

TRANSPORT

TECHNIKA

BIZNES

SAMOCHODY SPECJALNE



Podsumowanie roku 2025

Pompy do betonu i betonomieszarki
Nowości z branży leśnej
Ford F-MAX Gen 2

miesięcznik tom 30 • 2026 • nr 1-2

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



www.samochody-specjalne.pl



EWT

DRIVEN BY TRUST SINCE 1995



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

authorized
Partner of





10 Samochody ciężarowe – wyniki sprzedaży w 2025 r.

Podsumowujemy wyniki sprzedaży samochodów ciężarowych w roku 2025. Po niemal 21-procentowym spadku poziomu rejestracji w 2024 r. i minimalnym wzroście w 2023 (+1,7% r/r) w 2025 sytuacja nieco się poprawiła: liczba rejestracji wzrosła o 6,7% r/r – przewoźnicy odebrali 29 979 pojazdów.



22 Wywrotka DAF XFC 8x4 piachu się nie boi

Pod koniec listopada ub. r. na redakcyjny test trafił DAF XFC 480 FAD 8x4 zabudowany wywrotką tylnozsypową Meiller MAXTREME. Sprawdziliśmy, jak ciężarówka poradzi sobie w rzeczywistych (niemal) warunkach eksploatacji.



28 Betonomieszarki i pompy do betonu – bauma 2025

Na ubiegłorocznych targach bauma nie mogło zabraknąć ekspozycji przygotowanych przez producentów pomp do betonu i betonomieszarek. Zapraszamy na subiektywny przegląd najciekawszych rozwiązań w tym segmencie.



40 Ford F-MAX Gen 2: nowoczesna alternatywa

Polska premiera odświeżonego modelu Ford F-MAX Gen 2 miała miejsce na początku grudnia ub. r. Miesiąc później mieliśmy okazję nieco bliżej zapoznać się z tym modelem i przetestować go na krótkiej przejeździe.



54 Rejestracje naczep i przyczep w 2025 r. – nadeszło ożywienie

Liczba rejestracji nowych przyczep i naczep ciężarowych w 2025 r. w Polsce wzrosła o 12,2% r/r – łącznie zarejestrowano 19 900 nowych pojazdów, w tym 17 334 naczepy oraz 2566 przyczep. Wzrost liczby rejestracji wynikał głównie z lekkiej poprawy koniunktury na rynku transportowym oraz konieczności długo odwlekanej modernizacji flot.

Samochody Specjalne

1–2/2026

- 10 Samochody ciężarowe – wyniki sprzedaży w 2025 r.
- 14 Volvo Trucks Polska: możemy atakować i zdobywać różne szczyty
- 16 DAF Trucks Polska: mamy porządne ciężarówki
- 18 Renault Trucks Polska: klienci doceniają jakość i niezawodność naszych pojazdów
- 20 Daimler Truck Polska: nasze samochody stale są rozwijane
- 22 Wywrotka DAF XFC 8x4 piachu się nie boi
- 28 Betonomieszarki i pompy do betonu – bauma 2025
- 34 Pierwsza elektryczna betonomieszarka FML w Polsce
- 38 Różnorodna oferta firmy HANSA w nowych atrakcyjnych cenach
- 40 Ford F-MAX Gen 2: nowoczesna alternatywa
- 44 Ford zyskuje przy bliższym poznaniu
- 46 T-Way do transportu drewna stosowego
- 47 Wydajność połączona z lekką konstrukcją
- 48 Nowinki z branży leśnej – część 1
- 52 Nowy agregat chłodniczy Schmitz Cargobull S.CU dc90
- 54 Rejestracje naczep i przyczep w 2025 r. – nadeszło ożywienie
- 58 EWT Truck & Trailer Polska: stabilnie i skutecznie
- 60 POZKRONE: zapewniamy maksymalny komfort użytkownika
- 62 Morello dołącza do Grupy Faymonville
- 63 Kässbohrer Polska: klienci doceniają nasz profesjonalizm
- 64 Schwarzmüller Polska: priorytetem jest zawsze klient
- 65 Autobusy – wyniki sprzedaży w 2025 r.
- 68 Samochody dostawcze – wyniki sprzedaży w 2025 r.
- 71 Personalia



Prognozy na rok 2026 w telegraficznym skrócie

Europa wkracza w rok umiarkowanego ożywienia, które jest nierównomierne w poszczególnych krajach i sektorach. Drogowy transport towarowy odnotuje niewielki wzrost, zwłaszcza jeśli nastąpi poprawa sytuacji gospodarczej w Niemczech. Podaż transportu będzie stabilna przy znaczącej presji na koszty, co ograniczy wpływ niskich wolumenów na zmiany stawek przewozowych.

Najnowsze prognozy Komisji Europejskiej wskazują, że tempo wzrostu PKB na terenie Unii Europejskiej może w 2026 r. sięgnąć 1,4%. Tak niewielki poziom wzrostu odzwierciedla trwające wyzwania związane z inflacją, napięciami geopolitycznymi i transformacją energetyczną. Różnice między państwami członkowskimi są wyraźne: oczekuje się, że Polska i Hiszpania odnotują najwyższy wzrost (do 3,5% dla Polski), podczas gdy Francja, Włochy i Niemcy ze wskaźnikami poniżej 1,5% pozostaną w tyle.

Polski transport drogowy boryka się z problemami od 2023 r. i także w bieżącym będzie odczuwać trudności z prognozowanym niewielkim ożywieniem przed końcem roku, pomimo inwestycji we floty i wysiłków na rzecz dywersyfikacji bazy klientów. Rynek będzie musiał stawić czoła silnej konkurencji, niskiemu popytowi w Europie Zachodniej i rosnącym kosztom operacyjnym (przepisy, opłaty drogowe, niedobór kierowców).

Co ciekawe, pomimo niskich wolumenów stawki przewozowe utrzymują się na przyzwoitym poziomie. Wyjaśnia to kilka czynników. Po pierwsze, podaż mocy przewozowych pozostaje ograniczona. Spadek marż skłania przewoźników do zachowania dużej ostrożności w inwestycjach. Po drugie, rośnie presja na redukcję kosztów. Chociaż w 2025 r. ceny paliw były korzystne i zwalniało tempo wzrostu płac, to sektor nadal musi podejmować działania w kontekście chronicznego niedoboru kierowców. Według szacunków IRU i federacji krajowych do 2026 r. ponad 60% stanowisk kierowców w Europie może pozostać nieobsadzonych. Oznacza to około 2 miliony nieobsadzonych miejsc pracy. Piramida wiekowa daje wyobrażenie o skali wyzwania: oczekuje się, że do 2030 r. 30% kierowców przejdzie na emeryturę. Rosną także koszty ubezpieczeń oraz opłat drogowych. Biorąc pod uwagę niską rentowność, firmy transportu drogowego nie mają innego wyjścia, jak tylko przenieść podwyżki cen na klientów, jeśli nie chcą narażać swojej przyszłości.

Czy wydarzyło się coś dobrego? Komisja Europejska przedstawiła 16 grudnia ub. r. szereg środków dla sektora motoryzacyjnego. Obejmują one propozycję dotyczącą ekologicznych flot firmowych, zmianę normy emisji CO₂ dla pojazdów ciężarowych oraz uproszczenia dotyczące lekkich pojazdów użytkowych. Początkowe ambicje zostały ograniczone, a Komisja ostatecznie wykluczyła wymóg zakupu bezemisyjnych ciężarówek z propozycji dotyczącej dekarbonizacji flot pojazdów firmowych. Organizacje zawodowe z branży transportu drogowego z zadowoleniem przyjęły sukces swojej mobilizacji w tej sprawie, chwalać również większą elastyczność oferowaną producentom ciężarówek dzięki ukierunkowanym zmianom w normach emisji CO₂ dla pojazdów ciężarowych.

Przewoźnicy drogowi są o krok od uzyskania mile widzianego rocznego odroczenia włączenia drogowego transportu towarowego do systemu handlu emisjami (ETS 2). Środek ten powinien zatem wejść w życie 1 stycznia 2028 r., a nie 1 stycznia 2027 r. Niemniej jednak przewoźnicy muszą przygotować się na te zmiany już teraz, ponieważ wynikający z nich wzrost kosztów będzie znaczący dla tych, którzy nie zobowiążą się do realizacji strategii redukcji emisji.

Jak widać, rok 2026 i nadchodzące lata będą kluczowe dla Europy, która będzie musiała pogodzić konkurencyjność przemysłową, transformację ekologiczną i suwerenność technologiczną w obliczu konkurencji ze strony Ameryki i Azji. Podmioty gospodarcze, które zdołają wprowadzać innowacje, kontrolując jednocześnie koszty logistyczne i regulacyjne, będą najlepiej przygotowane do wykorzystania tego kruchego ożywienia gospodarczego.

Życzę udanej lektury

Dariusz Piernikarski

dr inż. Dariusz Piernikarski
redaktor naczelny



TRAILERTEC POLSKA POSZERZA SWOJE MOŻLIWOŚCI

Rodzinna siła, zrównoważony rozwój i inżynierska precyzja to filary, na których holenderska firma D-TEC od lat buduje swoją pozycję jako europejski lider w segmencie naczep podkontenerowych, asenizacyjnych i wywrotek. D-TEC rozwija swoją obecność na rynkach europejskich poprzez sieć dealerską TrailerTec.

W Polsce oficjalnym przedstawicielem jest TrailerTec Polska, zarządzana przez Łukasza Kędzię. Siedziba firmy znajduje się w Kuśniah k. Sieradza, w centralnej Polsce, co umożliwi efektywną obsługę klientów z całego kraju. TrailerTec Polska oferuje pełne wsparcie w zakresie sprzedaży, serwisu oraz doradztwa technicznego, zapewniając dostęp do innowacyjnych rozwiązań D-TEC. TrailerTec Polska jest również wyłącznym polskim przedstawicielem firmy Kraker Trailers – holenderskiego producenta naczep z ruchomą podłogą. TrailerTec Polska, oprócz sprzedaży naczep Kraker, oferuje również wynajem tych pojazdów, kompleksowo realizuje naprawy powypadkowe, prowadzi sprzedaż części zamiennych z magazynu centralnego Kraker na Polskę, Litwę, Czechy, Słowację i wschodnią część Niemiec. Firma TrailerTec Polska jest w czołówce firm sprzedających w naszym kraju naczepy z ruchomą podłogą.

Nowa hala produkcyjna TrailerTec Polska w Kuśniah ma powierzchnię 2850 m²; będzie w niej prowadzony montaż naczep D-TEC i Kraker oraz remonty tych pojazdów

Jeszcze w sierpniu 2025 r. w Kuśniah załoga TrailerTec Polska rozpoczęła użytkowanie nowej hali produkcyjnej o powierzchni 2850 m². Jest to całkowicie nowy obiekt, w którym obecnie trwa rozruch technologiczny związany z uruchomieniem produkcji – montażu naczep podkontenerowych D-TEC oraz ruchomych podłóg Kraker. Optymalizowane są procesy spawania, montażu i działania związane z prowadzeniem prac serwisowych. Hala wyposażona jest w 8 bram wjazdowych, jednocześnie można w niej prowadzić prace na 20 naczepach. Na terenie obiektu oprócz hali produkcyjnej już wkrótce ma powstać komfortowe zaplecze socjalne dla kierowców, a także nowoczesne zaplecze biurowe TrailerTec Polska.

W nowej hali, oprócz części produkcyjnej, wydzielono również obszar obsługi i napraw ruchomych podłóg i naczep podkontenerowych. Tym samym TrailerTec Polska jest w stanie zaoferować klientom zaplecze serwisowe i magazynowe z dostępnością części zamiennych, jakich w Polsce

swoim klientom nie może dać żaden inny dealer czy producent. Pełne uruchomienie nowego obiektu pozwoli na rozszerzenie oferty o kompleksową obsługę pojazdów innych typów i marek, a więc nie tylko naczep podkontenerowych, wywrotek i cystern asenizacyjnych D-TEC czy naczep z ruchomą podłogą Kraker.

TrailerTec Polska rozwija się. Powstała nowa hala produkcyjna, rozbudowano sieć handlową w Polsce, działalność rozpoczęły również punkty handlowe na Litwie, Łotwie i w Estonii, nawiązano współpracę z tamtejszymi serwisami. Firma myśli o rozpoczęciu działalności na Ukrainie. W planach jest też rozszerzenie oferty serwisowej o układy hydrauliczne siłowej – będzie ona obejmować nie tylko systemy stosowane w ruchomych podłogach, ale również układy hydrauliczne stosowane np. w żurawach montowanych na podwoziach samochodów ciężarowych. (DP)

Zdjęcie: © D. Piernikarski



7. EDYCJA TARGÓW 4POLAND JUŻ 11 CZERWCA

Organizowane przez Volvo Trucks Polska Targi Rozwiązań Transportowych 4Poland – jedno z najważniejszych wydarzeń branży TSL w Polsce – odbędą się 11 czerwca br. na Autodromie Jastrzęb. Wydarzenie to cyklicznie gromadzi liderów rynku, producentów, dostawców technologii oraz ekspertów branżowych. „Targi 4Poland to dla nas, naszych partnerów i przede wszystkim dla naszych klientów prawdziwe święto branży. W jednym miejscu łączymy innowacje, wiedzę i doświadczenie, tworząc platformę do budowania przyszłości transportu w Polsce. To tutaj rodzą się nowe pomysły, nawiązują cenne relacje i wspólnie kształtujemy ekologiczne oraz efektywne rozwiązania dla całej branży TSL” – podkreśla Małgorzata Kulis, dyrektor zarządzająca Volvo Trucks Polska.

Kluczowym elementem tegorocznego programu targów będą eksperckie panele dyskusyjne z udziałem liderów rynku, praktyków i ekspertów tematycznie poświęcone aktualnym wyzwaniom branży, w tym transformacji energetycznej, elektromobilności, bezpieczeństwu oraz efektywności operacyjnej. Uzupełnieniem debat będzie premiera raportu „Trendbook 4Poland – Przyszłość transportu ciężkiego w Polsce 2026/2027” dostarczającego aktualne analizy, dane rynkowe i prognozy, będącego wsparciem dla przewoźników, producentów, dostawców technologii, instytucji finansowych oraz kadry zarządzającej w planowaniu inwestycji i długofalowych strategiach rozwoju. Szczegółowe informacje pod adresem <https://4poland.pl>. (KB)

Zdjęcie: © Volvo Trucks



Pojazd na okładce to ciągnik siodłowy Volvo FH Aero, którego światowa premiera odbyła się w lutym 2024 r. Ciągniki siodłowe Volvo FH Aero oferowane są w konfiguracji 4×2, 6×2 z osią pchaną lub wleczoną, 6×4 oraz 8×4 w wersji tridem z 2. osią pchaną. Do wyboru jest 5 wariantów kabin, począwszy od niskiej kabiny dziennej, poprzez kabinę sypialną i sypialną kabinę z podwyższonym dachem Globetrotter. Ta ostatnia występuje także w wersji XL oraz XXL. Podstawową jednostką napędową stosowaną w modelu Volvo FH Aero jest silnik D13 regulowany na moce od 420 KM do 540 KM (309–397 kW), odpowiadają temu maksymalne momenty obrotowe od 2100 Nm do 2600 Nm. Silnik współpracuje z 12-biegową zautomatyzowaną przekładnią z rodziny I-Shift, w której zastosowano poleowane koła zębate, co zmniejsza opory tarcia w pracującym zazębieniu. Wprowadzenie w modelach FH Aero zoptymalizowanej aerodynamicznie kabiny oraz systemu kamer zastępującego zewnętrzne lusterka wsteczne poprawiło współczynnik oporu aerodynamicznego o ok. 11% i pozwoliło na obniżenie zużycia paliwa o 5%. Volvo FH Aero jest wyposażone w funkcję Pilot Assist, która zapewnia stałe wsparcie w utrzymaniu pojazdu na jego pasie ruchu – jest to kontrola wzdłużna i poprzeczna. Oprócz aktywnego układu kierowniczego VDS pomagają w tym kamery oraz informacje z inteligentnego tempomatu I-See.

RAJD DAKAR 2026 I UDZIAŁ DWÓCH CIĘŻARÓWEK Z POLAKAMI NA POKŁADZIE

Trasa 48. edycji Rajdu Dakar prowadziła zawodników z wybrzeża Morza Czerwonego pętlą o długości ok. 8000 km, w tym 5000 km odcinków specjalnych. W połowie rajdu zawodnicy mieli dzień odpoczynku w Rijadzie, stolicy Arabii Saudyjskiej. Rywalizacja zakończyła się 17 stycznia br.



© Facebook



© DAF Trucks Polska

W tegorocznej edycji wystartowały dwie ciężarówki z Polakami na pokładzie, co było nie lada gratką dla polskich kibiców. Po kilku latach dopingowania jedynie polskim pilotom czy mechanikom w zagranicznych załogach wreszcie mogli trzymać kciuki za biało-czerwoną ciężarówkę. I to dosłownie, bo na dakarowych trasach ścigała się ciężarówka rajdowa Iveco Dakar Evo 4 „Joseph”, przygotowana przez czeski zespół MM Technology, ale w polskich barwach narodowych. W skład załogi zespołu o nazwie „WhiteReds” („Biało-Czerwoni”), numer startowy 621, wchodził: za kierownicą debiutujący w Dakarze Dariusz Łysek, obok wspierający go z fotela pilota jeden z najbardziej doświadczonych Polaków Jacek Czachor, a mechanikiem był właściciel największej w kraju kolekcji dakarowych „Beduinów” Darek Rodewald. Ekipa Biało-Czerwonych dojechała do mety Dakaru na 11. miejscu w klasyfikacji generalnej ciężarówek.

Drugą ciężarówką z Polakami na pokładzie był DAF 3300 „The Bull” zespołu Kamena Rally Team, rywalizujący w kategorii Dakar Classic 2026. Za kierownicą ciężarówki z numerem startowym 902 zasiadli: Tomasz Białkowski (kierowca), Darek Baśkiewicz (pilot) oraz Adam Grodzki (mechanik) – zespół doskonale znany i utytułowany w rajdach cross-country.

W tegorocznej edycji wystartowały dwie ciężarówki z Polakami na pokładzie, co było nie lada gratką dla polskich kibiców



© DAF Trucks Polska

DAF 3300 „The Bull”, którym wystartował zespół Kamena Rally Team, to jedna z najbardziej niezwykłych konstrukcji w historii Rajdu Dakar. Ten konkretny egzemplarz zadebiutował w połowie lat 80., a w 1985 r. zajął 2. miejsce w rajdzie Paryż–Dakar w barwach zespołu Jana de Rooya. Ciężarówkę wyposażono w dwa silniki o pojemności 11,6 l każdy, generujące łącznie około 800 KM, z których jeden napędza oś przednią, a drugi tylną. Konstrukcja ważąca ok. 11 t służyła z niezwykłych osiągnięć – bez ogranicznika potrafiła rozpędzić się na pustyni nawet do 200 km/h. W Rajdzie Dakar, zgodnie z regulaminem, prędkość maksymalna jest limitowana do 140 km/h. Po kompleksowej renowacji przeprowadzonej w 2023 r. historyczny „byk” wrócił na dakarowe trasy, łącząc inżynierię sprzed czterech dekad z przygotowaniem pozwalającym rywalizować w jednym z najtrudniejszych rajdów świata. Kamena Rally Team postanowił przywrócić ten mit do życia, tworząc unikatowy projekt sportowo-historyczny i wygrywając ostatecznie klasyfikację generalną Dakar Classic 2026. (KB)

Na zdjęciu od lewej:
Witold Woźny – prezes MPK Wrocław,
Jacek Sutryk – prezydent Wrocławia,
Mirosława Rudzka – prezes zarządu Daimler
 Buses Polska, **Przemysław Nowicki**
 – wiceprezes MPK Wrocław

NOWE AUTOBUSY MIEJSKIE DLA WROCŁAWIA

Wrocław realizuje największy kilkunastoletni program inwestycyjny dotyczący odnowy floty dla MPK Wrocław. W lutym br. w oddziale firmy Mercedes-Benz Grupy Wróbel w Pietrzykowicach prezentowano pierwsze modele autobusów Mercedes-Benz realizowanego właśnie przetargu wygranego przez Daimler Buses Polska w 2024 r. Trwają więc dostawy do Wrocławia 100 nowych autobusów miejskich i w ramach odnowy floty dostarczonych zostanie 55 szt. 18-metrowych autobusów Mercedes-Benz Conecto G, 38 modeli 12-metrowych Citaro oraz 7 wersji Citaro K o długości 10 m.

W sumie w najbliższych latach w ramach tzw. rewolucji taborowej flotę MPK Wrocław zasili aż 448 nowych i nowoczesnych pojazdów. To konkretne działania i konkretne liczby, czyli 200 autobusów Mercedes-Benz w 10-letniej dzierżawie, 100 wymienionych powyżej modeli Mercedes-Benz Conecto G, Citaro i Citaro K, 28 autobusów elektrycznych (21 marki Mercedes-Benz i 7 Solaris Urbino 12). Kolejne pojazdy w trakcie pozyskiwania.



© Daimler Buses Polska

Co warto podkreślić, dzierżawa pozwala rozłożyć koszty w czasie i zapewnić stabilność finansową spółki, a jednocześnie dynamicznie odmładzać flotę. Do tego dywersyfikacja napędów – miasto inwestuje zarówno w pojazdy spalinowe spełniające najwyższe normy emisji, jak i w autobusy elektryczne.

Nowe autobusy Mercedes-Benz dostarczane właśnie do Wrocławia wyposażone są w pełną klimatyzację, nowoczesny system informacji pasażerskiej, maksymalną możliwą liczbę miejsc przeznaczonych dla wózków inwalidzkich i dziecięcych (jeden w autobusie 10-metrowym, dwa w 12-metrowym oraz trzy w 18-metrowym), pętlę indukcyjną dla osób korzystających z aparatów

słuchowych, bezprzewodowe ładowarki do telefonów. Autobusy będą wyposażone w defibrylatory AED.

„Jesteśmy dumni, że uczestniczymy w największej obecnie rewolucji taborowej w Polsce i dziękujemy miastu oraz MPK Wrocław za zaufanie. Nasz udział w tym projekcie to ponad 220 pojazdów. Nowością w taborze MPK będzie prezentowany dzisiaj Mercedes-Benz Conecto. To jeden z najbardziej wszechstronnych modeli w naszej ofercie, zaprojektowany z myślą o intensywnej eksploatacji miejskiej. Wierzę, że szybko zyska uznanie wśród mieszkańców, oferując komfort codziennych podróży” – skomentowała Mirosława Rudzka, prezes zarządu Daimler Buses Polska.



© K. Biskupska

Dostarczane pojazdy mają też zaawansowane systemy bezpieczeństwa, które zwiększając komfort jazdy kierowcy, ułatwiają reagowanie w sytuacjach krytycznych. Zamontowany w autobusach Preventive Brake Assist 2 to system monitorujący przestrzeń przed pojazdem za pomocą kamery oraz dwóch radarów. Wykrywa pieszych, rowerzystów oraz wolno poruszające się pojazdy w odległości do ok. 250 m. W sytuacji zagrożenia ostrzega kierowcę, a w razie braku reakcji automatycznie uruchamia hamowanie. Drugi z systemów, Side Guard Assist, wspiera kierowcę podczas manewrów bocznych i skrętu, monitorując tzw. martwe pole po bokach pojazdu. Radarowe czujniki wykrywają pieszych, rowerzystów oraz inne przeszkody i w przypadku ryzyka kolizji system uruchamia ostrzeżenia wizualne oraz sygnały dźwiękowe. Autobusy zostaną również wyposażone w system TSA rozpoznający znaki ograniczenia prędkości. (KB)



HEWEA WYRÓŻNIONA NA GALI DOLNOŚLĄSKICH GRYFÓW

„Dolnośląski Gryf – Nagroda Gospodarcza”, to jedno z najważniejszych wyróżnień biznesowych dla firm, instytucji, liderów, jednostek samorządu terytorialnego i innych organizacji działających w regionie Dolnego Śląska. Konkurs organizowany jest przez Zachodnią Izbę Gospodarczą (ZIG) we współpracy z partnerami. Podczas 22. edycji konkursu w ub. roku jedna ze statuetek w kategorii Lider Biznesu trafiła do Wiesława Szoplika, prezesa spółki Heweia.

„Ten prestiżowy Gryf dedykuję i jest on przyznany przede wszystkim pracownikom Heweia. To dzięki nim – zgranemu i profesjonalnemu zespołowi – nasza strategia jest skutecznie realizowana, a firma nieustannie się rozwija” – powiedział Wiesław Szoplik odbierając statuetkę.

Firma Heweia znalazła się również w gronie nominowanych do tytułu „Czempion Nowoczesnej Gospodarki”, co potwierdza jej wielowymiarowy wpływ na rozwój regionu. Doceniono rozwój firmy w zakresie nowoczesnych technologii i rozwiązań, co systematycznie umacnia jej pozycję rynkową. Ważnym osiągnięciem jest wdrożenie innowacyjnego Systemu Odbioru Odpadów PRESKO SYSTEM, który z powodzeniem działa we Wrocławiu i w 2023 r. był nominowany do nagrody Dolnośląskich Gryfów. (KB)

Zdjęcie: © Heweia

ELEKTRYFIKACJA KORYTARZA LOGISTYCZNEGO W FABRYKACH RENAULT TRUCKS

Renault Trucks stawia kolejny krok w procesie elektryfikacji logistyki wewnętrznej i we współpracy z przewoźnikiem Malherbe wdraża elektryczny korytarz do transportu kabin, silników i osi między swoimi zakładami. Korytarz logistyczny Renault Trucks łączący Blainville-sur-Orne (Calvados), Bourg-en-Bresse (Ain) i Lyon (Rodan) działa w systemie „just-in-time” i obsługuje nieprzerwane dostawy części na linie montażowe. Kabiny do po-

jazdów o dużej ładowności produkowane w Blainville-sur-Orne są przewożone do montażu do Bourg-en-Bresse, a silniki i osie produkowane w zakładach w Lyonie są przewożone do Blainville-sur-Orne do zamontowania w samochodach ciężarowych o średniej ładowności.

Ten strategiczny proces logistyczny jest obecnie niemal w 100% obsługiwany przez flotę 22 elektrycznych ciężarówek Renault Trucks T E-Tech na dwóch pętlach między fabrykami. Dzięki zaplanowaniu kilku przystanków (w celu wymiany ciągników, kierowców i naczip) każdy pojazd pokonuje dziennie dystans 810 km na pętli północnej i 704 km na pętli południowej. System umożliwia pokonywanie dużych odległości z zachowaniem ciągłości dostaw i pozwala zredukować rocznie emisję CO₂ o 2869 t. (KB)

Zdjęcie: © Renault Trucks



Samochody ciężarowe

— wyniki sprzedaży w 2025 r.

Dariusz Piernikarski

Podsumowujemy wyniki sprzedaży samochodów ciężarowych w roku 2025. Po niemal 21-procentowym spadku poziomu rejestracji w 2024 r. i minimalnym wzroście w 2023 (+1,7% r/r) w 2025 sytuacja nieco się poprawiła: liczba rejestracji wzrosła o 6,7% r/r – przewoźnicy odebrali 29 979 pojazdów.

Prezentowane w dalszej części artykułu dane liczbowe w odniesieniu do Unii Europejskiej pochodzą z danych publikowanych przez ACEA, czyli Zrzeszenie Europejskich Producentów Samochodowych. Wszystkie szczegółowe wyniki sprzedaży w Polsce zaczerpnięto z raportów publikowanych przez Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego PZPM przygotowanych na podstawie danych dostarczonych przez Centralną Ewidencję Pojazdów. Dane te mają jedynie charakter orientacyjny.

Unia Europejska — kolejny rok spadków

Rynek pojazdów użytkowych w UE w 2025 r. borykał się z trudnościami z powodu spadku liczby rejestracji na kilku głównych rynkach, co wyraźnie wskazuje na trudną sytuację gospodarczą. W 2025 r. liczba rejestracji nowych samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.) w krajach Unii Europejskiej spadła w porównaniu z rokiem 2024 o 6,2% – zarejestrowano 307 460 pojazdów. Na całym rynku europejskim (EU + EFTA + UK) liczba rejestracji wyniosła 371 240 (–5,4% r/r). Dla przypomnienia, na koniec 2024 r. w UE zarejestrowano o 6,3% r/r mniej pojazdów (392 277).

Na dwóch największych rynkach europejskich spadki były również zauważalne: Niemcy –12,2% (77 431 szt.), Francja –9% (46 079 szt.). We Włoszech zarejestrowano 27 709 pojazdów, czyli o 2,8% mniej niż w 2024 r. W Hiszpanii liczba rejestracji zmalała o 3,6% r/r, osiągając poziom 30 989. Na tym tle Polska jawi się niczym zielona wyspa: liczba rejestracji wyniosła 29 979, co oznacza wzrost o 6,7% r/r. Tym samym w stosunku do ubiegłorocznej liczby rejestracji przeskoczyliśmy z 6. na 4. miejsce wśród krajów Unii Europejskiej. W Wielkiej Brytanii zarejestrowano w 2025 r. 54 119 samochodów ciężarowych – to o 0,6% więcej niż w 2024 r.

Biorąc pod uwagę wyłącznie segment ciężki, czyli samochody ciężarowe > 16 t dmc., w 2025 r. w Unii Europejskiej zarejestrowano 254 488 pojazdów – mniej o 5,4% niż w 2024 r. Na największym rynku niemieckim sprzedano 53 145 samochodów (–11,7% r/r). Na drugim co do wielkości rynku francuskim nabywców znalazło 38 450 samochodów ciężarowych segmentu ciężkiego – to spadek sprzedaży o 9,7% r/r. W Hiszpanii spadek sprzedaży wyniósł 3,5% r/r (26 143 szt.), a we Włoszech liczba rejestracji samochodów nowych segmentu ciężkiego zmalała o 2,7% (22 988). W Wielkiej Brytanii sprzedaż spadła o 10,2% r/r (35 608 szt.). Polska ze sprzedażą w segmencie ciężkim wynoszącą 26 815 szt. (wzrost o 9,2% r/r) lokuje się na unijnym rynku na 4. pozycji.

Elektryczne ciężarówki: na plusie

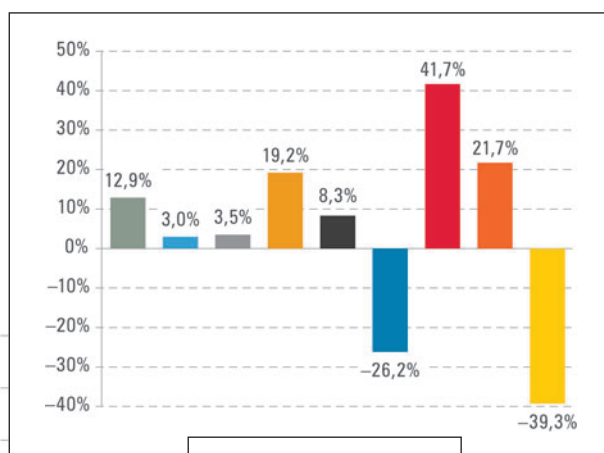
Chociaż ogólny udział pojazdów elektrycznych w rejestracjach wzrósł do 4,2% (2,3% w 2024 r.), postęp nadal jest powolny, ponieważ absorpcja rynkowa jest nadal ograniczona przez niewystarczające warunki sprzyjające. Niewystarczająca infrastruktura, wysokie koszty energii, niekorzystny całkowity koszt posiadania (TCO) i niespójne ramy polityczne nadal spowalniają postęp.



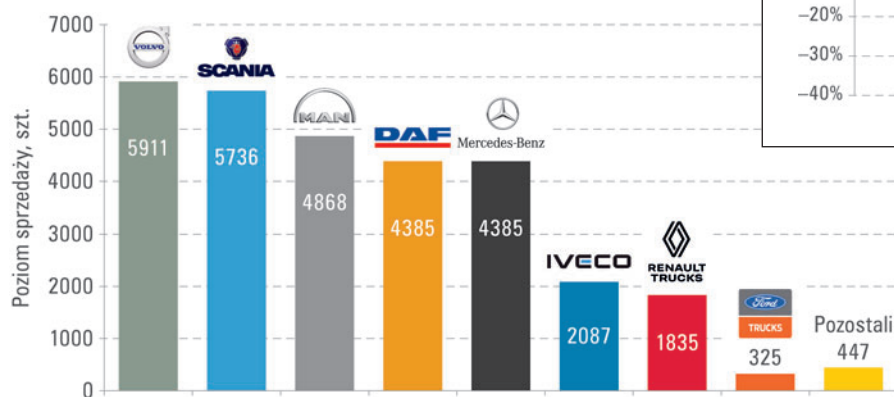
Biorąc pod uwagę samochody ciężarowe (>3,5 t dmc.) z akumulatorowym napędem elektrycznym (BEV) klienci europejscy (EU) w 2025 r. odebrali w sumie 12 858 takich pojazdów – to o 5350 szt. i 71,3% więcej niż w 2024 r. Liderem są Niemcy, gdzie zarejestrowano 4766 ciężarowych pojazdów BEV (+39,6% r/r). Na drugim co do liczby rejestracji po-

Wykres 1.
Sprzedaż samochodów ciężarowych > 3,5 t dmc. w 2025 r.

Fig. 1.
New truck sales in Poland in 2025 (GVW > 3,5 t)



Zmiana poziomu sprzedaży samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.) 2024–2025



jazdów elektrycznych rynku – w Holandii – wzrost wyniósł aż 205,4% r/r – zarejestrowano tam 2025 elektrycznych samochodów ciężarowych. Biorąc pod uwagę, że w Holandii całkowita liczba rejestracji w 2025 r. to 11 131, udział elektryków sięgnął niebotycznego poziomu 18,2%. We Francji liczba rejestracji ciężarowych elektryków wzrosła o 30,5% r/r – przekazano 1713 szt. Dla porównania: liczba rejestracji samochodów ciężarowych z akumulatorowym napędem elektrycznym w Polsce w 2025 r. wyniosła 178 szt. – to wzrost o 81,6% r/r.

Jeśli weźmiemy pod uwagę samochody ciężarowe segmentu ciężkiego z akumulatorowym napędem elektrycz-

nym (> 16 t dmc.) to w UE w 2025 r. zarejestrowano 4992 takie pojazdy (+51,1% r/r). Największym rynkiem były Niemcy – 1398 szt. (+37,9% r/r), Holandia – 878 szt. (+83,3% r/r) oraz Francja – 861 szt. (+28,3% r/r). W Polsce liczba rejestracji ciężkich elektryków to 52 – to o 26,8% więcej niż w 2024 r. Aby jednak ostudzić entuzjazm co do rozwoju elektromobilności w polskim transporcie ciężkim, należy zauważyć, że większość z tych samochodów to pojazdy demo rejestrowane przez importerów i dealerów różnych marek.

W grupie samochodów ciężarowych z napędami i paliwami alternatywnymi (wodorowe ogniwo paliwowe – FCEV,

zasilanie CNG, LNG oraz LPG) w Unii Europejskiej zarejestrowano w 2025 r. 7861 szt. (–9,4% r/r). Analizując udziały poszczególnych źródeł napędu w liczbie rejestracji w 2025 r. odnotujemy, że nadal 93,2% samochodów ciężarowych napędzanych było klasycznymi silnikami Diesla (o 1,9% mniej niż w 2024 r.).

W Polsce – lekkie ożywienie

Przypomnijmy, że rok 2024 nie należał do udanych. Branża odczuwała wyraźne pogorszenie koniunktury i spadek popytu na usługi transportowe, czego wyrazem był spadek popytu na środki transportu. Liczba rejestracji nowych samochodów ciężarowych > 3,5 t dmc. wyniosła 28 090, było to o 20,9% mniej niż w 2023 r. >

	3,5 t < dmc. < 16 t		≥ 16,0 t dmc.				> 3,5 t dmc.	
	Razem	Zmiana r/r, %	Podwozia	Ciągniki	Razem	Zmiana r/r, %	Razem	Zmiana r/r, %
Volvo Trucks	20	–23,1	1086	4805	5891	13,1	5911	12,9
Scania	0	0	1224	4512	5736	3,0	5736	3,0
MAN Truck & Bus	439	3,3	1146	3283	4429	3,6	4868	3,5
DAF Trucks	94	1,1	643	3648	4291	19,7	4385	19,2
Mercedes-Benz	491	7,4	948	2946	3894	8,4	4385	8,3
Iveco	1616	–18,4	182	289	471	–44,3	2087	–26,2
Renault Trucks	71	–33,0	433	1331	1764	48,4	1835	41,7
Ford Trucks	0	0	10	315	325	21,7	325	21,7
Fuso	179	–15,6	0	0	0	0	179	–15,6
Pozostali	221	–68,3	14	0	14	–57,6	235	1,0
Razem	3131	–10,8	5686	21 129	26 815	9,2	Brak danych: 33 29 979	6,7

Tabela 1.
Wyniki sprzedaży nowych samochodów ciężarowych w 2025 r. w Polsce (dane wg PZPM)

Table 1.
Sales results of new trucks in 2025 in Poland (data according to PZPM)

> W 2025 r. zarejestrowano w Polsce 29 979 nowych samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.), o 6,7% więcej niż w 2024 r. (tabela 1, wykres 1). Popyt na samochody ciężarowe segmentu lekkiego i średniego (od 3,5 t do 16 t dmc.) zmalał o 10,8% r/r – zarejestrowano 3131 pojazdów. Zdecydowanie lepiej działa się w segmencie ciężkim (≥ 16 t dmc.), w którym liczba rejestracji wzrosła o 9,2% r/r – klienci odebrali 26 815 samochodów (24 566 szt. w 2024 r.).

Polskie firmy transportowe specjalizują się w międzynarodowym transporcie dalekobieżnym. W tym segmencie nastąpiła poprawa koniunktury. Zapotrzebowanie na nowe ciągniki siodłowe w 2025 wzrosło o 10% r/r: w Polsce zarejestrowano łącznie 21 129 ciągników siodłowych segmentu ciężkiego (19 204 pojazdy w 2024 r.). Ciągniki stanowiły 78,8% całkowitej liczby rejestracji (79,3% w 2024 r.). Wzrost popytu na ciężkie podwozia pod zabudowę był niestety wyraźnie mniejszy – 5686 pojazdów to tylko 6% więcej niż w 2024 r.

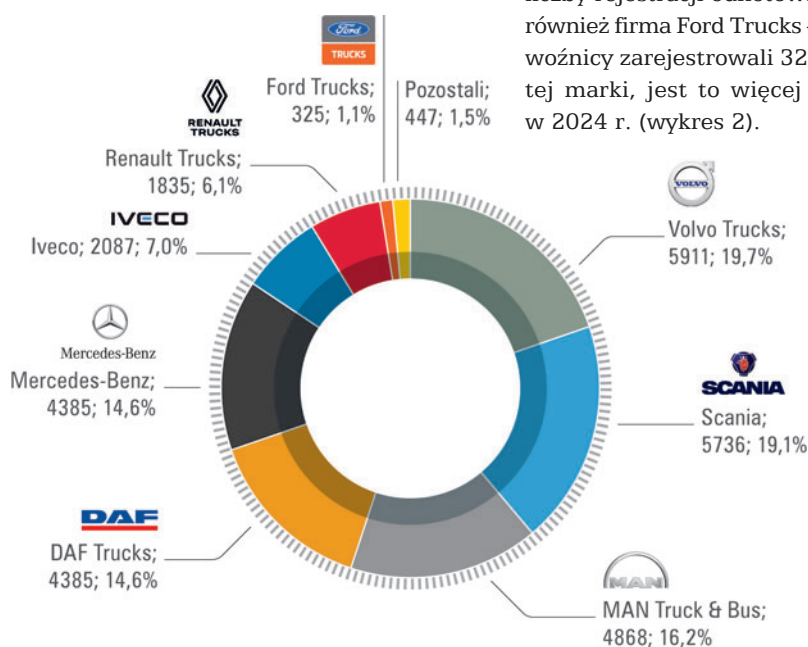
Przetasowania w czółowce

Ubiegłorocznym liderem rynku jest Volvo Trucks ze sprzedażą 5911 samochodów ciężarowych – to wzrost liczby rejestracji o 12,9% r/r. Przy okazji producent zwiększył swoje udziały rynkowe z 18,6% w 2024 r. do 19,7% w 2025. Na drugim miejscu znalazła się firma Scania, uzyskując swój historycznie najlepszy wynik – 5736 pojazdów (+3% r/r, udział

w rynku 19,1%). Ze statystyk wynika, że firma MAN Truck & Bus ponownie znalazła się na 3. pozycji w rankingu – jej klienci zarejestrowali 4868 pojazdów, o 3,5% więcej niż w 2024 r. (udział w rynku 16,2%).

Po wprowadzeniu w 2024 r. gruntownie zmodernizowanej gamy ciężarówek firma DAF Trucks odrabia utraconą w 2023 r. roku pozycję. Wieloletni lider rankingu (2016–2022) ułożył się na 4. miejscu (5. miejsce w 2024 r.), dostarczając 4385 samochodów – to wzrost liczby rejestracji o 19,2% r/r. Udział rynkowy holenderskiej marki wzrósł z 13,1% w 2024 r. do 14,6%, dla przypomnienia: w 2022 r. było to aż 21% i 24,8% w ciągnikach siodłowych. W przypadku Daimler Trucks Polska 4385 zarejestrowanych ciężarówek marki Mercedes-Benz to wzrost o 8,3% r/r i niewielka poprawa udziałów rynkowych z 14,4% w 2024 r. do 14,6%.

Największym „przegranym” w ubiegłym roku jest najwyraźniej Iveco. Klienci zarejestrowali 2087 pojazdów tej marki (spadek aż o 26,2% r/r, spadek udziałów rynkowych z 10% w 2024 r. do 7% w 2025 r.). Warto odnotować największy w całej stawce producentów wzrost popytu na pojazdy Renault Trucks: polski importer przekazał klientom o 41,7% więcej samochodów niż w 2024 r. W ubiegłym roku dostarczono bowiem 1835 pojazdów, a w 2024 r. – 1295. Tak duży wzrost liczby rejestracji pozwolił Renault Trucks Polska na zwiększenie udziałów rynkowych z 4,5% do 6,1%. Wzrost liczby rejestracji odnotowała w 2025 r. również firma Ford Trucks – polscy przewoźnicy zarejestrowali 325 ciężarówek tej marki, jest to więcej o 21,7% niż w 2024 r. (wykres 2).



Wykres 2. Udziały rynkowe poszczególnych producentów (samochody > 3,5 t dmc.) na koniec 2025 r.

Fig. 2. Market shares in Poland of different truck brands (GVW > 3,5 t) in 2025

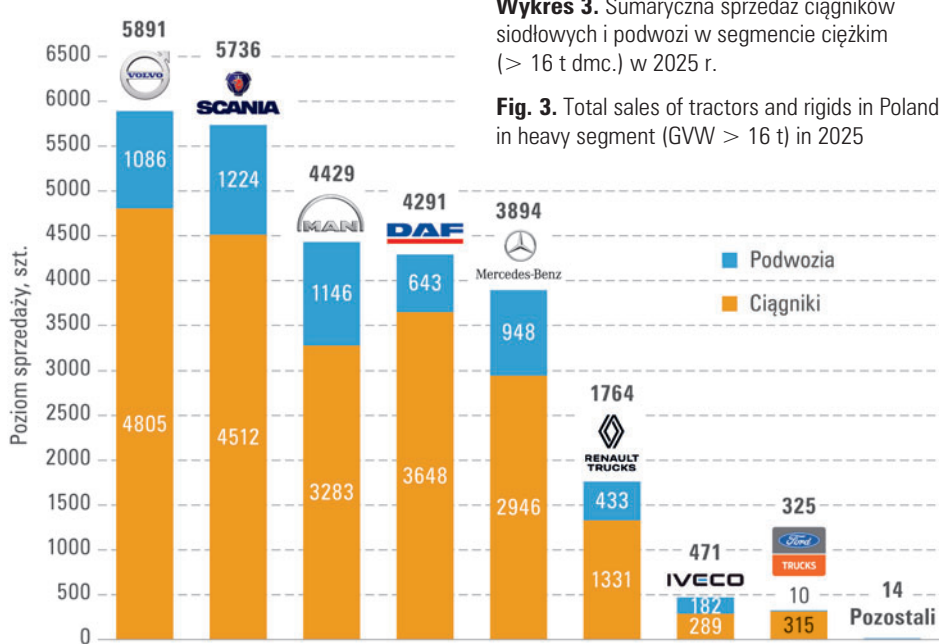
Segment ciężki

Volvo Trucks jest liderem w segmencie ciężkim (≥ 16 t dmc.) ze sprzedażą 5891 samochodów(+13,1% r/r) i udziałem w rynku wynoszącym niemal 22%. Na drugiej pozycji jest Scania – wynik końcowy firmy to 5736 przekazanych pojazdów (wzrost o 3,0% r/r, udział rynkowy w tym segmencie – 21,4%). Na podium znalazła się również firma MAN Truck & Bus, przekazując do rejestracji 4429 ciężarówek – to wzrost o 3,6% r/r, ale spadek udziałów rynkowych z 17,4% w 2024 r. do 16,5% w 2025 r.

O jedno miejsce poprawiła swoją pozycję firma DAF Trucks – klienci kupili 4291 ciężarówek tej marki, o 19,7% więcej niż przed rokiem, co pozwoliło na zwiększenie udziału rynkowego holenderskiego producenta w tym segmencie z 14,6% do 16%.

Volvo Trucks w 2025 r. zostało liderem również w sprzedaży ciągników siodłowych, dostarczając 4805 pojazdów (+13,9% r/r). Klienci zajmującej drugie miejsce w tej grupie produktowej firmy Scania zarejestrowali 4512 ciągników tej marki, o 1,4% więcej niż w 2024 r. Na ciągnikowym podium znalazła się również firma DAF Trucks, której klienci zarejestrowali 3648 pojazdów (+20,4% r/r). Największy wzrost popytu na ciągniki odnotowało Renault Trucks – klienci odebrali 1331 pojazdów, o 54,2% więcej niż przed rokiem, z kolei najslabiej wypadło Iveco z liczbą rejestracji ciągników wynoszącą tylko 289 (–56,3% r/r, spadek udziału rynkowego w segmencie ciągników ciężkich z 3,4% do 1,4%). Tym samym firma Ford Trucks, dostarczając 315 samochodów (+19,3% r/r), wskoczyła na 6. pozycję w rankingu (wykres 3).

W 2025 r. zainteresowanie ciężkimi podwoziami pod zabudowę (≥ 16 t dmc.) wzrosło w mniejszym stopniu niż na ciągniki siodłowe (odpowiednio +6% r/r i +10% r/r). Zarejestrowano w sumie 5686 podwozi. W przypadku tej grupy pojazdów najczęściej klientów na zakup i rejestrację pojazdów namówili handlowcy Scanii, przekazując im 1224 podwozia



Wykres 3. Sumaryczna sprzedaż ciągników siodłowych i podwozi w segmencie ciężkim (> 16 t dmc.) w 2025 r.

Fig. 3. Total sales of tractors and rigid in Poland in heavy segment (GVW > 16 t) in 2025

(+9,4% r/r), następane w klasyfikacji firmy to MAN Truck & Bus – 1146 szt. (spadek o 1,5% r/r) oraz Volvo Trucks z rejestracją 1086 szt. (+9,8% r/r). Podobnie jak w przypadku ciągników siodłowych największy wzrost rejestracji podwozi ciężkich odnotowało Renault Trucks: 433 pojazdy to o 32,8% więcej niż w 2024 r.

Segment lekki i średni

W segmentach lekkim i średnim (3,5 t < dmc. < 16 t) rok 2025 był kolejnym rokiem spadków liczby rejestracji. O ile w 2024 r. w tej grupie produktowej zarejestrowano 3510 pojazdów (spadek o 5,1% r/r), to w ubiegłym roku klienci odebrali o 379 samochodów mniej (3131 szt., spadek o 10,8% r/r). Od lat dominującą pozycję utrzymuje w tej grupie produktowej Iveco. Włoski producent w 2025 r. dostarczył polskim klientom 1616 samochodów, co zapewniło udział w rynku wynoszący 50,9%, było to jednak o 18,4% mniej niż w 2024 r. Firma Daimler Trucks Polska utrzymała mocną pozycję w tym segmencie, dostarczając 491 samochodów Mercedes-Benz (+7,4% r/r) i 179 samochodów Fuso Canter (-15,6% r/r). Tradycyjnie na podium znalazła się firma MAN Truck & Bus, która zwiększyła sprze-

daż o 3,3% r/r i dostarczyła 439 samochodów. O ile w segmencie ciężkim Renault Trucks radziło sobie znakomicie, o tyle w segmencie lekkim i średnim francuski producent odnotował spadek popytu aż o 33% r/r, dostarczając zaledwie 71 pojazdów. Warto również odnotować spory popyt na pojazdy marki Carthago – użytkownicy kamperów zarejestrowali w Polsce 51 pojazdów, to 64,5% więcej niż w 2024 r. (31 szt.).

Komentarz

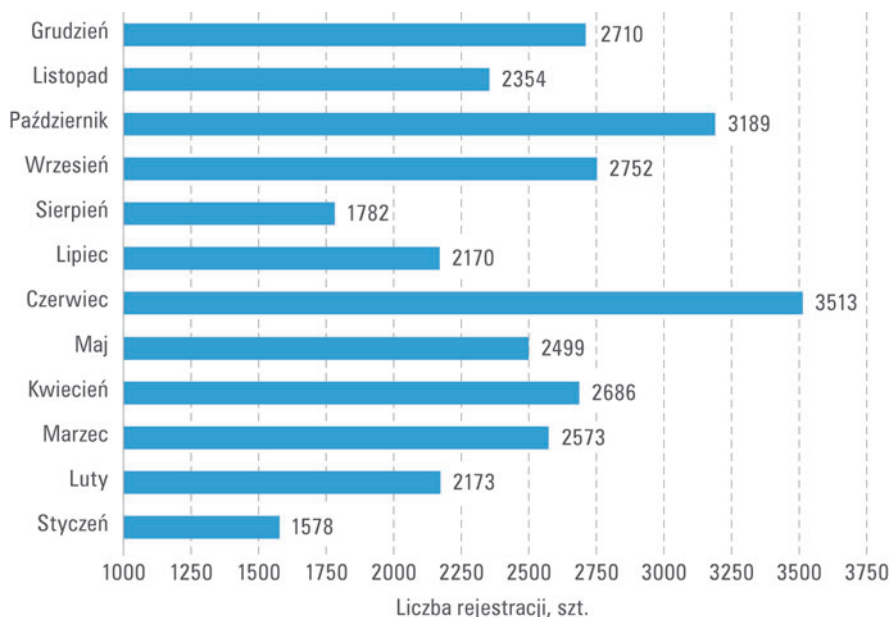
Dla producentów i importerów pojazdów słaby rok 2024, zwłaszcza w segmencie ciężkim (odnotowany spadek rejestracji o 22,8% r/r), nie wróżył nic dobrego.

Potwierdziły to zdecydowanie wyniki pierwszego kwartału roku 2025. Konieczny był powrót do zdrowych zasad biznesu polegających na zabieganiu o klientów i ich zamówienia. Oznaczało to więcej pracy, kontaktów z klientami i niekiedy konieczność zmian w polityce cenowej. Wraz z upływem kolejnych miesięcy minionego roku sytuacja stopniowo się poprawiała. W ubiegłym roku kluczowym czynnikiem decydującym o wynikach końcowych (wykres 4) była umiejętność elastycznego dopasowania się do zmieniającej się sytuacji rynkowej i popytu. W dalszym ciągu istotne były też kwestie cenowe, a przewoźnicy dość rozważnie podchodzili do zakupów.

Mimo w dalszym ciągu trudnej sytuacji firm transportowych, wynikającej m.in. z wysokich kosztów płac czy wydatków związanych z wprowadzaniem tachografów cyfrowych oraz powiązanych z emisją CO₂ systemów opłat drogowych, decydowały się one na zakupy. W większości przypadków była to jednak modernizacja taboru. To, że odnowa taboru jest konieczna, aby utrzymać konkurencyjność polskich flot, potwierdzają dane statystyczne. W opublikowanym w styczniu 2026 r. raporcie ACEA przedstawiono strukturę wiekową taboru eksploatowanego na terenie Unii Europejskiej. W Polsce liczebność floty samochodów ciężarowych (> 3,5 t dmc.) szacowana jest na ok. 871 524 pojazdy. Samochody nie starsze niż 3 lata (zarejestrowane jako nowe w latach 2023–2025) stanowią zaledwie 10,9%, a średnio polska ciężarówka liczy sobie 13,3 lat.

Wykres 4. Sprzedaż samochodów ciężarowych w 2025 r. z rozbiciem na poszczególne miesiące

Fig. 4. Truck sales in 2025 broken down by month



Volvo Trucks Polska: możemy atakować i zdobywać różne szczyty



Małgorzata Kulis – dyrektor zarządzająca Volvo Trucks Polska, Katarzyna Skorupka-Podziewska – dyrektor People & Culture w Volvo Trucks Polska, Michał Proc – dyrektor obsługi posprzedażnej i rozwoju sieci serwisowej Volvo Trucks Polska

Volvo Trucks to lider rynku sprzedaży pojazdów użytkowych w 2025 r. Co pozwoliło na uzyskanie tak dobrego wyniku? Jak wspiera sprzedaż to, że Volvo Trucks Polska to firma przyjazna pracownikom? Czy koniunktura sprzyja zakupom? Na te i inne tematy rozmawialiśmy, goszcząc w siedzibie Volvo Trucks Polska.

Wtym interesującym spotkaniu wzięli udział: Małgorzata Kulis – dyrektor zarządzająca Volvo Trucks Polska, Katarzyna Skorupka-Podziewska – dyrektor People & Culture w Volvo Trucks Polska, Michał Proc – dyrektor obsługi posprzedażnej i rozwoju sieci serwisowej Volvo Trucks Polska.

Volvo Trucks Polska wypadło we wszystkich istotnych kategoriach masowych powyżej średniej rynkowej. Czy to dobry wiatr w żagle na nowy rok?

Małgorzata Kulis: Końcówka roku – a w praktyce całe drugie półrocze – to była bardzo wyrównana walka z najsilniejszą kon-

kurencją. Różnica w segmencie ciężkim wyniosła 155 pojazdów, więc rzeczywiście rozstrzygnęło się „na żyłki”. To pokazuje dojrzałość rynku: dwie szwedzkie marki są na czele, a rywalizacja jest jakościowa, nie przypadkowa. Wielki szacunek również dla konkurencji. Dla nas to przede wszystkim dowód konsekwencji i siły zespołu. Mamy dojrzałą organizację handlową i operacyjną, która potrafi działać skutecznie w zmiennym otoczeniu. To daje nam przekonanie, że możemy „atakować szczyty” – ale zawsze, zgodnie z najważniejszymi wartościami Volvo Trucks, w sposób bezpieczny i odpowiedzialny.

Bycie liderem to nie tylko powód do dumy, ale też zobowiązanie: konkurencja zawsze mierzy w tego, kto jest na szczycie. Dlatego od kilku lat jasno komunikujemy strategię, w której kluczowe jest generowanie kapitału na inwestycje w przyszłość – szczególnie w rozwój sieci serwisowej i dyspozycyjność floty klientów. Nie gonimy za pozycją lidera „za wszelką cenę”. Długofalowa wartość dla klienta, jego satysfakcja i stabilność biznesu są dla nas dużo ważniejsze.

Na ile wprowadzone w styczniu 2024 roku Volvo Aero Wam pomogło?

Małgorzata Kulis: W transporcie długodystansowym większość klientów wybiera dziś Volvo FH Aero – to stało się naszym flagowym rozwiązaniem do tego typu zadań. Ten pojazd to pewność dobrego VECTO, ergonomii, ekonomiki paliwowej i samej satysfakcji kierowcy. Oczywiście wciąż realizujemy transakcje na poprzednim klasycznym modelu z tzw. flat frontem, bo to nadal bardzo dobry produkt pod kątem „value for money” i część klientów flotowych sięga nadal po takie rozwiązanie. Najważniejsze jest jednak to, że klienci widzą realny efekt w TCO. W długich trasach liczy się każdy procent oszczędności energii i paliwa – a to właśnie te, mierzalne korzyści najmocniej wspierają decyzje zakupowe.

Michał Proc: Warto dodać, że ten wynik rynkowy nie został zbudowany ceną. Zdecydowały argumenty techniczne, nowości oraz to, jak produkt „broni się” w realnej eksploatacji. Każda nowa generacja pojazdu to też naturalne „wyzwania wieku dziecięcego” – wtedy kluczowa staje się jakość obsługi posprzedażnej i szybka, profesjonalna reakcja sieci serwisowej. Zaufanie klientów do inwestycji w nowy produkt jest dla nas ważnym sygnałem i zobowiązaniem.

Około 25% Waszej sprzedaży to podwozia. Czy w jakimś obszarze tego rynku coś udało się szczególnie?

Małgorzata Kulis: Naszą mocną stroną są podwozia 6x2 – dobrze oceniane w VECTO, a wariant Aero bardzo dobrze przyjęły się rynkowo. Volvo jest dziś obecne w wielu segmentach podwoziowych, choć nie zawsze w skali, jakiej byśmy chcieli.

Powody są dwa. Po pierwsze, w 2025 roku w podwoziach widzieliśmy bardzo silną presję cenową. Nie uczestniczymy w „wy-

ścigu do dna”. Nasza droga to TCO, bezpieczeństwo, jakość i dyspozycyjność – a nie krótkoterminowa wygrana ceną.

Po drugie, konsekwentnie zarządzamy kapitałem i stokiem. Pracujemy na stoku rotacyjnym: mamy zarezerwowaną pulę produkcyjną, dzięki czemu potrafimy reagować „na szybko”, ale nie budujemy nadmiernych stanów magazynowych gotowych podwozi. Doświadczenie pokazuje, że satysfakcja klienta w podwoziach jest bardzo „konfiguracyjna”: zabudowa, kolor, hydraulika, żuraw, specyfika zastosowania. Pojazd „od ręki” ma sens wtedy, gdy niesie wartość dodaną – bo dostępność natychmiastowa jest elementem ceny. Jeśli miałby stać miesiącami i kończyć kampanią wyprzedazową, to nie buduje ani wartości, ani marży.

Jaką rolę w sukcesie Volvo Trucks w Polsce odegrał Wasz zespół?

Małgorzata Kulis: Zespół był i jest kluczowy. Konsekwentnie inwestujemy w ludzi – nie tylko w kompetencje techniczne czy sprzedażowe, ale szerzej: w stabilność, rozwój i codzienne wsparcie. Chcemy budować „Rodzinę Volvo” – w realiach międzynarodowej korporacji, gdzie oczekiwania wynikowe są wysokie. Polska jest rynkiem dużym i perspektywicznym, dlatego liczy się też nasza wewnętrzna spójność. Widzę u nas kulturę współpracy: ludzie angażują się w projekty, zgłaszają usprawnienia, korzystają z możliwości pracy zamiennej i rozwoju w różnych obszarach.

Michał Proc: W serwisie szczególnie liczy się transfer wiedzy. Dlatego stworzyliśmy rolę „mechanika mentora”. To osoba, która pracuje operacyjnie, a jednocześnie wdraża i szkoli nowych pracowników. To wzmacnia jakość, bezpieczeństwo napraw i kulturę uczenia się w organizacji.

Katarzyna Skorupka-Podzievska: Mamy ustandaryzowany, bardzo kompleksowy program wdrożenia. Nowo zatrudnieni – niezależnie od roli i lokalizacji – startują wspólnie, uczą się razem i od pierwszego dnia budują relacje ponad podziałami. Taki onboarding realizujemy raz na kwartał w centrali w Młochowie. To działa: w ubiegłym roku w całej sieci zatrudniliśmy ponad 60 osób, a plan zatrudnień mechaników – w zawodzie bardzo deficytowym – udało nam się zrealizować.

W organizacji Volvo Trucks Polska zauważalny jest optymizm i wiara w sukces,

niezależnie od koniunktury i osiągniętych wyników. To jest bardzo pozytywne.

Katarzyna Skorupka-Podzievska: Naszą cechą jest transparentność. U nas nic nie jest „zamiatane pod dywan” – ani na zewnątrz, ani wewnątrz organizacji. Spotkania z załogą są otwarte, często relacjonowane na żywo. Pracownicy zadają pytania, również trudne. I to jest dla nas wartość, bo wzmacnia zaufanie.

Michał Proc: Transparentność wspiera też to, że wdrożyliśmy kulturę lean. Regularne spotkania z mechanikami i pracownikami biurowymi oraz realne włączanie ich w usprawnienia powodują, że ludzie czują sprawczość. Widzą, że mają wpływ na to, jak działa firma. Wtedy rośnie zaangażowanie i pojawiają się pomysły, które realnie poprawiają jakość, produktywność i satysfakcję klienta.

Jaki będzie rok 2026?

Małgorzata Kulis: Jeśli nie wydarzy się nic istotnego o charakterze geopolitycznym, spodziewam się roku podobnego do 2025: stabilnego, ale nadal niełatwego. Rynek nauczył się funkcjonować w niepewności – „czarnych łabędzi” jest dużo – i firmy adaptują się coraz szybciej.

Będzie postępowała konsolidacja transportu, co niestety jest trudniejsze dla mniejszych przewoźników. Duże i średnie, dobrze zarządzane przedsiębiorstwa radzą sobie lepiej. Rośnie też znaczenie transportu intermodalnego – tu tempo zmian jest wyraźne i spodziewam się dalszego wzrostu roli tego segmentu.

Czy pojawią się nowe serwisy Volvo Trucks w roku 2026?

Michał Proc: W marcu chcemy rozpocząć prace budowlane w Gorzowie Wielkopolskim. Trwa budowa serwisu TT-Truck w Łomży i są duże szanse, że zostanie on otwarty jeszcze w tym roku. TT-Truck uruchomił też serwis w nowej lokalizacji przy obwodnicy Siedlec.

Równolegle modernizujemy cztery serwisy przejęte od SJS Józef Skrzypa: Szczecin, Słubice, Sycewice i Zielona Góra. Rozwój sieci to dla nas istotny filar strategii: dyspozycyjność pojazdu klienta i jakość obsługi są wprost powiązane z tym, jak stabilny i przewidywalny jest jego biznes.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski
Zdjęcia: © Volvo Trucks Polska

DAF Trucks Polska: mamy porządne ciężarówki

Firma DAF Trucks Polska dokłada wszelkich starań, aby odbudować utraconą pozycję marki. O tym, jakie efekty przyniosło to w roku 2025, rozmawiamy z Krzysztofem Michalikiem, jej dyrektorem zarządzającym.



Wasze wyniki uzyskane w roku 2025 wskazują na to, że skutecznie odbudowujecie swoją pozycję rynkową. Czy ogólny wzrost liczby rejestracji o 19,2% rok do roku przy średniej dla całego rynku 6,7% daje powody do zadowolenia?

Krzysztof Michalik: Tak, liczby mówią same za siebie. Mamy bardzo dobry produkt i odbudowujemy zaufanie klientów. DAF był liderem polskiego rynku przez wiele lat, ale każda passa ma to do siebie, że kiedyś się kończy. Istota polega na tym, by właściwie reagować – wyciągać wnioski, myśleć „do przodu” i robić swoje. Uważam, że ciężarówki DAF nowej generacji to obecnie jeden z najlepszych, jeśli nie najlepszy, produktów na rynku pod względem komfortu, wydajności i bezpieczeństwa. To nam pomaga w sprzedaży. Rynek jest niezwykle konkurencyjny, poziom wyśrubowany, ale nasze samochody się bronią i należą do ścisłej czołówki.

Co wpłynęło na tak udany wynik?

Złożyło się na to kilka elementów. Produkt jest jednym z najważniejszych. Kolejnym jest na pewno bardzo ciężka praca całego naszego zespołu. Zawsze to podkreślam, że cały zespół DAF jest fanta-

**Krzysztof
Michalik**

*dyrektor
zarządzający
DAF Trucks
Polska*

styczeń i są w nim ludzie bardzo oddani sprawie. Mam na myśli zarówno warszawski zespół, holenderską centralę, jak i naszą sieć dealerską.

Jestem w zespole DAF Trucks Polska od listopada 2024 roku i zdążyłem się już przekonać, że w DAF-ie jest trochę inaczej niż w firmach, w których pracowałem wcześniej. Tutaj na porządku dziennym jest fakt, że pracownicy mają 20-, 30-, a nawet ponad 40-letni staż pracy. To świadczy o tym, że jest to bardzo wartościowa i dobrze działająca firma, z małą rotacją pracowników. Ludzie tu pracujący są naprawdę wybitnymi fachowcami. Jeżeli zapytam ich o nasze ciężarówki czy o produkty konkurencji i stosowane w nich rozwiązania techniczne lub poproszę o jakieś porównania, to w ich odpowiedziach słyszę nie tylko wartość merytoryczną, ale też pasję i wielkie zaangażowanie. Oni tym żyją.

Profesjonalna sieć dealerska to klucz do sukcesu każdego importera. Co w sieci DAF Trucks jest tak szczególnego?

Polscy dealerzy realizują standardy DAF Trucks na najwyższym poziomie, ale jednocześnie doskonale rozumieją lokalne uwarunkowania i zawsze starają się – jak to ładnie się określa w języku angielskim – „to go extra mile” w zakresie odpowiadania na potrzeby rynku i poszczególnych klientów. Nie bez powodu polscy dealerzy DAF-a są regularnie doceniani w konkursach organizowanych przez centralę. Wiele punktów naszej sieci może być benchmarkiem jakości dla innych. Nie siedzimy za ladą i tylko przyjmujemy klientów. Stale się rozwijamy, modernizujemy serwisy, szkolimy ludzi, przyjmujemy nowych – w zeszłym roku w serwisach sieci zatrudniono 50 nowych mechaników. Zwiększyliśmy zatrudnienie, choć w skali kraju mieliśmy już jego wysoki poziom, zwłaszcza na ścianie zachodniej, gdzie działa ESA, DBK czy WTC. Po drogach jeździ wiele pojazdów DAF naszych klientów i my chcemy mieć wystarczająco dużo ludzi, aby ich sprawnie i fachowo obsłużyć.

Na ile pomogła Wam lub przeszkodziła nadal niezbyt korzystna koniunktura rynkowa? Czy osiągnęliście maksymalny możliwy w tych uwarunkowaniach wynik?

Z naszego wyniku będziemy zadowoleni, gdy ponownie będziemy numerem jeden. Wiemy, że nic nie trwa wiecznie

– zarówno sukcesy, jak i trudności. Zdawaliśmy sobie sprawę z tego, że po rynku musi się „roznieść” opinia i zaufanie do zmodernizowanej gamy. To wymaga czasu, więc po prostu nad tym pracowaliśmy wraz z dealerami, np. udostępniając klientom najnowsze wersje samochodów do wnikliwych testów. Jeżeli poddamy analizie cały rynek samochodów ciężarowych w Polsce, to rok 2024 zakończył się słabo, spadek sprzedaży sięgał 21% – to było dużo. Myśleliśmy, że koniec roku 2024 to już było to dno, z którego zaczniemy się odbijać. Okazało się, że to była dopiero warstwa mułu i do dna było jeszcze trochę. Początek roku wcale nie był zbyt dobry: styczeń, luty 2025 to były miesiące dalszych spadków. Jednak kiedyś musiał nastąpić ten koniec. W kwietniu sytuacja zaczęła się poprawiać, pamiętajmy też, że startowaliśmy z niskiej bazy. Koniec roku 2025 zakończył się na szczęście 19-procentowym wzrostem.

Poprawa koniunktury nam pomogła, ale może bardziej kluczem do sukcesu DAF była przyjęta strategia działania. Byliśmy bardzo skoncentrowani na tym, aby odzyskać firmy – duże floty, które od nas odpłynęły w ostatnim czasie. Ważne też było pozyskiwanie nowych klientów. Ruszyliśmy do nich z nowym produktem, przekonywaliśmy klientów, którzy z DAF-em nie mieli wcześniejszego doświadczenia, albo mieli je bardzo dawno. Powroty są bardzo trudne, to samo dotyczy pozyskania nowych klientów. To nie jest jak kontynuacja sprzedaży do partnera, z którym się współpracuje latami. To zupełnie inna relacja i zupełnie inny sposób podejścia do klienta. Wymagało to od nas dużo więcej zaangażowania i dobierania odpowiednich argumentów.

Pomogło nam też duże zaangażowanie naszych dealerów. Widać, że byli głodni sukcesu. Nasza sieć dealerska to organizacja niezależna i moim zdaniem jest to najzdrowszy model biznesowy. To są firmy, które działają, tworząc znajomości i relacje pielęgnowane latami. Pracują tam ludzie, którzy znają rynek, a nawet często pochodzą z tamtych rejonów, identyfikują się z tamtejszymi społecznościami: tam chodzili do szkół.

Elektryczne modele XF i XD wybrano ciężarówkami roku. Czy w związku z tym DAF Trucks Polska będzie intensyfikował działania promujące te pojazdy i ogólnie – modele elektryczne?

Wszystko zgodnie z potrzebami rynku. Podchodzimy do tego pragmatycznie i realistycznie, a więc dokładnie tak, jak oczekują klienci. Nasze demonstracyjne elektryki już pracują u klientów. Zgodnie z założeniami każdy dealer DAF Trucks w Europie dysponuje takim elektrycznym pojazdem demonstracyjnym. Polskich dealerów nie trzeba było do tego przekonywać.

Wiemy doskonale, że elektryfikacja transportu to nie jest sprzedaż tylko pojazdu, ale całego pakietu wsparcia związanego chociażby z ładowaniem czy analizą tras. Nasza sieć serwisowa jest już w pełni wdrożona, przeszkolona i przygotowana do obsługi takich samochodów.

Priorytety na rok 2026 to...

Odzyskiwanie udziałów rynkowych. To jest nasz najważniejszy cel. Ujmujemy go w perspektywie, powiedzmy, średniookresowej. Długofalowym celem będzie utrzymanie tej pozycji. Patrzymy na to zarówno pod kątem udziałów rynkowych, jak i wzrostu liczby sprzedanych produktów. Łatwiej jest notować wzrost, gdy zaczyna się z niskiego poziomu. Przy udziale kilkunastoprocentowym jest to już znacznie trudniejsze. Nie da się poprawiać co roku o 3–5%. Odbudowanie pozycji to proces, ale myślę, że w roku 2027, gdy się spotkamy, to będziemy ponownie liderem. Nad tym pracujemy. Uważam, że DAF ma teraz wszystkie karty w ręku potrzebne do tego, aby mieć udział rynkowy w Polsce powyżej 20%. To jest wartość, do której powinniśmy dążyć, ale nie za wszelką cenę.

Będziemy też skupiać się na utrzymaniu gotowości technicznej pojazdów DAF naszych klientów poprzez poprawę jakości obsługi. Klienci chcą mieć pewność, że ich samochody będą zawsze gotowe do realizacji zadań. Nie możemy zapominać też o kontraktach obsługowych czy obsłudze finansowej. W sprzedaży kontraktów serwisowych mamy się czym pochwalić: blisko 83% sprzedawanych przez nas pojazdów jest nimi objętych, z czego 60% to są kontrakty Full Care, czyli te najbardziej kompleksowe. To też ważne elementy złożonego procesu, jakim jest sprzedaż pojazdu – dostarczenie odpowiedniego rozwiązania transportowego i biznesowego. To buduje relacje z klientami. ■

Rozmawiał: Dariusz Piernikarski

Renault Trucks Polska: klienci doceniają jakość i niezawodność naszych pojazdów

O podsumowanie ubiegłorocznych wydarzeń w swojej firmie poprosiliśmy Janusza Buławę, dyrektora zarządzającego Renault Trucks Polska, oraz Marcina Majaka, dyrektora sprzedaży Renault Trucks Polska.

Janusz Buława

dyrektor zarządzający
Renault Trucks Polska



Renault Trucks Polska to importer z największymi wzrostami sprzedaży w roku 2025. Co się złożyło na ten sukces?

Janusz Buława: Tak naprawdę nasz wzrost wynika w dużej mierze z tego, że poprzedzający rok, czyli 2024, był dla nas trudny. Dlatego ja bym patrzył na to, co się u nas dzieje przez ostatnie 2 lata. Wynik jednego roku może być nieco mylący. Dobrze, że udało się nam odrobić pracę domową i wrócić do ponad 6-procentowego udziału w rynku. Dodatkowo są to najwyższe udziały marki Renault Trucks w polskim rynku od roku 2017.

Na czym polegało wspomniane odrobienie pracy domowej?

Janusz Buława: Nieco inaczej podeszliśmy do rynku i do klientów w zakresie polityki cenowej i ofertowania. Włożyliśmy dużo pracy, aby bardziej zmobilizować zarówno naszych handlowców, jak i zespoły handlowe działające w sieci u prywatnych partnerów.

Nasze pojazdy mają też coraz lepszą opinię, co nam pomaga. Coraz częściej słyszymy od klientów, że są bardzo zadowoleni, że produkt jest dobry, oszczędny w kosztach eksploatacji i niezawodny. Tak więc kilka czynników złożyło się na to, że udało się nam wrócić na dużo lepsze miejsce, jeśli chodzi o udział w rynku. Patrzymy w bieżący rok optymistycznie i chcielibyśmy jeszcze poprawić nasze udziały.

Marcin Majak: Chciałbym dodać, że nie dokonaliśmy żadnego skoku w nadprzestrzeń, tylko wróciliśmy tam, gdzie powinniśmy być. Wykonaliśmy solidną pracę z naszym działem handlowym, która dotyczyła naszego podejścia do całego procesu sprzedaży. Wcześniej oferty nierzadko były kierowane do klientów losowo, co więcej, ta praca nie odbywała się na całym potencjale rynku. Teraz widzimy, że uporządkowanie pracy działu handlowego miało bardzo duży wpływ na wyniki, które widać w liczbach. Efekt uboczny, którego nie widać, to większy komfort pracy naszego działu wsparcia i przewidywalność oraz większa skuteczność prowadzonych działań. Składam duży ukłon w stronę naszych kolegów z działu handlowego, handlowców, którzy, jeżeli nie wszyscy, to w dużej części, odrobili pracę domową.

Odnotaliście niemal 33-procentowy wzrost liczby przekazanych podwozi w segmencie ciężkim. To bardzo dużo...

Marcin Majak: Oczywiście w ujęciu procentowym to dużo, jednak bezwzględnie to nadal są niewielkie liczby samochodów. Ok, powoli pniemy się w górę. Jako Renault Trucks jesteśmy – czy powinniśmy być – mocni w podwoziach. To, co mamy w tej chwili, w żaden sposób nie zaspokaja naszych ambicji, bo różnych wariantów naszych podwozi mamy całkiem sporo.

Co w podejściu Waszych klientów pozwoliło Wam grać lepiej, albo utrudniło działania sprzedażowo-marketingowe?

Janusz Buława: Wielu klientów nie myśli już o kupowaniu od nas pojazdu z opcją wykupu. Uważają, że jest to dobry pro-

dukt, więc po prostu zatrzymują go dłużej i potem sprzedają za dobre pieniądze. Ten wariant, w którym odkupujemy pojazd od klienta, staje się dla niego mniej atrakcyjny. Gdy pytamy klientów, czy możemy od nich odkupić samochody, które u nich nie jeżdżą i zastąpić je nowymi, to nawet jeżeli biorą nowe, deklarują, że stare sprzedadzą sami. Uważają, na podstawie własnych doświadczeń, że pojazdy marki Renault Trucks sprzedadzą się i to w dobrej cenie. Chcielibyśmy mieć te używki. Jeśli sprzedają je klienci, to one często trafiają do różnych handlarzy i potem wyjeżdżają za granicę. My chcielibyśmy, aby te samochody zostawały w Polsce.

Marcin Majak: Zauważę, że odkupując samochody, mamy te modele, które dostarczyliśmy, serwisowaliśmy, mamy wgląd w ich historię, jesteśmy w stanie ocenić ich jakość i zagwarantować ich niezawodność na kolejne życie. Z jednej strony jest więc zadowolenie, że klienci doceniają jakość naszych samochodów i nie chcą nam ich zwracać. Z drugiej strony jest trochę rozczarowanie, że klienci, doceniając jakość naszych samochodów, nie chcą ich nam zwrócić, choć my byśmy chcieli, aby tak było.

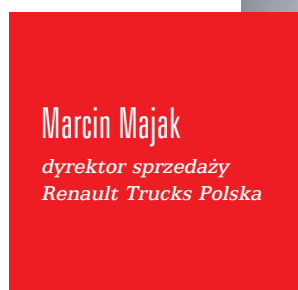
Jak rozwijała się Wasza sieć w minionym roku?

Janusz Buława: Naszą przeprowadzkę do nowej siedziby i autoryzowanego jednomarkowego serwisu Renault Trucks w miejscowości Tłuste koło Grodziska Mazowieckiego planujemy na koniec marca. W naszej sieci partnerskiej też się sporo dzieje. Otworzyliśmy nowy obiekt Tandem Trucks w Kajetanowie pod Kielcami, który zastąpił obiekt w samych Kielcach, gdzie już było mało miejsca na serwis. W grudniu otworzyliśmy nowy obiekt Eurocomplex Trucks w Tarnowie – to już ich 3. serwis. Od początku roku działa też nowy dwumarkowy obiekt TT-Truck w Gręzowie koło Siedlec. Ruszyła już budowa serwisu TT-Truck przy obwodnicy Łomży. W tym roku będzie budowany również dwumarkowy serwis w Gorzowie – trwają obecnie procedury wyłaniania głównego wykonawcy. Ten projekt prowadzą koledzy z Volvo Trucks.

Marcin Majak: Przy okazji przenosin do nowej siedziby chcielibyśmy wzmocnić naszą obecność w segmencie samochodów 3,5-tonowych. Zamierzamy stworzyć specjalny dział, który się tym zajmie.

Elektryfikacja idzie za słabo?

Marcin Majak: Statystyki dotyczące niewielkiej liczby rejestracji pojazdów elektrycznych to jakby szczyt góry lodowej. Patrząc na elektryfikację transportu, która zdecydowanie rozwija się nie tak, jak się wszyscy spodziewali, trzeba też zacząć myśleć o tym drugim obiegu samochodu. Mamy w ofercie samochody używane, które zaimportowaliśmy z krajów, które wcześniej zainwestowały w elektromobilność. Takie pojazdy – trzy ciągniki i jedną śmieciarkę – przekazaliśmy polskim klientom.



To też jest sposób na elektromobilność. Jeżeli już ktoś uznał, że samochód elektryczny należy rozpatrywać w kategoriach narzędzia, to pojawia się kilka punktów blokujących. Jednym z nich jest cena zakupu, która jest stosunkowo wysoka. Elektryczny samochód używany jest tańszy. Jeśli my dostarczamy taki samochód, to jest on sprzedawany z kontraktem, w którym dajemy gwarancję na określony przebieg i obejmujemy nim oczywiście baterie trakcyjne. Nasz specjalista w ramach oferty E-Tech 360 pomaga w doborze pojazdu i ułatwia organizację całego procesu. To jest kompleksowa usługa. Tym samym, jak gdyby z definicji, nie dostarczamy samochodów, które nie są w stanie w pełni wykonać swoich zaplanowanych misji.

Oferta na używane ciężarówki elektryczne wydaje się bardzo sprytnym posunięciem i rozwiązuje problem po okresie eksploatacji pojazdu...

Marcin Majak: Jakie są rozwiązania po okresie eksploatacji? Mamy markę Vertellus oferującą kompleksowe usługi wynajmu pojazdów użytkowych – w tym elektrycznych. To zadziała, jeżeli klient nie wie, co zrobić z tym samochodem po okresie eksploatacji. Wraca do nas, podpisuje kontrakt na określony czas i wynajmuje ten pojazd, płaci miesięczną ratę i nim jeździ.

Janusz Buława: Renault Trucks jako jeden z pierwszych producentów, jeżeli w ogóle nie pierwszy, rozpoczął elektryfikację transportu ciężkiego. Dlatego też euro-

pejski park elektrycznych samochodów Renault Trucks jest już liczony w tysiącach pojazdów, które przemierzyły po europejskich drogach niemal 100 milionów kilometrów. To przede wszystkim pojazdy kupione przez klientów, ale są wśród nich także nasze pojazdy demo. Stąd ta możliwość, aby właśnie te pojazdy podemonstracyjne zaproponować polskim klientom. Obecnie szukamy kolejnych samochodów, ponieważ pojawiają się zapytania o śmieciarki i ciągniki siodłowe. Jest nam coraz trudniej znaleźć takie pojazdy, bo najwyraźniej importerzy z innych rynków też wpadli na podobny do naszego pomysł. Pracujemy jednak ciężko i mam nadzieję, że niedługo sprowadzimy kilka kolejnych używanych pojazdów elektrycznych dla klientów do Polski.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski
Zdjęcia: © Renault Trucks Polska

Daimler Truck Polska: nasze samochody stale są rozwijane

O wynikach osiągniętych przez Daimler Truck Polska w roku 2025 oraz planach na najbliższą przyszłość rozmawiamy z Przemysławem Rajewskim – prezesem spółki oraz Igozem Kaczorkiewiczem – szefem produktu i marketingu, PR Daimler Truck Polska.



Przemysław Rajewski
prezes Daimler Truck Polska



Igor Kaczorkiewicz
szef produktu i marketingu,
PR Daimler Truck Polska

Wyniki sprzedaży osiągnięte przez Daimler Trucks Polska w roku 2025 pozostawiają spory niedosyt. Czy mogło być lepiej?

Przemysław Rajewski: Lokujemy się w dolnej strefie stanów średnich... W osiągnięciu dobrych wyników brutalnie przeszkodziły nam nieprzewidywalne zawirowania w procesie produkcyjnym w fabryce w Wörth. Problemy zostały spowodowane głównie przez naszych poddostawców.

Igor Kaczorkiewicz: Musimy pamiętać, że żyjemy w czasach globalnych i wielu poddostawców, którzy zaopatrują nas, dostarcza komponenty także innym producentom finalnym i tym samym wielu z nich nie zapewniało zamawianych komponentów na czas. My większość kluczowych elementów produkujemy sami, a w tym przypadku chodziło o najprostsze części, których brak zatrzymuje samochód w fabryce, m.in. owiewki czy obrysówki. Samochód jest gotowy, ale nie można go wydać z fabryki, bo brakuje drobiazgów, takich jak np. spojler międzyosiowy.

Co z podwoziami? Macie duży spadek sprzedaży i udziałów rynkowych.

Przemysław Rajewski: Z punktu widzenia sprzedawcy, jeżeli mamy podaż w naszym przypadku ograniczoną wielkością

produkcji i dostępnością produktu, to zdecydowanie prościej jest skoncentrować się na ciągnikach siodłowych, które są łatwiejsze w sprzedaży. W przypadku podwozi staliśmy się więc ofiarą braku dostaw o odpowiedniej wielkości.

W segmencie budowlanym mamy nadal mocną pozycję, choć w tym roku, ogólnie mówiąc, sprzedaż w tej grupie pojazdów była niewielka. Z punktu widzenia statystyk wywrotki na podwoziach Mercedes-Benz należą do najchętniej wybieranych. Konkurenci wyprzedzili nas w zabudowach kubaturowych, sprzedawanych przede wszystkim do klientów flotowych.

Po wprowadzeniu Actrosa z kabiną ProCabin opinie na jego temat były mocno zróżnicowane. Jak oceniacie akceptację nowego modelu?

Przemysław Rajewski: Prawda jest taka: mimo początkowego sceptycznego podejścia i zarzutów, że nasz samochód nie trafi we wszystkie gusta, to przewoźnicy, którzy zetknęli się z samochodami demonstracyjnymi, zmieniali całkowicie zdanie. Ten samochód zyskuje na żywo. Mocno futurystyczna sylwetka przekonuje do siebie przy bezpośrednim spotkaniu.

Igor Kaczorkiewicz: Ci, którzy widzieli tę kabinę z bliska, oceniają ją pozytywnie. Wyniki dotyczące zużycia paliwa przez jazdę z ProCabin są bardzo dobre, a klienci mile zaskoczeni. Pod maską jest silnik OM471 trzeciej generacji, nowa skrzynia

biegów G291 oraz nowe przełożenie osi. Nowa kabina ma lepsze wylumienienie, jest bardziej cicha. Kierowcy mówią: wsiadłem, przejechałem się, samochód jest super.

Dla tych klientów, którzy jeszcze nie mieli okazji zasiąść za kierownicą Actrosa z nową kabiną, zamówiliśmy do naszej sieci 75 pojazdów demo, organizujemy liczne prezentacje, chcemy być jak najbardziej widoczni i docierać do jak największej grupy. To wyjście na zewnątrz z produktem jest istotnym elementem naszej koncepcji, która się sprawdziła i chcemy ją kontynuować także w tym roku. Każdy z zainteresowanych klientów powinien mieć dostęp do przetestowania naszych ShowTrucków.

Rok temu rozmawialiśmy o nadchodzącej modzie na Mercedesa. Czy ona nadeszła?

Igor Kaczorkiewicz: Z naszego punktu widzenia moda na Mercedesa stała się faktem. Pozytywny odbiór przekroczył nasze oczekiwania, potwierdził to też nasz nowy konkurs Liga Kierowców, do którego zgłosiło się wielu uczestników. Zakładaliśmy, że przez 5 miesięcy przeprowadzimy 150 testów, miesięcznie pokazując pojazd 30 kierowcom. Zainteresowanie przekroczyło nasze prognozy. Przeprowadziliśmy 240 testów i nie udało się obsłużyć wszystkich zainteresowanych. Dużą rolę odegrały też liczne eventy i prezentacje u dealerów. To pomogło nam dotrzeć do grupy małych i średnich przedsiębiorstw, którą nazywamy „normal biznes”.

Przemysław Rajewski: Jeśli spojrzymy na nasze ubiegłoroczne wyniki, to widzimy, że zwiększyliśmy sprzedaż do tych małych firm transportowych, które tworzą u nas właśnie grupę „normal biznes”.

Może powodem Waszych kłopotów był również zakorzeniony wśród klientów wizerunek pojazdów Mercedes-Benz jako absolutnego segmentu premium, o wysokim poziomie cenowym?

Igor Kaczorkiewicz: Wszystkie nasze ubiegłoroczne działania: ShowTrucki, jazdy demonstracyjne, Liga Kierowców, były skierowane przede wszystkim do kierowców. Oczywiście na końcu najważniejsza jest decyzja o zakupie podjęta przez właściciela firmy, ale duży wpływ na nią ma kierowca. Stąd nasze starania, aby to kierowcy mogli się z naszym samochodem zapoznać, sprawdzić, czy to, co obiecujemy, jest prawdą, zwłaszcza

pod względem ekonomiki jazdy. Szef firmy zna zużycie paliwa swoich pojazdów, gdyż korzysta z naszej telematyki Fleetboard, ale to kierowca powie mu: szefie, samochód mi się podoba, jest wygodny, dobrze mi się w nim spędza czas, w kabinie jest cicho i komfortowo, moja praca jest lżejsza, bo mam liczne systemy wspomagające i systemy bezpieczeństwa. Przy zakupie są to ważne argumenty.

Nasze samochody stale są rozwijane. W tym roku obchodzimy 30-lecie Actrosa na rynku. Jeśli spojrzymy na nowe rozwiązania, które były przez te 3 dekady wdrażane, to wiele z nich przyjęło się w całej branży i weszło na stałe w wyposażenie pojazdów innych marek.

Co w tym roku może poprawić sprzedaż w sieci Daimler Truck Polska?

Przemysław Rajewski: Do rozwiązania są chyba 3 zagadki. Zagadka numer 1: co będzie z rynkiem? Sytuacja jest niepewna, wszyscy oczekują niewielkiego, ale wzrostu. Mamy nadzieję, że w Polsce skutecznie na koniec roku przekroczymy barierę 30 tysięcy zarejestrowanych pojazdów, co oznaczałoby wzrost co najmniej na poziomie 5–7%. To stwarza wszystkim importerom pewne możliwości. My na pewno chcielibyśmy wzmocnić naszą pozycję, piąte miejsce w rankingu nas nie cieszy.

Zagadka numer 2 to sytuacja w naszej fabryce. Od początku roku mamy więcej zamówień, natomiast kłopoty produkcyjne z poddostawcami wcale się nie skończyły. Obrazowo mówiąc: gdy zostanie ugaszony jeden pożar, w innym miejscu pojawia się następny. Najgorsze jest to, że „zabijają” nas detale. Wysokie standardy jakości Daimler Truck powodują, że w zasadzie gotowe samochody nie mogą opuścić fabryki.

Zagadką numer 3 jest sytuacja w Unii Europejskiej. Przede wszystkim nie wiemy, czy Niemcy potrafią się otrząsnąć i ich gospodarka zacznie wychodzić z zapaści. Rozpędzenie gospodarki niemieckiej, a szczególnie sektora motoryzacyjnego, może być trudne, a przecież polska gospodarka i polski transport są z nią bardzo silnie związane.

Czy konieczna jest jakaś modyfikacja Waszej strategii sprzedażowej?

Przemysław Rajewski: W dalszym ciągu będziemy się starali skutecznie docierać do mniejszych firm. „Normal biznes” jest

dla nas bardzo ważny. Widzimy większe zainteresowanie flot naszymi ciężarówkami, co ciekawe – klienci flotowi również wolą nową kabinę.

Jeśli problem fabryki zostanie rozwiązany, to wrócimy do skutecznej walki o klientów. Pewne procesy już zapoczątkowano, konieczność redukcji kosztów tego nie ułatwia. Być może bogactwo rozwiązań inżynierskich, jakimi dysponujemy, z punktu widzenia produkcji jest obciążeniem.

Igor Kaczorkiewicz: Nasze nowe hasło to *Simpler – Faster – Stronger*, czyli Łatwiej – Szybciej – Mocniej. To pokazuje, że te zmiany następują, jest ich wiele. Między innymi odmłodzeniu podlega kadra kierownicza, co może oznaczać nowe spojrzenie na biznes. W obrębie produkcji następuje dalsze ujednoczenie bazy, na której powstają pojazdy w Europie, Brazylii czy w Indiach.

Jakie są najważniejsze plany Daimler Truck Polska na rok bieżący?

Przemysław Rajewski: W tym roku ruszamy z inwestycjami dealerskimi. Na pewno będzie to nowy punkt Daimler Truck Retail w Siedlcach – pojawi się inna jakość obsługi i zupełnie inne możliwości. Toczy się inwestycja w Krakowie, bo tam Sobiesław Zasada Automotive uruchomi drugi punkt. Kolejna inwestycja rusza w Piotrkowie Trybunalskim.

Igor Kaczorkiewicz: Profesjonalizujemy naszą sieć. Zależy nam bardzo na tym, aby oprócz przeszkolonych i certyfikowanych mechaników i doradców handlowych mieć również przeszkoloną kadrę zarządzającą w sieci dealerskiej.

Nadal będziemy zachęcać klientów do wykorzystania naszych ShowTrucków. Będziemy też spotykać się z klientami u naszych dealerów w ramach mniej formalnych eventów Road Show. Oczywiście będziemy kontynuować naszą Ligę Kierowców.

W tym roku będziemy obchodzić również 2 ważne jubileusze. Jest to 130 lat ciężarówek, pierwszy taki pojazd został zaprezentowany przez Gottlieba Daimlera w 1896 roku. Drugą okazją do świętowania jest 30-lecie modelu Mercedes-Benz Actros, który pojawił się na drogach 100 lat później, w roku 1996. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski
Zdjęcia: © Daimler Truck Polska

Wywrotka DAF XFC 8×4 piachu się nie boi

Dariusz Piernikarski

Pod koniec listopada ub. r. na redakcyjny test trafił DAF XFC 480 FAD 8×4 zabudowany wywrotką tylnozsypową Meiller MAXTREME. Sprawdziliśmy, jak ciężarówka poradzi sobie w rzeczywistych (niemal) warunkach eksploatacji.

Podwozia budowlane DAF XFC i XDC zostały opracowane z myślą o regularnej jeździe w terenie i zapewnieniu dodatkowej przyczepności w trudnych warunkach. Prześwit wynosi do 400 mm (w zależności od osi i opon), kąt natarcia to 25°, a układy jezdne zapewniają wystarczające możliwości poruszania się w terenie nieutwardzonym. Z myślą o zastosowaniach budowlanych przewidziano opcjonalny wariant wlotu powietrza – wlot ten znajduje się wysoko za kabiną, w kanale zintegrowano filtr cyklonowy (odśrodkowy), który eliminuje już na wstępie do 80% zanieczyszczeń.

Dzięki uprzejmości DAF Trucks Polska i serwisu TB Truck & Trailer Serwis DAF w Wolicy pojawiła się możliwość sprawdzenia DAF-a XFC 480 FAD 8×4. Przejazd testowy (w sumie ok. 150 km) tworzyły zarówno odcinki szosowe, jak i jazda na terenie kopalni piachu. Tam, dzięki uprzejmości firmy Budokrusz będącej jej użytkownikiem, mogłem sprawdzić samochód w nieco trudniejszych warunkach – z ładunkiem i na pusto. Myślę, że to wystarczyło, by poznać możliwości wywrotki DAF XFC 480 FAD 8×4.

Wygoda w kabinie

Kabina dzienna DAF-a XFC ma wiele cech wspólnych z kabiną dalekobieźnej serii XF. Chociaż wysokość tunelu silnika w kabinie to ok. 320 mm, to wnętrze jest bardzo przestronne. Deska rozdzielcza ma nowoczesną stylistykę, jest ergonomiczna i zapewnia łatwy dostęp do wszystkich głównych elementów sterujących. Dobrze rozplanowane półki pod deską rozdzielczą można wykorzystać na odłożenie telefonu i innych drobiazków. Wszystko jest tam, gdzie być powinno, kierowca intuicyjnie wie, jak zarządzać poszczególnymi funkcjami pojazdu.

Koło kierownicy jest regulowane w trzech płaszczyznach, fotel ma wystarczająco duży zakres regulacji wzdłużnej – tym samym nie ma większych trudności z przyjęciem najwygodniejszej pozycji za kierownicą. Kierownicę na czas parkowania można ustawić w pozycji pionowej, co ułatwia dostęp do wnętrza.

DAF XF 480 FAD 8×4 wraz z zabudową waży 15 470 kg, może więc zabrać do 18 530 kg ładunku



Dodatkowe udogodnienia to regulowane podłokietniki i funkcja podgrzewania. Nie zapomniano o tak lubianych przez kierowców elementach wyposażenia, jak obszerna tacka na drobiazgi w górnej części deski rozdzielczej czy wysuwany stolik.

Duża szyba przednia, wąski i przesunięty nieco do tyłu słupek A oraz sporych rozmiarów okna boczne z nisko umieszczonymi dolnymi krawędziami zapewniają świetną widoczność. Klasyczne lusterka zewnętrzne pozwalają na dobrą obserwację otoczenia. Moim zdaniem w samochodach budowlanych DAF Digital Vision, czyli kamery zamiast lusterek, nie są niezbędne.

XFC na szosie

Jazda drogą szybkiego ruchu pustym samochodem pozwala mi na przyzwyczajenie się do auta i zebranie pierwszych wrażeń. Pod maską pracuje 480-konny silnik, więc od razu doceniam osiągi i wysoką jakość współpracy silnika ze skrzynią biegów. Rozpędzanie do prędkości podróźnej 85 km/h odbywa się szybko, skrzynia pracuje płynnie, biegi zmieniane są bez szarpnięć czy wyczuwalnych przerw w transmisji mocy na koła. Elektrohydrauliczny układ kierowniczy zapewnia komfortowe kierowanie i pełną kontrolę i tak jak lubię – z wyczuwalnym oporem na kierownicy przy wyższych prędkościach i wyczuwalnym momentem przywracającym położenie do jazdy na wprost. Zwalnianie, lekkie hamowania: doceniam skuteczność działania 3-stopniowego dekompresyjnego hamulca silnikowego. Po kilku powtórzeniach już umiem odpowiednio dobrać intensywność zwalniania względem dystansu, na jakim prędkość należy wytracić.

Z oczywistych względów poziom komfortu podczas jazdy 4-osiową, niezaladowaną wywrotką będzie niższy niż w ciągniku siodłowym. Poziom hałasu w kabinie uznałbym za umiarkowany. Do wnętrza docierały przede wszystkim typowe odgłosy toczących się opon. Szum powietrza opływającego kabinę i lusterka nie był uciążliwy. Skrzynia ładunkowa nie podskakiwała na ramie, mosty napędowe pracowały dość cicho, mechaniczne zawieszenie na nierównościach nie generowało zauważalnych trzasków czy stuków – coś, co w przypadku wywrotek montowanych na wieloosiowych podwoziach z napędem kilku osi czasem się zdarza. >



DAF XFC 480 FAD 8×4 z wywrotką tylnozsypową Meiller MAXTREME

DAF XF 480 FAD 8×4 o maksymalnej masie technicznej 44 t (34 t dmc.) ma masę własną wraz z zabudową 15 470 kg, ładowność wynosi 18 530 kg. Rozstaw osi 5050 mm, zwis tylny – 1500 mm. Pojazd napędza silnik PACCAR MX-13 Euro VI E o mocy maksymalnej 483 KM (355 kW) przy 1600 obr/min i maksymalnym momencie obrotowym 2500 Nm w zakresie 900–1125 obr/min. Skrzynia biegów TraXon 12TX2610 OD o 12 przełożeniach (rozpiętość 12,92–0,77) ma oprogramowanie zoptymalizowane pod kątem jazdy terenowej, z funkcją Rock-free (wybijanie) oraz wybieralnym trybem jazdy po drogach utwardzonych/nieutwardzonych. W trybie pracy ECO Performance ustawienia strategii zmiany biegów skupiają się na oszczędności paliwa i właściwościach jezdnych. W trybie jazdy manewrowej włączanie układu napędowego następuje stopniowo, proporcjonalnie do naciskania pedału przyspieszenia.

Osie napędowe HR1670T (przełożenie przekładni głównej 3,46) ze zwolnicami w piastach kół wyposażone w blokady międzyosiowe oraz blokady przekładni głównych z zawieszeniem na resorach trapezoidalnych, nośność techniczna grupy to 26 t (2×13 t). Osie przednie 187N o nośności 2×9 t z zawieszeniem na resorach parabolicznych.

Szosowo-terenowe opony Goodyear Omnitrac OMTD 385/65 R22,5 na osiach przednich, na osiach napędowych opony OMTSHL 315/80 R22,5. Opony przystosowane są do eksploatacji w warunkach zimowych – potwierdza to oznaczenie 3PMSF. Układ monitorowania ciśnienia w ogumieniu. Na osiach przednich wentylowane hamulce tarczowe, osie tylne wyposażone były w hamulce bębnowe. Zwalniacz to 3-stopniowy hamulec dekompresyjny o dużej mocy MX Engine Brake, pracujący jednocześnie z hamulcem wydechowym, co pozwala na wytworzenie wysokiej łącznej mocy hamowania przy niskich prędkościach obrotowych silnika. Przystawka odbioru mocy PTO zapewniająca bezpośredni napęd pompy hydraulicznej układu wywrotki zamontowana po prawej stronie wałka pośredniego skrzyni biegów, moment obrotowy do 450 Nm.

Kabina dzienna Day Cab z 4-punktowym zawieszeniem mechanicznym ma długość 2030 mm i szerokość 2500 mm, z podłogą obniżoną o 170 mm w stosunku do kabin dziennych modeli DAF XF nowej generacji. Tunel silnika o wysokość 320 mm, 3 stopnie wejściowe. Klasyczne lusterka zewnętrzne, reflektory przednie LED. Tablica wskaźników z 12-calowym wyświetlaczem, do obsługi nawigacji DAF i szerokiej gamy systemów informacyjno-rozrywkowych służy ekran dotykowy o przekątnej 10,1 cala w centralnej części deski rozdzielczej.

Zabudowa – wywrotka tylnozsypowa Meiller MAXTREME P436 ma skrzynię o pojemności ok. 19 m³ wykonaną ze stali STEELECT 450 o dużej odporności na ścieranie (twardość 450 HBW). Znak jakości STEELECT oznacza optymalne zastosowanie różnych gatunków stali renomowanych producentów w celu maksymalizacji odporności na zużycie oraz nośności wywrotek Meiller. Grubość podłogi to 8 mm, burt bocznych – 5 mm. Tylne drzwi ukośne, wewnętrzna z zamkiem kłowym. Tylne belki przeciwwjazdowa podnoszona mechanicznie, z silownikiem gazowym usprawniającym obsługę. Hydrauliczna instalacja wywrotki Meiller.



Niezwykle wytrzymała tylnosypowa zabudowa samowyladowcza Meiller MAXTREME ma skrzynię wykonaną z drobnoszarpanej, trudnościeralnej stali STEELECT 450 o dużej odporności na ścieranie

DAF XFC 480 FAD 8x4 ma wzmocniony trzyczęściowy stalowy zderzak z wbudowanymi światłami przeciwmgielnymi, od spodu zamontowano płytę zabezpieczającą chłodnicę

➤ Na drodze szybkiego ruchu adaptacyjny tempomat pracował bez zarzutu – gdy zbliżałem się do wolniej jadącego samochodu, prędkość była wytracana płynnie. Również płynnie następował powrót do prędkości zadanej – choć czasami miałem wrażenie, że dzieje się to zbyt dynamicznie, kosztem chwilowo zwiększonego zużycia paliwa. Kładę to na karb nadmiaru mocy niezbędnej do napędzania 4-osiowej, pustej ciężarówki.

XFC w kopalni piachu

Na gruntowej drodze dojazdowej do kopalni niezaladowany DAF XFC prowadził się bardzo komfortowo. Podłoże, po którym przyszło mi jeździć w kopalni piachu, to wilgotny piach, miejscami niczym nie utwardzony, a gdzie indziej mocno ubity lub rozjeżdżony kołami ładowarek i zestawów z naczepami samowyladowczymi. Z doświadczenia wiem, że może to być zdradliwe miejsce – zarówno pod względem uzyskania dobrej trójki, jak i pokonania oporu grzęznących kół.



Przezornie włączam tryb jazdy terenowej wyłączający kontrolę trójki i uruchamiam blokadę międzyosiowego mechanizmu różnicowego.

DAF stosuje zautomatyzowane skrzynie biegów TraXon jako standardowe wyposażenie swoich samochodów budowlanych. To bardzo wygodne: jeździ się zdecydowanie łatwiej i pewniej, nie zastanawiając się nad doбором właściwego przełożenia i momentem jego przełączenia. Przezornie włączyłem tryb jazdy

terenowej Off Road, w którym biegi przełączane są szybciej i przy wyższych prędkościach obrotowych silnika. Zatem nie muszę zastanawiać się, co zrobić z napędem, aby przejechać, ale mogę skoncentrować się np. nad wyborem najbezpieczniejszej lub najłatwiejszej trajektorii jazdy.

Zaczynam od obszernych manewrów po piaszczystym placu, sprawdzając możliwości jazdy niezaladowanym samochodem. Konieczne jest spore wyczucie, ponieważ zbyt gwałtowne dodanie „gazu” powoduje, że koła tylne natychmiast tracą przyczepność, ale z lekkimi szarpnięciami udaje się poruszać w miarę pewnie.

Podjeżdżam do załadunku. Operator ładowarki hojnie wyposaża skrzynię w ładunek – w przybliżeniu jest to tyle, ile wynika z ładowności pojazdu. Piach zostaje sprawnie nasypany, lekko przygnieciony



Kokpit zorientowany na kierowcę: pełna ergonomia, dużo miejsca na drobiazgi, praktyczne elementy, takie jak wysuwany stolik i płaska tacka na desce rozdzielczej



DAF XFC 480 FAD 8x4 jest bardzo zwrotny – kąt skrętu kół przednich to 43°, a podwozie o rozstawie osi 5050 mm ma promień skrętu między krawężnikami wynoszący 18,4 m

łyżką ładowarki. Krążę po kopalni załadowanym samochodem, wyczuwa się oczywiście zwiększony ciężar, zawieszenie lekko osiadło, ale jest też i korzyść: mam zdecydowanie lepszą trakcję. Obciążony ładunkiem DAF XFC FAD 8x4 porusza się po piachu zdecydowanie pewniej.

Pora pozbyć się ładunku testowego. Przedtem podnoszę tylną belkę przeciw-wjazdową – operację usprawniają sprężyny gazowe. Po załączeniu przystawki odbioru mocy silnik nieco zwiększa swoją prędkość obrotową. Skrzynia podnosi się i następnie opuszcza bardzo płynnie

i w niezłym tempie. To zaleta hydrauliki Meiller, dzięki której kierowcy pracujący pod presją czasu byłiby zadowoleni – nie tracą cennych sekund, czekając na zakończenie operacji rozładunku. Przy podniesionej do góry skrzyni widać, jak ważnym elementem jest nożycowy stabilizator wywrotu. Jego zoptymalizowany przekrój trapezowy zapewnia o 30% większą sztywność skrętną i w połączeniu z pro- >

reklama

MAXTREME®

WYTRZYMAŁY.

NIEZAWODNY.

WYDAJNY.



Poruszanie się po trudnym terenie ułatwia oprogramowanie zautomatyzowanej skrzyni biegów TraXon z trybem Off road oraz blokady mechanizmów różnicowych: międzyosiowego i w przekładniach głównych

➤ wadnicą skrzyni znacznie poprawia stabilność wywrotu – pojazd stoi pewnie na niezbyt przyjaznym podłożu. Zauważyłem, że wahlowa ściana tylna uchyla się wcześniej – Meiller zapewnia, że dzieje się to już przy kącie wywrotu wynoszącym 3°.

Rozładowany ruszam, by zrobić ponownie kilka kółek po kopalni. I oto pojawia się zagrożenie: podjeżdżając do miejsca rozładunku, pojazd zatrzymał się w obszarze, gdzie piach był bardzo luźny. Koła zaczynają buksować, pojawia się lęk, że za chwilę się zakopię. I tu z pomocą przychodzą blokady mechanizmów różnicowych i bieg pełzający. Ruszam bardzo powoli, koła co chwilę tracą przyczepność, ale wywrotka posuwa się uparcie do przodu, by po kilku metrach wyjechać na bardziej utwardzone podłoże. Udało się! Dalej jadę już odważniej, z większą prędkością. DAF XFC dał sobie radę, a systemy wspomagające w zdecydowany sposób zwiększyły jego możliwości do pokonania trudnego terenu.



Kończąc działania w kopalni i po przygotowaniu samochodu do wyjechania na szosę (belka tylna, oczyszczenie z piachu itp.) wyruszam w drogę powrotną. Teraz już wiem więcej, więc mam możliwość w pełni dealektować się jazdą.

Podsumowanie

Czy test uważam za udany? Choć początkowo miałem obawy, czy rozmiękłe piaszczyste podłoże nie pokona układu 8x4, to DAF XFC FAD 8x4 dał sobie wspaniale radę. Pomogły oprogramowanie zautomatyzowanej skrzyni biegów TraXon oraz blokady mechanizmów różnicowych. Przydatnym rozwiązaniem okazała się możliwość wyboru przełącznikiem na desce rozdzielczej: jazda po drogach utwardzonych lub nieutwardzonych.

4-osiowy DAF XFC okazał się bardzo zwrotny – kąt skreту kół przednich to 43°. Zgodnie ze specyfikacją dla podwozia o rozstawie osi 5050 mm promień skreту między krawężnikami wynosi 18,4 m. Wydajna pompa wspomagania zapewniała lekkość kierowania i dobre wyczuwanie układu kierowniczego. Pracowała cicho nawet przy dłuższym trwającym maksymalnym wychyleniu kół.

Myślę, że klienci działający w branży budowlanej będą bez obaw i coraz chętniej sięgać po wieloosiowe podwozia DAF. Argumenty za to np. solidna konstrukcja, komfort prowadzenia i pewność działania.

Zdjęcia: © D. Piernikarski

Skrzynia podnosi się i następnie opuszcza bardzo płynnie i w niezłym tempie – to zaleta hydrauliki Meiller; ważnym elementem jest nożycowy stabilizator wywrotu, zapewniający o 30% większą sztywność skretną i poprawiający stabilność wywrotu





Goldhofer

PST/ES-E (315)

UP TO 60 T AXLE LOAD AS STANDARD.

The tougher the challenge, the more the electronically-steered PST/ES-E (315) self-propelled transporter shines. At 2,430 mm base width, it's flat rack compatible and delivers up to 60 ton axle loads – achieved with standard pneumatic tires, no TPMS, polyfill or mileage limitations required. Even compact configurations can handle the heaviest payloads. Goldhofer's PST/ES-E (315) redefines the benchmarks for performance, flexibility, and cost-effectiveness.



Get the complete details
in our product brochure –
download now.

MADE FOR YOUR MISSION

bauma

Betonomieszarki i pompy do betonu

Na ubiegłorocznych targach bauma nie mogło zabraknąć ekspozycji przygotowanych przez producentów pomp do betonu i betonomieszarek. Zapraszamy na subiektywny przegląd najciekawszych rozwiązań w tym segmencie.

Pompy do betonu ewoluują w kierunku bardziej kompletnych specyfikacji, wyższych klas wydajności i dłuższych wysięgników. Betonomieszarki są coraz lepsze, dzięki czemu możliwy staje się jednorazowy przewóz większych ilości betonu. W obu konstrukcjach producenci coraz częściej wykorzystują napędy elektryczne.

Przedstawimy tu wybrane rozwiązania zaprezentowane przez czołowych ich dostawców. Są to firmy (w alfabetycznej kolejności): Betonstar, CIFA, FML, Putzmeister, SERMAC oraz Schwing-Stetter.

Betonstar

Premierą przygotowaną przez firmę Betonstar była pompa do betonu Betonstar 36ZZ. Maszyna została wyposażona w innowacyjny teleskopowy system podpór, podwójny wysięgnik Z i tylne podpory w kształcie litery H.

Zaprezentowana również na targach 5-sekcyjna pompa Betonstar H51-5RZ ma możliwość bardzo precyzyjnego podawania betonu poziomo na odległość 46,2 m i wysokość do 50,2 m oraz głębokość 35,2 m. Agregat o wydajności

200 m³/h zapewnia szybkie i efektywne dostarczanie betonu pod ciśnieniem do 81 bar. Montowana na 4-osiowych podwoziach pompa H51-5RZ to lider w swojej klasie, cieszący się dużą popularnością na rynku europejskim dzięki ergonomicznej konstrukcji, doskonałemu wyważeniu, długości poniżej 12 m i niewielkiej masie. Pompa Betonstar H51-5RZ jest idealna do pracy na dużych placach budowy, gdzie wymagana jest szybka dostawa dużych ilości betonu. Zaawansowany system zdalnego sterowania HETRONIC zapewnia intuicyjną obsługę i monitorowanie pracy pompy.

Uwagę zwracała również pompa Betonstar H68-6RZ wyposażona w 6-sekcyjny wysięgnik RZ o imponujących możliwościach: beton może być podawany poziomo na odległość 63 m i do wysokości 67 m oraz na głębokość do 52,3 m z wydajnością do 200 m³/h pod ciśnieniem do 81 bar. Pompa Betonstar H68-6RZ jest idealna do pracy na dużych placach budowy, gdzie wymagana jest szybka dostawa dużych ilości betonu. Zaawansowany system zdalnego sterowania HETRONIC zapewnia intuicyjną obsługę i monitorowanie pracy pompy. Pojazd przewożący pompę w stanie złożonym nie przekracza długości 14,56 m. Hydraulicznie odchylane przednie i tylne nogi podporowe zapewniają maksymalną stabilność. Nad pracą urządzenia czuwa system sterowania Smartstar Control. Pokazana na targach pompa Betonstar H68-6RZ zainstalowana była na 6-osiowym modyfikowanym podwoziu Mercedes-Benz Arocs 4451, zapewnia doskonałą stabilność i manewrowość w trudnych warunkach pracy. Produkt jest zgodny z europejskimi przepisami drogowymi, a dzięki trybowi stabilizacji i ergonomicznej konstrukcji zwiększa bezpieczeństwo w miejscu pracy.

5-sekcyjna pompa Betonstar H51-5RZ ma możliwość podawania betonu na wysokość do 50,2 m z wydajnością do 200 m³/h. Zaawansowany system zdalnego sterowania HETRONIC zapewnia intuicyjną obsługę i monitorowanie pracy pompy



Pompogruszka ALLSTAR AS32-4Z to rozwiązanie skonstruowane z myślą o prostocie obsługi i wysokiej trwałości, zwiększające wydajność projektów budowlanych. Wydajność 4-sekcyjnej pompy do betonu wynosi 70 m³/h, maksymalny zasięg pionowy to 32 m, pojazd może przewozić do 9 m³ betonu



Pompa Betonstar H68-6RZ wyposażona w 6-sekcyjny wysięgnik RZ może podawać beton do wysokości 67 m z wydajnością do 200 m³/h. Zainstalowana na 6-osiowym modyfikowanym podwoziu Mercedes-Benz Arocs 4451, zapewnia doskonałą stabilność i manewrowość w trudnych warunkach pracy

© K. Biskupski



CIFA Wombat to innowacyjna pompa do natryskiwania betonu przeznaczona do operacji podziemnych. Pojazd porusza się na kompaktowym terenowym podwoziu wyposażonym w przekładnię hydrostatyczną, a wysięgnik ma 10-metrowy precyzyjnie kontrolowany zasięg pionowy

Pompogruszka ALLSTAR AS32-4Z to rozwiązanie skonstruowane z myślą o prostocie obsługi i wysokiej trwałości, zwiększające wydajność projektów budowlanych. Wydajność 4-sekcyjnej pompy do betonu wynosi 70 m³/h, maksymalny zasięg pionowy to 32 m, poziomy – 27,5 m, maksymalna głębokość podawania to 19 m. Pojazd może przewozić do 9 m³ betonu na 4-osiowym podwoziu samochodu ciężarowego.

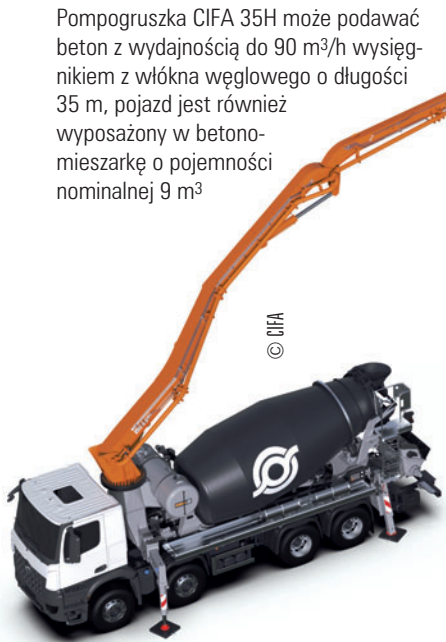
Nowa linia 20-metrowych pomp wysięgnikowych CIFA obejmuje modele K20L, K24L i K28L montowane zarówno na podwoziach 2-osiowych, jak i 3-osiowych. Seria ta wypełnia lukę w segmencie średnich i małych pomp wysięgnikowych

Kompaktową pompę CIFA K31L zaprojektowano tak, aby spełniała potrzeby nowoczesnych placów budowy. Łączy ona w sobie niewielkie rozmiary, wszechstronność, wysoką wydajność i duży nacisk na bezpieczeństwo. Pompa ma elastyczny pięcisekcyjny wysięgnik wykonany z wytrzymałej stali, o maksymalnym zasięgu 31 m. W urządzeniu możliwe jest wysunięcie wysięgnika nad kabinę pojazdu, co ułatwia bezpieczną i wydajną pracę nawet w pomieszczeniach. Ostatnia sekcja wysięgnika jest wyposażona w głowicę obrotową (obrót o 360°), umożliwiającą szybkie i precyzyjne rozkładanie. >



© CIFA

Pompogruszka CIFA 35H może podawać beton z wydajnością do 90 m³/h wysięgnikiem z włókna węglowego o długości 35 m, pojazd jest również wyposażony w betonomieszarkę o pojemności nominalnej 9 m³



Hybrydowa betonomieszarka FML jest przeznaczona do zabudowy na podwoziach 4-osiowych, mieszalnik ma pojemność nominalną 10 m³, kompletna zabudowa waży ok. 4930 kg



➤ Stabilizację i bezproblemową konfigurację pompy zapewnia zaawansowany system zarządzania i kontroli w czasie rzeczywistym (Smartronic lub Easytronic).

Nowa linia 20-metrowych pomp wysięgnikowych obejmuje modele K20L, K24L i K28L. Maszyny te są zaprojektowane z myślą o maksymalnej wydajności zarówno w budownictwie mieszkaniowym, jak i w projektach infrastrukturalnych na dużą skalę. Seria ta wypełnia lukę w segmencie średnich i małych pomp wysięgnikowych – zwrotnych i wszechstronnych maszyn, spełniających potrzeby w zakresie precyzji i wszechstronności. W tej rodzinie pomp zastosowano modułową ramę, pozwalającą na montaż zarówno na ciężarówkach 2-osiowych, jak i 3-osiowych. Pompy mają lekką i wytrzymałą konstrukcję, oferują także wysoką wydajność, gdyż są zasilane przez jednostkę pompującą nowej generacji.

Warto także zwrócić uwagę na montowaną na 4-osiowych podwoziach samochodów ciężarowych pompogruszkę CIFA MK35H, będącą kompletnym rozwiązaniem powstałym w wyniku analizy potrzeb użytkowników i zdefiniowania na nowo standardów wydajności, produktywności i bezpieczeństwa na nowoczesnych placach budowy. System pompowania bazuje na nowej jednostce pompującej PB908, zaprojektowanej z myślą o ekstremalnej niezawodności i doskonałej wydajności. Jednostka ta może pompować do 90 m³ betonu na godzinę z ciśnieniem do 81 bar, umożliwiając szybką pracę nawet przy dużych objętościach materiału na duże odległości i wyso-

kości. Łatwą i precyzyjną kontrolę maszyny umożliwia zaawansowany system Easytronic i zdalne sterowanie. Jedną z charakterystycznych cech pompogruszki MK35H jest lekki i wytrzymały wysięgnik wykonany z włókna węglowego o maksymalnej długości 35 m, który rozkłada się, zajmując tylko 8,3 m wysokości, co czyni go niezwykle wszechstronnym. Lek-

kość tego komponentu znacznie zmniejsza ogólne obciążenie maszyny podczas pracy, co skutkuje dłuższą żywotnością komponentów mechanicznych, niższym zużyciem paliwa, a w konsekwencji większą wydajnością operacyjną przy zmniejszonym wpływie na środowisko. CIFA MK35H jest również wyposażona w betonomieszarkę o pojemności 9 m³ i zbiornik na wodę o pojemności 800 l.

FML

Firma FML zameldowała się na targach bauma z innowacyjną betonomieszarką hybrydową o nominalnej pojemności 10 m³ (pojemność geometryczna 15,9 m³), która łączy nowoczesność z ekologicznym podejściem do transportu betonu. Rozwiązanie to daje wiele korzyści: mniejsze zużycie paliwa, mniej hałasu. Jest to możliwe dzięki wykorzystaniu potencjału energetycznego dwóch źródeł napędu – silnika elektrycznego i silnika wysokopiętnego – zgodnie z etyką zrównoważonego rozwoju.

W hybrydowej betonomieszarce silnik spalinowy służy do obracania bębna podczas jazdy, na miejscu wyładunku używany jest silnik elektryczny. System pozwala na obracanie mieszalnika przy wyłączonym silniku Diesla, bez emisji spalin i przy bardzo niskim poziomie



W hybrydowej betonomieszarce FML silnik spalinowy służy do obracania bębna podczas jazdy, a na miejscu wyładunku używany jest silnik elektryczny

© K. Biskupski



© D. Piernikarski

Betonomieszarka Putzmeister iONTRON eMIXER drugiej generacji zamontowana na elektrycznym podwoziu SANY eTruck e435 8×4 ma bęben o pojemności nominalnej 9 m³. Pojemność akumulatorów trakcyjnych wynosi 350 kWh, a zasięg operacyjny samego podwozia sięga 350 km, jako betonomieszarka może pracować do 8 h w obszarach miejskich bez konieczności doładowywania akumulatorów

hałasu. Operator może w każdej chwili przełączyć się z powrotem na napęd z silnika wysokoprężnego. Zabudowa hybrydowa FML pozwala na 4–5 rozładunków bez konieczności ładowania akumulatora dzięki możliwości doładowania podczas jazdy (nawet do 90% pojemności nominalnej). Czas pełnego ładowania wynosi około 5 h. Kompletna zabudowa waży ok. 4930 kg i jest przeznaczona do montażu na podwoziach 4-osiowych.

Putzmeister

Na imponującym swą wielkością stoisku firmy Putzmeister pokazano wiele innowacyjnych produktów, konstruowanych z myślą o zrównoważonej przyszłości. Należy do nich m.in. gama produktów iONTRON z jej niskoemisyjnymi i elektrycznymi rozwiązaniami. Betonomieszarka Putzmeister iONTRON eMIXER zamontowana na podwoziu samochodu ciężarowego w konfiguracji 8×4 na pierwszy rzut oka niczym nie różni się od swoich konwencjonalnych odpowiedników: pojemność bębna wynosi 9 m³, dopuszczalna masa całkowita to 32 t. Cechą szczególną jest napęd: nowa betonomieszarka iONTRON Gen 2 zabudowana jest na podwoziu elektrycznym SANY i jest w 100% napędzana elektrycznie przez silnik o mocy 315 kW zasilany z baterii o pojemności 350 kWh. Tym samym pojazd może poruszać się nawet w miejscach, w których obowiązują surowe przepisy dotyczące ochrony przed hałasem. Naładowane do pełna akumulatory pozwalają na pracę przez cały dzień roboczy w obszarach miejskich przy około 5–6 kursach.



© D. Piernikarski

Pompa do betonu Putzmeister M67-5 zamontowana na 6-osiowym podwoziu Mercedes-Benz Arocs 6563 dzięki pionowemu zasięgowi 67 m jest przeznaczona do realizacji najbardziej wymagających zadań

Duże zainteresowanie wzbudzała pompa do betonu Putzmeister M67-5 zamontowana na zmodyfikowanym, 6-osiowym podwoziu Mercedes-Benz Arocs 6563. Pięcioramienny wysięgnik o zasięgu pionowym 67 m (61 m zasięgu poziomego) umożliwia realizację najbardziej wymagających zadań, a jednocześnie pompa przygotowana do pracy wymaga bardzo mało miejsca. Maszyna jest wyposażona w sprawdzoną, wydajną i ekonomiczną pompę Putzmeister iLS19, która zapewnia tłoczenie betonu z wydajnością do 190 m³/h przy ciśnieniu 85 bar.



© D. Piernikarski

Pompogruszka Putzmeister PUMI 31-4 ma linię dostawczą DN100, beton jest podawany 4-ramiennym wysięgnikiem składanym w systemie Z o zasięgu do 30,1 m, mieszalnik ma nominalną pojemność 9 m³

Dzięki opracowaniu rodziny PUMI – udanego połączenia pompy, mieszalnika i wysięgnika do układania betonu – Putzmeister znalazł rozwiązanie, które pozwala na efektywną pracę na małych placach budowy. Dzięki nowej generacji tych pompogruszek klienci otrzymują maszyny zoptymalizowane pod kątem ich wymagań, dzięki którym mogą elastycznie działać na placu budowy. Nowa generacja PUMI ma wysięgniki do podawania betonu z systemem składania Z o zasięgu pionowym 29 m lub 31 m. Kompaktowe wymiary są zauważalne zarówno na placu budowy, jak i w ruchu drogowym, szczególnie niski wysięg, który ułatwia pracę w ciasnych przestrzeniach. Dzięki nowemu w pełni elastycznemu podparciu z podbudową FLEX, sterowaniu Ergonic 3 i systemowi podparcia iSC maszyny te radzą sobie nawet w najtrudniejszych sytuacjach. Stosowane są bębny mieszające o pojemności nominal- >



S 36 X RaZor electric to pierwsza w pełni elektryczna pompa do betonu firmy Schwing Stetter – na targach bauma została zademonstrowana na elektrycznym 3-osiowym podwoziu Volvo FH electric



Nowa architektura napędowa i zmodyfikowana konstrukcja nadwozia umożliwiają integrację dodatkowej technologii napędu elektrycznego w hybrydowej pompie do betonu SchwingStetter S 43 SX, która może wykorzystywać napęd silnikami elektrycznym lub spalinowym

nej 7 m³ lub 9 m³ do zastosowań z suchą lub gotową mieszanką. Beton jest dostarczany za pomocą wydajnej, płynnie pracującej pompy tłokowej S o wydajności do 92 m³/h. Masę maszyny zoptymalizowano tak, aby zapewnić maksymalne rezerwy ładowności.

nie sprawdzonej wydajności i nowoczesnej technologii napędu. Nowa architektura napędowa i przemyślana konfiguracja nadwozia umożliwiły integrację dodatkowej technologii napędu elektrycznego, tym samym pompa S 43 SX hybrid może wykorzystywać napęd silnikiem elektrycznym lub spalinowym. Na placu bu-

Schwing Stetter

Firma Schwing Stetter zademonstrowała hybrydowe rozwiązanie do elektrycznej obsługi układania betonu, wykorzystując jako bazę popularną pompę do betonu S 43 SX montowaną na 4-osiowym podwoziu samochodu ciężarowego. Model ten stanowi przyszłościowe połącze-

LightLine AM 10 electric to elektryczna betomieszarka samochodowa, którą firma Schwing Stetter przygotowała we współpracy z Renault Trucks, wykorzystując w tym celu 5-osiowe podwozie Renault Trucks E-Tech C 10×4 z akumulatorami trakcyjnymi o pojemności 450 kWh. Pojazd może przewozić do 10 m³ betonu



dowy napęd elektryczny może być wykorzystywany po podłączeniu do zasilania zewnętrznego (32 A, 63 A lub 125 A). Nowy system zarządzania energią i zoptymalizowana kontrola prędkości zwiększają wydajność i zapewniają optymalne wykorzystanie połączenia elektrycznego. Oprogramowanie automatycznie określa optymalną moc napędową dla pompy do betonu zamontowanej na ciężarówce. Aby uniknąć niepotrzebnych strat oporu, duża pompa napędowa jest odłączana w trybie elektrycznym. Pozwala to również pozostałej pompie napędowej pracować w optymalnym zakresie roboczym. Nawet w trybie pracy z silnikiem Diesla zoptymalizowany układ pomp zwiększa wydajność. Pompa Schwing Stetter S 43 SX hybrid ma zasięg pionowy do 42,3 m, maksymalna wydajność podawania betonu pod ciśnieniem 85 bar wynosi 162 m³/h.

Z kolei model S 36 X RaZor electric to pierwsza w pełni elektryczna pompa do betonu firmy Schwing Stetter – na targach bauma została zademonstrowana na elektrycznym 3-osiowym podwoziu Volvo FH electric. Maszyna doskonale nadaje się do pracy w centrach miast oraz w miejscach wymagających ograniczonego hałasu. S 36 X RaZor electric ma 5-częściowy wysięgnik i elastyczny system składania RZ, dzięki czemu wysokość rozkładania nie przekracza 6,77 m. Tylna podpora H zapewnia, że po rozłożeniu podpór pojazd zajmuje niewielką powierzchnię, a rozstaw osi podwozia wynoszący zaledwie 4,2 m gwarantuje dużą zwrotność. Zasięg pionowy wynosi 35,20 m, maksymalny przepływ betonu to 100 m³/h, maksymalne ciśnienie tłoczenia – 85 bar. W pompie wykorzystano nowy system sterowania VECTOR II.



W pełni elektryczna betonomieszarka Schwing Stetter UltraEco electric o nominalnej objętości 9 m³ zabudowana na elektrycznym podwoziu XCMG Auto o zasięgu do 170 km

© K. Biskupska

System zasilania pozwala na ładowanie baterii w trakcie przerw w pompowaniu, co zwiększa efektywność i niezależność operacyjną. Maszyna może być zasilana zarówno z akumulatorów, jak i bezpośrednio z sieci (prąd 32 A, 63 A lub 125 A). Opcjonalnie dostępna jest dodatkowa bateria umożliwiająca całkowicie autonomiczną pracę.

LightLine AM 10 electric to w pełni elektryczna betonomieszarka samochodowa, którą firma Schwing Stetter przygotowała we współpracy z Renault Trucks, wykorzystując w tym celu 5-osiove podwozie Renault Trucks E-Tech C 10x4 z akumulatorami trakcyjnymi o pojemności

450 kWh. Dzięki cichej pracy i możliwości transportu do 10 m³ betonu ta betonomieszarka wyznacza nowe standardy zrównoważonej logistyki dostaw betonu.

Schwing-Stetter rozwija betonomieszarkę UltraEco. W nowej wersji masa bębna nie przekracza 3 t, zabudowa zamontowana na zoptymalizowanym pod względem masy podwoziu 8x4 nadal umożliwia przewóz 8 m³ betonu przy dopuszczalnej masie całkowitej 32 t. Na życzenie klienta można zamówić dalsze opcje zmniejszające masę. Ciekawym uzupełnieniem pokazanym na targach była w pełni elektryczna betonomieszarka UltraEco electric o nominalnej objętości 9 m³.

SERMAC

Włoski producent pomp do betonu i betonomieszarek – firma SERMAC – pojawił się na baumie z gamą swoich najbardziej popularnych modeli. Wśród nich znalazła się pompa do betonu 5RZ51 oraz pompogruszka Twinstar 4Z32.

Wyposażona w 5-sekcyjny wysięgnik RZ pompa 5RZ51 to jeden z chętniej wybieranych modeli tego producenta. Beton może być podawany poziomo na odległość 46,3 m i do wysokości 50,1 m oraz na głębokość do 37,5 m z wydajnością od 170 m³/h do 200 m³/h i pod ciśnieniem do 80 bar. Pompa ta idealnie nadaje się do zastosowań takich jak pompowanie na wysokości w budynkach mieszkalnych i przemysłowych, mostach, wykopach i fundamentach, wszędzie tam, gdzie wymagany jest większy przepływ betonu. Pompa może być montowana na 4-osioowych podwoziach samochodów ciężarowych z rozstawem osi 5750–6350 mm.

Pompogruszka TWINSTAR 4Z32 Superlight to idealny wybór dla małych placów budowy w budownictwie mieszkaniowym. Maszyna może być montowana na 4-osioowych podwoziach o rozstawie osi od 4250 mm do 4550 mm. Bęben z dnem eliptycznym ma nominalną pojemność 8,5 m³ (geometryczna 14 m³), zbiornik na wodę mieści 800 l. Beton może być podawany poziomo na odległość 26,9 m i do wysokości 31,1 m oraz na głębokość do 18,8 m z maksymalną wydajnością od 80 m³/h i pod ciśnieniem do 80 bar.



© D. Piernikarski

Pompa SERMAC 5RZ51 to jeden z chętniej wybieranych modeli tego producenta. Beton może być podawany do wysokości 50,1 m z wydajnością od 170 m³/h do 200 m³/h



© D. Piernikarski

Pompogruszka TWINSTAR 4Z32 Superlight to idealny wybór dla małych placów budowy w budownictwie mieszkaniowym

Pierwsza elektryczna betonomieszarka FML w Polsce

Katarzyna Biskupska

Kongres Nowej Mobilności to wydarzenie poświęcone zrównoważonej transformacji, dekarbonizacji transportu, nowej urbanistyce i innowacjom. Podczas ubiegłorocznej 6. edycji wydarzenia w Katowicach odbyła się premiera elektrycznej betonomieszarki FML zabudowanej na podwoziu Volvo FMX electric.

Na stoisku Volvo Trucks Poland firmie Hansa Europe przekazano pierwszą w Polsce elektryczną betonomieszarkę FML Leżajsk, zabudowaną na podwoziu Volvo FMX electric 8×4 tridem.

Źródłem energii elektrycznej pojazdu jest 5 akumulatorów o łącznej pojemności 450 kWh. Volvo FMX electric napędzają 3 silniki elektryczne o mocy ciągłej 490 kW (666 KM), współpracujące ze skrzynią biegów I-Shift. Zasięg pojazdu to 200 km w ruchu lokalnym przy ciągłej pracy przystawki odbioru mocy ePTO (do 10 h ciągłej pracy przy ciągłej pracy ePTO w ruchu lokalnym). Średnie zużycie energii to ok. 190 kWh/100 km. >



Uroczyste przekazanie pojazdu (od prawej):
Małgorzata Kulis – dyrektor zarządzająca
Volvo Trucks Polska, Bartosz Hanc
i Rafal Hanc – właściciele firmy Hansa,
Kamil Strojek – reprezentant handlowy
Volvo Trucks Polska, Marek Maj
– menedżer sprzedaży Volvo Trucks
Polska i Marek Zentara – Volvo
Financial Services Polska



SPRAWDŹ NASZĄ
NOWĄ OFERTĘ

- » POMPY DO BETONU, POMPOGRUSZKI
- » BETONOMIESZARKI, ZMIENNE ZABUDOWY
- » POJAZDY Z ŻURAWIEM (HDS), HAKOWCE
- » CZĘŚCI ZAMIENNE, SERWIS



SPRZEDAŻ MASZYN

+48 795 100 231



CZĘŚCI ZAMIENNE

+48 662 48 48 44



SERVICE

+48 662 48 48 47



FINANCE

+48 662 830 508

HANSA S.A.

UL. KS. PIOTRA ŚCIEGIENNEGO 236
25-116 KIELCE

WWW.HANSA-EUROPE.COM



SPRAWDŹ NASZE NOWE CENY!



› Elektryfikacja transportu betonu jest wyzwaniem głównie ze względu na duże obciążenia pojazdu i proces ciągłego mieszania betonu w bębnie maszyny. Uwzględniając jedno doładowanie podczas standardowej przerwy, pojazd może być używany przez cały dzień.

Napęd zabudowy to elektryczna przystawka odbioru mocy ePTO Parker Volvo EPTC 270 przygotowana do współpracy z elektrycznymi samochodami ciężarowymi Volvo, co oznacza dużą niezawodność. Jest to silnik elektryczny podłączony do obwodu wysokiego napięcia podwozia (600 V), który napędza pompę hydrauliczną. Przystawka EPTC270 jest montowana na górze ramy za kabiną. Przy standardowych ustawieniach fabrycznych elektryczny silnik przystawki ePTO generuje moc 20 kW, możliwe jest jednak podniesienie jego mocy do 70 kW za pomocą narzędzia Tech Tool – moc ta dostępna jest podczas postoju i jazdy z prędkością do 12 km/h.



Innowacyjna rynną hydrauliczną

Betonomieszarka z rynną hydrauliczną o długości 9 m pozwala na transport mieszanki betonowej na odległość do 10 m bez używania maszyn do pompowania betonu. Rynną teleskopową jest sterowana radiowo, dzięki czemu można podawać beton na ciasnej, ograniczonej powierzchni, na której rozstawienie podpór pompy nie byłoby możliwe. Rozwiązanie to przynosi w efekcie duże oszczędności finansowe użytkownikowi, ponieważ umożliwia wykorzystanie mniejszej liczby maszyn do pompowa-

nia betonu podczas pracy. Można przyjąć, że wykorzystanie 2–3 betonomieszarek z rynnami teleskopowymi w wytwórni betonu oznacza możliwość wyeliminowania jednej pompogruszki lub pompy.

Bardzo ciekawym rozwiązaniem jest sterowanie elektryczno-hydrauliczne opracowane według własnego projektu, służące do sterowania rynną teleskopową, krótką (pomocniczą) rynną spustową, lejem zasypowym oraz mieszalnikiem. Rozwiązanie to cieszy się ogromną po-

pularnością na rynku skandynawskim. Co więcej, kształt mieszalnika przypominający cygaro jest bardzo charakterystyczny dla Skandynawii – wydłużony bęben pomieści 10 m³ betonu.

Produkt premium

Symboliczne klucze do pojazdu właścicielom firmy Hansa, a są nimi Rafał Hanc i Bartosz Hanc, wręczyli przedstawiciele Volvo Trucks Polska i Volvo Financial Services Polska: Małgorzata Kulis, Marek Zentara, Kamil Strojek i Marek Maj.

„Mamy w pełni elektryczny pojazd. Zarówno podwozie, jak i zabudowa to produkt premium. Obserwujemy zapotrzebowanie na tego typu pojazdy na naszym rynku, zarówno na betonomieszarki, jak i na wywrotki. Duże koncerny międzynarodowe mające swoje oddziały w Polsce szukają możliwości obniżenia emisji zanieczyszczeń. Dlatego odpowiednia dotacja dla pojazdu skracałaby dystans do nabycia takiej maszyny” – skomentował Rafał Hanc, właściciel Hansy.

Konieczny wydaje się komentarz związany z systemem dopłat na zakup tego typu pojazdu elektrycznego. Program wymaga zmian zapisów, które aktualnie niestety uniemożliwiają skorzystanie

z dofinansowania. Jednym z wadliwie skonstruowanych warunków jest minimalny roczny przebieg pojazdu wynoszący 50 tys. km. Ustawodawca nie przewidział, że pojazd taki jak betonomieszarka nie wykonuje w ciągu roku takich przebiegów, wymagana jest więc korekta na przebieg rzędu 20–30 tys. km. Wtedy takie pojazdy, jak betonomieszarki czy



pompy do betonu mogłyby zostać objęte dopłatami. A elektryczna betonomieszarka to pojazd idealny do tego, by firmy mogły ubiegać się o dopłaty – chociażby dlatego, że betoniarnie mają stałe przyłącze prądu o dużej mocy, pojazd pracuje w dzień i w obrębie niewielkich odległości, parkowany jest na terenie wytwórni betonu i tam w nocy może być ładowany. ■

Zdjęcia: © Hansa

reklama

KH-KIPPER
Zabudowy Przyczepy Naczepy

WYWROTKI NA MIARĘ WYZWAŃ

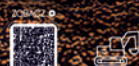


www.kh-kipper.pl

ROCK BULL
ELEVATING MINING EFFICIENCY
dla branży kopalnianej



BITUM BULL
CRAFTING ROADS. BUILDING CONNECTIONS
dla branży budowlanej



MULTI BULL
THE RIGHT TOOL FOR EVERY TASK
dla branży budowlanej
komunalnej i energetycznej



SAHEL BULL
BULK MATERIALS IN MOTION
dla branży budowlanej
i lekkiej kopalnianej



Różnorodna oferta firmy HANSA w nowych atrakcyjnych cenach

Katarzyna Biskupska

Portfolio kieleckiej firmy HANSA obejmuje pompy do betonu, pompogruszki, betonomieszarki oraz wywrotki, a także pojazdy z żurawiami HDS i hakowce – w przystępnych cenach i z krótkim terminem dostawy.

Firma HANSA istnieje od 1996 r. i jej oferta stale się powiększa. To już nie tylko betonomieszarki spalinerowe i hybrydowe, ale też modele w pełni elektryczne i naczepy z betonomieszarką. O najnowszym produkcie – elektrycznej betonomieszarce FML – piszemy w osobnym artykule.

Popularne pompy BETONSTAR

Hansa promuje popularne pompy do betonu. Pierwsza to 68-metrowa pompa do betonu BETONSTAR H 68.20 zabudowana na 6-osiowym podwoziu Mercedes-Benz Arocs 12x4, najdłuższa obecnie na rynku seryjnie produkowana pompa. Ta 6-ramienna maszyna do betonu z masztem składanym w systemie „RZ” ma imponujący zasięg pionowy 67,06 m i zasięg poziomy 63,06 m. Pompa jest również w stanie podawać mieszankę betonową na głębokość 52,3 m poniżej poziomu gruntu. Wydajność pompowania to 160 m³/h lub 200 m³/h betonu pod maksymalnym ciśnieniem 81 bar. Pojazd przewożący

pompę w stanie złożonym nie przekracza długości 14,56 m. Hydraulicznie odchylane przednie i tylne nogi podporowe zapewniają maksymalną stabilność. Nad pracą urządzenia czuwa system sterowania Smartstar Control.

Kolejna propozycja to ewolucja sprawdzonych pompy H47, a mianowicie model H51 z 5-ramiennym masztem typu „RZ”, agregatem o wydajności 160 m³/h lub 200 m³/h, zamontowany na 4-osiowym podwoziu Mercedes-Benz Arocs. Wysięgnik ma zasięg pionowy 51 m i poziomy 45 m, zastosowano rury przesyłowe o średnicy 125 mm – w standardzie są to dwupłaszczkowe rury ESSER. Do intuicyjnej kontroli parametrów pracy maszyny – również zużycia paliwa – można

BETONSTAR H68-6RZ – najdłuższa na rynku seryjnie produkowana pompa



wykorzystać system Smartstar, opcjonalnie z systemem kontroli stabilności ASC. Beton jest pompowany pod maksymalnym ciśnieniem 81 bar.

Producent oferuje również mocniejszy agregat o wydajności 140 m³/h z opcją montażu w pompach do betonu H24 na podwoziach 2- lub 3-osiowych i pompach H30 montowanych na podwoziach 3-osiowych. Oba pojazdy cechuje duża łatwość manewrowania na placu budowy.

Wszystkie pompy mają w standardzie zamontowany rurociąg ESSER. W ofercie firmy HANSA dostępne są również pompy stacjonarne oraz maszty kroczące.

Pompa H68 ma 6 ramion bezkolizyjnych. Wyposażona jest w linię pompującą, czyli rurociąg z minimalną liczbą kolanek zamontowanych na ramionach, ułatwia to podawanie betonu, zmniejsza szansę na przestoje spowodowane zatkaniami betonem, gwarantuje łatwiejszy montaż i demontaż rur



Firma BETONSTAR oferuje pompy do betonu o długości wysięgnika od 20 m do 68 m, pompy stacjonarne i maszty kroczące



Pompa do betonu BETONSTAR z oferty HANSA – model 36-metrowy H36

Pompogruszki Allstar

W portfolio producenta BETONSTAR znajdziemy również kompaktowe oraz wydajne pompogruszki o wysięgach 26 m lub 32 m, z mocnymi agregatami o ciśnieniu roboczym 81 bar. Każda maszyna BETONSTAR wyposażona jest w komponenty pochodzące od renomowanych producentów, takich jak Bosch-Rexroth (pompy robocze), HAWE Hydraulics (hydraulika), HETRONIC (sterowanie). Konstrukcje wykonane są ze stali o wysokiej wytrzymałości SSAB Strenx, dzięki czemu maszty są mocniejsze i lżejsze. Co ważne, każda maszyna zamawiana w firmie HANSA w standardzie wyposażona jest m.in. w zacisk węża końcowego oraz myjkę wysokociśnieniową.

Betonomieszarki FML

HANSA kładzie duży nacisk na rozwój produktów FML tworzonych w Leżajsku, stąd w ofercie ultralekka betonomieszarka FML. Bęben tej betonomieszarki ma objętość 9 m³ lub 10 m³ i jest wykonany z trudnościeralnej stali Hardox, zapewniającej dużą trwałość użytkową w tym najbardziej wymagającym środowisku pracy. HANSA wprowadziła również betonomieszarki zabudowywane na naczepach oraz system wymienny montowany na podwoziu ciężarowym, pozwalający na stosowanie zabudowy betonomieszarki wymiennie z wywrotką. To kompleksowe rozwiązanie dla betoniarni, kopalń oraz zwirowni zapewniające funkcjonalność pojazdu w ciągu całego roku.

Części zamienne i serwis

HANSA Serwis to usługa mobilnego serwisu technicznego pomp do betonu, obejmująca zarówno serwis gwarancyjny nowych maszyn BETONSTAR, jak i przeglądy oraz naprawy używanych maszyn innych producentów. Doświadczony zespół certyfikowanych serwisantów zapewnia szybką i niezawodną obsługę.



© K. Biskupski

Mieszalnik (9 m³ lub 10 m³) nowej betonomieszarki FML wykonany jest z trudnościeralnej stali Hardox zapewniającej dużą trwałość użytkową i niską masę



© K. Biskupski

HANSA Części Zamienne to 3 stacjonarne magazyny części zamiennych do pomp i betonomieszarek w Europie, w tym największy ulokowany w Kielcach, gwarantujący pełną dostępność komponentów oraz ich szybką wysyłkę. Magazyn w Kielcach rośnie z dnia na dzień, powierzchnia to już ponad 1000 m² i oferta 1500 pozycji części oryginalnych i zamienników, tj. tłoków, uszczeltek, węży gumowych, płyt ciernych, pierścieni, rur, kolan, podzespołów hydraulicznych oraz elektrycznych. Aktualnie bardzo ważne i popularne są zamówienia telefoniczne lub on-line i dostawa już na drugi dzień. A wszystko do załatwienia przez nową stronę internetową: www.hansa-europe.com.

Zdjęcia: © HANSA

W ofercie producenta znajdują się pompogruszki o 26- i 32-metrowym wysięgu, z wydajnym agregatem i bogatym wyposażeniem dodatkowym

Ford F-MAX Gen 2: nowoczesna alternatywa



Polska premiera odświeżonego modelu Ford F-MAX Gen 2 miała miejsce na początku grudnia ub. r. Miesiąc później mieliśmy okazję nieco bliżej zapoznać się z tym modelem i przetestować go na krótkiej przejażdżce.

Każda premiera nowego czy zmodernizowanego modelu samochodu ciężarowego to starannie przygotowywane wydarzenie, rządzące się głównie marketingowymi prawami. Prezentacje produktowe, gratulacje dla przedstawicieli producenta, zdjęcia vipów na tle nowego produktu, rozmowy o detalach. Gdy już zbliżymy się do nowego samochodu, to zaczyna się chaotyczne robienie zdjęć, kręcenie rolek do sieci

– na szybko, w tłoku innych robiących to samo. Zazwyczaj pozostaje niedosyt. Nie pokazaliśmy wszystkiego, umknęły ważne detale, zabrakło czasu na jakiegokolwiek komentarze.

Jak temu zaradzić? W przypadku opisywanego Forda F-MAX Gen 2 skorzystaliśmy z zaproszenia Macieja Manswelda, dyrektora operacyjnego w firmie Turbański, autoryzowanego dealera Ford Trucks. W siedzibie firmy w Głuchowie czekał już

na nas rudobrzowy lub jeśli doprecyzujemy kolor – cynamonowy ciągnik. To był ten sam pojazd, który został zaprezentowany podczas polskiej premiery w serwisie HT Trucks & Parts w Żarskiej Wsi.

Pierwsze wrażenia

Tym razem już bez pośpiechu można był przyrzeć się, jak prezentuje się F-MAX Gen 2 z nową kabiną. Ponieważ na placu wokół serwisu firmy Turbański zaparkowanych było kilkadziesiąt ciągników Ford F-MAX zarówno pierwszej, jak i drugiej generacji, wychwycenie najważniejszych różnic nie było trudne.

Od razu w oczy rzuca się przeprojektowana atrapa chłodnicy i zmienione nieco logo marki. Atrapa może być polakierowana w kolorze nadwozia, co niewątpliwie uatrakcyjni wygląd pojazdu. Pród nowego F-MAX-a ma teraz bardziej nowoczesną stylistykę, jest mniej „toporny”. Wrażenie to wzmacniają umieszczone w czarnej oprawie reflektory.

Bezspornie najciekawszym elementem zewnętrznym są umieszczone w pobliżu naroży szyb bocznych ramiona z obiektywami kamer opcjonalnego systemu Digital Mirror System. System ten zastępuje klasyczne lusterka zewnętrzne. Ford Trucks jest jedynym producentem, który umieszcza je w pozycji dolnej, a nie nad drzwiami. Dodajmy, że w udostępnionym nam egzemplarzu zastosowano jeszcze kamerę szerokokątną na narożniku kabiny. Lusterko krawędziowe, nad drzwiami pasażera, pozostawiono bez zmian. Układ ramion z kamerami wygląda bardzo nowocześnie i spójnie. Oczywiście pojazd nadal może zostać zamówiony ze wszystkim lusterkami.

Obchodząc samochód dookoła, warto zwrócić uwagę również na zespolone lampy LED, które zastąpiły lampy standardowe. Estetyczne spoilery międzyosiowe, odchylane pionowe spojlerki za kabiną oraz regulowany spojler dachowy dopełniają wyglądu. To wszystko jest bardzo solidne i z pewnością ma spory udział w poprawie właściwości aerodynamicznych kabiny.



Na placu w firmie Turbański, autoryzowanego dealera Ford Trucks, wśród kilkudziesięciu zaparkowanych pojazdów znajdowały się ciągniki Ford F-MAX zarówno pierwszej, jak i drugiej generacji, co ułatwiało wychwycenie najważniejszych różnic między modelami

Wnętrze kabiny

Po wejściu do kabiny zauważamy większy komfort i funkcjonalność w porównaniu z modelem wersji poprzedniej. Sporym zaskoczeniem dla mnie było technologiczne zaawansowanie zastosowanych rozwiązań. Mając w pamięci wrażenia z kabiny Forda F-MAX pierwszej generacji, zauważamy, że dział konstrukcyjny Ford Trucks bez wątpienia skorzystał z feedbacku klientów. Wprowadzone zmiany w dużej mierze wynikają z sugestii użytkowników. Jeśli mielibyśmy listę niedomagań poprzedniego modelu, to w F-MAX Gen 2 chyba wszystko zostało poprawione. Wydaje mi się, że nawet w markach premium tak szybko nie wprowadza się zmian wynikających z uwag klientów. Konstruktorzy Forda i fabryka wspaniale odrobili lekcję.

Przykład: leżanka była za sztywna, po jakimś czasie stawała się niewygodna, klienci narzekali. Teraz: leżanka została gruntownie poprawiona. Ma 2160 mm długości i 700 mm szerokości za fotelami oraz 800 mm w części środkowej, jest wygodniejszy, grubszy materac oraz podnoszona podstawka pod głowę, tworząca

łączenie z naczą ułatwia obraz z kamery cofania przekazywany na środkowy wyświetlacz na desce rozdzielczej



coś w rodzaju leżaka. Z kolei leżankę górną (2000x650 mm) można ustawić w 3 pozycjach: opuszczonej, częściowo podniesionej, a także podniesionej pionowo. Tam z łatwością można wrzucić bagaże podręczne. Zmodyfikowano także zakres regulacji kolumny kierowniczej i znacznie poprawiono wyciszenie kabiny.

Przeprojektowana kierownica, liczne wyświetlacze cyfrowe, system bezkluczykowy start-stop oraz elektroniczny hamulec postojowy. Poziom i jakość cyfryzacji budzi uznanie: są nowe wyświetlacze niczym tablety stosowane w nowoczesnych samochodach osobowych. Przyznam, że z czystej ciekawości próbowałem spersonalizować wygląd zarówno 12-calowego cyfrowego zestawu wskaźników i 12,4-calowego wyświetlacza multimedialnego. Wprowadzanie zmian było w sumie dość intuicyjne. Mam

świadomość, że za pierwszym podejściem nie wykorzysta się wszystkich możliwości. Jeśli uzyskałem tylko efekt częściowy, to i tak treści prezentowane na obu ekranach pod względem wyglądu, kolorystyki i układu informacji były bardzo przejrzyste i zapewniały zorientowaną na kierowcę obsługę.

Zgodnie z panującymi obecnie trendami sterowanie większością funkcji odbywa się za pośrednictwem ekranu dotykowego. Skonfigurujemy zatem m.in. oświetlenie wewnętrzne, tryby pracy skrzyni biegów, tryby pracy aktywnego układu kierowniczego. Co ważne, pola wyboru na ekranie są wzorowo duże i łatwo je zaznaczyć palcem.

Ciekawym rozwiązaniem jest 7-calowy ekran dotykowy umieszczony na tylnej ścianie obok łóżka. Pozwala on na bardzo wygodny i intuicyjny dostęp do funkcji >



Personalizacja ustawień i ogólnie – obsługa 12,4-calowego wyświetlacza multimedialnego jest intuicyjna i łatwa, a wyświetlany obraz pod względem jakości jest bardzo czytelny



W jeździe manewrowej F-MAX prowadził się pewnie, ruszał bez szarpnięć, skrzynia biegów bezproblemowo radziła sobie z wyborem właściwego przełożenia i jego zmianą. Digital Mirror System ułatwiał obserwację otoczenia

Obraz przekazywany przez kamery na wyświetlacze w kabinie jest bez zarzutu: wysokiej rozdzielczości, dobrze skontrastowany, łatwy w obserwacji; szczególnie przydatny jest obraz z kamery szerokokątnej i akustyczno-wizualny system ostrzegania o przeszkodach w martwym polu

➤ obsługujących np. oświetlenie, ogrzewanie postojowe, klimatyzację czy system audio. Korzystając z tego tabletu, można również uruchomić tryb Sentinel, który uruchamia wyświetlacze transmitujące obraz z kamer. Tym samym, np. nocując na parkingu, możemy monitorować otoczenie wokół zestawu, nie wychodząc na zewnątrz. Jeśli system wykryje ruch lub aktywność, może uruchomić alarm lub aktywować nagrywanie obrazu. Na wyświetlaczu jest również ikona pozwalająca na uruchomienie systemu MaxLock blokującego drzwi, co zapewnia dodatkowe bezpieczeństwo podczas parkowania.

Zakres regulacji położenia koła kierownicy jest wystarczający. Maksymalna wysokość kabiny to 2160 mm, a 90-milimetrowy tunel silnika nie utrudnia poruszania się po wnętrzu. Pod względem sposobu zagospodarowania kabiny, rozmieszczenia schowków, pozycji za kierownicą wprowadzone modyfikacje są raczej niewielkie. Nad górną leżanką umieszczono 3 sporej wielkości schowki. Ogólna jakość wykonania całego wnętrza nie budzi żadnych zastrzeżeń.



Czy jednak można mieć jakieś uwagi do wnętrza? Nadal środkowa i prawa część deski rozdzielczej są mocno nachylone w kierunku szyby, co uniemożliwia wygodne odkładanie różnych drobiazgów – na środku przydałoby się więcej płaskiej i poziomej powierzchni, a z prawej strony mógłby znajdować się rozkładany czy wysuwany stolik. Szeroka leżanka dolna niestety ogranicza możliwość cofnięcia fotela.

Digital Mirror System

Na krótko wrócę do Digital Mirror System, czyli systemu kamer zastępujących lusterka. Zaletą umieszczenia ramion z kamerami przy dolnych krawędziach szyb ma być to, że obraz prezentowany na wyświetlaczach będzie bardziej naturalny, a kierowca łatwiej się do niego przyzwyczai niż w przypadku kamer montowanych nad drzwiami. Czy tak jest naprawdę? Po przejażdżce nowym modelem

F-MAX potwierdzam: obraz przekazywany przez kamery na wyświetlacze w kabinie jest bez zarzutu: wysokiej rozdzielczości, dobrze skontrastowany, łatwy w obserwacji. Podczas manewrowania na placu rzeczywiście można odnieść wrażenie, że widoczność do tyłu jest lepsza, a ocena odległości pewniejsza. Oczywiście na wyświetlaczach pojawiają się linie wyznaczające tył naczepy. Ciekawą funkcją jest możliwość nagrywania obrazu z kamery, którą uruchamia się przełącznikiem na drzwiach bocznych.

Oba nisko zamontowane ramiona pozostają w pełni widoczne podczas jazdy, co pozwala na łatwiejszą ocenę pozostałej odległości w trakcie przejazdu przez ciaśniejsze miejsca (np. brama wyjazdowa) lub podczas mijania się na drodze w niewielkich odległościach.

Drobnym mankamentem rozwiązania zastosowanego w nowym modelu F-MAX jest to, że po otwarciu drzwi traci się widoczność na sytuację za pojazdem. Jednak podobnie jest przecież w przypadku klasycznych lusterek. Trzeba po prostu zachować ostrożność.

Układ napędowy

Wrażenie z jazdy nowym Fordem F-MAX Gen 2 rozpocznę od komentarza technicznego. Źródłem napędu nowego Forda F-MAX jest silnik Ecotorq GEN 2. Dla niektórych może wydawać się dziwne, że jest on oferowany tylko w jednej regulacji: moc 510 KM (375 kW) rozwijana w zakresie 1450–1800 obr/min i 2600 Nm w zakresie 1000–1300 obr/min.

Moim zdaniem jest to całkiem zręczne posunięcie: 510 KM i 2600 Nm to osiągi w zupełności wystarczające do skutecznego realizowania większości misji transportowych. Biorąc pod uwagę to, że Ford Trucks świadomie lokuje się ze swoim modelem F-MAX w obszarze „budżetowym”, z punktu widzenia klienta brak trudnych decyzji związanych z wyborem wariantu silnikowego jest zaletą.

Silnik Ecotorq Gen 2 połączony ze automatyzowaną skrzynią biegów z nadbiegiem, do tego niższe przełożenia tylnego mostu, opony o niskim oporze toczenia – to wszystko w zrównoważony sposób balansuje nam zapotrzebowanie na osiągi i ogranicza zużycie paliwa. Efekt? Producent deklaruje, że Ford F-MAX Gen 2 może spalać nawet o 11,3% mniej w porównaniu z modelami poprzedniej ge-

neracji. Najważniejszy w tym udział ma wprowadzony w marcu 2025 r. silnik Ecotorq GEN 2 oraz będąca również konstrukcją opracowaną przez Ford Trucks zautomatyzowana skrzynia biegów Ecotorq. Trochę „dokłada” też poprawiona aerodynamicznie kabina. Dla porównania: inne marki zdecydowanie komunikują o paliwowych sukcesach na poziomie już 4–6%.

Ford F-MAX Gen 2 na drodze

Spinanie ciągnika z naczepą wspinala ułatwia kamera zamontowana na tylnej poprzeczce ramy – cofając, można precyzyjnie ustawić się względem naczepy. Na placu serwisu firmy Turbańscy krążyłem zestawem z niewielkimi prędkościami, próbując ocenić zarówno jakość pracy układu kierowniczego, jak i reakcje układu przeniesienia napędu (silnik – skrzynia) na częste zatrzymania, ruszanie z miejsca i powolne rozpędzanie. Ocena?

Moim zdaniem bez zarzutu. W jeździe manewrowej zestaw prowadził się pewnie, ruszał bez szarpnięć, zautomatyzowana skrzynia bezproblemowo radziła sobie z wyborem właściwego przełożenia i jego zmianą. Digital Mirror System ułatwiał manewrowanie – tu szczególnie przydatny okazywał się obraz z kamery szerokokątnej i akustyczno-wizualny system ostrzegania o przeszkodach w martwym polu.

Ruszamy na trasę – niestety konieczne było odpięcie naczepy, co w oczywisty sposób ogranicza możliwości oceny chociażby w zakresie zużycia paliwa, dynamiki rozpędzania czy stabilności i kierowności zestawu. Mimo to przejechanie samym ciągnikiem niemal 100 km pozwoliło na zebranie pierwszych wrażeń, zwłaszcza że trasa była dość wymagająca.

Pokonywaliśmy głównie wąskie, lokalne drogi o zdecydowanie nie najlepszej nawierzchni i często bez utwardzonego pobocza. Wymagało to sporego skupienia

od prowadzącego i jazdy z dość umiarkowanymi prędkościami. Z pomocą przychodził elektrohydrauliczny układ kierowniczy: samochód prowadził się bardzo pewnie, informacje zwrotne przekazywane na koło kierownicy pozwały na skuteczne korekty. Świetna widoczność otoczenia na ekranach pokazujących obrazy z kamer ułatwiała prowadzenie.

Dodatковым czynnikiem utrudniającym prowadzenie okazała się zadyмка śnieżna, a więc pogorszenie widoczności i przyczepności nawierzchni. Ford F-MAX jest wyposażony we wszystkie obecnie stosowane w ciężarówkach systemy wspomagające bezpieczeństwo czynne. Takie systemy i funkcje, jak EcoRoll czy inteligentny tempomat adaptacyjny łączący rozpoznawanie znaków drogowych i dane z mapy nawigacyjnej z funkcją tempomatu stop and go, działały pewnie. Co istotne, padający śnieg w minimalnym stopniu wpływał na pracę kamer zastępujących lusterka. W krytycznym momencie wystarczyło opuścić szybę i bez najmniejszego problemu oczyścić obiektyw ze śniegu.

Na wyjątkowe uznanie zasługuje akustyczne wyciszenie kabiny: niezależnie od prędkości jazdy było przyjemnie cicho, do wnętrza docierał głównie szum tocących się opon. Ustawienie optymalnej dla prowadzącego pozycji za kierownicą też nie wymagało zbyt wielu czynności: koło i kolumnę kierownicy można było regulować w sporym zakresie, podobnie było z poziomym i pionowym położeniem siedziska. Pojazd miał zawieszenie pneumatyczne na obu osiach, więc na nierównych drogach można było poczuć zwiększony komfort jazdy.

Podsumowanie

Marka Ford nie jest postrzegana jako marka premium, ale na pewno zyskuje przy bliższym poznaniu. Ford F-MAX, mimo stosunkowo krótkiej obecności na rynku, dobrze się sprzedaje. Siłą modelu jest niewątpliwie bardzo dobry stosunek jakości do ceny, a także wliczona w cenę 3-letnia gwarancja oraz prosto liczone serwisowanie.

W swojej najnowszej wersji Ford F-MAX Gen 2 może być ekonomiczną alternatywą zwłaszcza dla mniejszych firm transportowych, ale ze względu na swoje cechy techniczne, osiągi i cenę może też skusić większe floty.



Trochę luksusu: wygodna leżanka dolna z grubszym matercem, 7-calowy panel obsługowy na ścianie tylnej, personalizowane oświetlenie ambientowe z 7 opcjami kolorystycznymi i regulacją jasności



Silnik Ecotorq Gen 2 ma osiągi w zupełności wystarczające do skutecznego realizowania większości misji transportowych

Zdjęcia: © Dariusz Piernikarski

Ford zyskuje przy bliższym poznaniu

Maciej Mansfeld, dyrektor operacyjny firmy Turbańscy, wyjaśnia, na czym polega sukces firmy Turbańscy jako dealera i autoryzowanego serwisu Ford Trucks.

Zgodnie z danymi PZPM firma Ford Trucks Polska w 2025 r. przekazała swoim klientom 325 ciężarówek tej marki. 315 pojazdów to ciągniki siodłowe Ford F-MAX, pozostałe – podwozia F-LINE. W porównaniu z 2024 r. oznacza to wzrost liczby rejestracji o 21,7%. Flotę ciężarówek Ford jeżdżących po polskich drogach obsługuje 26 autoryzowanych serwisów, przy czym 19 z nich należy do sieci Q-Service Truck. Z kolei sprzedaż pojazdów realizuje 8 dealerów, którzy mają łącznie 12 punktów prowadzących sprzedaż. Jednym z wyróżniających się dealerów i serwisów Ford Trucks w Polsce jest firma Turbańscy.

Ze statystyk wynika, że firma Turbańscy, sprzedając 135 samochodów, odpowiada aż za 41,5% całej liczby rejestracji Ford Trucks w Polsce. Na czym polega tajemnica takiego sukcesu?

Maciej Mansfeld: *Tajemnica sukcesu tkwi w tym, że my nie sprzedajemy wyłącznie pojazdu, tylko działamy tak, aby spełniać oczekiwania i potrzeby klientów. Generalnie rzecz biorąc, w argumentacji podczas rozmów handlowych z klientami koncentrujemy się na jednostkowym koszcie kilometra. Siłą naszą jest to, że Ford F-MAX ma bardzo dobry stosunek jakości do ceny, wliczoną w tę cenę 3-let-*

nią gwarancję bez żadnych wykluczeń i bardzo prosto liczone serwisowanie.

Klienci często nie wiedzą zbyt wiele o ciężarówkach Ford, używają obiegowych, a niekoniecznie prawdziwych argumentów, takich na przykład, że kierowcy nie będą chcieli Fordem jeździć. My wiemy zupełnie co innego i musimy obalać takie właśnie mity. Kierowcy chcą jeździć Fordem, bo rzeczywiście jest komfortowy.

Klienci przestają już zwracać uwagę na to, jaki znak jest na masce. Oczywiście nadal są tacy, ale coraz więcej klientów patrzy w excela i przekonuje ich to, co tam obliczą. Dla przykładu: w firmie transportowej Turbańscy po wprowadzeniu modelu eksploatacji polegającego na tym, że jeździmy 3 lata na pełnej gwarancji i potem te samochody sprzedajemy dalej, koszty eksploatacji spadły nam o 50%. Wszystkie samochody są wymieniane na bieżąco, nie są starsze niż 3 lata, a w roku 2025 wymieniliśmy ich 20.

Firma Turbańscy jest dealerem Ford Trucks w Wielkopolsce. Jaki to jest rynek, jeśli chodzi o klientów?

90% kupujących u nas to są firmy transportowe, pozostałe 10% to przedsiębiorcy robiący zakupy na potrzeby własne. Aktualnie nasz dział handlowy to ja oraz 3 handlowców. W poprzednim 2025 roku

był u nas o jeden handlowiec mniej i wspólnie sprzedaliśmy 135 ciężarówek Ford. W większości przekazaliśmy te pojazdy klientom indywidualnym z segmentu firm transportu międzynarodowego – to nie byli klienci flotowi, bo w roku 2025 dużych flot nie mieliśmy. Największe zamówienie opiewało na 5 pojazdów. Mieliśmy jedną flotę 20 sztuk wywrotek F-LINE 6x4, którą dostarczyliśmy w przetargu do Wojska Polskiego. Sprzedając ciężarówki Ford, chcemy nie tylko koncentrować się na ciągnikach siodłowych F-MAX, ale być bardziej aktywni w segmencie podwozi, w którym możemy zaoferować model F-LINE. Próbujemy na przykład zainteresować naszymi pojazdami branżę komunalną – w roku 2026 będziemy mieli do dyspozycji podwozie demonstracyjne F-LINE 1833, które zabudowane zostanie przez SLT Group – będzie to hakowiec z żurawiem za kabiną.

Co było największym ubiegłorocznym osiągnięciem sprzedażowym?

W ubiegłym roku dostarczyliśmy 20 wywrotek tylnozsypowych F-Line 6x4 z zabudowami Feber dla Wojska Polskiego, z czego jesteśmy bardzo dumni. Były to pierwsze Fordy dla Wojska Polskiego i – o ile mi wiadomo – pierwsze Fordy dla wojska jakiegokolwiek kraju będącego członkiem NATO. Cieszę się, że to się udało zrealizować, zwłaszcza że nie było to takie proste. Wygraliśmy przetarg, a sygnały z rynku były dosyć dziwne, bo niektórzy twierdzili, że to jest niemożliwe, gdyż nikt nigdzie Forda F-LINE 6x4 z wywroteką wcześniej nie widział.

Ford Trucks nie ma swojego działu defense czy militarnego. Wszystkie adaptacje wymagane w przetargu wykonaliśmy tu, u nas, bazując na wyprodukowanych podwoziach cywilnych, które zamówiliśmy w fabryce. Były one fabrycznie polakierowane na czarno, a więc oprócz niezbędnych modyfikacji, na przykład świateł czy zbiorników paliwa, musieliśmy je także polakierować zgodnie z normami maskującymi NATO.

Maciej Mansfeld

dyrektor operacyjny
firmy Turbańscy, autoryzowanego
dealera i serwisu Ford Trucks



© Ford Trucks / © Turbańscy

Co buduje tak dobrą opinię na temat dealera Ford Trucks, jakim jest firma Turbańscy? Co robicie lepiej?

My umiemy po prostu liczyć. Inni dealerzy zapewne robią to samo, pojawia się tylko pytanie: czy to robią wystarczająco dobrze? Składając ofertę klientowi, znam oferty konkurencji, wiem gdzie, co i ile kosztuje. Biorę kartkę papieru i wyliczam klientowi, jak to wygląda w Fordzie. Staram się go przekonać o zaletach naszej oferty, wchodzę w szczegóły, pokazuję to, co mógł on przeoczyć, analizując propozycje innych marek i to, w których punktach jesteśmy po prostu bardziej konkurencyjni.

Czy klient kupujący 2–3 pojazdy walczy o cenę tak, jak klienci flotowi? A może wie, że odrobi to, dłużej eksploatując pojazd z niższymi kosztami eksploatacji i w serwisie?

To bardzo trafne pytanie. Moi klienci mówią mi: mnie nie stać na to, żebym jeździł 3 lata tym truckiem, bo jestem za słaby, ja muszę jeździć 4 lata albo 5 lat. Naszą alternatywą dla takich klientów są dodatkowe opcje dostępne fabrycznie. To nie jest jakieś ubezpieczenie czy coś, co mamy tutaj wykombinowane lokalnie.

Według cennika fabrycznego możemy klientowi zaoferować dodatkową gwarancję w różnej formie, na przykład gwarancję pełną na 3 lata, która może być rozszerzana i stać się pełną gwarancją 5-letnią. Na takie opcje związane z gwarancją rozszerzoną decydują się w dużej mierze ci klienci – mniejsze firmy – których nie stać na to, aby wziąć samochód na 3 lata w leasingu i po 3 latach go oddać. To jest wartość dodana, która nam ułatwia tę sprzedaż, bo w konkurencji jest to możliwe głównie w ramach kontraktów serwisowych, ale to już są inne stawki.

Czy macie klientów, którzy kupili Forda F-MAX pierwszej generacji, a teraz wracają po nowy model?

Tak, oczywiście, wracają całkiem licznie, ale mamy też nowych. To nawet sięga do poziomu około 20% naszej obecnej sprze-

daży. Taka świeża krew musi dopływać i akurat w tej materii mamy duży potencjał rynkowy. Jeśli chcemy rosnąć, musimy z rynku przejmować klientów innych marek i to niekoniecznie tych najtańszych. Marka Ford nie jest postrzegana jako marka premium, ale na pewno zyskuje przy bliższym poznaniu. Ciężarówkę Ford trzeba dotknąć, przejechać się nią. Z kolei my, jako dealerzy marki Ford, musimy się mocniej angażować w marketing bezpośredni: pojechać na spotkanie, pokazać klientowi ten samochód, użyć go na testy. Nie wystarczy, że widziało się pojazd na drodze – trzeba do niego wsiąść, przekonać się, jak wygląda, jak jest wykończony i jak jeździ. My pomożemy policzyć wszystkie koszty i pokażemy, że to się opłaca. Z Fordem w dalszym ciągu to jest taka praca u podstaw, choć jest w sprzedaży w Polsce od roku 2019. ■

T-Way do transportu drewna stosowego

Na tegorocznych targach EKOLAS na stoisku firmy Extendo Polska można było z bliska zobaczyć pojazd IVECO T-Way w specjalnej zabudowie Alucar – model stworzony do zadań specjalnych.

T-Way to wytrzymały pojazd zaprojektowany do zadań budowlanych i terenowych. Znajdziemy w nim najnowocześniejsze rozwiązania technologiczne, które spełniają oczekiwania użytkowników w zakresie wydajności, ładowności, bezpieczeństwa i komfortu kierowcy.

T-Way został zbudowany na wytrzymałym podwoziu, którego elementem nośnym jest bardzo sztywna rama o podłużnicach o grubości 10 mm. Oś przednia ma nośność do 9 t. Zwolnice w pias-

tach osi tylnych są standardem, aby zmaksymalizować możliwości trakcyjne i wydajność. Nowe wytrzymałe tylne zawieszenie osi tandemowych optymalizuje masę pojazdu i poprawia osiągi terenowe dzięki większemu prześwitowi i lepszemu kątowemu zejściu.

IVECO T-Way dostarcza całą moc potrzebną do trakcji i napędu przystawek odbioru mocy dzięki 13-litrowemu silnikowi z nowej rodziny xCursor, który w najmocniejszej wersji stosowanej w T-Way

ma moc maksymalną 540 KM i maksymalny moment obrotowy 2500 Nm. W lżejszych konfiguracjach może być stosowany również silnik Cursor 9.

IVECO T-Way jest wyposażony w zautomatyzowaną skrzynię biegów Hi-Tronix z funkcjami opracowanymi specjalnie z myślą o mobilności w terenie. Obejmują one funkcję Hill Holder, która pomaga bezpiecznie ruszyć pod stromy podjazd, tryb Rocking, który pomaga ruszyć w grząskim terenie, oraz tryb Creep, który umożliwia ruszanie bez dodawania gazu. Na drogowych odcinkach system Iveco Hi-Cruise zapewnia przewidującą pracę układu napędowego, dostosowując zmianę biegów i prędkość jazdy do przewidywanego profilu trasy oraz funkcję eco-roll, która wykorzystuje bezwładność pojazdu podczas zjeżdżania ze wzniesienia. Dzięki tym nowym algorytmom Hi-Tronix zapewnia idealną strategię zmiany biegów dla każdego zastosowania.

Hamulce tarczowe występują w T-Way z napędem osi tylnych, w pojazdach AWD stosowane są hamulce bębnowe z przodu i z tyłu. Wytrzymałe tylne zawieszenie osi tandemowych, niska masa własna podwozia i szereg funkcji, takich jak opcjonalny system napędu hydrostatycznego HiTraction, wraz z zaawansowanymi funkcjami łączności, usługami cyfrowymi i komfortową kabiną składają się na wydajność i rentowność tej ciężarówki.

T-WAY do transportu drewna stosowego

Jedną z propozycji firmy IVECO Poland jest podwozie T-Way AT380T50/P w konfiguracji 6×4, niską kabiną sypialną AT i zabudową do transportu drewna stosowego. Wraz z przyczepą ten zespół pojazdów ma maksymalną masę konstrukcyjną 60 t. Podwozie ma rozstaw osi 4500 mm, z przodu zastosowano zawieszenie mechaniczne, z tyłu – pneumatyczne, osie napędowe wyposażono w zwolnice. Za napęd odpowiada silnik xCursor 13 o mocy 500 KM (368 kW) współpracujący ze zautomatyzowaną przekładnią o 12 biegach.

Aluminiowa zabudowa Alucar do transportu drewna stosowego ma 4 kłonicie teleskopowe Exte D7. Na tylnym zwisie zamontowano żuraw leśny Hiab LOGLIFT 125Z o zasięgu do 9,3 m i maksymalnym udźwigu 103 kNm przeznaczony do pracy z drewnem stosowym.



IVECO T-Way AT380T50/P w konfiguracji 6×4 z niską kabiną sypialną AT to samochód, który nie boi się najtrudniejszych warunków eksploatacji

Aluminiowa zabudowa Alucar na samochodzie i przyczepie oraz żuraw leśny Hiab LOGLIFT 125Z to wyposażenie do realizacji zadań związanych z transportem drewna stosowego



Opracowanie Dariusz Piernikarski
Zdjęcia: © Iveco Poland

Wydajność połączona z lekką konstrukcją

*Na targach NUFAM 2025
w Karlsruhe Grupa
Schwarzmüller zapre-
zentowała szeroką gamę
rozwiązań w zakresie
pojazdów użytkowych.
Wśród nich znajdowała się
nowa 3-osiowa naczepa
z ruchomą podłogą i sta-
lową ramą – to model
Performance.*

W przygotowaniach swojej ekspozycji targowej Grupa Schwarzmüller położyła nacisk na rozwiązania transportowe przeznaczone dla firm budowlanych, spedytatorów, firm recyklingowych i służb komunalnych. Kluczowymi tematami były efektywność kosztowa, zrównoważony rozwój oraz cyfrowa integracja pojazdów.

Bez wątpienia jednym z najciekawszych eksponatów przygotowanych na targi przez austriackiego producenta była nowo opracowana naczepa z ruchomą podłogą – to model Performance. Naczepa ta łączy maksymalną ładowność dzięki optymalizacji masy z efektywnym prowadzeniem. Nadaje się do krajowego i międzynarodowego transportu materiałów sypkich i takich branż, jak gospodarka odpadami i recykling. Naczepa dzięki swej wytrzymałej konstrukcji i starannie dobranym komponentom sprawnie będzie poruszać się także po drogach leśnych lub mniej utwardzonych nawierzchniach.

Pojazd ten ma masę własną zaczynającą się od ok. 7,3 t i zbudowany został na ramie ze stali ocynkowanej ogniowo. Zastosowano w nim hydraulicznie przesuwany system ruchomej podłogi CargoFloor z 21 deskami o grubości 6 mm. Zapewnia to płynny załadunek i rozładunek nawet ciężkich towarów masowych. Przesuwana ścianka działowa ze zintegrowaną plandeką umożliwia zmienne cykle rozładunku – od częściowego do całkowitego. Naczepa może być opcjonalnie wyposażona w dodatkową, pneumatycznie obsługiwaną plandekę zabezpieczającą podłogę, np. podczas transportu złomu.

Nowa ruchoma podłoga Schwarzmüller Performance to pojazd inteligentny i bezpieczny w użytkowaniu operacyjnym. Ręczny moduł sterujący znajduje się w wodoszczelnej obudowie – ruchomą podłogę można oczywiście obsługiwać również za pomocą pilota radiowego, co zapewnia wygodę obsługi. Oprócz innowacyjnych cech technicznych pojazdu producent podkreśla integrację systemów cyfrowych, takich jak monitorowanie ciśnienia w oponach, technologia SmartBoard oraz opatentowane przez firmę rozwiązanie Schwarzmüller Intelligent Telematics.

Konstrukcja naczepy jest solidna i zaprojektowana w przemyślany sposób. Podwozie wyposażono w wysokiej jakości osie SAF lub BPW (1. oś podnoszona), zastosowano także wzmocnione korpusy osi i program stabilizacji RSS, we wnętrzu rozmieszczono 13 par pierścieni mocujących. Liczne elementy zwiększają funkcjonalność i łatwość obsługi – m.in. uchwyt na koło zapasowe, skrzynka narzędziowa, pomoce dostępne i gumowy fartuch.

Przy minimalnej masie własnej wynoszącej ok. 7,5 t (przewaga nad konkurencją o ok. 300 kg), długości wnętrza około 13,5 m i szerokości wnętrza 2,47 m model ten spełnia najwyższe wymagania transportowe. Dodatkowe wyposażenie premium obejmuje: zwijaną plandekę QuickTOP oraz dynamiczną regulację rozstawu osi Opti-load.

„Nasze pojazdy z ruchomą podłogą zdobywają uznanie dzięki wyrafinowanej koncepcji premium, która spełnia wymagania transportowe przyszłości. Połączenie lekkiej konstrukcji, wytrzymałości i elastyczności czyni je wysokowydajnymi pojazdami użytkowymi o różnorodnych możliwościach zastosowania w różnych branżach” – wyjaśnia Ferdinand Hamedinger, ekspert ds. produktów w Schwarzmüller.

Opracowanie Dariusz Piernikarski



Ruchoma podłoga Schwarzmüller Performance ma masę własną ok. 7,3 t i zbudowana została na ramie ze stali ocynkowanej ogniowo, system CargoFloor z 21 deskami o grubości 6 mm zapewnia płynny załadunek i rozładunek nawet ciężkich towarów masowych

Nowinki z branży leśnej

Katarzyna Biskupska
Część 1

Odbywające się co 2 lata Targi Eko-Las w Mostkach k. Świebodzina to największe w Polsce spotkanie profesjonalistów branży leśnej. Edycja 2025 ponownie potwierdziła, że jest to centralne miejsce wymiany wiedzy, doświadczeń i prezentacji sprzętu oraz rozwiązań wykorzystywanych w gospodarce leśnej i przemyśle drzewnym.

Na stoisku firm Renault Trucks Polska i Hydrofast prezentowano pojazdy gamy Renault Trucks – wśród nich model C 520 6×4 z zabudową aluminiową Hydrofast na ławach HF5 do drewna stosowego z żurawiem Hiab Loglift 150Z oraz 2-osiową przyczepą Hydrofast do drewna stosowego. Pokazano też model gamy C 6×4 z zabudową specjalistyczną do transportu biomasy



Przez 3 dni trwania wydarzenia targi odwiedziło prawie 8200 uczestników z Polski i zagranicy. Na 23 hektarach powierzchni wystawienniczej swoją ofertę zaprezentowało ponad 120 firm z 10 krajów, a program wypełniły pokazy maszyn, konkursy i atrakcje towarzyszące. Co 2 lata targi przyciągają producentów, dostawców i użytkowników promujących ekologiczne rozwiązania i zrównoważone zarządzanie zasobami leśnymi, a najbardziej innowacyjne produkty uhonorowane są prestiżową nagrodą Złotego Medalu Grupy MTP.

Podczas trwania targów zwiedzający oglądali pokazy maszyn leśnych w naturalnym środowisku – były harvestery, forwardery, przyczepy zrywkowe oraz sprzęt wspierający transport drewna. Na stoiskach wystawców prezentowane były nowoczesne rozwiązania technologiczne, narzędzia i akcesoria do pracy w lesie. Odbyły się także premiery produktów i innowacyjnych usług dla branży leśnej i drzewnej, a także wydarzenia towarzyszące – od Mistrzostw Polski Operatorów Forwarderów i zawody strongman przez strefy specjalistycznych pokazów, aż po plener rzeźbiarski.

Z racji naszych zainteresowań skupimy się na pojazdach do transportu drewna, które tradycyjnie przyciągały uwagę zwiedzających. Zapraszamy na spacer wśród nowości wystawców.

Zdjęcia: © K. Biskupska



© Wengryzn

Na stoisku firmy Wengryzn, oficjalnego przedstawiciela MAX Trailer w Polsce, prezentowano 5 naczep MAX Trailer, produkowanych w Goleniowie. Była więc naczepa tiefbett MAX510 Forst przeznaczona do transportu maszyn leśnych, spięta z ciągnikiem Scania 530S V8 Highline 6×4 z firmy Elgeron Plus z Lubiszyna. Były też inne modele naczep: MAX510 – tiefbett z zawieszeniem pneumatycznym, MAX510 – tiefbett z zawieszeniem hydraulicznym (osie wahliwe typu Pendel), MAX100 – semi z podwójnymi zagłębieniami na koła maszyn, MAX200 – platforma z hydraulicznie wysuwaną i opuszczaną rampą najazdową



Ciekawostką na stoisku było podwozie Renault Trucks C520 8×4 Tridem ze specjalną zabudową – rębakiem do drewna firmy Bruks i żurawiem Tajfun LIV z klimatyzowaną i ogrzewaną kabiną oraz 3-osiową aluminiową przyczepą Hydrofast do transportu biomasy, pracujący w firmie Derwex Rafał Durka. Całość na felgach aluminiowych Alcoa Dura-Bright

reklama

SCHWARZMÜLLER

*Technologia, która przesuwa granice transportu.
Nowe naczepy Schwarz Müller
z ruchomą podłogą.*

Die nächste Generation:
Der neue Schubboden Performance
Mit zahlreichen innovativen Upgrades.



SCHWARZMÜLLER



Schwarz Müller Polska Sp. z o.o.
ul. Powstańców 97A, 05-870 Błonie
office.warszawa@schwarzmueller.com
www.schwarzmueller.com

Firma Schwarzmüller Polska pokazała pojazdy do transportu drewna i biomasy, czyli przyczepę kłonicową i naczepę z ruchomą podłogą oraz przyczepy Hüffermann. Schwarzmüller buduje naczepy z ruchomą podłogą na aluminiowym podwoziu w standardzie, co pozwala na zwiększenie ładowności o ok. 500 kg w porównaniu z konstrukcją z ramą stalową – masa własna pojazdu w tej wersji to ok. 7,4 t, a pojemność ładunkowa ok. 91 m³



© Schwarzmüller Polska



Nowość – podwozie model Renault Trucks C520 6x4 z zabudową Hydrofast, żurawiem i możliwością spięcia z rozsuwaną naczepą do transportu drewna dłużycowego albo wózkiem dolly z obrotnicą do podparcia drewna. Tak skonfigurowany pojazd technicznie nadaje się do ciągnięcia zestawu o masie całkowitej sięgającej nawet 70 t

Firma TrailerTec pokazała naczepę z ruchomą podłogą Kraker Trailers K-Force 2.0 o pojemności 92 m³. W wersji K-Force Waste ze wzmocnioną konstrukcją pojazd przystosowany jest do przewożenia odpadów, produktów recyklingu lub złomu. Rama wykonana jest ze stali klasy S700, dzięki czemu można było zastosować elementy o cieńszych przekrojach, zmniejszając ich masę bez utraty wymaganej wytrzymałości



Na stoisku Scanii oddział Zielona Góra pokazano m.in. pojazd Scania R660 Super V8 z firmy Ciećwiera z zabudową Hydrog do transportu drewna stosowego i limitowany model Scania 460R Super przygotowany na 30-lecie marki Scania w Polsce

Firma Benalu Legras pokazała naczepę kłonicową MEGA Timber Long do drewna dłużycowego, z ramą z wysokogatunkowej stali S700, stalowymi lub aluminiowymi kłonicami i aluminiową ścianą przednią. Pokazano też naczepę z ruchomą podłogą Legras FMA, przeznaczoną do transportu materiałów sypkich, towarów na paletach, w rolach, odpadów komunalnych, odpadów zielonych, biomasy, zrębków drewna i trocin





Firma Zasław pokazała przyczepę do transportu leśnego oraz naczepę kłonicową z zabezpieczeniem antykorozyjnym ocynkiem ogniowym

Na stoisku MHS Mikulski pokazano modele Volvo, Scania i MAN z zabudowami leśnymi MHS i DOLL. Wśród wystawionych pojazdów był m.in. model Scania XT R560 z zabudową MHS do transportu dłużycy i żurawiem zakabinowym, pracujący w firmie transportującej drewno Bajuk

Grupa Wielton przygotowała kłonicową naczepę i przyczepę do transportu drewna Woodliner marki Langendorf oraz premierowo naczepę Moving Floor Master wyposażoną w system ruchomej podłogi, przygotowaną w współpracy z firmą TMT. W naczepie zastosowano ramę szcztątkową wykonaną ze stali SSAB Strenx S700MC oraz przesuwaną ścianę przednią



reklama

40 LAT **KOTPOL**

tel. 83 371 54 65
serwis@kotpol.pl

www.kotpol.pl

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%.

**Regeneracja części
do ogrzewań postojowych
WEBASTO
EBERSPÄCHER**

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



Regenerowane przez nas części objęte są **roczną gwarancją**.

Regenerując oszczędzasz pieniądze i dbasz o środowisko.

Nowy agregat chłodniczy Schmitz Cargobull S.CU dc90

Wraz z wprowadzeniem nowego agregatu chłodniczego S.CU dc90 firma Schmitz Cargobull stawia na przyszłościowe technologie w transporcie chłodniczym. Nowy agregat zastępuje sprawdzony w Europie model S.CU dc85.



Konferencja prasowa związana z wprowadzeniem agregatu S.CU dc90 odbyła się 29 stycznia 2026 r. Na zdjęciu od lewej przedstawiciele Schmitz Cargobull: Jonathan Steckel, product manager Cargobull Cool, Ralph Kleideiter, Chief Sales Officer oraz dr Norbert Flacke, managing director Cargobull Cool

Transport w temperaturach kontrolowanych podlega najwyższym wymaganiom w zakresie niezawodności, przejrzystości i bezpieczeństwa operacyjnego. Niezależnie od tego, czy chodzi o świeżą żywność, mrożonki, produkty farmaceutyczne, czy wrażliwe chemikalia, nieprzerwany łańcuch chłodniczy jest kluczowy. Jako dostawca kompleksowych usług Schmitz Cargobull oferuje kompletny system, który łączy wszystkie istotne komponenty: naczepy chłodnicze z rodziny S.KO COOL, własne agregaty chłodnicze S.CU, system telematyczny TrailerConnect oraz spersonalizowane pakiety serwisowe dla naczepy i agregatu. Zharmonizowana interakcja wszystkich komponentów zapewnia maksymalną niezawodność operacyjną, optymalną efektywność energetyczną i bezproblemową dokumentację temperatury w całym łańcuchu dostaw.

Od momentu wprowadzenia na rynek pierwszego agregatu chłodniczego Schmitz Cargobull S.CU wyprodukowano już około 38 000 tych urządzeń. Obecnie ok. 25% naczep chłodniczych S.KO COOL jest



wyposażane w agregaty chłodnicze S.CU. W swoich agregatach chłodniczych S.CU firma Schmitz Cargobull bazuje na systemie modułowym, który obejmuje zarówno agregaty chłodnicze napędzane olejem napędowym, jak i wyłącznie energią elektryczną. W ofercie dotychczas znajdowały się modele S.CU d80, S.CU dc85 oraz w pełni elektryczny S.CU ep85. Wprowadzony na rynek w styczniu br. nowy agregat chłodniczy S.CU dc90 ma wyznaczać standardy wydajności i zrównoważonego rozwoju i zastąpić model S.CU dc85.

Nowość w rodzinie: S.CU dc90

W modelu S.CU dc90 wprowadzono liczne innowacje techniczne będące odpowiedzią na rosnące wymagania dotyczące wydajności i ekologiczności. Nowy agregat zapewnia w praktyce do 6% większą wydajność chłodzenia, a tym samym skraca czas schładzania nawet o 21%. Oznacza to, że S.CU dc90 schładza przestrzeń ładunkową naczepy z +30°C do -20°C o około 30 minut szybciej niż jego poprzednik S.CU dc85. Większa wydajność zapewnia nie tylko szybsze chłodzenie, ale również krótszy czas pracy, co przekłada się na zużycie paliwa do 10% niższe w porównaniu z poprzednim modelem S.CU dc85. Jest to możliwe dzięki nowo opracowanej, hermetycznej, dwustopniowej sprężarce tłokowej, która znacznie obniża koszty konserwa-

cji i napraw układu chłodniczego. Dodatkowo niższy poziom hałasu – zwłaszcza podczas pracy przy częściowym obciążeniu – przekłada się na odczuwalnie większy komfort w kabinie.

Schmitz Cargobull jest pierwszym producentem, który zastosował czynnik chłodniczy R454A i wprowadził go w Europie jako standard w swoich agregatach chłodniczych. Czynnik R454A ma o 89% mniejszą ekwiwalentną emisję CO₂ dzięki niższej bezpośredniej wartości GWP (potencjał tworzenia efektu cieplarnianego) w porównaniu z wcześniej stosowanym czynnikiem R452A. Wprowadzając czynnik chłodniczy R454A w modułowym systemie S.CU w Europie, producent wcześniej reaguje na zaostreżenie przepisów UE dotyczących gazów fluorowanych, podkreślając w ten sposób swoje zaangażowanie w niskoemisyjne rozwiązania transportowe.

Napęd: silnik spalinowy lub ePTO

W agregacie S.CU dc90 nadal stosowany jest silnik wysokoprężny Hatz z układem wtrysku common-rail o rozszerzonym zakresie prędkości obrotowych. Silnik ten może być standardowo zasilany paliwem neutralnym pod względem emisji CO₂, takim jak np. HVO100.

Zarówno dotychczasowy model S.CU d80, jak i nowy S.CU dc90 są opcjonalnie dostępne z interfejsem elektrycznego układu odbioru mocy ePTO ready, co pozwala na pracę tych maszyn wyłącznie w trybie elektrycznym w połączeniu

z elektrycznym ciągnikiem siodłowym. To rozwiązanie stanowi ekonomiczną alternatywę, ponieważ eliminuje konieczność stosowania dodatkowego akumulatora wysokiego napięcia w naczepie. Oznacza to maksymalną elastyczność we flocie mieszanej: naczepa z agregatem chłodniczym z interfejsem ePTO może być używana niezależnie od rodzaju napędu ciągnika.

Z analiz przeprowadzonych przez Schmitz Cargobull wynika, że w zastosowanie ePTO i zasilanie agregatu z baterii trakcyjnych ciągnika to inwestycja zwracająca się w czasie krótszym niż 3 miesiące. Z kolei wykorzystanie elektrycznego ciągnika i naczepy, w której źródłem zasilania agregatu są akumulatory ładowane za pośrednictwem generatora prądu umieszczonego na jednej z osi, to inwestycja zwracająca się w okresie do 8 lat w transporcie dystrybucyjnym.

Automatyczne przełączanie z napędu elektrycznego na silnik wysokoprężny zapewnia dodatkowe bezpieczeństwo eksploatacji. W przypadku braku zasilania elektrycznego zintegrowany agregat prądotwórczy z silnikiem Diesla przejmuje zasilanie agregatu chłodniczego, zapewniając ciągłą pracę.

Agregat będzie dostępny zarówno w wersji mono-, jak i multitemperaturowej z dodatkowym parownikiem wyposażonym w 2 wydajne wentylatory zapewniające optymalną cyrkulację powietrza. ■

Opracowanie Dariusz Piernikarski
Zdjęcia: © Schmitz Cargobull



W swoich agregatach chłodniczych S.CU firma Schmitz Cargobull bazuje na systemie modułowym. Nowy agregat S.CU dc90 zastąpi model S.CU dc85 i dołączy do modeli S.CU d80 oraz S.CU ep85



Rejestracje naczep i przyczep w 2025 r. — nadeszło ożywienie

Dariusz Piernikarski

Liczba rejestracji nowych przyczep i naczep ciężarowych w 2025 r. w Polsce wzrosła o 12,2% r/r – łącznie zarejestrowano 19 900 nowych pojazdów, w tym 17 334 naczepy oraz 2566 przyczep. Wzrost liczby rejestracji wynikał głównie z lekkiej poprawy koniunktury na rynku transportowym oraz konieczności długo odwlekanej modernizacji flot.

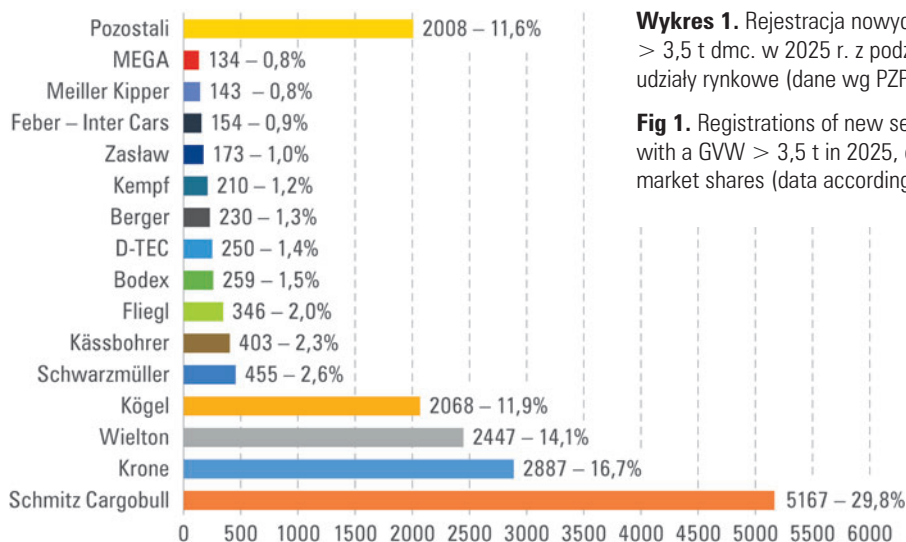
Prezentowane w artykule dane liczbowe (bez rejestracji czasowych) podajemy za statystykami publikowanymi przez Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego PZPM przygotowanymi na podstawie danych dostarczonych przez Centralną Ewidencję Pojazdów. Pomimo iż dołożyliśmy wszelkiej staranności, aby przygotować rzetelne materiały, nie ponosimy jednak odpowiedzialności za dokładność zapisów zawartych w CEP. Tradycyjnie prosimy więc o potraktowanie tych danych jako informacyjne, mające na celu ukazanie głównych trendów, a nie jako szczegółowych wyników sprzedaży.

Rejestracje naczep

W 2025 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 5167 nowych pojazdów tej marki, to wzrost o 36,3% r/r, dający udział rynkowy na poziomie 29,8% z poprawą aż o 5,6% r/r. Drugie miejsce zajmuje marka Krone (polski importer – POZKRONE) – zarejestrowano 2887

nowych naczep, jest to więcej o 34,8% w porównaniu z 2024 r. – dało to Krone udział w rynku wynoszący 16,7% (13,7% w 2024 r.). Wielton, dostarczając 2447 naczep (wzrost o 28% r/r), uzyskał udział na rynku polskim wynoszący 14,1% (12,2% w 2024 r.).

Nadal dobrze radziła sobie marka Kögel – klienci odebrali 2068 naczep tej marki (wzrost o 13,7% r/r, udział w rynku 11,9%). Ze statystyk wynika, że w ubiegłym roku z kłopotami musiała radzić sobie firma Schwarzmüller, która utrzymała 5. miejsce w rankingu rejestracji

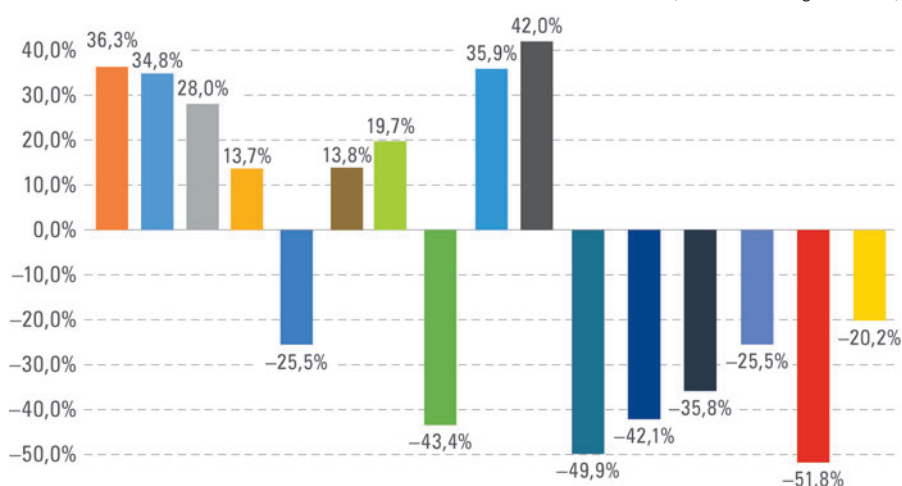


Wykres 1. Rejestracja nowych naczep ciężarowych i specjalnych > 3,5 t dmc. w 2025 r. z podziałem na producentów: rejestracje, udziały rynkowe (dane wg PZPM)

Fig 1. Registrations of new semi-trailers and special semi-trailers with a GVW > 3,5 t in 2025, divided into producers: registrations, market shares (data according to PZPM)

naczep, ale austriacki producent przekazał klientom zaledwie 455 pojazdów, było to o 25,5% mniej niż w 2024 r. i spowodowało spadek udziałów rynkowych z 3,9% w 2024 r. do 2,6%. Wzrost liczby rejestracji o 13,8% r/r (403 pojazdy) pozwolił firmie Kässbohrer na zajęcie 6. pozycji w rankingu. W pierwszej dziesiątce znalazły się także marki: Fliegl z 346 rejestracjami (+19,7% r/r), Bodex – 259 zarejestrowanych pojazdów, spadek o 43,4% oraz D-TEC (250 szt., +35,9 r/r).

Warto zauważyć, że ubiegły rok to znaczny spadek popytu na naczepy samowładowcze – wywrotki. Odczuli to zwłaszcza producenci, dla których ten typ pojazdu stanowił istotny element oferty. Oprócz wspomnianej wyżej firmy Bodex spadki sprzedaży odnotowały takie marki, jak Kempf – klienci odebrali tylko 210 naczep (w 2024 r. było to 419 naczep, spadek 49,9% r/r), Zasław (173 szt., – 42,1% r/r) oraz Inter Cars – Feber (154 szt., –35,8% r/r). Z kolei 42-procentowy wzrost liczby rejestracji naczep odnotowała firma Berger



Wykres 2. Względne zmiany liczby rejestracji nowych naczep ciężarowych i specjalnych > 3,5 t dmc. w okresie 2025–2024 z podziałem na producentów (dane wg PZPM)

Fig 2. Relative changes 2025–2024 in the number of registrations of new semi-trailers and special semi-trailers > 3.5 t GVW, broken down by manufacturer (data according to PZPM)

– ten austriacki producent należący do Grupy Schmitz Cargobull przekazał klientom 230 pojazdów.

Zestawienie rejestracji nowych naczep ciężarowych i naczep specjalnych najważniejszych producentów (importerów) pokazano na wykresie 1, wykres 2 przedstawia względne zmiany liczby rejestracji naczep z rozbiciem na producentów w okresie 2024–2025.

Rejestracje przyczep

W 2025 r. klienci odebrali 2566 przyczep ciężarowych i specjalnych (> 16 t dmc.) – to wzrost o 23,5% r/r. Liderem rynku, podobnie jak w poprzednich latach, była firma Wecon, sprzedając 772 pojazdy – było to o 13,9% więcej niż w 2024 r. Wielton przekazał swoim klientom 514 przyczep (40,1% r/r). >

reklama



© J. Piermakowski

Marka Schmitz Cargobull w 2025 r. utrzymała pozycję lidera polskiego rynku naczep ciężarowych – wyłączny dystrybutor, czyli EWT Truck & Trailer Polska, dostarczył klientom 5167 pojazdów tej marki (+36,3% r/r)

➤ Na 3. pozycji w rankingu znalazła się firma Lohr, której klienci odebrali 213 pojazdów (+163% r/r). Firma GT Trailers dostarczyła 152 przyczepy (5,6% r/r). Klienci zarejestrowali również 50 przyczep marki Fliegl, 44 przyczepy Meiller oraz 57 przyczep wyprodukowanych przez Kässbohrer. Największą popularnością cieszyły się przyczepy z zabudowami skrzyniowo-furgonowymi (1197 szt.), przyczepy do przewozu nadwozi wymiennych (336 szt.) oraz przyczepy kłonicowe do przewozu drewna stosowego (84 szt.).

Naczepy uniwersalne zdecydowanie pod kreską

Jeśli weźmiemy pod uwagę uniwersalne naczepy ciężarowe wykorzystywane najczęściej w transporcie dalekobieżnym, które w statystykach klasyfikowane są jako

skrzyniowe lub platformowe, to w 2025 r. zarejestrowano 8405 pojazdów tego typu (6453 w 2024 r., wzrost o 30,2% r/r). Pojazdy tego typu stanowiły 48,5% całej sprzedaży naczep. Zarówno wzrost sprzedaży, jak i rosnący udział w sprzedaży (41,2% całej sprzedaży naczep w 2024 r.) wyraźnie wskazują na wzrost zainteresowania nowymi naczepami uniwersalnymi ze strony firm realizujących typowe przewozy dalekobieżne.

W 2025 r. firma POZKRONE przekazała swoim klientom 2887 naczep marki Krone (wzrost o 34,8% r/r)

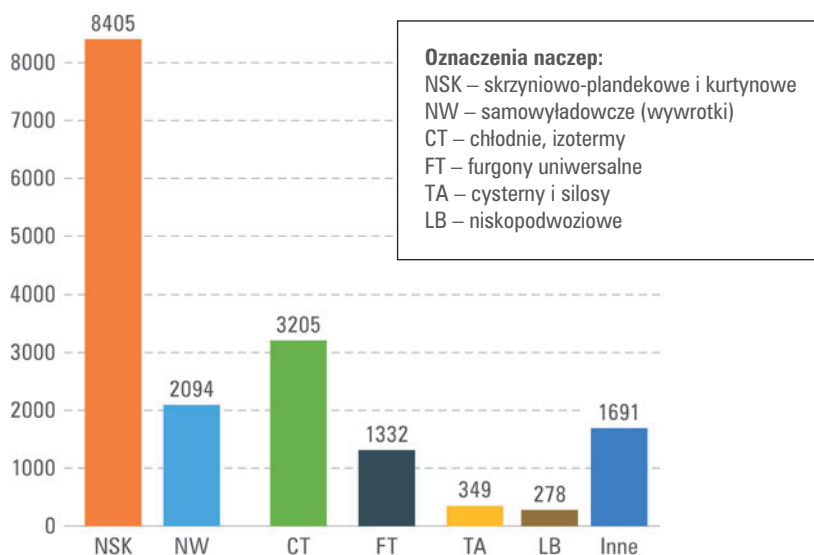


© Krone

Wśród producentów przyczep ciężarowych liderem rynku, podobnie jak w 2024 r., była firma Wecon – polscy klienci zarejestrowali 772 pojazdy – było to o 13,9% więcej niż rok wcześniej



© D. Piernikarski



W 2025 r. polscy klienci zarejestrowali łącznie 4537 naczep klasyfikowanych jako furgonowe (3410 w 2024 r., wzrost o 33% r/r). Wśród nich znalazło się 1981 izoterm, 1224 chłodnie oraz 1332 furgony uniwersalne. W ubiegłym roku zarejestrowano 2094 naczepy wywrotki, jest to aż o 39,5% mniej niż w 2024 r. (3459 szt.) oraz 278 naczep klasyfikowanych jako niskopodwoziowe (spadek o 15% r/r). Sprzedano również 349 naczep cystern (575 w 2024 r., spadek o 39,3% r/r). Szczegółowe zestawienie sprzedaży naczep ciężarowych z rozbiem na ich najważniejsze rodzaje przedstawia wykres 3.

Wykres 3. Rejestracje nowych naczep ciężarowych (> 3,5 t dmc.) według najważniejszych typów w 2025 r. (dane wg PZPM)

Fig. 3. Registrations of new semi-trailers and trailers (with a GVW > 3,5 t) split by the most important types in 2025 (data according to IBRM Samar)

Wielton, sprzedając w 2025 r. w sumie 2961 pojazdów, w tym 2447 naczep oraz 514 przyczep (łącznie wzrost sprzedaży o 30% r/r), uzyskał udział na rynku polskim wynoszący 14,9%. To odbicie pozwoli być może poprawić trudną sytuację finansową, z jaką Grupa Wielton boryka się już od kilku lat



© Wielton SA

EWT Truck & Trailer Polska: stabilnie i skutecznie

Andrzej Dziejicki, dyrektor handlowy spółki EWT Truck & Trailer Polska, generalnego przedstawiciela Schmitz Cargobull w Polsce, ocenia wyniki uzyskane w roku 2025. Rozmawiamy także o perspektywach na rok bieżący.

Pojazdy marki Schmitz Cargobull za sprawą EWT Truck & Trailer Polska znalazły się ponownie na czele statystyk rejestracji. Udało się Wam uzyskać wysoki wzrost sprzedaży. Są powody do zadowolenia?

Andrzej Dziejicki: Zdecydowanie tak, był to bardzo udany rok. Wyraźnie umocniliśmy swoją pozycję rynkową – jesteśmy liderem w segmencie naczep chłodniczych, naczep kurtynowych oraz naczep samowładowczych. Już na początku 2025 roku objęliśmy prowadzenie, co było efektem trafnego odczytania oczekiwań klientów oraz poprawiającej się koniunktury. Dodatkowo dysponowaliśmy solidnym portfelem zamówień oraz realizowaliśmy kilka dużych projektów flotowych, które były systematycznie wdrażane w ciągu roku. To pozwoliło nam bardzo szybko osiągnąć wysoki poziom sprzedaży i utrzymać dynamiczne tempo rozwoju.

Jakie szczególne działania pozwoliły EWT Truck & Trailer Polska uzyskać tak dobry wynik?

Już w 2024 roku trafnie wybraliśmy moment rozpoczęcia intensywnych działań sprzedażowych. Efektem były znaczące kontrakty, dzięki którym mogliśmy rozpocząć 2025 rok z dużym komfortem operacyjnym. Początek roku upłynął nam

na realizacji wcześniej pozyskanych zamówień, a jednocześnie korzystaliśmy z coraz lepszej sytuacji rynkowej. Działaliśmy już na wysokim poziomie aktywności, co pozwoliło nam skutecznie utrzymać bardzo dobre wyniki sprzedażowe. Przez cały rok utrzymywaliśmy stabilny poziom, który zapewniał nam konsekwentny rozwój.

Jako przedstawiciel marki Schmitz Cargobull oferujecie pojazdy z najważniejszych grup produktowych. Jak kształtował się popyt na pojazdy w poszczególnych grupach?

Analizując dane PZPM, widzimy wyraźną dynamikę wzrostową. W segmencie naczep platformowych i skrzyniowych odnotowano wzrost przekraczający 30%, a w grupie furgonów, chłodni i izoterm – około 33%. Szczególnie dynamicznie rozwijał się segment furgonów, który na poziomie całego rynku zanotował wzrost bliski 67% rok do roku. To pokazuje bardzo duży potencjał tej kategorii.

We wszystkich kluczowych segmentach – plandekach, chłodniach i furgonach – odnotowaliśmy wzrost sprzedaży, przy czym największy wolumen nadal generują naczepy kurtynowe. Patrząc perspektywnie, zwłaszcza segment furgonów zapowiada się bardzo obiecująco i będzie ważnym obszarem dalszego rozwoju.

Co w działaniach EWT Truck & Trailer Polska, poza dobrymi produktami w ofercie, pomogło w uzyskaniu tak dobrego wyniku?

Nasze działania można porównać do dobrze funkcjonującej drużyny sportowej. Zgrany zespół, który współpracuje ze sobą od lat, potrafi skutecznie realizować cele nawet w wymagającym otoczeniu rynkowym. W EWT Truck & Trailer Polska pracuje stabilny, doświadczony zespół, który doskonale się rozumie i efektywnie współpracuje.

Dział handlowy może liczyć na wsparcie całej organizacji, ale przede wszystkim zespoły wspierające sprzedaż: administrację, zarządzanie produktem, telematykę oraz obsługę posprzedażną i gwarancyjną. Dodatkowym atutem jest bardzo dobra współpraca z fabryką, która pozwala nam szybko reagować na potrzeby klientów i proponować adekwatne do potrzeb rozwiązania.

Sukces EWT Polska w dużej mierze wynika z umiejętnego przewidywania sytuacji na rynku i potrzeb klientów, świetnie zgranej załogi i dobrego produktu. Czy tak?

Z pewnością duże znaczenie ma także nasze nastawienie, konsekwencja i wiara w realizację założonych celów. Rok 2025 zakończyliśmy bardzo dobrą redukcją stanów magazynowych, a jego wyniki wpisują się w solidną średnią rynkową z wyraźną tendencją wzrostową.

Klienci podejmowali decyzje w sposób przemyślany, a my prowadziliśmy działania w oparciu o stabilne planowanie. Patrząc na rok 2026, widzimy wiele pozytywnych sygnałów i możliwości dalszego rozwoju. Rynek transportowy dynamicznie się zmienia, a my konsekwentnie dostosowujemy się do tych realiów, wspierając klientów w optymalizacji ich działalności.



Andrzej Dziedzicki

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

Kluczowe osiągnięcia EWT Truck & Trailer w Polsce w 2025 roku to...?

Nasza pozycja rynkowa jest dobrze widoczna w raportach i analizach, które regularnie wskazują dominującą rolę marki Schmitz Cargobull. Konsekwentnie łączymy skuteczność operacyjną z rozwojem oferty dla klientów.

Schmitz Cargobull, inwestując w takie firmy jak Berger, Van Hool czy GT Trailers, pokazuje długofalowe podejście do rozwoju.

Dla EWT ważnym kierunkiem jest reagowanie na potrzeby klienta i rozbudowa sieci serwisowej. Mamy jasno określone cele i systematycznie wzmocniamy swoją obecność w kolejnych regionach Polski, aby zapewnić klientom jeszcze lepszą dostępność usług.

EWT Truck & Trailer zmienia swoje logo. Co za tym stoi?

Odświeżenie logo to element szerszej wizji rozwoju firmy. Trzy piktogramy

symbolizują klientów, partnerów i rodzinę, a główne przesłanie podkreśla nasze zaangażowanie w rozwój transportu i sukces klientów.

EWT oferuje kompleksowe rozwiązania transportowe – od wysokiej jakości pojazdów po profesjonalną obsługę. Nasze podejście jest spójne z filozofią Schmitz Cargobull, a jednocześnie dopasowane do lokalnych realiów. Niezależnie od skali projektu zawsze działamy sprawnie, elastycznie i zorientowani na potrzeby klienta.

Czy swój model zarządzania, podejście do sprzedaży i filozofię kontaktu z klientem EWT wypracowało samodzielnie, czy też jest to raczej podejście narzucone przez producenta, czyli Schmitz Cargobull?

Korzystamy z wiedzy i doświadczenia Schmitz Cargobull, jednocześnie rozwijając własny model zarządzania sprzedażą dopasowany do polskiego rynku. Regularnie wymieniamy się doświad-

ceniami, uczestniczymy w spotkaniach organizacyjnych i wyznaczamy wspólne standardy jakości. W tym roku po raz pierwszy będziemy mieli przyjemność gościć w Polsce przedstawicieli całej organizacji Schmitz Cargobull.

Dodatkowym atutem EWT są własne serwisy, które wzmocniają naszą ofertę sprzedażową. Klienci doceniają możliwość lokalnej obsługi serwisowej, co buduje długofalowe relacje i zaufanie.

Czy po ubiegłorocznym zakupie przez Schmitz Cargobull udziałów w GT Trailers zaczęliście ze sobą w jakiś szczególny sposób współpracować?

Dla EWT Truck & Trailer Polska oznacza to dalsze wzmocnianie współpracy partnerskiej. Podobnie jak w przypadku firmy Berger wymieniamy się informacjami rynkowymi i wspieramy się w obsłudze klientów, gdy pojawiają się konkretne potrzeby produktowe. Taka kooperacja sprzyja jeszcze lepszemu dopasowaniu oferty do oczekiwań rynku.

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

POZKRONE: zapewniamy maksymalny komfort użytkownika

Rok 2025 w spółce POZKRONE – wyłącznego przedstawiciela Krone w Polsce. O naszkicowanie sytuacji poprosiliśmy Tomasza Kujawę, członka zarządu i dyrektora sprzedaży POZKRONE, oraz Macieja Michalskiego, członka zarządu POZKRONE.

Pozycja marki Krone jako wicelidera polskiego rynku naczepek została obroniona. Odnotowaliśmy wzrost sprzedaży o 34,8%, a Krone zwiększyło udział w rynku o 3%. Z czego wynika tak dobra pozycja?

Maciej Michalski: Ten trend wzrostowy i zwiększenie udziałów rynkowych na pewno cieszą, chociaż gdyby przeanalizować wcześniejsze lata, miewaliśmy lepszą pozycję. Myślę, że ten wzrost u wielu importerów i producentów trochę wynika też z tego, że w latach poprzednich były wąskie gardła. Część naszych klientów ze względu na wyższą inflację i słabą koniunkturę powstrzymywała się od zakupów.

Tomasz Kujawa: Wydaje mi się, że z jednej strony skończył się okres oczekiwania przewoźników, że sytuacja rynkowa zmieni się na lepsze, a z drugiej – paradoksalnie pracy jest coraz więcej. Starzeje się także sprzęt i trzeba go wymieniać. Teraz kończą się przede wszystkim leasingi, zwłaszcza na ciągniki siodłowe, które były brane w maksymalnym piku inflacyjnym. Klienci płacili wówczas po 120–130 tysięcy euro za ciągnik i muszą teraz te pojazdy wykupić. Proces ten powoli się kończy i w firmach zaczynają się pojawiać pieniądze na coś innego. To może być impuls do wymiany zarówno ciągników, jak i naczepek. Do tej pory niektóre firmy przeznaczały środki wyłącznie na pokrycie kosztów tych wysokich rat leasingowych. Takie komentarze dość często słyszymy od naszych klientów.

Realizując w POZKRONE zamówienia, zauważyliśmy, że do połowy roku dominowała wymiana sprzętu, a pod koniec roku pojawiły się inwestycje w rozszerzanie taboru. Podchodzę do tego ostrożnie. Raczej to nie efekt ożywienia w transporcie. To mogło być spowodowane tym, że zniknęło z rynku kilka firm i pojawiła się konieczność zapełnienia tego miejsca. Bardziej odważni zdecydowali się inwestować w swój rozwój.

Wielu z tych większych zamówień jeszcze nie zrealizowaliśmy, terminy odbioru mamy ustalone w roku 2026. Oczywiście

większa sprzedaż cieszy. Natomiast zauważyłem ostatnio, bo przecież wszystkie zdobyte przez nas zamówienia przechodzą przez moje ręce, że pojawiły się większe kontrakty. To już nie jest takie żmudne „rzeźbienie” i realizowanie zamówień na 1, 2 czy 5 sztuk. Pojawiają się zlecenia na 60–80 pojazdów, co skuteczniej nabija nasz licznik i spowoduje – mam nadzieję – większy przyrost procentowy na koniec roku 2026.

Te większe zamówienia, o których była mowa, to głównie naczepek kurtynowe, czy tak?

Tomasz Kujawa: Tak, to przede wszystkim są naczepek kurtynowe, jest też trochę naczepek podkontenerowych. Naczepek furgonowe sprzedają się cały czas, bo ten kurierski biznes się jednak całkiem dobrze kręci i sprzedaż tych pojazdów utrzymuje się na stabilnym poziomie. Nie ukrywamy, że w chłodniach mamy dużo do zrobienia i nasz główny konkurent w tym segmencie, czyli EWT, wypada znacznie lepiej.

Czy w roku 2025 mieliśmy do czynienia z wojną cenową, jeśli chodzi o sprzedaż naczepek?

Maciej Michalski: My się trzymamy tego, że Krone jest pod względem cenowym firmą stabilną i patrząc na wyniki ogólne, zauważamy, że zarząd firmy stara się układać politykę cenową tak, by mieć rentow-



Tomasz Kujawa

członek zarządu
i dyrektor sprzedaży
POZKRONE

© M. Biskupski

ność chociaż na lekkim plusie. Tym samym zarówno Krone, jak i my – POZKRONE – nie jesteśmy skłonni do tego, by angażować się w wojny cenowe. Wolimy przekonywać klientów naszą stabilnością, jakością produktów i wszystkimi innowacjami, które są w nich wprowadzane. W zakresie innowacyjności można Krone uznać za firmę wiodącą, która cały czas poszerza swoje portfolio usług dodatkowych. W POZKRONE wspólnie z Krone staramy się cały ten obszar wokół naczepy „zaopatrzyć”, zakładając, że jest ona jedynie podstawowym nośnikiem, a do efektywnego wykorzystania niezbędne jest dobrze przygotowane otoczenie.

POZKRONE, chcąc sprzedać naczepy w Polsce, musi je najpierw zakupić od producenta, czyli Krone. Czy w ubiegłym roku producent podnosił ceny swoich pojazdów, co powodowałoby również ich wyższą cenę finalną w Polsce?

Tomasz Kujawa: Negocjujemy praktycznie każdą sztukę z producentem. W zależności od tego, kto w danym momencie konkuruje z nami u danego klienta, staramy się dostosować cenę, schodząc z naszej marży i walcząc o niższą cenę zakupu od producenta.

Maciej Michalski: Pokazujemy klientom, jak wygląda całkowity koszt użytkowania naszych naczep w porównaniu z produktami konkurencji. Klienci zawsze wywierają na nas presję cenową, potrafią kląć się o każde 100 euro. Nasi handlowcy są od tego, aby ich przekonać do produktów Krone. Ważnymi argumentami są na przykład możliwości późniejszej odsprzedaży czy dostępność części zamiennych. W naszej długiej historii zdarzały się już przypadki, gdy klienci zwracali się do nas z prośbą o zamawianie części pasujących do naczep innych marek, bo oryginalne u producenta nie były osiągalne.

Czy Wasi klienci są skłonni, negocjując cenę, zainwestować w lepiej wyposażony pojazd? Czy dalej dominuje najtańsza opcja minimum?

Tomasz Kujawa: Wyposażamy naczepy w maksymalnym stopniu. Czasami nasz klient kupi naczepę Krone nie u nas, tylko gdzieś u jakiegoś handlarza. Będzie ona wyraźnie tańsza, ale potem okazuje się, że nie została wyposażona w podstawowe elementy, takie jak kosz i koło zapasowe czy skrzynia na palety. Efekt: klient

Maciej Michalski
członek zarządu
POZKRONE



© D. Piernikarski

ma pretensje do nas o jakość czy też brak tego wyposażenia. Umyka mu, że nie kupił pojazdu od nas, zawsze wszystko było i do tego się przyzwyczaił...

Maciej Michalski: My dbamy o klientów, chcemy zapewnić im zawsze maksymalny komfort użytkowania pojazdów, które od nas kupują. Klient chce mieć zawsze wszystko z górnej półki: najlepsze opony, maksymalną liczbę skrzynek, skrzynię na palety, choć nigdy jej nie wykorzysta itd. Handlowcy to wszystko konfigurują, a potem są rozmowy o cenie z klientem i porównywanie ofert od konkurencji. Zdarza się, że nie mamy szans, oferując tak dużo wyposażenia, które podnosi cenę. Oferty konkurencyjne tego nie mają. Klient tego nie zauważa, a potem pojawia się rozczarowanie i dodatkowe wydatki, bo wszystko trzeba dokupić. Żartując: oferujemy pojazd w wersji finalnej, inni niekiedy w wersji roboczej.

Jak szefowie POZKRONE oceniają perspektywy na rok 2026?

Tomasz Kujawa: Wróciłem do pracy po dłuższej świąteczno-noworocznej przerwie i w pierwszym tygodniu stycznia zamówiłem w fabryce już kilkaset naczep. Gdyby tak dalej było, to będę bardzo zadowolony. Co ważne, wśród tych zamówień jest kilka większych, nawet po-

wyżej 40 pojazdów. Oczywiście to może być chwilowe, potem liczba zamówień spadnie, ale miejmy nadzieję, że tak nie będzie. Na razie start jest rewelacyjny. Nie wiem, czy można mówić o stabilnym wzroście. Kiedyś tak było. Mieliśmy wyraźne i przewidywalne wzrosty i podobne spadki. Ubiegły rok pokazał, że niczego nie da się dokładnie przewidzieć. Zmiany popytu następowały nagle.

Jak ogólnie można scharakteryzować warunki do prowadzenia biznesu?

Tomasz Kujawa: Jeśli popatrzymy na problemy, z jakimi borykają się niektórzy nasi konkurenci, można założyć, że w lepszej sytuacji wyjściowej na początku tego roku znajdują się dwaj czołowi producenci europejscy. Zgoda, chwałę tu markę, której produktami handlujemy, ale ta moja opinia wynika z analizy uwarunkowań rynkowych. Oczywiście dwumarkowość rynku nam nie grozi, ale tu silny wpływ ma efekt skali i możliwości produkcyjne.

Maciej Michalski: W ostatnim czasie mieliśmy na rynku naczepowym kilka przejęć i akwizycji. Jest to pewien sygnał, że mamy do czynienia z procesem integracji na poziomie producentów, a to pozwala na optymalizację kosztów produkcji, które przecież znacznie wzrosły. ■

Rozmawiał Dariusz Piernikarski

Morello dołącza do Grupy Faymonville

W lutym 2026 r. Grupa Faymonville, wiodący producent pojazdów specjalistycznych do transportu ciężkiego i specjalnego, poinformowała o zawarciu porozumienia w sprawie nabycia większościowych udziałów w Morello Giovanni S.r.l., globalnej firmie z siedzibą w Turynie.

Ta strategiczna decyzja umożliwi Grupie Faymonville rozszerzenie oferty samobieżnych rozwiązań dla misji intralogistycznych. Firma Morello to uznany na całym świecie producent napędzanych elektrycznie pojazdów transportowych o ładowności do 5 t, zaprojektowanych do transportu ładunków przemysłowych (ciężkiego sprzętu lub półproduktów) w obrębie zakładów przemysłowych.

„Jesteśmy dumni i wdzięczni, że nasza technologia stanie się częścią bogatej oferty rodzinnej Grupy Faymonville. Z 80-letnim doświadczeniem na rynku marka Morello zostanie zachowana i z optymizmem patrzy w przyszłość” – tak ten ważny dla firmy krok komentuje Amedeo Morello, reprezentujący właścicieli.

Dzięki przejściu Morello Grupa Faymonville rozszerza swoją ofertę pojazdów samobieżnych do przewozu lżejszych ładunków, opcjonalnie wyposażonych w rozwiązania AGV (Automated Guided

Vehicles – pojazdy sterowane automatycznie). Są one wykorzystywane w zastosowaniach intralogistycznych i zakładach przemysłowych. Wraz z istniejącą serią Eco500 i Eco1000 firmy Cometto pojazdy Morello pozwolą na objęcie ofertą produktową pełnego spektrum rozwiązań transportowych w tej dziedzinie, obsługując takie branże, jak kolejnictwo, produkcja stali, sektor energetyczny, elektrownie jądrowe, przemysł obronny i wiele innych. Napędy elektryczne zasilane akumulatorowo stosowane w pojazdach Morello doskonale wpisują się w istniejącą strategię, odpowiadając na rosnące zapotrzebowanie na bezemisyjną i cichą pracę.

Grupa Faymonville zintegruje swoją rozległą wiedzę specjalistyczną w zakresie procesów produkcyjnych z istniejącą strukturą Morello. Synergia ta otwiera nowe horyzonty dla luksemburskiego producenta i wzmacnia jego pozycję jako kompleksowego dostawcy pojazdów spe-

cialistycznych i do transportu ciężkiego. „To strategiczne przejście znacząco wzmacnia naszą pozycję rynkową i umacnia naszą rolę jako kompleksowego dostawcy specjalistycznych rozwiązań transportowych” – stwierdza Alexander Fickers, dyrektor generalny Grupy Faymonville. „Rozmowy z zespołem Morello przebiegały w atmosferze zaufania i wspólnych wizji. Z radością witamy Morello jako najnowszego członka naszej Faymily”.

Przypomnijmy, że Grupa Faymonville jest wiodącym dostawcą kompleksowych rozwiązań transportowych do transportu ciężkiego i specjalistycznego. Naczepy, naczepy niskopodwoziowe, platformy, pojazdy do transportu tafli szklanych (inloadery), samobieżne moduły transportowe, modułowe SPMT i transportery przemysłowe produkowane pod markami MAX Trailer, Faymonville, Cometto i Morello to zaawansowane rozwiązania do przewożenia ładunków nienormalnych i specjalnych. Najnowocześniejsze zakłady produkcyjne o powierzchni 180 000 m² w Luksemburgu, Belgii, Polsce i Włoszech, zatrudniające ponad 1450 wykwalifikowanych pracowników, znacząco przyczyniają się do sukcesu firmy. Do końca 2026 r. zostanie otwarty również kolejny zakład produkcyjny w Stanach Zjednoczonych. Dzięki przejściu Morello Grupa Faymonville oferuje obecnie na całym świecie sprzęt transportowy o ładowności od 5 t do 25 000 t... i więcej. ■

Opracowanie Dariusz Piernikarski

Morello to uznany producent napędzanych elektrycznie pojazdów transportowych o ładowności do 5 t, zaprojektowanych do transportu ładunków w obrębie zakładów przemysłowych



Kässbohrer Polska: klienci doceniają nasz profesjonalizm

Wyniki uzyskane w 2025 r. i perspektywy na nadchodzący rok. To najważniejsze tematy naszej rozmowy z Jakubem Dolanieckim, country managerem w Kässbohrer Polska.



Jakub Dolaniecki

country manager w Kässbohrer Polska

Firma Kässbohrer Polska odnotowała w 2025 r. wzrost sprzedaży o 13,8%, przy średniej dla całego rynku wynoszącej 10,7%. To są powody do zadowolenia?

Jakub Dolaniecki: To był bardzo dynamiczny rok, z długoterminowymi prognozami skróconymi do miesięcy, a nie nawet kwartałów. Kässbohrer wyróżnia się kompetencją w zaspokajaniu potrzeb wszystkich sektorów transportu. Dzięki naszej doskonałości operacyjnej elastycznie reagujemy na zmieniające się wymagania klientów. W Kässbohrer Polska na początku roku planowaliśmy wzmocnienie naszej dostępnej oferty w wybranych segmentach. To podejście ostatecznie przyniosło dobre rezultaty i pozwoliło nam szybko sprostać zmiennemu zapotrzebowaniu oraz osiągnąć wzrost powyżej średniej rynkowej.

Pojazdy, które udostępniłyśmy, były dostosowane do polskiego klienta i specyfiki realizowanych przez niego zadań. Doskonale się w tym orientujemy, ponieważ znamy naszych klientów. Znamy rynek, region i dysponujemy zaangażowanym i kompetentnym zespołem. Dzięki naszemu doświadczeniu wiemy, jak przygotować się z wyprzedzeniem, aby klient, gdy przyjedzie, od razu znalazł odpowiedni pojazd, który spełni jego dokładne potrzeby operacyjne.

Czy mówimy o najpopularniejszych produktach, jakimi są naczepy kurtynowe?

Nie. Mówimy o specjalistycznych naczepach. Znając naszych klientów, posiadając wcześniejsze doświadczenie i znajomość różnych branż, wiemy, jak

przygotować produkt z wyprzedzeniem. Niezależnie od tego, czy chodzi o silos, czy cysternę do przewozu bitumu, wiemy, jak te pojazdy mają być wyposażone. To również zapewnia komfort klientowi. Nadal oferujemy sprzedaż konsultacyjną, utrzymujemy bliski kontakt z naszymi klientami i realizujemy dla nich konkretne operacje i terminy.

Kässbohrer jest producentem, który ma bardzo bogate portfolio produktów. Co się najlepiej sprzedawało?

Oczywiście, produktem o największym wolumenie sprzedaży w Polsce są naczepy drobnicowe, w tym firanki, naczepy skrzyniowe, chłodnie i naczepy podkontenerowe. Pojazdy specjalistyczne, takie jak cysterny i naczepy niskopodwoziowe, stanowią generalnie około 2% rynku, podczas gdy w Kässbohrer Polska stanowią one znacznie większą część sprzedaży. Jesteśmy liderem rynku w obu tych segmentach, z blisko 25% udziałem w sprzedaży naczep niskopodwoziowych. Największy wzrost sprzedaży odnotowaliśmy w segmencie naczep podkontenerowych.

Sprzedaż naczep Kässbohrer do przewozu ładunków drobnicowych – plandek – to działanie, w którym wciąż dostrzegamy potencjał. Mamy lojalnych klientów, ale ten segment rynku jest również najbardziej konkurencyjny. Obecnie oferujemy produkty nowej generacji, solidne, niezwykle trwałe i wydajne. Kierowcy doceniają nasze rozwiązania, zwłaszcza pod względem łatwości codziennej obsługi. Widzimy, że ci, którzy użytkują nasze plandeki przez ponad trzy lub cztery lata, wracają po więcej. Wśród nich są stali klienci, którzy zamawiają dwucyfrowe ilości tych pojazdów.

Pozaproduktowo jakie były najważniejsze wydarzenia w ubiegłorocznych działaniach Kässbohrer Polska?

Jak wspomniałem, nasza sieć serwisowa jest teraz w pełni profesjonalna. Zakończyliśmy ten ważny etap transformacji sieci. Znacznie skróciliśmy również proces komunikacji i podejmowania decyzji w przypadku konieczności reagowania na problemy. W ramach regionalizacji zatrudniliśmy osoby odpowiedzialne za sprzedaż części i usług. Współpracują one bezpośrednio z regionalnymi kierownikami sprzedaży i utrzymują bliski kontakt z klientami.

Najważniejsze zadania w tym roku to?

Stali, zrównoważony poziom satysfakcji klientów we wszystkich grupach produktów. Gospodarka powoli się poprawia, a produkcja przemysłowa, również w Niemczech, powoli rośnie. Zatem, o ile nie wydarzy się nic niekorzystnego geopolitycznie i nie wystąpią żadne wstrząsy, istnieją wszelkie powody do większego optymizmu co do roku 2026.

Zakładam, że przewoźnicy zintensyfikują wymianę pojazdów – widać to już po ich zapytaniach. Wyzaczyliśmy sobie cele zrównoważonego rozwoju i mamy strategię, która powinna nam pozwolić je osiągnąć. Wymiana ciągników już trwa, więc po niej, z pewnym opóźnieniem, firmy transportowe zawsze decydują się na odświeżenie floty naczep. Widzimy światło w tunelu i mamy nadzieję, że takie działania zostaną podjęte w tym roku.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski
Zdjęcie: © Kässbohrer Polska

Schwarz Müller Polska: priorytetem jest zawsze klient

O działaniach spółki Schwarz Müller na polskim rynku w roku 2025 rozmawiamy z Piotrem Iwańskim, członkiem zarządu Schwarz Müller Polska.



Piotr Iwański

członek zarządu spółki Schwarz Müller Polska

© D. Piernikarski

W roku 2025 firma Schwarz Müller odnotowała na polskim rynku spadek sprzedaży aż o 26,2% i spadek udziałów rynkowych z 3,5% do poziomu 2,4%. Co było tego powodem?

Piotr Iwański: *W roku 2024 sprzedaliśmy niemal 300 wywrotek, w roku ubiegłym była to zaledwie połowa. Tym samym boleśnie odczuliśmy spadek popytu w tym segmencie. Mieliśmy i nadal mamy problemy z dostępnością pojazdów. W fabrykach terminy produkcji są już lokowane w lipcu.*

W Polsce tracimy dużo klientów ze względu na odległe terminy dostawy. Jest akceptacja ceny, ale rozjeżdżamy się z terminem. Produkt pasuje, klient go chce, ale nie odpowiada mu półroczny termin realizacji. Są tacy klienci, którzy akceptują ten odległy termin i czekają, ale spora część po prostu rezygnuje, gdyż nie pasuje im termin i przeszkadza wyższa cena. Poziom cen nowych naczep w tej chwili w kraju jest niski, mamy ogólnie dużą do-

stępność produktu. Naczepę konkurencji można odebrać już po 6 tygodniach od zamówienia, u nas to będzie 6 miesięcy, więc nie jesteśmy pod tym względem w żaden sposób konkurencyjni.

Trochę w dół pociągnęły nas też tematy historyczne, związane z problemami, jakie nasiliły się roku w 2022. W dalszym ciągu odbudowujemy nadszarpnięte wówczas zaufanie do marki, walczymy o utraczonych klientów. Myślę, że ten etap mamy już za sobą, a teraz tylko trzeba patrzeć optymistycznie w przyszłość.

Wynik, jaki widzimy w statystykach PZPM, nie oddaje w pełni sytuacji rynkowej – jest zbyt dużym uogólnieniem. Wewnętrznie w Schwarz Müller Polska w ocenie naszych wyników koncentrujemy się na każdym produkcie indywidualnie i wówczas okazuje się, że odnotowujemy wzrosty. W niektórych grupach mamy zwiększenie liczby zamówień rok do roku o około 20%. Jeśli chodzi o sprzedawane przez nas przyczepy Hüffermann, to mamy 25% udziałów

w rynku. W ruchomych podłogach nasz udział rynkowy to ok. 5%, a w wywrotkach to obecnie 6,5%, choć przed spadkiem sprzedaży było to ok. 10%.

Czy pomimo ogólnego spadku sprzedaży w firmie Schwarz Müller Polska są jakieś powody do zadowolenia?

Sprzedajemy też inne pojazdy, działamy w niszach rynkowych, w których nie ma tak dużej konkurencji. Przykładem mogą być cysterny do tankowania samolotów. W lutym przekażemy na Okęcie kolejne 2 jednostki. W planach są kolejne. Niezle radzimy sobie w specjalistycznych przyczepach i naczepach. Podejmujemy się również realizacji projektów bardzo nietypowych, na przykład na specjalne życzenie przygotowaliśmy właśnie dla klienta przyczepę 5-osiową, której nikt w Polsce nie był w stanie wyprodukować – my to zrobiliśmy.

Jesienią zadebiutowała nasza nowa ruchoma podłoga – model Performance – ze stalową, ocynkowaną ramą. Jest cięższa od naczepy z ramą aluminiową od 200 do 380 kilogramów, co dla większości klientów działających na rynku niemieckim i polskim nie ma znaczenia. Wprowadzenie nowego i tańszego modelu ruchomej podłogi to był dobry ruch i spowodował, że przybywa nam zamówień. I to cieszy, zwłaszcza że w tym segmencie działa kilku mocnych graczy.

W Schwarz Müller Polska zakłada się, że w roku 2026 nastąpi wzrost sprzedaży i stosownie do tego z wyprzedzeniem zamawiane są odpowiednie kontyngenty pojazdów różnego typu, czy tak?

Zarząd Grupy Schwarz Müller robi wszystko, aby terminy dostaw uległy skróceniu. Próbuje wykorzystywać rozwiązanie, jakim są zamawiane z góry kontyngenty. Dużą wagę mają decyzje dotyczące wielkości kontyngentów. Priorytetem jest zawsze klient. Ten, który zamawia i akceptuje cenę, dostaje produkt. Jeśli chodzi o Polskę, to niestety ta presja cenowa jest tak duża, że nie każdy decyduje się na pojazdy Schwarz Müller.

Rozmawiał Dariusz Piernikarski

Autobusy

— wyniki sprzedaży w 2025 r.

W ciągu 12 miesięcy 2025 r. w Polsce zarejestrowano 2683 nowe autobusy i minibusy – to o 382 pojazdy i 16,6% więcej niż w roku 2024. Są powody do zadowolenia, ponieważ to już 3. z kolei rok, w którym rośnie liczba rejestracji. Przypomnijmy, że w 2022 r. zarejestrowano tylko 1156 pojazdów.

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

CEP (Centralnej Ewidencji Pojazdów). Mimo iż dołożyliśmy wszelkiej staranności, aby przygotować rzetelne materiały, nie ponosimy jednak odpowiedzialności za dokładność zapisów zawartych w CEP. Tradycyjnie prosimy więc o potraktowanie tych danych jako informacyjne, mające na celu ukazanie głównych trendów, a nie jako szczegółowych wyników sprzedaży.

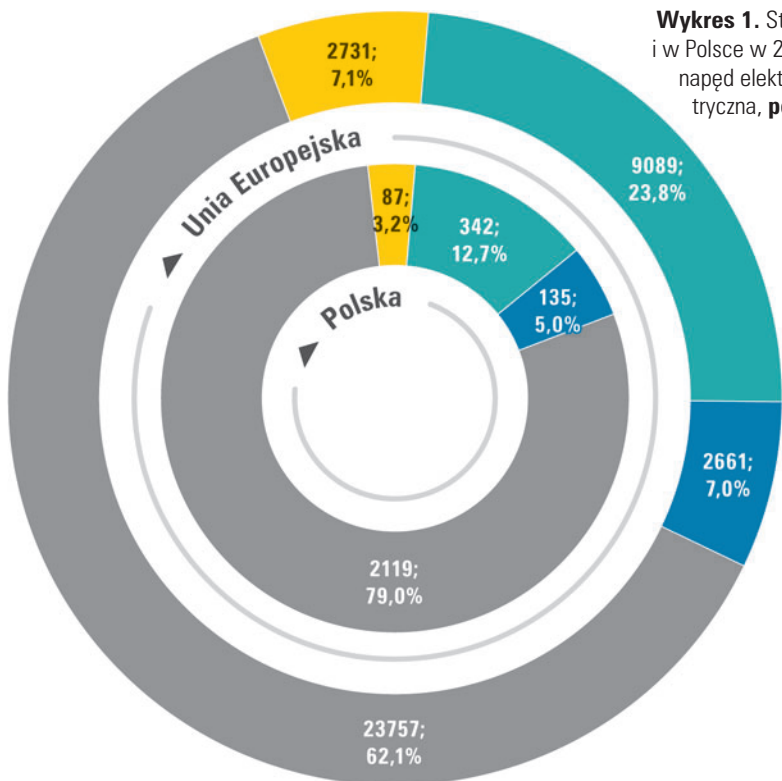
Polska: jest dobrze!

Transport autobusowy w Unii Europejskiej w dalszym ciągu odradza się po załamaniu przewozów pasażerskich, jakie nastąpiło po wybuchu pandemii koronawirusa. W 2025 r. na terenie UE zarejestrowano 38 238 autobusów i autokarów > 3,5 t dmc. – było to o 7,5% więcej niż w 2024 r. Ubiegłorocznym liderem unijnego rynku zostały Niemcy – klienci odebrali tam 6890 nowych pojazdów (+28% r/r). We Francji liczba rejestracji wyniosła 6258 (-0,1% r/r), trzecim autobusowym rynkiem w UE są Włochy z 5508 rejestracjami (-15,9% r/r).

W Polsce w 2025 r. zarejestrowano 2683 nowe autobusy i autokary – o 16,6% więcej niż w 2024 r. Tym samym na koniec roku rynek – podobnie jak w 2024 r. – osiągnął najwyższy poziom od 2019 r., kiedy to zarejestrowano 2479 szt. Dla porównania: w całym 2023 r. sprzedano >



Setra TopClass to zwycięzca prestiżowej nagrody Coach of the Year 2026 (Autokar Turystyczny Roku 2026)



Wykres 1. Struktura rejestracji autobusów nowych > 3,5 dmc. na terenie UE i w Polsce w 2025 r. 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 in 2025 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

■ BEV, PHEV ■ HEV ■ Diesel ■ Pozostałe

w 2024 r. Na podium jest również Iveco z 297 rejestracjami (47% r/r). Odnotujemy także 285 rejestracji nowych autobusów Solaris (wzrost o 17,8% r/r) oraz 215 pojazdów marki Ford (+31,9% r/r). Pojazdy pozostałych marek to 482 szt. Graficznie prezentuje to wykres 2.

Rejestracje autobusów używanych

W całym 2025 r. sprowadzono 3568 używanych pojazdów, było to o 14,3% (595 szt.) mniej niż w 2024 r. Wynik z 2024 r. był najwyższy w historii rynku wtórnego, obecna korekta wygląda zatem na powrót do bardziej zrównoważonego poziomu importu niż na trwałe załamanie popytu. Udział autobusów używanych w całym rynku wynosi obecnie około 57%, podczas gdy w 2024 r. relacja ta była znacznie wyższa (4163 używane wobec 2301 nowych). Rynek nowych autobusów rośnie, napędzany środkami unijnymi, KPO oraz rozwojem pojazdów zeroemisyjnych, natomiast import autobusów używanych wyraźnie wyhamowuje. Struktura rynku wtórnego w 2025 r. przedstawia się następująco:

> 1821 pojazdów, w 2022 r. – 1140, a rok wcześniej zaledwie 1362. Jak widać na przestrzeni ostatnich 3 lat polski rynek autobusów cały czas rośnie i przedpandemiczna liczba rejestracji została już przekroczona.

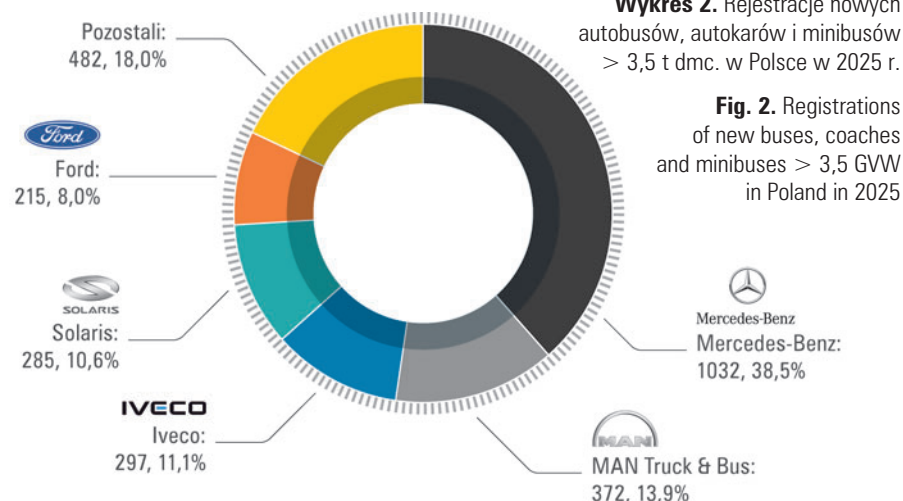
Raport PZPM zwraca uwagę, że w grudniu 2025 r. odnotowano aż 388 rejestracji, co zdecydowanie wykracza poza miesięczną średnią (223 szt.). To przyspieszenie w końcówce roku było przede wszystkim efektem zwiększonych rejestracji minibusów oraz autobusów miejskich, ale także – co warto podkreślić – segmentu autobusów międzymiastowych, który okazał się „czarnym koniem” rynku w roku 2025. Odnotowany tu wzrost (+1167%) – przy niskiej bazie odniesienia – stanowi jeden z najbardziej spektakularnych wyników w historii tego segmentu.

Rejestracje z 2025 r. rozkładają się następująco: minibusy – 1364 (to 50,8% liczby rejestracji), autobusy miejskie – 619, autokary turystyczne – 459, autobusy międzymiastowe – 229, autobusy szkolne – 9. Pod koniec 2025 r. zarysowało się widoczne przesunięcie ciężaru sprzedaży w stronę segmentu miejskiego. Coraz istotniejszą rolę odgrywa segment międzymiastowy z dużym potencjałem do wzmocnienia swojej pozycji, a nie jedynie jednorazowego wzrostu wynikającego z unijnego dofinansowania.

W grupie pojazdów najcięższych (> 16 t dmc.) do grudnia 2025 r. przybyło 1225 autobusów, podczas gdy rok wcześniej było ich 970. Najmocniej w tej grupie są reprezentowane marki: Solaris (285 szt.), MAN (202 szt.) i Iveco (186 szt.).

Liderzy bez zmian

Najczęściej rejestrowano w Polsce autobusy, mini- i midibusy marki Mercedes-Benz (1032 szt., +10,1% r/r) – statystyki obejmują tu zabudowane podwozia rejestrowane pod inną marką. Zarejestrowano również 372 nowe autobusy MAN – było to o 35,3% więcej niż



Wykres 2. Rejestracje nowych autobusów, autokarów i minibusów > 3,5 t dmc. w Polsce w 2025 r.

Fig. 2. Registrations of new buses, coaches and minibuses > 3.5 GVW in Poland in 2025



© Solaris Bus & Coach

autobusy międzymiastowe – 1331 szt. (37,3% rynku), autokary turystyczne – 849 (23,8% rynku), mini- i midibusy – 881 (24,7%), autobusy miejskie: 360 (10,1%), szkolne – 6. Największą popularnością cieszyły się używane pojazdy marki Iveco (1047 szt.), Mercedes-Benz (951) oraz Setra (319). Sprowadzono również 202 autobusy marki SOR, 200 autobusów MAN oraz 92 autobusy marki TEMSA. Pojazdy pozostałych marek to 757 szt.

Autobusy z napędami alternatywnymi

Ze statystyk ACEA wynika, że w 2025 r. w państwach UE zarejestrowano w sumie 9089 autobusów z baterijnym napędem elektrycznym (+38,9% r/r) i 2661 pojazdów hybrydowych spalinowo-elektrycznych (-24,9% r/r) oraz 2730 (-9,4% r/r) autobusów z wodorowym ogniwem paliwowym (FCEV), z silnikami zasilanymi gazem ziemnym, LPG i innymi paliwami.

Liczba rejestracji autobusów z silnikami spalinowymi zasilanymi olejem napędowym wyniosła 23 757 (+5,7% r/r).

Z kolei w roku 2025 zarejestrowano w Polsce 564 autobusy z napędami alternatywnymi (z akumulatorowym napędem elektrycznym BEV, z ogniwami paliwowymi FCEV, hybrydowe i z silnikami spalinowymi zasilanymi CNG/LNG), co stanowi nieco ponad 21% całego rynku. Dla porównania: w 2024 r. zarejestrowano 433 takie pojazdy, co stanowiło wówczas 18,8% rynku. Łącznie – w skali całego rynku – w grupie 564 „zielonych” autobusów zarejestrowano 342 autobusy z akumulatorowym napędem elektrycznym (BEV) (+75,4% r/r), 135 autobusów hybrydowych spalinowo-elektrycznych (+66,7% r/r). Wyraźnie zmalał popyt na autobusy gazowe z silnikami spalinowymi zasilanymi CNG/LNG – zarejestrowano tylko 51 takich pojazdów, to o 59,5% mniej niż w 2024 r. Warto odnotować, że zarejestrowano również 6 używanych zeroemisyjnych autobusów typu BEV/FCEV,

Solaris Urbino 10.5 Electric to zwycięzca w kategorii autobusów miejskich w konkursie Sustainable Bus Awards 2026 (Zrównoważony Autobus Roku 2026)

a łączny park autobusów elektrycznych w Polsce to obecnie 1854 pojazdy, w tym 1731 z akumulatorowym napędem elektrycznym i 123 z wodorowym ogniwem paliwowym.

Segment autobusów elektrycznych i hybrydowych rozwija się głównie dzięki rejestracjom autobusów miejskich, co potwierdza trend związany z modernizacją i dekarbonizacją flot. Jak widać, rynek silnie reaguje na wymogi ekologiczne i programy unijne, co odzwierciedla się w boomie na pojazdy zeroemisyjne. Samorządy i operatorzy wymieniają stare floty, inwestując w nowoczesne, ekologiczne pojazdy – to oczywiście napędza popyt.

Opracowanie: Dariusz Piernikarski

Samochody dostawcze

— wyniki sprzedaży w 2025 r.

Dariusz Piernikarski

Renault Master: od lat najchętniej kupowany samochód dostawczy w Polsce, dostępny jest również w seryjnie produkowanej wersji elektrycznej – to Master E-Tech



© Renault Trucks Polska

W roku 2025 zarejestrowano w Polsce 70 176 nowych samochodów dostawczych do 3,5 t dmc. Było to o 3326 samochodów (5%) więcej niż w 2024 r. Najwyraźniej w tym segmencie niewielkie ożywienie gospodarcze, z jakim w ubiegłym roku mieliśmy do czynienia, trwa nadal.

Prezentowane w dalszej części artykułu dane liczbowe w odniesieniu do Unii Europejskiej pochodzą z danych publikowanych przez ACEA, czyli Zrzeszenie Europejskich Producentów Samochodowych. Wszystkie szczegółowe wyniki sprzedaży w Polsce zaczerpnięto z raportów publikowanych

przez Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego PZPM przygotowanych na podstawie danych dostarczonych przez Centralną Ewidencję Pojazdów. Tradycyjnie prosimy więc o potraktowanie tych danych jako informacyjne, mające na celu ukazanie głównych trendów, a nie jako szczegółowych wyników sprzedaży.

UE na niewielkim minusie

W całym 2025 r. na terenie całej UE zarejestrowano 1 447 273 samochody dostawcze (do 3,5 t dmc.), czyli o 8,8% mniej niż w 2024 r. Trwająca nadal ogólnie niekorzystna koniunktura gospodarcza w Unii Europejskiej odcisnęła swoje piętno na największych rynkach. We Francji zarejestrowano 358 299 pojazdów (-5,6% r/r), w Niemczech było to 265 801 (-5,4% r/r), natomiast we Włoszech liczba rejestracji spadła o 5% do poziomu 188 373 szt. Na czwartym z największych rynków – w Hiszpanii zarejestrowano 185 559 nowych samochodów dostawczych, był to wzrost rejestracji o 11,7% r/r. Polska z liczbą rejestracji nowych samochodów dostawczych wy-



© Fiat Professional

noszącą 70 176 (+5% r/r) lokuje się dopiero na piątej pozycji, gdy w niewielkiej Belgii zarejestrowano 70 798 dostawczaków (+7,7% r/r).

W 2025 r. na drogi Unii Europejskiej wyjechały 161 733 vany z napędem elektrycznym (wzrost liczby rejestracji o 68% r/r), co stanowiło 11,2% całkowitej floty, było także 39 114 pojazdów hybrydowych (+21,4% r/r, udział w rynku 2,7%). Silnik Diesla trzyma się nadal mocno – miało go 80,7% nowo zarejestrowanych w UE dostawczaków (1 168 561 szt.).

W Polsce — zgodnie z europejskim trendem

Przypomnijmy, że w 2024 r. liczba rejestracji nowych samochodów dostawczych do 3,5 t dmc. osiągnęła poziom 66 850 – był to wzrost o 3,6% w stosunku do 2023 r. Na początku 2025 r.

Fiat Ducato: ten samochód dostawczy w 2025 r. wybrało 4815 użytkowników, co pozwoliło na zajęcie drugiego miejsca w rankingu rejestracji samochodów nowych

zakładano, że ten umiarkowany wzrost popytu utrzyma się nadal, przy czym znaczącym jego stymulatorem był dalszy rozwój segmentu dostaw ostatniej mili, czyli naturalnego środowiska dla vanów. Prognozy potwierdziły wyniki na koniec roku: zarejestrowano 70 176 nowych samochodów dostawczych – było to o 5% więcej niż w 2024 r.

Co ciekawe, w stawce czołowych producentów doszło do przetasowań. Liderem rynku dostawczaków została Toyota, która sprzedając 11 957 samochodów, wskoczyła na szczyt podium z trzeciego miejsca zajmowanego w 2024 r. Wynik Toyoty jest imponujący: wzrost sprzedaży aż o 63,1% r/r i zwiększenie

udziału w rynku z 11% do 17%. Na drugim miejscu podium swoją pozycję utrzymał Ford – klienci odebrali 11 215 samochodów tej marki (+17,6% r/r), a na trzecim miejscu znalazł się lider roku 2024, czyli firma Renault z 10 844 rejestracjami – o 17% mniej niż w 2024 r. Udział rynkowy francuskiego producenta w tym segmencie zmalał z 19,5% do 15,5%. O dwie pozycje do góry, z szóstego na czwarte miejsce awansował Volkswagen, którego klienci odebrali 7588 samochodów – o 24,4% więcej niż w 2024 r.

Spośród pierwszych 15 producentów największe wzrosty liczby rejestracji odnotowały marki: Maxus (trzynaste miejsce w rankingu, 391 szt., + 349,4% r/r), MAN (jedenaste miejsce w rankingu, 1276 szt., +29,1% r/r) oraz Citroën (dzie-

Wykres 1. Zestawienie rejestracji nowych samochodów dostawczych (< 3,5 t dmc.) w Polsce w 2025 r. z podziałem na najważniejszych producentów

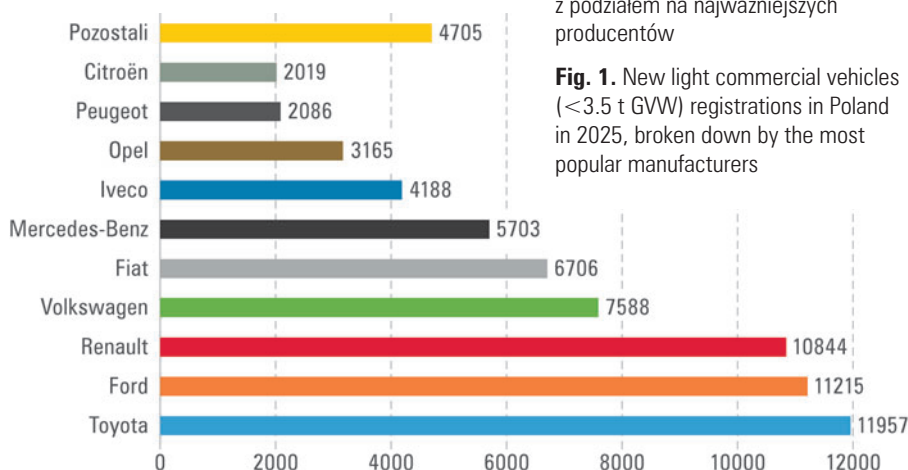


Fig. 1. New light commercial vehicles (<3.5 t GVW) registrations in Poland in 2025, broken down by the most popular manufacturers

reklama

Toyota Proace City: to model, który w 2025 r. wybrało 4673 użytkowników, o 24,5% więcej niż w 2024 r.

© Toyota



> siąte miejsce w rankingu, 2019 szt., + 14,7% r/r). Największy spadek liczby rejestracji obserwujemy w przypadku marki Škoda – 280 pojazdów to o 25,9% mniej niż w 2024 r. oraz Iveco – przekazanie 4188 samochodów to w tym przypadku spadek liczby rejestracji o 23,9% r/r. Ogólne zestawienie rejestracji samochodów dostawczych (< 3,5 t dmc.) przedstawiamy na wykresie 1.

W Polsce w 2025 r. zarejestrowano łącznie 2369 samochodów dostawczych z napędem elektrycznym – to o 26,8% więcej niż w 2024 r., gdy odebrano 1868 takich pojazdów. Tym samym udział dostawczych elektryków w rejestracjach roku 2025 to 3,4%. Najchętniej kupowanymi elektrycznymi samochodami dostawczymi były modele Toyoty: Proace Max (487 szt.), Proace City (426 szt.) oraz Proace (205 szt.). Elektryczny Mercedes-Benz Sprinter to 207 rejestracji, a pierwszą piątkę zamyka Ford Transit Custom Electric z 137 rejestracjami.

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

Renault Master na czele

Mimo 17-procentowego spadku liczby rejestracji odnotowanego przez Renault nadal najchętniej kupowanym samochodem dostawczym w Polsce pozostaje model Master – w 2025 r. zarejestrowano 7524 pojazdy, to jednak o 17,2% mniej niż w 2024 r. Drugim co do popularności modelem był Fiat Ducato (4815 szt., spadek sprzedaży o 8,5% r/r).

W ubiegłym roku na trzecie miejsce podium wskoczyła Toyota Proace City – 4673 rejestracje to o 24,5% więcej niż rok wcześniej. W pierwszej piątce jest jeszcze Mercedes-Benz Sprinter (4289 szt., –19,6% r/r) i Iveco Daily (4188 szt., –23,9% r/r). W tabeli przedstawiono pierwszą dziesiątkę modeli w rankingu rejestracji nowych samochodów dostawczych w 2024 r.

Pozycja	Model	Ogółem, szt.	Udział, %	Zmiana rejestracji, % r/r	Zmiana pozycji, r/r
1	Renault Master	7524	10,7	–17,2	–
2	Fiat Ducato	4815	6,9	–8,5	+2
3	Toyota Proace City	4673	6,7	24,5	+2
4	Mercedes-Benz Sprinter	4289	6,1	–19,6	–1
5	Iveco Daily	4188	6,0	–23,9	–3
6	Ford Transit	4145	5,9	11,6	–
7	Volkswagen Crafter	3727	5,3	36,0	–
8	Toyota Proace Max	3674	5,2	527,0	+22
9	Ford Ranger	2779	4,0	41,6	–
10	Ford Transit Custom	2557	3,6	26,3	–2
RAZEM 1–10		42 371	60,4	6,0	
Pozostałe		27 805	39,6	3,4	
RAZEM		70 176	100	5,0	

SAMOCZODY 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 Muskala,
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. Ewentualne pytania prosimy kierować na adres e-mail: prenumerata@ruch.com.pl lub kontaktując się z Telefonicznym Biurem Obsługi Klienta pod numerem: 801 800 803 lub 22 717 59 59 – czynne w godzinach 7.00–18.00. Koszt połączenia według taryfy operatora.



Agnieszka Głowicka



1 stycznia 2026 r. objęła stanowisko dyrektora handlowego marki DAF w Grupie DBK. Swoją przygodę z branżą pojazdów ciężarowych rozpoczęła ponad 24 lata temu. W latach 2000–2009 pracowała w Volvo Trucks w dziale obsługi posprzedażowej na stanowisku service contract manager, a następnie przez pięć lat była kierownikiem serwisu samochodów ciężarowych Volvo Trucks w Pruszczu Gdańskim. W styczniu 2016 r. dołączyła do zespołu DAF Trucks Polska i przez 7 lat pracowała na stanowisku area sales manager, wspomagając sprzedaż w północnej części Polski. Od 1 lutego 2023 r. przez 3 lata jako dyrektor zarządzała zespołem marketingu w DAF Trucks Polska. Jest absolwentką warszawskich uczelni: Szkoły Głównej Handlowej oraz Akademii Leona Koźmińskiego.



Vincenzo Nicolò



1 marca br. objął stanowisko dyrektora zarządzającego Iveco Poland. Do Iveco dołączył w 2002 r. Piastował kolejne stanowiska w obszarze sprzedaży na rynku włoskim, gdzie awansował na stanowisko key account managera. W 2011 r. został dyrektorem generalnym pierwszego własnego dealera Iveco w Europie Środkowo-Wschodniej, Iveco Truck Services, co zapoczątkowało długi okres zarządzania organizacjami w wielu krajach. Przez ostatnie 5 lat kierował rynkiem Iveco w Wielkiej Brytanii i Irlandii jako dyrektor zarządzający. Wcześniej kierował jednostkami biznesowymi Iveco w Rumunii, Bułgarii, Czechach i Słowacji, dzięki czemu zdobył dogłębną wiedzę na temat działalności handlowej marki na różnych rynkach europejskich.

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



**XD XF
ELECTRIC**



Najlepsze z Najlepszych

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

Zobacz zwycięskie modele na stronie WWW.DAF.COM/ITOY2026

Napędzamy zeroemisyjność