładowania, nadal można mieć poważne obawy co do jej wystarczalności. Zauważalny jest przyrost liczby publicznie dostępnych stacji ładowania dla samochodów ciężarowych – zwłaszcza wzdłuż głównych europejskich korytarzy transportowych. Nadal jednak podstawę stanowią ładowarki wykorzystywane w bazach transportowych lub w obsługiwanych centrach logistycznych. Niestety, w tym przypadku poważnym mankamentem jest koszt i czas związany z uruchomieniem stacji ładowania o większej mocy, mogącej obsłużyć kilka lub kilkanaście pojazdów jednocześnie. Trzeba przejść przez proces uzyskiwania pozwoleń i proces budowy, a to kosztuje, więc może powodować długie opóźnienia w instalowaniu infrastruktury. Jej rozwój ma kluczowe znaczenie dla określenia tempa elektryfikacji pojazdów użytkowych.

Jeśli chodzi o TCO, największym problemem są wciąż wysokie ceny elektrycznych ciężarówek. Bez znacznego obniżenia cen w najbliższym czasie nie będzie korzystnego bilansu kosztów dla większości przypadków użycia.

Tak naprawdę wszystko zależy od TCO. Czy wybrane przypadki opłacalnego użycia pojazdów elektrycznych mogą przyciągnąć wystarczające zainteresowanie elektryfikacją? Czy operatorzy flot są i będą skłonni inwestować w elektryfikację, nawet jeśli na razie nie są jeszcze do tego zmuszani przez nadchodzące unijne uwarunkowania legislacyjne? To wszystko okaże się w nadchodzących latach. ■

# EWT Truck & Trailer Polska: praca dobrze wykonana

**Andrzej Dziejicki, dyrektor handlowy spółki EWT Truck & Trailer Polska, generalnego przedstawiciela Schmitz Cargobull w Polsce, ocenia koniunkturę rynkową i wyniki uzyskane w roku 2024, a także charakteryzuje perspektywy na rok bieżący.**



**Andrzej Dziejicki**

dyrektor handlowy EWT Truck & Trailer Polska

**Jaki był klimat do robienia biznesu związanego ze sprzedażą nacze?**

**Andrzej Dziejicki:** To był intensywny i pełen wyzwań rok. Od początku realizowaliśmy ważne projekty, które wymagały dużego zaangażowania, wielu rozmów i negocjacji. Cykle negocjacyjne w niektórych przypadkach trwały nawet kilka miesięcy. Do zakupów powróciły firmy, które świadomie czekały na stabilizację cen i rynku.

Utrzymaliśmy pozycję lidera pod względem liczby sprzedanych pojazdów. Mimo zmian w rynku skutecznie wykorzystaliśmy potencjał w naszej przestrzeni. Ja osobiście jestem z naszego wyniku zadowolony. Po prostu w EWT dobrze wykonywaliśmy swoją pracę.

**Czy negocjując z klientami, znajdowaliście się pod dużą presją cenową?**

Od początku roku klienci aktywnie analizowali oferty pod kątem cen. Naturalnie presja cenowa pojawia się, gdy podaż rośnie. Nasza strategia koncentrowała się na wartości dodanej – jakości i innowacyjności naszych produktów. Mamy elastyczność cenową, która pozwala dostosować się do rynku, jednocześnie utrzymując wysoką jakość oferty.

**Jak spadek koniunktury odczuliście w poszczególnych grupach produktowych?**

Naczepy kurtynowe, mocno związane z transportem międzynarodowym, podlegały zmianom w popycie. Segment chłodni pozostał stabilny, a poza dystrybucją żywności jego rozwój wynika z rosnącego zapotrzebowania na transport produktów w kontrolowanych warunkach, takich jak farmaceutyki czy elektronika.

Polska gospodarka wykazała się dużą odpornością, szczególnie w sektorze spożywczym. Branża e-commerce nadal rośnie, co pozytywnie wpływa na zapotrzebowanie na naczepy furgonowe. Nasze udziały rynkowe w tym segmencie wynoszą stabilne 17%, a naszym celem jest ich zwiększenie. Koncentrujemy się na jakości produktu, oferujemy bowiem naczepy

z panelami Ferroplast, które charakteryzują się dużą wytrzymałością, a jakość naszego produktu jest adekwatna do jego ceny.

**Ze statystyk wynika, że EWT Truck & Trailer Polska sprzedało dużo wywrotek. Były to głównie wywrotki aluminiowe?**

Ubiegły rok był dla nas wyjątkowy – zdobyliśmy tytuł lidera w segmencie nacze samowładowczych. To efekt konsekwentnej pracy naszego zespołu, dostosowania oferty do realnych potrzeb rynku, doskonałej współpracy z klientami i z fabryką w Gotha. Fabryka dokonała wielu istotnych zmian, których oczekiwali nasi klienci, był to jeden z ważnych czynników, który pozwolił odnieść nam sukces. Dziś nasze rozwiązania cieszą się dużym zainteresowaniem, co potwierdza zaufanie, jakim obdarzają nas nasi partnerzy biznesowi. Jesteśmy dumni z tego osiągnięcia i z optymistycznie patrzymy w przyszłość. Naszym produktem, który najczęściej wybierają nasi klienci, są naczepy o kubaturze do 39 m<sup>3</sup>. Większe naczepy są wykorzystywane przede wszystkim do przewozu płodów rolnych, zapotrzebowanie na tego typu pojazdy w ostatnich latach było bardzo duże, głównie ze względu na sytuację panującą za naszą wschodnią granicą.

**Jak wygląda tegoroczny portfel zamówień?**

W nowy rok weszliśmy z dużym portfelem zamówień, co daje nam solidne podstawy do dalszego wzrostu. Jesteśmy przekonani, że osiągniemy zamierzone cele i utrzymamy wysokie udziały rynkowe. Pierwsze miesiące roku rozpoczęliśmy z optymizmem i zaangażowaniem. Reprezentujemy silną markę i największego producenta nacze w Europie, co w połączeniu z naszym zespołem daje nam przewagę konkurencyjną. ■

Rozmawiał: Dariusz Piernikarski

Zdjęcie: © EWT Truck & Trailer Polska

# POZKRONE: spadaliśmy z wysokiego konia

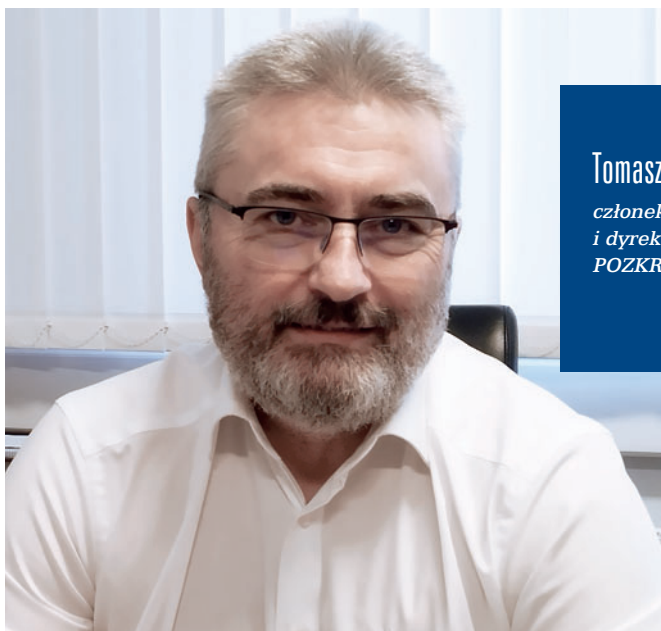
*Jak minął rok 2024 w spółce POZKRONE – wyłącznego przedstawiciela Krone w Polsce? Na to pytanie odpowiada Tomasz Kujawa, członek zarządu i dyrektor sprzedaży POZKRONE, oraz Maciej Michalski, członek zarządu POZKRONE.*

**Spadek popytu na naczepy, zwłaszcza te uniwersalne – kurtynowe – odczuli wszyscy importerzy. Jak bardzo słabą koniunkturę POZKRONE odczuło w roku 2024?**

**Tomasz Kujawa:** Pomimo dużych spadków ubiegły rok mógłby być dla nas lepszy. Ponad 50-procentowy spadek sprzedaży w POZKRONE wynika trochę z tego, że w roku 2023 mieliśmy bardzo dużo dostaw i ilościowo byliśmy blisko lidera rynku. Bieżący wynik oceniamy w stosunku do roku poprzedniego, stąd tak duży spadek

względny. Spadki, o których mówimy, oczywiście są bolesne, ale spadamy z bardzo wysokiego konia.

Klienci w pewnym sensie są pogubieni. Z jednej strony wiedzą, że powinni dokonać wymiany sprzętu, który się starzeje i jest już nieefektywny, z drugiej strony czekają na wzrost stawek przewozowych czy liczby zleceń. W ogólnym bilansie powoduje to, że wolą czekać z zakupami. Dwa lata po pandemii nadal jest wiele niewiadomych. To jest bardzo frustrujące.



**Tomasz Kujawa**

*członek zarządu  
i dyrektor sprzedaży  
POZKRONE*

*Koszty pracy rosną, stawki za frachty w zasadzie nie, kurs euro ciągle faluje. Często słyszę, że ze względu na stałą konieczność kontroli i redukcji kosztów prowadzenie biznesu transportowego przestaje klientom sprawiać przyjemność. Uważam, że jeśli ktoś zamknie rok 2024 neutralnym wynikiem, powinien być szczęśliwy.*

**Ogólnie co najbardziej wpłynęło na ubiegłoroczną koniunkturę?**

**Tomasz Kujawa:** Wydaje mi się, że głównym czynnikiem hamującym popyt klientów był brak możliwości sprzedania swojej używanej naczepy. To w negatywny sposób wpływało na decyzje klientów. Mieliśmy nawet do czynienia z przypadkami odwoływania zamówień średniej wielkości właśnie z tego powodu, że nie udawało się pozbyć starego sprzętu. My po naszej stronie też mamy ograniczone możliwości odkupu, bo przecież też później musimy te naczepy sprzedać.

**Maciej Michalski:** Ważna jest także w miarę dobra cena odkupu – często ceny naczep używanych wystawionych na różnych portalach sprzedażowych nie są dla klientów satysfakcjonujące. Tym samym mieliśmy też do czynienia z silnym trendem negatywnym popytowo-podażowym w kontekście sprzętu używanego. Ceny „używek” w ciągu roku bardzo mocno się skorygowały – procentowo na pewno były to większe zmiany niż w przypadku pojazdów nowych. Przewoźnicy chcą sprzedawać swój używany sprzęt, jednak za ceny, które by ich satysfakcjonowały. Z kolei potencjalni klienci nie bardzo są chętni, aby je tak drogo kupić.

**Tomasz Kujawa:** Za przyczynę numer dwa uznałbym oczywiście duże spowolnienie w gospodarce i szczególnie – co nie będzie odkrywczym – w gospodarce niemieckiej, od której jesteśmy bardzo uzależnieni. Niestety trudno powiedzieć, kiedy się gospodarka niemiecka odbije, co z pewnością korzystnie wpłynęłoby na sytuację polskich firm transportowych. Nie możemy nie wspomnieć też o rosnących kosztach pracy. One stają się coraz wyższe i coraz trudniej je skompensować wzrostem przychodów. Coraz częściej słychać o tym, że polskie firmy transportowe przenoszą swoją działalność do

innych krajów europejskich, zwłaszcza nie będących jeszcze w strefie euro – tam, gdzie koszty pracy są niższe. Tam też zatrudniają kierowców.

**Czy Waszym zdaniem są szanse na szybki powrót do korzystnego biznesu?**

**Tomasz Kujawa:** Myślę, że wysokie koszty pracy w Polsce spowodują, że na rynku transportu międzynarodowego osłabnie dominująca rola polskich firm transportowych. W statystykach wielkości płac średnich znajdujemy się już w środku stawki, za nami jest już dużo innych krajów.

**Tej konkurencyjności nie da się obronić?**

**Tomasz Kujawa:** Przewoźnicy cały czas to robią, jednak co chwila pojawiają się nowe wydarzenia, które im w tym nie pomagają. Stawki za fracht też nie wzrastają, więc opłacalny transport staje się coraz trudniejszy.

**Jak oceniacie koniunkturę z rozbiciem na poszczególne grupy produktowe?**

**Tomasz Kujawa:** Zmalał popyt na naczepy kurtynowe, chłodnie sprzedawaliśmy na podobnym poziomie. Bardzo dobrze wyglądała sprzedaż furgonów. Mamy dobry produkt – w sumie są to dwa produkty. Ten, powiedzmy, bardziej „luksusowy” to naczepy Dry Liner z panelami wypełnionymi pianką izolacyjną – to są panele, które Krone używa w chłodniach, tylko oczywiście o mniejszej grubości. Drugim modelem są naczepy Dry Liner z panelami z wypełnieniem typu plywood, czyli ze sklejkki wielowarstwowej. Jest też najdroższa wersja ze stalowych kasetonów, typowo do przewozu odzieży, ale tych pojazdów raczej w Polsce nie oferujemy.

Odnotowaliśmy również wzrost zainteresowania naczepami podkontenerowymi. Myślę, że wynika to z większej aktywności polskich portów i rosnącej intensywności dostaw towarów zamawianych na chińskich portalach internetowych. Ten towar dociera przecież w kontenerach, a potem jest tymi naczepami dystrybuowany po kraju. Krone wprowadziło niedawno do produkcji dwa nowe typy naczep podkontenerowych, są one naprawdę dobre, funkcjonalnie i jakościowo bliskie produktom lidera rynku. Zoptymalizowano w nich regulację nacisków na osie, więc pozostało bardzo mało kontenerów, na przewóz których trzeba mieć specjalne zezwolenia. Ci klienci, którzy



**Maciej Michalski**

członek zarządu  
POZKRONE

się znają, wożąc przeważnie tylko kontenery, gdy zobaczyli te nasze nowe produkty, uznali, że wreszcie pojawiło się coś, czego oni potrzebują.

**Czy widoczna była ewolucja oczekiwań klientów?**

**Tomasz Kujawa:** Nadal decydującym czynnikiem jest cena zakupu pojazdu, na drugiej pozycji wymieniłbym jego markę – tu klienci myślą już o możliwościach przyszłej odsprzedaży. Kwestie związane np. z wpływem naczepy na zużycie paliwa raczej się nie pojawiają. Klienci coraz bardziej mają świadomość, że naczepa, która spowoduje, że ciągnik będzie mniej palić lub jedna z jej osi będzie generować prąd zasilający agregat chłodniczy, nie będzie kosztować przykładowo 35 tysięcy euro, ale to będzie 70 tysięcy euro lub więcej. Mało kto może sobie na tak drogie pojazdy pozwolić.

Ci najwięksi operatorzy czy wypożyczalnie kupują te innowacyjne pojazdy, ale jest to zaledwie kilka sztuk. To pozwala im jednak na twierdzenie, że są ekologiczni. Ma to znaczenie marketingowe, a realny wpływ na koszty jest niewielki.

**Czy wrosło zainteresowanie klientów wobec oferty okołoproduktowej, takiej jak np. systemy telematyczne? To przecież pozwala na uzyskanie oszczędności...**

**Tomasz Kujawa:** Rozwiązania telematyczne, które proponujemy do naszych chłodni, są niestety nadal mało popularne, chociaż korzystanie z nich przez 24 miesiące jest wliczone w cenę pojazdu.

**Maciej Michalski:** My uczulamy naszych handlowców na te rozwiązania, aktualizujemy ich wiedzę produktową na szkoleniach. Chcielibyśmy, by one stawały się bardziej popularne. To wszystko rozbija się o pieniądze: gdy trzeba za coś dopłacić – rozmowy się kończą.

**Czy dla was, jako menedżerów zarządzających, był to trudny rok?**

**Tomasz Kujawa:** Żadnych „małpich” ruchów raczej nie wykonywaliśmy. Z mojego 30-letniego doświadczenia wiem, że zdarzają się trudniejsze okresy. Moim celem było uświadomienie naszych handlowców, jak przetrwać. Naszą rolą było podtrzymanie ducha w zespole, jego motywacji.

Jeśli koniunktura spada i widać to u wszystkich, to nie bardzo mamy jak temu zapobiegać. Myślę, że na trudne czasy jesteśmy dobrze przygotowani. Nasza struktura jest dość „oszczędna”, powiedziałbym, że jest „smart” – bardzo dużo w zakresie prac typowo administracyjnych robimy sami, dużo pracy wykonują nasi handlowcy – oni nie są tylko od podpisywania kontraktu, ale domykają całość, włącznie z ustaleniem terminu odbioru. Myślę, że w ciężkich czasach, gdy trzeba mieć koszty pod kontrolą, u nas dzięki temu jest trochę łatwiej. Mamy też duże wsparcie producenta, który rozumie naszą sytuację i nie zostawia nas samych z problemami.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © D. Piernikarski

# Schwarz Müller Polska: poprawiliśmy udziały rynkowe

*O tym, jak w roku 2024 przebiegały działania spółki Schwarz Müller na polskim rynku i jak na nie wpłynęło nawiązanie strategicznego partnerstwa między Schwarz Müller Group i Krone Commercial Vehicle Group, opowiada Piotr Iwański, członek zarządu spółki Schwarz Müller Polska.*



**Piotr Iwański**

*członek zarządu spółki  
Schwarz Müller Polska*

Firma Schwarz Müller Polska odnotowała co prawda w ubiegłym roku spadek sprzedaży, ale był on znacznie mniejszy niż średnia krajowa. Czy to cieszy?

**Piotr Iwański:** Rynek spadł o ponad 31%, a nam przy 16-procentowym spadku sprzedaży udało się powiększyć udziały o ok. 1%, biorąc pod uwagę także markę Hüffermann. W uzyskaniu tak dobrego wyniku bardzo nam pomogły wywrotki. Sprzedaż wywrotek udało się nam zwiększyć o niemal 100%. To cieszy.

W segmencie wywrotek budowlanych byliśmy chyba najdrożsi, a mimo to osiągnęliśmy tak dobry wynik. W wymiarze całej Grupy Schwarz Müller pomogła nie tylko Polska, ale także rynek bałkański, czeski i węgierski. Pomogły też Niemcy, mimo panującej tam ogólnej zapaści gospodarczej i mocno odczuwalnego kryzysu. Niemcy też zamawiali wywrotki Schwarz Müller.

Zakładaliśmy, że lepsze wyniki uda się uzyskać w naczepach kurtynowych, ale niestety presja cenowa i związane z tym działania niektórych producentów spowodowały, że musieliśmy się wycofać z wielu kontraktów. Przyjęcie polityki cen wręcz dumpingowych i powstała w ten sposób przepaść spowodowały, że nasze argumenty dotyczące jakości produktu czy jego niskiej masy nie były brane pod uwagę.

**Skąd taki sukces w wywrotkach?**

Myślę, że zadecydowała ich jakość. Klienci „dotknęli” tego produktu, zaczęli go używać i wymieniać się między sobą uwagami. Większe firmy znające nasze wywrotki polecały je innym. Klienci umieją też kalkulować koszty eksploatacji i aby zwyciężyła ekonomika, najpierw musi być jakość.

Terminy odbioru wywrotek udało się skrócić dzięki reorganizacji produkcji. Klienci budowlani zbyt długich terminów nie akceptują. Zazwyczaj są to pojazdy kupowane pod konkretne prace, więc kto ma, ten sprzedaje. W Polsce staramy się zamawiać także pojazdy stokowe, aby i u nas można było kupić coś od ręki.

**Grupa Krone przejęła udziały w Grupie Schwarz Müller. Czy skutki tej operacji są już odczuwalne?**

Jeśli chodzi o działania operacyjne i sprzedaż, to nie. Zmiany są bardziej na poziomie organizacyjnym. Można powiedzieć, że teraz Krone wie i widzi wszystko. Nastąpiła integracja systemów, połączenie sił, kwestii finansowych, zakupowych, serwisowych. Marka Krone zaistniała na rynkach, na których dotychczas była nieobecna, podobnie stało się z marką Schwarz Müller. Następuje teraz układanie procesów systemowych – to się dzieje. Oczywiście nastąpiły też zmiany w radzie nadzorczej – informują o tym stosowne komunikaty prasowe. Ta fuzja na pewno wyjdzie obu stronom na dobre. Dla obu Grup najważniejsze będzie wykorzystanie synergii w sferze zakupów i produkcji.

**Po połączeniu z Krone Grupa Schwarz Müller ma odpowiadać za produkty bardziej specjalistyczne. Jak to będzie wyglądać w praktyce?**

Nie wchodzimy sobie w paradę w obszarze sprzedaży. Produkty się nie dublują. My oferujemy produkt na zamówienie, w tym także naczepy kurtynowe w wersjach specjalistycznych do papieru, stali w kręgach. Wycofaliśmy z naszej oferty naczepy intermodalne huckepack, bo taki produkt miało już Krone, zresztą w całej Grupie Schwarz Müller sprzedawaliśmy ich bardzo niewiele. Z kolei Krone oferuje produkt bardziej masowy. To wynika chociażby z możliwości produkcyjnych. Tym samym my nie jesteśmy w stanie obsłużyć tematu z dużej firmy na zamówienie 100, 200 czy 500 szt. Jedyny „dubel”, który mamy, to ruchome podłogi, które oferuje zarówno Schwarz Müller, jak i firma Knapen Trailers, będąca częścią Grupy Krone.

**Czy z poziomu 672 pojazdów sprzedanych w 2024 r. wejdziecie w 2025 r. powyżej 800?**

Myślę, że tak. Portfel zamówień w styczniu mamy niezłe wypełniony, kolejne spływają – to już jest ponad 80 szt. Jak na pierwszy miesiąc jest więc niezłe. O ile w ubiegłym roku wywrotki stanowiły momentami 50% zamówień, o tyle teraz mamy już zdecydowanie więcej zamówionych naczep kurtynowych. To napawa optymizmem i cieszy naszych handlowców. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcie: © D. Piernikarski

# Kässbohrer Polska: niezmiennie najlepszy wybór w zakresie pojazdów specjalistycznych

**O koniunkturze na rynku naczep, wynikach uzyskanych w 2024 r. i perspektywach na nadchodzący rok rozmawiamy z Jakubem Dolanieckim, country managerem w Kässbohrer Polska.**



**Jakub Dolaniecki**

country manager w Kässbohrer Polska

Ze statystyk wynika, że firma Kässbohrer Polska dokonała nie lada wyczynu i znacząco zwiększyła sprzedaż i poprawiła udziały rynkowe mimo ogólnie niekorzystnej sytuacji rynkowej.

**Jakub Dolaniecki:** Tak, poprawiliśmy wyniki, choć w naczepach kurtynowych odnotowaliśmy spadek. Bardzo mocno dostosowaliśmy się do wymagań klientów oczekujących naczep gotowych – pojazdów stokowych. Rynek był tak niepewny, niestabilny, że klienci nie chcieli zamawiać pojazdów z dużym wyprzedzeniem i czekać na nie, nawet jeśli czas realizacji był krótki. Woleli kupować pojazdy stokowe, a my współpracowaliśmy z nimi, aby zrealizować ich potrzeby.

**W których grupach produktów poradziście sobie najlepiej?**

Największy wzrost sprzedaży odnotowaliśmy w grupie naczep podkontenerowych. Wynikało to z faktu, że spodziewaliśmy się wzrostu popytu w tym segmencie. Obecnie zajmujemy w nim 5. miejsce i nadal będziemy wprowadzać na rynek nasze podwozia podkontenerowe. Mamy doskonały produkt, klienci go doceniają.

W segmencie naczep niskopodwoziowych powróciliśmy na pierwsze miejsce z udziałem w rynku na poziomie 21%, zwiększyliśmy sprzedaż o 94%. Sprzedaż konsultacyjna i doradztwo klientom w zakresie doboru odpowiedniej naczepy do ich potrzeb, a także fenomenalna obsługa są zawsze doceniane. To, co również się opłaciło, to praca wykonana przez nasz dział posprzedażowy w zakresie naszych usług i dążenia do jakości. Posiadamy macierzysty serwis w Błoniu,

połączony z linią produkcyjną, a także sieć sprawdzonych partnerów serwisowych. Należy pamiętać, że klienci posiadający specjalistyczny sprzęt mogą przejechać nawet 150 km do centrum serwisowego, jeśli mają pewność, że ich problem zostanie tam profesjonalnie rozwiązany.

W 2024 roku sfinalizowaliśmy również umowę na dostawę 21 silo-kontenerów, ale nie zobaczymy tego w rejestracjach, ponieważ nie są to stricte pojazdy. Jednostki te są traktowane jako nadwozia wymienne i są transportowane na naczepach podkontenerowych. Było to dla nas duże wyzwanie logistyczne pod względem technicznym.

**Rozmawialiśmy o pojazdach stokowych. W takim przypadku wyspecyfikowanie pojazdu nie będącego naczepą kurtynową wydaje się być bardzo trudnym zadaniem. Czy tak?**

W każdej grupie produktów nasze standardowe naczepy mają liczne opcje elastycznej konfiguracji. Nasze pojazdy trafiające na stok są od początku konfigurowane tak, aby w jak największym stopniu od-

powiadały potrzebom klienta. Jeśli wymagane jest dalsze dostosowanie, jeśli jest to konieczne i technicznie możliwe, modernizujemy je na miejscu po ich przybyciu z fabryki. Wspiera nas w tym nasz dział części zamiennych. Zamawiamy niektóre dodatkowe części i dostarczamy je bezpośrednio do klienta, który może je zainstalować na naczepie, którą już od nas odebrał i z której korzysta.

Na stanie mieliśmy również naczepy kurtynowe – sprzedaliśmy je wszystkie. Miałem wiele obaw z tym związanych, wiedząc, że rynek jest nieprzewidywalny, ale nasi klienci przychodzą do nas po jakość. Okazało się, że 60 zamówionych przez nas naczep kurtynowych zostało bardzo szybko wybranych przez naszych klientów.

**Wyniki powyżej średniej krajowej, poprawa udziału w rynku – czy uważa Pan rok 2024 za bardzo udany w Kässbohrer Polska?**

Tak, zwiększyliśmy dostęp i zaufanie do marki. Dziękujemy naszym klientom, którzy wybrali Kässbohrer w 2024 roku. Nasz zespół w Błoniu i wszystkie inne zakłady Kässbohrer wykonały niezwykłą pracę, spełniając potrzeby każdego klienta z najwyższą wydajnością.

Oprócz bardzo ścisłej współpracy z naszymi klientami w nieprzewidywalnych czasach, kontynuowaliśmy nasze działania badawczo-rozwojowe. Wprowadziliśmy nowe podwozie podkontenerowe Octagon-on, oparte na ośmiokątnej konstrukcji belki centralnej, w tej rodzinie jest również najlżejsze podwozie podkontenerowe w Europie.

Przygotowaliśmy serię naczep chłodni, które charakteryzują się niskim współczynnikiem przenikania, co pozwala zaoszczędzić do 1000 litrów paliwa rocznie. Zostały one zelektryfikowane we współpracy z Thermoking i BPW, co pozwala zaoszczędzić do 4000 litrów paliwa.

Zaprezentowaliśmy serię naczep kurtynowych Next Generation Curtainsider – to demonstracja zaangażowania firmy Kässbohrer w innowację, podejście zorientowane na klienta i jego wydajność operacyjną. Pojawiła się także kolejna nowość – najlżejszy w Europie niekiprowany silos spożywczy o pojemności 54 m<sup>3</sup>, gwarantujący wydajność operacyjną naszych klientów.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcie: © Kässbohrer Polska

# TrailerTec Polska: mieliśmy bardzo dobry produkt

**TrailerTec Polska dystrybuje na rynku polskim naczepy marki D-TEC oraz Kraker Trailers. O tym, jak w roku 2024 wyglądała koniunktura w segmencie naczep podkontenerowych i ruchomych podłóg, opowiada Łukasz Kędzia, prezes zarządu TrailerTec Polska.**



**Łukasz Kędzia**  
prezes zarządu  
TrailerTec Polska

Ogólnie na rynku naczep rok 2024 nie był udany, jednak firma D-TEC, której produkty na rynku polskim dystrybuje TrailerTec, odnotowała wzrost sprzedaży o niemal 25%. Z czego to wynika?

**Łukasz Kędzia:** Głównie z tego, że zmieniła się nasza polityka w zakresie sprzedaży. Dotychczas naczepy podkontenerowe typu FTLS, czyli rozciągane środkiem, tyłem i przodem, wyceniane były na poziomie 33 tys. euro. Było to znacznie więcej, niż kosztowały porównywalne produkty konkurencji. W październiku 2023 r. rozpoczęliśmy dyskusje z właścicielem firmy D-TEC o tym, że potrzebujemy produktu „eco”, który na potrzeby sprzedaży w Polsce nazwaliśmy pojazdem stokowym. Jest to produkt o bardzo określonej specyfikacji. Wybrane opcje, naszym zdaniem, są na rynku polskim niezbędne, ale i wystarczają, aby dysponując taką naczepą, w efektywny sposób realizować przeladunek i transport. Zaletą tak wyspecyfikowanej naczepy pozostała w dalszym ciągu bardzo wysoka wartość przy odsprzedaży i niskie koszty obsługi. Dzięki temu uzyskaliśmy produkt, w którym udało nam się cenowo zbliżyć do produktów konkurencyjnych. Jest to w dalszym ciągu pojazd droższy, ale biorąc pod uwagę stosunek jakości do ceny, jego cena stała się akceptowalna.

Odnieśliśmy sukces w 2024 r., jednak cel na rok 2025 jest jeszcze większy – to 280 pojazdów. Czy uda się go zrealizować? Na razie nie mam pojęcia... Nie wiemy, czy D-TEC będzie w stanie nam tyle naczep zapewnić, chcemy także jeszcze lepiej dopasować naszą politykę sprzedaży do potrzeb polskiego rynku, zamierzamy np. sporą liczbę przeznaczyć na wynajem.

**TrailerTec Polska ma w portfolio nie tylko naczepy D-TEC. Są także ruchome podłogi Kraker. Jak w tym przypadku wyglądała sytuacja?**

Sprzedaż naczep Kraker utrzymała się w roku 2024 na podobnym poziomie jak rok wcześniej. Dostarczyliśmy 138 pojazdów, a rok 2023 zamknął się liczbą 152 przekazanych naczep. Jest to więc mniej tylko o 9,2%. Ten spadek uznalibyśmy za niewielki, jednak nastąpiło zdecydowane spłylenie marży.

Na rynku polskim promujemy jeden typ ruchomych podłóg Kraker. Jest to naczepa K-Force. Jest to dla nas i dla producenta produkt kategorii numer 1. Obecnie specyfikujemy już pojazdy przeznaczone do produkcji w 12–15 tygodniu 2025 r. Także w tym przypadku dopracowaliśmy się konfiguracji, która według nas jest najbardziej odpowiednia dla polskich klientów.

**Co z pozostałej gamy produktów D-TEC trafiło na polski rynek?**

W 2024 r. dopiero zaczęliśmy oferować naczepę D-TEC do przewozu złomu, dostarczyliśmy kilka sztuk. Jeśli zaś chodzi o stalowe czy aluminiowe naczepy wywrotki, to myślę, że dopiero uruchomienie naszej nowej hali spowoduje to, że będziemy w stanie naszym klientom oferować więcej. Jeśli rynek stanie na nogi, to będę zadowolony, jeśli dostarczymy 10–20 wywrotek D-TEC. Tylko tyle, ponieważ przy tak dużej konkurencji w tym segmencie musimy klientów przekonać do naszych produktów. Z ruchomych podłóg i podkontenerówek jesteśmy znani, ale tu będziemy nowym graczem. Dodam, że ciekawym produktem w naszej ofercie są tzw. ramki, czyli ramy wywrotki montowane na naczepach podkontenerowych. W 2024 r. udało się sprzedać 24 takie systemy, już mamy zamówienia na kolejne 7.

**Czy klimat do robienia interesów w roku 2025 wygląda dobrze?**

Jednym z głównych powodów, dla których na rynku polskim wystąpił tak znaczny spadek sprzedaży, jest brak możliwości sprzedaży sprzętu używanego. Wybuch wojny zatrzymał większość operacji. Gdy wróci rynek pojazdów używanych, z automatu wzrośnie popyt na nowe. Klienci czekają, by móc sprzedać swoje pojazdy używane i odświeżyć floty. To widać na drogach – porusza się po nich wiele naczep, które powinny zostać wymienione na nowe, bo są już bardzo wyeksploatowane. Prowadzimy rozmowy z klientami, są one obiecujące, jednak ok. 70% z nich decyduje o zakupach uzależnia od tego, czy my będziemy skłonni odebrać od nich starą naczepę. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © D. Piernikarski

# Goldhofer na targach bauma 2025

*Na tegorocznej baumie 2025, największych na świecie targach maszyn i pojazdów budowlanych, Goldhofer zaprezentuje swoje innowacyjne rozwiązania transportowe na stoisku FN.819 w północnej części zewnętrznej. Targi odbędą się od 7 do 13 kwietnia 2025 r.*

**P**rzedstawiamy w skrócie najważniejsze rozwiązania przygotowywane przez Goldhofera na tegoroczne targi bauma.

## Samobieżny moduł transportowy PST/SL-E split z hydraulicznym poszerzeniem i E-PowerPack

Niewątpliwie ciekawym eksponatem na ekspozycji firmy Goldhofer będzie samobieżny moduł transportowy PST/SL-E z hydraulicznym poszerzeniem. Przy obciążeniu osi do 45 t i zmiennej szerokości

od 3000 mm do 5100 mm moduł z hydraulicznym poszerzeniem jest doskonałym rozwiązaniem do transportu dużych ładunków. Ogromna siła pociągowa pojazdu gwarantuje wydajną pracę. Dzięki wysokiej elastyczności zapewnianej przez system poszerzania moduł PST/SL-E jest idealnym koniem roboczym do transportu ładunków przemysłowych. Jedną z jego zalet jest możliwość bezpiecznego transportu ładunków o wysoko położonym środku ciężkości. System poszerzania pojazdu i hydrauliczne obwody podtrzymujące zapewniają zwiększoną stabilność i ochronę przed przewróceniem. Pojazd ma pełny zakres możliwości łączenia w ramach rodziny ciężkich modułów Goldhofer. Do-

stępny w wersjach 4- i 6-osioowych oraz z opcjonalnymi akcesoriami do kombinacji 1+1/2 jest idealnym rozwiązaniem dla szerokiego zakresu ładunków, szczególnie do transportu łopat turbin wiatrowych. Zestaw prezentowany na baumie będzie napędzany przez zupełnie nowy elektryczny moduł napędowy E-PowerPack.

## »ARCUS« P 5 z oponami »CARGOPLUS«

Naczepa »ARCUS« P 5 wyposażona w opony »CARGOPLUS« będzie kolejnym hitem tegorocznych targów bauma. Dzięki imponującej ładowności i najniższej wysokości załadunku na rynku »ARCUS« P 5 oferuje niezrównane połączenie wydajności i elastyczności. Naczepa wyposażona w opony »CARGOPLUS« ma wysokość załadunku wynoszącą zaledwie 735 mm, a skok zawieszenia to 500 mm. Tym samym załadunek naczepy »ARCUS« jest bezpieczny i łatwy. Połączenie osi ze skrzętem wymuszonym i osi samoskrętnych z tarczowym mechanizmem skrętu zapewnia optymalne osiągi w kierowaniu i pokonywaniu zakrętów, co skutkuje mniejszym zużyciem opon przy każdej wysokości jazdy. Centralne, przyjazne dla użytkownika, >



Samobieżny moduł transportowy PST/SL-E

Naczepa »ARCUS« P 5



> elementy sterujące zapewniają łatwą obsługę i maksymalną wydajność. Różnorodne opcje zabezpieczenia ładunku i innowacyjna podłoga »TRAFFIDECK GO« gwarantują najwyższy poziom bezpieczeństwa.

## Goldhofer dla branży energetyki wiatrowej

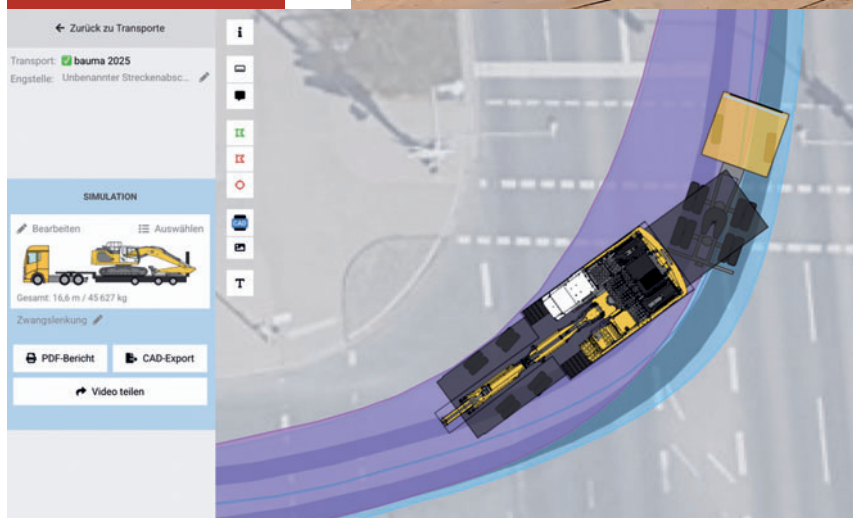
Naczepa Goldhofer RA 3-100 (4+7) prezentowana na baumie to idealne rozwiązanie do bezpiecznego i wydajnego transportu sekcji wież turbin wiatrowych. Dzięki maksymalnemu udźwignowiu 100 t i systemowi podnoszenia o skoku do 2000 mm pojazd ten zapewnia wyjątkową wydajność i elastyczność. Szerokość podwozia 2950 mm gwarantuje doskonałą stabilność boczną, a tym samym maksymalne bezpieczeństwo podczas jazdy. Urzą-

dzenia do swobodnego obrotu i tylny układ skrętu osi, które można regulować w zależności od długości ładunku, zapewniają optymalną zwrotność, nawet w przypadku największych i najcięższych sekcji wież. Aby zapewnić jeszcze bezpieczniejszy i szybszy załadunek, Goldhofer wykorzystuje 4-punktowy system podnoszenia z łatwą relokacją zacisków. Dzięki temu załadunek i rozładunek można realizować bez użycia zewnętrznego żurawia.



Naczepa Goldhofer RA 3-100

Aplikacja HeavyGoods



## Cyfrowa rewolucja w planowaniu transportu

Goldhofer wyznacza również nowe standardy w dziedzinie cyfrowego planowania transportu. Dzięki współpracy z twórcami oprogramowania online HeavyGoods.net planowanie ciężkich transportów pojazdami Goldhofer stanie się łatwiejsze i bardziej ekonomiczne. To nowoczesne oprogramowanie działa w dowolnej standardowej przeglądarce internetowej i dzięki intuicyjnej obsłudze i zaawansowanym algorytmom ułatwia szybkie i precyzyjne planowanie transportu. Aplikacja HeavyGoods oblicza obciążenia osi, momenty zginające, stabilność przewrócenia, limity przeciążenia, mocowanie ładunku i trajektorie obrysowe oraz jest w stanie zintegrować dane otrzymane z obrazów 3D z drona. Aplikacja przyspiesza procesy składania wniosków o pozwolenia i w wielu przypadkach eliminuje potrzebę kontroli tras – co znacznie obniża koszty i zwiększa wydajność.

## Wkład Goldhofera w logistykę budowlaną

Rodzina pojazdów Goldhofer »STARLINE« od lat wyznacza standardy w logistyce ciężkich ładunków i naturalnie zostanie również zaprezentowana na targach bauma 2025. Atutami modeli »STEPSTAR« i »TRAILSTAR« są niskie wysokości jazdy i załadunku oraz niska masa własna, co czyni je idealnymi towarzyszami codziennych operacji transportowych.



Naczepa Goldhofer  
»STEPSTAR« Z 4

Naczepa »STEPSTAR« Z 4 ma opony »CARGOPLUS«, 2 wgnęki na koła i wgłębienie na wysięgnik koparki, prześwit wynosi 790 mm, osie mają nośność 10 t. Pojazd zapewnia optymalną stabilność i wyjątkową zwrotność dzięki osiom ze skrętem wymuszonym. Prosta obsługa i najwyższej jakości system mocowania firmy RUD zapewniają wydajne zabezpieczenie ładunku, a zdalne sterowanie wszystkimi funkcjami upraszcza codzienne operacje kierowcom i ułatwia obsługę.

Z kolei przyczepa »TRAILSTAR« 4 została zaprojektowana specjalnie do transportu standardowych maszyn budowlanych. Pojazd również ma niską wysokość ładunku wynoszącą zaledwie 795 mm i jest wyposażony w 10-tonowe osie, zawieszenie pneumatyczne z dwiema wysokościami jazdy oraz wskaźnik obciążenia osi. Cechy te oraz znacznie zmniejszona masa własna w przypadku modelu »TRAILSTAR« oznaczają maksymalną

oszczędność paliwa i pełną elastyczność operacyjną. Dzięki pokładowi załadunkowemu wysuniętemu daleko do przodu pojazdu i szerokiemu wgłębieniu na wysięgnik koparki przyczepa idealnie nadaje się do transportu maszyn budowlanych i innych ciężkich ładunków.

Opracowanie Dariusz Piernikarski  
Zdjęcia: © Goldhofer

reklama

Goldhofer

MADE FOR  
YOUR MISSION.

bauma  
APRIL 7-13, 2025, MUNICH

VISIT US AT  
BOOTH FN.819

# Volvo FH16 8×4 780 już w Polsce!

*17 lutego br. w oddziale Volvo Trucks w Dąbrowie k. Opola, Patricia Wiesiołek-Tkocz, założycielka i właścicielka firmy TAG Specjaltransporte & Projektlogistik, odebrała kluczyki do Volvo FH16 z 780-konnym, najmocniejszym seryjnie produkowanym silnikiem.*

**T**o pierwszy w Polsce model z 17-litrowym silnikiem odebrany przez polską firmę. „To Volvo zostało zamówione specjalnie do transportu elementów elektrowni wiatrowych. W połączeniu z naszą nową naczepą Faymonville FlexMax z adapterem wieżowym zestaw jest idealnie przygotowany, aby bezpiecznie dostarczać najcięższe i najdłuższe wieże na farmy wiatrowe” – skomentowała Patricia Wiesiołek-Tkocz.

TAG Specjaltransporte & Projektlogistik to firma obecna na rynku od 18 lat i specjalizująca się w transporcie ponadgabarytowym. Tabor spółki w 90% składa się z pojazdów Volvo Trucks. „Pojazdy Volvo jeżdżą w naszej flocie od początku istnienia firmy, zresztą pierwszym modelem było właśnie Volvo FH” – dodała właścicielka.



© K. Biskupska

Podczas przekazania obecni byli: Patricia Wiesiołek-Tkocz, założycielka i właścicielka firmy TAG Specjaltransporte & Projektlogistik oraz przedstawiciele Volvo Trucks Polska (na zdjęciu od lewej): Roman Smykała, Marek Mika, Marek Buhl i Adrian Nicze

## Mocarz z 17-litrowym silnikiem

Odebrane Volvo FH 16 8×4 to ciężki ciągnik siodłowy w wersji pusher z potrójnym układem osi typu tridem – pierwsza oś w tym układzie jest nienapędzaną osią pchaną. To konfiguracja szczególnie przydatna w ciężkim transporcie nienormalnym. Pojazd wyposażono w 17-litrowy silnik D17 Euro VI E o mocy maksymalnej 780 KM (574 kW) uzyskiwanej przy 1700 obr/min i maksymalnym momencie obrotowym 3800 Nm rozwijanym w zakresie 1008–1400 obr/min.

### Patricia Wiesiołek-Tkocz

założycielka i właścicielka firmy TAG

„Pojazdy Volvo jeżdżą w naszej flocie od początku istnienia firmy, zresztą pierwszym modelem było właśnie Volvo FH”



© K. Biskupska



© K. Biskupska

W pojeździe zainstalowano system kamer monitorujących, zastępujących tradycyjne lusterka zewnętrzne



© K. Biskupska

Za przeniesienie mocy na koła odpowiada zautomatyzowana 12-biegowa skrzynia przekładniowa I-Shift ATO3812 z nadbiegiem. Skrzynię wyposażono również w 2 biegi pełzające, które zwiększają zdolność ruszania pod wzniesienia oraz pozwalają na łatwe manewrowanie przy niskich prędkościach, również z ciężkim ładunkiem. Jest to bardzo korzystna właściwość układu napędowego w zestawach wykorzystywanych w transporcie nienormatywnym.

W oprogramowaniu I-Shift oprócz trybu standardowego i ekonomicznego uwzględniono tryby jazdy typowe dla transportu ciężkiego HD/Off-Road. Skrzynia biegów wyposażona jest w powietrzną chłodnicę oleju. Tylny most RTH2610B ze zwolnicami ma przełożenie podstawowe 3,76:1. Konfiguracja układu przeniesienia napędu pozwala na pracę w zestawach o maksymalnej masie do 235 t. Rozstaw osi ciągnika to 3900 mm. Noś-

ność osi przedniej to 10 t, a nośność tylnego zawieszenia pneumatycznego to 35 t z ogranicznikiem obciążenia osi napędowej do 10,5 t. Oś pchana o nośności 9 t. Pojazd ma polerowane aluminiowe obręcza Alcoa Dura-Bright. Rama podwozia wzmocniana o grubości profilu 8 mm i wysokości przekroju 300 mm.

Manewrowanie wspomaga układ Volvo Dynamic Steering VDS, a jazdę wspomaga zaawansowany system I-See sterujący przełożeniami skrzyni biegów odpowiednio do topografii terenu. Pojazd, pokonując wzniesienia, sam dobierze bieg tak, by maksymalnie wykorzystać swoją inercję oraz ograniczyć niepotrzebne hamowanie. Pozwala to zachować płynność jazdy oraz zaoszczędzić paliwo. Pracę hamulców zasadniczych wspomaga hamulec silnikowy VEB+ oraz współpracujący ze skrzynią biegów retarder Voith. Ciągnik wyposażono w odsilnikową przystawkę odbioru mocy PTER-DIN rozwijającą moment obrotowy 1000 Nm. PTO napędza pompę hydrauliczną Parker F1-41. Mocowanie siódła typu Heavy Duty, siódło wysokie wzmocnione Jost JSK38C, przygotowane do pracy ze sworzniem 3,5".

W pojeździe zainstalowano system kamer monitorujących, zastępujących tradycyjne lusterka zewnętrzne. Kabina sypialna wysoka Globetrotter XL ze skórzaną tapicerką, fotel kierowcy lux z ogrzewaniem, wentylacją, zawieszeniem pneumatycznym i zintegrowanym pasem bezpieczeństwa. Obracany fotel pasażera typu Relax. Zainstalowano ogrzewanie parkingowe kabiny i silnika (mokre Webasto, moc 6 kW), a także klimatyzację postojową I-ParkCool.

Opracowanie Katarzyna Biskupska

Ciągnik Volvo FH16 8x4 780 sprzęgnięto z drugim nowym nabytkiem – naczepą Faymonville FlexMAX 4+7 z adapterem do transportu sekcji wież wiatrowych o masie do 100 t i średnicy w przedziale 2550–5400 mm (opcjonalnie 6400 mm). 7-osiovy wózek tylny z osiami ze skrzętem wymuszonym wyposażono w zawieszenie hydrauliczne. Adapter wyposażono w 3- lub 4-punktowy system mocowania rury (skok pionowy adaptera to 1600 mm).



© Faymonville

# Nootboom Mega Windmill XXL dla firmy Transannaberg

*Nootboom rozszerza ofertę naczepek do transportu turbin wiatrowych o nową generację Mega Windmill Trailer XXL (MWT-XXL).*

**F**irma Transannaberg Wiesiołek, jeden z liderów rynku transportu ponadgabarytowego i ciężkiego w Europie, jako pierwsza na świecie stała się użytkownikiem najnowszej naczepy Nootboom Mega Windmill Transporter MWT-XXL. Naczepa w wersji bazowej wyposażona jest w 4-osiowy wózek przedni jeepdolly z najnowszym adapterem do transportu sekcji turbin wiatrowych o średnicy wewnętrznej do 6100 mm i 7-osiowy tylny samosteerowny wózek jezdny, również z adapterem do podnoszenia.

Rozmiary elementów turbin wiatrowych stale rosną. Podczas gdy model MWT-XL mógł wozić segmenty wież o średnicy wewnętrznej do ok. 5700 mm, MWT-XXL trzeciej generacji może transportować te elementy o średnicy od ok. 2850 mm do 6100 mm, bez konieczności regulacji ramy montażowej. Osiąga się to dzięki podwójnej, hydraulicznie regulowanej ramie A. Ładunek jest mocowany za pomocą unikatowego trzypunktowego systemu, dzięki czemu naczepa Nootboom MWT-XXL zapewnia łatwą obsługę i krótkie czasy załadunku i rozładunku. Ładowność pojazdu wynosi ok. 100 t, a złożony zestaw ma wysokość transportową znacznie poniżej 4 m.

## Udowodniona stabilność

Wraz ze wzrostem rozmiarów elementów wież wiatrowych przenosi się też położenie środka ciężkości, wymagając rozszerzonej stabilności pojazdu dla zachowania całkowitego bezpieczeństwa przejazdu. Oprócz standardowych obliczeń teoretycznych Nootboom przeprowadził szczegółowe testy stabilności na torze testowym RDW w holenderskim Lelystad,



Test stabilności na torze testowym RDW w holenderskim Lelystad



badając różnice w zachowaniu się na drodze pojazdów wyposażonych w zawieszenie pneumatyczne i hydrauliczne. Testy te wykazały, że nowy tylny wózek samojedźny Nootteboom o szerokości 2,84 m wraz z zawieszeniem pneumatycznym jest co najmniej tak samo stabilny jak porównywalna naczepa z zawieszeniem hydraulicznym i osiami wahadłowymi. Co więcej, dzięki zawieszeniu pneumatycznemu kierowca otrzymuje wyraźny sygnał w razie ewentualnego przechylenia zestawu. Dzięki temu może w porę zredukować prędkość do momentu, w którym zagrożenie spada. W przypadku wózków samojedźnych oraz osi wahadłowych kierowca nie otrzymuje od zestawu odczuwalnego ostrzeżenia i nie może interweniować na czas.

Dzięki wykorzystaniu zawieszenia pneumatycznego MWT-XXL charakteryzuje się prostszą obsługą, niskimi kosztami konserwacji i niską masą własną. Całkowita masa załadowanego zestawu zazwyczaj pozostaje poniżej 150 t. Ponadto gdy miechy osi zawieszenia pneumatycznego ulegają całkowitemu ściśnięciu z powodu dużych nierówności drogi, w układzie zawieszenia ciśnienie utrzymuje się, umożliwiając innym osiom dalsze przenoszenie obciążenia. W podobnej sytuacji w pojazdach z zawieszeniem hydraulicznym ciśnienie w układzie zawieszenia jest utracone, a oś poddana kompresji jest przeciążona. Dodajmy, że zawieszenie pneumatyczne jest bardziej przyjazne dla środowiska po prostu dlatego, że pojazd zużywa mniej oleju hydraulicznego.

## Regulowane zaciski

Nową opcją w Nootteboom MWT-XXL są regulowane zaciski, które mocują wieżę u podstawy. Zaciski te są łatwo regulowane, umożliwiając bezpieczny załadunek i transport sekcji wieżowych z kołnierzami o różnych kształtach i grubości – bez stosowania dodatkowych adapterów. Dzięki temu nowa generacja MWT jest bardziej uniwersalna i umożliwia bezproblemowy transport zróżnicowanych typów komponentów turbin wiatrowych. Transannaberg z powodzeniem wdrożył już te regulowane zaciski w praktyce. 📄

*Opracowanie Katarzyna Biskupska  
Zdjęcia: © Nootteboom*

Najnowszy model MWT-XXL jest standardowo wyposażony w samosterujący wózek o szerokości 2,84 m



# Ol-Trans: Idziemy do przodu, tak jak producenci

Katarzyna Biskupska

*Podczas WindMover Days 2024 w Lentzweiler, w jednej z fabryk Faymonville, firma Ol-trans z Kruszyna k. Bydgoszczy – odebrała nową naczepę Faymonville FlexMAX 4+7 z adapterem do transportu wieży wiatrowej. Aktualnie we flocie firmy jeżdżą już dwa takie pojazdy, a firma odbiera kolejne.*

Liczba morskich i lądowych farm wiatrowych stale się powiększa, podobnie jak wymiary elementów wież wiatrowych i łopat wirników, a co za tym idzie, komplikują się wyzwania transportowe. Stąd i nowe naczepy, coraz bardziej zaawansowane technicznie, od producentów rozwiązań i sprzętu dla branży wiatrowej.

Podczas przekazania (na zdjęciu od lewej): Monika Rybka – członkini zarządu Ol-Trans, Julian Thelen – dyrektor sprzedaży Faymonville w Europie, Aleksander Rybka – właściciel Ol-Trans, Krzysztof Bartosik – menedżer sprzedaży Faymonville na Polskę



Skok pionowy  
adaptera,  
to 1800 mm



„Technologia idzie do przodu, elementy elektrowni wiatrowych, czyli wieże i rury, mają coraz większe średnice i są coraz cięższe. Aktualnie nowe modele naczep mogą przewozić rury o średnicy nawet 6 m. Kupiliśmy dwie najnowsze naczepy Faymonville FlexMAX, bo firma się rozwija i dopasowuje się do wymagań rynku. Idziemy do przodu, tak jak producenci. Wykorzystując te naczepy, realizujemy projekty dla wszystkich producentów farm wiatrowych w Europie” – skomentował Aleksander Rybka, właściciel Ol-Trans.

## Faymonville FlexMAX

Ta nowość w stajni producenta to naczepa przeznaczona do transportu sekcji wież wiatrowych o masie do 100 t i średnicy w przedziale 2550–5400 mm (opcjonalnie 6400 mm).

„Technologia zmieniła się, inni producenci tego typu naczep proponują ją z zawieszeniem pneumatycznym, a Faymonville montuje zawieszenie hydrau-

liczne. To jedna z największych zalet tej naczepy, zawieszenie hydrauliczne dające stabilność jazdy” – kontynuuje Aleksander Rybka.

Nowością w naczepie Faymonville FlexMAX 4+7 z adapterem do transportu wieży wiatrowej jest zawieszenie hydrauliczne 7-osioowego wózka tylnego z osiami ze skretem wymuszonym. Szerokość tylnego wózka wynosi 2750 mm, co wpływa na stabilność naczepy. Skok >

reklama

# UNIKALNA ZASADA COMBIMAX: MODULARITY IN MOTION!

**bauma**  
APRIL 7-13, 2025, MUNICH

Visit us!  
Open-air site FN.718/7

W czasach szybkich zmian modułowość jest kluczem do sukcesu! Elastyczność zapewniana przez pojazdy modułowe pozwala na szybką reakcję zmieniających się wymagań. Faymonville CombiMAX jest mistrzem tej zasady. Dzięki wyrafinowanej konstrukcji możliwe są konfiguracje pojazdu zgodnie z wymaganiami. Zastosowanie standardowych komponentów tworzy wyjątkowe narzędzie obejmująca różne typy wózków, zagłębione pokłady, adapter do transportu wież wiatrakowych oraz wiele innych komponentów oferujących nieograniczone możliwości. Unikalna belka Add-on-Beam sprawia, że CombiMAX jest jedynym systemem modułowym, który może być również używany jako teleskopowana naczepa niskopodwoziowa. Doświadcz przyszłości transportu ciężkiego, gdzie modułowość spotyka się z wydajnością.

Skorzystaj z porady jednego z naszych ekspertów!

**FAYMONVILLE**   
TRAILERS TO THE **MAX**



DISCOVER NOW

Naczepę sprzężoną z innym nowym nabytkiem w firmie: ciągnikiem Scania R660 V8 (660 KM, 250 t dmc.)



Zestaw w miejscu pracy, na farmie wiatrowej

> pionowy adaptera to 1800 mm. Podniesienie wieży do niemal 2 metrów ułatwia pokonywanie na trasie przeszkód, takich jak ronda czy ciasne zakręty. Adapter wyposażono w 3- lub 4-punktowy system mocowania rury.

„Możliwość transportu średnic rur wieży do 6 m i sama naczepa z adapterem do transportu wieży wiatrowej to duża korzyść dla zleceniodawcy. To łatwiejszy transport, mniej kombinacji w przebudowie drogi i duża korzyść podczas za- i rozładunku. Odbiorca ma atut w kieszeni – naczepy pozwalają załadować i rozładować wieże bez użycia dźwigu” – dodaje przewoźnik.

OI-Trans to polska firma rodzinna z 30-letnią tradycją, jeden z największych przewoźników w kraju specjalizujący się w transporcie ponadgabarytowym i usługach dźwigowych. Flota firmy liczy 120 zestawów transportowych, w tym moduły dające w sumie 86 linii osiowych oraz 8 nowoczesnych adapterów podnoszących. ■

Zdjęcia: © K. Biskupska



# Autobusy

## — wyniki sprzedaży w 2024 r.

*W ciągu 12 miesięcy 2024 r. w Polsce zarejestrowano 2301 nowych autobusów i minibusów. Są powody do zadowolenia, ponieważ jest to wzrost liczby rejestracji o 26,4% w stosunku do 2023 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 CEP (Centralnej Ewidencji Pojazdów). Pomimo iż dołożyliśmy wszelkiej staranności, aby przygotować rzetelne materiały, nie ponosimy jednak odpowiedzialności za dokładność zapisów zawartych w CEP. Tradycyjnie prosimy więc o po-

traktowanie tych danych jako informacyjne, mające na celu ukazanie głównych trendów, a nie jako szczegółowych wyników sprzedaży.

### Polska: jest dobrze!

Transport autobusowy w Unii Europejskiej w 2024 r. w dalszym ciągu odradza się po załamaniu przewozów pasażerskich, jakie nastąpiło po wybuchu pandemii koronawirusa. W 2024 r. na terenie UE zarejestrowano 35 579 autobusów i autokarów > 3,5 t dmc. – było to o 9,2% więcej niż w 2023 r. Ubiegłorocznym liderem unijnego rynku zostały

Włochy – klienci odebrali tam 6594 nowe pojazdy (+26,7% r/r). We Francji liczba rejestracji wyniosła 6258 (+2,2% r/r), trzecim autobusowym rynkiem w UE są Niemcy z 5382 rejestracjami (-2% r/r).

W Polsce w 2024 r. zarejestrowano 2301 nowych autobusów i autokarów – o 26,4% więcej niż w 2023 r. Tym samym rynek na koniec roku osiągnął najwyższy poziom od 2019 r., kiedy to zarejestrowano 2479 pojazdów. Dla porównania: w całym 2023 r. sprzedano 1821 pojazdów, w 2022 r. – 1140, a rok wcześniej zaledwie 1362. Jak widać, od 4 lat polski rynek autobusów cały czas rośnie i wyniki sprzed pandemii wydają się w perspektywie roku 2025 jak najbardziej osiągalne.

Autobusowy wzrost rejestracji w Polsce napędzany był przede wszystkim przez segment minibusów, gdzie liczba rejestracji wzrosła o 545 (+85,8% r/r), co z jednej strony jak najbardziej cieszy, natomiast z drugiej wytwarza trochę sztuczne wrażenie prosperity. Należy pamiętać, że są to najtańsze i zarazem najmniejsze pojazdy dostępne w sprzedaży, których wartość jest czasami kilkakrotnie mniejsza niż np. autobusów miejskich. W tym segmencie w 2024 r. zanotowano duży spadek – o 239 pojazdów (-28,2% r/r). Rynek staje się więc podzielony: niskobudżetowe minibusy osiągają świetne wyniki, podczas gdy sprzedaż większych, droższych pojazdów jest znacznie wolniejsza. Symbolicznym przykładem tej sytuacji jest piąta pozycja marki Ford, oferującej wyłącznie minibusy i to produkowane poza Polską. >

reklama

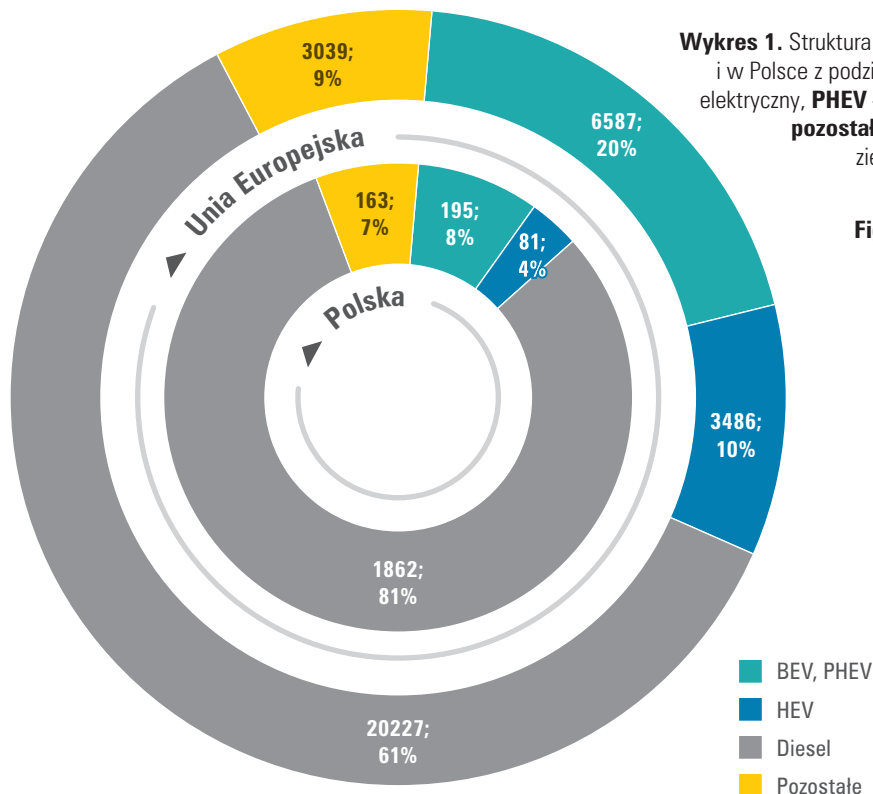
słownik motoryzacyjny  
gieldy samochodowe  
oleje samochodowe  
rozmiary kół  
galeria targi



www.ForumSamochodowe.pl



Solaris Urbino 18 hydrogen to zwycięzca prestiżowej nagrody Bus of the Year 2025. Ubiegłoroczny kontrakt na 5 przegubowych autobusów wodorowych do Konina to debiut tego modelu w Polsce



**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

W 2024 r. zarejestrowano w Polsce 433 autobusy z napędami alternatywnymi, co stanowi 18,8% całego rynku. Dla porównania: w 2023 r. zarejestrowano ich 585, co stanowiło wówczas 32,1% rynku, czyli mamy jednak spadek o 26% r/r, co wynika przede wszystkim z mniejszej liczby zarejestrowanych autobusów miejskich, do którego trafiło 87,9% tych pojazdów, czyli 384 szt. całej sumy. Rynek autobusów zero- i niskoemisyjnych w 2024 r. rozłożył się następująco: 384 to autobusy miejskie, w tym 200 zeroemisyjnych i 184 niskoemisyjne. Ekologiczne autobusy międzymiastowe – 23 szt., w tym 5 zeroemisyjnych i 18 niskoemisyjnych, zarejestrowano również 26 „zielonych” minibusów, w tym 21 zeroemisyjnych i 5 niskoemisyjnych (CNG).

Łącznie – w skali całego rynku – w grupie 433 „zielonych” autobusów zarejestrowano 195 autobusów bateryjnych (BEV), 126 pojazdów napędzanych CNG/LNG, 81 autobusów hybrydowych spalinowo-elektrycznych oraz 31 pojazdów z napędem elektrycznym i wodorowym ogniwoem paliwowym (FCEV).

### Liderzy bez zmian

Najczęściej rejestrowano w Polsce autobusy, mini- i midibusy marki Mercedes-Benz (937 szt., +36,8% r/r) – statystyki obejmują tu zabudowane podwozia rejestrowane pod inną marką. Zarejestrowano również 275 nowych autobusów MAN – było to o 53,6% więcej niż w 2023 r. Na podium jest również Solaris z 242 rejestracjami (-39,5% r/r). Odnotujemy także 202 rejestracje nowych autobusów Iveco (wzrost o 11,6% r/r) oraz 163 pojazdy marki Ford (w 2023 r. był to tylko jeden midibus na podwoziu Ford). Pojazdy pozostałych marek to 482 szt. (+28,5% r/r). Graficznie prezentuje to wykres 2.

Opracowanie: Dariusz Piernikarski

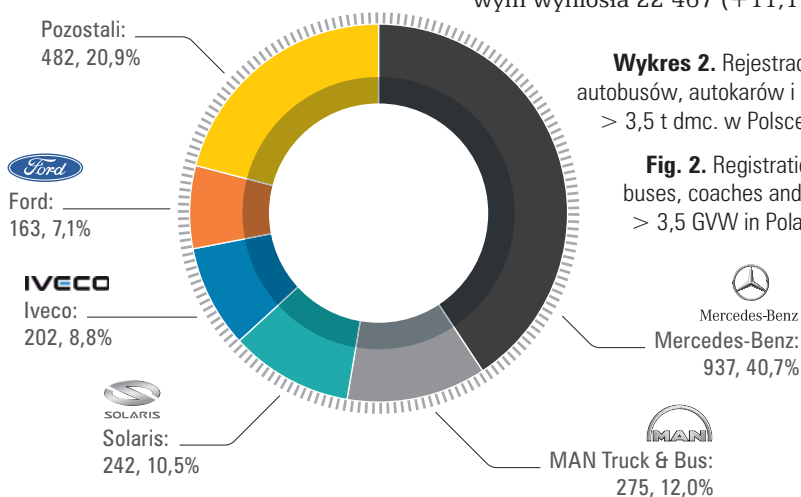
Analizując strukturę rejestracji dla nowych autobusów > 8 t dmc., mamy 609 autobusów miejskich (udział w rynku 54,3%, spadek rejestracji o 28,2% r/r), 93 międzymiastowe (8,3%, +29,2% r/r), 389 autokarów turystycznych (34,7%, +59,4% r/r), 17 autobusów szkolnych (1,5%, wzrost o 240% r/r) oraz 13 pojazdów klasyfikowanych jako inne.

Liczba rejestracji autobusów używanych w Polsce w 2024 r. to 4163. To o 1,6% więcej niż w 2023 r. Największą popularnością cieszyły się pojazdy marki Iveco (1366 szt.), Mercedes-Benz (1091) oraz Setra (328). Sprowadzono również 246 autobusów MAN, 172 pojazdy marki SOR oraz 136 VDL BOVA. Pojazdów pozostałych marek było 824.

Wśród autobusowych „używek” > 8 t dmc. autobusy międzymiastowe stanowiły 51% (2576 szt.), turystyczne – 31,5% (972), a miejskie – 11,9% (369).

### Autobusy z napędami alternatywnymi

Ze statystyk ACEA wynika, że w 2024 r. w państwach UE zarejestrowano w sumie 6587 autobusów z baterijnym napędem elektrycznym (+26,8% r/r) i 3486 pojazdów hybrydowych spalinowo-elektrycznych (-16,1% r/r) oraz 3035 (+2% r/r) autobusów z wodorowym ogniwoem paliwowym (FCEV), z silnikami zasilanymi gazem ziemnym, LPG i innymi paliwami. Liczba rejestracji autobusów z silnikami spalinowymi zasilanymi olejem napędowym wyniosła 22 467 (+11,1% r/r).



**Wykres 2.** Rejestracje nowych autobusów, autokarów i minibusów > 3,5 t dmc. w Polsce w 2024 r.

**Fig. 2.** Registrations of new buses, coaches and minibuses > 3.5 GVW in Poland in 2024

## SAMOCHODY SPECJALNE

### Adres redakcji

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

### Jesteśmy członkiem jury



### Redaktor naczelny

dr inż. Dariusz Piernikarski  
Dariusz.Piernikarski@samochody-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@samochody-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.



## Rafał Spirydon



od stycznia br. jest nowym prezesem zarządu Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego (PZPO). Od początku istnienia PZPO zaangażowany jest w działalność Związku. W branży oponiarskiej pracuje od 1998 r. Najpierw w kraju na różnych stanowiskach technicznych i zarządzających, następnie w latach 2009–2012 w strukturach europejskich. Od 2013 r. w Hankook Tire Polska jako dyrektor handlowy odpowiedzialny był za opony osobowe i ciężarowe w Polsce i krajach bałtyckich. Sześć lat później objął stanowisko prezesa zarządu Hankook Tire Polska, a w roku 2023 stanowisko Vice President and Regional Managing Director, Central and Eastern Europe, Hankook Tire Europe. Od grudnia 2023 r. jest także prezesem zarządu w Hankook Tire Ukraine.



## Tomasz Podgórski



w styczniu br. objął stanowisko dyrektora finansowego CFO Rohlig SUUS Logistics, dołączając jednocześnie do zarządu spółki. Ma szerokie doświadczenie jako dyrektor finansowy CFO i dyrektor ds. technologii CTO, które zdobywał w firmach Adamed i Synerise. Ponadto pracował jako analityk w banku inwestycyjnym Rothschild, a także jako dyrektor bankowości inwestycyjnej w grupie UniCredit. Jest absolwentem kierunku finanse i bankowość w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz prawa na Uniwersytecie Warszawskim i Uniwersytecie Cambridge. Ma również tytuł Executive MBA, który zdobył na INSEAD we Francji i Singapurze. Jego kluczowym zadaniem będzie dalsze wzmocnienie roli finansów w strukturze organizacyjnej, tak aby zarządzanie tym obszarem nie tylko zapewniało stabilność operacyjną, ale także stanowiło fundament podejmowania strategicznych decyzji.

**WE LIKE TO**

**MOVE**



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

authorized  
Partner of

