

TRUCKS & MACHINES

MIESIĘCZNIK SPECJALISTYCZNY

NADWOZIA BDF



- DOSTAWCZAKI W 2024 ROKU ODPORNE NA GOSPODARCZĄ RECESJĘ – SPRZEDAŻ WZROSŁA
- ROZMOWA Z NOWYM DYREKTOREM DAF TRUCKS POLSKA O PLANACH NA BIEŻĄCY ROK
- RAPORT: TENDENCJE I NOWOŚCI NA RYNKU OLEJÓW PRZEKŁADNIOWYCH DO CIĘŻARÓWEK
- AGRO – PREMIERY W POZNANIU: WYSYP NOWOŚCI MIMO OSTROŻNOŚCI NABYWCÓW



MAXUS

NOWOCZESNY
SAMOCHÓD DOSTAWCZY
MAXUS DELIVER 9
W MAXYMALNEJ OFERCIE!

Cena
99 900
PLN netto



Moc
150 KM
Oszczędny i elastyczny silnik diesela o pojemności
2.0

11,5 m³
przestrzeni ładunkowej

5 lat
gwarancji



Bardzo bogate wyposażenie w standardzie!

6
poduszek powietrznych

▲
Aktywne systemy bezpieczeństwa

Kamera cofania, czujniki parkowania z przodu i z tyłu

Tempomat

System multimedialny z Apple CarPlay i Android Auto

Deliver 9 podwozie dostępny w cenie 79 900 PLN netto

RSA Polska Sp. z o. o.
Plac Konesera 12, Building M, office #102, WARSAW, 03-736, Poland

Więcej informacji na:
maxuspolska.pl

Adres Redakcji
20-328 Lublin
ul. Anny Walentynowicz 34
tel. 791 892 568
e-mail: redakcja@trucks-machines.pl
www.trucks-machines.pl

Redaktor naczelny
Dominik Woch
redakcja@trucks-machines.pl

Zespół
Leon Bilski
Jacek Dobkowski
Michał Jurczak
Robert Przybylski
Michał Woch

Współpraca
Marek Różycki
Mariusz Miąsko

Korekta
Danuta Szperling

Wydawnictwo
FOCUS TRUCK LOGISTIC

Redaktor graficzny
Krzysztof Krusiński
kkrus@o2.pl

Reklama i Marketing
Justyna Maziarczyk-Szacun
tel. 791 892 568
j.maziarczyk@trucks-machines.pl
j.szacun@trucks-machines.pl

Rozpowszechnianie redakcyjnych materiałów publicystycznych
bez zgody redakcji jest zabronione. Wszelkie prawa zastrzeżone.
Wydawca nie odpowiada za treści zamieszczone w reklamach.

NEWS

NISSAN / PHILLIPS EUROPE / DAIMLER TRUCK / NOOTEBOOM CATERPILLAR / LAMMA 2025 / YANMAR	4 5
---	--------

RYNEK

DOSTAWCZE W GÓRĘ OBRACHUNKI FIRM CIĘŻARÓWKOWYCH PO TRUDNYM ROKU 2024 ROZMOWA T&M – DAF NADWOZIA BDF OLEJE PRZEKŁADNIOWE DO CIĘŻARÓWEK HISTORIA: BYŁY TANIE I MOCNE PORADY PRAWNE OPONY DO BUDOWLANYCH POJAZDÓW CIĘŻAROWYCH ROZMOWA T&M – MECALAC AGRO – PREMIERY 2025	6 10 20 22 28 34 37 38 42 44
--	---

NISSAN, TERAZ PRIMASTAR I INTERSTAR



Nissan mocniej angażuje się w polski rynek samochodów dostawczych. Już w lutym wjadą do salonów dwa modele, mniejszy Primastar i większy Interstar. Gama modelowa dostawczych Nissanów wzrasta więc trzykrotnie, bo to tej pory japońska marka oferowała tylko Townstara. Za dzwicznymi nazwami kończącymi się na -star kryją się auta będące konstrukcjami Renault. Townstar to Kangoo, Primastar – Trafic, Interstar – Master. Ceny Primastara startują od 119.900 zł netto (długości L1 i L2) oraz od 176.900 zł brutto za Combi, dostępne w wariantach 8- i 9-osobowych. Turbodiesle 2.0 dCi rozwijają moc 110, 130, 150 koni (ten tylko w Combi). Interstar kosztuje minimum 134.900 zł netto, do wyboru są dwie długości L2 i L3 oraz dwie wysokości karoserii H2 i H3. Ofertę uzupełniają: 7-osobowy furgon brygadowy Crew Van L3H2, od 173.900 zł netto i elektryczny Interstar-e, z bateriami trakcyjnymi 40 kWh lub 87 kWh, od 209.900 zł netto. Wysokoprężne silniki 2.0 dCi mają moc 105, 130, 150, 170 KM, natomiast elektryczne 129 KM i 143 KM.

RADOSŁAW STAŚKIEWICZ MARKETING MANAGEREM W PHILLIPS EUROPE



Radosław Staśkiewicz, doświadczony ekspert marketingu z 20-letnią praktyką zawodową, 2 stycznia 2025 roku objął stanowisko Marketing Managera w Phillips Europe – globalnego producenta złączy elektrycznych i pneumatycznych do ciągników siodłowych oraz naczep i przyczep z siedzibą w Chechle Pierwszym k/Łodzi. W trakcie swojej kariery zawodowej Radosław Staśkiewicz skoncentrował się na rynkach B2B w branży automotive oraz aftermarket, gdzie zdobył wszechstronne doświadczenie w zakresie strategii marki, komunikacji, branding, organizacji międzynarodowych wydarzeń expo oraz zarządzania globalnymi kampaniami marketingowymi. Jest absolwentem Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie na kierunku Marketing i Zarządzanie, a w poprzednich rolach pełnił odpowiedzialne funkcje m.in. w firmach Demarko oraz Martex, gdzie odpowiadał za planowanie i realizację kompleksowych strategii marketingowych, współpracę z globalnymi partnerami i dostawcami, a także organizację dużych wydarzeń branżowych. Jako Marketing Manager w Phillips Europe, Radosław Staśkiewicz będzie odpowiedzialny za umacnianie pozycji marki na rynku europejskim oraz realizację długoterminowej strategii, której celem jest zdobycie i utrzymanie czołowej pozycji w regionie, podobnie jak to ma miejsce w Stanach Zjednoczonych.

DAIMLER TRUCK W SEKTORZE OBRONNYM

Daimler Truck realizuje strategię w zakresie rozwoju, produkcji i sprzedaży wojskowych pojazdów użytkowych do zastosowań logistycznych. Wraz z wprowadzeniem nowych wariantów pojazdów i dalszą kwalifikacją istniejącej sieci dystrybucyjnej i serwisowej Daimler Truck chce jeszcze szybciej i szerzej reagować na wymagania klientów z sektora obronnego. Ponadto zwiększone kompetencje produkcyjne oraz rozszerzenie współpracy w zakresie nowych technologii, projektów rozwojowych i sprzedaży powinny prowadzić do zaoferowania użytkownikom odpowiedniego portfolio. W ramach Daimler Truck jednostka biznesowa Mercedes-Benz Special Trucks jest odpowiedzialna za segment obronny, a także za segmenty gaszenia pożarów, udzielania pomocy w razie klęsk żywiołowych i ochrony ludności. W zakładach produkcyjnych w Wörth am Rhein i Molsheim (Francja) Mercedes-Benz Special Trucks prowadzi własne prace badawczo-rozwojowe, realizuje indywidualne życzenia klientów i produkuje wysoko specjalistyczne pojazdy dla swoich klientów.

NOWA GENERACJA NOOTEBOOM

Firma Transannaberg Wiesiołek – jeden z liderów branży transportu ponadgabarytowego i ciężkiego w Polsce – jako pierwsza na świecie stała się użytkownikiem najnowszej naczepy Nooteboom Mega Windmill Transporter MWT-XXL, wyposażonej w wersji bazowej w 4-osiowy wózek przedni jeep dolly z najnowszym adapterem do transportu sekcji turbin wiatrowych o średnicy wewnętrznej do 6.100 mm i 7-osiowy tylny samosterowny wózek jezdny, również z adapterem do podnoszenia. Dzięki szerokiej regulacji sytemu mocowania naczepa jest w stanie transportować większe niż dotychczas sekcje wież. Ponadto można również załadować np. gondole turbin, co sprawia, że nowa MWT-XXL jest niezwykle wszechstronna.




mavet • Kosze paletowe •
• Skrzynie narzędziowe •


www.mavet.pl

+48 669 983 460


JUBILEUSZ 100 LAT DZIAŁALNOŚCI

9 stycznia 2025 r., Caterpillar Inc. (NYSE: CAT) zainaugurowała obchody 100-lecia swojej działalności. Główne uroczystości odbyły się w Stanach Zjednoczonych, a jubileuszowy rok potrwa do końca 2025 roku. Firma Caterpillar rozpoczęła działalność w 1925 roku jako efekt połączenia Holt Manufacturing Company i C.L. Best Tractor Co. Pierwszym produktem firmy był ciągnik gąsienicowy, który wspierał prace rolnicze w Kalifornii. Obecnie firma jest znana z innowacyjnych maszyn budowlanych, górniczych i energetycznych, które wspierają realizację projektów infrastrukturalnych na całym świecie. Przewodniczący Caterpillar, Jim Umpleby, podkreślił, że sukces firmy to zasługa pracowników, zaufania klientów oraz wsparcia partnerów biznesowych. Główne uroczystości miały miejsce w miejscowościach Sanford, Peoria oraz w globalnej siedzibie firmy w Irving (Teksas, USA). Rozpoczęto również Centennial World Tour, podczas którego odwiedzane będą zakłady Caterpillar na całym świecie. W 2025 roku dostępne będą limitowane edycje maszyn w kolorze „Centennial Grey”. 

Nowości na LAMMA 2025

Podczas styczniowych targów LAMMA 2025 w Birmingham, firma JCB zaprezentowała szeroką gamę nowych maszyn. Stoisko JCB było miejscem ciekawych premier, w tym nowych modeli z linii Loadall oraz ładowarek kołowych. Wśród nowości znalazły się topowe wersje AGRI Pro modeli 538-60 i 560-80 z innowacyjną przekładnią hydro-mechaniczną DualTech VT, która po raz pierwszy wprowadza prędkość 50 km/h do klasy maszyn o zasięgu 6 m. Dla operacji wymagających wysokiego podnoszenia, model JCB Loadall 542-100 oferuje udźwig 4,2 tony i maksymalną wysokość podnoszenia 9,8 m. Mimo zwiększonych parametrów roboczych, maszyna zachowuje kompaktowe rozmiary, porównywalne z modelem 536-95, co czyni ją idealną do codziennych zadań w gospodarstwach rolnych. Nowości w linii ładowarek kołowych obejmują maszyny o skrajnie różnej charakterystyce. Ultra-kompaktowy model 403E Full Cab, napędzany elektrycznie, charakteryzuje się komfortową kabiną oraz zaawansowanymi funkcjami sterowania, które minimalizują czas przestojów. Z kolei ciężka ładowarka JCB 435S, dedykowana do pracy z kiszonką i obornikiem, zyskała zwiększoną moc oraz moment obrotowy w całym zakresie pracy silnika. Nowe funkcje, takie jak 6-biegowa automatyczna skrzynia biegów, poprawiają efektywność zarówno podczas pracy w polu, jak i transportu drogowego. Opcjonalny system ważenia ładunku, dostępny również w innych topowych modelach ładowarek JCB, pozwala na precyzyjną kontrolę załadunku. Oferta teleskopowych ładowarek kołowych JCB została wzbogacona o dwa nowe modele średniego segmentu: TM280 z silnikiem o mocy 109 KM i napędem hydrostatycznym oraz TM280S z jednostką o mocy 130 KM i przekładnią DualTech VT. Obie maszyny, o kompaktowych wymiarach (szerokość poniżej 2 m, wysokość 2,6 m), oferują maksymalną wysokość podnoszenia 4,8 m i udźwig 2,75 tony. W nowym projekcie ramy obniżono położenie układu napędowego, co zapewnia lepszą stabilność oraz możliwość pracy w trudno dostępnych miejscach. JCB zapowiada również premierę kolejnego modelu TM, jednak szczegóły techniczne pozostają na razie tajemnicą. 

Nowe minikoparki Yanmar

Yanmar CE wprowadza nowe modele koparek kompaktowych z serii ViO: ViO38-7 oraz ViO33-7. Modele te zastępują wcześniejsze ViO38-6 i ViO33-6, oferując szereg ulepszeń technologicznych i konstrukcyjnych. ViO38-7, o masie roboczej 3.585 kg, generuje siłę kopania 32,8 kN przy 2.200 obr./min, podczas gdy lżejszy model ViO33-7 o masie 3.265 kg osiąga 30,69 kN. Obie maszyny wyposażone w silniki Yanmar o mocy 18,5 kW, co zapewnia 7 proc. wzrost wydajności w porównaniu do poprzednich modeli. Poprawiony kąt wychylenia wylotnika oraz zmniejszenie promienia obrotu o 115 mm znacząco zwiększyło zasięg operacyjny koparek. 



ena truck  **ALASKA - NAJLEPSZE ŁAŃCUCHY Z CERTYFIKATEM NA AUSTRIĘ**

   **Ceny od 399 Zł netto za komplet**

■ ...ponadto łańcuchy drabinkowe (także „norweskie” z kołcami) oraz sekcyjne/awaryjne do szybkiego montażu!

■ Neony SKYLED – bądź widoczny na drodze!

ENA Ltd Sp. z o.o.
ul. Batalionów Chłopskich 1D
83-000 Pruszcz Gdański **+48 58 300 96 00** WWW.ENATRUCK.PL

■ I wiele innych produktów...

POWODY OPTYMIZMU

Jak było do przewidzenia, w minionym roku polski rynek aut dostawczych do 3,5 tony DMC zanotował wzrost w porównaniu z 2023, dokładnie o 3,6 proc. Lider nie zmienił się - Renault.

Po 11 miesiącach wzrost względem roku 2023 wynosił 2,7 proc. Grudzień okazał się na tyle dobry, z dwucyfrowym rezultatem + 12,3 proc. rok do roku, że w całym 2024 odnotowano zwiększenie pierwszych rejestracji o 3,6 proc. W liczbach przedstawia się to następująco: 66.853 do 64.522, więcej o 2.331 egzemplarzy. Dokładne dane o markach i modelach z Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) pokazujemy w tabelach.

Zdecydowanie rok na swoją korzyść rozstrzygnęło Renault, jedyna marka, która przekroczyła i to znacznie 10 tysięcy, 13.061. Wprawdzie obniżyło nieco loty, o 2,4 proc., ale jego dominacja nie była ani przez chwilę zagrożona. Ford był drugi, trzeci Fiat (a niedawno bił się z Renault o pierwszą lokatę) z niewielką przewagą nad czwartą Toyotą, poniżej 200 sztuk. Nie tylko lider pozostał ten sam, generalnie nie doszło do poważnych zmian pozycji. Pierwsza czwórka - Renault, Ford, Fiat, Toyota - prezentuje się identycznie jak w 2023. Mercedes (+ 16 proc.) wyprzedził Volkswagena (+ 5,4 proc.) i zamienił się z nim miejscami pięć-sześć, a potem znowu pięć marek na tych samych lokatach co tużin miesięcy wcześniej.

Suzuki znalazło się w rankingu dostawczaków dzięki małej, trzydrzwiowej terenówce Jimny. Auto nie spełniało norm emisji spalin dla aut osobowych, zostało więc fabrycznie przerobione na dwumiejscowe, dostawcze. W przypadku Isuzu na wynik zapracował również pikap D-Max, w przypadku SsangYonga pikap Musso. Skoda to dwa modele, Fabia i Scala.



Roczny ranking modeli kolejny raz potwierdza dominację Renault Mastera. 9.084 zarejestrowane egzemplarze, mimo prawie 10-procentowej obniżki rok do roku, to i tak lepszy wynik niż Fiata, trzeciej siły na rynku i każdy kolejnego brandu. Renault Masterem stoi, bo drugi model francuskiej marki, Trafic, zamyka czołową „10”. Zwraca uwagę druga pozycja Daily (5.503), która dała Iveco dopiero siódmą lokatę w markach. Jak informuje Aleksandra Zielińska, marketing manager Poland, Ukraine & Baltics Iveco Poland, sprzedaż Daily w segmencie 3,49-7,2 t przekroczyła 7.300, była więc o ponad 1.800 większa niż w rozpatrywanych tu trzyipółtonówkach. W ogóle Iveco we wszelkich pojazdach użytkowych to trzecia siła w Polsce. Z kolei najlepszym, pod względem handlowym, pikapem okazał się Ford Ranger,

z prawie dwa razy lepszymi rezultatami niż w roku 2023.

Z pozycji lidera

Blisko połowę świeżo zarejestrowanych Renówek, ok. 6.300, stanowiły pojazdy zabudowane, również na bazie furgonów, zabudowane przede wszystkim w Polsce. Tak znacząca liczba modyfikowanych aut to jeden z czynników sukcesu. Na wynik Mastera zapracowała jeszcze stara, trzecia generacja, udział nowej wyniósł ok. 900 sztuk, czyli w granicach 10 proc. całego modelu (9.084). Janusza Chodyłę, attache prasowego Renault Polska, zapytaliśmy, co Renault będzie robić w 2025 r., żeby pozostać liderem.

– *Nieustannie planujemy oferować konkurencyjnie wycenioną, szeroką gamę samochodów dostawczych, dopasowaną do potrzeb każdego klienta* – odpowiada Janusz Chodyła.

– Mam na myśli nie tylko szerokie możliwości fabrycznej konfiguracji naszych modeli dostępnych w każdym z głównych segmentów rynku LCV, ale także ich szerokie możliwości zabudowy przy pomocy certyfikowanych firm. Cały czas działamy także nad poszerzaniem naszej oferty produktowej i chcemy docierać do nowych klientów, więc w tym roku czekają nas nowości. To między innymi nowa, 9-stopniowa, automatyczna skrzynia biegów dostępna w modelach Trafic i nowy Master. Do tego elektryczne warianty nowego Mastera – podwozie i platforma. Będą też pozostałe wersje nowego Mastera, na przykład furgon brygadowy, podwozie z podwójną kabiną, wersje podwyższone (H3) i przedłużone (L4), a także z napędem na tylną oś. Tak jak do tej pory stawiamy sobie jako priorytet również to, aby nasi klienci otrzymywali od nas nie tylko najlepszy produkt, ale wysoką jakość obsługi w naszej sieci dealerskiej, która pokrywa całą Polskę.

Cztery razy Stellantis

Fiat, Opel, Peugeot, Citroen – takimi, dostawczymi markami handluje u nas Stel-

Volkswagen Caddy – konstrukcja niemiecka, produkcja polska



lantis, kolejność wg zeszłorocznych rezultatów. Jak zliczy się te wyniki, wychodzi ponad 14 tysięcy, co czyni ten koncern numerem 1 na polskim rynku. Można i tak, ale faktycznie Renault od paru lat nie ofertuje już dostawczaków Dacia, zaś łączne dokonania grupy Volkswagena, czyli Volkswagena, MAN-a i Skody wypadają wyraźnie słabiej od

Stellantis. Fiat nadal trzeci, ale w grudniu, dobrym dla całego rynku, był dopiero szósty. Uda się utrzymać pozycję Fiata w 2025 r.?

– Jesteśmy dobrej myśli – mówi Jerzy Koziański, dyrektor sprzedaży samochodów dostawczych grupy Stellantis w Polsce. – Z początkiem roku dodatkowo wzmocniliśmy ofertę promocyjną, proponując małe i średnie



Ochrona Twojego pojazdu w każdych warunkach

Gulf Superfleet Professional ECON 5W-30

Niższe koszty dla Twojej firmy:

- Zapewnia o 1,2% wyższą oszczędność paliwa
- Dłuższe przebiegi pomiędzy wymianami
- Obniża koszty utrzymania pojazdu



polska.gulfoilltd.com

vany w jeszcze bardziej atrakcyjnych cenach. Przykładowo, Fiat Doblo Van z silnikiem benzynowym o pojemności 1.2 i mocy 110 koni jest teraz dostępny już od 69.900 złotych netto.

Ducato, główny, dostawczy model Fiata, wkroczyło już w dorosły wiek, tzn. skończyło 18 lat. Jak argumentuje Jerzy Koziański, Fiat Ducato został odświeżony w ub.r., zyskując nowe elektryczne układy napędowe, nowy design, nowe systemy łączności i systemy bezpieczeństwa nowej generacji. Ten produkowany m.in. w Polsce samochód to synonim solidnego i wszechstronnego auta dostawczego. Oferuje imponującą pojemność oraz ładowność do ponad 2 ton dla odmian z silnikiem diesla i do 1.500 kg w wersji elektrycznej. W porównaniu do konkurencji zapewnia także lepsze wykorzystanie przestrzeni ładunkowej.

Opel, Peugeot, Citroen wylądowały obok siebie, pozycje 8-10. Na czym polega wewnętrzna (w koncernie) konkurencja między nimi? Jerzy Koziański wskazuje, iż każda z marek ofertowanych przez Stellantis ma swoje pochodzenie, swoją specyfikę oraz ce-

chy wyróżniające. Przykładowo, Fiat zawsze będzie chętniej wybierany we Włoszech, a Citroen we Francji. W Polsce marka Fiat również ma bogatą historię i zawsze zajmowała mocną pozycję na rynku samochodów dostawczych.

– Nasze marki nie rywalizują ze sobą w ramach grupy, gramy wspólnie do jednej bramki – zapewnia dyrektor Koziański.

Volkswagen czyli zmiany

Sytuacja Volkswagena jest taka, że zwiększył rejestracje o 5,4 proc., ale zarazem spadł z piątej pozycji, jak wspomnieliśmy prześcignął go Mercedes. 2024 był dla marki Volkswagen Samochody Dostawcze rokiem, w którym zaszło dużo zmian. Przede wszystkim miejsce miały premiery, np. nowej Californii czy poszerzenie oferty ID. Buzza o wersje z długim rozstawem osi oraz GTX. W obrębie modelu Transporter zakończyła się produkcja wersji T6.1, która po krótkim okresie przejściowym została zastąpiona nowym Transporterem.

– W związku z zakończeniem produkcji T6.1 i wspomnianym okresem przejściowym

jako marka nie mogliśmy dostarczyć takiej ilości tych pojazdów, jakiej oczekiwał rynek i jaką chcielibyśmy dostarczyć – wyjaśnia Patryk Grzeczek, dyrektor marketingu marki Volkswagen Samochody Dostawcze. – Fakt wzrostu sprzedaży pomimo wystąpienia tych czynników cieszy tym bardziej. Ważne z punktu widzenia klientów było również pojawienie się dla Craftera silnika heavy duty o mocy 163 KM w kombinacji z napędem na przednią oś – doskonałego rozwiązania dla ciężkich, wielkobarytowych zabudów. Wzrost w porównaniu do roku 2023 cieszy, zwłaszcza biorąc pod uwagę polskie wyniki sprzedaży modeli produkowanych w naszym kraju, to jest Caddy (wzrost o 29 procent) oraz Crafter (o prawie 10 procent). Marka ma ambicję, by dalej rosnąć, a będzie to możliwe dzięki szerokiemu portfolio, docenianej przez klientów pięcioletniej, fabrycznej gwarancji w standardzie dla wszystkich naszych modeli i ofercie dopasowanej do potrzeb różnych klientów.

Plusy Mercedesa

Zajmujemy się w tym artykule autami dostawczymi do 3,5 tony DMC, tym

ANMAR plus

OPONY PRZEMYSŁOWE
OPONY ROLNICZE



ul. Biecka 23A, 38-300 Gorlice
tel. 519 055 333, 501 680 715

www.oponydokoparek.pl
opony@anmarplus.pl

2 lata gwarancji
możliwość przedłużenia do 3 lat

niemniej warto pamiętać, że Mercedes-Benz Vans to również samochody ważące z ładunkiem więcej niż 3,5 t oraz osobowo skonstruowane na bazie dostawczych. Dlatego Magdalena Słoniewska, head of marketing van w Mercedes-Benz Polska podaje łączną liczbę rejestracji 10.082, o 1.384 większą w porównaniu z 2023 r. Największą liczbę sprzedanych aut firma odnotowała w segmencie dużych dostawczych. Do klientów trafiły 6.502 Sprintery oraz eSprintery, co daje mocną, trzecią pozycję na rynku.

– Powodem do satysfakcji jest też wysoki wskaźnik wyposażenia pojazdów dostawczych Mercedes-Benz w usługi łącznościowe – kontynuuje Magdalena Słoniewska. – Ponad 89 procent samochodów opuszcza salony dealerskie z w pełni aktywowanymi usługami Mercedes me Connect, co oznacza, że klienci docenili wygodę sterowania różnymi funkcjami pojazdów z poziomu smartfona. Jednocześnie począwszy od 2024 roku wszystkie modele Mercedes-Benz Vans wyposażone są w standardzie w najnowszą wersję systemu multimedialnego MBUX



Gama dostawczych Fiatów prezentuje się szeroko



Jerzy Kosiński, dyrektor sprzedaży samochodów dostawczych grupy Stellantis w Polsce

oraz liczne systemy bezpieczeństwa, takie jak: aktywny asystent utrzymania pasa, Attention Assit, aktywny asystent układu hamulcowego i kamera cofania.

Co w elektrykach?

My tu gadu, gadu, a przecież trzeba rozwijać elektromobilność i walczyć o planetę, bo słońce. No nie jest dobrze, w zasadzie fatalnie. Jak podaje PZPM, w grupie dostawczych do 3,5 t w 2024 roku przybyło 2.185 nowo zarejestrowanych pojazdów na rozmaite paliwa alternatywne, co stanowiło niespełna 3,3 proc. rynku. Popyt na auta bateryjne (BEV, Battery Electric Vehicles) zmniejszył się w porównaniu z 2023 r. aż o 24 proc. Zarejestrowaliśmy w Polsce 1.867 sztuk, ich udział spadł z 3,8 proc. do marnych 2,8 proc. Do tego tematu wrócimy w następnym numerze.

Ranking marek, dostawcze do 3,5 t DMC

Pozycja	Marka	2024	2023	Zmiana
1.	Renault	13.061	13.380	-2,4 proc.
2.	Ford	9.538	9.155	4,2 proc.
3.	Fiat	7.501	7.418	1,1 proc.
4.	Toyota	7.331	6.826	7,4 proc.
5.	Mercedes	6.618	5.703	16,0 proc.
6.	Volkswagen	6.102	5.788	5,4 proc.
7.	Iveco	5.505	5.682	-3,1 proc.
8.	Opel	2.935	3.054	-3,9 proc.
9.	Peugeot	2.016	2.034	-0,9 proc.
10.	Citroen	1.761	1.777	-0,9 proc.
11.	MAN	991	775	27,9 proc.
12.	Suzuki	630	466	35,2 proc.
13.	Isuzu	608	531	14,5 proc.
14.	Skoda	378	329	14,9 proc.
15.	SsangYong	209	313	-33,2 proc.
Inne		1.669	1.291	29,3 proc.
Razem		66.853	64.522	3,6 proc.

Źródło: PZPM na podstawie CEP (Centralnej Ewidencji Pojazdów)

Ranking modeli, dostawcze do 3,5 t DMC

Pozycja	Marka, model	2024	2023	Zmiana
1.	Renault Master	9.084	10.050	-9,6 proc.
2.	Iveco Daily	5.503	5.682	-3,2 proc.
3.	Mercedes Sprinter	5.333	4.662	14,4 proc.
4.	Fiat Ducato	5.260	4.971	5,8 proc.
5.	Toyota Proace City	3.752	3.635	3,2 proc.
6.	Ford Transit	3.713	4.221	-12,0 proc.
7.	Volkswagen Crafter	2.740	2.639	3,8 proc.
8.	Ford Transit Custom	2.024	1.661	21,9 proc.
9.	Ford Ranger	1.962	1.021	92,2 proc.
10.	Renault Trafic	1.952	1.433	36,2 proc.
Inne		25.530	24.547	4,0 proc.
Razem		66.853	64.522	3,6 proc.

ROK PEŁEN WYZWAŃ, ALE NIKT NIE SKOŃCZYŁ NA TARCZY

TEKST: Antoni Gostyński
ZDJĘCIA: T&M

W 2024 roku nastąpił spadek sprzedaży pojazdów ciężarowych w Polsce. Zarejestrowano 28.084 samochody ciężarowe, czyli o 20,9 proc. mniej niż w 2023 r. Regres odnotowały wszystkie segmenty, przy czym najistotniejszy nastąpił w ciągnikach siodłowych (-25,2 proc.). Tylko rynek podwozi samochodowych wzrósł o 3 proc.

Dealerzy ciężarówek borykali się ze zmniejszonym popytem na pojazdy do transportu dalekobieżnego. Według danych PZPM tylko jedna marka – Scania – wyszła z tej sytuacji obronną ręką, notując sprzedaż 5.569 pojazdów, czyli 6-procentowy wzrost i wysforowała się na pierwsze miejsce. Za nią uplasowały się: Volvo (5.232 pojazdy i spadek o 21 proc.), MAN (4.699; spadek o 9 proc.), Mercedes-Benz (4.047; spadek o 34 proc.), DAF (3.678; spadek o 36 proc.), IVECO (2.825; spadek o 18 proc.), Renault (1.296; spadek o 38 proc.) i Ford Trucks (267; spadek o 45 proc.)

Według Macieja Wrońskiego, prezesa TLP, powołującego się na opinie polskich przewoźników, jest to najpoważniejszy kryzys rynkowy od ponad 20 lat. Kryzys, który wielu firmom przyniósł konieczność zredukowania floty i zatrudnienia, a w skrajnych przypadkach restrukturyzację, likwidację lub upadłość.

Z danych Głównego Inspektora Transportu Drogowego wynika, że w 2024 roku po raz pierwszy zmniejszyła się liczba firm posiadających licencję wspólnotową na transport międzynarodowy. Innym wskaźnikiem obrazującym recesję w branży jest pierwszy spadek liczby świadectw kierowców wydanych pracownikom z Ukrainy, Białorusi i Mołdawii.

Nie ulega wątpliwości, że rok 2024 był dla rynku pojazdów ciężarowych w Polsce okresem pełnym wyzwań, dynamicznych zmian oraz trendów, które na długo pozostaną w pamięci branży transportowej.



Krzysztof Michalik (DAF):
– *Polski transport musi się mierzyć z największym kryzysem od 20 lat*

Od ożywienia po pandemii, przez zmiany legislacyjne, aż po rosnący nacisk na zrównowagony rozwój – rynek pojazdów ciężarowych w Polsce nieprzerwanie ewoluował, adaptując się do nowych realiów.

Jak miniony rok oceniają przedstawiciele producentów pojazdów ciężarowych, jakie uwarunkowania wpływały na ten rynek, na ile udało się im zrealizować plany sprzedażowe pojazdów w 2024 roku?

DAF: 2025 ma być rokiem odbicia

Według Krzysztofa Michalika, dyrektora zarządzającego DAF Trucks Polska był to kolejny wymagający rok dla naszej branży, co potwierdzają również dane w opublikowanych niedawno raportach.

– *Choć zostały one przygotowane przez różne instytuty badawcze, to ich wydźwięk jest*

zaskakująco zgodny – obecnie polski transport musi się mierzyć z największym kryzysem od 20 lat – mówi K. Michalik. – Rok 2024 dołożył do tego szereg kolejnych wyzwań, które wpłynęły także na dynamikę rozwoju rynku pojazdów ciężarowych. Miniony rok był pod silnym wpływem regulacji, które zwiększają presję na efektywność paliwową i jeszcze niższą emisję CO₂. Trwająca wojna w Ukrainie oraz zmiany w Pakiecie Mobilności spowodowały jeszcze większą destabilizację w międzynarodowych przewozach, a wizja wymiany tachografów, a tym samym zwiększenia kosztów operacyjnych, raczej nie sprzyjały myślom o modernizacji floty. Nie bez znaczenia dla polskiego rynku było również bardzo silne spowolnienie gospodarcze u naszych zachodnich sąsiadów. Z wielu rozmów z klientami wiemy, że rok

2024 traktowali trochę jako czas na przeczekanie i dalszą obserwację rynku. Firmy niepewne jutra z ogromną rozważą podchodziły i wciąż podchodzą do wizji zakupów kolejnych pojazdów, większy nacisk kładąc na serwis i modernizację ciągników z dotychczasowej floty.

Przedstawiciel DAF-a zwraca uwagę, że fala upadłości firm transportowych w 2024 roku była bolesnym sygnałem dla całej branży.

– Wielu przewoźników zmagalo się z rosnącymi kosztami, problemami kadrowymi i spadkiem marż, czego efektem jest zdecydowany spadek rejestracji nowych pojazdów w 2024 roku – kontynuuje K. Michalik. – Z perspektywy DAF Trucks Polska obserwujemy, że firmy, które wcześniej zainwestowały w nowoczesne, wydajne floty, wcześniej duży nacisk kładły na optymalizację kosztów operacyjnych, lepiej poradziły sobie w trudnych warunkach. To zapewne cenna lekcja i dla nas i dla polskiego transportu.

Niestety nie możemy powiedzieć, że miniony rok był dla nas w 100 proc. satysfakcjonujący. Uzyskane udziały rynkowe na poziomie 14,6 proc. w segmencie pojazdów powyżej 16 ton nie zaspokoily naszych aspiracji. W pierwszej połowie roku mocniejszy akcent położyliśmy na pojazdy z segmentu budowlanego, rozwijając nasz program Ready to Go, oraz organizując spotkania Ride&Drive. Drugie półrocze poświęciliśmy na wprowadzanie nowej generacji pojazdów DAF, których premiera odbyła się na targach IAA Transportation w Hanowerze. Dla DAF Trucks Polska i naszej sieci dealerskiej rok 2024 był czasem adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych, dalszym budowaniem relacji z klientami i co niezwykle ważne, modernizacją i rozbudowaniem sieci serwisów.

Nasz rozmówca ujawnia, że zwiększone zainteresowanie nabywców obserwowane jest w segmencie pojazdów do dystrybucji miejskiej oraz zastosowań specjalistycznych i budowlanych.

– Na znaczeniu zyskują ciężarówki niskoemisyjne i zeroemisyjne – komentuje dyrektor zarządzający DAF Trucks Polska. – Nadal olbrzymi nacisk kładziemy jednak na sprzedaż ciągników siodłowych i właśnie w tym segmencie widzimy duży potencjał. Regulacje unijne, nacisk na redukcję emisji CO2, czy



opłaty drogowe w oparciu o VECTO będą miały wpływ na konieczność wymiany starszego taboru. Nasza marka na tą okoliczność jest doskonale przygotowana.

Mówiąc o rozwoju sieci serwisowej Krzysztof Michalik zaznacza, że firma konsekwentnie, od wielu lat, wspólnie z partnerami biznesowymi rozbudowuje tę sieć.

– W 2024 roku otworzyliśmy nowy serwis Grupy DBK w Legnicy oraz rozbudowaliśmy i zmodernizowaliśmy istniejące obiekty – informuje przedstawiciel DAF. – Dealerzy pozostają w ciągłym procesie rekrutowania nowych mechaników. Wszystko po to, aby zapewnić naszym klientom jeszcze lepszy, szybszy i sprawniejszy dostęp do usług. Naszym celem jest dalsze zwiększanie standardów obsługi i skracanie czasu przestoju. Obecnie nasza sieć serwisowa to blisko 40 punktów. To, o czym już można mówić, to zapewne dalsze inwestycje w rozwój sieci dealerskiej, w tym w technologie umożliwiające zdalną diagnostykę i monitorowanie stanu pojazdów w czasie rzeczywistym. Mowa tu oczywiście o naszej usłudze Paccar Connect, której nową wersję zaprezentowaliśmy podczas targów IAA w Hanowerze. Pracujemy także nad usługami wspierającymi rozwój floty elektrycznej, w tym serwisowanie i obsługę systemów ładowania. W dalszym ciągu

rozwijać będziemy naszą sieć serwisowo-sprzedażową oraz wspierać punkty już istniejące.

Szef DAF Trucks Polska widzi duży potencjał w rozwoju rynku pojazdów nisko i zeroemisyjnych.

– W 2024 roku podpisaliśmy zamówienie na pierwsze nasze modele pojazdów elektrycznych – kontynuuje K. Michalik. – Wciąż jednak największym wyzwaniem pozostaje infrastruktura ładowania oraz wysokie koszty początkowe takich pojazdów. Nadal czekamy na rządowy program wspierający ten segment i naszych klientów. W 2025 roku planujemy dalszy rozwój oferty w tym segmencie oraz ściśle współpracę z partnerami w celu rozwijania ekosystemu wspierającego użytkowników.

Wybiegając w przyszłość, Krzysztof Michalik prognozuje, że rok 2025 będzie rokiem trudnym, ale wierzy, że ostatnim z pasma tzw. ciekawych czasów.

– Analitycy branżowi wieszczą, że to właśnie rok 2025 będzie rokiem odbicia i my również pozostajemy w tej nadziei – komentuje. – To, czego można być pewnym, to z jednej strony dalszego wpływu regulacji unijnych, a z drugiej presji na poprawę efektywności operacyjnej firm transportowych. DAF Trucks Polska ma odpowiedź na jedno i drugie – planujemy koncentrować się na promowaniu pojazdów niskoemisyjnych, ale również na rozszerzaniu usług związanych z finansowaniem i serwisem, a przede wszystkim dostarczaniu najefektywniejszych na rynku ciężarówek. Rok 2024 był pełen wyzwań, ale jednocześnie pokazał, jak ważna jest elastyczność i zdolność do szybkiego reagowania na zmieniające się warunki. Wspólnie z naszą siecią dealerską wierzymy, że dzięki najnowszej generacji pojazdów DAF i usługom, w 2025 roku będziemy w stanie dalej wspierać polski sektor transportowy w jego transformacji a nasza kompleksowa oferta będzie doskonałą odpowiedzią na potrzeby klientów i wyzwania rynkowe. Zachowujemy umiarkowany optymizm.

Daimler Truck Polska: są fundamenty pod dalszy rozwój

Według przedstawicieli Daimler Truck, po mocnych zawirowaniach spowodowanych najpierw przez pandemię, a później wojnę w Ukrainie, rynek ciężkich pojazdów zaczyna się powoli normalizować i wracać do poziomu z roku 2019. W przypadku

polskiego rynku w 2024 roku korekta ta wyniosła aż 20,9 proc., co przełożyło się na duże spadki we wszystkich jego segmentach – a w połączeniu z kryzysem w transporcie międzynarodowym szczególnie w grupie ciągników siodłowych.

– W tym kluczowym segmencie nie możemy mówić o satysfakcji ze sprzedaży – przyznaje Przemysław Rajewski, prezes Daimler Truck Polska. – Jednak pod wieloma innymi względami możemy rok 2024 uważać za udany, przede wszystkim zbudowaliśmy solidny fundament pod nasze cele na rozpoczynający się 2025. Po pierwsze, mamy do zaoferowania przewoźnikom dwa nowe produkty: nagrodzonego na targach w Hanowerze tytułem International Truck of the Year 2025 eActrosa 600 z zasięgiem 500 km, którego produkcja seryjna ruszyła w listopadzie, oraz nowego Actrosa L z ProCabin, który dzięki tej nowoczesnej, futurystycznej kabinie oraz udoskonalonej skrzyni biegów G291-12 i nowej generacji silnika OM471 umożliwiła łącznie redukcję zużycia paliwa do 8 proc. Po drugie, osiągnęliśmy rekordowe wyniki, jeśli chodzi o sprzedaż pojazdów z kontraktami Service Complete oraz usługami Fleetboard. Po trzecie rozbudowaliśmy naszą sieć serwisową o kolejne trzy punkty: Daimler Truck Retail Polska w Rudzie Śląskiej, HT Trucks&Parts w Żarskiej Wsi k. Zgorzelca oraz BTC Czapka w Żorach.

Rynek przewoźników międzynarodowych w całej Europie przechodzi kryzys, spowodowany m.in. trzecim rokiem recesji w Niemczech. Polska jako jeden z kluczowych graczy tego sektora siłą rzeczy mocno odczuwa tąpnięcie branży. – Spadek stawek za przewozy, wzrost opłat drogowych oraz większa konkurencja sprawiły, że wielu przewoźników w transporcie międzynarodowym – którego jesteśmy liderem – przeżywało spore trudności, co przekłada się bezpośrednio na kluczowy dla nas obszar rynku ciągników siodłowych – mówi Piotrek Urban, dyrektor sprzedaży i marketingu Daimler Truck Polska. – Jednocześnie jednak udało nam się zdobyć udziały w stabilniejszym rynku podwozi i spodziewamy się tu dalszego stabilnego rozwoju, m.in. ze względu na inwestycje finansowane przez KPO. Skupiliśmy się także na innych sprawach ważnych dla klientów: jakości naszych usług oraz inwestycjach w szkolenia naszej sieci.

Dużą satysfakcję przyniósł nam rekordowy, na poziomie 54 proc., udział w naszej sprzedaży pojazdów wraz z umowami serwisowymi Service Complete. To nasza przyszłość, bo zmierzamy w kierunku koncepcji „truck as a service”, czyli koncentracji wyłącznie na użytkowaniu pojazdu i przekazaniu wszystkiego, co jest do tego niezbędne w ręce profesjonalistów. Cieszy nas także historyczny poziom sprzedaży usług telematycznych, czyli systemu Fleetboard. W 2024 aż 68 proc. naszych pojazdów zostało zakupionych z tym systemem. Warto tu też wspomnieć, że w naszym obiekcie w Nadarzynie powstaje obecnie profesjonalne centrum szkoleniowe TruckTraining.

Rok 2024 upłynął też w Daimler Truck Polska na przygotowaniach do transformacji zeroemisyjnej – pod koniec września odbyła się polska premiera gwiazdy IAA w Hanowerze, eActrosa 600. Wcześniej pojazd zakończył z sukcesem największy w historii marki test drogowy na liczącej ponad 15 tys. km trasie przez 22 kraje Europy.

– Wyniki testu pokazały jasno, że to, co obiecujemy, jest realne już teraz, przy funkcjonującej obecnie infrastrukturze – mówi Igor Kaczorkiewicz, head of product & marketing, PR Daimler Truck Polska. – eActros 600 to innowacyjna, 800-Voltowa architektura, umożliwiająca szybkie ładowanie z mocą 400 kW, a po wprowadzeniu standardu MCS nawet 1 MW, co oznacza możliwość uzupełnienia poziomu energii od 20 do 80 proc. w czasie 30 min.

Rozwój elektromobilności i jego tempo będzie jednak zależeć od synergii trzech elementów: produktu, infrastruktury i parytetu kosztów.

– Od strony produktowej jesteśmy gotowi: nasz dalekobieżny eActros 600, a także eActros 300 i 400 oraz eEconic z powodzeniem mogą realizować odpowiednie dla nich zadania – mówi Przemysław Rajewski. – Kluczowe dla klientów pozostają kwestie kosztu i źródła pozyskania energii, a także udziału w sfinansowaniu zakupu elektrycznego pojazdu.

Klienci Daimler Truck Polska mieli w 2024 roku okazję do testowania w realnych warunkach wszystkich modeli elektrycznych ciężarówek z gwiazdą. Październikowe testy drogowe eActrosa 600 w Nadarzynie pokazały, że nawet mniej

doświadчени kierowcy są w stanie osiągać bardzo dobre wyniki zużycia energii, a klienci byli pozytywnie zaskoczeni wydajnością i technologią elektrycznego ciągnika.

– Mamy sporo wstępnych deklaracji zakupu, jednak wszyscy klienci czekają na uruchomienie programu dopłat do zakupu zeroemisyjnych pojazdów w wysokości 2 mld zł, co jest zrozumiałe biznesowo – mówi Piotrek Urban. – Spodziewamy się, że jeśli tak się stanie, to rynek takich pojazdów może osiągnąć nawet trzycifrowe wielkości. To samo dotyczy kwestii infrastruktury – wiemy, że przewidziane są na jej rozwój następne 2 mld zł i kiedy program ruszy, elektromobilność zacznie się rozwijać szybciej.

– Poziom sprzedaży nowych pojazdów zależy od bieżącej sytuacji rynkowej i podlega okresowym wahaniam, natomiast działalność w zakresie serwisu i sprzedaży części zamiennych powinna w trudniejszych okresach zapewnić stabilność biznesu u naszych autoryzowanych partnerów w sieci dealerskiej – mówi Łukasz Wojnar, szef Customer Service & Parts Daimler Truck Polska.

– W okresie gorszej koniunktury firmy transportowe bardziej niż kiedykolwiek dążą do optymalizacji kosztowej w codziennym funkcjonowaniu swoich flot, co odczuwane było także w naszych serwisach. Staramy się jednak przekonywać naszych klientów, że oszczędzanie w tym obszarze może być pozorne i to się udało: w 2024 roku odnotowaliśmy solidny wzrost sprzedaży naszych oryginalnych części o 12 proc. W pewnym stopniu przyczyniła się do tego konieczność wymiany tachografów – dzięki tej usłudze i korzystnej ofercie mieliśmy szansę przyciągnąć klientów do naszej sieci i przekonać, że korzystanie z profesjonalnych usług to dobra inwestycja.

Sieć serwisowa i dealerska Daimler Truck Polska cały czas się rozwija. Jak informuje Łukasz Wojnar, w 2024 roku powstały trzy kolejne obiekty różnej wielkości. Największą inwestycją była uruchomiona w lutym stacja Daimler Truck Retail Polska w Rudzie Śląskiej, przygotowana do obsługi także pojazdów elektrycznych. Drugim dużym obiektem, oferującym kompleksową obsługę ciężarówek, jest należąca do międzynarodowej firmy HT Trucks & Parts stacja w Żarskiej Wsi koło Zgorzelca. Z ko-

ULTIMAAX®

Zawieszenie elastomerowe klasy premium

Dostępne u dealerów MAN

Technologia elastomerowego zawieszenia ULTIMAAX oferuje wyjątkową trwałość, jakość jazdy, mobilność oraz stabilność.

Więcej informacji uzyskasz u swojego dealera MAN.
Kod referencyjny sprzedaży: ZKHUM

- Ekstremalna stabilność
- Bardzo dobre parametry jezdne
- Niskie koszty eksploatacji
- 250 kg lżejsze od zawieszenia mechanicznego



HENDRICKSON
The World Rides On Us

hendrickson-intl.com/en-eu

Wszystkie wymienione znaki towarowe są własnością firmy Hendrickson USA, L.L.C. lub któregośkolwiek z jej podmiotów stowarzyszonych w jednym lub kilku krajach. Wszelkie prawa zastrzeżone.





Daniel Wolszczak
(IVECO): – W roku 2024 rynek pojazdów ciężarowych ponownie skupił się na konkurencji cenowej

Zdaniem Daniela Wolszczaka, dyrektora generalnego IVECO Poland, Ukraine & Baltics, w roku 2024 rynek pojazdów ciężarowych ponownie skupił się na konkurencji cenowej, a wiele firm skoncentrowało się na wyprzedaży zapasów pojazdów.

– *Sytuacja w transporcie, szczególnie międzynarodowym była i jest wciąż wymagająca – masa przewożonych towarów w Europie spadła o 8–10 proc., stawki frachtowe zmniejszyły się o 20 proc., przy rosnących kosztach funkcjonowania firm transportowych – mówi szef IVECO w Polsce. – W efekcie wiele przedsiębiorstw zostało zmuszonych do rewizji kosztów i zmiany modelu działania. Czasem byliśmy też świadkami bakructw w branży transportowej.*

Sprzedż pojazdów w segmencie ciężkim spadła o 25 proc. rok do roku, co obrazuje kryzys na rynku. Obecnie obserwujemy pewne ożywienie na rynku, stawki frachtowe powoli się odbijają, co w naszej ocenie daje pozytywne sygnały do poprawy sytuacji w transporcie w drugiej połowie roku.

Dla IVECO Poland rok 2024 w segmencie pojazdów ciężkich był wyjątkowy, głównie dzięki premierze IVECO S-Way roku modelowego 2024.

– *W ramach promocji zorganizowaliśmy cykl prezentacji pod nazwą S-Way Tour, który objął 14 lokalizacji na terenie całej Polski – przypomina Daniel Wolszczak. – Uczestniczyło w nim ponad 400 klientów, przeprowadzono też ponad 100 jazd testowych. Nowy model zebrał bardzo dobre opinie za innowacyjne rozwiązania, udoskonalenia w kabinie oraz wysoki poziom bezpieczeństwa. Testy pojazdów demo u klientów charakteryzowały się niskim zużyciem paliwa, co potwierdza wysoką efektywność produktu.*

Marka IVECO konsekwentnie realizuje strategię dekarbonizacji.

– *Ta strategia oparta jest na czterech filarach: silniki spalinalowe z zaplonem iskrowym, zasilane metanem, biometanem lub wodorem; silniki z zaplonem samoczynnym, wykorzystujące olej napędowy lub biopaliwa II generacji (HVO); napędy elektryczne bateryjne (BEV) oraz napędy wodorowe oparte na ogniwach paliwowych (FCEV) – wyjaśnia przedstawiciel IVECO. – Kontynuujemy aktywną promocję rozwiązań gazowych bioLNG i bioCNG –*

lei jesienią partnerska firma BTC Czapka uruchomiła swój nowy obiekt w Żorach. W tym roku Daimler Truck Polska planuje otwarcie kolejnych placówek: firmy EWT w Tomaszowie Mazowieckim, Sobiesław Zasada Automotive w krakowskiej Nowej Hucie oraz SM Truck w Pilźnie.

Według przedstawicieli Daimler Truck rynek transportowy w 2024 r. borykał się z dużymi trudnościami, ale zmiany, jakie to wymusiło na przewoźnikach, powinny przynieść poprawę wyników w roku 2025.

– *Oczywiście wiele będzie zależało od sytuacji geopolitycznej i stanu gospodarki niemieckiej, ale zauważamy, że stawki pomatu idą w górę, a jednocześnie trwa konsolidacja rynku – spodziewamy się, że jeśli rynek lekko wzrośnie albo nawet ustabilizuje się na poziomie 2024, czyli tort będzie podobnej wielkości, to liczba gości przy stole w roku 2025 będzie mniejsza – mówi Piotrek Urban. – To oznacza także wzrost profesjonalizacji usług transportowych. Trend na rynku idzie w kierunku silnych średnich i dużych firm, które jednocześnie będą już myśleć o odświeżeniu taboru i są w stanie starwieć czoła wyzwaniom tej dekady: cyfryzacja i transformacja. Wielu przewoźników odkładało tę decyzję i przedłużało leasingi najpierw ze względu na niską podaż, a później w wyniku kryzysu w branży. Teraz nadchodzi moment, kiedy firmy zaczną wymieniać floty, a dla nas*

to oznacza dużą szansę, ponieważ wprowadzamy na rynek nowego Actrosa L z ProCabin, ciągnik, który zapewnia bardzo wysoki poziom TCO (total cost of ownership) i przyniesie naszym klientom duże oszczędności w kosztach eksploatacji.

– *Mimo trudnego roku, mając w portfolio nowego Actrosa L z ProCabin oraz eActrosa 600 wraz z kompleksowym pakietem atrakcyjnych usług, patrzymy z optymizmem w najbliższą przyszłość – podkreśla Przemysław Rajewski.*

IVECO: podwozia to ich domena

W 2024 roku IVECO w Polsce utrzymało swoją silną pozycję w segmencie lekkim (pojazdy o masie od 3,49 do 7,2 t) – zajęło 2. miejsce z udziałem rynkowym wynoszącym 18,9 proc. (7.362 sztuki). W kategorii podwozia firma utrzymuje pozycję lidera z udziałem 34,3 proc. (4.927 sztuk), a w kategorii furgon osiągnęła sprzedaż na poziomie 2.433 sztuk (9,9 proc. rynku, 5. miejsce). Warto też odnotować pierwsze rejestracje modelu eDaily – 25 sztuk, co stanowi 3 proc. w tym segmencie. W gamie medium IVECO zarejestrowało w 2024 roku 140 pojazdów. W segmencie pojazdów o masie powyżej 16 ton firma uzyskała udział rynkowy 3,4 proc. sprzedając 831 pojazdów, w tym 661 ciągników siodłowych i 170 podwozi.

przykładem jest pierwsze w Polsce tankowanie bioLNG na stacji E-LOGIS w Rzepinie.

W segmencie pojazdów lekkich kontynuowaliśmy promocję elektrycznego bliźniaka naszego bestsellera – eDaily. Flota demo testowana była przez klientów, dostarczając bardzo pozytywne wyniki pod względem rozwiązań technologicznych, funkcjonalności, a przede wszystkim zasięgu. Wraz z naszymi autoryzowanymi dealerami oraz Partnerem Energetycznym, firmą ChargeIn, przeprowadziliśmy serię prezentacji rozwiązań elektromobilnych w punktach sprzedaży. Podczas targów IAA Transportation zaprezentowaliśmy elektryczne podwozie ciężkie S-eWay oraz nowy lekki pojazd dostawczy e-Moovy, opracowany we współpracy z firmą Hyundai. Elektryczne podwozie ciężkie wkrótce trafi do sprzedaży na naszym rynku.

W Iveco podkreślają, że satysfakcja klientów to najlepsza ocena ich pracy.

– Najlepszą oceną naszej pracy i produktów jest rosnąca satysfakcja klientów – zarówno w obszarze sprzedaży, jak i serwisu, którą mierzymy za pomocą wskaźnika NPS – Net Promoter Score. Na koniec roku 2024 wskaźniki osiągnęły bardzo dobry poziom i są to jedne z najwyższych wyników w IVECO w Europie, a w ogólnej metodologii wskaźnika uznawane za doskonałe.

Co z rozwojem sieci dealerskiej?

– Wraz z autoryzowaną siecią dealerską IVECO w Polsce każdego dnia pracujemy, aby zapewnić najwyższą jakość obsługi klienta i optymalną dostępność usług, także pod kątem pojazdów elektrycznych – odpowiada D. Wolszczak. – Wspólnie z naszymi partnerami optymalizujemy strukturę punktów sprzedaży i serwisu na terenie naszego kraju. W 2024 roku wprowadziliśmy razem z siecią kilka zmian organizacyjnych. Wkrótce działalność rozpocznie nowoczesny punkt sprzedaży i serwisu UNI-TRUCK w Karpiniu, przy trasie S8. Kolejne rozszerzenie sieci szykuje się w tym roku na Dolnym Śląsku.

MAN zdominował rynek pojazdów dystrybucyjnych 6-10 t

Bernard Wieruszewski, dyrektor ds. produktu i sprzedaży pojazdów ciężarowych MAN Truck & Bus Polska wskazuje, że w 2024 roku rynek w klasie ciężkiej był niższy o ponad 21 proc. w stosunku do



MAN był liderem m.in. w segmencie samochodów konstrukcyjnych

poprzedniego roku. Największy spadek odnotował segment ciągników siodłowych – ponad 25 proc.

– Wpływ na to miał oczywiście transport międzynarodowy i wyraźnie niższa produkcja w sektorze motoryzacyjnym – mówi B. Wieruszewski. – Patrząc na mapę Polski, wyraźnie mniej pojazdów w stosunku do poprzednich lat zarejestrowały firmy z południa, gdzie znajduje się duże zaplecze fabryk związanych z sektorem motoryzacyjnym. Nie wszystkie jednak sektory miały tendencję malejącą – zwyżkowało sprzedaż samochodów konstrukcyjnych.

Czynnikami hamującymi sprzedaż była na pewno sytuacja ekonomiczna w Europie, niepewność rynku i niższe stawki transportowe. Nie bez znaczenia był również utrzymujący się od dłuższego czasu trend malenia stawek kontraktów SPOTO-ych w porównaniu do kontraktów długoterminowych, co wskazuje na zwiększenie podaży pojazdów transportowych. Czynnikiem, który napędzał sprzedaż były utrzymujące się na stabilnym poziomie inwestycje w Polsce.

Komentując serię upadłości firm transportowych B. Wieruszewski stwierdza, że:

– Cięższe czasy powodują korektę rynku. Silne firmy przetrwają. Zmiany, w tym upadłości, są wpisane w dynamikę rynku.

Na ile udało się firmie MAN zrealizować plany sprzedażowe pojazdów w 2024 roku?

– Osiągnęliśmy 17 proc. udziału w rynku, co było naszym celem – odpowiada B. Wieruszewski. – Oczywiście sprzedanych pojazdów mogło być więcej, ale nie mamy wpływu na popyt. Jesteśmy liderem w segmencie samochodów konstrukcyjnych.

Przedstawiciel MAN-a zwraca uwagę na bardzo silną pozycję marki w segmencie dystrybucyjnym 6-10 t.

– Mimo ujemnego trendu na rynku, dostarczyliśmy więcej pojazdów niż w 2023 roku – dodaje. – Mamy niemal 45% udziału w rynku. Warte uwagi jest również to, że jesteśmy liderem w segmencie podwozi pow. 16 t. – w porównaniu do roku 2023 dostarczyliśmy niemal taką samą liczbę pojazdów, mimo że cały rynek zmalał o ponad 12 proc..

Małgorzata Durda, dyrektor serwisu MAN Truck & Bus Polska i Cezary Ładak, dyrektor rozwoju sieci serwisowej MAN Truck & Bus Polska zapewniają, że firma stale rozwija sieć serwisową pod kątem coraz lepszej obsługi klientów.

– W 2024 roku miały miejsce dwa znaczące wydarzenia – przypomina C. Ładak. – Oddział serwisu należący do MAN Truck & Bus Polska w Czeladzi został poddany rozbudowie o nowe stanowiska serwisowe, tak aby skrócić czas oczekiwania klientów na obsługę. Zakończenie tej inwestycji jest planowane na koniec marca br. Drugim ważnym wydarzeniem było otwarcie nowych punktów



Renault Trucks też odnotowało obniżone zapotrzebowanie na ciągniki siodłowe do ruchu międzynarodowego

serwisowych przez firmy będące partnerami serwisowymi dla marki MAN. Nowe punkty zostały otwarte w Suwałkach przez firmę DBK, w Koszalinie przez firmę ALBOR oraz w Boczowie przez firmę Route A4.

C. Ładak zapowiada, że w 2025 r. planowany jest dalszy rozwój sieci partnerskiej.

– Prowadzimy rozmowy z naszymi partnerami serwisowymi w zakresie modernizacji obecnych serwisów czy też otwarcia kolejnych, w nowych lokalizacjach, zgodnie z przyjętą strategią na lata 2025-2030 – mówi C. Ładak. – Dodatkowo mamy w planach uruchomienie kolejnego własnego serwisu – tzw. Truck Center. Zakończenie projektu, nad którym właśnie rozpoczęliśmy intensywne prace, jest przewidziane na koniec 2026 roku. Od kwietnia br. wszystkie nasze własne serwisy będą również wyposażone w ładowarki mobilne, aby można było tam ładować pojazdy elektryczne.

– Istotnym elementem usprawniania naszej sieci serwisowej jest także cyfryzacja obsługi oraz wzrost zatrudnienia mechaników i doradców – podkreśla M. Durda.

W kwestii szans i barier w rozwoju rynku pojazdów zeroemisyjnych Maciej Wątor, menedżer ds. elektromobilności MAN Truck & Bus Polska zauważa, że w 2024 roku nastąpiło wiele zmian w obszarze regulacji i programów wsparcia. – Do zagrożeń rozwoju zeroemisyjnego rynku należy przede wszystkim wstrzymanie naboru dla ścieżki leasingowej w programie „Mój Elektryk”

w sierpniu 2024 roku oraz liczne wady w projekcie „Mój Elektryk 2.0”, który nie odzwierciedla potrzeb rynku – mówi M. Wątor. – Kolejnym zagrożeniem jest zniesienie obowiązku wykonywania, zlecania lub powierzania wykonania zadań publicznych z zapewnieniem odpowiedniego udziału pojazdów elektrycznych lub napędzanych gazem ziemnym w ustawie o elektromobilności i paliwach alternatywnych. Rok 2024 to również ogłoszenie projektu programu wsparcia zakupu lub leasingu pojazdów zeroemisyjnych kategorii N2 i N3. W perspektywie długoterminowej to ogłoszenie spowoduje pobudzenie rynku pojazdów ciężkich, jednak od stycznia ubiegłego roku program nadal nie wchodzi w życie. W efekcie rynek zeroemisyjnych pojazdów jest praktycznie całkowicie zamrożony. Niemniej projekt wsparcia jest jedną z największych szans dla pojazdów zeroemisyjnych, podobnie do projektu programu wsparcia budowy infrastruktury ładowania dla elektrycznych pojazdów ciężarowych z budżetem 2 mld złotych. Kolejnym pozytywnym elementem jest projekt tzw. Eurowiniety, czyli zmiany opłat drogowych na korzyść pojazdów bezemisyjnych.

Przedstawiciele marki MAN, mówiąc o czynnikach, jakie będą kształtowały rynek pojazdów ciężarowych w 2025 roku i o planach sprzedażowych na ten rok wskazują, że w ocenie firm transportowych segment jest niestabilny, wszyscy obserwują rozwój sytuacji, mniej jest więc długoterminowych stra-

tegi zakupów. 2025 rok rysuje się podobnie do roku 2024, z jedną różnicą – pojawiają się dotacje do elektrycznych ciężarówek, co spowoduje znaczący wzrost rejestracji pojazdów z tym rodzajem napędu.

Firma MAN chce utrzymać stabilną pozycję oraz umocnić się w segmencie podwozi, w którym, jak zapewniają, rozwiązania oferowane przez MAN-a są ponadprzeciętne w porównaniu z konkurencją.

Renault Trucks: to poprzednie lata były anomalią

– Od początku roku było widać, że nie będzie to tak bardzo udany rok, choć właściwie należy powiedzieć, że poprzednie lata były anomalią – konstatuje Marcin Majak, dyrektor sprzedaży Renault Trucks Polska.

– Rynek w roku 2024 wrócił plus minus do normy charakterystycznej dla rynku polskiego.

Dużą rolę w zapełnieniu rynku 2024 roku miały samochody wyprodukowane i dostarczone przed rokiem 2024, czyli tzw. samochody ze stoku. W ogólnym rozrachunku jest ich ok 24 proc.. Natomiast jeżeli wejrzymy w szczegóły okaże się że gdzieś w okolicy kwietnia trzy marki sprzedawały już tylko pojazdy z produkcji roku 2024. Biorąc pod uwagę jedynie marki, które w dalszym ciągu rejestrowały samochody z roku produkcji 2023 w grudniu, pięć z wszystkich ośmiu marek, można stwierdzić że 40 proc. ich rejestracji to samochody stokowe.

Według M. Majaka na kształtowanie się rynku pojazdów ciężarowych w roku ubiegłym istotny wpływ miał niemiecki maut i związane z tym przydzielone pojazdom klasy.

– Natomiast złagodzone wymagania w pakiecie mobilności zatrzymały przesuwanie się firm litewskich w kierunku Polski i ułatwiły życie polskim przewoźnikom, ale dla przeciwwagi wymaganie tachografu inteligentnego 4.1 nałożyło na nich kolejne koszty tj. kolejne ok. 1.000 euro, które w żaden sposób nie napędza ich biznesu, natomiast musi być wyłożone żeby spełnić wymagania ustawodawcy – mówi dyrektor sprzedaży Renault Trucks Polska.

M. Majak też potwierdza, że dało się zaobserwować upadek firm transportowych, ale, jak twierdzi, nie jest to dziwne, że powstające w trakcie boomu firmy, które nie

miały ani zaplecza technicznego czy finansowego zrodziły się z potrzeby chwili i nie wytrzymały konkurencji, kiedy odwróciła się koniunktura.

– *Zdolność i chęć inwestycji jest wyraźnie większa wśród firm dużych* – ocenia M. Majak. – *Jest im łatwiej zaabsorbować koszty wprowadzenia nowego pojazdu do floty niż firmom małym i średnim, stąd też większa wśród tych dużych firm chęć zakupowa i nie tak bardzo dynamiczne zakupy jeśli chodzi o firmy małe i średnie.*

Co do realizacji planów sprzedażowych pojazdów w 2024 roku, przedstawiciel Renault Trucks wskazuje, że tak jak prognoza całościowa rynku, tak i plany firmy ewoluowały w ciągu roku i były dostosowywane do aktualnych zachowań rynku.

– *To znaczy, że nie do końca braliśmy udział w wyprzedaży samochodów stokowych, których nie mieliśmy, ale też aktywnie ruszyliśmy ze sprzedażą w momencie, gdy rynek zaczął w większości kupować samochody do produkcji* – mówi M. Majak. Nasz rozmówca dodaje, że widać obniżone zapotrzebowanie na ciągniki siodłowe do ruchu międzynarodowego, przy w miarę stabilnych zamówieniach na pozostałe pojazdy z gamy Renault Trucks.

Mówiąc o szansach i barierach w rozwoju rynku pojazdów zeroemisyjnych M. Majak wskazuje, że z początkiem roku pojawiła się informacja o planowanym wsparciu ze strony rządu do pojazdów ciężarowych.

– *To spowodowało lawinowy wzrost zainteresowania tego typu pojazdami, ale liczba zapytań nie zamieniła się w liczbę zamówień* – przyznaje. – *W połowie 2024 roku do naszej oferty dołączyły T E-Tech i C E-Tech. Zarejestrowaliśmy dwa takie pojazdy w 2024 – dwuosioowy i trzyosioowy. Natomiast prognozy na rok 2025 są ściśle związane z faktycznym brakiem lub pojawieniem się dotacji ze strony rządu. Nie bez znaczenia jest także brak ogólnodostępnej infrastruktury ładowania. Właściwie to jest chyba jeden lub pojedyncze punkty ładowania w kraju gotowe do przyjęcia ciężarówki. Ci, którzy kupili, a było 41 samochodów powyżej 16 ton zarejestrowanych w roku 2024, zazwyczaj bazują na ładowarkach w ich bazach transportowych, czy to punktach przeladunku.*

Co z rozwojem serwisu?

– *Mając 31 punktów serwisowych, mamy dosyć duże nasylenie w kraju, więc dynamicznie nie przyrastała liczba punktów serwisowych w 2024, natomiast w chwili obecnej na poziomie realizacji bądź planowania są przynajmniej trzy nowe punkty serwisowe z czego jeden zastąpi dotychczas istniejący, dwa to dodatkowe lokalizacje* – odpowiada M. Majak.

Mówiąc o prognozach na rok 2025 Marcin Majak zwraca uwagę, że jest to pierwszy rok pomiarowy, w którym producenci będą musieli dostarczyć wynik o minus 15proc. niższej emisji CO2 w porównaniu do pomiarowego roku 2019.

– *Po raz pierwszy będziemy obserwowali jak rynek na to reaguje i trudno przewidzieć wszelkie konsekwencje tego stanu rzeczy* – komentuje przedstawiciel francuskiego producenta. – *Natomiast jako Renault Trucks jesteśmy gotowi dostarczać samochody o obniżonej emisji CO2. Nazywamy je handlowo Smart Racer, ponieważ są wyposażone we wszystkie rozwiązania, które mają wpływ na emisję począwszy od opon o niskim oporze toczenia, poprzez komplet ospojerowania, a skończywszy na takich rozwiązaniach jak układ napędowy z Turbo Compound, czy kamery zamiast lusterek.*

Scania na czele

Wojciech Rowiński, dyrektor generalny Scania Polska S.A. przypomina, że 2024

był rokiem pokryzysowym, po pandemii i po rozpoczęciu wojny w Ukrainie. Według niego jeszcze nigdy w historii transport w Europie nie działał w warunkach tak dużej liczby zmiennych, co mocno odbija się na firmach transportowych. To m.in. VECTO, czyli kwestia rozliczania się ze śladu węglowego, ale także eurowiniety w Niemczech, zmiany w Pakiecie Mobilności, czy wymiana tachografów. Po okresie pandemii do transportu trafiło dużo nowych przedsiębiorstw. Wiele z nich bankrutuje, bo po hossie przychodzi okres weryfikacji, kiedy zostają w grze profesjonalne i efektywne przedsiębiorstwa.

Tomasz Cwalina, dyrektor sprzedaży samochodów ciężarowych Scania Polska podkreśla, że marka ta osiągnęła rekordową sprzedaż w czasie, gdy cały rynek dołował. Oprócz ciągników siodłowych, Scania okazała się m.in. liderem w dostawach pojazdów dla straży pożarnej i transportu komunalnego, a także na rynku pojazdów do transportu mleka.

Paweł Paluch, dyrektor marketingu i komunikacji Scania Polska mówiąc o pojazdach zeroemisyjnych informuje, że firma powołała zespół wyspecjalizowany w tym zakresie, który organizuje spotkania z klientami, a także rozmawia z klientami klientów, bo to jest sposób na przekonanie

ena truck AKCESORIA DO CIĘŻARÓWEK

AUTOMATYCZNE ŁAŃCUCHY ŚNIEGOWE ROTACHAIN

- Zwiększ bezpieczeństwo kierowcy, pojazdu oraz ładunku
- Zyskaj komfort i czas, dzięki zautomatyzowanemu systemowi łańcuchów
- System złączony z kabiną sprawia, że pasma łańcucha łądują jak dywan pod opony w 3 sekundy
- Po prostu przełącz się na przyczepność, szczególnie na oblodzonej nawierzchni!

SYSTEM

- posiada koło łańcuchowe z możliwością smarowania co wydłuża żywotność łożysk!
- istnieje możliwość wymiany samych talerzy łańcuchowych co daje najniższe koszty eksploatacji

ENA Ltd Sp. z o.o.
ul. Batalionów Chłopskich 1D
83-000 Pruszcz Gdański

+48 58 300 96 00 WWW.ENATRUCK.PL

chain Najwyższa jakość w najniższej cenie!

Made in Germany

firm transportowych do ekologicznych rozwiązań. Szef marketingu Scanii wskazuje, że na polski rynek przez trzy lata trafiło około 100 ciężkich samochodów elektrycznych, w tym Scania dostarczyła około 20

– *Zapotrzebowanie na samochody zeroemisyjne zaczyna się od firm, które zlecają transport – dodaje P. Paluch. – Przykładem mogą być McDonald’s, IKEA, Elektrolux... Chodzi o dużych graczy, którzy w raportach ESG rozliczają emisję CO2 w całym łańcuchu działalności, a transport jest jednym z elementów tego łańcucha.*

Scania dysponuje w Polsce 41 serwisami, co, jak podkreślają jej przedstawiciele, jest największą autoryzowaną siecią serwisową pojazdów ciężarowych w Polsce.

Krzysztof Rosół, dyrektor działu usług serwisowych Scania Polska zaznacza, że użytkownicy pojazdów potrzebują bliskości serwisu, a także jego uniwersalności, zwłaszcza w przypadku podwozi z zabudowami, które też wymagają obsługi. Scania zapewnia taki serwis.

Dodaje, że w 2024 roku Scania rozbudowała serwis w Grajewie, zrealizowała inwestycję Centrum likwidacji szkód komunikacyjnych w Gliwicach oraz otworzyła nowy serwis w Słubicach.

W 2025 roku Scania planuje zmianę lokalizacji serwisu w Słupsku, rozbudowę serwisów w Koszalinie i Krakowie, kolejne centra likwidacji szkód komunikacyjnych – w Warszawie i Poznaniu oraz nowy punkt serwisowy w Ostrołęce. Planuje również zbudowanie 16 kolejnych stacji ładowania pojazdów elektrycznych (jedną już dysponuje).

W styczniu 2025 roku powoływane są nowe dilerstwa Scania Polska: w Zielonej Górze (z dwoma serwisami, w Zielonej Górze i Słubicach) oraz w Olsztynie (z serwisami w Olsztynie, Mławie i z przyszłym w Ostrołęce). W rezultacie Scania Polska będzie miała 11 placówek dilerskich plus dwa serwisy niezależne.

Volvo Trucks: z wysokim udziałem w rynku

Monika Trzosek, dyrektor sprzedaży pojazdów nowych Volvo Trucks Polska potwierdza, że rok 2024 był wyzwaniem dla rynku pojazdów ciężarowych w Polsce, ale...



Monika Trzosek (Volvo): – udało się osiągnąć stabilizację w kilku segmentach

– *Mimo trudnych warunków gospodarczych i niepewności na rynku transportowym, udało się osiągnąć stabilizację w kilku segmentach – mówi przedstawicielka Volvo Trucks. – Optymalizacja wykorzystania taboru przez przewoźników wpłynęła na zmniejszenie liczby nowych pojazdów wprowadzanych na rynek, ale efektywność ich użytkowania wzrosła.*

Główne czynniki hamujące na rynku to według naszej rozmówczyni rosnące koszty operacyjne, takie jak paliwo, płace i opłaty drogowe, a także wysoka inflacja i spadek konsumpcji. Dodatkowo, wojna za wschodnią granicą i problemy gospodarcze Niemiec miały bezpośredni wpływ na polski transport. Z drugiej strony, napędzały sprzedaż potrzeby wymiany starzejącego się taboru i wprowadzenie nowoczesnych modeli, takich jak Volvo FH Aero, oferujących oszczędności paliwowe.

Upadłości mniejszych firm transportowych wpłynęły na zmniejszenie liczebności taboru. Jednak rynek skupił się na większych i bardziej stabilnych graczach, co sprzyjało konsolidacji i optymalizacji floty. Mniejsza liczba pojazdów na rynku skutkowałą zwiększeniem przebiegów i wydłużeniem okresu eksploatacji istniejących pojazdów.

Na ile udało się Volvo Trucks Polska zrealizować plany sprzedażowe pojazdów w 2024 roku?

– *Jestem zadowolona z wyników sprzedaży – mówi Monika Trzosek. – Mimo trudnej konkurencji i wyzwań związanych z brakiem stoku na początku roku, osiągnęliśmy 21 proc. udziału w rynku, co jest jednym z najlepszych wyników w historii.*


Mówiąc o dostawach pojazdów M. Trzosek wskazuje, że segmenty budowlane i komunalne pozostają stabilne i wykazują mniejsze wahania niż transport dalekobieżny. Jednak model Volvo FH Aero, dedykowany przewozom długodystansowym, cieszył się dużym zainteresowaniem, osiągając 65 proc. penetracji w tym segmencie od momentu premiery. Jak zapewnia M. Trzosek, Volvo Trucks Polska rozwija sieć serwisową zgodnie z planem.

– *Budujemy nowoczesne centrum serwisowe w Wieszowie, które zastąpi dotychczasowy obiekt w Świętochłowicach – informuje. – Inwestujemy również w obsługę pojazdów gazowych i elektrycznych oraz tworzenie publicznych hubów ładowania.*

A co z rozwojem rynku pojazdów zeroemisyjnych (elektrycznych)?

– *Główną barierą jest brak infrastruktury ładowania i odpowiednich zachęt finansowych – twierdzi Monika Trzosek. – Z drugiej strony, rośnie świadomość klientów i presja ze strony ich zleceniodawców na wdrażanie rozwiązań ekologicznych. To stopniowo zwiększa zainteresowanie pojazdami elektrycznymi.*

Jakie czynniki będą kształtowały rynek pojazdów ciężarowych w 2025 roku w ocenie przedstawicieli Volvo Trucks?

– *Przewidujemy, że gospodarka europejska nadal będzie wpływać na rynek transportowy, a zmiany koniunktury mogą wymagać elastycznego podejścia – podsumowuje dyrektor sprzedaży pojazdów nowych Volvo Trucks Polska. – Planujemy kontynuować wsparcie klientów, oferując kompleksowe rozwiązania i dostosowując ofertę do ich potrzeb. Skupimy się na dalszym rozwoju sprzedaży pojazdów zeroemisyjnych i usług serwisowych. Planujemy zwiększenie możliwości obsługi pojazdów gazowych i elektrycznych oraz rozwój infrastruktury ładowania. Inwestujemy w nowoczesne obiekty i dalsze podnoszenie jakości usług.* 

ZNOWU CZESI, A RODEWALD TRZECI

TEKST: Jacek Dobkowski
ZDJĘCIE: T&M

Nasz rodak, Darek Rodewald znów na podium Dakaru, tym razem na jego najniższym stopniu, z minimalną stratą ledwie 5 minut do drugiej załogi. Wygrała ekipa czeska, identyczna jak rok temu, przed holendersko-hispańską.

Mechanik Darek Rodewald, trzykrotny triumfator imprezy w kategorii ciężarówek (2012, 2016, 2023), wystąpił jak zawsze w międzynarodowej załodze, ale tym razem z Czechami, nie z Holendrami. Kierowcą był Ales Loprais, pilotem (nawigatorem) David Kripal. Jechali na Iveco Powerstar o mocy 1.000 KM. Zwycięstwo na ostatnim, krótkim etapie, ledwie 131-kilometrowym (z czego 61 km odcinka specjalnego) nic nie dało, druga pozycja okazała się poza zasięgiem.

Drugim polskim uczestnikiem w ciężarówkach był nawigator Bartłomiej Boba. Zajął dziewiątą pozycję, miał dwóch Czechów w swojej ekipie (kierowca Tomas Vratny, mechanik Jaromir Martinec). Ich rajdową „bronią” była Tatra FF7 z turbodieslem Volvo D13 rozwijającym 1.100 koni. Wszystkie wymienione tu załogi ścigały się w klasie prototypów T5.1.

Z Prometeonem

Tak samo jak przed rokiem wygrali Czesi, Martin Macik, Frantisek Tomasek, David Svanda. Załoga wspierana m.in. przez Prometeona korzystała z samochodu – tak został oficjalnie zgłoszony – MM Technology Powerstar z silnikiem FPT oddającym moc ponad 1.050 koni. Taki sam silnik, w aucie Iveco Powerstar, mieli drudzy na mecie, Holender Mitchel van den Brink, Hiszpan Moises Torrallardona, Holender Jarno van de Pol.

Opony Prometeon S02 Rally, zaprojektowane z myślą o najtrudniejszych warunkach, zapewniły Martinowi Macikowi i jego załodze wyjątkowe osiągi zarówno na piasku, jak i na skałach, wytrzymując wszystkie naprężenia, na jakie były narażone.



Oni wygrali, od lewej: David Svanda, Martin Macik, Frantisek Tomasek

Okazały się decydujące dla ich zwycięstwa, nad drugim zespołem przewaga wyniosła 2 godziny i 21 minut. Dodajmy, że opony te zadebiutowały podczas tegorocznej edycji zawodów. Są częścią nowej serii 02 i mają ten sam pakiet technologiczny, tyle że specjalnie dostosowany do pustynnych rajdów. Wzmocnione ściany boczne, specjalny wzór bieżnika, mieszanka opracowana w celu zapewnienia maksymalnej trakcji w szerokim zakresie temperatur i nawierzchni oraz wzmocniona konstrukcja samej opony i stopki. Wszystko zaprojektowano tak, aby zapewnić perfekcyjną pracę podczas najbardziej ekstremalnego użytkowania w terenie.

– Cieszę się ze zwycięstwa, które nie byłoby możliwe bez wsparcia naszego partnera generalnego, firmy Prometeon – przyznaje Martin Macik. – Opona S02 Rally, którą wspólnie opracowaliśmy, przetrwała trudne warunki Dakaru i zapewniła nam pierwsze miejsce.

W dwa tygodnie

Rajd Dakar trwał piętnaście dni, od piątku do piątku 3-17 stycznia, z jednym dniem odpoczynku, w piątek, 10 bm. Miejsce rozgrywania kultowej imprezy dawno oderwało się od Dakaru, stolicy Senegalu w Afryce. Tegoroczna, 47. edycja została przeprowadzona w Azji, w Arabii Saudyjskiej, szósty raz z rzędu. Start nastąpił

z Bishy, metę zlokalizowano w Shubaytah. Trasa liczyła 7.700 km, z czego 5.100 km odcinków specjalnych. Po prologu nastąpiło 12 etapów. Przed zawodami Darek Rodewald powiedział (strona www.dakar.com):

– Czasami w ciężarówce trochę łatwiej jest zobaczyć, co będzie dalej, ponieważ z góry jest większy widok w porównaniu z samochodem! Dakar jest jak maraton. Nigdy nie możesz się poddać. Trzeba bardzo ciężko trenować i zawsze być przygotowanym na wszystko. Gra kończy się dopiero po wejściu na podium.

Choroba nieuleczalna

Niespełna 42-letni Polak mieszkający w Eindhoven w Holandii określił Dakar jako „chorobę nieuleczalną”. W swoim pierwszym Dakarze miał wystartować w 2008 r. z Holendrem Janem de Rooyem, ale rajd został odwołany. W następnym roku pomógł Janowi wygrać Africa Eco Race (który wygrał także z Gerardem de Rooyem, synem Jana, w 2018), a w 2010 ostatecznie zadebiutował w Dakarze z Jo Aduą. Łącznie w 14 występach w Dakarze Darek Rodewald miał 10 miejsc w czołowej piątce, siedem podium i trzy zwycięstwa. W każdej edycji od 2012 r. z sukcesem docierał do mety. Jest jednym z najbardziej utytułowanych polskich zawodników sportów motorowych, choć popularnością absolutnie nie dorównuje niektórym byłym rajdowcom, czy żuźłowcom. 

NA PEWNO WRÓCIMY

Z Krzysztofem Michalikiem, nowym dyrektorem zarządzającym DAF Trucks Polska rozmawia Jacek Dobkowski.

Jacek Dobkowski: – Co dzieje się z DAF-em w Polsce? Spadek z samego szczytu, zajmowanego przez lata, na trzecią pozycję, teraz na piątą, co prawda dwa samochody za Mercedesem, ale nie jest to pozycja na podium.

Krzysztof Michalik: – Z DAF-em nie dzieje się nic złego, to mogę zapewnić. Wchodzimy w nowy rok z nowymi modelami, bardzo dobrą ofertą i rozbudowaną siecią dealerską. A odnosząc się do piątej pozycji w 2024 roku, oczywiście mogę przyznać, że nie jest to miejsce, które nas satysfakcjonuje.

JD: – Tylko układy wtryskowe w autach nowej generacji tak zaszkodziły?

KM: – To stwierdzenie zbyt ogólne. Przede wszystkim chcę raz jeszcze podkreślić, że tematy techniczne nie dotyczyły wszystkich klientów, a tam gdzie wystąpiły usterki układu wtryskowego, działaliśmy skutecznie i nie zostawiliśmy żadnego klienta bez wsparcia. Temat ten, myślę, mamy już zamknięty. Zarówno my, producenci pojazdów użytkowych jak i klienci mamy za sobą trudny rok, co również nie było bez znaczenia dla samego rynku pojazdów ciężarowych.

JD: – Czyli układy wtryskowe są już lepsze?

KM: – Pod koniec trzeciego kwartału ubiegłego roku wprowadziliśmy kolejną generację pojazdów, w której między innymi zmodernizowaliśmy układ napędowy czy zaproponowaliśmy szybsze przełożenia. Wdrażając te rozwiązania mamy prawo sądzić, że modele z roku 2025 spełniają nie tylko oczekiwania naszych klientów, ale również wymagania dotyczące redukcji CO2 i Vecto. Nasze ciągniki w standardzie jak i w lowdecku dziś są w klasie trze-



Krzysztof Michalik: – Jesteśmy optymistycznie ostrożni, nie zakładamy dużego wzrostu rynku w tym roku

niej opłat drogowych, co sprawia, że jesteśmy konkurencyjni.

JD: – Pomijając już problemy techniczne, DAF-a dotknęły też ogólne tendencje rynkowe?

KM: – Nie jesteśmy odseparowani od rynku, sytuacja gospodarcza, wysokie koszty prowadzenia firm miały ogromny wpływ na podejmowanie decyzji zakupowych naszych klientów. Sama końcówka roku była rozczarowaniem, jeżeli chodzi o wielkość rynku. Spodziewaliśmy się w ostatnim kwartale odbicia, związanego z większymi zakupami pod koniec roku, ale ono również nie nastąpiło.

JD: – A są jakieś optymistyczne wieści?

KM: – Widzimy pewne ożywienie, obserwujemy również powrót do transportu krajowego, ale czekajmy do końca pierwszego kwartału. Mamy nadzieję i jesteśmy przygotowani, że rynek w tym roku zacznie się poprawiać, a nasi klienci chętniej będą podejmować decyzje zakupowe.

JD: – W ogóle jest pan odważny. Jest pan doświadczonym managerem, bez wątpienia, lecz w „ciężarówce” pan wcześniej nie pracował?

KM: – Nie pracowałem, ale całe moje życie to motoryzacja, samochody, biznes motoryzacyjny. Ostatnie lata w Bridgestone byłem bardzo blisko rynku transportowego, wręcz bezpośrednio. Byłem odpowiedzialny za opony do samochodów ciężarowych, do autobusów, a więc branża pojazdów użytkowych nie jest dla mnie nowością.

JD: – Jeżeli sprowadza się wysokiej rangi menedżera z zewnątrz, może to oznaczać, że firma wymaga sanacji i że daje się tej osobie wolną rękę? Jakie zmiany następują i co to oznacza dla Waszych klientów?

KM: – Przed przyjściem tutaj zadawałem pytania moim obecnym szefom z Holandii, co się dzieje, dlaczego takie spadki, z czego to wynika, czy to może kwestia spraw organizacyjnych? Usłyszałem w odpowiedzi, że na pewno nie

chodzi o załogę. Mogę potwierdzić, że pracuje tutaj zespół znakomitych fachowców, perfekcyjnie znających i rynek, i klientów, i dealerów. Nie ma absolutnie żadnej potrzeby zmian organizacyjnych, rewolucji wewnątrz firmy. Na pewno mam swoje spostrzeżenia, jak każda osoba przychodząca z zewnątrz, związane z procesami, które tu się odbywają, z podejściem do sprzedaży, sposobami ofertowania. Niektóre obszary możemy bardziej wykorzystać. Nowe spojrzenie daje szansę otwarcia się na nowe rozwiązania. Bardzo ważna w tym wszystkim jest kooperacja z dealerami, sprzedaż DAF-a odbywa się przecież poprzez niezależnych dealerów. Dealerzy są z nami od lat, bardzo dobrze znają swoich klientów i obszary, w których działają, są przygotowani do sprzedaży. Motywacja nie spadła, jeśli chodzi o odbudowanie pozycji marki DAF. Warto dodać, że mamy rozbudowaną sieć dealerską nie tylko w Polsce ale w całej Europie, z którą nasi partnerzy współpracują na co dzień.

JD: – Jak odzyskać dawną pozycję, a przynajmniej na podium naszego rynku?

KM: – Kompleksowa oferta przygotowana dla każdego klienta. Naszą siłą jest, tak jak podkreślałem, profesjonalna i rozbudowana sieć dealerska, produkt dopasowany do warunków rynkowych oraz zespół, który pracuje od lat w tym biznesie. Natomiast na pewno cena nie jest elementem, którym my chcemy grać. Istnieją inne elementy jak chociażby jakość obsługi klienta, zapewnienie odpowiedniego serwisu. Jesteśmy przygotowani do rozmów z klientami, chcemy pozyskać nowych i to o co mogę być spokojny, to że będziemy w każdych negocjacjach. Tak właśnie chcemy odzyskiwać udziały rynkowe.


JD: – Wspomniał pan o odzyskiwaniu klientów, z tym że jest taka tendencja, że leasingi są dłuższe niż kilka lat temu.

KM: – Zgadza się. Korekta rynku w ubiegłym roku pokazała, że wielu klientów czekało, obserwowano, co się wydarzy. Musimy wspomnieć o wysrubowanych normach emisji CO₂, VECTO i opłatach drogowych. Nasza nowa generacja pojazdów DAF jest w klasie trzeciej, czyli najbardziej korzystnej dla pojazdów napędzanych dieslem. Cykl eksploatacji pojazdów

wydłużył się, ale klienci chcąc być konkurencyjni będą zmuszeni, prędzej czy później, dokonać odświeżenia flot.

JD: – Podwozia, tutaj DAF ma spore pole do popisu, choć wiadomo, że wołumeny są mniejsze niż w ciągnikach na trasy.

KM: – W ostatnich latach DAF Trucks Polska wykonało dużo pracy w tym segmencie. Nasz program Ready to Go przyniósł już rezultaty, a nadal będziemy go kontynuować. Widzimy, że właśnie w tym segmencie dostępność zabudowanych aut „od ręki” sprawdza się najlepiej. Przez lata DAF kojarzył się z ciągnikiem siodłowym, głównie na dalekie trasy, dziś jest już inaczej. Przekonałiśmy naszych klientów, że nasze rozwiązania w pojazdach przeznaczonych do segmentu budowlanego, specjalistycznego sprawdzają się, a oferta jest konkurencyjna. To rynek perspektywiczny, który będzie nadal się w Polsce rozwijać. Spodziewamy się nawet, że w kolejnych latach udział sprzedaży podwozi do ciągników siodłowych zdecydowanie wzrośnie. Ta dywersyfikacja nastąpi, a my jesteśmy na to przygotowani.

JD: – Dziękuję za rozmowę. 

ISUZU D-MAX

TruckEkspert
AUTORYZOWANY
DEALER ISUZU

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

DEALER
ROKU
2020 i 2021

**WYPRZEDAŻ
ROCZNIKA 2023**

suma
korzyści do **25 000 zł**

ZADZWOŃ SPRAWDŹ OFERTĘ 665 392 250

SIŁA NADWOZI WYMIENNYCH

Nadwozia wymienne zyskują na popularności. Są stosowane m.in. w transporcie intermodalnym. Przewożąc nimi towary ograniczamy liczbę czynności przeładunkowych, a w trakcie za- lub rozładunku nie musimy „blokować” ciągnika.

Pierwsze rozwiązania tego rodzaju stosowano już ponad pół wieku temu. Thomas Simon, członek zarządu firmy Dachser, odpowiedzialny za rozwój technologii i biznesu międzynarodowego, zaproponował przeniesienie modelu z transportu morskiego na europejski transport drogowy. Sporządził plany znormalizowanego kontenera transportowego, który można odłączyć od podwozia i „wymieniać” między pojazdami, a następnie opracował go wspólnie z firmą Kögel Trailer. Ze stałymi wymiarami i rozkładanymi nogami podporowymi jako wyróżnikami, w 1971 r. „narodziły się” Swap Bodies, inaczej nadwozia wymienne. Mają wiele walorów. Najważniejszym jest właśnie możliwość odłączenia zabudowy od podwozia. Użytkownicy podkreślają, że stosowanie systemu wymiennego BDF jest najlepszą metodą transportu towarów drobnych. Przyczynia się do oszczędności czasu, daje duże możliwości optymalizacyjne łańcucha dostaw. Załadunek i rozładunek kontenera „wmiennego typu BDF nie wymaga użycia specjalistycznych urządzeń przeładunkowych, a sam kontener może być stosowany – jeśli zaistnieje taka potrzeba, jako oddzielna powierzchnia magazynowa. Zasada działania jest dość prosta: ciężarówka zatrzymuje się w określonym miejscu, po czym zawieszenie hydrauliczne podnosi się o kilka centymetrów. Możliwe staje się rozłożenie czterech nóg, na których opierać się będzie kontener. Następnie zawieszenie się obniża, co pozwala oddzielić ładunek od podwozia. Wystarczy wyjechać spod kontenera, by móc konty-



Wesob od blisko 30 lat współpracuje z niemiecką firmą Wecon

nuować jazdę. Kontenery mogą być teraz napełnione lub opróżnione bez udziału kierowcy, oczekującego czasem przez wiele godzin w kolejce, natomiast ciężarówka może w tym czasie podjechać po załadowane już nadwozie.

Wybór ma znaczenie

W TIP Group podkreślają, że o wyborze konkretnego nadwozia wymiennego decyduje rodzaj działalności oraz charakterystyka wykonywanych operacji (nadwozia w wynajmie dają możliwość elastyczności w doborze specyfikacji oraz dostosowaniu wolumenu i typu do zmian w prowadzonej działalności). Z praktyki TIP Group wynika, iż zainteresowanie konkretnymi produktami zależy od tego, na jak długo planujemy poszczególne operacje, czy prowadzona działalność ma charakter sezo-

nowy, a także jakie są zmienne wpływające na zmiany wolumenu.

– Wybierając nadwozia wymienne, należy zwrócić uwagę przede wszystkim na ich kompatybilność z pojazdem, co jest gwarancją efektywnego i bezpiecznego transportu. Kolejnymi istotnymi aspektami przy zakupie nadwozi i całych systemów tego typu są oczywiście ładowność, wytrzymałość, bezawaryjność oraz łatwość obsługi – mówi Konrad Jurczak, product manager w firmie Wielton.

Po to aby stosować nadwozia wymienne niezbędny jest rzecz jasna odpowiedni tabor. Fliegl ma np. przyczepy BDF w wersjach: na obrotnicy, tandem, tridem, jumbo. Pierwszą grupę stanowią przyczepy BDF na obrotnicy. Wysokość załadunku wynosi od 980 mm do 1.320 mm, wysokość podnoszenia przyczepy od 900 do

1.380 mm, pozycja do jazdy to przedział od 980 mm do 1.260 mm. Znaczącą grupę stanowią przyczepy BDF w wariantach tandem oraz tridem. Wysokość ładunku wynosi od 880 mm do 1.320 mm. System dolnego sprzęgu przyczepy w wersji tandem i tridem pozwala przewozić kontenery wymienne o długości 7.820 mm. Opcjonalnie stosowany jest dyszel o regulowanej długości. Takie rozwiązanie daje wiele korzyści, zarówno jeśli chodzi o ekonomikę, jak i o wygodę eksploatacji pojazdu. Opcjonalnie w przyczepie zamontować można windę ładunkową lub wsporniki do przewożonego wózka widłowego. Firma produkuje ponadto jednoosiową naczepę SES Single. Jednym z jej wariantów jest ZWP 180, a zatem „dwuosiówka” umożliwiająca transport kontenerów długości: 7.150 mm, 7.450 mm, 7.820 mm. Zastosowano zawieszenie powietrzne z zaworem HS wykonane ze stali, osie pochodzą od SAF/BPW. Masa własna w minimalnym wariantach wynosi 2,9 t, a DMC 19 t. Dzięki swojej specjalnej konstrukcji SES Single

Przyczepa do nadwozi wymiennych marki Fliegl



jest zwrotna i łatwo nią manewrować.

Dzięki tym walorom można nią dotrzeć do dość trudno dostępnych miejsc, z jakimi mamy nierzadko do czynienia w ruchu lokalnym, miejskim i wahadłowym.

Kässbohrer

Nadwozia wymienne to dla firmy Kässbohrer jeden z istotnych elementów gamy produktów adresowanych głównie dla przewozów intermodalnych (są również naczepy typu Huckepack, czy lekkie nad-

wesob[®]
Producent marki **WECOM**[®]

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

OVER 25 YEARS
EXPERIENCE

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

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

wesob.com.pl

*Nadwozie marki
Krone w wersji
Dry Box*



wozia kontenerowe). Dostawca podkreśla, że praktycznie wszystkie towary transportowane na paletach oraz szkło, urządzenia elektroniczne, towary samochodowe, chemiczne i zwoje mogą być przewożone przez pojazdy Kässbohrer Swap Body. W ofercie są np. kurtynowe nadwozia wymienne Swap Body K.SWAU C, K.SWAU C+, K.SWAU CL i K.SWAU CC. Cała seria produktów K.SWAU C to wariant standardowy, lekka skrzynia typu coil mulda o długości 45 stóp (K.SWAU CC) oraz Light Swap Body K.SWAU CL, najlżejsza naczepa Swap Body, o nacisku na oś wózka widłowego 7,2 t. Wysokość wewnętrzna w wariantcie K.SWAU C/45 wynosi 2.750 mm. Wzmocnione podwozie umożliwia załadunek kolejowy (do transportu intermodalnego z różnymi położeniami blokady kontenera) dla kontenerów 45- i 40-stopowych. Wyposażenie stanowią cztery punkty zaczepienia żurawia (dwa po lewej plus dwa po prawej). Wysokość wewnętrzna w wariantcie K.SWAU.CC / 45 jest mniejsza o 220 mm. Podwozie bazuje na konstrukcji o zoptymalizowanej masie przeznaczona tylko do ładunków o obciążeniu nieskupionym. Długość zewnętrzna w obu przypadkach wynosi 13.715 mm, wewnętrzna 13.610 mm. Podwozie wykonano ze stali o wysokiej wytrzymałości S700 MC, ramę wzmocniono do trans-

portu intermodalnego (stalowe połączenie krzyżowe). Zastosowano system K-Fix mający 49 otworów na listwach bocznych, co zwiększa ilość kombinacji mocowania ładunku. Każdy punkt mocowania ładunku ma nośność 2,5 t.

Krone

Krone od wielu lat produkuje nadwozia wymienne. Gładkie ściany boczne sprzyjają oszczędności paliwa dzięki redukcji oporu powietrza, a dodatkowo ułatwiają naniesienie napisu i czyszczenie. Nadwozia są także wyposażone w szereg praktycznych rozwiązań, które ułatwiają ich eksploatację. Dostępne są różne rodzaje okładzin wewnętrznych, np. specjalna okładzina filcowa do transportu mebli, bądź okładzina ze sklejki. Odporną skrzynię stalową, wykonaną z blachy trapezowej przeznaczono głównie do użytku w transporcie z udziałem kolei. W wersji Dry Liner ściany boczne wykonano ze sklejki. Wyposażenie stanowią np. listwy przyściennne lub szyny mocujące. Nadwozie posiada pięć pneumatycznych transporterów rolkowych, które można podnosić lub obniżać w dwóch niezależnych od siebie sekcjach. Wysokość podnoszenia systemu rolek wynosi 11 mm. Panel obsługi znajduje się z boku.

Zalety nadwozia wymiennego i kontenera izolowanego łączy w sobie nadwozie Cool Box Duoplex Steel.

Wzmocnioną podłogę wypełniono pianką. W wersji Dry Box Duoplex Steel jest to nadwozie do przewozu artykułów świeżych. Posiada lekką (30 mm) izolację na całej długości. Zastosowano listwy ochronne, cokołowe o wysokości 300 mm.

Cztery lata temu, specjalnie z myślą o nadwoziach typu BDF, firma KRONE zaprezentowała nową naczepę. Jest to pojazd o długości 14.980 mm, noszący nazwę KRONE Swap Liner. Na wydłużonej ramie można umieścić dwa pełnowymiarowe nadwozia BDF, mające po 7.450 mm długości. Tym samym naczepa stała się alternatywą dla zestawów z przyczepami, dotychczas wykorzystywanych np. w branży kurierskiej. Taki układ ma też być praktyczniejszy, jako że pracuje z najwykolejszym ciągnikiem, a nie z dedykowanym podwoziem. Wraz z ciągnikiem, Swap Liner tworzy zestaw o długości 17.880 mm. Taki pojazd klasyfikowany jest w Niemczech jako „Lang-Lkw Typ 1” i może jeździć tylko po wybranych drogach, ujętych na specjalnej liście.

TIP Group

Gamę nadwozi wymiennych różnych marek ma w swej ofercie TIP Group. Firma oferuje głównie nadwozia wymienne od: CIMC, Kögel, Krone i Schmitz Cargobull, dostępne w ramach wynajmu krótkoterminowego lub długoterminowego.

Podobnie jak standardowe typy nacze, są one dostępne z plandeką, skrzynią lub zabudową chłodniczą. Nadwozia wymienne są połączone z podwoziami transportowymi za pomocą blokad. TIP oferuje wymienne nadwozia o długości 7.450 mm (C745) i 7.820 mm (C782). Mają po bokach cztery nogi podporowe, które można złożyć, aby ułatwić załadunek i rozładunek.

Wymienne nadwozie stalowe to kontener towarowy. Długość wewnętrzna wynosić może 7.310 i 7.680 mm. Wersja mniejsza ma dwa warianty wysokości: 2.525 mm i 2.750 mm. Wymienne nadwozia kurtynowe posiadają z kolei „elastyczne” boki, w postaci zasłon. Długości są takie jak u poprzednika. Oferta obejmuje rozsuwany dach. Elementem wyposażenia są cztery rzędy listew do drewna.

Chłodnicze nadwozie wymienne, ze sztywną zabudową i izolowanymi ścianami to rozwiązanie do przewozu np. artykułów spożywczych. Wyposażono je w agregat chłodniczy, co pozwala transportować towary wymagające kontrolowanej temperatury. Oferowane jest w wersji o długości 7.450 mm. Wyposażone jest w podwójne drzwi.

Wesob

Wesob od blisko 30 lat, specjalizuje się w produkcji zabudów stałych, zestawów przestrzennych i systemów wymiennych

Do załadunku można wykorzystać wózek typu reach stacker



BDF, od początku ściśle współpracując z niemiecką firmą Wecon.

Dla firm kurierskich dedykowane są kontenery wymienne typu furgon (WSK 782). Teleskopowe stopy podporowe rozkładane w zakresie 930-1.230 mm, niska lecz wytrzymała rama w całości ognioowo ocynkowana, solidne ściany z paneli Aluwood lub TerroFoam, wzmocnienia na wysokości pracy wideł wózka widłowego czy przezroczysty lub izolowany dach – to tylko podstawowe cechy produktu.

Wśród przewoźników, szczególnie na rynku niemieckim, popularne są kontenery

skrzyniowo-planekowe (WPR 782 NV), które mogą być wyposażone w drzwi pełne lub tzw. półdrzwi, odsuwany dach lub dodatkowe elementy mocowania ładunku.

Rośnie też zainteresowanie nadwoziami typu firanka (WPR NV SG-A), których wyposażenie jest identyczne jak w zabudowach samochodowych. Znajdziemy więc tam dach stały, przesuwany z możliwością podnoszenia, przesuwne kłonicie, pełne drzwi typu sandwich, zderzaki paletowe czy wielopunktowe mocowanie ładunku Safety-Lock. Kontenery firankowe w wersji przestrzennej osiągają poj. 57 m sześć. Korzystając z modułowej konstrukcji ramy, Wesob oferuje także prostsze, kontenery skrzyniowe (WPR 782 S), wyposażone jedynie w przednią ścianę i kłonicie lub burty aluminiowe. Sprawdzają się np. w transporcie elementów stalowych i materiałów budowlanych. Ciekawym rozwiązaniem jest kontener typu firanka z muldą do transportowania zwojów blach lub papieru o długości wewnętrznej 9.150 mm. Przy takim przeznaczeniu konieczny jest przesuwany dach, do załadunku suwnicą, dodatkowe kłonicie i system pozwalający na przeładunek na stacjach kolejowych dużymi wózkami widłowymi do kontenerów morskich.

Największym, produkowanym przez Wesob jest 45-stopowy kontener kurtynowy (WPR 45 SG). Przy długości wnętrza 13.710 mm, ma wysokość 2.580 mm.

Gamę nadwozi wymiennych oferuje TIP Group



Wielton oferuje nadwozia w wersji furgonowej i kurtynowej



Dzięki elementom ze stali o podwyższonej wytrzymałości, 34-paletowy kontener przy masie własnej 4,8 t, dysponuje DMC 33 t.

Naturalnym uzupełnieniem oferty nadwozi wymiennych BDF są rozwiązania służące do uzbrajania podwozi samochodowych pod systemy BDF oraz przyczepy centralnoosiowe własnej konstrukcji. W zależności od żądanej wysokości mocowania kontenerów, Wesob proponuje systemy typu MA-NV oraz MA-BDF. Pierwszy z nich przeznaczony jest do kontenerów przestrzennych, które dzięki niskiemu mocowaniu, oferują maksymalnie dużą pojemność wnętrza. System MA-BDF dedykowany jest do kontenerów wysokomocowanych, tzw. kurierskich. Oferta obejmuje też system MA-BDF z regulowaną wysokością mocowania – HVC. Autorskie rozwiązanie, pozwala kierowcy w kilka chwil przebroić podwozie auta i przyczepy pod żadaną wysokość kontenera. Wszystkie ramy i elementy konstrukcyjne wykonano ze stali o podwyższonej wytrzymałości oraz ocynkowano ogniowo.

Wielton

– W ofercie Wieltonu, poza nadwoziami C782 posiadamy zarówno przyczepy do ich przewozu jak i uzbrojenia podwozi samochodów ciężarowych pod systemy BDF, dzięki czemu możemy dostarczyć klientom kompleksowe rozwiązania. Jedną z dostępnych opcji w zakresie rozwiązań adaptacyjnych w naszym portfolio są przyczepy obsługujące


szeroki zakres wysokości odstawienia. Możemy to zapewnić na dwa sposoby: wykorzystując zawieszenie z wysokim skokiem lub przy pomocy kolumn regulacyjnych umieszczonych pod śrubami twist-lock – mówi K. Jurczak (Wielton). Producent w swojej ofercie posiada systemy wymienne w trzech wersjach nadwozi: Swap Curtain Master – nadwozie kurtynowe, Swap Dry Master – nadwozie w wersji furgon oraz Swap Curtain Volume Master – nadwozie w wersji kurtynowej z najniższą na rynku ramą podłogową.

Kontener wymienny BDF, C782 w wersji kurtynowej Swap Curtain Master posiada 19 miejsc paletowych, przy typowej dla siebie wysokości odstawienia 1.120 mm jego kubatura to 52 m sześć., natomiast wysokość wewnętrzna wynosi 2.725 mm. W zależności od potrzeb klienta, dostępny jest również wariant 18-paletowy. Dopuszczalna masa całkowita to 16 t. Zestawy wymienne wyposażone w nadwozia Swap Curtain Master są najczęściej wykorzystywane w transporcie towarów o dużej masie własnej (np. napoje czy materiały budowlane).

Parametry Swap Dry Master czyli nadwozia w wersji furgonowej, w standardowej wersji są podobne do Swap Curtain Master. Najpopularniejsza wersja ma mieści 19 palet. Wysokość odstawienia tego nadwozia, które dominuje w firmach kurierskich to również 1.120 mm. Curtain Swap Volume Master ma kubaturę sięgającą 57 m sześć. Masa własna to 2,89

t, przy wysokości wewnętrznej 3.000 mm uzyskanej za sprawą najniższej na rynku wysokości ramy podłogowej 147 mm. Tego typu nadwoziem można przewozić produkty o dużej masie własnej, jak i ładunki przestrzenne, charakterystyczne dla branży automotive czy opakowań. Sprawdzą się przy transporcie towarów wymagających czasochłonnego, ręcznego załadunku.

Wszystkie trzy typy nadwozi wymiennych posiadają mechanizm zabezpieczenia nóg z ryglowaniem zewnętrznym, jak również ocynkowaną konstrukcję ramy podłogowej. Wielton oferuje również uzbrojenie (adaptację) pod system BDF podwozi samochodów ciężarowych (dowolnej marki) w wersjach Swap Frame Volume Master, Swap Frame Courier Master. Główna różnica między nimi, to zakresy wysokości odstawienia kontenerów jakie obsługują.

Cechą łączącą te rozwiązania jest ocynkowana ogniowo rama. Ponadto, w zależności od potrzeb, klient może dodatkowo wyposażać dostępne adaptacje o opcję „Multi”, czyli kolumny regulacyjne. Oferty wieluńskiego producenta dopełniają przyczepy do przewozu nadwozi wymiennych z serii Swap Trailer Master, które dzielą się na przyczepy tandem oraz przyczepy na obrotnicy – linie posiadają dedykowane modele dla wymaganej wysokości odstawienia nadwozia wymiennego. 

SMARUJĄ CAŁY CZAS

Oleje przekładniowe do samochodów ciężarowych to specjalistyczne produkty, których właściwości chemiczne i fizyczne są kluczowe dla długotrwałego i bezawaryjnego funkcjonowania układów przekładniowych, takich jak skrzynie biegów, mosty napędowe, dyferencjały.



Tym razem poprosiliśmy ekspertów z firm olejowych o odpowiedzi na dwa pytania. Dobry olej przekładniowy to jaki, jakie powinien mieć cechy? I czym kierują się polscy przewoźnicy przy zakupie oleju przekładniowego? Pierwsze zagadnienie syntetycznie ujmuje Marek Klimowicz z PHU Andrzej Klimowicz (Neste). Dobry olej przekładniowy powinien posiadać odpowiednią lepkość, dostosowaną do warunków pracy przekładni, chronić przekładnię przed korozją, posiadać odpowiednią stabilność termiczną oraz oksydacyjną, co wydłuży jego żywotność i umożliwi rzadsze wymiany. Nie może uszkadzać uszczelek i powinien

posiadać dodatki EP, które zmniejszają tarcie i chronią elementy przekładni przed przedwczesnym zużyciem. Najważniejszym jednak jest, aby spełniał normy zalecane przez producenta przekładni.

– Definicja dobrego lub właściwego oleju do skrzyń biegów sprowadza się moim zdaniem do dwóch punktów: spełnienie wymagań producentów pojazdów potwierdzone aprobatą i trwałość oleju w czasie – uważa Cezary Wysocki, doradca techniczny w dziale sprzedaży pośredniej środków smarnych w Shell Polska. – Im bardziej olej przewyższa kryteria określone przez producenta, tym dłuższa żywotność skrzyni biegów i jeszcze większe obniżenie

zużycia paliwa. Przy wysokich przebiegach pojazdów, dzięki przejściu na nowoczesny produkt można znacznie obniżyć koszty oleju w przeliczeniu na każdy przejechany kilometr. Nawet jeśli wymiana środka smarnego nastąpi wcześniej, to niewątpliwą korzyścią z zastosowania innowacyjnych olejów będzie dużo lepsza ochrona układu mechanicznego i wydłużona żywotność skrzyni biegów, a w konsekwencji niższy całkowity koszt eksploatacji. Pamiętajmy, że w transporcie długodystansowym nawet niewielkie oszczędności mają znaczenie.

Kluczowy element

Specjaliści marki Tedex podkreślają, że dobór odpowiedniego środka smarnego

do mechanicznych i automatycznych skrzyń biegów to kluczowy element, który bezpośrednio wpływa na niezawodność i wydajność pojazdów. Dobry olej powinien przede wszystkim zapewniać skuteczną ochronę przed zużyciem i tarciem, co przekłada się na dłuższą żywotność elementów przekładni. Jego właściwości muszą gwarantować stabilność lepkości nawet w ekstremalnych warunkach pracy, gdzie wysokie obciążenia i zmienne temperatury stanowią codzienność. Wskaźnik lepkości dostarczany przez producenta oleju stanowi cenną informację – im wyższy, tym lepiej olej radzi sobie ze zmianami temperatur, zachowując odpowiednią płynność w niskich i stabilność w wysokich warunkach termicznych. Nowoczesne oleje muszą charakteryzować się również wysoką odpornością na utlenianie i procesy starzenia. Dzięki temu układ przekładniowy pozostaje czysty, wolny od osadów i zanieczyszczeń, co minimalizuje ryzyko awarii.

Patrycja Danielewicz, specjalista ds. marketingu Syntaco (Q8) wycisza sześć cech dobrego oleju do przekładni. Wysokiej jakości komponenty – skład oleju musi opierać się na starannie dobranych, wysokiej klasy bazach i dodatkach, które podnoszą jego wydajność i trwałość. Wysokie stężenie dodatków, mieszczące się w górnych limitach dla danej specyfikacji olejowej, zwiększa koszt wytworzenia, ale zapewnia lepszą ochronę i wydajność produktu. Po trzecie, wsparcie techniczne po sprzedaży. Dobry produkt to także wsparcie techniczne, które umożliwia skuteczne doradztwo i pomoc w rozwiązaniu ewentualnych problemów, co gwarantuje lepszą obsługę klienta.

Po czwarte, ochrona podzespołów w szerokim zakresie temperatur. Olej powinien zapewniać niezawodną ochronę od niskich temperatur podczas uruchamiania (zapobieganie niedopłynięciu oleju) aż po wysokie temperatury pracy, gdzie kluczowe jest utrzymanie filmu olejowego. Kolejną kwestię stanowi odporność na procesy starzenia. Wysoka wytrzymałość na starzenie oznacza dłuższą żywotność oleju, co przekłada się na rzadszą konieczność jego wymiany i niższe koszty eksploatacyjne. I na koniec, kompatybilność materiałowa. Olej musi być neutralny dla materiałów, z których są wy-

konane uszczelnienia, węże i inne elementy układu przekładniowego, co zapobiega ich uszkodzeniom i wyciekom.

Stabilność przede wszystkim

– *Pierwszą i jedną z najważniejszych cech oleju przekładniowego jest stabilność termiczna i oksydacyjna* – podsumowuje Krystian Pietrzykowski, Mannol Polska. – *Podczas intensywnej pracy przekładnia generuje wysokie temperatury, prowadzące do utleniania się oleju, czego efektem jest jego degradacja, powstawanie osadów i zmniejszenie zdolności smarowania. Przeciwdziałają temu dodatki przeciwutleniające, takie jak pochodne amin czy fenole.*

Następną, istotną cechą dobrego oleju jest zdolność do tworzenia filmu olejowego, odpowiedzialnego za smarowanie i minimalizowanie tarcia. W tym celu wykorzystuje się dodatki EP (Extreme Pressure), które pozwalają na utworzenie stabilnej warstwy ochronnej na powierzchniach roboczych przekładni, szczególnie pod dużym naciskiem. Dodatki EP składają się z organicznych związków siarki, fosforu lub chloru, które tworzą mikroskalowe warstwy smarne, zapobiegające bezpośredniemu kontaktowi metal-metal w miejscach wysokiego ciśnienia.

Związki cynku czy fosforany mają z kolei zadbać o odpowiednie właściwości przeciwzużyciowe oleju. Cynk w postaci dithiofosforanów pełni funkcję smarującą, zabezpieczając powierzchnie robocze przed ścieraniem i zmniejszając zużycie kół zębatych, łożysk czy synchronizatorów. Istotną rolę odgrywają też modyfikatory tarcia, takie jak związki boru, poprawiające płynność działania mechanizmów przekładniowych i ograniczające ich zużycie.

– *Kolejnym istotnym składnikiem są dodatki przeciwkorozyjne* – kontynuuje Krystian Pietrzykowski. – *Olej musi zapobiegać korozji elementów przekładni, które mogą zostać uszkodzone przez wilgoć lub produkty spalania, a także przez zanieczyszczenia. Z tego powodu stosuje się w oleju środki ochronne przed korozją, takie jak związki baru, które tworzą warstwę ochronną na powierzchni metali, zabezpieczając je przed działaniem agresywnych substancji.*

A w handlowej praktyce?

Czas na drugą sprawę, czym kierują się polscy przewoźnicy przy zakupie.

Trzy, najpopularniejsze klasyfikacje lepkościowe to 75W-80, 75W-90, 80W-90. Patrycja Danielewicz (Q8) i Marek Klimowicz (Neste) podkreślają, że część nabywców zwraca uwagę nie tylko na lepkość, lecz również na to, czy dany produkt spełnia odpowiednie normy. Niestety, pomijanie specyfikacji producenta jest poważnym błędem, ponieważ lepkość to tylko jeden z wielu parametrów, który nie gwarantuje zgodności z wymaganiami technicznymi pojazdu.

– *Coraz więcej klientów świadomie wybiera oleje posiadające konkretne dopuszczenia producentów pojazdów* – mówi Patrycja Danielewicz. – *Ta grupa świadomych użytkowników, którzy zwracają uwagę na zgodność oleju z wymaganiami technicznymi określonymi przez producenta, systematycznie się powiększa, co jest pozytywnym trendem na rynku.*

Z drugiej strony, w biznesowej praktyce istotna jest uniwersalność. Jak zaznacza Krystian Pietrzykowski (Mannol), wielu przewoźników aby ograniczyć koszty wymiany i ryzyko pomyłki, stosuje tylko jeden typ oleju do wszystkich swoich ciężarówek, często różnych marek. Wybierają taką formułę, która sprawdza się w każdym pojeździe, co pozwala z jednej strony otrzymać lepszą cenę produktu przy dużych zamówieniach, a z drugiej ułatwia proces samej wymiany oleju. Im mniej wytycznych, którymi muszą kierować się mechanicy na bazie, tym proces obsługi pojazdu jest sprawniejszy.

Kupujący coraz częściej decydują się też na takie oleje przekładniowe, które mogą stosować nie tylko w skrzyni biegów, ale również w innych częściach pojazdu jak zwolnice, mosty, intardery, reduktory. Wszystko w imię większej uniwersalności, która ułatwia eksploatację ciężarówek, skraca czas niezbędny do ich obsługi, a finalnie obniża koszty, jakie ponieść musi przewoźnik.

– *Jeśli chodzi o kryteria wyboru olejów przekładniowych przez użytkowników oraz właścicieli flot to są one stałe* – komentuje Cezary Wyszeccki, Shell Polska. – *W okresie obowiązywania gwarancji na pojazd polegają na zaleceniach serwisów lub producentów, co pozwala na utrzymanie gwarancji. Po tym czasie część przewoźników kieruje się ceną, poszukując produktów najtańszych. Inni pozostają przy oleju, który był zalany w skrzyni biegów lub*

szukają zamiennika podobnej klasy, podejmując decyzję na podstawie zaufania do marki oferującej klasowe oleje. Tutaj, zwłaszcza w przypadku większych flot, liczą się też takie kwestie jak wsparcie techniczne, pomoc w doborze

najlepszego oleju, dostęp do dokumentacji i certyfikatów. Olej musi być również łatwo dostępny, aby ułatwić regularne serwisowanie loty.

Na wsparcie techniczne kładą nacisk również specjaliści z Tedexu.

Możliwość konsultacji z doradcą technicznym, który pomoże dobrać odpowiedni produkt do konkretnych warunków pracy, jest dla przewoźników dodatkowym atutem.

CHARAKTERYSTYKI OLEJÓW PRZEKŁADNIOWYCH

GULF

Syngear 75W-90 to w pełni syntetyczny, stabilny termicznie olej do przekładni napędowych, zaprojektowany w celu spełnienia surowych wymagań lekkich i ciężkich pojazdów użytkowych oraz sprzętu terenowego pracującego w najtrudniejszych warunkach. Powstaje z syntetycznych olejów bazowych i zaawansowanego technologicznie pakietu dodatków, żeby zapewnić niezrównaną ochronę i przedłużoną trwałość elementów układu napędowego. Charakteryzuje się bardzo dobrą płynnością w niskich temperaturach, zapewnia lepszą oszczędność paliwa. API GL-5, MT-1, DAF, Eaton, Iveco, Mack GO-J, MAN 342 S1, 341 Z2, MB 235.8, Scania STO 2:0 A FS (do osi), ZF TE-ML 02B, 05A, 12L, 12N, 16F, 17B, 19C, 21A.



Multi-Vehicle ATF to wysokiej jakości syntetyczny płyn do automatycznych skrzyń biegów wykorzystywanych przez wielu producentów samochodów. Został zaprojektowany wyłącznie z zaawansowanych technologicznie dodatków oraz skrupulatnie wyselekcjonowanych płynów, wychodząc z konwencjonalnych ograniczeń, jakie nakładają na tego typu środek smarny formułacje spełniające normy Dexron III i Mercon. Spełnia lub przewyższa wymagani praktycznie wszystkich producentów pojazdów oraz automatycznych skrzyń biegów z Europy, Ameryki Północnej i Azji (włączając w to standard JASO 1-A, Japońskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów). Aprobaty i normy m.in.: Allison C-4, ZF TE-ML 02F, 03D, 4D, 05L, 09, 11B, 14A, 14B, 16L, 17C.

MANNOL

TG-2 Hypoid 75W-90 GL-4/GL-5 – całkowicie syntetyczny, uniwersalny, całoroczny olej przekładniowy. Nadaje się do wszystkich typów synchronizowanych i niesynchronizowanych, manualnych skrzyń biegów (zwłaszcza do dużych obciążeń), skrzyń rozdzielczych i przekładni głównych z przekładniami hipoidalnymi. Opracowany w oparciu o wymagania europejskich i amerykańskich producentów samochodów ciężarowych, oparty na syntetycznej bazie z najnowszym pakietem dodatków w wysokim stężeniu (do 7 proc.). API GL-5, GL-4, MT-1, Eaton Europe, MAN 341 Z2, S1, MB 235.8, Meritor O-76-N, Scania STO 1:0, Volvo 97312, ZF TE-ML 02B, 05A, 12L, 12N, 16F, 17B, 19C, 21A.



TG-1 Universal 75W-80 GL-4 jest uniwersalnym, całkowicie syntetycznym, całorocznym olejem. Przeznaczony do wszystkich synchronizowanych i niesynchronizowanych manualnych skrzyń biegów pracujących pod dużym obciążeniem i przy dużej prędkości w ekstremalnie niskich temperaturach. Cechuje go wyjątkowa stabilność termiczno-oksydacyjna oraz odporność na degradację termiczną, co pozwala wydłużyć interwał wymiany aż do 540 tys. km. API GL-4, Eaton Manual Transmission, MAN 341 Z4, E3, Volvo 97307, ZF TE-ML01L, 02L, 16K.

MOBIL

Delvac 1 Gear Oil 75W-90 – w pełni syntetyczny środek smarny do układów przeniesienia napędu pracujących w trudnych warunkach, w ciężarówkach, autobusach i samochodach dostawczych, także w maszynach roboczych, m.in. w budownictwie. Nie jest zalecany do zastosowań wymagających oleju klasy API GL-4. Wyjątkowa stabilność termiczna i odporność na utlenianie w wysokich temperaturach daje długą trwałość przekładni i łożysk ze względu na minimalne osady oraz długą trwałość uszczelnień. Dobra odporność na pienienie przyczynia się do utrzymania wytrzymałości powłoki, a tym samym do niezawodnego smarowania. API GL-5, MT-1, Daimler Truck DTFR 12B140, Meritor O-95, Siemens Traction Gears T7302, ZF TE-ML 21A.

Delvac 1 ATF to w pełni syntetyczny płyn zalecany przez Allison Transmission Inc. i zatwierdzony wg specyfikacji Allison TES-295. Płyn ten zaprojektowano, aby spełnić wysokie wymagania nowoczesnych przekładni automatycznych do pracy w ciężkich warunkach. Skład z zastosowaniem syntetycznego oleju bazowego umożliwia bardzo dobrą wydajność przekładni nawet w najtrudniejszych warunkach eksploatacyjnych. Oferuje on wyjątkową łatwość zmiany biegów i efektywność przeniesienia energii. Naturalnie wysoki, w porównaniu z konwencjonalnymi płynami ATF, wskaźnik lepkości i stabilność Delvac 1 ATF chroni go przed rozkładem termicznym w wysokich temperaturach, a jednocześnie zapewnia wyjątkową skuteczność w ujemnych temperaturach.



NESTE

Axle 80W-80 – olej ogólnego przeznaczenia, zawierający dodatki EP. Jest produkowany z rafinowanych rozpuszczalnikami parafinowych lub naftenowych baz. Ma efektywne dodatki zapobiegające utlenieniu, pienieniu, odporne na wysokie ciśnienie, które poprawiają film olejowy. Olej zalecany do całorocznego stosowania w skrzyniach biegów i przekładniach, zwłaszcza w przekładniach hipoidalnych i redukcyjnych samochodów ciężarowych, osobowych oraz innych pojazdów wymagających oleju odpornego na ciśnienie. Nadaje się do większości przekładni śrubowych smarowanych olejem. Podczas wymiany należy sprawdzić, czy w przekładni nie ma wody (olej będzie szary i „zamglony”) i w razie potrzeby wymienić uszczelki. API GL-5, ZF TE-ML 07A, 08, 24A.



Premium ATF Multi to w pełni syntetyczny płyn do automatycznych skrzyń biegów (AT) oraz skrzyń bezstopniowych CVT. Został specjalnie opracowany, aby spełnić wymagania wielu samochodów osobowych, dostawczych i lekkich pojazdów użytkowych, charakteryzuje się niezwykle szerokim zakresem zastosowania. Premium ATF Multi odznacza się bardzo dobrą płynnością w niskich i wysokich temperaturach, co zostało osiągnięte głównie dzięki zastosowaniu wysokiej jakości olejów bazowych. Zapewnia to stabilność pracy podczas wszystkich okresów między wymianami. Płynność tego oleju przekłada się na bezpieczną pracę zarówno w bardzo niskich jak i wysokich temperaturach. Aisin Warner AW-2, Allison C-4, C-3, TES-389, TES-295, Bosch TE-ML 09, Vickers M2950-S.

ORLEN OIL

Gear GL-5 80W-90 należy do olejów mineralnych wysokiej jakości, głębokorafinowanych. Jest przeznaczony do manualnych skrzyń oraz innych przekładni pojazdów mechanicznych pracujących w trudnych warunkach, tj. przy dużych prędkościach i małym momencie obrotowym oraz przy małych prędkościach i dużym momencie obrotowym. Polecany również do wszelkich maszyn, urządzeń i sprzętu, do których producent zaleca olej klasy GL-5. Posiada bardzo dobre własności smarne, wysoką odporność na utlenianie, wysoką zdolność do przenoszenia obciążeń oraz znakomicie zabezpiecza przed działaniem rdzy i korozji. API GL-5, aprobaty Zetor (Proxima, Forterra), ZF TE-ML 16B, 17B, 19B, 21A, spełnia wymagania m.in. MAN 342 M1, MB 235.0.



Gear ATF III to półsyntetyczny olej do stosowania w automatycznych przekładniach samochodów osobowych, ciężarowych i autobusów, w których producent zaleca olej typu Dexron III. Zalecany do urządzeń wspomagających układy kierownicze, sprzęgieł hydraulicznych aut ciężarowych i osobowych, do układów hydraulicznych wymagających oleju typu ATF. Może być używany w przekładniach Powershift ciągników i ładowarek, o ile producent sprzętu zaleca stosowanie oleju ATF. Jest produkowany w specjalnej technologii semisyntetycznej uzupełnionej pakietem dodatków uszlachetniających o działaniu przeciwutleniającym, przeciwkorozyjnym oraz poprawiającym własności smarne i odporność na pienienie. Dexron III H i III G, aprobaty: DTFR 13C170 (236.9), MAN 339 Z1, V1, Volvo 97341, ZF TE-ML 04D, 14A.

Q8 OILS

Super Gear V Plus 75W-90 to syntetyczny, wysokowydajny olej opracowany specjalnie w celu spełnienia specyfikacji Volvo 97315, do ręcznych skrzyń biegów w ciężarówkach. Zapewnia oszczędność paliwa i płynną zmianę biegów, ułatwia rozruch na zimno, ogranicza zużycie synchronizatorów. Utrzymuje przekładnię czystą, chroni przed korozją i zużyciem, co skutkuje dłuższą żywotnością sprzętu. Korzyści z jego stosowania: znakomita ochrona przed zużyciem i wydłużenie żywotności podzespołów, zaawansowana ochrona przed rdzą i korozją, łatwość zmiany biegów w niskich temperaturach, przedłużona żywotność sprzętu.

Auto 15 ED – syntetyczny, wysokowydajny olej do przekładni automatycznych o wydłużonym okresie między wymianami, zatwierdzony dla ZF TE-ML 14B i Voith DIWA H55.6336.3X. Q8 Gwarantuje długi okres między wymianami i zwiększoną niezawodność. Zapobiega tworzeniu się kwasów, osadów i zapewnia bardzo wysoki poziom ochrony przeciwzużyciowej. Jest stosowany w skrzyniach biegów Voith i ZF w pojazdach użytkowych, np. MAN, Volvo i Mercedes, a także jako olej do wspomagania kierownicy i medium hydrauliczne. Wydłuża żywotność komponentów. Odnacza się wyjątkową płynnością w niskich temperaturach i szerokim zakresem temperatur pracy. Allison C-4, TES-389, MAN 339 Z2, V2, L1, Volvo 97341, ZF TE-ML 04D, 14B.



SHELL

Spirax S6 GXME Ultra 75W-80 jest zaawansowanym, paliwooszczędnym, syntetycznym olejem o wydłużonej trwałości, zapewnia najwyższą wydajność i ochronę wysokoobciążonych skrzyń biegów. W pełni syntetyczna baza oraz unikalny pakiet dodatków poprawiają właściwości smarne i wydłużają eksploatację. Odpowiedni współczynnik tarcia i wysoka płynność oleju zapewniają niższe straty energii, niższą temperaturę pracy i wyższą sprawność mechaniczną. Produkt wyróżnia znakomita ochrona przed zużyciem, pittingiem i powstawaniem wżerów, a także bardzo dobra zgodność z synchronizatorami skrzyń biegów, przewyższająca wymagania wiodących producentów podzespołów. Dopuszczalny przebieg dla pojazdów Volvo to 800.000 km. Specyfikacje i dopuszczenia: API GL-4, Volvo 97318, 97307, Voith Retarder Oil Klasa C.



Spirax S6 GXME 75W-80 – paliwooszczędny, syntetyczny, do stosowania w nowoczesnych, synchronizowanych skrzyniach biegów, włączając również konstrukcje ze zintegrowanym retarderem oraz w średnio obciążonych mostach napędowych, gdzie wymagany jest olej syntetyczny lub mineralny. Zapewnia bardzo dobre osiągi i ochronę nawet przy długich przebiegach. Poprzez znaczne obniżenie dodatków zawierających chlor redukuje możliwość zanieczyszczenia środowiska oraz ułatwia recykling. Dzięki kompatybilności z różnymi rodzajami uszczelnień zmniejsza ryzyko wycieków. Specyfikacje i dopuszczenia: API GL-4, MAN 341 Z4, 341 E3, ZF TE-ML-01L, 02L, 16K.

TEDEX

Gear Synthetic SAE 75W-80 to wysokiej jakości olej, opracowany w technologii syntetycznej, do wysokoobciążonych ręcznych skrzyń biegów pojazdów ciężarowych i osobowych. Użycie specjalnych olejów bazowych oraz wykorzystanie nowoczesnego pakietu dodatków uszlachetniających pozwoliło otrzymać produkt charakteryzujący się wysoką stabilnością termiczną, szerokim zakresem temperatur stosowania, wysoką odpornością na utlenianie, który zapewnia odpowiednią, łagodną charakterystykę zmiany przełożeń. Specyfikacje: API GL-4, DAF, Eaton Extender Drain (300.000 km), Iveco, MAN 341 Z4, Renault LKW, Volvo 97305, ZF-TE-ML 01L, 02L, 08, 13, 16K.

ATF Synthetic (S) – syntetyczny olej do przekładni automatycznych, o uniwersalnym zastosowaniu. Znajdzie również zastosowanie w automatycznych i półautomatycznych skrzyniach biegów konstrukcji różnych firm europejskich i pozaeuropejskich, do których są zalecane oleje wg poniższych specyfikacji, w autach ciężarowych i osobowych. Produkowany z wysokojakościowych, syntetycznych olejów bazowych i odpowiednio dobranego pakietu dodatków uszlachetniających (przeciw utlenianiu, przeciw korozji, poprawiających własności smarne, poprawiających odporność na pienienie). Allison C4, Cat TO-2, Ford Mercon, General Motors Dexron II E, MAN 339 Z3/Z12, V3, MB 236.9, Voith 55.6336, XX, 150.014524.XX, Volvo 97341, ZF TE-ML 04D, 14C, 16M, 16S, 20C, 25C.



TEXACO

Delo Syn-AMT XV 75E-80 i 75W-90 są odpowiednie do stosowania w przypadku wydłużonych okresów między wymianami oleju w mocno obciążonych, synchronizowanych, ręcznych skrzyniach biegów ciężarówek. Klasa lepkości SAE 75W-80 została zatwierdzona do użytku w retarderach Voith. Długie okresy między wymianami mogą przekroczyć 450 tys. km, ograniczają ilość przeglądów i przestojów spowodowanych naprawami skrzyń biegów. Płynność oleju w niskich temperaturach umożliwia jego szybki obieg i ochronę przed zużyciem podczas zimnego rozruchu. Dopracowana charakterystyka tarcia zapewnia płynną zmianę biegów. Skuteczna ochrona w warunkach wysokich obciążeń (EP) daje odporność przekładni na zatarcie i zużycie. API GL-4, Volvo 97319, 97318, 97315, 97307.



Delo Syn ATF HD – syntetyczny olej przeznaczony do pracy w trybie wydłużonych przebiegów w mocno obciążonych automatycznych skrzyniach pojazdów ciężarowych i autobusów. Jest również odpowiedni do pojazdów terenowych wyposażonych w automaty. Delo Syn ATF HD bardzo dobrze sprawdza się w układach wspomagania kierownicy wymagających płynu klasy ATF. Może być używany jako olej hydrauliczny o właściwościach przeciwzużyciowych w szerokim zakresie temperatur pracy, w zastosowaniach mobilnych, przemysłowych i okrętowych. Zatwierdzenia: Daimler Truck DTFR 13C170, MAN 339 Z11, Z2, V2, L1, Voith H55.6336.xx, Volvo 97341, ZF TE-ML 03D, 04D, 14B, 16L, 16R, 17C, 20B.

TOTAL ENERGIES

Traxium Gear 9 FE 75W-80 jest syntetycznym środkiem smarnym do zautomatyzowanych i ręcznych przekładni, zarówno synchronizowanych jak i niesynchronizowanych, pracujących w najcięższych warunkach obciążenia, prędkości i temperatury. Został opracowany specjalnie dla wszystkich przekładni ZF z intarderem lub bez intardera, co pozwala na interwał wymiany do 540.000 km. Nadaje się szczególnie do najnowszych przekładni ZF z synchronizatorami węglowymi (ZF TE-ML 01E) oraz z synchronizatorami molibdenowymi (ZF TE-ML 02E). Zatwierdzenia: Iveco MGS2, MAN 341 Z5, MB 235.29, Voith Class C, Volvo 97307, ZF TE-ML 01E, 02E, 16P.



Traxium Dual 9 FE 75W-90 – przekładniowy, syntetyczny olej do skrzyń manualnych, osi, przekładni redukcyjnych. Szczególnie dedykowany do mostów napędowych MAN, Daimler Trucks, Iveco etc. na przebiegi sięgające maksymalnie 500.000 km pomiędzy wymianami. Bardzo dobre właściwości przeciwzużyciowe, stabilność termiczna i bardzo niska utrata lepkości w wyniku ścinania. Zatwierdzenia: Arvin Meritor 076-N, DAF, Iveco RAS1, Mack GO-J Plus, MAN 342 S1, 341 Z2, MB 235.8, Scania STO 2:0 A FS, 1:1 G, Volvo 97312, ZF TE-ML 02B, 05A, 12L, 12N, 16F, 17B, 19C, 21A.

VALVOLINE

Light & Heavy Duty ATF CVT – płyn do skrzyń automatycznych typu ATF i CVT, znajdujący zastosowanie w różnorodnych pojazdach, m.in. w lekkich ciężarowych. Zapewnia maksymalną ochronę i smarowanie w szerokim zakresie temperatur. Jego formuła zawiera starannie dobrane dodatki uszlachetniające i przeciwutleniające, co zapewnia wymaganą ochronę w trudnych warunkach klimatycznych. Chroni mechanizm przekładniowy i zachowuje wydajność hybrydowych przekładni automatycznych. Utrzymuje reaktywność automatu, zapewniając płynną zmianę biegów. ZF TE-ML 02F, 03D, 04D, 05L, 09, 11A, 11B, 14A, 14B, 14C, 16N, 17C, 21L.



Heavy Duty Gear Oil Pro 75W-90 LD to w pełni syntetyczny olej klasy premium do samochodów ciężarowych i autobusów. Olej o średniej odporności na skrajne ciśnienia, do skrzyń biegów i zespołów przenoszenia napędu, dla których producent określił środek smarny zgodny ze specyfikacją GL-4. Zapewnia znakomitą ochronę i smarowanie skrzyń biegów w szerokim zakresie temperatur. Jego zwiększona cyrkulacja zapewnia bardzo dobre chłodzenie, zapewniające dalsze oszczędności paliwa. Nowoczesne dodatki chronią przed korozją, utlenianiem, pienieniem, odkładaniem się osadów. Poziomy sprawności: API GL-4, DAF, Eaton, Iveco, MAN 341 E3, Renault, Volvo 97305, 97307, ZF TE-ML 08, 13. Odpowiedni do stosowania ze zwalnicznymi ZF Intarder.

NOWA GENERACJA CIĄGNIKÓW CIĘŻKICH

Trudne lata 80. nie spowolniły modernizacji ciągników ciężkich, ale nowa generacja tych maszyn nie pojawiła się w kolejnej dekadzie w planowanej od lat formie.

W 1985 roku Ursus sprzedał na zagranicznych rynkach 1.267 ciągników ciężkich, w tym jeden w eksporcie wewnętrznym (za bony dolarowe). Kupowali je Finowie, Duńczycy, Holendrzy, Egipcjanie, Szwedzi, Norwegowie, Irlandczycy. Zrzeczenie zarobiło 22,9 mln dol., a 3 lata później wartość eksportu dewizowego wzrosła do 25,21 mln dol., zaś liczba ciągników ciężkich wzrosła do blisko 1,5 tys. sztuk. – *W Danii sprzedawałem przede wszystkim duże ciągniki* – przyznaje Kazimierz Deja, który był dyrektorem technicznym w firmie Ursus-Bizon w latach 1988-1991.

Ciężkie modele popularne były także w Szwecji oraz Finlandii, mimo że mocną pozycję na tamtejszym rynku miała lokalna marka Valmet. – *Często bywałem w Finlandii, tam reprezentował naszą markę bogaty Viburi* – wspomina główny konstruktor Ursusa Jerzy Wyglądała.

Dodaje, że Fin zarobił duże pieniądze na produkcji blaszanych opakowań, m.in. do polskiej szynki. – *Importował także Ursusy i miał ich kilka na farmie, sam nimi jeździł. Powtarzał, że lepszego ciągnika nie ma, bo jak się zepsuje, samodzielnie można naprawić. „A zamożny jestem, bo kupuję same dobre rzeczy”. Finowie używali 120-konnych Ursusów do wyciągania karpin. Ciągnik z pługiem talerzowym tnie korzenie, kurz i hałas straszny, dla ciągnika to też coś okropnego. Maszyna pracuje dzień i noc, mechanicy zmieniali tylko filtry. W latach 80. Finowie narzekali na Ursusy. Więc poradziłem im, żeby kupili Johna Deere. „Ale on kilka razy droższy od Ursusa” i temat wymiany marki upadł. Podobnie było w Irlandii: 150-konny Fiat stoi czystutki, a obok Ursus oblepiony gliną tak, że koloru lakieru nie widać. „Dlaczego nie pracujecie Fiatem? Po deszczu błoto, ślisko, szkoda Fiata,*



Zmodernizowana w 1987 roku kabina zapewniała głośność wewnętrzną 85 dBA. Ciągnik otrzymał też (na żądanie) przedni WOM zdolny do przenoszenia mocy 55 KM i tylny WOM o mocy przeniesić 100 KM.

bo bardzo drogi, a ten tańszy!” Nasze ciągniki trafiały do najcięższych prac i nie zawsze były traktowane sprawiedliwie – uważa Wyglądała.

Przypomina także wizytę w Grecji. – *Grecy byli szaleni uprzejmi, jednak trafił się jeden kłopotliwy klient. Wystali mnie do niego i uprzedzili, że będzie u niego dyrektor Ursusa. Jak dowiedział się, to nie chciał pokazać traktora. Okazał się nieistotny, natomiast pojawił się przykryty obrusem stół, na nim sery. Pytam, gdzie ten ciągnik, ale klient chciał porozmawiać i poczuć się ważny. W końcu mechanik znalazł ciągnik, zacięła się w nim pompa paliwa. Inny użytkownik Ursusa bronował plażę modelem 1604. Taka potęgą? „Niech ludzie wiedzą, że mnie na to stać” – wspominał z uśmiechem Wyglądała.*

Brak ludzi, części i ciasnota

Ciągniki ciężkie pozostawały bez większej modernizacji od kilkunastu lat, co właściciele fabryk Ursusa i Martina zamierzali zmienić. Zgodnie z postanowieniem XX Sesji Polsko-Czechosłowackiego Komitetu Współpracy Gospodarczej i Naukowo-

-Technicznej strony opracowały do końca 1983 roku projekt nowej umowy o współpracy i wzajemnych stosunkach w rozwoju produkcji i eksporcie rodziny ciągników ciężkich po 1985 roku.

Zakładały modernizację konstrukcji i zwiększenie produkcji z 13,5 do 18,5 tys. rocznie, w tym 8 tys. kompletów dla CSRS. Osiągnięcie produkcyjnych zamierzeń nie było jednak łatwe w rozregulowanej gospodarce PRL połowy lat 80. Głos Ursusa z lipca 1986 roku opisywał, że „Na linii montażu ciągnika ciężkiego brakuje ludzi i części do montażu. Zanim majster zdoła skompletować ludzi i części mija sporo czasu i zamiast o 6 ruszają o 7.45. Nie było jeszcze takiego dnia, kiedy można było ruszać z pracą o szóstej z minutami po skompletowaniu podzespołów itd. Jeżeli zaczynamy o 9 to jesteśmy szczęśliwi, jest źle, gdy o 10, a tragicznie gdy o 11 – wtedy niemożliwe jest wykonanie zadań dziennych” opisywała gazeta zakładowa.

Przyznawała, że powodów jest kilka, w tym brak rąk do pracy. „Z montażu mostu tylnego odeszło w ostatnich dwóch miesiącach 6 osób. Na stan 21-22 pozostało 13 i to ze wskazaniami lekarskimi”. Najczęściej winą za brak wykonanych planów zakład obarczył dostawców, zazwyczaj wrocławski Archimedes i Pilmet. – *Mieliśmy ciągle problemy z hydrauliką. Schodzący z taśmy ciągnik na kontroli działania regulacji ciśnieniowej nie uzyskiwał zadowalających wyników* – tłumaczy Edward Pawlikowski, który w 1983 i 1984 roku był głównym konstruktorem ciągników ciężkich.

Ryszard Bartz, który prowadził laboratorium badań materiałowych w gorzowskim zakładzie Ursusa zapewnia, że jakość metalurgicznych materiałów w latach 80. była dobra. – *Trudno było je krytykować, dostawy z polskich hut były na europejskim poziomie: zarówno stale narzędziowe jak i konstrukcyjne, świetne odkuwki. Do dzisiaj nie ma się czego wstydzić, m.in. dzięki dobrym materiałom ciągniki Ursusa są niezniszczalne. W ZM Gorzów produkowaliśmy mechanizm kierowniczy i napędzaną os – wymienia Bartz.*

Robotnicy skarżyli się na trudne warunki pracy. „Hala montażu ciągników ciężkich przewidziana była na produkcję 13 wozów dziennie, tymczasem plan przewidyje 21-22. Ludziom doskwiera ciasnota i brak wentylacji. Niedociągnięcia rzutują na wysokość wynagrodzeń. Pensja przystosowana do produkcji 6 tys. ciągników rocznie, a schodzi 5 tys. Na licencji można więcej zarobić niż na starym montażu” opisywała problemy pracowników gazeta zakładowa.

Dyrektor naczelny ZPC Ursus w latach 1985-1990 Wojciech Ziółek przyznaje, że rozwiązanie problemu montażu ciągników ciężkich było bardzo trudne. Zakład był obciążony inwestycją licencyjną i nie miał wolnych funduszy na budowę nowej hali montażu. – *Nie było planów przeniesienia produkcji do innej hali. Ciężkie modele stanowiły poważny eksport dewizowy i to była to ważna produkcja. Trzeba wziąć pod uwagę, że rosło znaczenie ciężkich modeli: zmieniała się technologia rolnicza, coraz powszechniejsze stawało się agregowanie maszyn – obróbka ziemi agregatami, co wymagało ciężkich*



Ciągnik Ursus 1634 miał masę własną 5.190 kg, z obciążnikami 6.300 kg, a z wodą w kołach tylnych o 832 kg więcej. Maksymalny udźwieg podnośnika wynosił 5.500 kg.

ciągników z coraz mocniejszą hydrauliką i podnośnikami coraz cięższych narzędzi – tłumaczy Ziółek.

Model 85

W 1980 roku ruszyła produkcja ciągników ciężkich modernizacji A, cztery lata później modernizacja B i wreszcie w 1986 roku pojawił się „Model 85”. Faktycznie produkcja ruszyła pod koniec 1985 roku, a pojazdy wyróżniał gruby dach kabiny. Jej wygłuszenie obniżyło poziom hałasu wewnątrz do 87 dbA, konstruktorzy wzmocnili nawiewy i filtrację powietrza.

Wprowadzili regulowaną w dwóch płaszczyznach kierownicę, a największą zmianą z punktu widzenia produkcyjnego okazał się hydrostatyczny układ kierowniczy typu Orbitrol.

W najcięższych licencyjnych ciągnikach 4514 konstruktorzy Massey Ferguson przewidzieli hydrostatyczny układ kierowniczy. Nie miał on więzi mechanicznej pomiędzy kołem kierownicy a sterowanymi kołami. Był wygodny do stosowania w maszynach rolniczych, ułatwiał także montaż ciągników, stąd inżynierowie Ursusa postanowili wykorzystać hydrostatyczny mechanizm na rynkach eksportowych, gdzie już był dopuszczony.

W drugiej kolejności taki mechanizm kierowniczy otrzymały ciężkie ciągniki na kraj, w pierwszym rzędzie U 1614 oraz U 1014. Nastąpiło to jednak na początku lat 90., gdy w Polsce zmieniły się przepisy.

Polscy konstruktorzy zetknęli się z tym rozwiązaniem już w 1963 lub 1964 roku

w Czechosłowacji. – *Z Jurkiem Wolskim na targach w Brnie natknęliśmy się na przedstawicieli duńskiej firmy Danfoss. Wiedzieli, że pracujemy nad nowymi ciągnikami ciężkimi i dali nam mechanizm wspomaganie typu Orbitrol z propozycją wypróbowania. Zapytaliśmy zastępcę dyrektora ośrodka ds. technicznych Czesława Sławskiego co mamy z tym zrobić, a on polecił nam przekazać mechanizm głównemu konstruktorowi Jarosławowi Zezuli – wspomina Deja.*

Zaznacza, że w tamtym czasie nie mogli użyć tego urządzenia z uwagi na przepisy, które zmieniły się dopiero w latach 90. – *Sterowanie hydrostatyczne kładzie duże wymagania wobec połączeń hydraulicznych, jeżeli pęknie przewód, to może być wypadek. Zaletą jest brak przekładni mechanicznej. Orbitrol ma w środku krążące kółko, które pompuje olej. To amerykańska konstrukcja przejęta przez Danfoss i stosowana do wolnobieżnych maszyn – opisuje Deja.*

Agromet kupił od Danfossa licencję dla wrocławskiej Fabryki Maszyn Rolniczych Pilmet, produkcja Orbitrol ruszyła w 1982 roku. „Układ kierowniczy Orbitrol ma szereg zalet, należy do nich łatwość zastosowania w każdym ciągniku. Nie ma tu żadnych połączeń drążkami między zaworem rozdzielczym i układem trapezowym, wystarczy zamontować na nim siłownik hydrauliczny i połączyć go przewodami rurowymi z zaworem rozdzielczym” opisywał prof. Politechniki Warszawskiej Zbigniew Szydelski w książce „Zarys historii polskich ciągników rolniczych”.



Najmocniejsze Ursusy miały 155-konne silniki, o 5 KM mocniejsze od Starów 244

Profesor przyznawał, że i ta licencja, podobnie jak Massey Ferguson, została zaplanowana ponad miarę możliwości jej wdrożenia. „Koszty jej uruchomienia okazały się znacznie wyższe od planowanych i zakład został zmuszony do importu niektórych elementów. Ponadto zbyt Orbitroli okazał się znacznie mniejszy od oczekiwanego, a zakup bardzo kosztownych obrabiarek obciążył tak zakład, że wpadł on w kłopoty finansowe. Zaczęły się rozmowy w sprawie sprzedaży wydzielonej tej części Pilmetu i pojawiły się dwie firmy chętne do nabycia: Mannesmann Rexroth i Danfoss. W rozmowach tych brałem udział w składzie przedstawicieli Mannesmann Rexroth. Ostatecznie firma Danfoss kupiła Wydział Hydrauliki Siłowej Pilmetu i po połączeniu z firmą Sauer-Sandstrand utworzyła firmę Sauer Danfoss Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu. Firma ta stała się producentem i sprzedawcą Orbitroli. W modelach ciągników ciężkich Ursusa już od lat 90-ych ten układ kierowniczy był coraz szerzej stosowany” wskazywał Szydelski.

Nowa generacja

W pierwszej połowie lat 80. Czechosłowacy z niepewnością podchodzili do współpracy z Polską, która nie była w stanie dostarczyć do Martina uzgodnionych liczb tylnych mostów i innych komponentów. Do Ursusa kilkakrotnie zajeżdżały delegacje z Pragi czeskiej.

Pomimo okresowych kłopotów, współpraca Polski z Czechosłowacją układa się dobrze. – *Czesi byli rzetelnym partnerem, pro-*

dukacja ciągników ruszyła w Czechach (Brno), a następnie w Martinie (na Słowacji) na bazie czeskiego przemysłu zbrojeniowego więc zapewniona była wysoka dyscyplina i jakość – zapewnia Ziółek.

Rządy PRL i CSRS uzgodniły dalszą współpracę przy produkcji ciągników ciężkich oraz ich modernizację. Pojawiały się coraz wyższe wymagania homologacyjne: konstruktorzy musieli obniżyć głośność oraz zmniejszyć ilość toksycznych składników i sadzy w spalinach. Z kolei klienci domagali się ciągników zdolnych do współpracy z coraz cięższymi maszynami rolniczymi. Oczekiwali także coraz wyższego komfortu pracy.

Wspólna Polsko-Czechosłowacka Rada Naukowo-Techniczna zaleciła na posiedzeniu 15-16 września 1987 roku dwuetapową modernizację ciągników ciężkich i przygotowanie modelu o mocy 130 kW (180 KM).

Na XXVI posiedzeniu Polsko-Czechosłowackiej Komisji Mieszanej ds. współpracy w przemyśle ciągnikowym uzgodniono, że etap modernizacji M1 zostanie wdrożony do produkcji w 1991 roku.

Zastępca dyrektora ds. technicznych Polsko-Czechosłowackiego Ośrodka Badaawczo-Rozwojowego Ciągników Bogumił Bajdecki zarządził 52-osobowym zespołem, w którym 20 konstruktorów pochodziło z Polski. Już w 1987 roku zostały wykonane 24 prototypy ciągników nowej generacji, które przechodziły intensywne badania. Bajdecki zapowiadał, że pod koniec 1987 roku zakłady zbudują prototypy przeznaczone do homologacji. Ciągniki otrzymały nawet nową stylistykę, a faworytem okazał się projekt T. Rutkowskiego. Jednak z powodu zapaści gospodarczej i wydarzeń politycznych, nie udało się wdrożyć nowej generacji ciągników ciężkich w zaplanowanym kształcie.

Podziękowania dla: Ryszarda Bartza, Kazimierza Dei, Arka Pawłaka, Edwarda Pawlikowskiego, Jerzego Wyglądały, Wojciecha Ziółka oraz Domu Kultury Portiernia w Ursusie, który kultywuje historię producenta ciągników.



KLUCZOWE ZMIANY W PRAWIE PRACY ORAZ KADROWO-PŁACOWE W 2025 ROKU.



Kancelaria Prawna Viggen informuje, że od 1 stycznia 2025 r. jedną z kluczowych zmian, zarówno dla zatrudnionych zarówno w oparciu o przepisy Kodeksu Pracy jak i Kodeksu Cywilnego jest wzrost płacy minimalnej. Zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z września 2024 roku ustalono, że od 1 stycznia 2025 roku minimalne wynagrodzenie wynosi 4666 zł brutto, a minimalna stawka godzinowa 30,50 zł brutto. Oznacza to wzrost o odpowiednio 366 zł i 2,40 zł w stosunku do kwot, które obowiązywały od 1 lipca 2024 roku. Warto również dodać, że w 2025 roku będzie tylko jedna podwyżka płacy minimalnej.

Oznacza to, że wraz z początkiem stycznia 2025 roku pracodawcy będą zobligowani do podniesienia wynagrodzenia tym pracownikom, których dotychczasowe wynagrodzenie będzie poniżej nowo ustalonej płacy minimalnej. Nastąpi również wzrost wysokości sumy składek na ubezpieczenia społeczne (emerytalne, wypadkowe oraz chorobowe) i składki na ubezpieczenie zdrowotne odprowadzanych do ZUS oraz podatku dochodowego.

Zmiany w minimalnym wynagrodzeniu oczywiście pociągają za sobą modyfikacje dotyczące dodatków do wynagrodzenia. Obejmą one świadczenia, których wysokość obliczana jest na te podstawie tej wartości – a więc: dodatek za pracę w godzinach nocnych, wynagrodzenie za czas przestoju, zasiłek chorobowy, odprawy pracownicze, świadczenie na czas praktyki absolwenckiej. Na podstawie minimalnego wynagrodzenia za pracę obliczana jest również wysokość odszkodowania za naruszenie zasady równego traktowania.

Zgodnie z najnowszym, oficjalnym ogłoszeniem opublikowanym w Monitorze Polskim, przeciętne prognozowane wynagrodzenie na 2025 rok wynosi 8 673 zł. Podwyżka ta znacząco wpłynie na koszty zatrudnienia kierowców w transporcie międzynarodowym.

Z dniem 1 stycznia 2025 r. weszły w życie zmiany w przepisach dotyczących zgłaszania międzynarodowego przewozu drogowego rzeczy w ramach Systemu Elektronicznego Nadzoru Transportu (SENT). Nowe regulacje rozszerzyły obowiązek zgłoszeniowy na podmioty zagranicz-

ne z państw członkowskich Unii Europejskiej, Konfederacji Szwajcarskiej oraz Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA).

Przepisy te nie dotyczą polskich przewoźników, którzy mają siedzibę w Polsce i wykonują przewozy międzynarodowe, nawet jeśli wymagają one zezwolenia lub są z niego zwolnione. Zgłoszenie w SENT nie jest również konieczne dla przewoźników z UE, Szwajcarii i EFTA, jeśli realizują transport zgodnie z przepisami rozporządzenia (WE) nr 1072/2009 dotyczącymi wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowego transportu drogowego.

Prezydent podpisał też (12 grudnia 2024 r.) nowelizację Kodeksu Pracy. Na jej mocy do obowiązującego systemu prawnego wprowadzony zostanie nowy rodzaj urlopu. Mowa o uzupełniającym urlopie macierzyńskim, z którego będą mogli skorzystać rodzice dzieci urodzonych przedwcześnie. W świetle zapisów ustawowych wymiar tego urlopu będzie się wahał od 8 do 15 tygodni. Warto także zaznaczyć, że zasiłek macierzyński za okres trwania tego urlopu będzie wynosił 100 proc. podstawy wymiaru.

1 stycznia 2025 jest również dniem wejścia w życie Ustawy z dnia 20 czerwca 2024 r. o układach zbiorowych pracy i porozumieniach zbiorowych. Nowe przepisy mają pogodzić interesy związków zawodowych oraz pracodawców i zrzeszających ich organizacji.

Dotyczą one:

- zakresu treści układu pracy;
- zasad określania zobowiązań stron,
- zasad rejestrowania układów zbiorowych do Krajowej Ewidencji Układów Zbiorowych (KEUZP);
- możliwości skorzystania z pomocy mediatora
- czasu obowiązywania układu
- zasad wystąpienia z układu
- procedur rozszerzania układów ponadzakładowych

Zgodnie z założeniami Kodeksu pracy w 2025 roku zostanie podwyższona maksymalna kwota pożyczki na utworzenie stanowiska pracy dla osoby niepełnosprawnej, z 45 242,16 zł do 75 403,60 zł. Dodatkowo, do 25% wartości pożyczki będzie można przeznaczyć na koszty osobowe zatrudnionego pracownika.

Kolejno na początku listopada 2024 roku, przedłożono projekt ustawy mający na celu ustanowienie Wigilii dniem ustawowo wolnym od pracy. Jednocześnie zapewniono, że trzy niedziele poprzedzające dzień 24 grudnia 2025 roku będą tzw. niedzielami handlowymi. Zmiany wejdą w życie 1 lutego 2025 r. W następstwie zapowiadanej zmiany liczba dni świątecznych wzrośnie bowiem do 14.

W tym miejscu warto zaznaczyć, że TANIĄ, LEGALNĄ, SPRAWDZONĄ formą zatrudnienia, bezpieczną DLA KIEROWCÓW I PRACODAWCÓW jest Umowa o Świadczenie Usług Kierowania Pojazdami, przygotowana przez Kancelarię Prawną Viggen Sp.j., która została pozytywnie zweryfikowana w kilkudziesięciu kontrolach drogowych oraz PIP, ZUS, pozwala na zatrudnianie obcokrajowców spoza UE (zgłaszanie do A-1)

<https://jazdaprawna.pl/25-minut-ktore-moze-uratowac-firmy-transportowe/>

Z całą pewnością stanowi realną alternatywę przed możliwym bankrutem wielu firm transportowych, w których to koszty drastycznie rosły od 2022 r. poprzez najpierw wprowadzenie przepisów Pakietu Mobilności, kolejno gorąco nowelizowanie ustawy o czasie pracy kierowców oraz wprowadzenie systemu ulg w sposób mało spójny i chaotyczny.

Szukanie rozwiązań w obliczu nawarstwiających się kosztów staje się naturalne i chcemy pomóc w odnalezieniu właściwego panaceum tak aby dalej prowadzone przedsiębiorstwo było wydolne finansowo, bo dopiero wtedy jego dalsze funkcjonowanie ma sens. Prawo przewiduje takie możliwości dlatego oprócz rozwiązań w zakresie optymalizacji czy nowych typów umowy postanowiliśmy także umożliwić państwu korzystanie z naszego oprogramowania VTS Project na niezwykle preferencyjnych warunkach, o których więcej po kontakcie

biuro1@viggen.pl 509-982-577

jak@viggen.pl 519-140-984

Opracowała: Karolina Grzelec – Kierownik Działu Silnik Prawny; Anna Nieć-Mrzygłód – Dyrektor Generalny Kancelarii Prawnej Viggen; Kancelaria Prawna Viggen Sp. j. Mariusz Miąsko, Małgorzata Miąsko

TRUCKS & MACHINES
W MIESZKOZNIK SPECJALISTY UZONY

MASZYNY BUDOWLANE

**DUŻE
WYMAGANIA**

TEKST: Jacek Dobkowski ZDJĘCIA: T&M

Cieżarowe opony budowlane są projektowane z myślą o pracy w trudnych warunkach. Muszą łączyć wytrzymałość na nierównym, agresywnym podłożu z odpowiednimi osiąganiami na asfaltowych drogach.

Ekspertci niekiedy mają różne spojrzenie, różne doświadczenia i tak jest w przypadku sezonowości sprzedaży opon budowlanych do pojazdów ciężarowych. Tomasz Steyer, regional sales manager w Kumho Tire Europe GmbH oddział w Polsce odpisał krótko. „W przypadku opon budowlanych nie występuje sezonowość”. Menedżerowie Magny nie zauważają zdecydowanej sezonowości, jeśli chodzi o sprzedaż opon ciężarowych. Cięższe warunki na placach budów wręcz bardziej skłaniają przedsiębiorców do montażu nowych opon z głębokim bieżnikiem, zapewniającym lepsze prowadzenie i trakcję. Przemysław Trzaskowski, mobility solutions manager, Bridgestone East Europe wypowiada się odmiennie:

– Sezonowość w sprzedaży opon do budowlanych pojazdów ciężarowych jest wyraźnie zauważalna, niezależnie od łagodności zimą. Wynika to przede wszystkim z cyklicznego charakteru branży budowlanej w Polsce. Aktywność spada już w listopadzie, pogłębia się w grudniu i osiąga minimum w styczniu. Oprócz niesprzyjającej pogody wpływ na to ma również okres świąteczny, kiedy firmy budowlane ograniczają działalność. Naturalne ożywienie rynku następuje wiosną. Aby zmniejszyć wpływ sezonowości, producenci i dystrybutorzy opon powinni postawić na edukację klientów. Ważne jest uświadamianie korzyści płynących z posiadania opon przystosowanych do całorocznej pracy, niezależnie od pogody. Atrakcyjne oferty cenowe, rabaty i rozszerzone programy serwisowe w miesiącach zimowych mogą dodatkowo zachęcić do zakupów. Kluczowe jest również budowanie długofalowych relacji z klientami, opartych na doradztwie i zrozumieniu ich potrzeb.

Jeszcze inaczej podeszli do sprawy specjaliści z Prometeon Tyre Group Polska, Wojciech Syga, sales manager Poland & Baltics i Michał Kamiński, quality manager. Chociaż zimy są obecnie łagodne, sezonowość w sprzedaży tych opon wynika głównie z harmonogramu inwestycji budowlanych, a nie tylko z warunków pogodowych. Często koniec kalendarzowego roku wiąże się z zamykaniem budżetów i planowaniem nowych projektów, co może powodować wzrost zamówień na opony.



Bridgestone

Uniwersalne, odporne

Drugie pytanie naszej redakcji dotyczyło tego, czym takie opony różnią się od ogumienia do transportu regionalnego albo dalekobieżnego? W tym przypadku przedstawiciele oponiarskich koncernów byli w zasadzie jednomyślni.

– Różnią się przede wszystkim przeznaczeniem – odpowiada Tomasz Steyer z Kumho. – Konstrukcja opony oraz wzór bieżnika umożliwiają użytkowanie tych opon w kopalniach odkrywkowych, terenie górskim, na placach budowy. Opona oczywiście ma homologację, tak że istnieje możliwość przemieszczania się z ładunkiem po drogach publicznych. Trzeba jednak pamiętać, że opony budowlane mają znacznie większe opory toczenia, co powoduje zwiększone spalanie i z tego względu zalecane jest ich użytkowanie na krótkich dystansach.

Jak dodaje Jacek Kuśmierkowski, product manager z Hankook Tire Polska, opony budowlane muszą również być bardzo odporne na uszkodzenia. Wojciech Syga i Michał Kamiński (Prometeon) zwracają uwagę, że w przeciwieństwie do opon transportowych optymalizacja oporów toczenia i poziomu hałasu w oponach budowlanych nie jest priorytetem. W przypadku regionalnych i dalekobieżnych kluczowe są niskie opory toczenia, redukcja hałasu i trwałość na długich trasach, natomiast konstruktorzy opon budowlanych

kładą nacisk na trwałość i funkcjonalność w trudnych warunkach. Dzięki temu mogą one sprostać wyzwaniom, przed którymi stają pojazdy pracujące w sektorze budowlanym. Warto pamiętać, że wybór odpowiednich opon ma bezpośredni wpływ na efektywność pracy i bezpieczeństwo, dlatego ich dobór powinien być dostosowany do specyficznych warunków użytkowania.

– Opony budowlane muszą radzić sobie z nierównym, grząskim, błotnistym lub kamienistym terenem, często przy dużym obciążeniu – podkreśla Przemysław Trzaskowski z Bridgestone'a. – Odmiennie wymagania przekładają się na kluczowe różnice w konstrukcji. Opony budowlane mają głębszy, bardziej agresywny bieżnik, który zapewnia niezbędną trakcję w trudnym terenie. Karkas i ściany boczne są znacznie bardziej wzmocnione, aby zabezpieczyć je przed przecięciami, przebiciami i innymi uszkodzeniami mechanicznymi. Opony budowlane wykorzystują specjalne mieszanki gumowe, charakteryzujące się zwiększoną odpornością na ścieranie, przecięcia i uszkodzenia.

Bridgestone, styczniowe nowości

W styczniu 2025 r. Bridgestone wprowadził na rynek nową generację opon drogowo-terenowych, M-Steer 002 i M-Drive 002, zaprojektowanych dla pojazdów poruszających się zarówno po drogach utwardzonych, jak i w terenie, na osie skrętne (Steer) i napę-

Goodyear



Cechują się szerszym bieżnikiem dla dłuższych przebiegów, ochroną przed zakleszczaniem kamieni, rozwiązaniami wspomagającymi samooczyszczanie z błota oraz wysoką podatnością na bieżnikowanie, co zwiększa efektywność floty. Ulepszenia w konstrukcji bieżnika obejmują również poprawę parametrów hamowania i redukcję hałasu. Kluczową cechą jest odporność na uszkodzenia, niezbędna w trudnych warunkach pracy, gdzie gumy są szczególnie narażone na rozcięcia i przebicia, które mogą uniemożliwić późniejsze bieżnikowanie karkasu.

Zoptymalizowana konstrukcja osnowy zapewnia wyższą odporność na uszkodzenia i wysoką trwałość, co oznacza lepszą podatność na bieżnikowanie. Wydłużenie przebiegów, odporność na uszkodzenia, odporność na rozwój korozji, ograniczenie „puchnięcia” i wyższa trwałość to rezultaty zastosowania wysoce odpornej na zużycie i starzenie mieszanki bieżnika, specjalnych materiałów opasania i bardzo elastycznego materiału osnowy. Daje to większą niezawodność i ekonomikę oraz zmniejszenie przestojów. Technologia ta może również zapobiec jeździe z niedostatecznym ciśnieniem, co stanowi jedną z głównych przyczyn przedwczesnego zużycia opon.

Omnitrac MSS II na oś kierowaną charakteryzują się szerokim bieżnikiem ze „ślalomowymi” rowkami centralnymi i solidnymi żebrami barku. Opony na oś napędową Omnitrac MSD II posiadają szerszy bieżnik dla wydłużenia przebiegów. Inne właściwości to masywne żebro centralne (poprawia charakterystykę zużycia opony). Z kolei Omnitrac MST II na oś wleczoną otrzymała szeroki bieżnik oraz wielokątową budowę, co zapewnia równomierne zużycie i wydłużenie przebiegów.

Trzy razy Magna

Firma Magna oferuje produkty o charakterystyce budowlanej, należą do nich opony M-Truck CO10, CO20 i CO30 w kilku najpopularniejszych rozmiarach, takich jak 315/80 R22.5, 13 R22.5 i 385/65 R22.5. Wszystkie noszą zimowe symbole 3PMSF, oznaczenia M+S i mają pięcioletnią gwarancję od daty produkcji.

Model M-Truck CO10 to rozwiązanie dla pojazdów użytkowych w różnych zasto-

downe (Drive). Opony Bridgestone M-Steer 002, opracowane w Europie, są dostępne w trzech rozmiarach: 315/80 R22.5, 13 R22.5 i 385/65 R22.5. Model M-Drive 002 jest w pierw oferowany w dwóch rozmiarach: 315/80 R22.5, 13 R22.5. Kolejne rozmiary zostaną wprowadzane w ciągu br. Opony będą również dostępne w ramach programu Bridgestone Fleet Care – zintegrowanego pakietu rozwiązań, który umożliwia flotom dostosowanie kombinacji opon premium, rozwiązań oponiarskich, serwisu i narzędzi do zarządzania flotą. Bridgestone Fleet Care pomaga zoptymalizować działalność i obniżyć koszty, niezależnie od wielkości i rodzaju floty.

Modele te wykorzystują nową mieszankę, która zapewnia im zwiększoną wytrzymałość i lepsze osiągi. Ich eksploatacja ma wiązać się z szeregiem korzyści. Wydłużona żywotność. Bridgestone M-Steer 002 i Bridgestone M-Drive 002 oferują flotom o ponad 20 proc. większą trwałość w porównaniu z poprzednią generacją. Zwiększono efektywność paliwową. Nowe opony charakteryzują się o ponad 10 proc. niższymi oporami toczenia, co bezpośrednio przekłada się na mniejsze zużycie paliwa i pozwala flotom obniżyć koszty. Oba procentowe porównania dotyczą wewnętrznych ocen i testów terenowych przeprowadzonych przez Bridgestone Technical Center, porównującymi opony M-Steer 002 i M-Drive 002 z M-Steer 001 i M-Drive 001 w rozmiarze 315/80 R22.5. Poprawiono przyczepność. Model M-Drive 002 wykorzystuje zoptymalizowany wzór bieżnika charakteryzujący się

głębokimi rowkami centralnymi, co przekłada się na lepszą przyczepność w terenie i wysoką wydajność przez całą eksploatację. Większa jest też wytrzymałość. Obie opony odznaczają się wytrzymałym bieżnikiem i wzmocnioną osnową, a to zapewnia lepszą ochronę przed mechanicznymi uszkodzeniami, takimi jak odpryski, przecięcia czy wyszczypania.

Poza tym obie opony zostały zaprojektowane z myślą o wielokrotnym bieżnikowaniu. Pozwala to flotom wydłużyć żywotność ogumienia, zmniejszyć ilość odpadów i obniżyć ogólne koszty operacyjne, a także przyczynia się do ograniczenia negatywnego wpływu na środowisko.

Z rodziny Goodyeara

Grupa Goodyear proponuje linie opon do transportu budowlanego we wszystkich swoich markach. Goodyear to linia Omnitrac, Dunlop – SP382, SP482, SP282, Sava – Mixedservice, Fulda – Varioforce, Dębica – DMS II, Kelly – Armorsteel KMS MSD KMT.

Opony Goodyear Omnitrac MSS II i MSD II są przeznaczone, odpowiednio, na oś sterującą oraz napędową i wyróżniają się zastosowaniem technologii Omnitrac Max. To zaawansowany zestaw rozwiązań konstrukcyjnych i materiałowych, obejmujący mieszankę bieżnika odporną na uszkodzenia, wytrzymałą konstrukcję osnowy i zoptymalizowany wzór bieżnika. Dzięki temu opony mają wyjątkowo długą żywotność zarówno na drogach utwardzonych, jak i nieutwardzonych, a także lepsze właściwości trakcyjne w porównaniu z wcześniejszymi modelami.

sowaniach, on-road i off-road. Konstrukcja rzeźby bieżnika predestynuje je do montażu na wszystkich osiach popularnych wywrotek eksploatowanych w pobliżu placów budowy czy zakładów przemysłowych. Model ten gwarantuje wydłużoną żywotność bieżnika, ponieważ łączy w sobie wytrzymałe mieszanki i optymalny kształt klocków bieżnika. Szerokie rowki obwodowe i poprzeczne żebra gwarantują przyczepność również w terenie, a wzmocniony i zamknięty bark ułatwia sterowność pojazdu przy montażu na przedniej osi. Dzięki połączeniu całorocznej mieszanki i żebrowanego wzoru bieżnika użytkownik zyskuje wyjątkową wydajność przez cały rok.

M-Truck CO20 to ogumienie klasy premium do pojazdów użytkowych do różnych zastosowań on-road i off-road. Głęboki, agresywny bieżnik znakomicie sprawdza się wszędzie tam, gdzie od opony wymaga się bardzo dobrej trakcji i przyczepności w warunkach terenowych, na placach budowy, w kopalniach, przy budowie dróg. Mocny i żebrowany bark opony wraz z odpowiednią mieszanką gumy zapewnia odporność na boczne poślizgi i uszkodzenia. Model posiada mocniejszą, wewnętrzną konstrukcję, która nie pozwala na odkształcanie się pod obciążeniem, co umożliwia przenoszenie większego obciążenia.

M-Truck CO30 to całoroczna opona, do montażu na osiach naczep pojazdów użytkowych w zastosowaniach typu on-road i off-road. Nadaje się także na oś kierowaną.

Prometeon i reszta

Prometeon sprzedaje Pirelli G02 Eco Pro Multiaxle, najnowszą generację opon do użytku mieszanego. Pro Multiaxle wyróżnia się niskim oporem toczenia oraz niskimi kosztami eksploatacji. Innowacyjny projekt i materiały zmniejszają wpływ na środowisko poprzez redukcję zużycia paliwa i emisji. Zwiększony indeks nośności pozwala przewozić większe ciężary i zapewnia większą swobodę załadunku. Wzmocnione klocki bieżnika poprawiają równomierne zużycie i wydłużają żywotność opony. Dodatkowo zoptymalizowane krawędzie klocków pozytywnie wpływają na komfort jazdy. Nowy wzór bieżnika zapewnia zwrotność w trudnym terenie i lepsze odprowadzanie błota, śniegu, kamieni.



Magna



Wysokie „bloki trakcyjne” z otwartą, centralną rzeźbą zapewniają automatyczne oczyszczanie. Lepsza wytrzymałość karkasu i możliwość bieżnikowania. Nowa mieszanka bieżnika zwiększa odporność na przecięcia i wykruszenia. To charakterystyka opony Kumho KMD31, na osie napędowe. Model KMA12 jest rekomendowany na osie sterujące, może być także na osiach wleczonych. „Wyrzutniki” kamieni na środkowym rowku zwiększają trwałość karkasu, zapobiegając uszkodzeniom spowodowanym właśnie przez kamienie.

Hankooki Smart Work wyróżniają się bardziej agresywnym bieżnikiem (szczególnie widocznym na oponach napędowych) niż ogumienie do transportu regionalnego czy dalekobieżnego. Dzięki czemu mogą pokonywać nawet najbardziej niedostępne

podłoża, również te w kamieniołomach, leśnych drogach i innych. AM11 to model na osie sterujące, DM11 na napędowe, TM11 na wlezione.

Continental ma w ofercie opony Conti CrossTrac. Dzięki nim przewieziesz urobek po drogach asfaltowych i w terenie. Z powodu zwiększonej odporności na wyszczerbianie i ubytki CrossTrac to prawdziwe „konie pociągowe”, radzące sobie w każdym terenie, w najtrudniejszych warunkach.

Opony te spełniają również wszelkie wymagania związane z jazdą po asfalcie. Wytrzymały karkas o wyjątkowo stabilnej konstrukcji to jeden z powodów, dla których opony Continental są tak ekonomiczne. ContiTrac HS3 nadają się na osie prowadzące, HD3 na osie napędowe, HT3 na osie naczepowe.



Prometeon



ROK NOWOŚCI

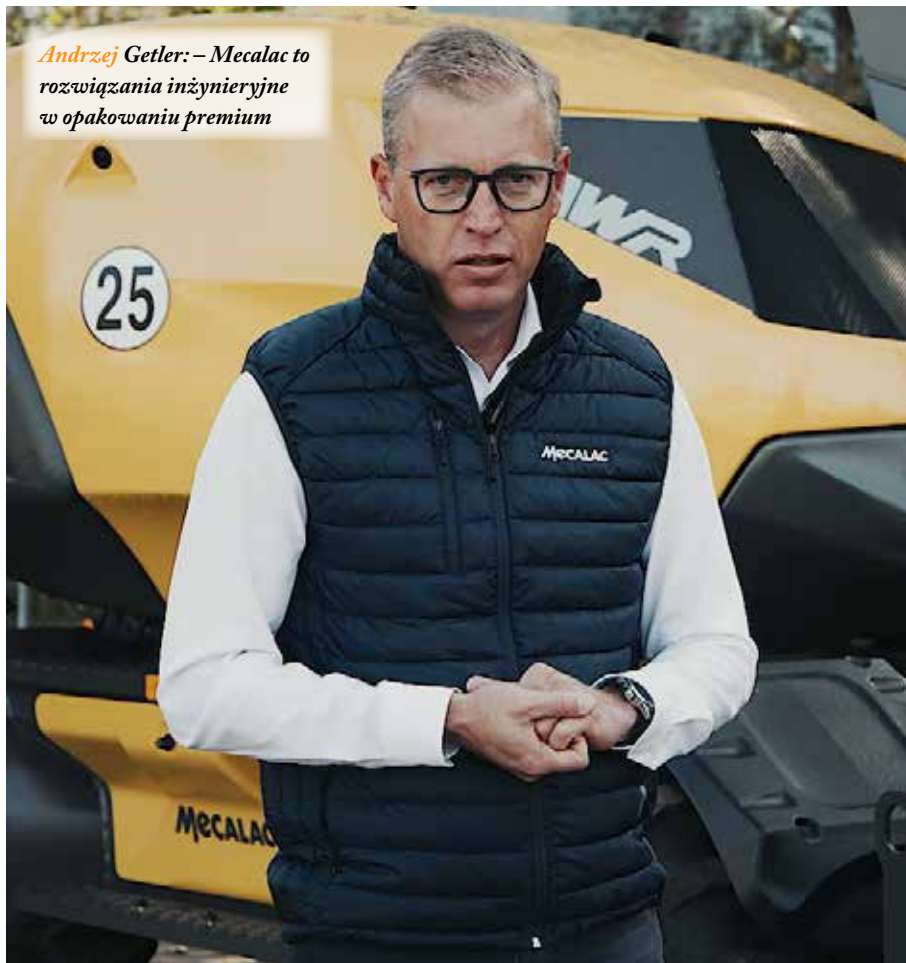
Z Andrzejem Getlerem, dyrektorem operacyjnym Mecalac Polska rozmawia Jacek Dobkowski.

Jacek Dobkowski: – Jakie produkty marki Mecalac są obecnie najważniejsze na polskim rynku? Kto (jakie grupy odbiorców) jest nimi zainteresowany?

Andrzej Getler: – Typoszereg oferowanych maszyn Mecalac jest szeroki. Rozwój technologiczny Grupy Mecalac w zakresie sprzętu budowlanego jest od wielu lat poszerzany po to, aby jak najlepiej dostosowywać się do potrzeb klientów na całym świecie. Obecnie każda z kategorii maszyn ma swojego odbiorcę, którego można scharakteryzować w nieco odmienny sposób. Ograniczając się jednak tylko do klucza sprzedanych jednostek, opowiem o trzech grupach maszyn.

Dla rynku polskiego największe znaczenie (i zapotrzebowanie) mają nadal nasze wyspecjalizowane koparki kolorowe. To o nie najczęściej pytają klienci i decydują się na ich zakup w zależności od potrzeb. Dla użytkowników poprzedniej serii koparek przegubowych 12 MXT/MTX niekwestionowanym wyborem jest dalej ten sam model 12 MTX ale w najnowszej odstonie. Rok 2025 przyniesie pod tym względem jeszcze więcej, bo pojawią się modele oznaczane jako 12 MSX, 12 MTX oraz 12 MRX. Każdy z modeli można skonfigurować pod swoje potrzeby i doposażyć w opcje, których wcześniej nie było. Jest w czym wybierać! Standardem stały się również modele serii MWR, gdzie do wyboru mamy tonaże koparek w pełni obrotowych 7, 9, 11 i 15 ton masy własnej. Kto je kupuje? Brukarze, drogowcy, instalatorzy, deweloperzy, sekcje kanalizatorów, firmy komunalne, usługodawcy o wieloprofilowym charakterze działalności.

Drugą grupą maszyn wiodących w sprzedaży są wozidła. Tu oferta ładowności zaczyna się od 1 tony z wysokim wysypem, przez 2 i 3 tony, przez wszechstronną „szóstkę” i największe 9-tonowe wozidło. Wszystko z obrotowym kiperem, a coraz częściej z kabiną. Nowością jest wozidło Revotruck 6 i 9 ton. Charakteryzuje się obrotową kabiną i obrotowym kiperem.



Andrzej Getler: – Mecalac to rozwiązania inżynierskie w opakowaniu premium

Bez wątpienia Revotrucki będą jednostkami, o które w 2025 będziemy mieli najwięcej zapytań i liczymy na to samo przełożenie w ich sprzedaży.

Nasze wszechstronne ładowarki to trzecia grupa na podium sprzedaży. Obrotowe maszyny serii AS nadal budzą podziw i rozwiązują wiele potrzeb naszych klientów przy czynnościach związanych z załadunkiem.

JD: – Mecalac to...? Z czym powinna kojarzyć się ta marka, na jakie jej cechy, zalety stawiacie najbardziej?

AG: – Mecalac to rozwiązania inżynierskie w opakowaniu premium. Mecalac kojarzony jest z wielofunkcyjnością, niestandardowymi rozwiązaniami technicznymi i wszechstronnością. To wszystko w oparciu o jakość oferowanych

produktów i dobrą obsługę posprzedażową.

JD: – Wspomniane wozidło Revotruck z obracaną kabiną, będzie przebój?

AG: – Revotruck jest wyznacznikiem zmieniających się oczekiwań klientów co do użytkowania dotychczasowych wozideł bezkabinowych i naszej obserwacji rynku. Stworzenie wozidła wyposażonego w obrotową kabinę oraz obrotowy kiper, czyni z tego wozidła maszynę zdolną przewozić urobek w sposób bezpieczny i komfortowy. Oscylacyjny przegub pozwala zachować trakcję w najtrudniejszych warunkach, a dwie osie skrętne dają wysoką zwrotność. Tak – Revotruck jest teraz nieśmiałością i standardem premium w naszej ofercie.

JD: – W jakim kierunku pójdzie rozwój marki?

AG: – Nowością na 2025 będzie z pewnością rozszerzenie serii 12, a w szczególności pojawienie się modelu 12 MRX oferującego znacznie więcej wyczekiwanych przez użytkowników opcji wyposażeniowych, dostępnych w standardzie. Pojawią się również odświeżone modele ładowarek kołowych, a fani rozwiązań elektrycznych będą mogli liczyć na rozwój oferty maszyn zeroemisyjnych, obok już istniejących modeli e12, 6 EMDX oraz es1000. Szykuje się także rewolucyjna innowacja w gamie koparko-ładowarek, o której na pewno będzie głośno. Ale o tym będę mógł opowiedzieć dopiero za jakiś czas...

JD: – Maszyny elektryczne. Mają sens?

Czym nakłonić klienta do zakupu maszyny o wiele droższej i bardziej kłopotliwej w eksploatacji (dotyczy to wszystkich marek)?

AG: – Maszyny elektryczne mają sens wtedy i tylko wtedy, gdy istnieje wspólny mianownik potrzeb w zakresie ich wykorzystywania i świadomości ochrony środowiska. Jeżeli pojawią się po stronie zapisów umów wykonawczych wymagania stosowania maszyn zeroemisyj-

nych, wtedy będziemy mówili o rzeczywistej transformacji w tym zakresie. Zmiana sposobu pracy taką maszyną, nawet w biorąc pod uwagę ich „dyspozycyjność” (8 godzin pracy i 8 godzin ładowania) jest istotnym czynnikiem rewolucji pracy na budowach. Dziś nadal „gonimy” za godzinami pracy, aby zakończyć projekty budowlane na czas. Można by powiedzieć, że nie ma czasu na zatankowanie koparki, a co dopiero na jej doładowanie. To wymaga szeroko pojętej zmiany myślenia i stosowania. Wystarczy spojrzeć na branżę automotive. Nadal borykamy się z elektromobilnością i przysparza to wiele trudności, chociaż w Chinach samochody elektryczne są powszechne. Czas pokaże...


JD: – Mówi się, że pierwsze auto sprzedaje sprzedawca, a kolejne serwis. Jak jest w przypadku maszyn budowlanych? Jak przedstawia się organizacja serwisu Mecalac, również mobilnego?

AG: – Serwis jest niezbędny do funkcjonowania sprzedaży maszyn budowlanych. W szczególności fachowość tego serwisu ma kardynalne znaczenie. W Mecalac Polska największe

zatrudnienie dotyczy właśnie serwisu i administracji serwisu. Bazujemy na dwóch lokalizacjach stacjonarnych (Łaziska Górne i Wrocław), gdzie świadczymy usługi serwisowe. W Gdańsku, Warszawie, Poznaniu funkcjonujemy w oparciu o mobilnych mechaników, którzy dysponują pełnym warształem serwisowym „na kołach”. W 2025 uruchomimy serwis w obszarze województwa lubelskiego i Podkarpacia. Chcemy być blisko naszych klientów i świadczyć najwyższy poziom obsługi serwisowej i zaopatrzenia w części zamienne.

JD: – Czego życzyć na nowy rok? Może lojalnych klientów, większych funduszy z KPO, wyjścia gospodarki z recesji, uspokojenia sytuacji politycznej?

AG: – Przyjmujemy wszystkie życzenia. Chcąc się nadal rozwijać, potrzebujemy sprzyjających wiatrów w ekonomii, polityce i relacjach międzyludzkich. Efektywność przemieszczania się okrętu Mecalac Polska wymaga tych czynników, jak i zdrowej i zadowolonej załogi, która z nami płynie i płynąć będzie.

JD: – Dziękuję za rozmowę. 

Mniejsze KOSZTY Większa WYDAJNOŚĆ

Jak przebiega ADAPTACJA MOCY?



OKREŚLENIE WYMAGAŃ KLIENTA

Technicy firmy Agroecopower przyjeżdżają do klienta, uzgadniają z nim jego wymagania i oczekiwania wedle możliwości maszyny.



DIAGNOSTYKA

Pomiar mocy i kopia zapasowa pierwotnego oprogramowania na potrzeby ewentualnej adaptacji jednostki do oryginalnych ustawień.



ZAPISANIE NOWEGO OPROGRAMOWANIA

Nowy program zostaje przygotowany w sposób indywidualny do danej maszyny na podstawie oryginalnego i ponownie zapisany w jednostce sterującej.



POMIAR MOCY I PRZEKAZANIE

Ponowna diagnostyka i pomiar mocy, jazda próbna i wystawienie karty gwarancyjnej z parametrami maszyny.



ENGINECOPOWER®

MODYFIKACJE OPROGRAMOWANIA SILNIKA



10%
obniżenie spalania



20%
Wzrost mocy

- Darmowy test**
- Dożywotnie wsparcie techniczne**



+48 722 700 537

biuro@enginecopower.pl

www.enginecopower.pl

NIE TYLKO DLA ROLNIKÓW

Corocznie, w styczniu do Poznania zjeżdżają przedstawiciele sektora rolniczego. Tak było i tym razem, na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich odbyły się targi Agro – Premiery. W imprezie uczestniczyli uznani producenci i dostawcy maszyn i urządzeń oferujący produkty dla tej branży, ale nie tylko.

Ciągnik Xerion 12.650 to „Tractor Of The Year 2024”



Z badania wykonanego w ubr. przez Polską Izbę Gospodarczą Maszyn i Urządzeń Rolniczych, na temat koniunktury w branży wynika, że indeks obrazujący nastroje w sektorze maszyn i urządzeń rolniczych pozostaje wyjątkowo niski. Rolnicy ograniczają inwestycje czego wynikiem jest spadek sprzedaży maszyn towarzyszących na poziomie 30 a nawet 40 proc.

Według oficjalnych danych rejestracyjnych na rynku ciągników, od stycznia do

sierpnia ubr. zanotowano spadek o prawie jedną piątą w stosunku do 2023 r., podobnie na rynku przyczep. Nie oznacza to, że producenci i dostawcy maszyn „składają broń”. Na poznańskich targach pokazano maszyny rolnicze, systemy automatyzacji i robotyzacji, technologie precyzyjne i cyfrowe.

Na prąd...

Na targach zobaczyć było można m.in. niewielką, uniwersalną ładowarkę z napędem

elektrycznym Avant e527. – To maszyna nowej generacji, zdolna do pracy nawet w ekstremalnych, zimnych warunkach – podkreślano na stoisku zaznaczając jednocześnie, że na razie zainteresowanie maszynami z napędem elektrycznym nie jest w Polsce duże, potencjalnych nabywców zniechęcają relatywnie wysokie koszty zakupu, a także ewentualne problemy związane z ładowaniem. Nowe ładowarki wyposażono w akumulatory Avant OptiTemp (27 kWh) produkowane przez

spółkę zależną, Avant Power. System zarządzania temperaturą ma gwarantować taką samą wydajność w wysokich, jak i ekstremalnie niskich temperaturach.

Po pełnym naładowaniu baterii, maszynę można używać przez cały dzień (czas pracy maszyny przy zadaniach średnio ciężkich wynosi ok. 6 godzin). Avant e527 to maszyna adresowana m.in. do firm budowlanych, np. wykonawców prac rozbiórkowych.

Teleskop uniwersalny

Siłą nośników teleskopowych jest ich uniwersalność. W praktyce, jedna maszyna może wykonywać zadania przeznaczone dla kilku innych: żurawia, wózka teleskopowego czy podnośnika koszowego. To dlatego „teleskopy” znajdują zastosowanie nie tylko w sektorze rolniczym, ale też z „budowlance”, czy branży komunalnej. Dostawca maszyny Merlo MF34.7CS podkreślał, że łączy ona moc ciągnika w wszechstronnością ładowarki teleskopowej. Wbudowany system zarządzania obciążeniem jest w standardzie. MF34.7CS dźwiga 3,4 t (masa robocza sięga 8 t), a wysokość podnoszenia to 7 m. Do napędu mającej niemal 5,5 m długości, 2,2 m szerokości i prawie 2,5 m wysokości maszyny służy silnik wysokoprężny marki Deutz generujący moc maksymalną 136 KM. Ciągnik jest prawdziwym nośnikiem osprzętu, dostępne są różnorodne narzędzia funkcjonalne, takie jak: łyżki ładowarkowe, czerpaki, wycinaki, i chwytaki. Mogą to być też wysięgniki czy kosze robocze. Dostępny jest mechaniczny WOM.

Kolos na pola

Spore zainteresowanie budził ciągnik Xerion 12.650 firmy CLAAS, okrzyknięty niedawno najlepszą maszyną w kategorii Tractor Of The Year 2024. – *To najmocniejszy model tej marki, imponuje komfortem, wydajnością i relatywnie niewielkim zużyciem paliwa. Traktor ma prawie 4 metry wysokości i niespełna 8 m długości, dysponuje mocą 653 KM. Jego zbiornik paliwa pomieści 1.400 l, a masa własna bez obciążników wynosi 24 t* – informowano na stoisku, zaznaczając, że pomimo olbrzymich gabarytów kolos jest łatwy w obsłudze. Wynika to m.in. z zastosowania bezstopniowej przekładni Cmatic najnowszej generacji, o czterech zakresach mechanicznych. Przekładnię wspomaga system informatyczny Cemos, pomagający optymalizować trakcję i balastowanie.



Avant e527 to nowa, niewielka ładowarka z napędem elektrycznym

Produkcja w Finlandii

Najbardziej WIELOFUNKCYJNE ŁADOWARKI na świecie

☎ 12 43 44 110
AVANT
www.avantpolska.pl

- ✓ WAGA OD 350 KG DO 1900 KG
- ✓ MOC od 20 KM do 57 KM
- ✓ POMAŁO 200 narzędzi wymiennych

3 lata gwarancji w Finlandii

Łyżka 4wł

Młot wyrównujący

Koparka łańcuchowa

Chwytnak do kołki

Minikoparka

Równiarka AP

Avant e513

- Napędzany baterią w 100% elektryczny
- Akumulator litowo-jonowy Avant OptiTemp 33 kWh
- Instalowany w elektryczny zawieszony obrotowy żuraw i podgrzewanej - w zależności od warunków zimy.
- Poiskodowa ładowarka AC o mocy 3 kW
- Szytko ładowarki Avant 400V DC dostępne jako opcja
- Głęboko szybkiej ładowarki typu 2 AC i Avant 400 V DC

Avant e527

- Napędzany baterią w 100% elektryczny
- Akumulator litowo-jonowy Avant OptiTemp 27 kWh
- Instalowany w elektryczny zawieszony obrotowy żuraw i podgrzewanej - w zależności od warunków zimy.
- Poiskodowa ładowarka AC o mocy 3 kW
- Szytko ładowarki Avant 400V DC dostępne jako opcja
- Głęboko szybkiej ładowarki typu 2 AC i Avant 400 V DC

NOWE MODELE

ELEKTRYCZNE

serafin
Utrzymujmy Cię. Łącznie. Precyzyjnie.

f @ /SerafinMaszyny

Merlo MF34.7CS
znajduje zastosowanie
w budownictwie, rolnictwie
czy „komunalce”




Użytkownicy mają możliwość zastosowania różnych systemów z zakresu rolnictwa precyzyjnego, ze sterowaniem sekcjami i aplikacją zmiennego dawkowania (VRA). W obsłudze pomaga 12-calowy terminal.

Mocniej i oszczędniej

AgroEcoPower to firma specjalizująca się w modyfikacjach oprogramowania w samojezdnych maszynach rolniczych, m.in. ciągnikach, opryskiwaczach, kombajnach, czy urządzeniach używanych do prac leśnych.

- modyfikujemy oprogramowanie w maszynach różnych marek, mamy certyfikat czeskiego ministerstwa transportu – departamentu pojazdów drogowych. obejmuje on modyfikację oprogramowania w silnikach spalinowych euro 3, euro 4, euro 5 i euro 6. w jednostce sterującej zmianie podlega charakterystyka wtrysku, stosunek powietrza do paliwa, czas wtrysku, ilość samego paliwa i ograniczenia momentu obrotowego. dzięki optymalizacji można zwiększyć wydajność motoru do 20 proc. i momentu obrotowego do 30 proc. wyższy moment obrotowy i moc na niższych obrotach pozwalają na bardziej wydajną pracę. dzięki tym krokom zużycie paliwa może zmniejszyć się nawet o 20 proc.
- zachęcał dostawca tego rozwiązania.

Zmiany parametrów pracy silników pojazdów można dokonać bez konieczności wprowadzania mechanicznych modyfikacji. Wykorzystuje się pozostawioną rezerwę mocy, dzięki czemu można podnieść osiągi maszyny bez jej nadmiernego obciążania. 



AgroEcoPower modyfikuje oprogramowania samojezdnych maszyn rolniczych

**NA PLACU
BUDOWY**



**W DOMU
POSTAW NA JCB**



otrzymaj
WKRETKARKE

GRATIS!

144 999
PLN netto.

**Minikoparka JCB
25Z-1 i 26C-1**



Oferta ważna do wyczerpania zapasów!

www.interhandler.pl

NOWA GENERACJA CIĘŻARÓWEK DAF

Powering
your Success



**ODKRYJ NOWĄ GENERACJĘ POJAZDÓW
DAF XF, XG ORAZ XG+ DO TRANSPORTU
DŁUGODYSTANSOWEGO I CIĘŻKIEGO.**

Nowe modele XF, XG i XG+ reprezentują nową generację pojazdów ciężarowych DAF do transportu długodystansowego i ciężkiego, które są gotowe na przyszłe wyzwania. Wszystkie warianty kabiny zaprojektowano, wykorzystując możliwości, jakie dają nowe europejskie regulacje dotyczące masy i wymiarów. Dzięki temu te pojazdy wyróżniają się piękną stylistyką i niezwykle aerodynamiczną konstrukcją, oferując przy tym ogrom przestrzeni wewnętrznej, która zapewni kierowcom niedościgniony poziom komfortu.

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY

DAF