



GRUDZIEŃ
12/2025

CENA: 11,00 zł
(w tym 8% VAT)

ISSN 2956-6541

fleetLOG

TRANSPORT • LOGISTYKA • BIZNES

RAPORT

Rynek naczep
i przyczep 2025

TECHNIKA

TCO – jaki napęd
się opłaca?

LOGISTYKA 4.0

Boom przed gwiazdką

KIERUNEK SUKCES
– LUDZIE, WYDARZENIA

Branża docenia nasze rozwiązania

KRZYSZTOF MICHALIK,
DAF Trucks Polska



WE LIKE TO MOVE



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

authorized
Partner of



RENAULT TRUCKS T HIGH

SMART RACER

NAJEM DŁUGOTERMINOWY

Szukasz niezawodnego, ekonomicznego i komfortowego ciągnika siodłowego na elastycznych warunkach najmu? Skorzystaj z wyjątkowej oferty!

Wybierz ciągnik siodłowy T High!

- Stała rata miesięczna
- 24 lub 36 miesięcy
- Przebieg roczny 125 000 km
- Brak opłaty wstępnej
- Kontrakt serwisowy Start&Drive Excellence
- Ubezpieczenie OC/AC/NNW
- Rejestracja i podatek drogowy
- Pakiet VIP RTFS

Ciągnik siodłowy
Renault Trucks T High
480 KM Turbo Compound

Rata od
1890 €*
netto mies.



**RENAULT
TRUCKS**

* Niniejsza informacja nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 k.c. Ostateczne warunki zależą od sytuacji finansowo-prawnej Klienta. Ilustracje nie mają charakteru wiążącego, niektóre elementy wyposażenia nie stanowią wyposażenia standardowego pojazdu. Dostępność pojazdów ograniczona czasowo i ilościowo, szczegółowych informacji udziela Reprezentanci Handlowi Renault Trucks.

SPIS TREŚCI

KIERUNEK SUKCES

Branża docenia nasze rozwiązania. Rozmowa z Krzysztofem Michalikiem, dyrektorem generalnym DAF Trucks Polska	6
---	---

RAPORT

Kielkujący optymizm. Rynek naczip i przyczep 2025	10
--	----

TECHNOLOGIE

Odpowiedni dobór akumulatora to priorytet dla twojej ciężarówki	23
Sygnaty	24

LOGISTYKA 4.0

Szczyt paczkowy się rozciąga	28
------------------------------------	----

RYNEK

Wyzwania i cele na 2026 rok. Świąteczna Konferencja TLP	32
Jubileusz i nowy rekord. Scania Polska podsumowuje rok 2025	34
Konsekwencja i mocne atuty. Volvo Trucks Polska podsumowuje rok 2025	36

TECHNIKA

Ile za diesla, ile za gaz, a ile za elektryka? TCO, czyli co się opłaca?	38
Wszechstronność w transporcie.	42

WYDARZENIE

20 lat SKFS. Wspomnienia i plany.	44
--	----

NASZ TEST

Tylko do miasta? Nissan X-Trail MHEV	46
---	----

WYZWANIA, LEKCJE I NADZIEJE

Rok 2025 zapisze się w historii polskiego transportu drogowego jako czas próby i determinacji. Branża TSL, która przez dekady budowała pozycję europejskiego lidera, stanęła w obliczu sporych zmian: od powrotu kontroli granicznych, przez biurokratyczne pułapki programów dopłat do pojazdów elektrycznych, po obowiązkową modernizację tachografów. Mimo spowolnienia gospodarczego, niskich marż i zewnętrznej presji, przedsiębiorcy wykazali sporą odporność. Przez cały rok domagali się dialogu i realnego wsparcia. I w pewnych aspektach zostali wysłuchani.

Jednym z najbardziej dotkliwych okazał się powrót kontroli na granicy Polski z Niemcami i Litwą. Od 7 lipca 2025 roku na 52 przejściach z Niemcami i 13 z Litwą wprowadzono wyrywkowe – choć w praktyce niemal powszechne – kontrole, mające chronić przed presją migracyjną. Efekt? Kilometrowe kolejki, zwłaszcza w godzinach szczytu i podczas wakacyjnych zakazów ruchu dla ciężarówek, opóźnienia w dostawach, wzrost kosztów operacyjnych oraz realne ryzyko utraty kontraktów z zagranicznymi klientami.

Głównym tematem 2025 roku była transformacja energetyczna, choć bez większych efektów. Producenci wprowadzili oszczędne układy napędowe, aerodynamiczne kabiny i elektroniczne lusterka oraz kolejne modele elektrycznych pojazdów. W Polsce rejestracje elektryków o dmc powyżej 16 t były na podobnym



poziomie jak rok temu, a większość stanowiły pojazdy demonstracyjne dilerów i importerów. Cały czas doskwierają wysokie ceny takich rozwiązań, brak infrastruktury i ograniczony zasięg. Ratunkiem miały być dopłaty z programu NFOŚiGW, finansowanego z Funduszu Modernizacyjnego budżetem 2 mld zł. W ramach tego wsparcia ma być dofinansowany do 2029 roku zakup 3800 pojazdów. Jednak zainte-

resowanie jest znikome, a warunki skomplikowane. Do 14 października złożono zaledwie 20 wniosków.

Kolejnym wyzwaniem tego roku była obowiązkowa wymiana tachografów na inteligentne urządzenia drugiej generacji (G2V2). Do 18 sierpnia 2025 trzeba było je wymienić w pojazdach z lat 2019-2023, które operują w ruchu międzynarodowym. W 2026 trafią do aut 2,5-3,5 t w transporcie międzynarodowym, a do 2030 będą musiały być we wszystkich pojazdach realizujących transport.

Dla firm to spory wydatek, zwłaszcza w kryzysie. Po wielu apelach z pomocą przedsiębiorcom przyszło państwo. W listopadzie ogłoszono program dofinansowania zakupu nowych tachografów. Wynosi ono 3 tys. zł na pojazd, a w sumie jest do rozdysponowania 320 mln zł, co powinno wystarczyć na 107 tys. urządzeń. Nabór wniosków rozpoczął się 1 grudnia 2025 i potrwa do końca stycznia 2026 r.

Ten rok przyniósł też zmiany w ograniczeniach emisji CO₂ w pojazdach osobowych i dostawczych. Od 2035 r. emisja miała być zredukowana w 100%, co oznacza produkcję i sprzedaż samochodów w Europie tylko z napędem elektrycznym. W grudniu to zmieniono. Teraz celem jest 90% i nie przedstawiono daty zakazu sprzedaży aut spalinowych. Można rzec, że nastąpił przełom, bo jeszcze w marcu tego roku urzędnicy zarzekali się, że zmian tutaj nie będzie.

Polski transport – z 20% udziałem w europejskim rynku przewozów – przetrwał kolejny trudny rok, ale łatwo nie było. Można mieć jedynie nadzieję, że przyszły rok będzie dla branży taskawszy.

Dziękujemy Wam Drodzy Czytelnicy za codzienne odwiedziny naszej strony www.fleetlog.pl, oglądanie naszych filmów na kanałach społecznościowych i dzielenie się z nami swoimi uwagami, spostrzeżeniami i wiedzą. Bez Was nie byłoby nas. Dziękujemy też naszym partnerom za zaufanie. Dzięki Wam możemy tworzyć ciekawe treści i docierać z nimi do szerokiego grona odbiorców.

Oby przyszły rok przyniósł nam pomyślne zmiany. Życzymy spokojnych, rodzinnych Świąt i dużo pozytywnej energii w Nowym Roku. ■

Katarzyna Dziewicka
✉ k.dziewicka@f-log.pl

fleetLOG
MAGAZYN • PORTAL

WYDAWNICTWO
Press Office Katarzyna Dziewicka
ul. Idzikowskiego 4/35
00-710 Warszawa
ISSN 2956-6541

www.fleetlog.pl

Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów. Redakcja nie odpowiada za treść reklam i ogłoszeń.

NIP: 521 209 96 90

MEDIA
SPOŁECZNOŚCIOWE

Wydawca / Redaktor naczelna

Katarzyna Dziewicka
tel. +48 691 311 680, k.dziewicka@f-log.pl

Z-ca redaktora naczelnego

Michał Kij
tel. +48 691 888 829, m.kij@f-log.pl

Dział reklamy i marketingu

Jarostaw Dynek
tel. +48 694 725 118, j.dynek@f-log.pl

Redakcja i współpraca:

Damian Dziewicki, Jan Getter,
Marcin Lewandowski, Jakub Pilch



ZMIEŃ KILOMETRY W OSIĄGNIĘCIA PRODRIVER

**POBIERZ
APLIKACJĘ
I WJEDŹ NA
WYŻSZY
POZIOM**



DOWIEDŹ SIĘ WIĘCEJ

CYFROWY COACHING DLA KIEROWCÓW



Monitoruj
styl jazdy



Sprawdź
status pojazdu



Kontroluj
umówione wizyty



Monitoruj
czas pracy



Włącz zdalnie
ogrzewanie
w kabinie



ProDriver

SCANIA

BRANŻA DOCENIA NASZE ROZWIĄZANIA

Rok 2025 był szczególny dla DAF Trucks Polska. W tym właśnie roku firma obchodziła swoje 30-lecie, wprowadziła na rynek zmodernizowaną gamę pojazdów, a modele DAF XD i XF Electric zdobyły tytuł Ciężarówki Roku 2026. To doskonała okazja, żeby porozmawiać z Krzysztofem Michalikiem, dyrektorem generalnym DAF Trucks Polska, dla którego miniony rok również był wyjątkowy – pierwszy na czele tej organizacji.

W tym roku DAF Trucks Polska obchodzi 30-lecie obecności na polskim rynku. Jakie wydarzenia i decyzje strategiczne Pana zdaniem najmocniej wpłynęły na dzisiejszą pozycję marki w Polsce?

30 lat to kawał czasu. Oczywiście najważniejszą decyzją było wejście na polski rynek w połowie lat 90. Wtedy DAF otworzył swoje przedstawicielstwo i zaczął pełnoskalową działalność. Kluczowy był dobór partnerów biznesowych – dealerów, którzy do dziś stanowią o naszej sile. Nasza sieć serwisowa pokrywa cały kraj. To już 40 punktów serwisowych. Nie mamy dziś „białych plam” na mapie, a większość partnerów działa z nami od początku. Cała struktura opiera się na stabilnych, doświadczonych firmach, które znają rynek, produkt i klienta. Niektórzy z nich w 2026 roku też będą obchodzili swoje 30-lecie. To najlepszy dowód, że to był dobry wybór. Obrazem siły naszych partnerów jest to, jak rozwinęli się na przestrzeni lat. Ich zdolność do inwestowania, docierania do klientów i sukcesywny rozwój infrastruktury serwisowej są imponujące.

To również dowód zaufania, jakim te firmy obdarzyły markę DAF na początku tej drogi.

Oczywiście. Wśród naszych partnerów były też firmy z kapitałem holenderskim, które z czasem zostały przejęte przez polski kapitał, ale na początku na pewno było im łatwiej. W tej chwili nadal mamy jednego dealera – TB Truck & Trailer, który jest częścią holenderskiej grupy. Natomiast ESA Trucks, Grupa DBK czy Grupa Wanicki to firmy z polskim kapitałem.

Kolejnym aspektem są ludzie. To jasne, że duże znaczenie dla naszej organizacji ma zespół. W DAF

Trucks Polska pracują profesjonalści, osoby z doświadczeniem, które nie znalazły się tu przypadkowo. Jestem w tej firmie od roku, ale zdążyłem poznać historię zdecydowanej większości, jeżeli nie wszystkich pracowników. Nie tylko w pracy, ale też podczas prywatnych rozmów. To są sami fachowcy. I nie mówię tego, bo tak wypada, ale naprawdę tak jest. Tutaj nie ma ludzi przypadkowych. Każdy wie, jakie ma zadanie i jak je wypełnić. To jest bardzo duża siła naszego zespołu i potężna wartość, która budowała naszą pozycję na przestrzeni ostatnich 30 lat.

Profesjonalna załoga to rzeczywiście duża wartość dla organizacji, coraz trudniej dostępna. Czy to szczęście, przypadek? Jak to się stało, że DAF-owi udało się przyciągnąć i utrzymać takich fachowców?

Myślę, że w życiu, a szczególnie w karierze zawodowej, szczęście odgrywa niezwykle istotną rolę. Bez niego, niezależnie od naszych starań i zaangażowania, nie zawsze udaje się osiągnąć zamierzony cel. Jednak szczęście to tylko jedna strona medalu. W przypadku zatrudnienia i budowania efektywnego zespołu niezwykle ważny jest także właściwy i przemyślany proces rekrutacji.

Mam tu na myśli coś więcej niż tylko analizę CV czy standardowe rozmowy kwalifikacyjne. Niedawno sam przeszedłem przez taki proces i mogę śmiało powiedzieć, że jest on skonstruowany tak, aby naprawdę dobrać osoby najlepiej pasujące do firmy – zarówno pod względem kompetencji, jak i kultury organizacyjnej. To sprawia, że później współpraca układa się znacznie lepiej, a efektywność całego zespołu rośnie, co oczywiście przekłada się na sukcesy całej organizacji.

Nie mniej ważnym elementem są szkolenia i programy rozwojowe, które firma oferuje swoim pracownikom. Dzięki nim mamy możliwość ciągłego doskonalenia się w różnych obszarach: biznesowych, produktowych czy technicznych. To z kolei nie tylko podnosi nasze kwalifikacje, ale także motywuje do podejmowania nowych wyzwań i aktywnego uczestnictwa w rozwoju firmy. W moim odczuciu to właśnie połączenie szczęścia, dobrze przeprowadzonej rekrutacji oraz systematycznego rozwoju daje najlepsze rezultaty i pozwala budować trwałą, satysfakcjonującą karierę.

Rekrutacja pozwala zdobyć pracownika, ale organizacja musi go umieć przy sobie zatrzymać...

W tym na pewno pomagają ukierunkowanie na rozwój pracownika, indywidualna ścieżka kariery oraz szkolenia – nie tylko produktowe, ale też ogólnorozwojowe. Ważna jest też możliwość dalszego kształcenia, np. studia MBA. Takie działania sprawiają, że fluktuacja jest minimalna. Większość pracowników jest z nami po kilkanaście lat, niektórzy od samego początku. To najlepszy dowód na to, że nie tylko dobrze się sprawdzają w pracy, ale są też zadowoleni z miejsca, w którym pracują.

Ale DAF to też pojazdy...

Tak, na pewno kolejną strategiczną decyzją, która kształtowała naszą obecność na polskim rynku z globalnego poziomu, był rozwój naszego produktu. Przez ostatnie 30 lat mogliśmy obserwować, jak bardzo te konstrukcje ewoluowały. Kwintesencją tych zmian jest model przygotowany na rok 2025. W styczniu tego roku rozpoczęliśmy sprzedaż zmodernizowanej nowej gamy DAF-a. Nowa kabina, o czym już wielokrotnie mówiliśmy, to ergonomia, bezpieczeństwo i komfort jazdy. Mamy samochody, które cechują się jedną z najwyższych efektywności paliwowych na rynku. Pod względem zużycia AdBlue jesteśmy bezkonkurencyjni – zaledwie 0,8 l/100 km. To tylko przykłady, ale pokazują skutki inwestowania w produkt i podejmowania trafnych strategicznych decyzji.

I dzisiaj pojazdy DAF znajdują się w czołówce, jeżeli chodzi o efektywność paliwową.

Należymy do absolutnego „topu” producentów. Przynajmniej do końca czerwca 2026 roku, kiedy te normy emisyjne znowu zostaną zaostrzone, cały czas jesteśmy w stanie dostarczyć samochody w specyfikacji, która mieści się w klasie 3 niemieckiego myta, czyli najbardziej rygorystycznej w tej chwili dla pojazdów spalinowych. To wynika z aerodynamiki kabiny i konstrukcji silników. Model na rok 2025 jest jeszcze bardziej oszczędny niż ten z roku 2021, zużywa nawet ponad 3% mniej paliwa.

Ale nie byłoby Was też bez klientów... Trzydziestolecie firmy to doskonała okazja do budowania i wzmacniania relacji. Jak wyglądała tegoroczna współpraca z polskimi przewoźnikami? W jaki sposób jubileusz wpłynął na Wasze kontakty z branżą?

Jubileusz to świetna okazja, by spotkać się z klientami i podziękować za wspólną drogę. Nasza gala zgromadziła ponad 800 gości, w tym klientów, dziennikarzy, partnerów biznesowych i pracowników. To nie były tylko oficjalne obchody – przez cały rok organizowaliśmy spotkania z przewoźnikami, byliśmy obecni na targach, spotykaliśmy się podczas dni otwartych i eventów lokalnych z dealerami. Były też wspólne wyjazdy do fabryk i specjalne oferty handlowe związane z jubileuszem, np. limitowane wersje modelu XG+. Wraz z PACCAR Financial przygotowaliśmy kompleksową ofertę zawierającą finansowanie, kontrakty serwisowe i atrakcyjne wyposażenie w dobrej cenie. Podczas gali 30-lecia pierwszych trzech klientów odebrali kluczyki do tych samochodów.

To wszystko sprawiło, że nasze relacje się umocniły. Nikt nie odmówił uczestnictwa w organizowanych przez nas wydarzeniach. Klienci czują się docenieni, a my dzięki temu budujemy zaufanie i lojalność. W tym roku udało nam się też odzyskać kilku klientów, którzy jakiś czas temu wybrali inną markę.

Za co klienci cenią DAF-a? Za największe kabiny? Czy jest jeszcze coś innego, co ich przekonuje?

Naturalnie operatorzy flot coraz częściej zwracają uwagę na ekonomiczność naszych pojazdów, czyli przede wszystkim na niskie zużycie paliwa oraz AdBlue. To właśnie te czynniki pozwalają im znacząco obniżyć koszty eksploatacji, co jest niezwykle istotne w codziennej działalności transportowej. Dodatkowym atutem naszej oferty jest możliwość uzyskania 3. klasy emisyjności praktycznie w całej gamie pojazdów DAF, co przekłada się nie tylko na korzyści finansowe, ale również na pozytywny wpływ na środowisko naturalne.

To jednak nie wszystko – za co klienci szczególnie chwalą DAF-y? Przede wszystkim za komfort i bezpieczeństwo, które są kluczowymi aspektami w codziennej pracy kierowców. Przez ponad rok pracy w branży nie spotkałem się z ani jednym klientem, który narzekałby na komfort prowadzenia naszych pojazdów. Wręcz przeciwnie – kierowcy doceniają wygodę, jaką oferują kabiny DAF-a, od wygodnych foteli, przez intuicyjne rozmieszczenie elementów sterujących, aż po cichą i dobrze izolowaną przestrzeń pasażerską.

Ponadto, klienci wysoko oceniają poziom bezpieczeństwa, jaki zapewniają ciężarówki z Eindhoven. Duże znaczenie ma tutaj doskonała widoczność, zapewniana przez znacznie powiększone szyby czy okno krawężnikowe, a także kamerę Corner View. Dzięki temu manewrowanie i jazda w trudnych warunkach są znacznie bezpieczniejsze. To właśnie te cechy: ekonomia, komfort i bezpieczeństwo – sprawiają, że DAF cieszy się dużym uznaniem wśród użytkowników i jest marką, na którą można zawsze liczyć.

Czy sygnały płynące z polskiego rynku, który w pewnym momencie stał się bardzo ważny



w Europie, wpłynęły na to, w jakim kierunku zmieniły się DAF-y?

W stu procentach tak. Nie mam co do tego wątpliwości. DAF przykładą olbrzymią wagę do tego, żeby głos klienta był wysłuchany. Nigdy wcześniej nie spotkałem się z tak mocnym akcentem na wymianę informacji. Cyklicznie odbywają się spotkania, na których przedstawia się feedback z rynku. Zarówno my, jak i dealerzy, mamy pulę samochodów demonstracyjnych. Używamy je klientom i każda taka jazda kończy się podsumowaniem i informacją zwrotną od klienta. Prosimy wówczas, żeby powiedział, co mu się podobało, z czego jest zadowolony, ale też co było nie tak, co można by było zrobić inaczej. Informacje te są przekazywane do Product Development Team, gdzie są przetwarzane.

Jak klienci przyjęli zmiany wprowadzone w gamie przygotowanej na rok 2025?

Zmodernizowana gama cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem. Klienci chwalą lepszą efektywność paliwową, komfort i bezpieczeństwo. Wielu przewoźników zauważa niższe zużycie paliwa – nawet poniżej 20 litrów, co jest bardzo dobrym wynikiem.

Objął Pan stanowisko prezesa w przełomowym momencie dla firmy. Jaki był Pana pierwszy rok w organizacji?

Na pewno był to okres wdrażania i nauki. Przychodząc do nowej firmy poznajemy nowych ludzi, nowe

systemy, nowe uwarunkowania, zależności, których trzeba się nauczyć, zrozumieć i odnaleźć się w tym. Był to okres adaptacji, z którym myślę, że dosyć szybko sobie poradziłem. Nie zrobiłbym tego jednak bez bardzo dużego wsparcia, jakie otrzymałem od swoich nowych kolegów i centrali w Eindhoven.

Czy to było wyzwanie?

Trochę tak. Dla całego zespołu to była trudna sytuacja. Nagle przychodzi nowy dyrektor zarządzający, człowiek zupełnie z zewnątrz, o którym większość nigdy nie słyszała.

I w ogóle nie wie, co to jest DAF...

Może aż tak to nie. Pracując w Bridgestone przez ponad 10 lat, byłem blisko branży transportowej, natomiast faktycznie, co to jest DAF, tak od środka, siłą rzeczy nie wiedziałem. Każda zmiana budzi pewien opór, niepewność, czasami strach. Gdy przychodzi ktoś nowy, nie wiadomo, jak będzie się zachowywał, jak będzie traktował ludzi i jak widzi swoją rolę.

Na początku musieliśmy się dotrzeć, ale myślę, że udało nam się to zrobić bardzo dobrze. Jestem pełen szacunku i uznania dla ludzi, z którymi pracuję. To super zespół – zawsze to powtarzam i będę powtarzał.

Czy w ciągu roku wydarzyło się coś, co może Pan uznać, jako osobisty sukces? Coś z czego jest Pan naprawdę dumny?

Najbardziej jestem zadowolony z tego, że udało nam się odbić i podnosić udziały rynkowe. Najważniejsze było dla mnie odbudowanie dynamiki sprzedaży po spadku, który nastąpił w 2023 r. I to się udało – odzyskaliśmy udziały w segmencie pojazdów o dmc powyżej 16 ton, sprzedając blisko 700 samochodów więcej w tym roku. Utrzymałem też dobre relacje z dilerami. To jest na pewno istotne. Wzrost sprzedaży przełożył się też na atmosferę w zespole. Duch znacząco się wzmocnił.

Czyli wszystko weszło z powrotem na swoje tory?

Nie chodzi o to, że nie było na swoich torach. Odnotowaliśmy spadek sprzedaży, który sprawił, że nasze stroje lekko spadły. Natomiast gdy sprzedaż zaczęła rosnąć, wszyscy poczuł się wiatr w żaglach. I nie chodzi o to, że wcześniej panował marazm – tak nie było. To było raczej zniecierpliwienie. Gdy pojawił się wreszcie nowy produkt, wszyscy się jeszcze bardziej zmobilizowali, a efekty tej mobilizacji dodatkowo dopinguwały do dalszego działania. Właśnie dlatego tak bardzo cenię zespół, z którym pracuję. Są pozytywnie nastawieni i nie ma dla nich rzeczy niemożliwych.

Rozpoczął Pan pracę w DAF Trucks Polska w trudnym momencie dla firmy, kiedy sprzedaż nowych pojazdów z samego szczytu spadła do połowy stawki. Myślę, że to był bardzo trudny moment dla całej załogi.

Tak, to było frustrujące.

Dla ludzi na pewno było to bardzo trudne. I stąd prawdopodobnie takie ożywienie w momencie, kiedy znowu znaleźliście się w czołówce.

Zaczelismy wszystko układać, zwiększać sprzedaż. Pozyskaliśmy nowych klientów i odzyskaliśmy tych, którzy na chwilę od nas odeszli. Powstał efekt

Bardzo szybko się spada, dużo wolniej się wspina z powrotem po tej drabinie. A teraz wszystkie marki zmagają się z jakimiś problemami technicznymi. Wy byliście pierwsi...

Dzisiejsze pojazdy są bardzo zaawansowane technicznie, nafaszerowane elektroniką, to skomplikowany organizm. Natomiast nowe technologie

z codziennego doświadczenia użytkownika samochodu jest dla nas absolutnym priorytetem.

Głęboko wierzę, że kluczem do osiągnięcia tego zadowolenia jest zapewnienie odpowiedniego poziomu obsługi serwisowej. To właśnie temu aspektowi poświęcam ogromną uwagę każdego dnia. Regularnie rozmawiam z szefem obsługi posprzedażnej, aby wspólnie doskonalić pracę naszych warsztatów

TUTAJ NIE MA LUDZI PRZYPADKOWYCH. KAŻDY WIE, JAKIE MA ZADANIE I JAK JE WYPEŁNIĆ. TO JEST BARDZO DUŻA SIŁA NASZEGO ZESPOŁU I POTĘŻNA WARTOŚĆ, KTÓRA BUDOWAŁA NASZĄ POZYCJĘ NA PRZESTRZENI OSTATNICH 30 LAT.

to jest coś, na co bardzo stawiamy i nieustająco je doskonalimy. Najlepszym przykładem są samochody elektryczne. Z nową gamą pojazdów zeroemisyjnych wchodzimy trochę później niż konkurencja, ale wszędzie są plusy i minusy. Dzięki temu, że wprowadzamy je na rynek teraz, mogliśmy zastosować w nich nowsze rozwiązania. A tutaj postęp jest bardzo szybki.

W jaki sposób planujecie wzmacniać ten kapitał zaufania, który do tej pory zbudowaliście wśród klientów?

Fundamentem zaufania, którym obdarzają nas nasi klienci, są przede wszystkim stabilność, uczciwość i konsekwencja w działaniu. To wartości, które stanowią bazę każdej długofalowej relacji biznesowej. Jednak samo zaufanie to nie wszystko – równie istotny jest produkt oraz jego ciągły rozwój, a także

i podnosić jakość obsługi. Nasi dealerzy muszą działać zgodnie z jasno określonymi standardami, które obejmują m.in. systematyczne szkolenia dla mechaników oraz doradców serwisowych, tak aby zawsze byli przygotowani na sprostanie oczekiwaniom klientów.

W branży transportowej decyzji nie podejmuje się emocjami, lecz rozumem i na podstawie precyzyjnych kalkulacji. Nasi klienci inwestują w narzędzia pracy – pojazdy, które muszą działać niezawodnie i przynosić zysk. W sytuacjach awaryjnych, kiedy pojawia się konieczność naprawy, czas reakcji serwisu musi być skrócony do absolutnego minimum. Naszym celem jest zapewnienie jak największego komfortu użytkownikowi oraz ciągłości realizacji zadań transportowych. Dzięki temu podejściu nie tylko budujemy trwałe relacje z klientami, ale również wspieramy ich w prowadzeniu efektywnego i bezpiecznego biznesu transportowego.

Czy Wasze serwisy są dzisiaj przygotowane do obsługi samochodów elektrycznych?

W 100% jesteśmy gotowi. Zarówno w Polsce, jak i w całej Europie. Przed rozpoczęciem sprzedaży, dostosowaliśmy serwisy do obsługi DAF-ów „z wtyczką”. Zanim dostarczymy pierwszy samochód do klienta, musi przejść procedurę przeglądu przedsprzedażnego, więc każdy serwis musi być na to gotowy. A nie wiadomo, który dealer pierwszy sprzeda model elektryczny, więc wszyscy musieli być na to przygotowani. Ostatni cykl szkoleń zakończyliśmy we wrześniu, a pierwsze wydania samochodów klientom dopiero przed nami.

Kiedy będzie pierwsze przekazanie?

Nie mogę jeszcze powiedzieć, ale niebawem. Produkcja jest zaplanowana na grudzień. Natomiast wcześniej wszyscy nasi dealerzy będą mieli elektryczne samochody demonstracyjne.

Branża transportowa dynamicznie się zmienia pod wpływem nowych technologii i regulacji. Jaką rolę w tym sektorze ma do odegrania współczesny menadżer? Jakie kompetencje są kluczowe?

W BRANŻY TRANSPORTOWEJ DECYZJI NIE PODEJMUJE SIĘ EMOCJAMI, LECZ ROZUMEM I NA PODSTAWIE PRECYZYJNYCH KALKULACJI. NASI KLIENTCI INWESTUJĄ W NARZĘDZIA PRACY – POJAZDY, KTÓRE MUSZĄ DZIAŁAĆ NIEZAWODNIE I PRZYNOSIĆ ZYSK.

kuli śnieżnej, jedna sprzedaż pociągnęła kolejną, a dobra opinia o produkcie szybko się rozprzestrzeniła.

Mieliśmy swój zakręt i trzeba było umiejętnie zarządzać zastaną sytuacją. Nie miałem plecaka negatywnych doświadczeń, bo przyszedłem do firmy później, nie rozpamiętywałem tego co za nami. Mogłem skoncentrować się na tym, że mamy dobry, ekonomiczny nowy produkt. Produkt premium. Teraz musimy odzyskać nasze udziały rynkowe.

szeroka dostępność wysokiej jakości serwisu, który zapewni sprawne i bezproblemowe użytkowanie pojazdów.

W naszej ofercie klienci otrzymują nie tylko nowoczesne pojazdy, ale także kompleksowe wsparcie na każdym etapie eksploatacji. Oferujemy pomoc finansową, profesjonalny serwis, specjalistyczne szkolenia dla kierowców oraz natychmiastową pomoc techniczną. Wszystko to ma na celu minimalizowanie czasu przestojów, które są jedną z największych bolączek firm transportowych. Zadowolenie klienta

Zdolność adaptacji – to podstawa. Menedżer musi przewidywać zmiany, czytać rynek, umieć słuchać i budować relacje z zespołem. Ważne są kompetencje miękkie, strategiczne myślenie i elastyczne podejście do zarządzania. Otwartość na nowe technologie oraz partnerskie traktowanie współpracowników są moim zdaniem kluczowe.

Na pewno istotna jest umiejętność strategicznego spojrzenia i przygotowywania firmy do tego, co ma być nie tylko jutro, ale i pojutrze, czyli za pięć, dziesięć lat. Trzeba obserwować nie tylko dany rynek, ale też geopolitykę, żeby odpowiednio reagować na zmieniającą się sytuację. Dobry menadżer musi mieć kilka scenariuszy, ale też potrafić przekazać swoją wizję pozostałym członkom zespołu, tak żeby firma jako całość podążała w jednym kierunku. To nie jest proste, bo czasami wymaga zmiany mentalności. To co robimy dzisiaj, jutro może okazać się już nieaktualne. I na to już dziś trzeba się przygotować. Kiedyś ustyszałem takie powiedzenie, że portu nie buduje się wtedy, gdy statek stoi na redzie. Port musi być gotowy, zanim statek wypłynie z poprzedniego portu. To ma głęboki sens. Tak to musi działać.

Ważna jest też umiejętność zarządzania zespołem i znalezienia sposobu dotarcia do konkretnej osoby. Kolejnym elementem jest otwartość. Nie lubię ludzi, z którymi nie ma dyskusji, bo uważają, że wszystko wiedzą i sam staram się nie być taki. Oczywiście w organizacji nie ma demokracji. Ale trzeba znaleźć złoty środek pomiędzy autorytarnym i demokratycznym podejściem. Nowoczesny menadżer nie powinien być zamknięty.

Teraz dużo mówi się o sztucznej inteligencji. Czy odgrywa ona już rolę w zarządzaniu?

To jest cały czas nowość, która zmienia się chyba najszybciej. Widzimy ją w życiu codziennym i jest to na pewno narzędzie, które znakomicie usprawnia pracę. Z tym, że jak z każdą pomocą bywa, nie można przestać myśleć.

Jak porozumieć się z nowym pokoleniem menedżerów? Chodzi o język, nowe zwroty, nowy sposób myślenia. W firmach transportowych doszło do zmiany pokoleniowej, a młodzi są bardziej zamknięci, wpatrują się w ekran, można by odnieść wrażenie, że nie liczy się dla nich rozmowa, relacja. Jak to wygląda?

Jeśli sięgniemy pamięcią wstecz, zobaczymy, że takie opinie towarzyszyły wielu pokoleniom. Nasi dziadkowie często mawiali: „Świat się kończy, nowe pokolenie to dramat, to tylko kwestia czasu i wszystko runie”. Jednak, jak pokazuje historia, nic takiego się nie wydarzyło. Nowe pokolenia nie tylko przetrwały, ale i wniosły świeżą energię oraz nowe spojrzenie na świat, pracę i życie. Jestem przekonany, że z obecną generacją młodych ludzi będzie podobnie – zmiany, które obserwujemy, są naturalnym elementem rozwoju społeczeństwa.

Osobiście mam szczęście mieć synów w wieku 16 i 19 lat, dzięki czemu jestem na bieżąco z mentalnością i podejściem współczesnej młodzieży. Widzę, jak ważna jest dla nich elastyczność, otwartość na nowe technologie i inny sposób komunikacji.

To właśnie adaptacja – zdolność do przystosowania się i zmiany własnych nawyków, zamiast kurczowego trzymania się tego, co znane i sprawdzone. Jeśli młody człowiek korzysta z ekranu, to przez ten ekran musimy do niego dotrzeć, wykorzystując narzędzia, które są dla niego naturalne i bliskie.

W dzisiejszych czasach media społecznościowe odgrywają ogromną rolę, także w sprzedaży i bu-



dowaniu relacji z klientem. To tam właśnie toczy się dialog z młodym pokoleniem, tam kształtują się trendy i podejmowane są decyzje zakupowe. Dlatego tak ważne jest, aby firmy i marki potrafiły skutecznie wykorzystywać te kanały komunikacji, dostosowując się do oczekiwań i stylu życia nowych użytkowników.

Podsumowując, zmiany pokoleniowe to naturalny proces, który wymaga od nas otwartości i gotowości do nauki. Zamiast obawiać się nowego, warto dostrzec w nim szansę na rozwój i lepsze zrozumienie świata, który ciągle się zmienia.

W tym roku rozpoczęliście też nowy projekt skierowany do kierowców. Są to rozmowy na temat ich pracy. Skąd ten pomysł? I jak został odebrany?

Chcieliśmy dotrzeć do kierowców jako marka DAF w sposób nieszablony i autentyczny. Dlatego zdecydowaliśmy się skoncentrować właśnie na kierowcy – osobie, która ostatecznie użytkuje nasz produkt i ma największe doświadczenie z nim związane. To właśnie kierowcy mają realny wpływ na decyzje zakupowe właścicieli flot, ponieważ to oni najlepiej znają codzienne wyzwania i wymagania tego zawodu.

Co istotne, wielu właścicieli flot to również kierowcy – sami spędzają wiele godzin za kierownicą i doskonale zdają sobie sprawę, jak trudny i wymagający jest to zawód oraz jakie wyrzeczenia się z nim wiążą. To z kolei tłumaczy, dlaczego na rynku brakuje obecnie ponad 100 tysięcy, a według niektórych szacunków nawet 150 tysięcy kierowców. Ten deficyt pokazuje, jak ważne jest skuteczne i angażujące komunikowanie się z tym środowiskiem.

W ramach naszego projektu kierowcy dzielą się swoimi spostrzeżeniami i doświadczeniami w komentarzach pod filmami, które przygotowaliśmy specjalnie z myślą o nich. To bezcenne źródło informacji, które pozwala nam

lepiej zrozumieć potrzeby użytkowników i oczekiwania wobec naszych pojazdów. Dzięki temu możemy stale doskonalić nasze produkty i usługi, odpowiadając na realne wyzwania, z jakimi spotykają się kierowcy na co dzień.

Nasz sposób dotarcia do użytkownika końcowego okazał się niezwykle skuteczny i cieszy się dużym zainteresowaniem. Projekt odniósł sukces, a my już przygotowujemy kolejne odcinki, by kontynuować

dialog i budować trwałe relacje z kierowcami oraz właścicielami flot.

Gratuluję inicjatywy! Na koniec – jakie cele i priorytety stawia Pan sobie oraz zespołowi DAF Trucks Polska na rok 2026? Jakie ambicje chciałby Pan zrealizować jako lider organizacji?

Celem nadrzędnym jest powrót na pozycję lidera w rankingu sprzedaży pojazdów ciężarowych w Polsce, odbudowanie zaufania i pozyskanie klientów, których utraciliśmy. W dużej mierze nam się to udało, ale cały czas, nawet w normalnej sytuacji, następuje rotacja klientów. Rzecz jasna chcemy też pozyskać nowych klientów. Kolejnym jest stałe podnoszenie jakości obsługi klienta, rozwój zespołu i inwestycje w szkolenia. Ambicją jest ciągłe rozwijanie oferty usług serwisowych, pomaganie klientom w transformacji technologicznej, a także wzmacnianie relacji z partnerami i branżą transportową w Polsce. Liczę na dalszy wzrost retencji zespołu, budowanie kultury zaufania i otwartości w organizacji – to podstawa sukcesu na przyszłość.

To będzie rok dużych wyzwań i zmian. Rok nowości – zwłaszcza jeżeli chodzi o nowe technologie. W tej chwili bardzo mocno wchodzimy z ofertą samochodów elektrycznych. Będziemy budowali ten rynek w Polsce, a to jest dużo ciekawsze niż dotychczasowe czegoś, co już istnieje. W zeszłym roku do klientów de facto trafiło kilkanaście samochodów elektrycznych – to zaledwie promień rynku. Ale 2026 rok już taki nie będzie. Sprzedaż będzie rosła. To bardzo ekscytujące być częścią czegoś, co się dopiero tworzy. Na pewno będzie to duże wyzwanie dla mnie.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała: Katarzyna Dziwicka

KIEŁKUJĄCY OPTYMIZM

Mamy za sobą kolejny trudny rok. Być może ostatni w tym cyklu koniunkturalnym. Na horyzoncie pojawia się iskierka optymizmu. Dobrze podsycana może rozpaść ogień. Tylko czy już w 2026 roku?

Rok 2025 nie był lepszy od 2024. Skąd więc ten optymizm? Według danych GUS od stycznia do października br. przetransportowano 439,0 mln ton ładunków, czyli o 5,7% mniej niż przed rokiem (wówczas notowano spadek o 1,4%). Spadła liczba frachtów w transporcie drogowym (o 11,6%), kolejowym (o 3,1%) i morskim (o 12,2%). Wzrost zaliczył jedynie transport rurociągowy (o 19,3%). Spadki w przewozach ładunków w I kwartale tego roku wyniosły -8,4%, w I półroczu -7,8%, a w październiku -3,2% licząc rok do roku. Giełdy transportowe natomiast wykazują wahania. W II kwartale 2025 odnotowano wzrost ofert krajowych o 63%, a na trasach europejskich o 27%, co wskazywałoby na ożywienie popytu. W Europie prognozowany jest lekki wzrost przewozów o 1,1% w 2025, z problemami po stronie podaży, których źródłem jest brak kierowców i pojazdów gotowych do podjęcia ładunku. Czyli może dochodzić do sytuacji patowej, gdzie

w wyniku kryzysu firmy transportowe były zmuszone do ogłoszenia upadłości lub ograniczenia floty i zwolnienia kierowców, a gdy rynek się normalizuje zaczyna brakować usługodawców.

Niestety cały czas sytuacja geopolityczna się nie poprawia, a trudności związane z brakiem pracy i niskimi marżami za przewóz, a tym samym utrzymaniem płynności finansowej hamują in-

westycje i wydłużają okres eksploatacji środków transportu. Niestabilna sytuacja sprawia, że przewoźnicy z większą ostrożnością obserwują rynek i reagują na zmiany na nim.

Schmitz Cargobull jest liderem polskiego rynku nieprzerwanie od 11 lat. Obecnie do niemieckiego producenta należy 27% rynku naczep i przyczep w Polsce. Największym powodzeniem cieszą się u nas chłodnie. Schmitz jest tutaj bezkonkurencyjny – ma 85% udział w tym segmencie.



Andrzej Dziedzicki,
dyrektor handlowy EWT
Truck & Trailer Polska



W tym roku pozyskaliśmy i zrealizowaliśmy duże projekty flotowe. Największe wzrosty odnotowaliśmy w segmencie naczep chłodniczych i naczep furgonowych, w których pozycja marki Schmitz Cargobull jest dominująca.

Od lutego 2025 rynek wysyłał pozytywne sygnały również w segmencie naczep plandekowych. Dynamika stopniowo rosta i w drugim półroczu wyraźnie przyspieszyła. Ten rodzaj naczep ma bardzo szerokie zastosowanie, co przekłada się na potężny park pojazdów, który niezmiennie wymaga wymiany i inwestycji. Przewoźnicy powoli podejmują trud odświeżenia i odbudowy floty oraz adaptują się do zmieniających się warunków. Branża transportowa jest bardzo dynamiczna i wymagająca, odbieramy pozytywne sygnały i niezmiennie deklarujemy, że EWT i Schmitz Cargobull są gotowe wspierać klientów, oferując innowacyjne produkty i rozwiązania transportowe.

Ostatni kwartał ubiegłego roku dawał duże nadzieje na dalsze wzrosty w segmencie wywrotek. Optymizm utrzymywał się do końca marca i wyraźnie przekładał się na liczbę zamówień. Jednak kolejne miesiące przyniosły zmianę trendu, co finalnie przełożyło się na spadek sprzedaży w całym segmencie pojazdów samowyładowczych. Mimo tego był to dla nas bardzo udany rok – zwiększyliśmy nasze udziały rynkowe i pozostajemy liderem w tej kategorii. Podobnie jak nasi klienci, czekamy na zapowiedziane inwestycje infrastrukturalne, które mogą istotnie pobudzić cały sektor. W przyszłym roku pokażemy nową muldą aluminiową AK26. Nasi konstruktorzy zrealizowali projekt, który jest odpowiedzią fabryki na oczekiwania klientów.

W 2026 roku oczekujemy utrzymania popytu na poziomie zbliżonym do końcówki roku 2025. Pamiętajmy, że branża silnie reaguje na sytuację geopolityczną i makroekonomiczną, warunki finansowe, stawki frachtów, dostępność i koszt finansowania. W mojej ocenie w nadchodzącym roku szczególnie mocne pozostaną segmenty transportu: chłodniczego, plandekowego i specjalistycznego.



Tomasz Kujawa,
dyrektor handlowy i członek zarządu Pozkrone – generalnego dystrybutora nacze-
p Krone w Polsce

Po 2024 roku, który zaliczył duży spadek sprzedaży nacze-
p i przyczep (-31%), 2025 może zapowiadać po-
prawę sytuacji w 2026. Kluczową rolę odegrałoby tutaj zakończenie konflik-
tu na Ukrainie, ale dzisiaj pokładana w tym nadzieja znacznie osłabła.

Rok 2025 rozpoczął się 19% spadkiem, a później rynek już tylko rósł, aż do czerwca, który zakończył się na minusie (14%). Największy wzrost rejestracji był w lipcu (+30%) i minimalnie mniejszy w październiku (+29%). Charakterystyczne dla lat 2021 i 2022 dość równe transze dostarczonych pojazdów, oscylowały w okolicach 2500 szt. W 2023 r. różnice między miesiącami się bardziej pogłębiły, i utrzymały w 2024. Miesięczny wolumen wówczas ani razu nie przekroczył poziom 2000 nacze-
p i przyczep. W tym roku pod tym względem było lepiej. Najmniejszej rejestracji było w styczniu – 1249 i w sierpniu – 1277, najwięcej w marcu – 2175. To pokazuje, że



W tym roku na rynku nacze-
p i przyczep obserwujemy wyraźną tendencję wzrostową i mamy nadzieję, że utrzyma się ona również w 2026 roku. Cieszy to tym bardziej, że sytuacja gospodarcza nadal jest niepewna. W ostatnich latach, w czasie stagnacji, wielu klientów odkładało wymianę sprzętu, co spowodowało znaczne postarzenie się flot. Aby zachować konkurencyjność i uniknąć wysokich kosztów eksploatacji starszych pojazdów, branża musiała w końcu przyspieszyć proces wymiany nacze-
p. To bezpośrednio przelożyło się na wzrost popytu w Polsce.

Naczepy planckowe od zawsze są najpopularniejszym środkiem transportu w Polsce, a my od lat jesteśmy liderem w tym segmencie. Utrzymanie tej pozycji jest dla nas potwierdzeniem zaufania ze strony klientów.

Z roku na rok rośnie też udział towarów przewożonych w kontrolowanej temperaturze – zarówno w kraju, jak i w transporcie między-
narodowym. To ma bezpośrednie przełożenie na zwiększone zapotrzebowanie w segmencie chłodni. Dla nas to bardzo pozytywne zjawisko, ponieważ chłodnia jest drugim, obok planckiej, filarem naszej oferty. W przyszłości planujemy dalsze zwiększanie udziału w tym rynku.

Na początku tego roku wprowadziliśmy na rynek nową generację nacze-
p podkontenerowych, która spotkała się z bardzo pozytywnym odbiorem. Jest to nowoczesna konstrukcja spełniająca aktualne potrzeby rynku takie jak: optymalny rozkład nacisków na osie, niska masa własna, uniwersalność, solidna i wytrzymała konstrukcja i długa żywotność. Takie cechy sprawiają, że przewoźnicy chętnie sięgają po te pojazdy.

Rok 2026 będzie papierkiem lakmusowym wychodzenia na prostą w transporcie międzynarodowym. Widać już pewne pozytywne symptomy, ale to przyszły rok pokaże, czy będą one trwałe. Głęboko w to wierzę. My ze swojej strony dokończymy wszelkich starań, by nie tylko odpowiadać na oczekiwania rynku, ale także je kształt-
wać – proponując klientom rozwiązania, które realnie poprawiają efektywność prowadzenia ich biznesu.

Krone w tym roku zaliczyło spory wzrost sprzedaży, co może być efektem wzrostu popytu na naczepy planckowe, ale też furgony, gdzie niemiecka marka jest liderem. W tym roku w tym właśnie segmencie odnotowała wzrost sprzedaży na poziomie 78%, dostarczając do października 474 naczepy furgonów.



pod koniec 2024 r. spłynęło sporo zamówień na naczepy i przyczepy – okres realizacji zamówień to właśnie około 3 miesiące w tym roku.

Po 10 miesiącach 2025 r. sprzedano 17 100 pojazdów, czyli o 11% więcej niż przed rokiem. Nie nastąpiło więc duże odbicie, ale delikatny

wzrost, który ma miejsce po trzech latach spadków: w 2022 – 12, 2023 – 8 i 2024 – 31%.

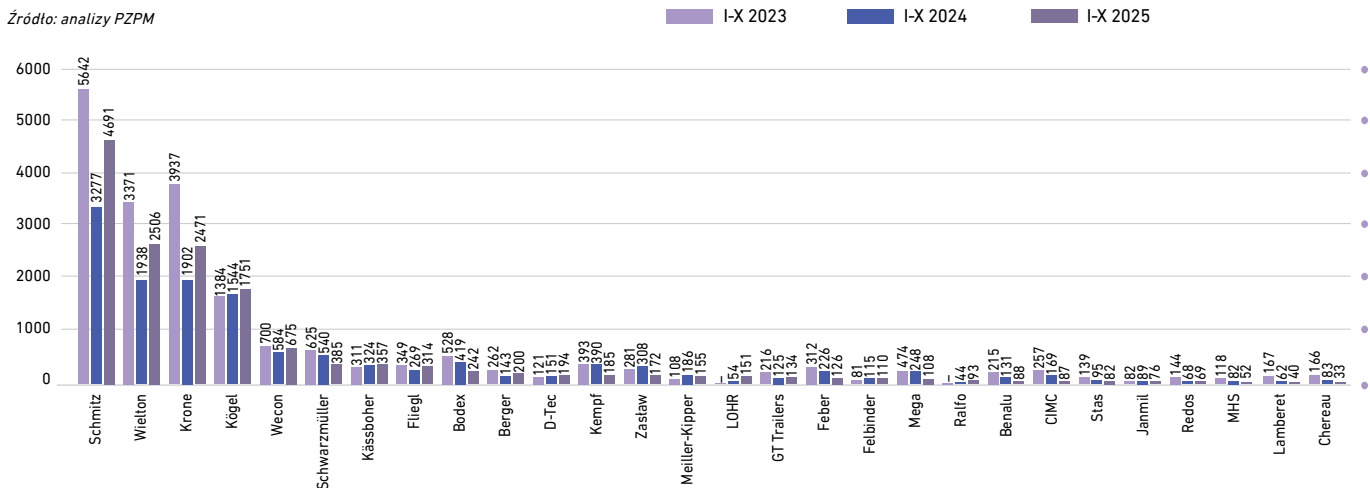
Wybiórcza poprawa

Ten delikatny wzrost nie oznacza, że wszystkim producentom

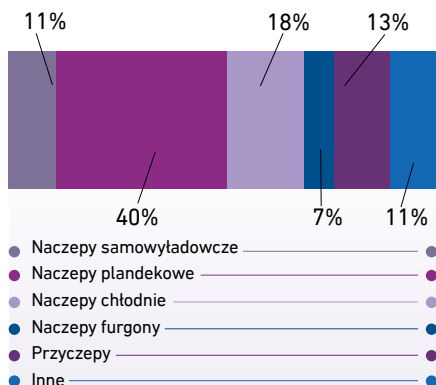
nacze-
p w równym stopniu wzrosła sprzedaż. Niektórzy zaliczyli spektakularne wzrosty wolumenów, niektórzy rośli razem z rynkiem, ale byli też tacy, którym poziom sprzedaży spadł względem roku 2024. Te różnice wynikają z tego, co znajduje się w ofercie poszczegól-

Rejestracja nowych przyczep i nacze- p w rozbiciu na poszczególne marki w Polsce w latach 2023–2025 I-X (w szt.)

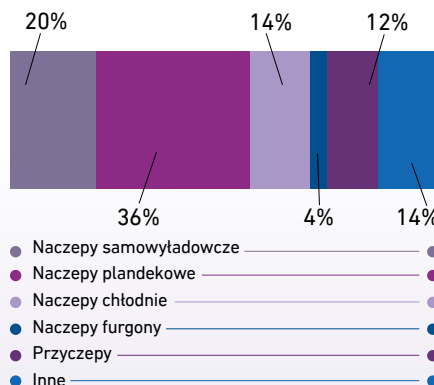
Źródło: analizy PZPM



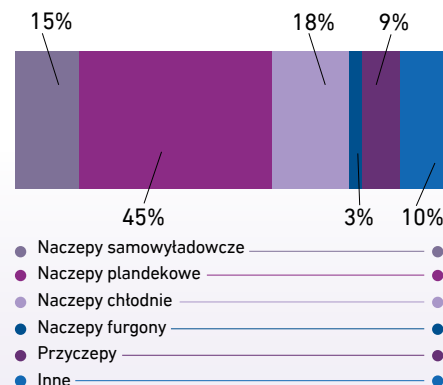
Udział poszczególnych segmentów w rynku naczep i przyczep w 2025 r.



Udział poszczególnych segmentów w rynku naczep i przyczep w 2024 r.



Udział poszczególnych segmentów w rynku naczep i przyczep w 2023 r.



nych dostawców. Ten rok należał przede wszystkim do producentów chłodni i izoterm, gorzej w rankingu rejestracji wypadli dostawcy pojazdów samowyładowczych. Nieprzerwanie od 11 lat liderem rynku przyczep i naczep jest w Polsce Schmitz Cargobull. W tym roku firma odzyskała swoje udziały rynkowe i to z nawiązką. W 2022 r. należało do niej 23% rynku, w 2023 – 25%, w 2024 – 21%, a teraz ponad 27%. To najlepszy jak do tej pory udział w rynku naczep i przyczep Schmitz Cargobull w Polsce. W sumie w ciągu dziesięciu miesięcy zarejestrowano 4691 pojazdów tej marki, o 43% więcej niż w 2024. Na drugiej pozycji utrzymał się Wielton, znów delikatnie wyprzedzając Krone. Wprawdzie różnica to zaledwie 35 pojazdów, ale statystyki są nieubłagane. Wielton wyprzedził Krone dzięki mocnej pozycji w przyczepach. Przy takiej różnicy w rejestracji do końca roku kolejność

w rankingu może się jeszcze zmienić. Jak weźmiemy pod uwagę tylko rynek naczep, Krone nadal ma drugie miejsce. W sumie polska firma dostarczyła 2506 pojazdów, o ponad 29% więcej niż w 2024 r. Natomiast Krone – 2471, o 30% więcej niż przed rokiem. W efekcie do Krone w tym

roku należy 14% rynku, rok temu było to prawie 18%, a w 2022 – prawie 14. Czwarte miejsce niezmiennie od lat ma u nas Kögel. W tym roku zarejestrowano 1751 pojazdów niemieckiej marki, o ponad 13% więcej niż w roku ubiegłym (ponad 10% rynku – podobnie jak rok wcześniej).

Na piątym miejscu cały czas utrzymuje się Wecon, który w ofercie nie ma naczep, a tylko przyczepy. Firma dostarczyła najwięcej ciężkich przyczep na naszym rynku – 675 szt., co oznacza wzrost na poziomie 16%. Należy do niej, podobnie jak rok wcześniej, pra-

W tym roku Wielton zaliczył 30-procentowy wzrost, nadrabiając straty roku ubiegłego. Najwięcej firma dostarczyła naczep plandekowych, w tym pierwsze naczepy zamówione przez internet.



Andrzej Mowczan,
dyrektor ds.
komercyjnych w Wielton



Po bardzo trudnym 2024 roku tegoroczne wzrosty napawają optymizmem i niewątpliwie dają nadzieję na to, że najtrudniejszy czas mamy już za sobą. Liczymy, że ten trend utrzyma się w przyszłym roku, jednakże cały czas musimy być czujni i aktywnie reagować na wyzwania i potrzeby branży.

W okresie styczeń–październik br. nasze udziały rynkowe wyniosły 14,7. Zajmujemy pierwsze miejsce wśród producentów wywozów, drugie w naczepach furgonowych, podkontenerowych i BDF, natomiast trzecią lokatę w naczepach uniwersalnych. Przyczyniło się do tego kilka czynników. Oczywiście jest to ożywienie rynku i wzrost zainteresowania odbudowywaniem flot, ale także nasze aktywne wstępowanie się w głosy rynku i reagowanie na potrzeby klientów. Przykładem tego jest poszerzenie naszej oferty o EVO – nowoczesne, ekonomiczne rozwiązanie łączące wysokiej jakości naczepę kurtynową, cyfrową platformę zakupową oraz pakiet inteligentnych usług w jeden spójny ekosystem.

Niewątpliwie w zeszłym roku mieliśmy do czynienia z załamaniem rynku naczep kurtynowych, który w porównaniu do 2023 zanotował 40% spadek. Stopniowa poprawa, którą widzimy w tym roku może wynikać m.in. z kompensacji spadków z poprzedniego roku oraz tego, że firmy transportowe po okresie oszczędności zaczęły ponownie inwestować. Pozytywnym bodźcem jest też wzrost stawek na rynku spot. Oczywiście inwestycje wciąż są podejmowane ostrożnie i to nie tylko po stronie klientów, ale i producentów, co wynika z niepewnego otoczenia.

W tym roku największym wzrostem popytu w Polsce cieszą się naczepy furgonowe czy chłodnicze. Ponadto, subwencje dla rolników zaowocowały znacznym wzrostem rynku przyczep ciężarowych rolniczych – o ponad 24% rok do roku. Patrząc na tegoroczne, stopniowe ożywienie inwestycji w odnowienie taboru, mamy nadzieję na kontynuację tego trendu w przyszłym roku. Jednocześnie biorąc pod uwagę dynamizm branży i wciąż zmieniające się uwarunkowania, zdajemy sobie sprawę z niepewności, obaw i ostrożności inwestycyjnej firm.



Adam Bejm,

menedżer produktu
w TT-Trailer

wie 4% całego rynku przyczep i naczep. Trzeci rok z rzędu na szóstym miejscu jest Schwarzmüller, który dostarczył 385 pojazdów, o prawie 29% mniej niż przed rokiem. Spadł też jego udział w rynku względem roku poprzedniego o punkt procentowy i wynosi teraz 2%. Kolejny był Kässbohrer,



Jakub Dolaniecki,
country
manager
w Kässbohrer
Polska



W 2025 r. wzrost wolumenu naczep chłodniczych w porównaniu do 2024 był znaczący. Szczególnie w pierwszej połowie tego roku. Choć udział marki Chereau był nieznaczny, nasz główny biznes, czyli sprzedaż agregatów chłodniczych Thermo King, pokazał, iż klienci zdecydowanie chętniej ruszyli na zakupy w celu powiększenia floty lub jej wymiany na nowszą. W drugiej połowie roku rynek się nasycił, a sprzedaż wyhamowała. Głównym tego powodem była trudna sytuacja na rynku wtórnym. Niskie ceny sprzętu używanego spowodowały mniejsze inwestycje w nowy tabor. Nawiązując do powyższego oraz faktu ciężkiej i nadal niepewnej sytuacji geopolitycznej, rok 2026 zapowiada się mniej korzystnie, jeśli chodzi o rozwój biznesu dla rodzimych firm transportowych.

W związku z tym, iż zdecydowana większość inwestycji naszych klientów odbyła się w pierwszej połowie roku, Chereau nie mogło wziąć udziału w realizacji kontraktów na dostawę naczep chłodniczych z jednej, ale to bardzo ważnej przyczyny – terminu realizacji. W czasie, gdy zapadały rozstrzygnięcia, producent deklarował przewidywany czas dostawy nawet do 9 miesięcy od złożenia zamówienia. Było to nieakceptowalne dla naszych partnerów biznesowych.

Nie zważając na te trudności, postanowiliśmy rozwinąć swoją flotę demo naczep chłodniczych. Skutkiem czego wiele naczep po programie „Try&Buy” znalazło swoich właścicieli po odbytych testach. Wybór klientów, którym proponowaliśmy naczepy demonstracyjne Chereau, oraz zdecydowanie skrócony czas oczekiwania na produkt (około 4 miesięcy), zaowocowały sukcesami w portfolio zamówień na rok 2026.

Pierwsza połowa przyszłego roku zapowiada się raczej spokojnie, świadczą o tym aktualne rozmowy o potencjalnych planowanych inwestycjach oraz ich wielkości. Myślę, że wiele firm skoncentruje się na optymalizacji w zarządzaniu istniejącą flotą, tak aby zmaksymalizować zyski i zapewnić kontrahentom usługi na najwyższym poziomie. Tak to wygląda na dzień dzisiejszy, lecz bardzo dobrze wiemy, że sytuacja jest dynamiczna i trend może się błyskawicznie zmieniać.



Chereau działa tylko na rynku chłodni, więc sprzedaż jest bardzo uzależniona od sytuacji na rynku. Podczas słabej koniunktury wszyscy szukają oszczędności i jak już chcą zainwestować w nowy sprzęt, to wybierają tańszy. Jakość schodzi na drugi plan.

Wśród bogatej oferty produktów Kässbohrer ma też naczepy silosy, a ten segment rynku w tym roku cieszy się dużym zainteresowaniem. Liczba rejestracji takich naczep wzrosła o 61%.



Wzrost o 11,4% do końca października odzwierciedla odbicie po spowolnieniu obserwowanym w ubiegłym roku. Trend wzrostowy świadczy o odnowionym zaufaniu w sektorze transportowym, wspieranym przez inwestycje infrastrukturalne, rosnącą wymianę międzynarodową oraz modernizację flot. Jednak stabilność rynku nadal zależy od czynników makroekonomicznych, takich jak ceny paliw, stopy procentowe oraz nadchodzące regulacje emisyjne. Efekty sezonowe i końcoworoczne cykle zakupowe mogą jeszcze wpłynąć na wyniki całoroczne.

Nasz tegoroczny 10-procentowy wzrost został osiągnięty dzięki wysokiemu popytowi w kilku grupach produktowych. Jak wiadomo, Kässbohrer oferuje najszerszą gamę produktów w branży. Największy wkład pochodził z wyjątkowo wytrzymałych naczep niskopodwoziowych i pojazdów do transportu specjalistycznego, lekkiej i efektywnej gamy cystern i silosów oraz naczep przeznaczonych dla branży budowlanej i transportu ciężkiego.

Popyt na naczepy niskopodwoziowe utrzymał się na wysokim poziomie zarówno w 2024, jak i w 2025 roku. Stabilność tego segmentu wynika z inwestycji w odnawialne źródła energii, rozbudowę infrastruktury oraz zapotrzebowania na transport maszyn ciężkich w wielu sektorach.

Spowolnienie na rynku cystern wynika przede wszystkim ze zmniejszonej aktywności przemysłowej, co ograniczyło zapotrzebowanie na transport chemikaliów, płynów spożywczych oraz cementu. Choć niektóre projekty infrastrukturalne są kontynuowane, ich skala nie była wystarczająca, aby zrównoważyć spadki w szerszych segmentach przemysłowych.

Inaczej wygląda sytuacja w segmencie cystern paliwowych – tu popyt pozostał stabilny. Wynika to z niezmiennego krajowego zapotrzebowania na energię, bieżących potrzeb dystrybucyjnych oraz kwestii związanych z bezpieczeństwem energetycznym.

W 2026 roku spodziewamy się kontynuacji odnowy flot – zwłaszcza wśród dużych operatorów – napędzanej celami zrównoważonego rozwoju, digitalizacją i potrzebą większej efektywności operacyjnej. Pomimo utrzymującej się niepewności geopolitycznej i gospodarczej, fundamenty takie jak handel międzynarodowy, e-commerce i rozwój infrastruktury wspierają optymistyczne perspektywy rynku naczep i przyczep w nadchodzącym roku.



Monika Miśkiewicz,

kierownik działu
handlowego
w firmie Feber

szt., czyli więcej o prawie 40% w porównaniu z 2024 r. W tym roku nie powinien też narzekać D-Tec. Firma poprawiła swój wynik z zeszłego roku o 28%, dostarczając 194 szt.

Meiller Kipper po bardzo dobrym 2024 r., kiedy dostarczył 186 pojazdów, o 72% więcej niż w 2023 r., w 2025 roku zaliczył spadek na poziomie 17%. W tym roku Schmitz Cargobull kupił część udziałów w polskiej firmie GT Trailers, co ma umocnić jej pozycję zarówno w Polsce, jak i Europie. W tym roku firma dostarczyła 134 pojazdy, co oznacza wzrost o 7%, w porównaniu z rokiem poprzednim. Na efekty synergii trzeba jeszcze poczekać, ale należy się spodziewać, że GT Trailers mocniej zaistnieje też w segmencie naczep.

Powoli odbija

Staba koniunktura na rynku przewozów międzynarodowych najmocniej uderza w najbardziej uniwersalne naczepy plandeki. Nie zmieniło to jednak ich pozycji na rynku naczep i przy-



Dane PZPM pokazują, że w 2025 roku liczba rejestracji nowych przyczep i naczep rośnie w porównaniu do roku 2024, ale czy to już stały trend i czy daje dobrą prognozę na 2026 rok? Możliwe, ale z dużym zastrzeżeniem. Jeśli obecna sytuacja nie zmieni się, to jest szansa, że rynek przyczep i naczep utrzyma się w 2026 roku na poziomie zbliżonym do tego z końcówki roku 2025, a być może wzrośnie. Nie jest to jednak jeszcze sygnał „pewnego boomu”, lecz zdecydowanie faza delikatnego odbicia i wyjścia z okresu stagnacji.

Początek roku 2024 był dla naszej firmy dość dobry – mimo że większość producentów naczep już wówczas odnotowywała spadki, Feber notował wzrosty sprzedaży. W związku z tym producenci, którzy w pierwszej połowie zeszłego roku borykali się z niższym popytem, zaczynają odbijać się od spadków i odnotowywać wzrosty. Natomiast my po wysokich wynikach w początkowej fazie roku, doświadczamy spadku sprzedaży w ujęciu rok do roku.

Największym popytem w mijającym roku cieszyły się naczepy z aluminiową skrzynią typu box oraz tylnym zamknięciem klapo-drzwi o kubaturze 47–52 m³. Ze względu na swoją uniwersalność, dają one możliwość transportu zarówno materiałów sypkich, jak i towaru ułożonego na paletach. Zamówienia często dotyczyły również niedużych naczep z tylnym zamknięciem klap do tzw. „budowlanki”. Były to zarówno naczepy typu box, jak również pojazdy ze skrzynią typu half-pipe. Na liście pojazdów chętnie zamawianych przez klientów Febera znajdowały się także naczepy do transportu złomu ze skrzynią wykonaną ze szwedzkiej stali Hardox 450 i tylnym zamknięciem drzwi.

Nie da się ukryć, że mijający rok był trudny, jednak obserwowane w ostatnim czasie delikatne ożywienie daje podstawy do umiarkowanego optymizmu na przyszły rok.

Feber w minionym roku, podobnie jej inni dostawcy wywrotek zaliczył spory spadek sprzedaży w Polsce. Największym popytem cieszyły się naczepy z aluminiową skrzynią typu box oraz tylnym zamknięciem klapo-drzwi o kubaturze 47–52 m³.



czep. Od trzech lat producenci muszą się mierzyć ze słabym zapotrzebowaniem, co najbardziej dotyka te firmy, które właśnie w tym segmencie do tej pory były najmocniejsze.

W 2023 r. udział naczep plandek w całym rynku wynosił 44,5% (–10 pp.), w 2024 spadł do 36,2%, a w tym wzrósł do 40%. W sumie zarejestrowano 6918 szt. o 24% więcej niż przed ro-

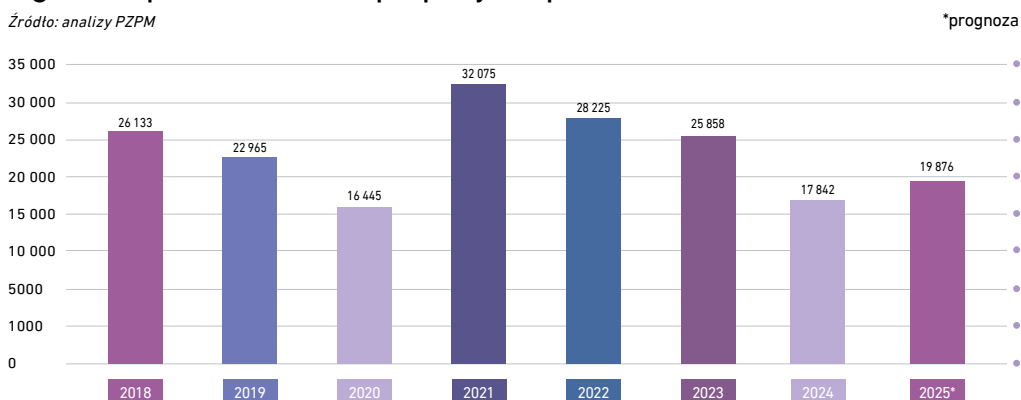
kiem. Warto jednak przypomnieć, że jeszcze w 2022 r. segment ten liczył sobie w analogicznym okresie 12 626, a w 2023 – 9977. Wzrost na poziomie 24% może dawać nadzieję na ożywienie na rynku przewozów, ale bardziej prawdopodobny, biorąc pod uwagę dane statystyczne dotyczące frachtów, jest efekt koniecznej wymiany sprzętu. Przewoźnicy

w związku z pogarszającą się sytuacją na rynku i niepewnością, którą wywołały zawirowania geopolityczne, wstrzymywali się od zakupów, tak długo jak to było możliwe. Teraz przyszedł czas na wymianę przestarzałego sprzętu.

Tradycyjnie liderem tego segmentu było Krone. Jednak w 2022 roku na prowadzenie wysunął się Wielton. W 2024 r. najwięcej tych naczep dostarczył Kögel, a w tym roku po dziesięciu miesiącach Schmitz. To awans z drugiego miejsca. W sumie Schmitz sprzedał 1634 takie pojazdy, co oznacza wzrost o ponad 38%. Tym samym firma zdobyła prawie 24% tego segmentu. Na drugiej pozycji (spadek z pierwszego miejsca) uplasował się Kögel – 1624 zarejestrowane pojazdy, więcej o 9% i minimalna różnica względem pierwszego miejsca – więc do końca roku jeszcze wszystko może się zdarzyć. Krone utrzymało się na trzeciej pozycji, dostarcza-

Ogólna sprzedaż naczep i przyczep w latach 2018–2025*

Źródło: analizy PZPM





**Krzysztof
Adamiuk,**
prezes zarządu
Meiller Polska



Wreszcie możemy mówić o wyczekiwanym odbiciu. Wzrosty w segmencie plandek i chłodni to bardzo dobry prognostyk na przyszły rok, bo właśnie te kategorie przez długi czas pozostawały w stagnacji. Biorąc pod uwagę sytuację makroekonomiczną, zwłaszcza spodziewane ożywienie w gospodarce niemieckiej i stabilny wzrost polskiego PKB, można patrzeć na 2026 rok z umiarkowanym optymizmem. W 2026 roku nie spodziewamy się gwałtownych skoków, raczej utrzymania obecnego trendu wzrostowego.

Mijający rok nie był dla nas łatwy, ale trzeba pamiętać, że rynek naczeł wywrotek jako całość zmniejszył się aż o 38%. Nasz spadek sprzedaży – ok. 22% w tym segmencie – na tle branży wcale nie wygląda źle. Widzimy jednak, że jest wyraźnie mniej zapytań ofertowych, co może oznaczać ostrożniejsze podejście firm do nowych inwestycji. Z drugiej strony pozytywnie wyróżniają się zabudowy samochodów wywrotek, które notują wzrosty. Początek przyszłego roku pokaże, czy ten trend się utrzyma.

Sektor komunalny pozostaje w zaskakująco dobrej kondycji. Porównując dane z listopada 2024 i 2025 roku, cały segment zmniejszył się tylko o 13 pojazdów – można więc mówić o stabilności. Gorzej wygląda sytuacja w ciężkich hakowcach, gdzie odnotowaliśmy spadek z 112 do 61 urządzeń, co przełożyło się na utratę części udziału w rynku – z 61,5 do 34,5%. Analizujemy przyczyny tej zmiany. Natomiast bramowce i lżejsze urządzenia hakowe mają się dobrze – w 2025 roku utrzymaliśmy ponad 59% udziału, co potwierdza naszą silną pozycję w tym segmencie.

11-procentowy wzrost na rynku naczeł i przyczep pokazuje, że branża transportowa wyraźnie odżywa. Oczywiście, wciąż mówimy o odbudowie, a nie boomie, dlatego najbliższy rok będzie testem stabilności całego sektora. Zakładamy dalsze ożywienie w transporcie i pierwsze sygnały poprawy w budownictwie, choć może ona przyjść dopiero wraz z ruszeniem strategicznych inwestycji, takich jak CPK. Segment komunalny pozostaje solidnym filarem, który zapewnia branży równowagę.

jąc 1545 naczeł plandekowych, czyli o 40% więcej niż rok temu. Czwarte miejsce z wynikiem 1298 szt. należało do Wieltonu. To wzrost na poziomie 38%.

Następny był Schwarzmüller ze spadkiem na poziomie 10%. Zarejestrowano 249 naczeł plandek tej firmy. A za nim uplasował się Berger z wynikiem 200 szt. i 40-procentowym wzrostem. Wzrosła też sprzedaż naczeł plandekowych marki Fliegl – o 18%, co dało wynik 91 szt.

Segment naczeł samowyładowczych w tym roku zaliczył spadek popytu na poziomie 37%. Zmiana ta nie ominęła też Meillera, który dostarczył o 22% mniej wywrotek.

Kässbohrer, który po raz kolejny odnotował spadek popytu, tym razem na poziomie 4%, dostarczył zaledwie 88 pojazdów.



Chłodnie ciągną w górę

Drugim segmentem na rynku w tym roku są chłodnie. Należy do

niego prawie 18% rynku naczeł i przyczep, co oznacza wzrost udziału o niecałe 4 pp. Przez wiele lat naczepy chłodnicze stanowiły około





Agata Duliniec,
prezes zarządu
GT Trailers



Od początku roku obserwujemy bardzo stabilne odbicie w segmencie naczepek i przyczep. Wzrosty na poziomie kilkunastu, a w niektórych miesiącach nawet kilkudziesięciu procent, wynikają przede wszystkim z powrotu inwestycji transportowych po trudnym okresie lat 2023–2024 oraz z odblokowania części projektów flotowych.

Wzrost naszej sprzedaży w Polsce na poziomie 7% traktujemy jako bardzo dobry wynik, zwłaszcza biorąc pod uwagę, że dla GT Trailers był to rok obszernych zmian organizacyjnych i integracyjnych związanych z wejściem w struktury Schmitz Cargobull. To był czas intensywnego audytowania procesów, podnoszenia standardów operacyjnych, wdrażania nowych struktur oraz redefiniowania roli wielu zespołów.

Pomimo ogromnej skali transformacji, utrzymaliśmy stabilny popyt na nasze kluczowe produkty – szczególnie zestawy przestrzenne i BDF. Obserwujemy również wyraźny wzrost zainteresowania naczepekami typu City-trailers. Dla nas to jasny sygnał, że rynek bardzo dobrze reaguje na jakość GT Trailers oraz na kierunek zmian, które realizujemy. Dlatego wszystko, co wydarzyło się w tym roku – zarówno biznesowo, jak i organizacyjnie – traktujemy jako sukces. Połączyliśmy operacyjną stabilność ze strategiczną transformacją, a to jest dla nas szczególnie wartościowe.

Efekt stopniowego odbudowywania aktywności przewoźników zarówno w transporcie międzynarodowym, jak i w dystrybucji krajowej jest wzrost rejestracji przyczep planekowych. Po okresie niepewności firmy zaczęły ponownie inwestować w odnowę flot, szczególnie w segmentach o bardziej przewidywalnym popycie. Widać większą gotowość do wymiany starszych zestawów oraz rosnący wolumen ładunków w branżach odpowiadających za dużą część ruchu w Europie, takich jak FMCG, e-commerce czy sektor opakowaniowy.

Na 2026 rok patrzymy z ostrożnym optymizmem. Wiele danych wskazuje, że popyt będzie utrzymywał się na zdrowym, stabilnym poziomie – szczególnie w segmencie transportu międzynarodowego i logistyki kontraktowej. Nie zakładamy jednak bardzo dynamicznej hossy. To raczej powrót rynku do naturalnego, zrównoważonego rytmu. Myślę, że przewoźnicy będą bardziej selektywnie inwestować w sprzęt, stawiając mocno na optymalizację TCO. Na to też liczę, widząc w tym duże przewagi GT Trailers.



GT Trailers wchodzi w różne segmenty rynku i prężnie się rozwija. To nie tylko zabudowy i przyczepy, ale również m.in. naczepek furgony. W zdobywaniu udziałów rynkowych może pomóc teraz bliska współpraca ze Schmitzem Cargobullem.

10% rynku i były trzecim segmentem, ustępując pod tym względem pojazdom samowyładowczym, w tym roku sytuacja się odwróciła. Chłodnie stają się coraz bardziej popularne ze względu na możliwości ich wykorzystania i bezpieczeństwo transportu. Z tego też względu znajdują odbiorców szerzej niż tylko w przypadku przewozów w temperaturze kontrolowanej. Z drugiej strony podobnie jak w przypadku planek, mógł już nastąpić moment



Krzysztof Marzec,
dyrektor handlowy
Fliegl Polska



Rynek naczepek i przyczep jest cały czas lekko rozchwiany. W ogólnym wyniku widać wyraźny wzrost i raczej do końca roku trend ten się nie zmieni. Natomiast warto zwrócić uwagę, że wielu producentów, którzy wcześniej co roku notowali wzrosty, tym razem odczuło spadki – zwłaszcza w segmencie wywozów. Wewnętrzny rynek agro i budowlany nie napawają optymizmem. Jednocześnie z rynku budowlanego docierają do nas pozytywne sygnały – klienci informują o rozstrzygniętych przetargach, co powinno zwiększyć zapotrzebowanie na środki transportu w 2026 roku. Rynek agro może natomiast notować dalsze spadki, m.in. ze względu na przenoszenie części transportów na kolej.

Do października dostarczyliśmy o 17% naczepek i przyczep więcej niż przed rokiem. Kluczowa w poprawie naszego wyniku była szeroka gama produktów oraz indywidualne podejście do potrzeb klientów. Coraz częściej poszukują oni pojazdów „szytych na miarę”. Nasza największa przewaga to niska masa własna naczepek, która przekłada się na wyższą ładowność i niższe koszty eksploatacji. W 2025 roku największym powodzeniem cieszyły się u nas wywozki budowlane, naczepek podkontenerowe oraz naczepek i przyczep do transportu maszyn.

Bardzo ważnym dla nas produktem jest naczepek podkontenerowy. Mamy w swojej ofercie praktycznie wszystkie modele z tej grupy. I tutaj powoli uniwersalność naczepek zastępuje specjalizacja. Firmy wożą jeden typ kontenerów, ale na naczepek typu Light, aby uzyskać jak największą ładowność zestawu. Oczywiście ten segment będzie się rozwijał. Transport intermodalny ma coraz większe znaczenia w łańcuchu dostaw, zwiększa się również wymiana międzynarodowa towarów, a to determinuje wzrost popytu na naczepek podkontenerowe.

Myślę, że w 2026 roku utrzyma się trend lekkiego wzrostu. Nasz wewnętrzny rynek ożywi się, co może finalnie przynieść jeszcze większy wzrost sprzedaży w ogólnym rozliczeniu rynku naczepek i przyczep.

Wesob od lat jest liderem rynku przyczep ciężarowych. W tym roku firma odnotowała prawie 16% wzrost sprzedaży, trochę poniżej tendencji rynkowej (+22%)



Fliegl ma szerokie portfolio produktów, w tym również przyczepy. W tym roku m.in. w tym segmencie firma dostarczyła więcej (+50%) pojazdów niż przed rokiem.



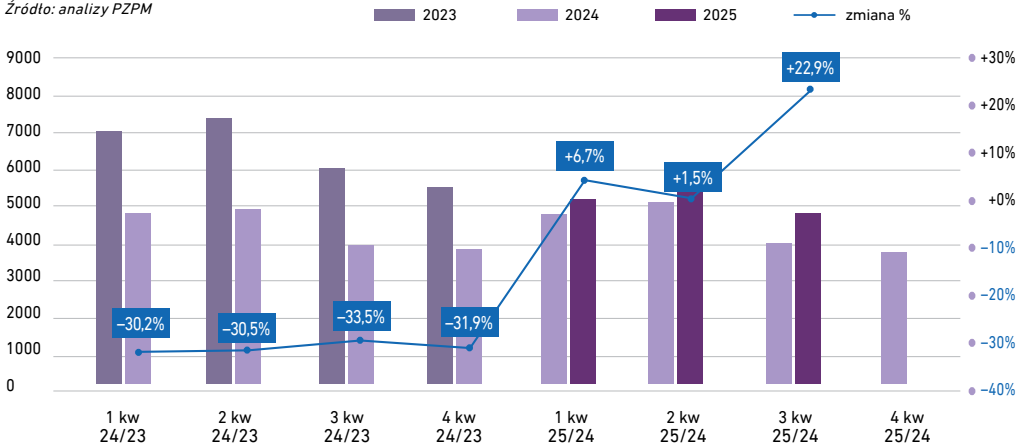
koniecznej wymiany sprzętu, po latach wstrzymywania się od zakupów. Przez dziesięć miesięcy 2024 r. zarejestrowano 2209 naczepr chłodni, czyli o ponad 50% mniej niż w 2023. W tym roku dostarczono ich 3060, co oznacza wzrost na poziomie 39%.

Cały czas najwięcej, bo prawie 84% (+10 pp.) rynku należy do Schmitza. Do końca października tego roku nabywców znalazło 2569 naczepr chłodni tego producenta. To o prawie 58% więcej niż przed rokiem. Na drugim miejscu w tym segmencie tradycyjnie jest Krone. W tym roku zarejestrowano do października 387 naczepr chłodni tej marki, o 4% mniej niż przed rokiem. Na trzecim miejscu uplasował się w tym roku Lamberet, który awansował z czwartego – 40 szt., mniej o 22 szt. (–35%). Chereau dostarczyło 33 pojazdy, co oznacza spadek o prawie 60% (50 szt.). Jak wynika z danych, największym beneficjentem zmian na rynku pojazdów chłodniczych jest Schmitz. Pozostali producenci zaliczyli tutaj spadki.

Po sporym wzroście w 2021 r., w 2022 r. segment naczepr furgon-

Rejestracje naczepr i przyczep w latach 2024–2025 wg kwartałów

Źródło: analizy PZPM



nów zaliczył znów spadek – 34%, by ponownie urosnąć w 2023 o 37% i spaść w 2024 o 22%. Teraz przyszła pora na wzrosty. Do października włącznie zarejestrowano 1132 takie pojazdy, czyli o 89% więcej niż przed rokiem. Najwięcej nabywców czwarty rok z rzędu znalazło Krone – 474 szt., ponad 41% rynku i wzrost o 78%. Wielton utrzymał się na drugiej pozycji,

dostarczając o ponad 56% więcej pojazdów niż przed rokiem – 297 szt. Udziały w rynku jednak spadły o 6 pp. – ponad 26%. Trzeci był Schmitz – 237 szt., więcej o 142% w porównaniu z rokiem ubiegłym i 20% tego rynku. W tym segmencie zaistniał w zeszłym roku również GT Trailers, dostarczając 16 naczepr furgonów, w tym zarejestrowano ich 22 szt.

Wywrotki znowu na minusie

Trzecim co do wielkości segmentem w tym roku są naczepr samowytładowcze. To kolejna zmiana. Ten segment rynku, zaliczył znowu spadek, przez co zmniejszył swój udział w rynku naczepr i przyczep.

Udział naczepr wywrotek z ponad 16% w 2020 r. i 15 w 2019, w 2021 roku spadł do 10%, a w 2022 do 8%.

SCHWARZMÜLLER
INTELLIGENTE FAHRZEUGE

Inteligentna oferta całościowa

Schwarzmueller Polska Sp. z o. o.
ul. Powstanców 97a, 05-870 Błonie
tel.: 22 865 03 08
office.warszawa@schwarzmueller.com
www.schwarzmueller.com



Pojazdy do drewna i kłonicowe
Gospodarka drzewna



Wywrotki
Budownictwo, rolnictwo, gospodarka odpadami



Pojazdy z ruchomą podłogą
Spedycja/transport dalekobieżny, gospodarka drzewna, gospodarka odpadami



Pojazdy do transportu pojemników
Gospodarka odpadami



Cysterny
Oleje mineralne



Nadwozia
Rolnictwo, spedycja/transport



Pojazdy platformy
Spedycja/transport dalekobieżny, budownictwo



Pojazdy niskopodwoziowe
Budownictwo



Wesołych Świąt Bożego Narodzenia i samych sukcesów w Nowym Roku!



Piotr Iwański,
dyrektor zarządzający
Schwarzmüller Polska



W mojej ocenie wzrost na rynku naczeł i przyczep w tym roku utrzyma się na poziomie ok. 10%. Głównym motorem tego wzrostu są chłodnie i furgony, których sprzedaż rośnie. To jednak nie oznacza, że cały rynek idzie w górę w równym tempie – są segmenty, które wciąż są słabsze, a to wpływa na ogólną prognozę na rok 2026.

Na nasz słabszy w tym roku wynik głównie wpłynął mniejszy popyt na naczepy wywrotki. Dodatkowo, w Grupie Schwarzmüller mieliśmy dłuższe terminy realizacji zamówień w segmencie naczeł planekowych, co wpłynęło na liczbę dostaw w Polsce. Mimo ogromnej presji cenowej i krótkich terminów realizacji u konkurencji, udało nam się dostarczyć ok. 300 naczeł planekowych, a cele w innych segmentach, jak ruchome podłogi czy przyczepy Huffermann – zostały osiągnięte. Podsumowując cały rok, jesteśmy zadowoleni ze swoich wyników.

Ożywienie w naczepach planekowych, którego efektem w tym roku jest wzrost na poziomie 25%, to przede wszystkim konsekwencja wymiany flot – w ostatnich latach wiele firm ją odwlekało. Nie jest to jeszcze jednak sygnał szerszej poprawy w transporcie międzynarodowym.

Natomiast 40% spadek w segmencie naczeł samowyładowczych wynika przede wszystkim z braku lub wstrzymania inwestycji lokalnych – firmy nie inwestują w nowe pojazdy, a istniejące floty są eksploatowane dłużej. Od lat największym zainteresowaniem cieszą się nasze naczepy segmentowe, zarówno w wersjach stalowych, jak i aluminiowych. Rośnie też popyt na naczepy typu Termo Mulda.

Na 2026 rok patrzymy z umiarkowanym optymizmem, ale liczba aktualnych zamówień do realizacji w I kwartale 2026 roku daje powody do zadowolenia.



W 2023 roku wyraźnie odżył, zdobywając ponad 14% rynku naczeł i przyczep, by w 2024 roku jeszcze bardziej się umocnić – ponad 20% udziału. Teraz przyszła korekta i jest 11% rynku. W sumie dostarczono w ciągu 10 miesięcy tego roku 1960 takich pojazdów, czyli o 37%

mniej niż przed rokiem. Mimo spowolnienia gospodarczego i wielu problemów związanych z inwestycjami publicznymi, w tym w infrastrukturę drogową, branża budowlana jest jednak bardziej skłonna do inwestycji w sprzęt niż rolnicza. To właśnie ona w dużej mierze odpo-

Schwarzmüller zaliczył w tym roku kolejny spadek sprzedaży, nie tylko w całym rynku naczeł i przyczep, ale też w segmencie naczeł kurtynowych i samowyładowczych. Sprzedał natomiast więcej przyczep. Dywersyfikacja oferty pozwala przetrwać trudniejsze okresy.

wiada za tę korektę na rynku, co jest pokłosiem mniejszego zapotrzebowania na transport produktów rolnych nie tylko w Polsce, ale w całej Europie. Część transportu przerzucono również z drogi na tory.

Liderem tego segmentu przez 6 lat nieprzerwanie był Wielton,

a po piętach deptał mu Schmitz Cargobull. Cztery lata temu na pierwsze miejsce wysunął się Borex i utrzymał je również w 2022 roku. W 2023 roku na prowadzenie znów wysunął się Wielton, a w 2024 na pozycję lidera wskoczył Schmitz Cargobull. Teraz najwięcej zarejestrowano pojazdów marki Wielton – 331 szt., odnotowując wzrost na poziomie prawie 2%. To praktycznie jedyny wzrost na tym rynku wśród liczących się producentów. Tym samym udział tej firmy w tym segmencie wzrósł do 17%, o 4 pp. względem roku poprzedniego. Na drugie miejsce z pierwszego spadł Schmitz, dostarczając 292 pojazdy, o 28% mniej niż w 2024 r., ale za to zwiększając udział w rynku do 15%. Trzeci natomiast jest Kempf z wynikiem 186 naczeł i spadkiem na poziomie 52%. Borex spadł na czwartą pozycję. Zarejestrowano 169 pojazdów tej marki, o prawie 52% mniej niż przed rokiem. Następny był Feber (Inter Cars) – 125 szt., spadek na poziomie ponad 44%. Meiller Kiper dostarczył 124 naczepy wywrotki, czyli o 22% mniej niż w 2024 r.



Ruchome podłogi cieszą się rosnącym zainteresowaniem na naszym rynku, choć nie są to tanie produkty. Z drugiej strony ich uniwersalny charakter pozwala usprawnić transport wielu produktów. Benalu-Legras Polska oferuje te pojazdy zarówno z aluminiową ramą Jumboliner Benalu, jak i stalową FMA Legras.



Wzrost sprzedaży na rynku naczeł i przyczep w tym roku nastąpił głównie w segmencie pojazdów niskopodwoziowych, kurtynowych oraz chłodniach, których nie ma w ofercie Grupy Benalu Legras. My specjalizujemy się w lekkiej i wytrzymałej wywrotce oraz ruchomej podłodze. Mam jednak nadzieję, że ta tendencja utrzyma się w 2026 roku.

Marka Mega zanotowała w tym roku spadek sprzedaży pojazdów, co głównie wynika z trudności na rynku transportu zboża i produktów rolnych, które szczególnie ucierpiały w 2025 roku. Z powodzeniem rozwijamy natomiast segment budowlany, oferując produkty marki Reisch, co również pozwoli na odniesienie sukcesu w tej gałęzi transportu.

Rynek wywrotek powinniśmy rozpatrywać z perspektywy segmentu pojazdów budowlanych (wywrotki krótkie) oraz segmentu agro (wywrotki o pojemnościach powyżej 45 m³). Ten drugi segment odnotował największe spadki w tym roku, co jest powiązane z niepewną sytuacją na Ukrainie i mniejszym zapotrzebowaniem na transport produktów rolnych w Europie. W tym roku najczęściej klienci decydowali się na zakup pojazdów typu „half pipe” o pojemnościach 25 i 29 m³.

Natomiast pojazdy z ruchomą podłogą cechuje duża kubatura i wszechstronność, dlatego cieszą się dużym zainteresowaniem zarówno w Polsce, jak i Europie. Oferujemy je zarówno z aluminiową ramą Jumboliner Benalu, jak i stalową FMA Legras. Na tegorocznych targach Poleco zaprezentowaliśmy naszą autorską naczepę Reisch z mechanizmem Cargo Floor, która cechuje się niezwykle wytrzymałą konstrukcją i niską masą własną.

Trudno dziś wyrokować, jak zachowa się rynek naczeł i przyczep w 2026 roku, choć w branży można wy-czuć dawno niespotykaną nutę optymizmu. Wszyscy z nadzieją czekają na zakończenie konfliktu zbrojnego na Ukrainie, co powinno wpłynąć na dalszy wzrost popytu na pojazdy w każdym segmencie rynku.



Michał Brodziński,
dyrektor sprzedaży
Grupy Benalu Legras

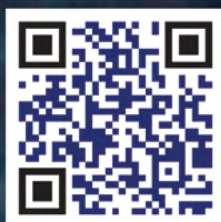
DOŁĄCZ DO GRONA WYSTAWCÓW

V O L V O

4POLAND



ZOSTAŃ WYSTAWCĄ



POKAŻ SWOJĄ FIRME I TWÓRZ Z NAMI
PRZYSZŁOŚĆ TRANSPORTU.



Anna Radowicz,
brand manager,
Redos Trailers



Rynek naczep i przyczep w Polsce rośnie od lutego 2025 roku, osiągając po dziesięciu miesiącach wynik 11,4%. To pozytywny sygnał, choć przede wszystkim efekt odbudowy po wyjątkowo trudnym 2024 roku. Wzrost jest stabilny, ale wciąż zachowawczy. Firmy z sektora TSL działają pod presją kosztów, niepewności i konieczności ostrożnego planowania inwestycji.

Na poprawę sytuacji wpływa nie tylko krajowa dynamika, lecz także szerszy kontekst europejski. W wielu państwach UE rośnie sprzedaż detaliczna, a wraz z nią zapotrzebowanie na transport drobnicowy. Odbudowuje się również produkcja przemysłowa, co generuje wyższy wolumen przewozów komponentów i towarów pakowanych. To naturalnie napędza popyt na zabudowy kurtynowe i planckowe. Jednocześnie europejskie floty są mniejsze niż przed kryzysem, a rynek nadal zmaga się z brakiem kierowców, dlatego nawet umiarkowany wzrost popytu zwiększa potrzebę wymiany i rozbudowy taboru.

Nasz tegoroczny wynik jest dla nas bardzo satysfakcjonujący i odzwierciedla sytuację na rynku. Dostarczyliśmy w Polsce, Niemczech oraz na południu Europy więcej pojazdów niż rok temu. Musimy jednak pamiętać, że jako Redos, nie skupiamy się stricte na wolumenach sprzedaży. Najważniejsze jest to, że wynik potwierdza kierunek, którego trzymamy się od kilku lat: tworzenie rozwiązań, które zwiększają efektywność pracy floty i obniżają koszty operacyjne naszych klientów.

To właśnie dlatego największym zainteresowaniem naszych klientów cieszyły się zabudowy planckowe w konfiguracji 40 t, oferujące zwiększoną przestrzeń ładunkową. W sytuacji, w której wiele firm operuje mniejszą liczbą pojazdów, a dostępność kierowców jest ograniczona, każdy dodatkowy metr sześcienny przekłada się na realną oszczędność i wyższą produktywność zestawu.

Patrząc na cały rynek, wzrost o 11% można interpretować jako sygnał poprawy, lecz wciąż w ramach fazy przejściowej. 2026 zapowiada się jako rok stabilizacji, w którym kluczową rolę odegrają rozwiązania podnoszące efektywność operacyjną flot: większa przestrzeń ładunkowa, optymalna ładowność, ergonomia procesu załadunku i rozładunku oraz lepsze wykorzystanie czasu pracy pojazdu.



Zestawy o dużej przestrzeni ładunkowej zyskują na znaczeniu w branżach, które odnotowują wzrost wolumenów: e-commerce, retail, tekstylia, opakowania czy logistyka kontraktowa. Jednym z dostawców tego typu rozwiązań jest Redos Trailers.

Po kolejnym spadku sprzedaży tzw. naczep pojemników w 2023 r. na poziomie 29%, w 2024 roku segment ten się ustabilizował. Natomiast w tym roku zanotował spory wzrost. Dostarczono 263 takie pojazdy, o 69% więcej niż przed rokiem. W tej grupie największy udział mają naczepy do przewozu towarów sypkich – zarejestrowano ich 240, czyli o 61% więcej niż w 2024 r.

Po wzroście rejestracji naczep do przewozu kontenerów (o 46%) w 2019 r., w 2020 segment ten odnotował spory spadek. W 2021 roku zgodnie z przewidywaniami liczba rejestracji podkontenerówek się podwoiła, co było efektem przywrócenia handlu z Chinami oraz jego ciągłego wzrostu. W 2022 roku segment ten znowu się skurczył o 27%, a w 2023 roku wzrósł o 13%, by w 2024 r. ponownie spaść o 13%. Teraz zarejestrowano 791 takich pojazdów, co oznacza wzrost o 9%.

Tym razem natomiast spadła sprzedaż naczep niskopodwozowych. W ciągu dziesięciu miesięcy

Mega w tym roku dostarczyła 121 pojazdów, zaliczając 50-procentowy spadek. Schwarzmüller sprzedał 113 naczep samowytładowczych, co stanowi spadek na poziomie 54%. Fliegl dostarczył do października łącznie 109 takich pojazdów, o 19% mniej niż przed rokiem. Niewiele mniej zarejestrowano naczep marki Zastaw – 102 pojazdy i spadek na poziomie 56%. Te wyniki pokazują jak trudny był ten rok dla firm specjalizujących się w pojazdach samowytładowczych.

Specjalistyczne jeszcze w górę

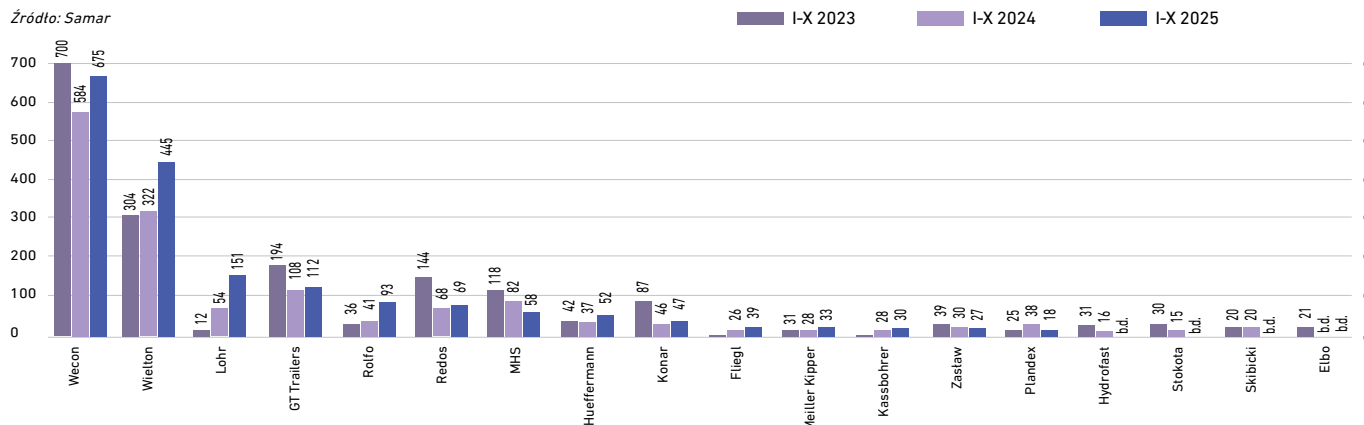
Na rynku naczep i przyczep tym razem urosł też segment pojazdów zakwalifikowanych jako inne, czyli niszowe i specjalistyczne – o 17%.

W ciągu pierwszych dziesięciu miesięcy sprzedaż naczep cystern spadła z 508 w 2024 roku do 313 w tym, co oznacza –38%. Największy udział w tym segmencie mają cysterny do przewozu materiałów niebezpiecznych. Zarejestrowano ich 98, czyli o 25% mniej niż przed

rokiem. Spadł też popyt na naczepy do przewozu gazów. Zarejestrowano zaledwie 38 takich pojazdów, o 75% mniej niż w 2024 r. Skurczył się popyt na cysterny do przewozu płynnych środków spożywczych. Zarejestrowano ich 59 szt., o ponad 24% mniej niż przed rokiem. Mniej też o 40% zarejestrowano cysterny do przewozu materiałów płynnych – 52 szt. Wzrost odnotowały natomiast naczepy cysterny do przewozu paliw płynnych. Dostarczono ich 60, czyli o 20% więcej niż rok wcześniej.

Rejestracja nowych przyczep w rozbiciu na poszczególne marki w Polsce w latach 2023–2025 I-X (w szt.)

Źródło: Samar





Dostępny!

Wybierz już dziś IVECO S-Way dostępne od ręki.

IVECO  S-WAY

Dowiedz się więcej na odbierz.iveco.pl/gama-ciezka





Jakub Wojciechowski,

dyrektor handlowy
w Libner Polska



Rynek naczep i przyczep w 2025 roku wykazuje bardzo wyraźne odbicie – wzrost o 11,4% po dziesięciu miesiącach, przy silnych, nawet 30-procentowych miesiącach, to nie jest przypadek, tylko realna korekta po słabszym 2024 roku. Widzimy, że trend wzrostowy utrzymuje się konsekwentnie od początku roku, co pozwala patrzeć na rok 2026 z umiarkowanym optymizmem.

Dla Libner Polska to był rok bardzo intensywny i zdecydowanie udany. Zainteresowanie naszymi nadwoziami wyraźnie wzrosło – zarówno ze strony obecnych klientów, jak i nowych odbiorców w Polsce i za granicą.

Największym powodzeniem cieszyło się u nas nadwozie OpenBox C+, nasz flagowy produkt, który dzięki prostocie obsługi oraz wszechstronności, jest wybierany przez klientów, którzy szukają jednego pojazdu z wszechstronnymi możliwościami transportowymi. Rok 2025 oceniamy pozytywnie – zwiększyliśmy skalę sprzedaży oraz liczbę realizacji międzynarodowych, a jednocześnie wzmocniliśmy współpracę z producentami podwozi. To dobry fundament pod 2026 rok.

Wzrost rejestracji naczep i przyczep planekowych o około 25% to jedno z najważniejszych zjawisk tego roku. Ten segment reaguje szybciej niż inne, a jego ożywienie świadczy o poprawie wolumenów w transporcie drobnicowym oraz zwiększonej aktywności firm obsługujących międzynarodowe łańcuchy dostaw.

Jednym z największych zwycięzców ostatnich dwóch lat są nadwozia wymienne. Wzrosty rzędu 181% w 2024 r. i kolejne kilkadziesiąt procent w 2025 r. pokazują, że rynek docenia elastyczność tego rozwiązania. Operatorzy logistyczni chcą dziś minimalizować przestoje, skracać czas przeładunku i lepiej wykorzystywać posiadane ciągniki. Nadwozia wymienne dokładnie na to odpowiadają.

Rok 2026 zapowiada się jako okres stabilnego, choć umiarkowanego wzrostu. Nie spodziewamy się spektakularnego boomu, ale raczej stopniowego umacniania rynku. Kluczowe będą: dostępność finansowania, prognozy dla eksportu UE oraz koszty operacyjne przewoźników.



Wyraźnie wzrosło też zainteresowanie produktami firmy Libner. Największym powodzeniem cieszyło się rozwiązanie OpenBox C+, które wybierane jest przez tych, którzy szukają jednego pojazdu z wszechstronnymi możliwościami transportowymi.

sprzętu, a nie oznaką, że najgorsze mamy już za sobą. Ten rok to ciąg dalszy kryzysu w Niemczech, co odbija się na kondycji naszych firm transportowych. Dodatkowo nie ułatwia biznesu konkurencja napływająca ze wschodu, która rywalizuje z naszymi firmami transportowymi na nierównych zasadach.

Z jednej strony mamy dane o mniejszym popycie na transport, z drugiej o niewystarczającej podaży środków transportu, co może świadczyć o dużej ostrożności przedsiębiorców. Wprawdzie rynek naczep i przyczep w tym roku urósł, ale nieznacznie, osiągając jeden z najniższych wolumenów ostatnich lat. Wsłuchując się w głosy płynące z branży, trudno dziś mimo wszystko o optymizm. Pojawiają się iskierki nadziei, że rynek transportowy choć odrobinę będzie łaskawszy, ale trudno odnaleźć twarde argumenty za tym idące. Już prawie cztery lata trwa wojna na Ukrainie, a końca jej nie widać. To właśnie on ma być tym czynnikiem, który odmieni zły czas i tchnie nowe życie w biznes, pociągając za sobą rozwój gospodarczy.

Czy początek roku przyniesie tak bardzo potrzebne dziś wszystkim odbicie? Żadne prognozy na to nie wskazują. Dziś trudno cokolwiek wyrokować. Bez zmian w skali globalnej, w tym zakończenia wojny w Ukrainie, trudno mieć nadzieję na rozwój rynku, lepszą kondycję branży i co za tym idzie większe wolumeny sprzedaży na rynku naczep i przyczep. Listopad 2025 to kolejny wzrost rynku na poziomie – 21%. ■

tego roku zarejestrowano 234 takie pojazdy, o 11% mniej niż przed rokiem. Nieznacznie wzrosła natomiast liczba dostarczonych naczep kłonicowych. Zarejestrowano ich 56 szt., o 3 szt. więcej niż w 2024 r.

Przyczepy ciężarowe od lat stanowiły 10% rynku z lekką tendencją wzrostową. W 2021 roku jednak ich udział w całym rynku naczep i przyczep spadł do 8%. W 2022 r. znowu stanowił 10%, podobnie jak w 2023 – 9%. W 2024 r. zwiększył się do ponad 11%, a w tym do 13%. Do października dostarczono w sumie 2142 przyczepy, czyli o 22% więcej niż w 2024. Największym popytem cieszyły się tradycyjnie „skrzyniówki” – zarejestrowano 353 takie pojazdy, o 21% więcej niż przed rokiem. Wzrosła też liczba zarejestrowanych przyczep do przewozu kontenerów, ze 140 do 226 szt. W związku z sytuacją na rynku motoryzacyjnym w 2020 r. drastycznie skurczyła się liczba rejestracji przyczep do przewozu samochodów – ze 169 w 2019 do 17 szt. W 2021 roku rynek lekko drgnął. Producenci dostarczyli wówczas 39 takich przyczep. W 2022 roku nastąpił kolejny pro-

gres – zarejestrowano 85 autotransporterów, a w 2023 roku było tylko 75 rejestracji. W 2024 roku nastąpiła konkretna zmiana w tym segmencie. Zarejestrowano wówczas 160 takich pojazdów. W tym roku wynik ten prawie się podwoił. Dostarczono 313 przyczep do przewozu aut, o 96% więcej niż przed rokiem.

Po raz kolejny wzrosła też liczba dostarczonych przyczep do transportu nadwozi wymiennych. W tym roku sprzedano 279 takich pojazdów, czyli o 34% więcej niż przed rokiem. Zarejestrowano również 74 przyczepy kłonicowe – spadek o 20%. W tym roku sprzedano zaledwie 27 przyczep furgonów, o 5 szt. mniej niż w 2024 r. Cystern dostarczono 39 szt., o 6 szt. więcej niż przed rokiem.

Nieziemiennie liderem przyczep ciężarowych na naszym rynku jest firma Wecon, z 32-procentowym udziałem (–1 pp.). Do końca października zarejestrowano 675 pojazdów tej marki, to o prawie 16% więcej niż w 2024 r. Na drugim miejscu kolejny rok z rzędu jest Wielton z 21% udziałem (+3 pp.) – 444 szt., o 38% więcej niż przed rokiem. Na trze-

ciej pozycji jest Lohr – 151 przyczep i wzrost o 180%. Ten awans i wynik tłumaczy duży wzrost w segmencie autotransporterów. GT Trailers w tym roku spadł na czwartą pozycję. Zarejestrowano 112 przyczep tej firmy, o prawie 4% więcej niż przed rokiem. Następny w rankingu sprzedaży przyczep jest Rolfo, czyli też dostawca przyczep do transportu samochodów. Firma dostarczyła 93 pojazdy, o 127% więcej niż przed rokiem. Redos spadł na szóste miejsce ze sprzedażą na poziomie 69 szt., o 1 szt. więcej mniej niż w 2024 roku.

Na wzrosty trzeba poczekać

Rynek pojazdów użytkowych w tym roku drgnął, ale na odtrąbienie końca kryzysu przyjdzie nam jeszcze trochę poczekać. Firmy transportowe wstrzymują inwestycje w nowy tabor, co w przypadku naczep przychodzi dużo łatwiej niż w przypadku ciągników długodystansowych. Mimo tego na rynku widać ożywienie w planekach, co niestety może być tylko efektem konieczności wymiany starego

ODPOWIEDNI DOBÓR AKUMULATORA TO PRIORYTET DLA TWOJEJ CIĘŻARÓWKI

Obecnie każdy producent akumulatorów ciężarówkowych ma w ofercie kilka linii akumulatorów różniących się technologią. Różnica ta wynika między innymi z parametrów takich, jak liczba cykli rozładowań i ładowania, tolerancja na głębokie rozładowania, odporność na wstrząsy i wibracje.



Dzięki tej różnorodności można dobrać odpowiedni akumulator do pojazdu i sposobu użytkowania, co jest kluczowe dla jego trwałości.

Tak, to właśnie sposób użytkowania i konstrukcja pojazdu ma znaczący wpływ na trwałość akumulatora. W ciągniku siodłowym akumulatory umieszczone z tyłu

pojazdu za mostem napędowym są bardziej narażone na destrukcyjne działanie drgań niż te montowane tuż za kabiną kierowcy.

Jeśli kierowca spędza nocę na postoju w pojeździe, korzystając z lampek, komputera, urządzeń do podgrzewania posiłków, zimą z ogrzewania postojowego, a latem z klimatyzacji postojowej, taka

charakterystyka eksploatacji jest bardzo destrukcyjna dla akumulatorów. Wszystko to powoduje, że akumulatory rano są mocno rozładowane.

Należy pamiętać, że akumulatory kwasowo-ołowiowe bardzo źle znoszą głębokie wyładowania. Zaraz po odpaleniu ciężarówki są doładowywane przez mocne alterna-

tory często prądami rzędu 100 A. Najprostsze akumulatory bardzo źle reagują na takie traktowanie szybko ulegają uszkodzeniu przez opad masy czynnej.

Bosch posiada w swojej ofercie 5 linii akumulatorów przeznaczonych do pojazdów ciężarowych, wymieniając od najbardziej zaawansowanych do najprostszych. ■

	TA-AGM	TE-EFB	T5	T4	T3
Technologia	AGM	EFB	Kwasowo-ołowiowy: standardowy akumulator rozruchowy		
Zastosowanie					
Okres użytkowania	+++++	++++	+++	+++	+++
Zdolność rozruchowa na zimno	+++	+++	+++	+++	+++
Odporność na prace cykliczną	+++	+++	++	++	+
Liczba odbiorników	++++	+++	++	++	+
Odporność na wibracje EN-50342-1	+++	+++	++	++	+
	V4	V4	V3	V3	V2 lub V3*

Obsługa i zużycie wody
*w zależności od typu

Całkowicie bezobsługowy i szczelny

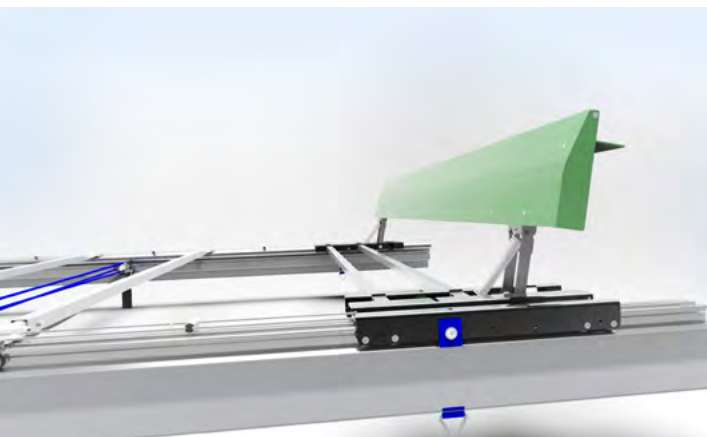
SYGNAŁY

W ostatnim czasie konstrukcja naczep przechodzi małą rewolucję. Komplikuje się, aby uprościć użytkownikom pracę.

Naczepy bardzo długo były przedmiotem wynalazczości w jej najbardziej chyba romantycznym wymiarze, gdy zmyślnie urządzenia przesuwane, otwierane czy obracane skutkowały zmniejszeniem wysiłku użytkownika i zwiększały funkcjonalność pojazdu. Sztandarowym przykładem są kurtyny, które w Europie wyparty w większości zastosowań plandeki sznurowane, przyczyniając się do skrócenia czasu załadunku i rozładunku.

Tego rodzaju, choć może mniej spektakularne wynalazki nadal się zdarzają. Lecz rośnie rola elektroniki i cyfrowej otoczki wokół pojazdu, która niesie ze sobą ważne informacje o naczepie i jej ładunku. Ponadto naczepa ma przyczyniać się do podnoszenia wydajności zestawu. Nie jest to wprawdzie nic nowego, ale nowe są sposoby, aby ten cel osiągnąć.

Pomysłowy, niewielki spojler firmy Hestál może zmniejszyć zużycie paliwa zestawu o 0,4 l/100 km.



Ogon dla oszczędności

Przepisy Unii Europejskiej dopuszczające zwiększenie długości pojazdu o elementy służące zmniejszeniu oporu powietrza przyniosły już ciekawe rezultaty w konstrukcji ciężarówek. Pierwszy skorzystał z nich DAF w nowej generacji pojazdów, potem dołączyło Volvo ze swoim FH Aero. Równocześnie rozwiązania poprawiające aerodynamikę zestawu pojawiły się w naczepach. Lecz jak na razie popyt jest ograniczony.

Temat jest znany. Już wcześniej producenci proponowali naczepy furgonowe z ostionami bocznymi, a niekiedy udoskonalonym aerodynamicznie tyłem. Oferowane od kilku lat składane „ogony” na tylnej ścianie to praktyczne, dostosowane do przepisów rozwiązanie, które uspokaja zawirowania powietrza za pojazdem. „Ogony” są uniwersalne i można je montować do naczep no-

„Ogony” wraz z ostionami bocznymi pozwalają zmniejszyć zużycie paliwa zestawu o ponad 2 l/100 km.



wych i używanych z nadwoziem furgonowym, chłodniczym czy kurtynowym. Zdaniem producentów mogą obniżyć zużycie paliwa o ponad 1 l/100 km, a w połączeniu z ostionami bocznymi o grubo ponad 2 l.

„Minimalistyczne” urządzenie zmniejszające opór powietrza zaproponował Hestál. Jest to unoszony spojler montowany na końcu dachu naczepy, który może zmniejszyć zużycie paliwa zestawu o 0,4 l/100 km. Ponadto w dużej mierze zapobiega zabrudzeniu tylnej ściany naczepy.

Ukoronowaniem tych wysiłków są oferowane przez firmę Schmitz Car-

gobull naczepy serii EcoGeneration z dachem obniżającym się łukowato w tylnej części. EcoFix ma dach obniżony na stałe, EcoFlex regulowany z tyłu, a EcoVarios regulowany z tyłu i z przodu, co w razie potrzeby pozwala uzyskać wewnętrzną wysokość użyteczną 3 m. Te naczepy mogą obniżyć zużycie paliwa o ponad 10%, pod warunkiem, że dach z tyłu jest obniżony.

Oś spieszy z pomocą

Na popularności w ofercie wytwórców naczep i ich komponentów

ZF TrailTrax, czyli oś elektryczna AxTrax 2 połączona z pakietem akumulatorów i systemem zarządzania energią jest jednym z kilku takich rozwiązań dostępnych na rynku.



tów zyskują również elektryczne osie naczepowe. Czasem służą tylko odzyskowi energii, ale część z nich może też wspomagać ciągnik w napędzaniu zestawu. Przy

przez niego energia jest przechowywana w pakiecie akumulatorów i może być zużywana do różnych celów. Poza wspomnianą pomoc w napędzaniu zestawu, prąd przy-

z elektryczną osią wyposażane są w elektryczny lub hybrydowy agregat, co pozwala zaoszczędzić na paliwie, ograniczyć hałas i emisję spalin.

trycznym. Firmy, które je oferują, zapewniają, że w pojazdach spalinyowych elektryczna oś może „wyręczyć” silnik ciężarówki na tyle skutecznie, że spadnie zużycie paliwa. Zestawy z elektrycznymi ciągnikami zyskują zaś na zasięgu, w końcu naczepa ma dodatkowy pakiet baterii. Dodatkowa oś napędzana – z reguły druga w naczepie – wspomaga trakcję przy dużym obciążeniu, np. podczas jazdy pod górę. Konstruktorzy elektrycznych osi zapewniają przy tym, że system sterowania zadba, że nie wystąpi niebezpieczne zjawisko, gdy naczepa zacznie „popychać” ciągnik. Krone wraz ze swoim partnerem Trailer Dynamics dodaje, że w ich konstrukcji oś naczepy może harmonijnie współdziałać z przewidywanym tempomatem, który dostosowuje pracę układu napędowego do przebiegu drogi przed pojazdem. Wymianę informacji z czujników monitorujących ruch elementów zestawu ułatwia odpowiednio skonstruowany sworzeń królewski.

Rozwiązanie Schmitza przeznaczone do chłodni przewiduje kilka trybów pracy. Jednym z nich jest możliwość wykorzystywania osi elektrycznej jako generatora nie

Naczepa z opadającym dachem może zredukować zużycie paliwa o 10%, a w przypadku ciągnika elektrycznego przynosi oszczędności energii, skutkujące wydłużeniem zasięgu.



osi znajduje się silnik elektryczny, który może pracować również jako generator prądu. Wytwarzana

dać się może do zasilania agregatu chłodniczego. I tak też jest często wykorzystywany. Chłodnie

Zelektryfikowane naczepy można łączyć z dowolnym typem ciągnika siodłowego, spalinowym lub elek-

ZABUDOWY WYWROTKI



 **WIELTON**

**EXPERT
ON THE ROAD**



**DUŻA STABILNOŚĆ
NA DRODZE**



**WYTRZYMAŁA
KONSTRUKCJA**

**POZNAJ NASZĄ OFERTĘ
NACZEP I ZABUDÓW
WYWROTEK**

www.wielton.com.pl



Podczas IAA w Hanowerze w 2024 roku firma Kässbohrer zaprezentowała zelektryfikowaną naczepę chłodniczą i kurtynową. W chłodniczej znalazł się układ proponowany przez firmę Thermo King, wykorzystujący oś elektryczną BPW, w kurtynowej system ZF TrailTrax.

tylko na zjazdach, ale również na płaskich odcinkach. Wówczas silnik ciągnika „taduje pośrednio”, poprzez oś naczepy umieszczone na niej akumulatory. W przypadku ciągnika spalinowego odbywa się to kosztem nieznacznej podwyższenia zużycia paliwa. Za to użytkownik ma gwarancję, że agregat chłodniczy zawsze będzie miał wystarczającą ilość energii, aby utrzymać w ładowni zadaną temperaturę.

Wszystkie dane w rękę

Chłodnie były również pionierami w gromadzeniu i rejestracji danych.

Dzięki temu przewoźnik był w stanie udokumentować warunki panujące w ładowni podczas transportu. Niezależnie w naczepach pojawiły się elektronicznie sterowane hamulce oraz czujniki ciśnienia w oponach. Dziś oba te rozwiązania są już standardem, na co wpłynęły przepisy o bezpieczeństwie pojazdów. Z kolei zleceniodawcy transportu wspierani przez zbiory reguł takie jak Dobra Praktyka Dystrybucyjna przyczynili się do rozpowszechnienia systemów kontroli warunków przewozów chłodniczych. Obecnie dane z czujników w podwoziu i zabudowie coraz częściej spotykają się w systemie

telematycznym. Jest on zasadniczo przeznaczony dla użytkownika pojazdu, ale część informacji dotyczących przebiegu przewozu może on udostępniać np. swoim klientom. Ponadto telematyka jest bogatym źródłem danych dla producentów pojazdów oraz ich wyposażenia. Może przyczynić się do systematycznego ulepszania konstrukcji, a przede wszystkim lepszego zrozumienia warunków, w jakich naczepy i ich podzespoły są w istocie rzeczy eksploatowane.

Dostęp do telematyki zapewniają bezpieczne portale, a coraz częściej również aplikacje na telefon.

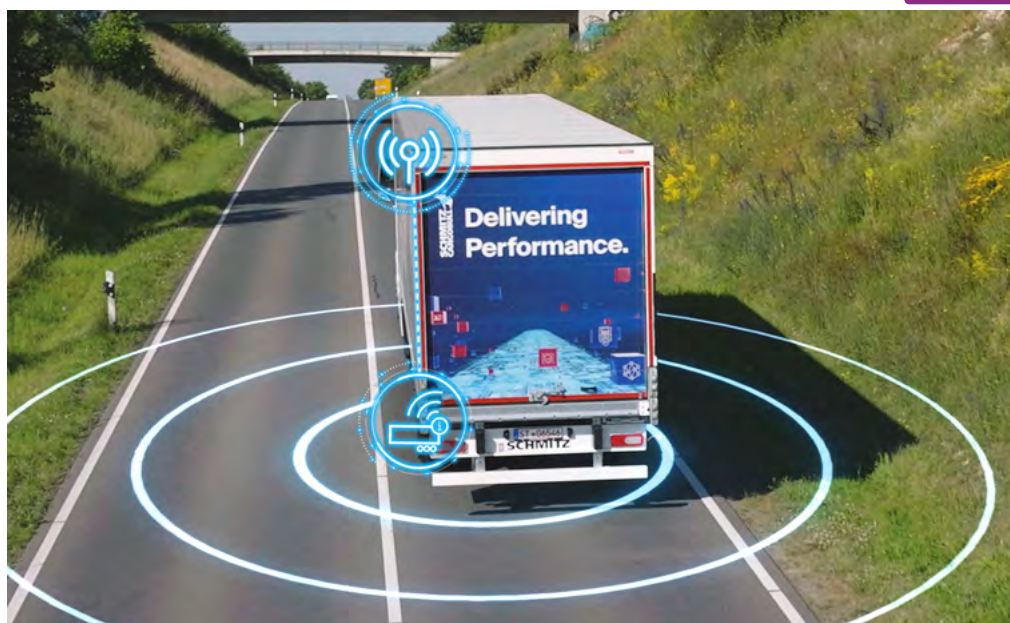
Uprawniony użytkownik nierzadko może zdalnie odblokować czy zablokować drzwi lub zmienić nastawy agregatu. Znane jest oczywiście cały czas położenie pojazdu oraz zmiany tego położenia. Do najistotniejszych i najbardziej uniwersalnych należą dane o ciśnieniu w ogumieniu, masie ładunku i nacisku na poszczególne osie, a także stanie układu hamulcowego, przede wszystkim stopniu zużycia klocków czy okładzin. Szczegółowe funkcje telematyki można dostosować do pojazdu. Inne będą dla chłodni, a inne np. dla ruchomych podtóg, dla których również opracowano specjalny system telematyczny.

Naturalnie same dane „nic nie zrobią”. Należy je jeszcze dobrze wykorzystać. Służą do tego alerty o nietypowych sytuacjach, a także zawarte w telematyce programy analityczne, które mogą prezentować przejrzyste podsumowania dla danego pojazdu czy kierowcy. Ciekawym sposobem natychmiastowego użycia danych do poprawy sytuacji jest system BPW iC Plus, który na bieżąco śledzi ciśnienie w oponach i może je regulować. Dodatkowo monitoruje zużycie klocków hamulcowych, ułatwiając planowanie serwisu.

Tanio dziś czy później?

Nowinki w budowie naczep zyskują nowy wymiar. Coraz więcej spośród nich pochodzi ze świata wirtualnego. I nic dziwnego, gdyż poddaje się on modyfikacjom względnie łatwo, w przeciwieństwie do tego, czego można dotknąć. Ceniona od co

Wymiana informacji między naczepą, a jej użytkownikiem zwiększa bezpieczeństwo jazdy i ładunku, pozwala szybko reagować na nieprawidłowości i ułatwia serwis. W dłuższym okresie może posłużyć do optymalizacji planowania pracy.





Krone stosuje oś elektryczną przygotowaną wspólnie z Trailer Dynamics.



W dużej mierze zestandaryzowana naczepa Wielton EVO, sprzedawana przez internet w atrakcyjnej cenie i dostępna z telematyką, może okazać się nader praktycznym rozwiązaniem łączącym świat realny i wirtualny. Zwłaszcza w dobie kryzysu na rynku przewozów.

najmniej stu lat aerodynamika wciąż napotyka na opory praktyczne, bariery kosztowe i mentalne. Interesujące, jak będzie kształtował się popyt na naczepy zelektryfikowane. Za wszystko bowiem, co obiecują, płaci się podwyższeniem masy własnej zestawu, a to zawsze było „czułym punktem” nabywców naczep.

Być może popyt pobudzi symulator VECTO, ale na razie nie uwzględnia on występowania osi elektrycznej jako jednej ze zmiennych przy szacowaniu emisji dwutlenku węgla przez pojazd.

Cały czas aktualne jest pytanie o cenę tego rodzaju innowacji. Wprawdzie każda z nich może

przyczynić się do obniżenia całkowitego kosztu użytkowania, ale w trudnym dla przewoźników okresie, wielu z nich może dojść do wniosku, że nie mają aż tyle czasu, by czekać na korzyści. Wówczas przydatny będzie inny, nowatorski produkt: tania naczepa do kupienia przez internet, którą proponuje

Wielton. Uproszczona, uniwersalna specyfikacja, stosunkowo niska cena oraz dogodne formy płatności mogą okazać się najlepszym rozwiązaniem „na dziś”. W niepewnych czasach, gdy gospodarka europejska kuleje, ostrożność w inwestowaniu wydaje się jedną z lepszych strategii. ■

Zarządzaj wydatkami bez wysiłku

Zamów kartę już dziś



molgroupcards.pl

SZCZYT PACZKOWY SIĘ ROZCIĄGA

Grudzień miesiącem prezentów, a styczeń miesiącem zwrotów! Lecz okres wzmożonych zakupów rozpoczyna się już w październiku. Jak na rosnące zapotrzebowanie odpowiadają firmy logistyczne?



Szczyt zakupowy dotyczy nie tylko klientów indywidualnych. Specjaliści zauważają, że w tym okresie rośnie również wymiana towarowa w segmencie B2B.

Mówiąc krótko: chętnie! Nowoczesna technika pomaga pokonać problemy organizacyjne. Infrastruktura systematycznie się rozrasta, w centrach logistycznych przybywa nowych urządzeń, coraz więcej procesów ulega automatyzacji.

Przygotowania do sezonu wzmożonych zakupów rozpoczynają się z dużym wyprzedzeniem. Szczyt paczkowy powtarza się co roku. W perspektywie kilku lat można wypracować skuteczne sposoby sprostania zapotrzebowaniu. Nawet jeśli ma ono tendencję, aby systematycznie wzrastać.

Na piątym miejscu

W 2024 roku w Polsce zostało obsłużonych 1,2 mld przesyłek oraz 790 mln listów, podaje Urząd Komunikacji Elektronicznej w raporcie o usługach pocztowych. Z tego blisko 40% przypadało na jesień i początek zimy. Liczba przesy-

łek w okresie szczytu zakupowego stawia nas na piątym miejscu w Europie. Polskę wyprzedza Wielka Brytania (1,3 miliarda przesyłek), Niemcy (1,1 miliarda), Francja (524 miliony) i Turcja (476 milionów). Za nami są m.in. Hiszpania, Włochy i Holandia. Tak przynajmniej wynika z badania Effigy Consulting przeprowadzonego na zlecenie Federal Express pod koniec 2024 r. Większość rynku stanowią przesyłki B2C (firma – klient indywidualny), ponad 75%. Za pozostałą część odpowiada segment B2B (firma – firma). Należy pamiętać, że szczyt paczkowy zmusza również wielu producentów do zwiększenia wydajności.

Przez ostatnie ćwierć wieku polski rynek znacząco się zmienił. Przyjmując zrazu nieśmiało Walentynki i Halloween, bez większych oporów daliśmy się skusić na Black Friday, a po nim Cyber Monday. Okres pandemii i kolejne lata to intensywny rozwój handlu internetowego. Mając jeszcze nie tak dawno do wyboru czekanie na kuriera lub

wycieczkę na pocztę, rozkochaliśmy się w „trzeciej drodze”: paczkomatach. Bezprecedensowe bogactwo oferty i łatwość zakupu towarów przyczyniły się do radykalnego wzrostu zapotrzebowania na usługi branży KEP.

Święta coraz szybciej?

Każdej jesieni w mediach pojawiają się porady, aby nie odkładać zakupu prezentów na ostatnią chwilę. Wytrawni „dawcy prezentów” polecają rozglądanie się za stosownymi podarkami przez cały rok. Dzięki temu, przy odrobinie szczęścia, można znaleźć przedmiot oryginalny, dopasowany do gustu osoby, która ma go otrzymać, a nierzadko również korzystnie wyceniony. Sugestie te znajdują niewielki odzew. Znacznie skuteczniejsze w rozciąganiu sezonu zakupowego są promocje.

Czarny piątek (ang. Black Friday) i następujący po nim Cyberponiedziałek (ang. Cyber Monday) to stosunkowo nowe zjawiska. Obydwa przypadają pod koniec listopada po amerykańskim Święcie Dziękczynienia, które obchodzone jest w czwartek czwartek listopada. Święto otwiera sezon bożonarodzeniowych zakupów. W następujący po nim piątek zawsze był duży ruch w sklepach – i nie

Mariusz Kwieciński,
 regionalny dyrektor ds. sprzedaży
 w DPD Polska



Wysoki sezon zakupowy już dawno przestał być jednodniowym wydarzeniem. W ostatnich latach obserwujemy wyraźną tendencję do rozciągania okresów promocyjnych. Akcje rozpoczynają się już w październiku i trwają przez cały listopad”.

tylko – ale określenie „czarny piątek” przyjęło się dopiero w latach osiemdziesiątych XX wieku. Początkowo tylko w Stanach Zjednoczonych. Aktywności tamtejszych sprzedawców zawdzięczamy spopularyzowanie go w innych krajach, zwłaszcza na początku XXI wieku.

Cyberponiedziałek jest jeszcze młodszy. Określenia Cyber Monday użyto po raz pierwszy w 2005 r., gdy zauważono wzrost popytu w sklepach internetowych w poniedziałek po Święcie Dziękczynienia.

Wówczas „swój dzień” mają mniejsi sprzedawcy, choć duże sieci również zachęcają do zakupów. Czarny piątek i Cyberponiedziałek traktowane zrazu jako „dodatkowy zysk”, są dziś dla sprzedawców nieodłącznym elementem planu sprzedaży. Przyjmują też niekiedy postać tzw. Black Week (ang. czarny tydzień), gdy promocje na towary mają być szczególnie atrakcyjne.

To krótkie wyjaśnienie wydało mi się konieczne, aby dowieść faktu, że wydłużanie sezonu zakupów nie jest takie łatwe. Przez dziesiątki lat amerykańskie sklepy wyczekiwały na końcówkę roku, ale miały opory, aby rozpoczynać sezon przed Świętem Dziękczynienia. Czarny piątek otworzył drogę do Czarnego czwartku, lecz pomysł nie chwycił, spotykając się nierzadko z krytyką ze strony konsumentów. Obecnie w Polsce ozdoby bożonarodzeniowe pojawiają się w sklepach tuż po Wszystkich Świętych. Dla części klientów to „zbyt szybkie” tempo, ale niektórzy od razu przystępują do szukania okazji. Zwłaszcza, że niedługo potem przypada Dzień Niepodległości, który stwarza pretekst, aby wydłużyć sobie weekend i co najmniej jeden z wolnych dni poświęcić na zakupy.

Klient klientowi klientem

– Wysoki sezon zakupowy już dawno przestał być jednodniowym wydarzeniem. W ostatnich latach obserwujemy wyraźną tendencję do rozciągania okresów promocyjnych. Akcje rozpoczynają się już w październiku i trwają przez cały listopad – zauważa Mariusz Kwieciński, regionalny dyrektor ds. sprzedaży w DPD Polska. – To strategia, którą branża e-commerce przyjęła nie bez powodu. Rozmycie piku zakupowego to odpowiedź na ekstremalne przeciążenia logistyczne, które w przeszłości przynosiły opóźnienia i frustrację klientów. Najbardziej intensywne momenty wciąż przypadają wokół Black Friday, Cyber Monday oraz weekendu przedświątecznego, ale coraz więcej firm decyduje się na wcześniejsze starty

Zwyczajne zakupowe konsumentów w Stanach Zjednoczonych rozprzestrzeniły się w ostatnich dekadach na inne części świata. Przyczynił się do tego w dużej mierze handel internetowy.



Różne metody nadawania i odbioru przesyłek sprawiają, że procesy zachodzące w świecie wirtualnym coraz łatwiej zintegrować z działaniami podejmowanymi „w realu”.

kampanii, by równomierniej rozłożyć wolumen zamówień.

Wydłużenie sezonu wzmożonych zakupów jest widoczne w wynikach sklepów oraz ruchu notowanym przez firmy logistyczne. Część konsumentów świadomie „omija” szczyt paczkowy, aby nie borykać się z opóźnieniami w dostawie przesyłek czy zajętych automatami paczkowymi. Rozładowuje to nieco ruch w szczycie, ale logistyka i tak musi się z nim mierzyć.

Przykładowo GLS Poland odnotowuje największe wzrosty w kategoriach: moda, elektronika, kosmetyki i zabawki. W grudniu towary te generują nawet dwukrotnie wyższe wolumeny niż średnia roczna.

– Liczba doręczeń w najbardziej obciążone dni może sięgać nawet 50% powyżej średniego poziomu – mówi Łukasz Naskręt, dyrektor ds. jakości i bezpieczeństwa w GLS Poland. – Dla niektórych

klientów obsługujemy nawet o 75% więcej paczek niż w pozostałych miesiącach, a w wybrane dni ich wolumeny rosną nawet o 300%.

Te dni to np. Czarny piątek i Mikołajki. W ogólnym wzroście liczby paczek rosnący udział mają przesyłki C2C (klient – klient), zwłaszcza międzynarodowe. W ten sposób wędrują rzeczy używane i nowe, w tym artykuły hobbystyczne czy książki. Segment C2C zasilają przede wszystkim platformy sprzedażowe takie jak eBay, Allegro czy OLX. Charakterystyczne dla niego „rozdrobienie” nadawców i odbiorców jest sporym wyzwaniem dla branży kurierskiej.

– Obecnie dominują trzy główne formy dostaw: automaty paczkowe, które zapewniają maksymalną elastyczność odbioru, dostawa bezpośrednia do domu lub do pracy oraz punkty odbioru zlokalizowane w sklepach partnerskich, na stacjach benzynowych czy w sieciach convenience. Klienci coraz częściej wybierają także opcję Click & Collect, czyli odbiór zamówienia bezpośrednio w sklepie stacjonarnym – mówi Mariusz Kwieciński.

Biznes liczy na logistykę

Autorzy raportu „DHL eCommerce Trends 2025 Business Edit” zwracają uwagę, że tradycyjny podział na święta konsumenckie i biznesowe zaciera się, a Black Friday staje się standardem również w relacjach B2B. Aż 77% sprzedawców w sektorze biznesowym prowadzi w tym czasie specjalne działania sprzedażowe, traktując to wydarzenie jako skuteczne narzędzie do pozyskiwania leadów (kontaktów do potencjalnych klientów) i odnowienia relacji z obecnymi kontrahentami.

– W okresie Czarnego piątku i zakupów przedświątecznych w branży występuje deficyt dostępnych zasobów transportowych. Dla logistyki B2B oznacza to konieczność precyzyjnego planowania przewozów między magazynami producentów, dystrybutorów i sieci handlowych. Przygotowa-

nia muszą ruszyć kilka miesięcy wcześniej. Sam wzrost dziennej obsługi zleceń może osiągnąć 20, 30, a nawet 40%. Tak skokowy i nagły przyrost można obsłużyć tylko dzięki optymalnemu planowaniu i doświadczeniu zespołów operacyjnych, które doskonale znają swój obszar dostaw – mówi Michał Staśkiewicz, dyrektor oddziałów Wrocław i Legnica w spółce Geis PL.

Poza wyższym zapotrzebowaniem na usługi transportowe w handlu detalicznym w Polsce obserwuje się też zmianę zachowania konsumentów. Podczas Czarnego piątku w 2024 r. Polacy często deklarowali wydatki rzędu 400–500 zł. Oznacza to, że nie wszystkie zakupy były drobne i spontaniczne. Niektórzy z pewnością wyczekiwali na okres promocji, aby dokonać poważniejszych zakupów, niekoniecznie prezentowych. Wzmożony popyt konsumencki przekłada się na presję w całym łańcuchu dostaw. Producenci i dystrybutorzy muszą szybciej uzupełniać zapasy i dostarczać większe partie towarów. Wymaga to elastycznych rozwiązań transportowych i dobrze zorganizowanych magazynów przeładunkowych.

Bez opóźnień, bez pomyłek

Jak wskazuje raport „Trendy w sektorze MŚP i e-commerce”, przygotowany przy współpracy DPD, jedną z najczęściej wskazywanych obaw polskiego sektora MŚP w kontekście wysyłki za-

Łukasz Łukasiewicz,
dyrektor operacyjny
w SwipBox Polska



Coraz większa część zamówień trafia do klienta w ciągu jednego lub dwóch dni, a to przesunął akcent z tradycyjnego doręczenia kurierskiego w stronę bardziej elastycznych rozwiązań.

granicznej są opóźnienia w dostawie. Aż 41% firm wskazuje to jako kluczowy problem. Dlatego ważne jest wcześniejsze planowanie mocy operacyjnych, wykorzystanie metod predykcji popytu oraz ścisła współpraca z partnerami w całej sieci międzynarodowej. Tylko takie podejście pozwala zapewnić klientom sprawną i terminową dostawę, nawet w najbardziej wymagających momentach roku.

Firmy logistyczne muszą precyzyjnie planować i skalować swoje działania z dużym wyprzedzeniem, opierając decyzje na analizie danych, prognozach i bieżącej współpracy z klientami. Dla logistyki B2B oznacza to konieczność łączenia transportu



Konsumentów coraz częściej deklarują zainteresowanie wpływem dostaw kurierskich na środowisko, ale w okresie wzmożonych zakupów największe znaczenie ma terminowość i bezpieczeństwo przesyłki.

liniowego, dystrybucji krajowej i międzynarodowej z usługami magazynowymi i cross-dockiem.

Aby sprostać presji ilościowej bez proporcjonalnego zwiększania zasobów ludzkich, coraz częściej automatyzuje się procesy magazynowe. Pojawiają się układowe, systemy transportowe i roboty kompletujące. Globalny rynek robotów magazynowych dynamicznie się rozwija. W 2021 r. wartość tego rynku sięgnęła 6,2 mld USD, a przewiduje się, że do 2028 roku wzrośnie do około 17,8 mld USD. Te trendy widoczne są także w Polsce.

– Automatyzacja pozwala skrócić czas realizacji zleceń, ale też zmniejszyć ryzyko błędów przy dużej skali operacji. W szczycie sezonu liczy się każda minuta, dlatego technologie wspierające kompletację, etykietowanie czy pakowanie są dziś

nieodzownym elementem łańcucha dostaw – przekonuje Michał Staśkiewicz.

Miks realno-wirtualny

Rynek bezustannie ewoluuje, a część trendów jest wyraźnie widoczna w tym sezonie. Handel produktami używanymi, czyli tzw. recommerce przestaje być niszą i coraz mocniej konkuruje z handlem internetowym nowymi produktami. Konsument chętnie kupuje i sprzedaje rzeczy z drugiej ręki, poszukując towarów w niskiej cenie.

Kolejnym kierunkiem jest personalizacja zakupów oparta na sztucznej inteligencji. Klienci oczekują, że sklepy będą rozumieć ich potrzeby, oferować dopasowane rekomendacje, a w przyszłości

– Liczba doręczeń w najbardziej obciążone dni może sięgać nawet 50% powyżej średniego poziomu – mówi Łukasz Naskręt, dyrektor ds. jakości i bezpieczeństwa w GLS Poland. W niektóre dni, np. w Mikotajki dochodzi czasem do 300%.



być może nawet zrealizują część zakupów za pośrednictwem inteligentnych agentów zakupowych.

Quick commerce, czyli ekspresowe dostawy tego samego dnia lub w ciągu kilku godzin, rozwija się dynamicznie, choć głównie w segmentach takich jak żywność, kosmetyki czy drobny sprzęt AGD.

– To model, który wymaga specyficznej infrastruktury i odpowiedniego zagęszczenia populacji, dlatego jego ekspansja w Polsce ma charakter stopniowy, koncentrując się na największych aglomeracjach – zauważa Mariusz Kwieciński.

– Szybkość dostaw stała się jednym z najważniejszych kryteriów wyboru sklepu. Coraz większa część zamówień trafia do klienta w ciągu jednego lub dwóch dni, a to przesunął akcent z tradycyjnego doręczenia kurierskiego w stronę bardziej elastycznych rozwiązań. Użytkownicy chętniej sięgają po metody odbioru pozwalające im samodzielnie decydować o czasie i miejscu, co sprzyja rozwojowi infrastruktury punktów odbioru i automatów paczkowych – dodaje Łukasz Łukasiewicz dyrektor operacyjny w SwipBox Polska. – W 2025 r. model omnichannel (ang. wielokanałowy) stał się standardem. Klienci chcą swobodnie przechodzić między kanałami. Zamawiać online, odbierać w punktach, zwracać w sklepach stacjonarnych lub odwrotnie. Rok 2025 był momentem, w którym integracja offline i online stała się oczywistością, wymaganą, a nie wyróżniającą. W tle tych zmian logistyka przeszła cichą transformację. Sieci au-



Koniec roku to nie tylko czas prezentów. Promocje oferowane przez sprzedawców sprawiają, że wielu klientów odkłada zaplanowane od dawna zakupy na okres, gdy upatrzone towar można nabyć po niższej cenie.

tomatów paczkowych dynamicznie rosną nie tylko w największych miastach, ale również w mniejszych miejscowościach, stając się naturalnym elementem codziennej infrastruktury. To właśnie ta dyskretna dostępność, możliwość odbioru przesyłki w dogodnym momencie, bez konieczności

dopasowania się do pracy kuriera, wpłynęła na to, jak klienci definiują dziś wygodę w e-handlu – podsumowuje Łukasz Łukasiewicz.

Wielokanałowość przynosi pozytywne efekty przede wszystkim w szczycie paczkowym. Ogranicza opóźnienia i zatory. ■



Jedna karta w całej Europie – z naszą kartą

Sprawdź szczegóły

molgroupcards.pl

WYZWANIA I CELE NA 2026 ROK

W Warszawie odbyła się Świąteczna Konferencja Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska (TLP). W wydarzeniu wzięło udział ponad 130 osób, w tym przedstawiciele rządu, posłowie, europarlamentarzyści i przedsiębiorcy. Była to świetna okazja do spotkania, podsumowania całego roku i wyznaczenia nowych celów na kolejny.

Maciej Wroński, prezes TLP, witając gości nakreślił niełatwą, ale dynamiczną sytuację w branży transportowej.

– Najważniejszym wydarzeniem mijającego roku była polska prezydencja w Unii Europejskiej i próba przeforsowania bardzo niekorzystnych przepisów dotyczących koordynacji systemów ubezpieczenia społecznego. Mogły one wprowadzić chaos prawny i brak pewności, w jakim kraju są ubezpieczeni nasi kierowcy. Wiemy, że taki system mógłby doprowadzić do sytuacji dramatycznych, np. kiedy osoby pracujące w takich warunkach miałyby problem z uzyskaniem emerytur albo świadczeń zdrowotnych. Dlatego ogromne podziękowania dla polskiego rządu, Konfederacji Lewiatan oraz wszystkich, którzy przyczynili się

Maciej Wroński,
prezes TLP



Jestem szczęśliwy, że po latach intensywnej pracy mamy dziś tak dobrą frekwencję. To dowód na siłę tej branży. Mimo trudnych czasów, większość z was się uśmiecha. To dodaje nam otuchy i mobilizuje do działania”.

do powstrzymania tych regulacji – powiedział prezes TLP.

Odnotowano też sukces: pierwsze w Polsce dofinansowanie działalności przedsiębiorstw transportowych. Pod koniec roku branża transportowa otrzymała 320 mln złotych na wymianę tachografów. Wsparcie dostępne jest dla firm niezależnie od ich wielkości. To realna pomoc dla przewoźników.

Wygraliśmy bitwę...

Głos zabrał też obecny na konferencji Stanisław Bukowiec, sekretarz stanu w Ministerstwie Infrastruktury. Podkreślił, że rok 2025 był wyjątkowy – po latach starań udało się przeznaczyć spore środki na wymianę tachografów. Wnioski są już przyjmowane. Pierwszego dnia złożono ich około 4,5 tysiąca. To bardzo ważne wsparcie dla firm, zwłaszcza tych średnich i dużych, które zmagają się z presją rynku i rosnącymi kosztami funkcjonowania.

Stanisław Bukowiec nie unikał trudnych tematów.

– Wygraliśmy razem bitwę o system ubezpieczeń społecznych, ale wojna trwa – od 1 stycznia prezydencję obejmuje Cypr, z zupełnie innym podejściem do cyfryzacji oraz koordynacji systemów ubezpieczeń. Może ona uderzyć w polskich przewoźników i ZUS. Szacujemy, że to może oznaczać stratę dla systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce rzędu 2 mld zł – podkreślił.

Przedstawił także plany legislacyjne. Ministerstwo obecnie pracuje nad projektem obniżenia średniego wynagrodzenia dla kierowców do poziomu minimalnego, choć aktualna wersja wymaga jeszcze koordynacji z Ministerstwem Pracy. Zmiany w ustawie dotyczącej transportu publicznego mają obniżyć wiek kierowców zawodowych do 18 lat w transporcie miejskim do 50 km. Nowością jest wprowadzenie od 1 stycznia cyfrowych zezwoleń EKMT (dokument, który pozwala na wykonywanie nieograniczonej liczby przejazdów do i z krajów członkowskich Europejskiej Konferencji Ministrów Transportu – EKMT, na podstawie odpowiednio wypełnionego karnetu), co znacznie ułatwi prowadzenie działalności przewozowej.

Na koniec Stanisław Bukowiec zwrócił uwagę na wyzwania wynikające z otwarcia granic oraz związane z sankcjami:

– Kontrole Inspekcji Transportu Drogowego wzrosły o 55%, w tym również przewoźników z krajów trzecich i ukraińskich. Dzięki wdrożeniu systemu SEND dziś dokładnie wiemy, jaki jest ruch na granicy polsko-ukraińskiej. Rocznie ma miejsce około 1,2 mln operacji. Umowa między UE a Ukra-

Stanisław Bukowiec,
sekretarz stanu
w Ministerstwie Infrastruktury



Wygraliśmy razem bitwę o system ubezpieczeń społecznych, ale wojna trwa – od 1 stycznia prezydencję obejmuje Cypr, z zupełnie innym podejściem do cyfryzacji oraz koordynacji systemów ubezpieczeń”.

iną została przedłużona po raz ostatni, ale wymaga rewizji i raportu oceniającego wpływ ukraińskich przewoźników na polski i europejski rynek. Jako ministerstwo jesteśmy otwarci na współpracę i wysłuchanie wszystkich postulatów branży.

Z rozsądkiem

Europosłanka Elżbieta Łukacijewska podkreśliła znaczenie wspólnych działań w Parlamencie Europejskim wobec coraz bardziej skomplikowanych regulacji.

– Pakiet mobilności to efekt kilku lat prac, ale idealnej dyrektywy nie da się stworzyć. Konsekwentnie pracowaliśmy nad zablokowaniem najbardziej niekorzystnych zapisów, takich jak jednolity system punktów karnych czy częste badania kierowców. Dzięki współpracy udało się obniżyć wiek kierowców zawodowych wymagany do prowadzenia pojazdów ciężarowych, co jest dużym ułatwieniem dla branży – zaznaczyła europosłanka.

Dodała też, że elektromobilność to przyszłość, której nie zatrzymamy. Na świecie inwestuje się gigantyczne środki w rozwój tej technologii. Dla-

tego trzeba podchodzić do tego z rozsądkiem i na miarę możliwości, tak aby rozwój transportu był zrównoważony i przynosił korzyści, a nie hamował przedsiębiorczość.

Diagnoza i rokowania

Branża transportu drogowego pozostaje jedną z najważniejszych gałęzi polskiej gospo-

Elżbieta Łukacijewska, europostanka



„Konsekwentnie pracowaliśmy nad zablokowaniem najbardziej niekorzystnych zapisów, takich jak jednolity system punktów karnych czy częste badania kierowców. Dzięki współpracy udało się obniżyć wiek kierowców zawodowych wymagany do prowadzenia pojazdów ciężarowych”.

darki, jednak stoi przed wieloma wyzwaniami. Krytyczne znaczenie ma dalsze monitorowanie i przeciwdziałanie zmianom w regulacjach unijnych, które mogą zachwiać stabilnością systemu ubezpieczeń społecznych oraz warunkami pracy kierowców.

Inwestycje infrastrukturalne, takie jak Via Carpatia oraz rozwój sieci TEN-T, dają nadzieję na poprawę konkurencyjności polskich przewoźników na rynku europejskim, choć ryzyko geopolityczne i sytuacja na Ukrainie pozostają czynnikami wpływającymi na stabilność i bezpieczeństwo operacji transportowych.

– Polski sektor transportu drogowego musi być światłem i motorem rozwoju gospodarczego naszego kraju. Mimo różnic czasem występujących

Rada TLP. Od lewej: Gerard Reijers, Ireneusz Frankowski, Kinga Przytocka-Krupa, Rafał Kwiecień, Piotr Magdziak i Piotr Rutkowski.



Odznaczeni odznaką honorową „Zasłużony dla Transportu Rzeczypospolitej Polskiej”.

między nami, musimy działać razem i wspierać się wzajemnie. To jest nasza siła, którą branża powinna wykorzystywać, by być liderem w Europie. Apeluje do wszystkich, szczególnie do polityków, by zakopali topory wojenne i skoncentrowali się na wspólnych celach – polskiej gospodarce i przyszłości transportu. Tylko wtedy możemy zapewnić dalszy rozwój i niezależność naszej branży – powiedział podczas spotkania Jan Buczek, prezes ZMPD.

Nagrody i wyróżnienia

Podczas konferencji przyznano odznaczenia dla osób i firm zasłużonych dla transportu w Polsce. Odznaką honorową „Zasłużony dla Transportu Rzeczypospolitej Polskiej” otrzymali:

- Marcin Jaworski z firmy GTV BUS. Szczególnie doceniono go za aktywną pomoc w czasie pandemii oraz wsparcie po wybuchu wojny na Ukrainie.
- Robert Zarzecki z Citronex Trans, który łączy rozwój transportu z działalnością w obrocie paliwami oraz prowadzeniem stacji kontroli pojazdów.
- Emil Lisowski z Marathon International został wyróżniony za konsekwentne budowanie silnej, międzynarodowej pozycji firmy na rynku transportu drogowego, inwestycje w nowoczesną flotę oraz

zaangażowanie w poprawę standardów pracy kierowców i kultury bezpieczeństwa w branży.

Nagrodę „Skrzydła Transportu” przyznano Stanisławowi Bukowcowi za wytrwałość i skuteczne blokowanie niekorzystnych zmian prawnych oraz zaangażowanie w projekty takie jak wymiana tachografów.

Na koniec, Piotr Rutkowski, przewodniczący Rady TLP, w swoim przemówieniu podkreślił zna-

Jan Buczek, prezes ZMPD



„Apeluje do wszystkich, szczególnie do polityków, by zakopali topory wojenne i skoncentrowali się na wspólnych celach – polskiej gospodarce i przyszłości transportu. Tylko wtedy możemy zapewnić dalszy rozwój i niezależność naszej branży”.

czenie współpracy biznesu ze stroną rządową. Dodał też, że ważne jest wsparcie państwa i instytucji, by tworzyć warunki do rozwoju biznesu, co wiąże się z nowymi miejscami pracy i płaceniem podatków. A wysokie podatki oznaczają, że przedsiębiorcom wiedzie się dobrze.

Zapowiedział też ofensywę w Brukseli: – Na dwórkę krajowym osiągnęliśmy symbiozę, teraz czas na Parlament Europejski. Musimy mieć wpływ na to, co tam powstaje. Dziś podjęliśmy decyzję, by z mobilizacją krajowych zasobów i organizacji partnerskich walczyć o interesy. Wierzę, że mamy szansę na sukces. ■

JUBILEUSZ I NOWY REKORD

Scania Polska podsumowała rok 2025 i narysowała plany na 2026. Trzydziestolecie działalności to okazja, aby na rynek spojrzeć inaczej niż zwykle.

Pamiętam pierwsze szkolenie sprzedażowe zorganizowane przez centralę dla Polski. Przyjechali kilku Szwedów, zainstalowali się w sali konferencyjnej i zaprosili całą grupę handlową z Polski. Przyjechaliśmy więc obaj na szkolenie i tak to się zaczęło – opowiada Wojciech Rowiński, dyrektor generalny spółki Scania Polska. – Dzisiaj mamy 42 punkty serwisowe, ponad 1200 pracowników i ponad 500 mechaników. Dostarczyliśmy w Polsce ponad 70 tysięcy samochodów od początku naszej działalności. To bardzo duża organizacja, bardzo duży biznes, bardzo duża odpowiedzialność.

2025 był dla Scanii Polska rokiem jubileuszowym. Minęło 30 lat od powstania spółki. Świętowanie trwało przez cały rok, a punktem kulminacyjnym była Pomorska Miss Scania, która odbyła się w wyjątkowej oprawie.

W tym czasie marka zdobyła licznych, wiernych klientów i rzeszę fanów. Kojarzona z mocnymi silnikami i wysoką jakością kolejny rok z rzędu jest w ścisłej czołówce na polskim rynku pojazdów ciężarowych o masie

całkowitej powyżej 16 t. Końcówka roku jest gorąca, gdyż Scania idzie „teb w teb” z Volvo Trucks. Niezależnie od tego, czy wybije się na pierwsze miejsce w sprzedaży w 2025 roku, wiadomo już, że padnie nowy rekord.

– Na początku grudnia dostałem informację, że jest rekord. Trudno powiedzieć, ile jeszcze dostarczymy samochodów w tym miesiącu, ale proporcjonalnie widać, że będzie to blisko 6 tysięcy – mówi Tomasz Cwalina, dyrektor sprzedaży Scania Polska.

W najlepszym do tej pory 2024 roku Scania sprzedała u nas 5569 samochodów ciężarowych.

Plan się urzeczywistnił

Co ważne, za wzrost sprzedaży odpowiadają nie tylko ciągniki siodłowe. Scania podąża za zmianami zachodzącymi na rynku i ma znakomitą pozycję w dostawach ciężkich podwozi. W 2025 należało do niej 24% tego segmentu.

– To jest szczególnie istotny sukces. W sprzedaży podwozi trzeba włożyć dużo pracy, być w ciągłym dialogu z klientami i firmami zabudowujący-

Wojciech Rowiński,
dyrektor generalny,
Scania Polska



„Dzisiaj mamy 42 punkty serwisowe, ponad 1200 pracowników, ponad 500 mechaników. Dostarczyliśmy w Polsce ponad 70 tysięcy samochodów od początku naszej działalności”.

mi, optymalizować specyfikację. To naprawdę bardzo złożony produkt – wyjaśnia Tomasz Cwalina.

W Polsce Scania dominuje wśród ciężkich samochodów gaśniczych, ma ponad 90% rynku. W 2025 r. do-

starczyła u nas również 70% cystern do transportu mleka i 60% pojazdów do przewozu żywych zwierząt. W segmencie pojazdów do transportu drewna i komunalnym ma po około 40% udziału.

– Znakomita sprzedaż podwozi to jest głównie wynik doświadczenia ludzi w organizacji. Szkolenia oczywiście pomagają, ale praktyka ma największe do powiedzenia – zaznacza Tomasz Cwalina.

Polskie firmy transportowe zdobyły ponad 30% unięgo rynku i nie należy spodziewać się dalszych, spektakularnych wzrostów. Czas jest trudny, branża trawia wysokie koszty, niskie marże oraz nasilającą się konkurencją przewoźników ze wschodu i południowego wschodu Europy. Ciągniki siodłowe nadal mają przewagę w sprzedaży, ale podwozia z wolną zyskują na znaczeniu. Wpływa na to dobra kondycja polskiej gospodarki i popyt na nowoczesne pojazdy ze strony odbiorców działających głównie w kraju w branżach związanych z transportem i nie tylko. Inwestycje w sprzęt eksploatowany lokalnie czy regionalnie zawsze były ostrożne, często wybierano importowane i tanie pojazdy używane. Teraz rosnące grono nabywców decyduje się na pojazdy nowe, które systematycznie wymienia, aby zapewnić sobie oczekiwaną wydajność pracy i przewidywalne koszty.

– W 1995 roku mogliśmy sobie życzyć takiego rozwoju rynku w Pol-

Rozbudowana sieć serwisów wzbogaciła się w tym roku o 42. placówkę. W 2026 dotychczas jeszcze jedna w Suwałkach.

Na konferencję zapraszał ciągnik z najnowszym, 5-cylindrowym silnikiem 11-litrowym, lekkim i wydajnym.

W jubileuszowym, 2025 roku Pomorska Miss Scania miała wyjątkowy charakter. Wiadomo już, że w 2026 najpiękniejsze Scanie zjadą się na gdański stadion Polesat Plus Arena 4 lipca.



sce, ale nikt z nas nie wierzył do końca, że popyt na poziomie 30 tysięcy samochodów ciężarowych rocznie osiągniemy tak szybko. To, co przed laty było dla nas odległym planem, stało się faktem. W Polsce wydarzyło się coś niesamowitego. Dagoniliśmy prawie Unię Europejską w sprzedaży pojazdów ciężarowych w przeliczeniu na milion mieszkańców – podsumowuje Tomasz Cwalina.

Superoszczędności

Po zachwianiu spowodowanym w dużej mierze podyktowanymi przez rządy państw próbami zapobieżenia pandemii, Scania wraca na rynek autobusowy. Fabryka w Słupsku dostarcza wprawdzie już tylko podwozia autobusowe, nie kompletne pojazdy, ale są one wysyłane na cały niemal świat: od Ameryki Południowej, przez Europę do Azji. Z podwozi Scanii korzysta m.in. hiszpański Irizar, portugalskie Caetano, brazylijskie Marcopolo, a przede wszystkim Higer, chiński partner szwedzkiego producenta.

– Do listopada br. zarejestrowano 100 autobusów Scania, co stanowi 9% rynku – informuje Tomasz Jaroszewicz, dyrektor sprzedaży autobusów Scania Polska. W tej liczbie było 77 autobusów turystycznych i 23 miejskie: 19 zasilanych CNG i 4 z silnikiem Diesla. W dostawach autokarów do końca listopada 2025 r. Scania miała drugie miejsce za Mercedesem i 21% rynku, który w tym okresie wchłonął 375 pojazdów. Podwozia autobusowe Scanii są cenione głównie za niskie zużycie paliwa. W pojazdach dalekobieżnych nierzadko pracuje układ napędowy Super, wielokrotnie nagradzany za wydajność w ciężarówkach.

– Mamy klientów, którzy na trasie między Wrocławiem a Pragą zużywają około 12 l/100 km z kompletem pasażerów – mówi Tomasz Jaroszewicz.

Niskie koszty użytkowania mają być również kluczowym argumentem dla operatorów miejskich, zainteresowanych autobusami elektrycznymi. Importer nie zamierza bowiem rezygnować z tego rynku. Obecnie miejskiego elektryka Scanii testują przedsiębiorstwa na potęgę Polski.

Jak kontrakt, to bogaty

Na sukces Scanii w Polsce wpływa w niebagatelny stopień sieć serwisowa. Tworzą ją w większości oddziały Scania Polska, a uzupełniają placówki partnerów Scanii. Ich usługi regularnie uzyskują wysokie noty, w ostatnich latach potwierdzane opiniami umieszczanymi w internecie. Scania Polska ocenia, że sieć serwisów jest bardzo dobrze rozwinięta, chociaż wciąż jest pole do ulepszeń. W 2025 roku powstał 42. punkt w okolicach Ostrołki i zmodernizowano serwis w Słupsku. Na ukończeniu jest rozbudowa serwisów w Krakowie i Koninie. Poznańskie Centrum Likwidacji Szkód Powypadkowych rozrosło się o nową lakiernię i myjnię. W 2026 roku o lakiernię wzbogaci się serwis w Nadarzynie, wiosną zostanie oddany do użytku 43. serwis w Suwałkach, a placówka partnera Scanii w Sieradzu przeniesie się do nowej, nowocześniejszej siedziby.

– Samodzielnie wypracowaliśmy standardy obsługi klienta, włączając w ten proces naszych pracowników – zaznacza Krzysztof Rosół, dyrektor działu usług serwisowych

Scania Polska. – Na bazie tych standardów wdrażamy szkolenia, ważne zwłaszcza dla nowych pracowników, którzy dzięki temu szybko uzyskują samodzielność. Mamy proaktywne podejście, które doceniają klienci. Przypominamy o umówionych wizytach i jesteśmy w stałym

Tomasz Cwalina,
dyrektor sprzedaży,
Scania Polska



„Znakomita sprzedaż podwozi to jest głównie wynik doświadczenia ludzi w organizacji. Szkolenia oczywiście pomagają, ale praktyka ma najwięcej do powiedzenia”.

kontakcie z klientem, gdy pojazd jest już w serwisie.

Z analizy ocen serwisów Scanii wyłaniają się najważniejsze zalety sieci: jakość, kompetencje, dostępność i wysoki odsetek skutecznych napraw za pierwszym razem. Wsparciem dla klientów są również usługi, przede wszystkim kontrakty serwisowe.

– 65% nowych pojazdów jest nabywanych z kontraktem serwisowym, większość z trzema wzbogaconymi wariantami Pro, Full lub Plus, tylko 10% stanowi wariant bazowy Core – zauważa Krzysztof Rosół.

Wsparciem dla serwisu jest telematyka, oferowana z myślą o maksymalizacji wykorzystania pojazdów. Odgrywa również ważną rolę w szkoleniu kierowców, którzy mają bardzo duży wpływ na koszt eksploatacji pojazdów.

Utrzymać relację

– Polska jest bardzo dużym, bardzo istotnym rynkiem leasingowym w Europie – zwrócił uwagę Waldemar Cymerys, dyrektor Scania Finance Polska. Finansowanie i ubezpieczenia są nieodłączną częścią kompleksowej oferty importera. – Jako Scania Finance Polska koncentrujemy się w 100% na segmentach będących przedmiotem działalności spółki Scania Polska. Naszą ambicją jest budowanie długoterminowych relacji z naszymi klientami. Relacji, które są oparte na zrozumieniu ich biznesu i na wspieraniu ich w osiąganiu celów gospodarczych. Posiadanie adekwatnego, dostosowanego do potrzeb, wyzwań i oczekiwań klientów rozwiązania finansowego jest niezwykle istotnym elementem sukcesu.

Scania Finance Polska wielokrotnie wykazała się głębokim zrozumieniem konsekwencji procesów zachodzących na rynku transportowym, co skutkowało zindywidualizowanym, elastycznym podejściem do klientów. Przynosi ono korzyści także dziś, pozwalając wypracować rozwiązania, korzystne dla obu stron.

Nowym wyzwaniem jest finansowanie elektromobilności. Scania Finance Polska służy wsparciem dla swoich klientów, ułatwiając im skorzystanie z dopłat z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Angażuje się w przygotowanie wniosków o dofinansowanie i pomaga nie tylko w nabywaniu pojazdów, ale również niezbędnej infrastruktury. Ma na uwadze również uzupełnienie oferty ubezpieczeń o produkty opracowane specjalnie dla elektromobilności.

Przyszły rok to systematyczne zwiększanie sprzedaży pojazdów z nowym, 11-litrowym silnikiem, kolejna Pomorska Miss Scania, która odbędzie się tym razem 4 lipca, a także premiery, ukryte na razie za zastaną tajemnicą. Można się domyślać, że Scania znów pokusi się o zwiększenie wydajności, ale czy jak ostatnim razem będzie to przyrost skokowy? Zobaczymy pewnie najpóźniej jesienią podczas IAA w Hanowerze. ■

Po 11 miesiącach 2025 r. Scania ma pierwsze miejsce w Polsce w dostawach podwozi o dmc powyżej 16 t. W segmencie budowlanym dzieli rynek z innymi importerami, ale w straży pożarnej, pojazdach do transportu mleka i żywych zwierząt dominuje.

Drugie miejsce w dostawach autokarów to w znacznej mierze zastęga wydajnego układu napędowego Super. Nowinką, promowaną przez producenta w autobusach dalekobieżnych jest napęd gazowy. Obecnie Scania dostarcza wyłącznie podwozia autobusowe, karosowane przez wyspecjalizowane firmy, m.in. Irizara oraz chińskiego Higera.



KONSEKWENCJA I MOCNE ATUTY

Volvo Trucks zamyka rok 2025 z satysfakcją. Bardzo dobra sprzedaż i nowe inwestycje umacniają pozycję firmy na polskim rynku.



Zakup pojazdu jest obecnie niemal zawsze wynikiem chłodnej kalkulacji, która zwykle bierze pod uwagę całkowity koszt użytkowania.

To był rok pełen wyzwań. Dla całej branży transportowej, dla naszej konkurencji i dla nas. Dlatego tym bardziej jestem niezmiennie dumna z tego, co udało się osiągnąć – mówi Małgorzata Kulis, dyrektor zarządzająca Volvo Trucks Polska. Wg danych na koniec listopada 2025 roku firma miała pozycję lidera w dostawach ciężkich pojazdów ciężarowych o masie powyżej 16 t.

– Walczymy o utrzymanie pierwszego miejsca. Między nami, a naszą konkurencją jest niewielka różnica. Niemniej dolożymy wszelkich starań, aby to pierwsze miejsce obronić – zapewnia Monika Trzosek, dyrektor sprzedaży Volvo Trucks Polska. – Obrona przed pięcioma laty strategią, którą właśnie podsumowujemy, przyniosła bardzo dobre rezultaty.

– Dziś populacja pojazdów Volvo Trucks w Polsce jest naprawdę spektakularna, liczy blisko 53 tysiące samochodów i to uwzględniając jedynie

pojazdy w wieku do 10 lat – dodaje Małgorzata Kulis.

Decyduje kalkulacja

Volvo dysponuje zróżnicowaną gamą pojazdów i ma propozycje dla każdego segmentu rynku. Obecnie to jednak nie wystarcza.

– Na przełomie ostatnich lat dokonano się wiele zmian w branży transportowej. Począwszy od nowych przepisów i regulacji do zmiany pokoleniowej, która nastąpiła w firmach transportowych – zauważa Małgorzata Kulis. – Dziś wszyscy są zabiegani. Trudniej zbudować i utrzymać relację z klientem, lojalność wobec marki. Na koniec dnia o inwestycji w środki transportu decyduje Excel. Oczywiście w tej kalkulacji jest wiele aspektów. Od wielu lat mówimy o tym, że nie sprzedajemy pojazdów ciężarowych. Pojazd

jest przyczynkiem do tego, żeby oferować klientom coś więcej.

Kompleksowe podejście pozwala z powodzeniem wdrażać np. pojazdy z napędem alternatywnym. Lecz jego podstawą jest maksymalizacja wykorzystania pojazdów i wysoka dyspozycyjność wynikająca nie tylko z cech konstrukcyjnych, ale właściwej obsługi.

– W 2025 roku poczyniliśmy olbrzymie inwestycje. Otworzyliśmy najnowocześniejszy serwis naszej sieci w Wieszowie, na Śląsku. Przepustowość sieci rośnie z roku na rok i takich inwestycji będzie przybywać – mówi Małgorzata Kulis.

Poszukiwany mechanik

– Obecnie mamy 12 serwisów własnych i 19 partnerskich. W pierwszych dniach grudnia nasz partner Eurocomplex otworzył nowy serwis w Tarnowie. Łącznie mamy więc 31 serwisów, ale nie zatrzymujemy się na tym. Chcemy, aby było ich więcej – deklaruje Michał Proc, dyrektor obsługi posprzedażnej w Volvo Trucks Polska. – Nasz partner buduje serwis w Łomży, który zostanie ukończony w 2026 roku. W Gorzowie Wielkopolskim jesteśmy na etapie przetargu. Plan zakłada, że obiekt rozpocznie pracę w 2027 r. Naszą ambicją jest, żeby co roku dodawać do sieci przynajmniej jeden serwis. Sądzę, że docelowo powinniśmy mieć 36–40 serwisów w całej Polsce. Oczywiście wyzwaniem jest liczba mechaników. Tak jak przewoźnicy mierzą się z niedoborem kierowców, tak my borykamy się z niedostatkiem mechaników. W ostatnich latach system edukacji raczej nam nie pomagał, ale tam, gdzie to możliwe, współpracujemy ze szkołami. Zachęcamy młodych ludzi do tego zawodu, który jest coraz bardziej atrakcyjny, chociażby ze względu na zarobki. Zapewnia również kontakt z nowoczesną techniką i stwarza możliwość stałego podnoszenia kwalifikacji.

Dla przewoźników zainteresowanych pojazdami niskoemisyjnymi Volvo ma kilka rozwiązań. Jednym z nich pozostaje napęd gazowy.



Volvo Trucks oferuje usługi, które wspierają serwis i zwiększają dyspozycyjność pojazdów. Są wśród nich zdalne usługi diagnostyczne i monitoring stanu pojazdów w czasie rzeczywistym. Pozwala on na bieżąco śledzić stan techniczny i lepiej planować wizyty w serwisie. Rosnącą popularnością wśród klientów cieszą się kontrakty serwisowe. W 2025 roku już ponad 60%

Małgorzata Kulis,

dyrektor zarządzająca
Volvo Trucks Polska



To był rok pełen wyzwań. Dla całej branży transportowej, dla naszej konkurencji i dla nas”.

nowych pojazdów zostało objętych kontraktem. Zwiększeniem oferty jest kompleksowa naprawa pojazdów w przypadku szkody, którą zapewnia Centrum Napraw Powypadkowych.

Bezpieczeństwo, także energetyczne

– Wartości naszej firmy pozostają niezmiennie i na pierwszym miejscu we wszystkim, co robimy, towarzyszy nam bezpieczeństwo – podkreśla Małgorzata Kulis. – Jesteśmy dumni z tego, że nasze pojazdy po raz kolejny w tym roku zdobyły w testach bezpieczeństwa Euro NCAP pięć gwiazdek. Od lat dystansujemy konkurencję w tym zakresie i wyznaczamy trendy. Nie powiedzieliśmy również ostatniego słowa w elektromobilności. Szykujemy także nowości w pojazdach tradycyjnych, na pewno w 2026 roku będzie się u nas wiele działo.

Myśląc o zrównoważonym rozwoju, Volvo Trucks skupia się na kilku filarach. Poza silnikami spalinowymi na paliwa kopalne oraz ich odnawialne odpowiedniki, w tym biometan, oferuje akumulatorowy napęd elektryczny. W 2025 roku zarejestrowano ponad 100 pojaz-

dów niskoemisyjnych Volvo Trucks: gazowych na CNG i LNG oraz elektrycznych. Nie ma bowiem jednej drogi, odpowiedniej dla każdego. Kluczowe jest dostosowanie pojazdu do zadań i aktualnych uwarunkowań rynkowych i legislacyjnych. Volvo Trucks dąży do redukcji wpływu na środowisko również w ramach własnej organizacji.

– Z punktu widzenia kosztów inwestycji na pewno łatwiej będzie części przewoźników przejść na pojazdy napędzane gazem. Oczywiście będzie coraz więcej miejsca na pojazdy elektryczne: w aglomeracjach miejskich, w transporcie międzymagazynowym, w intermodalu oraz innych zadaniach. Musimy pamiętać, że całkowity rynek pojazdów elektrycznych rok do roku praktycznie nie przyszedł. To zaledwie kilka sztuk więcej niż w 2024 roku, a sporą część stanowiły pojazdy demonstracyjne rejestrowane przez importerów. My wciąż jesteśmy liderem, jeżeli chodzi o wprowadzanie na rynek pojazdów elektrycznych do komercyjnego użycia. Te pojazdy w całej Europie przejechały już ponad 250 mln km i jasno, w namacalny sposób udowadniają, że są wydajnym narzędziem pracy – wyjaśnia Małgorzata Kulis.

Od ciężarówki się zaczyna...

Volvo Trucks jest obecne w Polsce już od 31 lat, okrągły jubileusz obchodziło w 2024 roku. Marka była dobrze znana ze względu na dawne dostawy sprzętu do PEKAES-u i innych przedsiębiorstw transportowych działających w okresie PRL-u. To ułatwiło jej

Monika Trzosek,

dyrektor sprzedaży
Volvo Trucks Polska



Obrona przed pięcioma laty strategia, którą właśnie podsumowujemy, przyniosła bardzo dobre rezultaty”.

Rozwój sieci serwisowej jest jednym z priorytetów firmy. W 2025 został oddany do użytku nowoczesny obiekt w Wieszowie, w 2026 będzie gotowy serwis w Łomży.

W Polsce w ruchu jest obecnie kilkadziesiąt tysięcy ciężarowych Volvo i co roku ich przybywa. Sprzedaż pojazdów wspiera bogata oferta usług, które podnoszą dyspozycyjność i wydajność pojazdów.

Michał Proc,

dyrektor obsługi posprzedażnej
Volvo Trucks Polska



Naszą ambicją jest, żeby co roku dodawać do sieci przynajmniej jeden serwis. Sądzę, że docelowo powinniśmy mieć 36–40 serwisów w całej Polsce”.

start. Oficjalne wejście do Polski zbiegło się z premierą nowego Volvo FH z estetyczną, obszerną i dopracowaną aerodynamicznie kabiną oraz znacznie udoskonalonymi silnikami. W kolejnych dekadach marka wielokrotnie potwierdzała swoją wysoką renomę, w czym miały udział już nie tylko pojazdy, ale rosnące standardy obsługi posprzedażnej.

– Przewagę konkurencyjną na rynku zdobywa się latami i jest ona pochodną trzech rzeczy. Po pierwsze produkt. Jesteśmy dumni z marki, którą reprezentujemy, chociaż teraz nowości pojawiające się w pojazdach ciężarowych dają przewagę konkurencyjną tylko na chwilę. Jeśli dziś ktoś wprowadza innowację na rynek, to jutro kolejne firmy oferują podobne rozwiązania. Zawsze będziemy starali się dodawać coś nowego, natomiast wiemy, że same produkty przewagi nie zapewnią. Trzeba budować relacje z klientami, tworzyć wspólne projekty, przewidywać nadchodzące zmiany i reagować z wyprzedzeniem. Niezmiennie ważny jest w tym wszystkim serwis, ale też oddanie ostatecznego głosu klientowi, jego potrzebom i oczekiwaniom. To kolejny składnik sukcesu – zauważa Małgorzata Kulis. – Trzecim są ludzie, którzy określają kulturę organizacji. Nasi pracownicy, którzy dają z siebie więcej, którzy ufają sobie nawzajem i którym mogą zaufać klienci. W tym roku po raz piąty z rzędu zdobyliśmy tytuł najlepszego miejsca pracy. Z tego jestem bardzo dumna, bo to kapitał, na którym będziemy budować w przyszłości. ■



ILE ZA DIESLA, ILE ZA GAZ, A ILE ZA ELEKTRYKA?

Jaki jest całkowity koszty użytkowania ciężarówek z różnymi typami napędów? Znalezienia odpowiedzi podjęła się Międzynarodowa Unia Transportu Drogowego – IRU.



„Gdy technologia dojrzeje, a skala produkcji wzrośnie, ceny spadną”. To ulubiony frazes dostawców pojazdów tzw. „zeroemisyjnych”. Technologia dojrzeje, skala produkcji rośnie, a ceny spadać nie chcą. Mimo to entuzjaści utrzymują, że już dziś pojazd na baterie może być w ostatecznym rozrachunku tańszy niż spalinowy. A już z pewnością stanie się to faktem, gdy eksploatacja diesla zostanie obciążona kolejnymi opłatami „od emisji CO₂”. W tej postaci fiskus dostał „podatek idealny”, którym można objąć bezpośrednio lub pośrednio praktycznie wszystko. Zebrane pieniądze trafiają w postaci dopłat do zakupu do dostawców produktów „chroniących klimat”. Tak wyregulowany rynek bardziej przychylnie przyjmuje pojazdy drogowe i ustępujące funkcjonalnie spalinowym, za to „bezemisyjne”.

Obraz nie jest czarno-biały. Elektryczne ciężarówki są ciche i łatwe do poprowadzenia. To prawdziwa ulga dla kierowcy. Mają prostszą konstrukcję, co ma odzwierciedlenie w zaleceniach serwisowych. Łatwiej adaptują się do jazdy autonomicznej. A przede wszystkim układ napędowy wykorzystuje więcej dostarczonej energii

na pracę użyteczną niż w pojeździe spalinowym. Sprawność silników elektrycznych stosowanych w samochodach zwykle przekracza 90%. Nawet przy uwzględnieniu strat powstających np. podczas schładzania czy ogrzewania baterii, a także ładowania oraz dostarczania energii do ładowarki, sprawność pojazdu elektrycznego nadal jest większa niż spalinowego. Może przekraczać 70%, gdy najlepsze silniki wysokoprężne dochodzą najwyżej do 50% – na hamowni.

Najdroższy jest jeden

Konfrontacja diesla na olej napędowy z elektrykami na baterie (BEV) wzbudza największe zainteresowanie, gdyż aktualna polityka Unii Europejskiej jednoznacznie opowiada się za elektryfikacją transportu. Lecz IRU włączyła do porównania również ciężarówkę zasilane HVO, LNG, CNG oraz wodorowym ogniem paliwowym (FCEV). Organizacja przedstawiła wyniki w listopadzie 2025 r. podczas prezentacji dostępnej online.

Analiza powstała na podstawie danych o całkowitych kosztach eksploatacji pojazdów z różnymi

Na pytanie, który z napędów zapewnia najniższy całkowity koszt eksploatacji, nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Sytuacja może się zresztą szybko zmieniać pod wpływem zmian cen paliw i energii elektrycznej oraz ich opodatkowania.

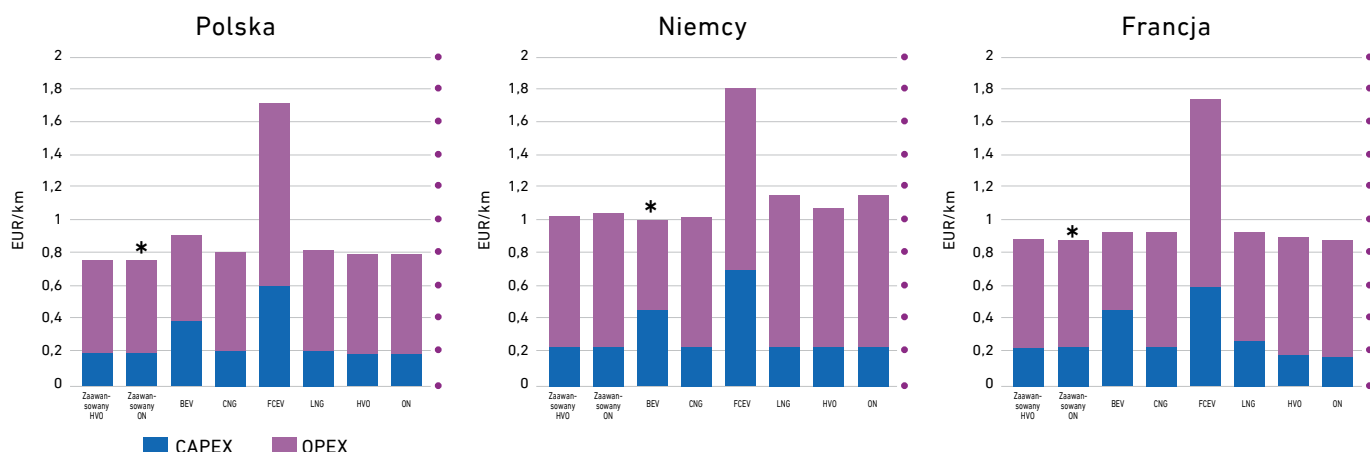
typami napędów we Francji, Hiszpanii, Niemczech, Polsce i we Włoszech. Uwzględnia nie tylko cenę pojazdu i energii do niego, ale również opłaty drogowe, AdBlue, opony i serwis. Za podstawę porównania autorzy przyjęli koszt pokonania 1 km pojazdem o ładowności 15 ton.

Interesująca jest sama już tylko proporcja nakładów inwestycyjnych (CAPEX) do kosztów operacyjnych (OPEX) dla poszczególnych typów napędu. Diesel jest tani w zakupie, ale koszty operacyjne stanowią co najmniej 3/4 całkowitego kosztu użytkowania (TCO). W pojeździe wodorowym, który jest trzykrotnie droższy niż diesel, koszty operacyjne stanowią od nieco ponad połowy do 2/3 TCO. Podobna proporcja występuje w przypadku ciężarówek na baterie (BEV). Ponieważ jednak są „tylko” dwa razy droższe niż diesel, ich całkowity koszt użytkowania jest znacznie niższy niż wodorowców. W najkorzystniejszym wypadku niemal o połowę niższy.

W każdym z państw, o których mówili specjaliści zaproszeni przez IRU, najwyższy całkowity koszt użytkowania miały ciężarówki z wodorowym ogniem paliwowym. Lecz wśród najtańszych panowała spora różnorodność, obrazująca wpływ lokalnych uwarunkowań, w tym cen paliw i energii elektrycznej oraz wysokości opłat drogowych. We Francji i Polsce najtańszy okazał się diesel, we Włoszech CNG, w Hiszpanii LNG, a w Niemczech baterijny elektryk. Całkowity koszt pojazdów napędzanych HVO wszędzie był zbliżony do diesla na olej napędowy, choć niemal zawsze nieco wyższy. Wyjątkiem były Niemcy, gdzie jazda na HVO okazała się tańsza.

Sprawność napędu, a wydajność transportu

Udział poszczególnych składników kosztu eksploatacji ujawnia, że za „taniością” ciężar-



Porównanie całkowitego kosztu użytkowania (TCO) ciężarówek z różnymi typami napędu w Polsce, Niemczech i Francji. Wykres podaje koszt pokonania 1 km pojazdem o ładowności 15 t w euro. Pod określeniem „zaawansowany HVO” oraz „zaawansowany ON” kryją się pojazdy z nowoczesnymi silnikami wysokoprężnymi z rozwiązaniami kompleksowo redukującymi zużycie paliwa i emisję spalin. Źródło: IRU

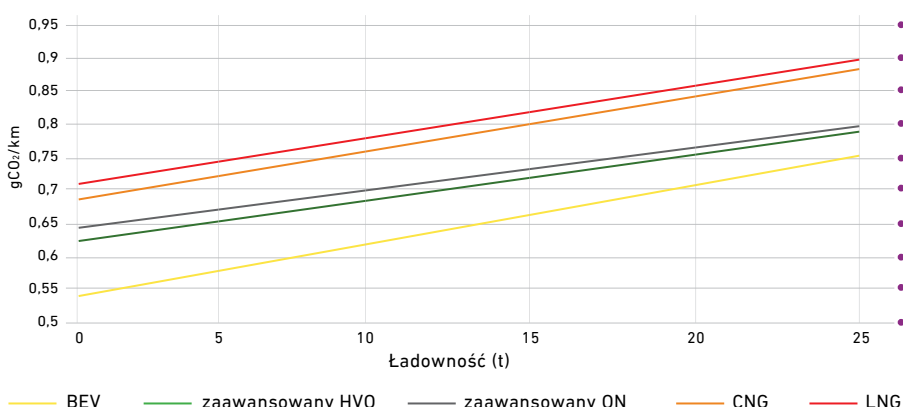
rowek akumulatorowych w Niemczech stoją w decydującej mierze opłaty drogowe. Jeszcze w 2023 roku diesel był tańszy w eksploatacji od pojazdu elektrycznego. Lecz już rok później jego koszt wzrósł o 13%, co sprawiło, że elektryk relatywnie potaniał.

W Niemczech całkowity koszt tonokilometra w przypadku zestawu o ładowności 24 ton wykazuje niewielkie różnice w zależności od typu napędu. Wytłumuje się jedynie pojazd z wodorowym ogniwem paliwowym, który pozostaje na poziomie około 10 eurocentów, gdy inne napędy są o kilka eurocentów tańsze.

Cena tonokilometra odnosi się do wydajności transportu, a na tę alternatywne napędy mają z reguły negatywny wpływ. Dotyczy to zwłaszcza bateryjnych pojazdów elektrycznych. Akumulatory podwyższają istotnie masę własną, co spowodowało, że w wielu krajach do dopuszczalnej masy całkowitej bateryjnych elektryków dolicza się „ekologiczną tonę”. Dzięki temu ich ładowność może być zbliżona do tej, jaką mają odpowiedniki spalinowe. 4 grudnia 2025 r. Rada Unii Europejskiej opublikowała swoje stanowisko w kwestii maksymalnych mas i wymiarów pojazdów drogowych. Ujmując rzecz w skrócie, proponuje ona uznanie za powszechnie obowiązujące podniesie-

nie dmc pojazdów „zeroemisyjnych” w związku z zastosowanym „ekologicznym” napędem, a także zwiększenie maksymalnej długości o 0,9 m „na instalację technologii bezemisyjnej”. W ramach postulatów dotyczących odstępstw od dopuszczalnej długości i masy pojazdów wykonujących określone zadania, np. przewóz niepodzielnych ładunków, wymienia również „europejskie ze-

stawy modułowe” (ang. EMS – European Modular System). Ten dyskusyjny od co najmniej ćwierć wieku sposób niezwykle skutecznego zwiększenia wydajności transportu drogowego, stałe napotyka na bariery. Może tym razem wreszcie uda się je pokonać. Stanowisko rady oczekuje obecnie na przedyskutowanie w Parlamencie Europejskim.



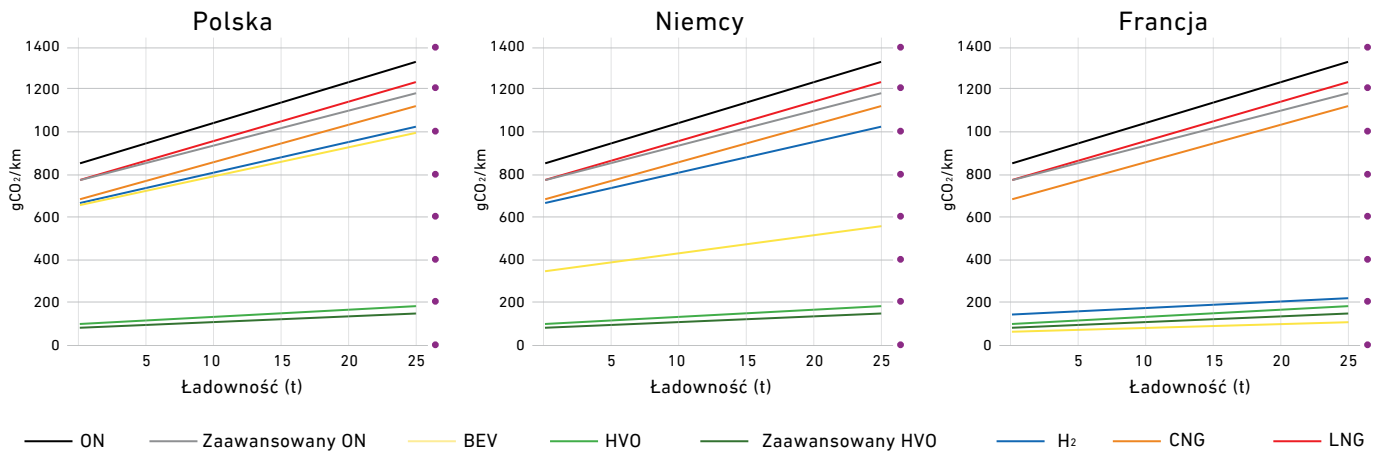
Polska: całkowity koszty użytkowania ciężarówek z różnymi rodzajami napędu w zależności od ładowności, skorygowany o dopłatę do zakupu pojazdów akumulatorowych w wysokości maksymalnie 175 tys. euro dla małych przedsiębiorstw. Różnice w koszcie pojazdów z zaawansowanymi silnikami na HVO i ON w stosunku do „zwykłych” silników są niewielkie, dlatego na wykresie pominięto to rozróżnienie. Źródło: IRU

Chińska betonmieszarka z wymiennym pakietem akumulatorów. Już w 2026 roku przewagę wśród nowych ciężarówek w Chinach mają zyskać pojazdy na baterie.



Włochy od wielu lat wspierają rozwój pojazdów gazowych, a dziś należą do liderów w produkcji biometanu. Obecnie pojazdy zasilane CNG wykazują się tam najniższym TCO.





Zobiektywizowana emisja CO₂ przez ciężarówki z różnymi napędami z uwzględnieniem metod produkcji energii w Polsce, Francji i Niemczech.
Źródło: IRU

Elektryczne emitują

Analiza IRU nie uwzględnia dopłat do zakupu pojazdów „zeroemisyjnych”. Autorzy pokusili się jedynie o pokazanie wpływu dopłat na przykładzie Polski. Przyjmując maksymalną dopłatę 175 tys. euro na pojazd baterijny, przewidzianą dla małych firm, wskazali, że w takiej sytuacji całkowity koszt pokonania 1 km jest najniższy właśnie dla elektryka. Przy czym w miarę wzrostu ładowności pojazdu, różnica na jego korzyść w stosunku do innych typów napędów maleje.

Ciekawym szczegółem jest względnie duży udział kosztu ogumienia w TCO pojazdu na baterie, zwłaszcza w Niemczech. Wynika głównie z tego, że inne składowe mają mniejsze znaczenie, ale być może ujawnia również fakt, że w elektrykach opony szybciej się zużywają. Przede wszystkim

dlatego, że pojazdy te są cięższe od spalinowych. Ponadto praca napędu, który pozwala uzyskiwać dobre przyspieszenie oraz wykorzystywać rekuperację, stanowi duże obciążenie dla ogumienia. De facto nie są to bowiem pojazdy „zeroemisyjne”, nawet jeśli przyjąć, że czerpią energię ze źródeł odnawialnych. Drobinki opon i zużywających się klocków czy okładzin hamulcowych też stanowią zanieczyszczenie, dostrzegane zresztą przez unijskich specjalistów, którzy domagają się ograniczenia ich powstawania. „Zeroemisyjność” to pojęcie umowne i zgrubne, które porządkuje, a zarazem zafałszowuje obraz transportu czy jakiegokolwiek innej dziedziny, do której się odnosi.

IRU zresztą uzupełniła rozważania o TCO wątkiem faktycznej redukcji CO₂, jaką mogą spowodować różne typy napędów w różnych krajach. W końcu ograniczanie ilości dwutlenku węgla jest przedstawiane jako główna przyczyna działań na

rzecz „transformacji energetycznej” podejmowanych przez Unię Europejską. Jak byto do przewidywania, polski „miks energetyczny” sprawia, że ograniczanie emisji CO₂ za pomocą samochodów na baterie jest mało skuteczne. Najwięcej korzyści przynosi natomiast stosowanie HVO. Także w Niemczech paliwo to jest najlepszym sposobem redukcji emisji, a dopiero następny w kolejności jest baterijny elektryk. Tylko we Francji pojazdy BEV mają przewagę. Zaraz po nich z nieznacznym gorszym efektem plasuje się HVO, a dalej pojazdy z wodorowym ogniwem paliwowym. To zastęga tamtejszych elektrowni atomowych, które „bezeroemisyjnie” dostarczają gros energii np. do ładowania baterii oraz produkcji wodoru z elektrolizy.

Wybierz swój podatek

Na całkowity koszt użytkowania pojazdów z różnymi typami napędów wpływa sporo zmiennych, które analiza trafnie, acz ogólnikowo wskazała. W cieniu rozważań pozostał temat opodatkowania różnych nośników energii. Potraktowano te obciążenia finansowe jako „stałą”, choć fakt, że w Polsce nawet połowę ceny litra benzyny czy oleju napędowego stanowią różnego rodzaju podatki to pokłosie polityki przyjętej przez następujące po sobie rządy, a nie stan, którego nie można zmienić. Już od zarania motoryzacji, od okresu II Rzeczypospolitej, przez cały PRL aż do dziś kierowcy są dla fiskusa „dojnymi krowami”, na co do znudzenia i bezskutecznie narzekali coraz to nowe pokolenia publicystów. Zarazem w pracach naukowych spotyka się opinie, że w latach dziewięćdziesiątych władze dopuściły „do niepożądanego rozrostu motoryzacji indywidualnej”, tak jakby wola obywateli nie miała większego znaczenia. Sądząc po wysokości opodatkowania paliw rzeczywiście, ma niewielkie. A obciążenia nakładane na użytkowników pojazdów odbijają się również na tych, którzy samochodów nie mają i ich nie lubią. Windują bowiem koszty transportu, które są doliczane do ceny towarów, jakie kupujemy na co dzień i od święta.

Zabrzmie to brutalnie, ale prawdopodobnie właśnie wysokość opłat wnoszonych do budżetu państwa zdecyduje, czym będziemy jeździli za

W Hiszpanii najtańsze w użytkowaniu są ciężarówki na skroplony metan. Gaz ten może być produkowany z odpadów i wówczas jego walory ekologiczne znacząco rosną.



Koszt eksploatacji ciężarówek akumulatorowych oraz redukcja emisji dwutlenku węgla, jaką zapewniają, są silnie uzależnione od lokalnych uwarunkowań.



kilka lat. Dawno temu francuskie „konie podatkowe” radykalnie ograniczyły popyt na samochody z silnikami o dużej pojemności skokowej. Ostatnio niemiecki maut „ciężko pracuje”, aby najbardziej opłacalne były ciężarówki na baterie. I nic nie szkodzi, że nie one są najbardziej skuteczne w redukcji emisji dwutlenku węgla zważywszy na miks energetyczny Niemiec czy będącej po sąsiedztwie Polski.

Wielki Brat świeci przykładem

Oczywiście można powiedzieć, że „od czegoś trzeba zacząć” i przystąpić do gromadzenia „zero-emisyjnego” taboru, zanim zostanie dostatecznie rozwinięta produkcja „zielonej” energii. Przykład dają Chiny. Brytyjska firma analityczna BMI Research szacuje, że w 2026 roku 60% nowych ciężarówek w Chinach będzie elektrycznych. Koszt ich użytkowania jest tam od 10 do 26% niższy niż diesla, a władze centralne, lokalne oraz producenci sprzętu dążą do rozbudowy sieci stacji ładowania oraz punktów wymiany pakietów baterii. Dzięki wymianie pustych akumulatorów na pełne, czas uzupełniania energii w ciężarówkach BEV jest porównywalny z czasem tankowania diesla.

Jednocześnie stale rozbudowywana jest sieć elektrowni, ostatnio – jak na ironię – głównie węglowych. W 2024 roku 93% nowych elektrowni węglowych na świecie powstawało w Chinach. Być może jest to niezbędny „etap przejściowy”. W 2020 r. prezydent Xi Jinping ogłosił dwa cele klimatycz-



Elektryczna ciężarówka z wodorowym ogniwem paliwowym to dziś najdroższe rozwiązanie. Zresztą najtańszy i najłatwiej dostępny jest tzw. szary wodór, pozyskiwany z paliw kopalnych. Tymczasem z punktu widzenia ograniczania emisji CO₂ najbardziej pożądany byłby wodór z elektrolizy zasilanej energią ze źródeł odnawialnych, którego produkcja jest niska, a koszt wysoki.

ne: osiągnięcie maksymalnego poziomu emisji dwutlenku węgla do 2030 r. oraz „neutralności” pod tym względem do 2060. Zza mglistych „celów klimatycznych” wyłania się natomiast niepodważalna pozycja Chin jako czołowego, światowego dostawcy rozwiązań dla elektromobilności.

Europa już dziś kupuje sobie w Chinach znaczną część swojej „zeroemisyjności”, a ostateczny cel zrównania TCO ciężarówek akumulatorowych i spalinowych może oznaczać, że wkrótce zaczną kupować jeszcze szybciej. ■

Twoja flota w cyfrowym świecie

Pełna kontrola online 24/7

Zeskanuj i poznaj ofertę



WSZECHSTRONNOŚĆ W TRANSPORCIE

Coraz większe znaczenie na polskim rynku mają ciężkie podwozia. IVECO ma się czym pochwalić w tym segmencie. Oferuje pojazdy dla transportu długodystansowego, budownictwa, branży komunalnej, dystrybucji oraz do zastosowań specjalnych.

Wydajne układy napędowe i możliwość dostosowania podwozi do różnorodnych zadań to nie wszystko. IVECO dodaje do tego nowoczesne systemy wspomagające oszczędną i bezpieczną jazdę, a także szereg usług, ukierunkowanych na zwiększanie produktywności i ułatwienie obsługi serwisowej. Jest to również jeden z niewielu producentów, którzy obok silników na olej napędowy i jego odnawialne odpowiedniki proponuje silniki gazowe. W dobie dążenia do redukcji emisji CO₂ oraz gospodarki obiegu zamkniętego, to ważny atut. Zwłaszcza, jeśli użytkownik pojazdu ma dostęp do biometanu.

Nie tylko miasto

Podwozia konwencjonalne S-Way oraz gazowe S-Way Natural Gas są dostępne z napędem 4x2 lub 6x2 ze skrotną osią wleczoną. Są to konfiguracje najbardziej wszechstronne. Pozwalają maksymalizować ładowność przy utrzymaniu bardzo dobrej zwrotności. Duża gama rozstawów osi w połączeniu z kabinami dziennymi AD, sypialnymi AT oraz sypialnymi

komfortowymi AS pozwala dobrać pojazd do potrzeb. Przykładowo podwozie niskie z komfortową kabiną AS i pełnym zawieszeniem pneumatycznym stanowi bazę dla zabudów kubaturowych. S-Way z kabiną dzienną AD na krótkim rozstawie osi, wyposażony w przystawkę odbioru mocy z kolei może być zabudowany jako śmieciarka. Wariant dwuosiowy przyda się jako baza np. dla hakowca czy bramowca.

Co ważne, S-Way Natural Gas może w większości zadań zastąpić model wysokoprężny. IVECO ma olbrzymie doświadczenie w projektowaniu i produkcji samochodów zasilanych gazem ziemnym. Od lat dostarcza je również na polski rynek. Obecnie oferuje pojazdy ze zbiornikami na gaz sprężony (CNG) lub skroplony LNG. Pojemność i rozmieszczenie zbiorników można dostosować do wymogów narzuconych przez zabudowę.

Nie tylko budowa

Pojazdy do ciężkiej eksploatacji budowlanej zgromadzone w gamie T-Way. Samochody te występują wyłącznie z kabinami AD i AT. Jako pod-

wozia mogą mieć napęd 4x4, 6x4, 6x6, 8x4 i 8x8, przy czym układ napędowy 6x4 występuje w dwóch wariantach – konwencjonalnym z przednią osią kierowaną i dwiema tylnymi napędzanymi, jak i w wersji 6x4x4, gdzie napędzana jest oś przednia i pierwsza tylna, a trzecia oś jest wleczona i kierowana. Ta ostatnia konfiguracja sprawdzi się najlepiej w utrzymaniu zimowych dróg. Do napędu pojazdów T-Way stosowane są tylko silniki wysokoprężne.

Nabywcy zainteresowani możliwością sporadycznego pokonywania krótkich odcinków dojazdowych w trudniejszym terenie mogą wybrać opcjonalny napęd hydrostatyczny przedniej osi Hi-Traction. Konfiguracja podwozia OFF oznacza klasyfikację pojazdu terenową (N3G). Pojazd nie ma m.in. przedniej belki przeciwważowej (FUP), dzięki temu ma lepsze własności terenowe (kąty wejścia, zejścia, rampowy, wysokie prześwity). Klienci mają do wyboru liczne przystawki odbioru mocy napędzane od silnika i skrzyni biegów.

IVECO T-Way to gama pojazdów do najcięższej eksploatacji i pracy w terenie. Znajdziemy tu najmocniejsze ramy i osie, silniki w wersji off-road

i szeroką ofertę przystawek odbioru mocy. To powoduje, że pojazdy te występują z zabudowami wywrotek, betoniariek z pompą, żurawi czy leśnymi. Znajdziemy je również w zastosowaniach pożarniczych i militarnych.

Ofertę pojazdów budowlanych uzupełnia IVECO X-Way – pojazd dedyko-

Gama T-Way znakomicie sprawdza się w transporcie leśnym. Podwozie 6x4 z 500-konnym silnikiem i ramą z podłużnicami o grubości 10 mm jest wytrzymałe, a jednocześnie zapewnia wysoką ładowność. Długa, ale niska kabina sypialna ułatwia poruszanie się leśnymi duktami pod zwisającymi gałęziami i jest doskonałym miejscem do wypoczynku. Lekka zabudowa AluCar z kłonicami ExTe jest wyposażona w żuraw Hiab.



IVECO X-Way z krótkim rozstawem osi i silnikiem Cursor 9 o mocy 360 KM. Urządzenie hakowe SLT Group jest zasilane nietypowo, przez przystawkę odbioru mocy napędzaną od silnika. Rozwiązanie to pozwala włączać urządzenie podczas jazdy, co skraca czas przemieszczania kontenerów. Dzięki systemowi kamer, kierowca może bezpiecznie manewrować oraz podejmować i odstawić kontenery.



Zabudowa Ekocel Medium X4 o pojemności 14,8 m³ na 340-konnym podwoziu S-Way CNG. Pomimo stosunkowo krótkiego rozstawu osi pojazdu, zestaw zbiorników ma objętość aż 1290 l, co pozwala pomieścić w nich 195 kg metanu i pokonać bez tankowania około 325 km w typowych warunkach użytkowania śmieciarek w dużym mieście. Walory ekologiczne pojazdu pomnaża zastosowanie biometanu jako paliwa.



wany do nieco lżejszych zadań, np. logistyki budowlanej i jako baza dla pojazdów specjalnych. O jego uniwersalności świadczą możliwości konfiguracji: oprócz wyboru kabin (AD, AT i AS) i mnogości układów napędowych możemy wybrać wysokość i zdolności terenowe (setup drogowy ON, podwyższony uterenowiony ON+ albo terenowy OFF) czy rodzaj osi (jednostopniowe SR albo ze zwolnicami w piastach HR). Ciekawym wariantem, ułatwiającym uzyskanie pożądanych nacisków na osie jest podwozie 8x4 z trzema osiami z tyłu, z których dwie są napędzane, a ostatnia skrętna.

Wysoki moment na zawołanie

IVECO zawsze słynęło z mocnych silników. Obecnie stosowane w gamie ciężkiej silniki wysokoprężne o pojemności

IVECO T-Way jako ciężka wywrotka trójstronna z silnikiem o mocy 460 KM i statym napędem 8x8. Znakomicie przystosowana do pracy na bezdrożach ma szereg rozwiązań podnoszących wydajność. Należą do nich hydroburty zainstalowane po obu stronach skrzyni ładunkowej. Dzięki nim rozładunek odbywa się sprawnie w każdych warunkach, a przewożony materiał nie zasypuje kół. Zabudowę wykonała firma KH-Kipper.



Wszechstronne podwozie T-Way z napędem 6x4x4 i silnikiem xCursor 13 o mocy 460 KM. Zostało przystosowane do holowania pojazdów, a ponadto wyposażono je w klimatyzowany kontener warsztatowy z kompletem narzędzi, pług śnieżny oraz 14-tonową wyciągarkę. Pracę ułatwia dodatkowe oświetlenie oraz system kamer.



Betonomieszarka z pompą do betonu Sermac Twinstar 4Z28 na czteroosiowym podwoziu T-Way o wysokiej nośności.

9 i 13 l dodają do tego jeszcze wyższą niż dotychczas efektywność paliwową. Najnowszy silnik 13-litrowy występuje w dwóch charakterystykach – on-road (o wysokim momencie obrotowym w zakresie niskich obrotów) oraz off-road (gdzie nieco niższy moment obro-

towy jest dostępny w bardzo szerokim zakresie obrotów). Pierwszy wariant znajdziemy w pojazdach S-Way wraz z mostami o bardzo długich przełożeniach, drugi z kolei trafia do pojazdów X-Way i T-Way, gwarantując mobilność w trudniejszych warunkach. Silnik 9-li-

IVECO S-Way 6x2 LNG ze śmieciarką Farid z automatycznym wrzutnikiem oraz myjką ciśnieniową do czyszczenia pojemników. Napęd gazowy ogranicza hałas, a zbiornik na skroplony metan zajmuje mało miejsca, zapewniając stosunkowo duży zasięg rzędu 400 km. Obszar wokół pojazdu jest pod nadzorem systemu monitorującego obiekty znajdujące się w martwym polu, co istotnie podnosi bezpieczeństwo użytkownika.



IVECO S-Way CNG z 340-konnym silnikiem gazowym. Możliwość elastycznego dopasowania wielkości i rozmieszczenia zbiorników CNG pozwoliła łatwo zamontować na podwoziu dwukomorową śmieciarkę Ekocel Medium X5. Napęd 6x2 z ostatnią osią skrętną ułatwia manewrowanie w ciasnych miejscach.



Wszechstronna wywrotka trójstronna KH-Kipper z żurawiem za kabiną, przydatna np. w pracach remontowo-budowlanych. Podwozie X-Way z 460-konnym silnikiem. Dzięki podwyższonemu zawieszeniu (tzw. setup) ON+, pojazd ma większy prześwit i jest mniej narażony na uszkodzenie w lekkim terenie.

trowy występuje w wersjach o mocy od 340 do 400 KM, a 13-litrowy od 460 do 580 KM. Gazowy silnik 9-litrowy ma moc 340 lub 400 KM, a 13-litrowy – 500 KM. Te ostatnie to jednostki niskoprężne o zapłonie iskrowym. Ciche i wydajne, zapewniają zbliżony poziom osiągnięć, co ich odpowiedniki na olej napędowy.

IVECO w całej gamie ciężkiej stosuje 12-biegowe skrzynie zautomatyzowane HiTronix w wersji bezpośredniej TD (bieg 12. o przełożeniu 1,00) i nabiegowej TO (bieg 12. o przełożeniu 0,77). TD jest łączona z osiami o pojedynczym przełożeniu (SR), a TO z osiami dwustopniowymi – ze zwolnicami w piastach (HR). Opcjonalnie jest dostępna 6-biegowa skrzynia automatyczna Allison ze sprzęgłem hydrokinetycznym. Poszczególne tryby pracy skrzyni pozwalają uzyskać możliwie najniższe zużycie paliwa lub wspierać kierowcę w pokonywaniu trudnego terenu.

Podwozia IVECO są wyposażane w najnowocześniejsze systemy bezpieczeństwa zgodnie z wymaganiami WE tzw. ogólnych reguł bezpieczeństwa (GSR-B). Dostępne są również kamery widoku wstecznego zastępujące lusterka. Zapewniają niższy opór aerodynamiczny i dobrą widoczność. Cyfrowe wskaźniki i ekran multimedialny pozwalają intuicyjnie korzystać z licznych funkcji pojazdu. Przeprojektowane wnętrza jest jeszcze wygodniejsze i tworzy ergonomiczną przestrzeń, sprzyjającą utrzymaniu wysokiego poziomu koncentracji. Produktowność pojazdów oraz ich dyspozycyjność zwiększają usługi, których zakres można dobrać do potrzeb.

Ogółem, zmiany poczynione w najnowszej gamie ciężkich pojazdów IVECO składają się na redukcję zużycia paliwa i emisji CO₂ nawet o 10% w wersjach wysokoprężnych, a w odmianach gazowych o 11%. ■

20 LAT SKFS. WSPOMNIENIA I PLANY

W tym roku Stowarzyszenie Kierowników Flot Samochodowych (SKFS) świętuje swoje 20-lecie. Z tej okazji odbyła się jubileuszowa gala, podczas której podsumowano dwie dekady działalności, uhonorowano założycieli i partnerów oraz przedstawiono ambitne plany na przyszłość.



Zarząd SKFS, członkowie założyciele i wszyscy nagrodzeni i wyróżnieni podczas gali 20-lecia.

Wśród gości znaleźli się pionierzy organizacji, wieloletni przyjaciele z branży motoryzacyjnej oraz przedstawiciele świata nauki, którzy wspólnie tworzą historię i przyszłość polskiego rynku flotowego.

Fundamenty rozwoju

Podczas gali uhonorowano partnerów, którzy przez lata wspierali stowarzyszenie. Nie tylko finansowo, ale przede wszystkim dostar-

czając wiedzy i najnowszych rozwiązań technicznych. Współpraca z czołowymi markami motoryzacyjnymi i instytucjami edukacyjnymi była kluczowa dla rozwoju kompetencji fleet managerów w Polsce. Szczególne podziękowania skierowano do partnerów, którzy wspierali SKFS niemal od początku jego istnienia, w tym m.in. marek Ford, Kia, Renault, Grupy Volkswagena oraz Toyota.

SKFS narodziło się z potrzeby wymiany doświadczeń i zdobywa-

nia wiedzy bezpośrednio od praktyków.

– Kilku podobnie myślących menadżerów, stojących na czele dużych flot w korporacjach, spotykało się, żeby wymieniać swoje doświadczenia. Chcieliśmy rozmawiać na tematy, które nas najbardziej interesują i naturalne było, że najpierw zaczęliśmy rozmawiać ze sobą – wspomina Michał Soćko, menedżer ds. floty samochodowej w firmie Carlsberg Polska, jeden z założycieli SKFS.

Podkreślił również, że od samego początku działalność opierała się na altruizmie i chęci dzielenia się wiedzą, co pozostało w DNA stowarzyszenia do dziś.

– Chcemy się dzielić wiedzą, chcemy tę wiedzę zdobywać i chcemy integrować środowisko fleet managerów. To są główne powody naszego działania. Ten altruizm był w DNA stowarzyszenia, kiedy powstawało i jest w stowarzyszeniu do dzisiaj – zaznacza Michał Soćko, członek założyciel SKFS.

Edukacja i rozwój

Kluczowym elementem działalności SKFS są projekty edukacyjne realizowane we współpracy z partnerami. Jednym z najważniejszych jest „Ekspert Flotowy”. Maciej Zwiewka, dyrektor departamentu sprzedaży flotowej Volkswagen Financial Services Polska, podkreślił jego znaczenie dla branży:

– Ekspert Flotowy jest benchmarkiem dla wielu fleet managerów w Polsce. Współpraca z państwem jest ogromną inspiracją dla nas. Pozwala na to, żeby cały czas rozwijać branżę i produkty flotowe z myślą o potrzebach menedżerów flot. Dziękuję z całego serca za to, że taka instytucja jak SKFS jest właśnie w Polsce. W skali Europy to naprawdę unikalna wartość.

Innym filarem edukacyjnym są studia podyplomowe „Zarządzanie Flotą Samochodową i Mobilnością”. Stowarzyszenie Kierowników Flot Samochodowych tworzy je wspólnie z Wydziałem Transportu Politechniki Warszawskiej oraz Polskim Związkiem Wynajmu i Leasingu Pojazdów. Prof. dr hab. inż. Marianna Jacyna, dziekan Wydziału Transportu, podsumowała tę współpracę:

– Politechnika Warszawska, Wydział Transportu i SKFS to wspaniała drużyna, to wspaniała synergia działalności naukowej

i praktyki biznesu. Życzę sobie i państwu, abyśmy dalej tak działali kolejne 20 lat.

Przed wszystkim bezpieczeństwo

Gala stała się też okazją do ogłoszenia wyników 16. edycji Profesjonalnego Testu Flotowego. Jego motywem przewodnim było „Bezpieczeństwo floty oraz jej użytkowników” i skupiał się na zaawansowanych technologiach. Ocenie podlegały nie tylko osiągi, funkcjonalność i komfort, ale przede wszystkim systemy wsparcia kierowcy i rozwiązania poprawiające bezpieczeństwo w codziennej eksploatacji.

– Tegoroczna edycja Profesjonalnego Testu Flotowego SKFS była wyjątkowa i trwała dwa dni. Pierwszego dnia testowaliśmy samochody na torze Jastrzęb i w warunkach drogowych, natomiast drugi dzień był poświęcony merytoryce, szkoleniom, analizie trendów, wymianie doświadczeń i pracy z partnerami – wyjaśnia Bogumiła Czernecka, przewodnicząca kapituły PTF SKFS, członek zarządu SKFS.

Wśród testowanych pojazdów znalazły się zarówno modele spalinowe, hybrydowe, jak i elektryczne z segmentów B, C, D, E oraz SUV i Crossover. Nowością tegorocznej edycji była specjalna strefa samo-

chodów dostawczych ze specjalistycznymi zabudowami, co pokazuje, że innowacje technologiczne dotyczą nie tylko aut osobowych, ale również pojazdów użytkowych, gdzie liczy się praktyczne dopasowanie do realnych potrzeb biznesu.

W kategorii „Subiektywny Debiut Roku” nagroda trafiła do modelu Mazda 6e, co jest dowodem uznania dla strategii marki, która łączy sprawdzone rozwiązania z nowoczesnym napędem elektrycznym. Zresztą to nie jedyne wyróżnienie dla tego modelu. Został też nagrodzony w kategorii D.

Zwycięstwo Audi Q5 w segmencie premium E SUV potwierdza z kolei, że zaawansowane systemy bezpieczeństwa i komfortu, z których słynie marka, wciąż stanowią benchmark dla konkurencji i są wysoko cenione przez profesjonalistów z branży flotowej.

Obecność i sukcesy nowych, dynamicznie wchodzących na rynek marek, takich jak BYD (zwycięzca w kategorii D Crossover z modelem Sealion 7) czy Geely (zwycięzca w kategorii C Crossover z modelem EX5), świadczą o rosnącej konkurencji i otwartości polskiego rynku na wschodnie innowacje. Pierwsze miejsce w kategorii segment B Crossover zajęła Kia EV3, natomiast w segmencie C – Mercedes CLA.

W tym roku podczas Profesjonalnego Testu Flotowego SKFS

organizatorzy odnotowali rekordową frekwencję. Nie tylko dopisali uczestnicy, ale też dostarczono największą liczbę ankiet – 2198.

Integracja i nowe projekty

Zarząd SKFS zarysował też strategiczne kierunki rozwoju stowarzyszenia na nadchodzące lata. Kluczowymi filarami działalności pozostaną edukacja i integracja branży, które wzmocnią nowe, innowacyjne inicjatywy. Blanka Pabisiaik, prezes zarządu SKFS podkreśliła, że misja edukacyjna, która leży u podstaw SKFS od samego początku, będzie cały czas kontynuowana i rozwijana. Jednocześnie Stowarzyszenie otwiera się na nowe formaty, aby dotrzeć do szerszego grona odbiorców.

– Realizujemy też nowe projekty edukacyjne, w tym zainaugurowane w 2025 roku Laboratorium Flotowe, które współtworzymy z Cartrack Polska. W tworzonych przez nas podkastach eksperci dzielą się swoją wiedzą z szeroką publicznością – podkreśla Blanka Pabisiaik.

Kolejnym priorytetem jest integracja środowiska flotowego. Zarząd zamierza zacieśniać współpracę i budować silne relacje wewnątrz branży, co ma przynieść wymierne korzyści wszystkim członkom.

– Rok temu obiecaliśmy integrację branży i zamierzamy to dalej zrealizować. Chcemy mieć ważny głos w branży flotowej. Ostatnio uruchomiliśmy projekt, który nazywamy „grupą zakupową”. Mamy nadzieję, że zbliży nas do siebie i umocni naszą współpracę – wyjaśnia prezes SKFS.

Stowarzyszenie zaplanowało również kalendarz kluczowych wydarzeń na przyszły rok, które mają stać się platformą do wymiany wiedzy. Wśród nich znalazły się: coroczna konferencja zimowa, konferencja „Fleet Manager Przyszłości”, Forum SKFS z okazji Dnia Fleet Managera, Profesjonalny Test Flotowy, listopadowa Gala i charytatywna akcja „Ekspedycja Flotowego Mikołaja”.

W dniu rejestracji Stowarzyszenie Kierowników Flot Samochodowych liczyło 16 członków, którzy zarządzali w sumie 8000 pojazdów. Obecnie do stowarzyszenia należą 162 osoby, a zarządzana przez nich flota to ponad 100 000 pojazdów. ■



TYLKO DO MIASTA?

Nissan X-Trail z miękką hybrydą to rzadszy wybór niż wersja z napędem e-power. A ma niższą cenę o około 15 tys. zł i waży mniej o ponad 200 kg. Może jednak warto się spróbować?



Testowa auto to X-Trail w najwyższej wersji wyposażenia Tekna z silnikiem benzynowym 1,5-litrowym o mocy 163 KM właśnie z miękką hybrydą. Z tą jednostką współpracuje bezstopniowa skrzynia Xtronic. Napęd jest na przednią oś. X-Trail to duży rodzinny SUV. Można nim komfortowo podróżować, choć nie jest mistrzem przyspieszania, a do tego lubi paliwo.

Niespiesznie

Miękka hybryda podczas hamowania odzyskuje energię, która potem wykorzystywana jest podczas ruszania, przyspieszania lub podjeżdżania pod wzniesienia. Dostępne są trzy tryby jazdy: eco, normalny i sportowy. W trybie eco reakcja na gaz jest wyraźnie spowolniona. Tryb normalny zapewnia najbardziej naturalne zachowanie samochodu. Sportowy sprawia, że można jechać dynamiczniej, ale kosztem głośniejszej pracy jednostki napędowej i wyższego zużycia paliwa. Przyzwyczajenia wymaga ruszanie. Gdy lekko naciśniemy gaz, pojazd

rusza z odczuwalną zwłoką, a to skłania do mocniejszego wciśnięcia pedału, co skutkuje zbyt gwałtownym startem.

ProPILOT Assist z adaptacyjnym tempomatem dostosowuje prędkość nie tylko do samochodów poruszających się, ale też do znaków drogowych, rond, skrzyżowań i za-

We wnętrzu dominują trzy duże ekrany. 12,3-calowy elektroniczny kokpit może mieć widok klasyczny lub bardziej nowoczesny. W konsoli środkowej jest tej samej wielkości ekran multimedialny, a przed oczami kierowcy 10-calowy ekran przezierny. Wnętrze jest dobrze wykończone, komfortowe i ergonomiczne.



krętów. Można też skorzystać z automatycznego parkowania. W praktyce systemy działają intuicyjnie, odciążając kierowcę.

Ekonomicznie w mieście

Zawieszenie dobrze wybiera miejskie hopki, a przy prędkości autostradowej jest wystarczająco sztywne. Układ kierowniczy pracuje lekko podczas manewrowania, a przy wyższych prędkościach odpowiednio się usztywnia. Wyciszenie zaskakuje – można swobodnie ze sobą rozmawiać lub słuchać radia bez nadmiernego pogłaśniania multimedialnych treści.

Widoczność z miejsca kierowcy jest dobra. Lusterka wsteczne są duże i podgrzewane. Dodatkowym ułatwieniem w tej wersji było elektroniczne lusterko, które poszerza kąt widzenia. Widok na ekranie można regulować i w każdej chwili przestawić na zwykłe lustro.

Przejechaliśmy tym autem ponad 700 km. Najlepszy wynik, jaki udało nam się uzyskać, to 5,9 l/100 km w mieście. Na całej trasie liczącej 697 km, przy średniej prędkości 73 km/h zużycie paliwa wyszło na poziomie 8,4 l/100 km.

We wnętrzu dominują trzy duże ekrany: 12,3-calowy elektroniczny kokpit i tej samej wielkości ekran multimedialny oraz ponad 10-calowy ekran przezierny.

■ TEKST: Katarzyna Dziwicka
■ ZDJĘCIA: Michał Kij, K. Dziwicka

Fotel kierowcy ma elektryczną regulację w wielu płaszczyznach z pamięcią dwóch ustawień. Zastosowane materiały w wersji Tekna robią dobre wrażenie. Trzysztrefowa klimatyzacja sterowana pokrętkami oraz podgrzewane fotele i kierownica sprawiają, że podróż w każdych warunkach będzie komfortowa. Do dyspozycji są dwa gniazda USB (A i C) oraz gniazdo 12 V i indukcyjna ładowarka 15 W. W podłokietniku znajduje się spory schowek. W drzwiach mieści się półlitrowa butelka, a w schowku przed pasażerem nawet A4 na styk.

Elastycznie

Tyłne drzwi otwierają się pod kątem 90°, co znacznie ułatwia wsiadanie. Pasażerowie dwóch skrajnych miejsc będą podróżować wygodnie, pasażer między nimi również ma nie najgorzej. Kanapa ma regulację pochylenia oparcia i można ją przesunąć do przodu, powiększając bagażnik. Skrajne miejsca są podgrzewane. Szeroki podłokietnik ma dwa miejsca na kubki i wnękę na smartfon. Gdy go otworzymy, mamy dostęp do bagażnika. Pasażerowie z tyłu mają do dyspozycji dwa gniazda USB C, osobną regulację nawiewów i temperatury i rolety przeciwsłoneczne.

Bagażnik mieści 585 l (485 l z systemem Bose pod podłogą), a po złożeniu oparcia tylnej kanapy do dyspozycji jest 1400 l.

Nissan X-Trail to praktyczny rodzinny SUV. Można nim wygodnie podróżować, ale też przewozić większe ładunki. Miękka hybryda najlepiej sprawdza się w mieście, ale to raczej jest jej dodatkowa zaleta. Gdy dalsze wypadki są sporadyczne, a większość tras to codzienne dojazdy do pracy, ten napęd może okazać się strzałem w dziesiątkę. ■



fleetLOG

PROFESJONALNIE

WSZECHSTRONNIE

INTERESUJĄCO

10 × fleetLOG = 99 zł



www.fleetlog.pl

Dostawcza Kia PV5

International Van of the Year 2026



Movement that inspires



Elektryczna Kia PV5 w wersji dostawczej została wyróżniona tytułem „International Van of the Year 2026” (IVOTY), co stanowi historyczny sukces dla marki Kia. Nagrodę wręczono 19 listopada podczas gali IVOTY Award w czasie targów SOLUTRANS 2025 w Lyonie we Francji, po jednomyślnym głosowaniu jury złożonego z czołowych dziennikarzy reprezentujących 26 krajów, specjalizujących się w pojazdach użytkowych.

Nagroda IVOTY, ustanowiona w 1992 roku, jest powszechnie uważana za najbardziej prestiżowe na świecie wyróżnienie w segmencie lekkich pojazdów dostawczych (LCV). Zwycięzcy wybierani są na podstawie kompleksowej oceny, uwzględniającej wpływ danego modelu na poprawę wydajności w rzeczywistych warunkach oraz na rozwój całego segmentu LCV. Kryteria obejmują innowacyjność technologiczną, wydajność, bezpieczeństwo oraz aspekty ekologiczne.

Kia PV5 - zużycie energii elektrycznej 19,0~19,3 kWh/100 km (cykl WLTP) w zależności od wersji wyposażenia i pojemności baterii. Dane mają charakter porównawczy i zostały uzyskane na stanowisku pomiarowym zgodnie z wymaganiami Rozporządzenia (WE) 715/2007, uzupełnionego Rozporządzeniem Komisji 2017/1151. Wartości rzeczywiste mogą być inne w zależności od warunków i stylu jazdy. Wykorzystane zdjęcia mają charakter poglądowy a finalny produkt może nieznacznie się różnić. Nagroda IVOTY dotyczy Kia PV5 w wersji dostawczej. Szczegóły na www.kia.pl.