

SPIS TREŚCI

Numer strony w biuletynie: 3
Tytuł informacji: UNIWERSALNIE
Tytuł gazety: TRUCK & VAN Strona: 14 Data wydania: 2015-12-01

Numer strony w biuletynie: 12
Tytuł informacji: EFEKTYWNE FIRMY 2014 BRANŻY HANDEL ARTYKUŁAMI MOTORYZACYJNYMI
Tytuł gazety: www.businessnow.pl Strona: - Data wydania: 2015-11-26

Numer strony w biuletynie: 13
Tytuł informacji: DLACZEGO KASSBOHRER? A DLACZEGO NIE?!
Tytuł gazety: CIĘŻARÓWKI I AUTOBUSY Strona: 55 Data wydania: 2015-11-25

Numer strony w biuletynie: 16
Tytuł informacji: Gepardy Biznesu 2014 branży handel artykułami motoryzacyjnymi
Tytuł gazety: www.businessnow.pl Strona: - Data wydania: 2015-09-30

Numer strony w biuletynie: 17
Tytuł informacji: PRZEGLĄD NACZEP PODKONTENEROWYCH Z WYSUWANYM PRZODEM I TYŁEM
Tytuł gazety: TRANSPORT I SPEDYCJA Strona: 50 Data wydania: 2015-09-04

Numer strony w biuletynie: 21
Tytuł informacji: REKLAMA
Tytuł gazety: TRANSPORT POLSKI Strona: 2 Data wydania: 2015-07-18

Numer strony w biuletynie: 22
Tytuł informacji: REKLAMA
Tytuł gazety: TRUCK & VAN Strona: 52 Data wydania: 2015-07-17

Numer strony w biuletynie: 23
Tytuł informacji: REKLAMA
Tytuł gazety: CIĘŻARÓWKI Strona: 60 Data wydania: 2015-07-14

Numer strony w biuletynie: 24
Tytuł informacji: REKLAMA
Tytuł gazety: TRANSPORT I SPEDYCJA Strona: III Data wydania: 2015-07-03

Numer strony w biuletynie: 25
Tytuł informacji: REKLAMA
Tytuł gazety: TRANSPORT I SPEDYCJA Strona: 58 Data wydania: 2015-07-03

Numer strony w biuletynie: 26
Tytuł informacji: REKLAMA
Tytuł gazety: POLSKI TRAKER Strona: 65 Data wydania: 2015-07-01

Numer strony w biuletynie: 27
Tytuł informacji: MÓWIA WYSTAWCY XXII MIĘDZYNARODOWYCH TARGÓW "STACJA PALIW" 2015
Tytuł gazety: PALIWA PŁYNNE Strona: 22 Data wydania: 2015-07-01



Schmitz w tym roku nie tylko sprzedał więcej plandek, ale również może pochwalić się 28% wzrostem w segmencie samowyladowczym.

Uniwersalnie

Rynek naczep i przyczep w tym roku nie zaskoczył. Dobre wskaźniki ekonomiczne potwierdziły się. Jest wzrost i taka tendencja ma się utrzymać również w przyszłym roku.

Rok 2014 zakończył się sprzedażą na poziomie nieco ponad 15 tys. sztuk, czyli wzrost wyniósł 7%. Prognozy były bardziej optymistyczne. Mimo wszystko, biorąc pod uwagę problemy, jakie mieli polscy transportowcy w tym czasie, można śmiało powiedzieć, że był to rok stabilnego wzrostu. Olbrzymią dynamikę zanotował segment pojazdów budowlanych – który zaczął się odradzać w związku z nowymi inwestycjami, natomiast osłabił segment chłodni – głównie w związku z embargiem na artykuły spożywcze wprowadzonym przez Rosję.

Dynamiczne miesiące

Ten rok rozpoczął się bardzo spokojnie. Dynamiczny wzrost odnotowaliśmy w Polsce w marcu. Wówczas zarejestrowano 1655 naczep i przyczep, o 24% więcej niż w roku ubiegłym. Kolejny spektakularny ruch w górę nastąpił w czerwcu. Sprzedano 1537 pojazdów, o 53% więcej niż przed rokiem. Rekordowe okazały się również wrzesień i październik: odpowiednio

1705 i 1896 zarejestrowanych przyczep i naczep, czyli wzrost o 28 i prawie 40%. „Cały rynek można uznać za dobry, zwłaszcza koniec roku. Wyniki sprzedaży napawają optymizmem, szczególnie w aspekcie planów na rok 2016. Sama dynamika skorelowana jest z odczuwalnym w Polsce wzrostem produkcji, a co za tym idzie eksportu” – mówi Piotr Ogrodowicz, dyrektor handlowy w Wieltonie.

W sumie od stycznia do końca października zarejestrowano w naszym kraju 14 260 przyczep i naczep, czyli o 13% więcej niż przed rokiem.

„W mojej ocenie to dobry wynik, patrząc, z jakimi problemami muszą się zmagać nasze krajowe firmy transportowe i po jakich stawkach wykonują usługi. Wzrost w drugim półroczu spowodowany był w głównej mierze wymianą na początku roku najpierw ciągników, a następnie naczep” – zauważa Piotr Iwański, dyrektor handlowy, członek zarządu Schwarzmüller Polska.

„Przyrost sprzedaży o 13% to bardzo dużo, biorąc pod uwagę dotychczasowe nasycenie rynku. Dynamiczny wzrost sprzedaży w drugim półroczu, zważywszy na to, że kondycja

transportu jest barometrem rozwoju gospodarczego, świadczyć może o wzroście gospodarczym przekładającym się na pozytywną atmosferę inwestycyjną w naszej branży” – podkreśla Tomasz Kujawa, członek zarządu i dyrektor handlowy Pozkrone, przedstawiciela marki Krone.

„Tegoroczny wzrost to bardzo duży sukces. Już rok 2014 był bardzo dobry. Dobra sprzedaż w tym roku to efekt wymiany tzw. fali zakupowej z lat 2006–2007. Sprzęt się postarzał, a polskie firmy są bardzo mocno rozwinięte” – mówi Tomasz Bartoszewicz, PTM – Professional Trailers & Management, przedstawiciel marek Stas i Langendorf.

„Wysoką dynamikę sprzedaży naczep zauważyliśmy już pod koniec pierwszego kwartału br., natomiast kolejny dodatkowy wzrost sprzedaży odnotowujemy od września. To średnio o około 100 sztuk miesięcznie więcej w stosunku do wcześniejszych miesięcy. Rok 2015 jest rokiem zdecydowanie najlepszym po wielkim kryzysie w 2009 r.” – dodaje Andrzej Dziedzicki, dyrektor handlowy EWT Truck & Trailer Polska, przedstawiciela marki Schmitz Cargobull.

„Wzrost kursu euro do złotych w pierwszym kwartale spowodował zwiększenie eksportu. Reakcja rynku producentów na ten wskaźnik, tak jak to się dzieje w ekonomii, ma jednak charakter reakcji późniejszego efektu. Wymaga uruchomienia dodatkowych mocy, zwiększenia zatrudnienia

Krone w tym roku odnotowało lekki spadek w sprzedaży naczep chłodniczych, dzieląc się rynkiem z Köglem i Lamberetem.



Wielton drugi rok z rzędu sprzedaje w naszym kraju najwięcej naczep samowyladowczych. Rozpycha się też w segmencie pojazdów plandekowych, awansując w tym roku na miejsce trzecie.



nia czy zamówienia większej liczby półproduktów. Transport musi więc trochę poczekać na produkt finalny – podkreśla Janusz Ciżyński, dyrektor zarządzający Timex SA, przedstawiciela marki Kässbohrer. – Utrzymujący się długookresowy trend niskiej ceny na paliwa utwierdził przewoźników w przekonaniu, że inwestycje w środki transportu są aktualnie konieczne. Natomiast brak kierowców w Polsce zmusza firmy transportowe do poszukiwania ich u naszych

Piotr Iwański,
dyrektor handlowy,
członek zarządu
Schwarz Müller Polska



„Nasi klienci zauważają, że warto inwestować w jakość oraz naczepy lekkie, co w perspektywie czasu daje duże oszczędności oraz możliwości podjęcia większej masy ładunku”

wschodnich sąsiadów. Użytkowanie pozwoleń i finalizacja formalności wymaga czasu. Kolejną rzeczą to harmonogram dostaw. Wcześniej zamówione środki transportu – pojazdy i naczepy – najczęściej trafiają do klientów na wiosnę i później. To również ma wpływ na

wzrost rynku przyczep i naczep od drugiego kwartału.”

Przetasowania

Po dziesięciu miesiącach na pozycję lidera znowu wraca Schmitz Cargobull z wynikiem sprzedaży 3449 sztuk – wzrost o 14% i 24% udziału w rynku. Ożywienie w branży budowlanej na pewno firmie pomogło, choć dystans do następnego w kolejności konkurenta jest niewielki. „Schmitz Cargobull jest liderem, biorąc pod uwagę rynek razem wziętych nowych naczep plandekowych, chłodniczych, furgonowych i samowyladowczych w okresie styczeń – październik 2015. W tym roku wprowadziliśmy na rynek nową naczepę Genios, która cieszy się dużym zainteresowaniem klientów pod kątem nowoczesnych rozwiązań technicznych oraz trwałości i wytrzymałości zakładanej na wiele lat. EWT Truck & Trailer, jako generalny przedstawiciel firmy Schmitz Cargobull na polskim rynku cały czas rozwija swoje centra kompetencyjne oraz rozszerza ofertę posprzedażną naczep. Nasz leasing fabryczny Schmitz Cargobull Finance oferuje klientom korzystne formy finansowania w leasingu, najmu długookresowego, jak i pożyczki. Uważam, że szeroka gama produktów poparta wysoką jakością usług jest wartością dodaną dla naszych klientów i dużym atutem firmy EWT Truck & Trailer” – mówi Andrzej Dziedzicki.

Na drugie miejsce spadło Krone z wynikiem 3394 zarejestrowanych pojazdów – wzrost o 2% i 23,8% udziału w rynku. „Nie mamy w swojej ofercie naczep wywrotek, a sprzedaż tych pojazdów w ostatnim czasie bardzo wzrosła i stąd zmiana naszej pozycji na rynku. Naczepa Krone broni się jakością i ceną odsprzedaży po okresie użytkowania. W obecnych czasach klient jest bardzo wymagający. My oferujemy naczepy w dowolnej kolorystyce, a nie tylko srebrne. Ponadto proponujemy kompletne agregaty osio-

Janusz Ciżyński,
dyrektor zarządzający
w Timex SA



„Naczepy plandekowe to ważna część oferty Kässbohrera, a poziom sprzedaży tych naczep potwierdza zapotrzebowanie na ten produkt na rynku”

we markowych dostawców, jak i własne osie” – komentuje Tomasz Kujawa.

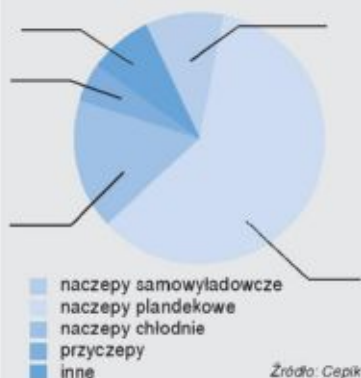
Trzeci niezmiennie od lat jest nasz rodzimy Wielton. W tym roku do końca października firma sprzedała 2394 pojazdy, o 21% więcej niż przed rokiem, zdobywając 17% rynku. Nie ma też niespodzianki na miejscu czwartym – zarejestrowano 1398 pojazdów Kögel, o 7% więcej niż przed rokiem, co daje prawie 10% udział w rynku. „Analizując rynek naczep w ostatnich latach możemy śmiało stwierdzić, że tendencja wzrostowa w przypadku naczep Kögel utrzymuje się od 5 lat. Fakt ten



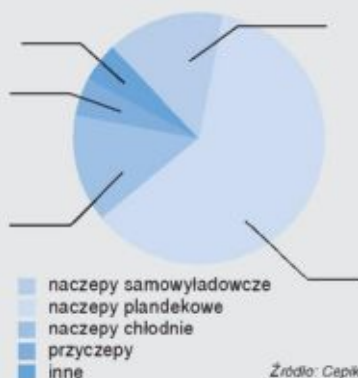
Naczepa plandekowa z wgłębieniem na kręgi stali, to produkt, który powinien znaleźć nabywców w Polsce. Dzięki takiemu rozwiązaniu pojazd staje się bardziej uniwersalny.



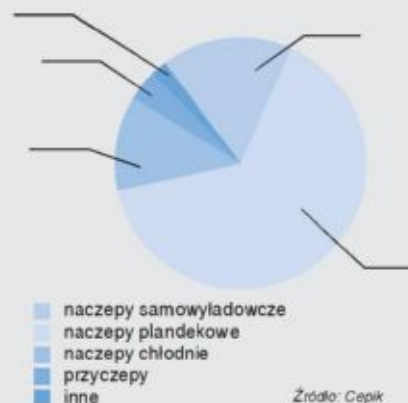
Udział poszczególnych segmentów w rynku naczep i przyczep w 2013 r.



Udział poszczególnych segmentów w rynku naczep i przyczep w 2014 r.



Udział poszczególnych segmentów w rynku naczep i przyczep w 2015 r.



świadczy niewątpliwie o skuteczności polityki, jaką przyjęła nasza firma. Budowanie pozycji na rynku w polskich realiach nie jest łatwe. Nam się to jednak udało” – podkreśla Jacek Portalski, wiceprezes Eurotrailer, grupa DBK, generalny importer naczep Kögel.

Zaskoczeniem jest natomiast piąte miejsce. Zajął je w tym roku Kässbohrer, który odnotował największy wzrost

Andrzej Dziedzicki,
dyrektor handlowy EWT
Truck & Trailer Polska,
przedstawiciela marki
Schmitz Cargobull



„Zaufały nam duże firmy logistyczne i spedycyjne, które od wielu lat kupują nasze chłodnie, ponieważ sprawdzają się w ekstremalnie trudnych warunkach”

sprzedaży – 74% i 470 sztuk. „Podsumuję to jednym zdaniem: znakomity produkt, ściśle wyznaczone cele oraz dobry zespół sprzedawców to główne przesłanki składające się na osiągnięty przez nas sukces” – komentuje Janusz Ciziński.

O 24% wzrosła sprzedaż naszego producenta naczep i przyczep marki Feber. Natomiast 20-procentowy wzrost odnotował Schwarzmüller, w ten sposób odrabiając stratę sprzed roku. Skąd taki zwrot? „Oczywiście praca naszych przedstawicieli w regionach oraz zapotrzebowanie klientów na przyczepy i naczepy specjalistyczne, ruchome podłogi oraz ultra lekkie. Nasi klienci zauważają, że warto inwestować w jakość oraz naczepy lekkie, co w perspektywie czasu daje duże oszczędności oraz możliwości podjęcia większej masy ładunku – zaznacza Piotr Iwański. – Aktualnie ok. 80% naszej sprzedaży stanowią naczepy plandeki, pozostałe to ruchome podłogi, naczepy do drewna, wywrotki oraz cysterny, głównie do transportu mas bitumicznych. Oczywiście koncentrujemy się na naczepach specjalistycznych, które są dobierane i produkowane na konkretne indywidualne potrzeby naszych klientów.”

Nie poszczęściło się natomiast Medze – sprzedaż spadła jej o 5%. Firma nie sprzedawała ani jednej plandeki. „W tym roku postanowiliśmy skoncentrować się głównie na naczepach samowyladowczych, które są naszym wiodącym produktem, ale także na naczepach kłonicowych oraz niskopodwoziowych. Segment naczep plandekowych rozwija się dynamicznie ostatnimi czasy, ale też jest bardzo masowy, jeśli chodzi o dostawców, dlatego my postanowiliśmy się skupić na

wyrobach, w których z sukcesem możemy spełniać oczekiwania klienta, i które są odpowiednie dla infrastruktury naszego za-

Marek Baryczka,
właściciel firmy 4MB, przedstawiciela BERGERcotrail



„Coraz więcej firm dostrzega zalety związane z użytkowaniem lekkiej naczepy i widzi w tym możliwości budowania przewagi konkurencyjnej”

kładu produkcyjnego” – zaznacza Marcin Wykurz, kierownik działu handlowego Mega.

Niecałe 12% stracił w porównaniu z poprzednim rokiem Zasław.

Gorzej poszło też niemieckiej marce Fliegl – spadek o 4%. „2015 to dla Fliegla rok dużych inwestycji w naszej głównej niemieckiej fabryce. Inwestycje te oraz zwiększone zapotrzebowanie na naczepy w krajach Europy Południowej, ograniczyły moce produkcyjne przeznaczone na polski rynek. To niestety miało przełożenie na nasz wynik handlowy. Plusem tej sytuacji jest to, iż dzięki tym inwestycjom rok 2016 zapowiada się bardzo obiecująco” – podkreśla Krzysztof Marzec,

dyrektor handlowy Lux-Truck, autoryzowany diler Fliegl.

Niższą sprzedaż miał również w tym roku Stas – 113 pojazdów, czyli spadek o prawie 10%. „Nasz wynik to naturalne zjawisko. Planujemy co roku bezpiecznie zwiększać sprzedaż o 5% i fabryka zabezpiecza nam dokładnie taką liczbę. W okresie maj – wrzesień brakowało nam pojazdów dla naszych klientów” – zaznacza Tomasz Bartoszewicz. W tym roku PTM rozpoczęło również współpracę z firmą Langendorf: „Wprowadziliśmy do naszej oferty nową markę i już notujemy pierwsze sukcesy sprzedaży. Polski rynek bardzo ceni sobie naczepy Langendorf i odnosi się do tej marki z dużym szacunkiem” – dodaje Tomasz Bartoszewicz.

**Plandeki wciąż
najważniejsze**

Największy udział w rynku naczep i przyczep w tym roku miały naczepy plandekowe – 65%. Do października zarejestrowano takich pojazdów 8742, czyli o 13% więcej niż przed rokiem. Wynik ten nie dziwi, gdyż mając do czynienia ze wzrostem gospodarczym w całej Europie, można liczyć się z większą liczbą frachtów, spowodowanych wzrostem zapotrzebowania na przemieszczanie towarów. Poza tym Polska, jako lider w przewozach na terenie Europy, musi dysponować odpowiednim sprzętem. A nasi przewoźnicy właśnie z tego słynną.

Liderem tego segmentu jest Krone – 2895 zarejestrowanych „plandek”, o 6% więcej niż przed rokiem. Drugi jest Schmitz – 2027 sztuk, wzrost o 23%. Na trzecim miejscu w tym roku uplasował się

Jacek Portalski,
wiceprezes Eurotrailer,
grupa DBK, generalny
importer naczep Kögel



„Klient oczekuje od naczepy kurtynowej dużej elastyczności w stosunku do możliwości załadunkowych”

Wielton, awansując z miejsca czwartego sprzedażą na poziomie 1421 pojazdów – wzrost

o prawie 23%. „Warto zaznaczyć, że tu wielkość sprzedaży rokrocznie nam wzrasta. Naczepa kurtynowa z logiem wielbłąda cieszy się bardzo dobrą opinią, klienci cenią bardzo wysoką jakość produktu oraz jego funkcjonalność. Przyznam jednak, że trzecia pozycja na rynku (w innych segmentach najczęściej jesteśmy nr 1) jest daleka od naszych aspiracji” – podkreśla Piotr Ogrodowicz.

Na czwartym miejscu znalazł się Kögel – 1283 naczepy, 10% wzrost. „W roku 2015 naszym hitem był produkt FLEXIUSE. Jest to naczepa nowej generacji przystosowana do sprzęgania z różnymi ciągnikami siodłowymi o wysokości sprzęgu siodłowego wynoszącej od 990 do 1180 mm (bez ładunku) oraz sprawdzająca się w różnych zadaniach. Liczba klientów, którzy sięgają po tę naczepę stale się zwiększa i można powiedzieć tu już o pewnej tendencji. W roku 2016 chcemy wprowadzić na rynek naczepę kurtynową z możli-

wością podwójnego załadunku. Te dwa rodzaje naczep świadczą o tym, że klient nadal ocze-

Marcin Wykurz,
kierownik działu
handlowego Mega



„Niezmienne wymagana jest jak największa trwałość przy zachowaniu jak najniższej masy własnej, jednocześnie zapewniając funkcjonalność, łatwość obsługi i wysoką estetykę”

kuje od naczepy kurtynowej dużej elastyczności w stosunku do możliwości załadunkowych” – zauważa Jacek Portalski. Kolejny był Kässbohrer – 343 plandeki z 87% wzrostem. „Zaufanie naszych klientów

i wzrost sprzedaży w tym segmencie jest dla nas potwierdzeniem jakości oferowanych przez nas artykułów. Naczepy plandekowe to ważna część oferty Kässbohlera, a poziom sprzedaży tych naczep potwierdza zapotrzebowanie na ten produkt na rynku” – zaznacza Janusz Ciżyński.

Schwarzmüller sprzedał 280 pojazdów, zaliczając 29% wzrost w tym segmencie.

BERGERecotrail znalazł nabywców na ponad 200 naczep plandekowych, powiększając wynik sprzed roku o 5%. „Zainteresowanie naczepami BERGERecotrail wzrasta z roku na rok. Coraz więcej firm dostrzega zalety związane z użytkowaniem lekkiej naczepy i widzi w tym możliwości budowania przewagi konkurencyjnej. Od początku, konsekwentnie informowaliśmy klientów, że lekka naczepa to narzędzie do obniżenia spalania i podwyższenia marży zysku poprzez podjęcie ładunków, których nie można



załadować na standardową naczepę, doładunki, itp. Teraz nasi klienci informują nas, że tak właśnie jest w ich przypadku. To dla mnie duża satysfakcja. W październiku skończyliśmy sprzedaż naczep z rocznika 2015 przy zamówieniach na poziomie około 220 szt. Nie byliśmy już w stanie wyprodukować więcej. Na chwilę obecną mamy około 100 zamówień na przyszły rok” – mówi Marek Baryczka, właściciel firmy 4MB, przedstawiciela BERGEReco-trail.

Natomiast naczep plandekowych marki Fliegl zarejestrowano 128, o 16% mniej niż przed rokiem. „Do tej pory najczęściej kupowaną naczepą

była typowa standartowa kurtyna. W tej chwili klienci zamawiają naczepy pod swoje indywidualne potrzeby – czyli produkowane na zamówienie, oczywiście w tempie ekspresowym. Niestety z powodu prowadzonych inwestycji, fabryka nie była w stanie utrzymać tak szybkiego tempa produkcji” – tłumaczy Krzysztof Marzec i dodaje: „W tej chwili klient żąda od naczep kurtynowych jak największej uniwersalności. Bardzo dobrze sprzedającymi się naczepami są coilmuldy w wersjach Light. Dzięki swojej rewelacyjnej masie przewożą podobny ładunek jak naczepa standardowa w firmach konkurencyjnych, a z drugiej strony

zapewniają wszechstronność w pobieraniu zróżnicowanych ładunków”.

Triumf wywrotek

Wzrasta w Polsce liczba inwestycji. Wszyscy pokładają duże nadzieje w dotacjach unijnych, które mają zaowocować w 2016 r. Tendencja wzrostowa w tym segmencie wyraźnie się zaznaczyła już w roku ubiegłym. W tym roku nadal się umacnia. Do końca października zarejestrowano 2393 pojazdy samowyladowcze, co stanowi prawie 30% wzrost w porównaniu z ubiegłym rokiem. Udział tych pojazdów w rynku naczep i przyczep w tym roku wynosi prawie 17%. „Duży wpływ na wielkość sprzedaży w tym segmencie mają rozpoczęte inwestycje objęte funduszami unijnymi przeznaczonymi na infrastrukturę z budżetem na lata 2014–2020” – mówi Andrzej Dziedzicki.

„To bardzo dobry wynik i zakładamy, że w roku 2016 rynek naczep wywrotek utrzyma tendencję wzrostową i osiągnie podobny poziom. W tym roku było widoczne znaczne ożywienie w segmencie naczep budowlanych i sądzę, że ten wzrost będzie jeszcze bardziej wyraźny w przyszłym roku” – dodaje Marcin Wykurz, kierownik działu handlowego Mega.

„Wzrost w segmencie naczep samowyladowczych był oczekiwany i w znacznej mierze jest spowodowany wzrostem środków na inwestycje infrastrukturalne wspomagane przez kolejną transzę środków unijnych. W 2016 roku spodziewamy się dalszego przyrostu sprzedaży w tym segmencie, gdyż tak naprawdę dopiero wtedy ruszy główna część prac, które są teraz w fazie przetargu lub finalnych rozstrzygnięć” – mówi Krzysztof Adamiuk, prezes zarządu Meiller Polska.

Liderem tego segmentu w Polsce jest Wielton. W tym roku sprzedano 436 wywrotek tej marki, czyli o 23% więcej niż przed rokiem. „Rynek naczep samowyladowczych ma swoją specyfikę. Dla firmy Wielton

najważniejszy jest fakt, że na tym trudnym terenie drugi rok z rzędu jesteśmy liderem. Poprzedni rok to było odbicie od dna, teraz prawie 30% przyrost to bardzo dobry prognostyk na kolejne okresy” – zaznacza Piotr Ogrodowicz.

Drugie miejsce w tym roku należy do Schmitza – 326 pojazdów, wzrost o 27%. „To dla nas

Piotr Ogrodowicz, dyrektor handlowy w firmie Wielton



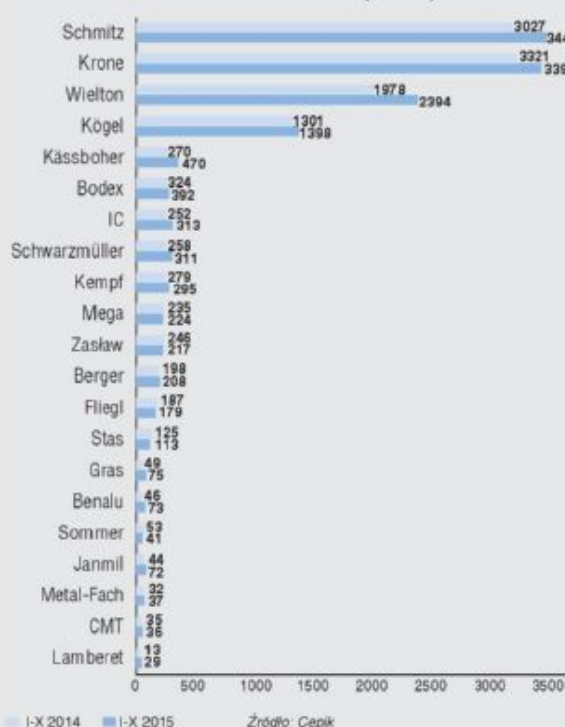
„Rynek naczep samowyladowczych ma swoją specyfikę. Dla firmy Wielton najważniejszy jest fakt, że na tym trudnym terenie drugi rok z rzędu jesteśmy liderem”

bardzo dobry wynik, i mamy nadzieję, że w przyszłym roku utrzymamy taki sam poziom sprzedaży lub nawet osiągniemy wyższy. Pokazuje on, że jakość produktów Schmitz jest doceniana przez firmy transportowe. Na nasz wynik miała też wpływ strategia firmy Schmitz Cargo-bull. W bieżącym roku fabryka w Gotha skupiła się głównie na produkcji naczep samowyladowczych, co skróciło terminy i zwiększyło możliwości produkcyjne” – podkreśla Andrzej Dziedzicki.

Trzecie miejsce tym razem należało do Febera. Zarejestrowano 304 naczepy Inter Cars, wzrost o 24%. „Nasz wzrost potwierdza sprzyjającą koniunkturę oraz ciągle zapotrzebowanie na tego typu pojazdy” – mówi Andrzej Kajda, dyrektor zarządzający w firmie Feber.

Mega w segmencie naczep samowyladowczych odnotowała 12% wzrost, sprzedając 176 pojazdów. „Wobec rosnącego zainteresowania naszymi wyrobami, również na rynkach

Rejestracja nowych przyczep i naczep w rozbiu na poszczególne marki w Polsce w latach 2014–2015 (w szt.)



Kässbohrer ma bardzo bogatą ofertę. Oferuje: silosy do cementu, artykułów spożywczych i granulatów, cysterny do paliw płynnych i mas bitumicznych, olejów oraz różnego typu naczepy niskopodłogowe „Jowbed”, w tym z osiami samoskrętnymi i hydraulicznie skrętnymi. W Polsce jednak najwięcej sprzedaje plandek.

zagranicznych, mieliśmy pewną trudność, aby zapewnić wszystkim naszym klientom dostawy w terminach, których by oczekiwali i to miało główny wpływ na nasz wynik. Rynek krajowy stanowi dla nas aktualnie około 35% produkcji, a pozostałe 65% trafia do odbiorców za granicą. Tendencja jest ciągle wzrostowa, a my chcąc sprostać oczekiwaniom naszych klientów oczywiście przedsięwzięliśmy liczne działania, aby w następnym roku zwiększyć nasz udział w rodzimym rynku” – podkreśla Marcin Wykurz.

Spory wzrost, prawie 100-procentowy, odnotował w tym segmencie Fliegl, z poziomu 23 do 45 pojazdów. „Cieszy nas ten wzrost, ale to co szykuje nam rok 2016 przewyższy ten wynik znacząco. Wszystko dzięki lekkim wywrotkom o małej kubaturze. Naczepy te w połączeniu z lekkimi ciągnikami tworzą najlżejsze zestawy w Polsce. Przyszły rok będzie na pewno podobny, jak i nie lepszy. W końcu przed nami kilka lat,



PTM – Professional Trailers & Management w tym roku do swojej oferty wprowadził też naczepy firmy Langendorf. Biorąc pod uwagę sytuację na rynku, to strzał w dziesiątkę.



Meiller w tym roku miał sprzedaż na podobnym poziomie jak w roku poprzednim. Jednak na przyszły rok planuje mocną ofensywę.

może już ostatnich, potężnych inwestycji w drogi i infrastrukturę naszego kraju” – prognozuje Krzysztof Marzec.

W statystykach często ruchome podłogi są kwalifikowane do naczep samowyladowczych. Stas w tym roku sprzedał w Polsce 113 takich naczep. „Co roku sprzedajemy produkty Stasa w proporcjach 70/30, z przewagą ruchomych podłóg. Rynek ruchomych podłóg nadal jest pełen używanych naczep nadających się do wymia-

ny. Tutaj głównie widzimy miejsce dla naszej sprzedaży. Niestety, nie bardzo jest gdzie sprzedać te używane, naturalni odbiorcy dla Polski, czyli rynek wschodni cierpi z powodu kryzysu politycznego i gospodarczego” – mówi Tomasz Bartoszewicz.

„W naszej ocenie ten rok w segmencie ruchomych podłóg kształtuje się podobnie do ubiegłego. Nie odnotowaliśmy wzmożonego popytu na rynku krajowym i w dalszym ciągu

większość wyprodukowanych przez nas naczep z ruchomą podłogą trafia na rynki zagraniczne, ale z całą pewnością segment ten będzie się rozwijał” – dodaje Marcin Wykurz.

Na rynku pojazdów samowyladowczych cały czas walczy również niemiecki Meiller. „W przypadku Meiller Polska odnotowaliśmy wzrost sprzedaży w sztukach przy jednoczesnym spadku udziału w rynku na poziomie 0,8% z 3,6 na



2,8%. Jest to w znacznej mierze spowodowane tym, że naszym najbardziej popularnym i uznanym produktem jest naczepa MHPS 43 – stalowy halfpipe. Meiller ma znikomy udział w rynku naczep z nadwoziem aluminiowym zdominowanym przez polskich producentów jak: Wielton, Bodex i Inter Cars oraz importerów, jak Schmitz i Kempf. Jednak w 2016 roku planujemy intensywnie działać

Tomasz Bartoszewicz, PTM – Professional Trailers & Management



„Rynek ruchomych podłóg nadal jest pełen używanych naczep nadających się do wymiany. Tutaj głównie widzimy miejsce dla naszej sprzedaży”

w tym segmencie i znacząco powiększyć nasz udział również w naczepach aluminiowych, tym bardziej, że mamy sprawdzone i dobre produkty” – zaznacza Krzysztof Adamiuk.

A czego oczekują dzisiaj klienci w tym segmencie?

„W dalszym ciągu klienci stawiają nacisk na jak najniższą masę pojazdu i jest to walka o każdy kilogram, stąd też coraz lepsze konfiguracje poszczególnych naczep opuszczają fabrykę w Sieradzu. Aby utrzymać się w czołówce, producent musi charakteryzować się: elastycznością, uniwersalnością, innowacyjnością, topową jakością, estetyką wykonania, konkurencyjną ceną. Także nieodłącznym elementem dobrze prosperującej firmy jest jej terminowość. Śmiem twierdzić, że dewiza 'always on time' to klucz do sukcesu” – podkreśla Andrzej Kajda.

„Utrzymującą się tendencją w konstrukcji naczep wywrotek jest presja na masę naczepy. Jed-



Kogel nie odpuszcza chłodni. Podobnie jak Krone sukcesywnie, cierpliwie zdobywa kolejne zlecenia.



Scharzmüller w tym roku nadrobił stratę z roku ubiegłego. Najlepiej sprzedającym się produktem tej marki były naczepy planckowe.

nakże zauważalny jest też trend, gdzie użytkownicy są gotowi poświęcić część atutów wynikających z niskiej masy pojazdu na rzecz wytrzymałości i uniwersalności. Trzeba tu zaznaczyć, że naczepa stalowa typu halfpipe, będąca naszym głównym wolumenem sprzedaży naczep wywrotek, może przy właściwej specyfikacji wykazywać się wagą poniżej 6 ton, zachowując przy tym wszystkie zalety masy stalowej wykonanej z Hardoxu, jak duża odporność na ścieranie, możliwość przewożenia materiałów o grubych frakcjach czy też materiałów z rozbiłkami. Drugą znaczącą tendencją widoczną na rynku jest izolowanie naczep przeznaczonych do przewożenia masy bitumicznej. Jest to częściowo wymuszone normami unijnymi już obowiązującymi np. w Niemczech, ale można się spodziewać, że to rozwiązanie trafi w niedalekiej, przewidywalnej przyszłości również do nas. Nie do pominięcia jest tutaj znacznie wyższa jakość układanej masy bitumicznej przy zachowaniu parametrów tempe-

raturowych dzięki izolowanemu nadwoziu” – podkreśla Krzysztof Adamiuk.

„Niezmienne wymagana jest jak największa trwałość przy za-

Andrzej Kajda, dyrektor zarządzający w firmie Feber



„Aby utrzymać się w czołówce, producent musi charakteryzować się: elastycznością, uniwersalnością, innowacyjnością, topową jakością, estetyką wykonania i konkurencyjną ceną”

chowaniu jak najniższej masy własnej, jednocześnie zapewniając funkcjonalność, łatwość obsługi i wysoką estetykę. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych

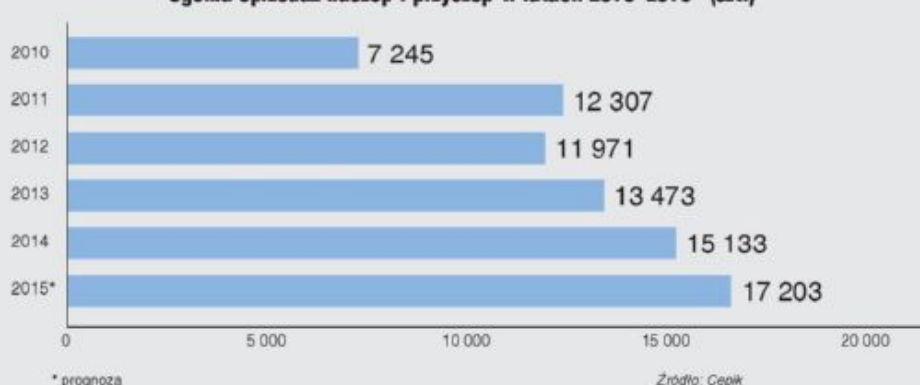
klientów ciągle poszukujemy nowych kompromisów między tymi kryteriami. Sądzę, że będzie rozwijał się trend na automatyzację np. plandek czy zderzaków, zapewniając coraz większy komfort obsługi naczep, ale także skracając czas załadunku i rozładunku, minimalizując w ten sposób koszty” – dodaje Marcin Wykurz.

Lekko na minusie

Chłodnie, najbardziej stabilny segment rynku naczep i przyczep zachwiał się rok temu. Rosja wprowadzając embargo na artykuły spożywcze spowodowała nie tylko przysporzyła kłopotów naszym producentom żywności, ale również przewoźnikom obsługującym transport tych towarów. Rykoszetem oberwało się również producentom pojazdów izotermicznych i chłodniczych.

W ciągu dziesięciu miesięcy tego roku nabywców znalazło 1689 naczep chłodniczych, o 5% mniej niż przed rokiem. Niekwestionowanym liderem tego rynku jest u nas Schmitz Cargo-

Ogólna sprzedaż naczep i przyczep w latach 2010–2015* (szt.)





Feber zwiększył w tym roku swoją sprzedaż w Polsce o 24%. Firma dobrze wykorzystała ruch w branży budowlanej.

bull. Firma sprzedała w tym roku 1067 takich pojazdów, o niecałe 2% mniej niż przed rokiem.

„Naczepy chłodnicze Schmitz są naszym flagowym produktem. Od lat zaawansowana technologia produkcji sprawia, iż są bardzo dobrej jakości. Ich niezawodność, trwałość, brak przestojów na drodze sprawia, że klienci chętnie je kupują. Zaufały nam również duże firmy logistyczne i spedycyjne, które kupują nasz produkt, ponieważ sprawdza się

Anna Nedzi, firma Vedecar

„Jeżeli chodzi o polski rynek, jesteśmy dobrej myśli, coraz więcej klientów docenia wysoką jakość produktów Vedecar”

w ekstremalnie trudnych warunkach – podkreśla Andrzej Dziedzicki i dodaje: Dodatkowo Schmitz udoskonala swoje chłodnie, wprowadzając na rynek m.in. własny agregat chłodniczy T.KM wraz z telematyką”.

Drugie miejsce i 499 rejestracji odnotowało Krone. Od lat jesteśmy świadkami pościgu, w którym firma sukcesywnie zbliża się do lidera. W tym roku jednak zaliczyła 14% spadek sprzedaży. Mimo to ma się czym pochwalić. „Pierwsze naczepy chłodnie Duoplex Steel (z poszyciem stalowym) wyprodukowane przed 8 laty zostały już dawno sprzedane przez pierwszych nabywców i obecnie są użytkowane z sukcesem przez kolejnych. Ceny odsprzedaży nie ustępują innym chłodniom na rynku, a dodatkowym atutem

jest konstrukcja ramowa o wiele trwalsza od tradycyjnej, co zdecydowanie zostało docenione na rynkach Europy Wschodniej” – zaznacza Tomasz Kujawa.

Nie odpuszcza też Kögel – 61 pojazdów i 22% wzrost oraz Lamberet – 29 naczep, ponad 100% więcej niż przed rokiem. Wielton natomiast sprzedał jedynie 8 chłodni.

Mimo „monopolizacji” tego segmentu w naszym kraju, pojawiają się też nowi śmiałkowie. W sierpniu rozpoczęło działalność przedstawicielstwo firmy Vedecar. W tym roku nabywców znalazło 7 naczep tej marki. „W Rzgowie koło Łodzi w auto-

ryzowanym serwisie DAF-a stoi nasza demonstracyjna naczepa. Klienci mogą ją zobaczyć, a nawet przetestować – mówi Anna Nedzi z firmy Vedecar. – Naczepy Vedecar produkowane są z materiałów najwyższej jakości. Około 70% prac przy produkcji wykonywane jest ręcznie, co daje nam bardzo dobry efekt końcowy. Nasze naczepy są klejone, co zapewnia bardzo dobrą szczelność. Współczynnik przenikalności wynosi 0,29. Jeżeli chodzi o polski rynek, jesteśmy dobrej myśli, coraz więcej klientów docenia wysoką jakość produktów Vedecar.

Polski rynek jest bardzo duży, więc liczymy na lepszą sprzedaż w nowym roku”.

Sprzedaż przyczep w tym roku to 511 pojazdów, czyli niecałe 4% rynku. Popyt na nie wzrósł w porównaniu z poprzednim rokiem o 22%. 73% to zabudowy plandeki. Aż 65% rynku przyczep należy w Polsce do firmy Wielton.

Przezorny zawsze ubezpieczony

Nasze firmy przewozowe zdominowały Europę. Jednak



cały czas funkcjonują jeszcze na specyficznych zasadach. Rynek naczepek wciąż rządzi się naszymi prawami. Chcemy naczepek jak najbardziej uniwersalnych, żeby mieć jak największe pole manewru.

„Ze względu na różnorodność transportową w Polsce bardziej niż na zachodzie Europy funkcjonuje naczepa uniwersalna, choć pojazdów pod specjalne potrzeby z roku na rok sprzedaje się coraz więcej” – zauważa Tomasz Kujawa.

„Odnoszę wrażenie, że polscy przewoźnicy chcieliby, aby naczepa była: najlżejsza, najwyższa, umożliwiająca przewóz produktów spakowanych i jednocześnie stali, papieru, napojów, itp. W Niemczech czy Austrii przewoźnicy mają bardziej sprecyzowane wymaga-

Tomasz Kujawa, członek zarządu, dyrektor handlowy w Pozkrone



„Ze względu na różnorodność transportową w Polsce bardziej niż na zachodzie Europy funkcjonuje naczepa uniwersalna, choć pojazdów pod specjalne potrzeby z roku na rok sprzedaje się coraz więcej”

nia, tzn. naczepa powinna być przystosowana najlepiej pod ich konkretną pracę, np. nie musi być najwyższa, ale powinna mieć odpowiednie zabezpieczenie towaru, czy opcje ułatwiające jego załadunek i rozładunek. Koledzy z centrali w Austrii informują nas też, że ich klienci są bardziej skłonni dopłacić za te dodatkowe opcje wyposażenia niż klienci z Polski” – dodaje Marek Baryczka.

„Klienci w Polsce mają często wyższe wymagania niż w Europie, częściej wymieniają sprzęt na nowy, intensywniej

eksploatują pojazdy, a warunki, w jakich naczepy są użytkowane, są często ekstremalnie trudne” – podkreśla Andrzej Dziedzicki.

„Klient europejski najczęściej kupuje sprzęt dedykowany do konkretnych zastosowań. Przykładowo naczepa wywrot-

Krzysztof Adamiuk, prezes zarządu Meiller Polska



„Przy dodatkowej presji na niską masę naczepek wywrotek, uniwersalność jest bardzo mocno dyskusyjna, gdyż kilkakrotnie załadunek niewłaściwym materiałem może spowodować zniszczenie lub znaczne szkody w naczepie”

ka stalowa ma w Niemczech pojemność 22+23 m³, co daje optymalną pojemność i masę w stosunku do przewożonych ładunków. Natomiast w Polsce klienci oczekują 25+27 m³, co daje większą uniwersalność i możliwości przewozowe, ale kosztem wagi naczepek, jak też realnego ryzyka przekroczenia dopuszczalnej masy całkowitej przy pełnym załadunku niektórymi ładunkami. W Polsce niezmienną popularnością cieszą się naczepek z klasycznym „kwadratowym” nadwoziem aluminiowym o dość dużych pojemnościach rzędu 36+40 m³, które uchodzą za uniwersalne, a dodatkowo z tylnymi klapiodrzwiemi mogą również przewozić palety. Przy presji na niską masę takich naczepek, co powoduje odchudzenie zarówno ramy pojazdu, jak i samego nadwozia wywrotki, niestety uniwersalność jest bardzo mocno dyskusyjna, gdyż kilkakrotnie załadunek niewłaściwym materiałem może spowodować zniszczenie lub znaczne szkody w naczepie. Nie do pominięcia jest kwestia stabilności przy wy-

wrocie, która może się okazać niewystarczająca przy mocno odchudzonych ramach i prowadzić do wypadków przewrócenia naczepek przy rozładunku” – ostrzega Krzysztof Adamiuk.

A jak będzie wyglądał przyszły rok? Zmiany polityczne mogą pociągnąć za sobą również zmiany gospodarcze. Europa zmagana jest też z falą uchodźców. Z drugiej strony, można mieć nadzieję, że Rosja otworzy swoje granice na towary z Europy. Wówczas rynek naczepek ruszyłby pełną parą. Biorąc pod uwagę to, na co mamy wpływ, można przypuszczać, że rok 2016 będzie co najmniej równie dobry jak obecny.

„Z obecnie napływających zamówień wynika, że pierwsza połowa roku 2016 będzie bardzo dobra, a co będzie dalej to, jak zawsze – czas pokaże” – zastrzega Tomasz Kujawa.

„W 2016 r. prognozujemy sprzedaż na podobnym poziomie jak w tym roku. Przyrosty są dobrze widziane w każdym biznesie i my również mamy takie założenia, ale nie widzimy przesłanek ku temu, aby przyszły rok przyniósł silny wzrost sprzedaży” – dodaje Andrzej Dziedzicki.

„Zakładamy, że 2016 będzie lepszy od 2015. Dla Wieltonu to kolejny rok dużych inwestycji. Największe nakłady, jakie firma ponosi są kierowane w rozwój produktu, innowacyjność całej firmy. Otwieramy najnowocześniejsze w tej części Europy, a drugie w naszej branży Centrum Badawczo-Rozwojowe. Mamy mocne podstawy ku temu, by z optymizmem spoglądać w przyszłość” – podkreśla Piotr Ogródowicz.

„W 2016 r. zakładamy możliwość wyprodukowania około 10+15% więcej naczepek. Takie będą zatem oczekiwania wobec sprzedaży, gdyż produkujemy tylko pod zamówienia, a nie na stok. O ile nic się nie wydarzy na rynku, co zakłóciłoby rozwój gospodarczy, nie powinniśmy mieć żadnych problemów ze wzrostem sprzedaży na rynku polskim o 15% w przyszłym roku” – zaznacza Marek Baryczka.

„Nowy rok to zagadka, nie można snuć prognoz w obecnym otoczeniu zewnętrznym, choć widać pewne kierunki szans: rolnictwo, budownictwo, kolej, nowe projekty unijne i uruchomienie środków budżetu 2014–2020 napawa optymizmem. Sukcesem będzie powtórka liczby rejestracji z 2015 roku” – dodaje Tomasz Bartoszewicz.

„Zważywszy na podpisane już kontrakty, rok 2016 będzie naprawdę udany. Będzie też to rok, w którym firmy transportowe postawią bardzo wysoko poprzeczkę dla producentów naczepek. Istotną będzie uniwersalność, niska masa, ekonomia, połączona z niskim kosztem miesięcznym finansowania naczepek. Myślę, że naczepek firmy Fliegl mają wszystkie te cechy i w roku 2016 udowodnią

Krzysztof Marzec, dyrektor handlowy w Lux-Truck



„Zważywszy na podpisane już kontrakty, rok 2016 będzie naprawdę udany. Będzie też to rok, w którym firmy transportowe postawią bardzo wysoko poprzeczkę dla producentów naczepek”

to, znacząco zwiększając swój udział w rynku naczepek i przyczep” – prognozuje Krzysztof Marzec.

Na razie można założyć, że ten rok zamknie się wynikiem ponad 17 tys. zarejestrowanych przyczep i naczepek. Oznaczałoby to 20% wzrost. Czy to jest realne, okaże się już za dwa miesiące. ■

Katarzyna Dziewicka

Fot. K. Dziewicka, M. Kij, Fliegl, Krone, Kässbohrer, Kögel



Dlaczego Kässbohrer? A dlaczego nie?!

Siła tradycji, doświadczenie, jakość i niezawodność bardzo często powodują, że na rynek wracają stare, dobre marki. Nie inaczej jest z marką Kässbohrer, która zaliczana jest do największych legend transportu w Europie. Dlaczego warto zdecydować się na produkty Kässbohrer?

TEKST: GRZEGORZ TEPEREK, ZDJĘCIA: AUTOR

Po pierwsze dlatego, że za sprzedaż na terenie Polski odpowiada doświadczony sprzedawca. TIMEX SA to jedna z najdłużej działających na naszym rynku firm wspomagających kontakty importerów i eksporterów. Historia TIMEX SA rozpoczęła się w 1947 roku, kiedy to zostało powołane do życia Towarzystwo Importowo-Exportowe (TIMEX). W ciągu ponad 60-letniej historii firma TIMEX SA reprezentowała interesy wielu zagranicznych podmiotów, dbając o ich pozycję i rozwój na rynku polskim. TIMEX SA posiada pięć oddziałów

w Polsce (Warszawa, Konik Nowy k. Warszawy, Poznań, Katowice, Gdańsk). Takie ponad 60-letnie „know-how” nie pozwala na przyjęcie do oferty produktów niesprawdzonych, które mogłyby zawieść polskich klientów.

Po drugie, Kässbohrer to producent naczep oraz przyczep samochodowych, którego historia powstania sięga roku 1893. Na przestrzeni lat firma stopniowo poszerzała gamę oferowanych przez siebie produktów, wskutek czego do końca XX wieku stała się uznanym na rynku specjalistą w produkcji naczep kurtynowych,

zbiornikowych silosów oraz cystern. Marka nigdy nie pozwalała sobie na amatorszczyznę – wiele jej produktów powstałych w latach powojennych nadal skutecznie i wydajnie pracuje. Jest to zasługa i projektu, i technologii.

A propos technologii – to trzeci powód skłaniający do zainteresowania się tą marką. Mimo ogromnego doświadczenia w produkcji naczep, Kässbohrer oferuje najnowsze rozwiązania. Naczepy są zabezpieczone antykorozyjną metodą KTL (10 lat gwarancji), posiadają modułową ramę oraz system mocowania ładunku K-FIX,



zbudowane są z komponentów sprawdzonych producentów (SAF, BPW, Wabco, Knorr, Edscha), a wzmocniona zabudowa została potwierdzona certyfikatem EN 12642 XL. Do produkcji naczep wykorzystywana jest doskonała stal pochodząca ze Szwecji, której to renomy nie trzeba dodatkowo potwierdzać.

Po czwarte, TIMEX SA oferuje bardzo atrakcyjne warunki finansowania naczep Kässbohrer. Do klientów kierowana jest bardzo atrakcyjna oferta na ubezpieczenia i finansowanie zakupu pojazdów specjalistycznych. Oferta specjalna ubezpieczeń to tylko 2% za pakiet OC/AC na 3 lata. Finansowanie w ramach Millennium Leasing dostosowano do potrzeb klientów w okresie sezonu w budownictwie. Jedną z pierwszych i najdłużej funkcjonujących na rynku firm leasingowych w Polsce, lider w finansowaniu transportu ciężkiego – Millennium Leasing, wraz z grupą brokerską działającą na terenie całego kraju, świadczącą kompleksowe usługi w zakresie ubezpieczeń – BIK Brokers oraz marką Kässbohrer, stworzyły bardzo atrakcyjną ofertę dla klientów transportu specjalistycznego ze szczególnym uwzględnieniem budownictwa. Oferta obejmuje naczepy niskopodwoziowe, naczepy zbiornikowe typu silos, naczepy cysterny do przewozu bitumu oraz paliw płynnych. Nie zapomniano o naczepach plandekowych i naczepach mega. Przygotowano produkt finansowy „JEDNA UMOWA – WIELE OPCJI RATA 280 stopni”. To także „dziecko” firmy Kässbohrer i Millennium Leasing. Czym się wyróżnia? Zerowa wpłata własna, rata 280 euro miesięcznie, możliwość wykupu po 3, 4 czy 5 latach, brak dodatkowych opłat, proste procedury i minimum formalno-

ści – o to zadbał leasingodawca. Pojazdy dostępne ze STOKU, jasno określone specyfikacje pojazdu, termin odbioru pojazdu ok. 2 tygodnie, odbiór pojazdów w Goch w Niemczech – o to postarała się firma Kässbohrer. Łącznie daje to bardzo ciekawą ofertę.

Po piąte – oferta Kässbohrer obejmuje bardzo ciekawe produkty. W seryjnej produkcji są pojazdy od dwóch do ośmiu osi, o ładowności przekraczającej 100 ton. Każdy z nich może być dostarczony w kilku wariantach wykonania – z rampami najazdowymi lub bez, osiami stałymi lub skrętnymi. Rozciągane ramy i dodatkowe platformy ładunkowe pozwalają uzyskać ponad 21 metrów długości ładunkowej. Naczepy z zagłębioną podłogą na wysokość zaledwie 300 mm (tzw. tiefbett) mogą przewozić ładunki o wysokości 3000 mm bez przekraczania dopuszczalnej wysokości. Dzięki użyciu najwyższej jakości stali typu S700 MC naczepy są wyjątkowo trwałe przy stosunkowo niskiej masie własnej.

Kässbohrer, jak przystało na producenta dbającego o potrzeby różnych klientów, nie zapominał również o przewozach płynnych i sypkich, zwracając szczególną uwagę na branżę budowlaną. Warto wspomnieć o naczepach do transportu



materialów sypkich – takich jak cement, pyły, granulaty, ziarno, mąka, cukier i inne. Wszystkie pojazdy tego typu produkowane są z aluminium, przez co uzyskiwana jest ich niska masa własna. W ofercie znajdują się zarówno silosy leżące (tzw. cementonaczepy) o pojemności od 30 do 40 m³, jak i silosy samowyladowcze z podnoszonym zbiornikiem o pojemności od 40 do 90 m³.

Nowoczesna konstrukcja zapewnia sztywność i wytrzymałość pojazdu, jak również szybki roz-

ładunek, co korzystnie wpływa na efektywność eksploatacji. Firma produkuje szeroką paletę pojazdów zbiornikowych, w tym cysterny do mas bitumicznych, cysterny do przewozu substancji chemicznych, a także do przewozu artykułów spożywczych.

Doświadczenie producenta, tradycja marki, umiejętności sprzedawcy i instytucji finansującej sprawiają, że warto pochylić się nad propozycją marki istniejącej już od 122 lat.



Przegląd naczep podkontenerowych z wysuwaniem przodem i tyłem

»» CHOĆ NACZEPY PODKONTENEROWE UZNAWANE SĄ PRZEZ WIELU ZA PRODUKT NISZOWY, TO FAKTEM JEST JEDNAK, ŻE MAJĄ JE W SWOJEJ OFERCIE NAJBARDZIEJ LICZĄCY SIĘ WYTWÓRCY ŚRODKÓW TRANSPORTU. W ARTYKULE PRZYGLĄDAMY SIĘ KONKRETNYM MODEŁOM NACZEP PODKONTENEROWYCH ORAZ NACZEPOM I PRZYCZEPOM NISKOPODWOZIOWYM FABRYCZNIE PRZYSTOSOWANYM DO PRZEWOZU KONTENERÓW. »»

W transporcie najbardziej popularne są kontenery o długości 20 stóp (ok. 6 m) oraz 40 stóp (ok. 12 m).

Producenci podwozi starają się znaleźć sposób, aby przy pomocy jednego środka transportu obsłużyć każdy z nich. Rocznie w Polsce znajduje nabywców średnio ok. 250 tego rodzaju naczep, czyli zaledwie 2–3% ogółu.

Popularne podkontenerówki występują w wersji stałej oraz z rozsuwanym tyłem i/lub przodem, dzięki czemu można nimi przewozić kontenery każdego rozmiaru. Większość dostępnych na rynku naczep, w zależności od aktualnych potrzeb, może służyć do przewozu kontenerów 20-stopowych, 30-stopowych i 40-stopowych, a w niektórych przypadkach również 45-stopowych. Na niektórych z nich można przewozić jednocześnie dwa kontenery 20-stopowe, umieszczone jeden za drugim.

WYGODNIE I BEZPIECZNIE

Użytkownicy cenią sobie szczególnie funkcjonalność rozwiązań, a także prostotę obsługi. Producent naczepy S.C.F. Gooseneck (Schmitz Cargobull) podkreśla, że sprzyjają temu uniwersalne wyposażenie i elastyczność ładowania – dopasowanie do najróżniejszych wariantów kontenerów poprzez łatwy w obsłudze system wysuwania przedniego i tylnego (większa elastyczność przy odstawianiu kontenera dzięki specjalnej budowie jego belek). Bogatą ofertą naczep podkontenerowych kusi też Fliegl. Naczepą Gooseneck można przewozić nie tylko standardowe kontenery we wszystkich powszechnych rozmiarach, ale i tank-kontenery. Nowa wersja przedniej części ramy pozwala na załadunek kontenerów High Cube oraz sprawną obsługę przy transporcie 3-osiowym ciągnikiem. Kontener można otwierać z przodu i z tyłu. Siedem lat temu Fliegl jako pierwszy na świecie zaprezentował naczepę do transportu 20-, 30- i 40-stopowych kontenerów rozładowywanych w taki sam sposób jak wywrotka. Wśród zalet są: łatwość obsługi, brak zbędnej elektroniki oraz relatywnie niska masa własna.

Z punktu widzenia użytkownika szczególnie ważne są wszelkiego rodzaju zabezpieczenia. W naczepie Schmitz Cargobull zastosowano m.in. Steplock – ryglowanie na tylnym wysuwie z przestawianą wysokością do odbioru kontenerów z tunelem lub bez niego. Wyposażenie obejmuje też Multilock –

do zabezpieczenia kontenerów tunelowych o skośnych albo prostych narożnikach oraz kontenerów bez tunele przy zachowaniu promienia czołowego, jak również Klapp Lock (do odbioru przedniego kontenera w przypadku transportu 2 × 20 stóp). Zabezpieczenie hakowe blokady Steplock i Klapp Lock zapobiega przewróceniu bądź/lub przechyleniu się blokady podczas odbioru kontenera. Z kolei naczepy Fliegl Gooseneck standardowo przystosowano do zamontowania systemu automatycznego mocowania Quick Lock.

szyi o wysokości 128 mm pozwala na załadunek kontenerów High Cube. Kontener można otwierać zarówno od przodu, jak i z tyłu. Naczepa standardowo przystosowana jest do przewożenia agregatu chłodniczego.

Fruehauf ma naczepę Multiloader odpowiednią do załadunku kontenerów: 1 × 40 stóp lub 1 × 45 stóp (kontenery z tunelem), 2 × 20 stóp (1 wysoki plus 1 niski), 1 × 20 stóp (kontener o masie maksymalnej 24 t umieszczony w środku naczepy) oraz 1 × 30 stóp (kontener umieszczony z tyłu ramy). Kon-



(Fot. Kögel)

Kögel Port to rodzina elastycznych naczep, w wersji sztywnej lub z pneumatycznym wysuwem

Wśród elementów zabezpieczających w naczepach Kögel Port jest m.in. zamek typu Twist-Lock: blokada kontenerów ISO, sztywna (teleskopowa/z regulacją wysokości) albo składana w postaci zamka Twist Lock oraz samoczynnie (mechaniczno-automatycznie) blokujący się system zamykający do blokowania kontenerów. Podobne blokady kontenerów

strukcję oparto na ramie stalowej z sztywą o grubości 150 mm. Ramę główną stanowią dwie podłużnice o przekroju dwuteowym, zamki do kontenerów przymocowano do ramy, przy czym przedni zamek wyposażono w kombinowany zatrzask umożliwiający blokowanie kontenerów od przodu lub (po przestawieniu) do blokowania kontenerów

Popularne podkontenerówki występują w wersji stałej oraz z rozsuwanym tyłem i/lub przodem, dzięki czemu można nimi przewozić kontenery każdego rozmiaru.

(1 kontenera 40-stopowego; 2 kontenerów 20-stopowych, wyśrodkowanego kontenera 20-stopowego i 1 kontenera 30-stopowego) są też elementem naczep Schwarzmüller.

DO WYBORU...

W ofercie Fliegla znajduje się uniwersalna naczepa Gooseneck, Vario, Vario Chassis-wywrotka, podkontenerowe naczepy chemiczne oraz naczepy typu Light (z wagą poniżej 3 t). Naczepą Gooseneck można przewozić kontenery we wszystkich powszechnych rozmiarach. Nowa wersja przedniej części ramy –

od dołu na gęsiej szyi. Na środku ramy znajdują się dwie poprzeczki do mocowania kontenerów 20-stopowych. Standardowym elementem jest m.in. zawór poziomowania do ramy z automatyczną regulacją pojazdu do jazdy.

Timex, reprezentant firmy Kässbohrer, wytwarzającej swe produkty w Turcji, ma w sprzedaży multifunkcyjną naczepę podkontenerową. Przystosowana jest do przewozu wszystkich typów kontenerów, łącznie z 45-stopowymi, a przede wszystkim do kontenerów zbiornikowych, silosów i cystern. Dodatkowo umożliwia transport kontenerów



(Fot. Kögel)

Naczepa Krone Box Liner

objętych przepisami dotyczącymi transportu materiałów niebezpiecznych (ADR). Dzięki zastosowaniu środkowego rozsuwu ramy naczepy pozwalają na przewożenie bardzo ciężkich kontenerów 20-stopowych na tylnej części, zachowując przy tym odpowiednie obciążenie osi ciągnącej pojazdu. Tak załadowany kontener pozwala również na rozładunek bezpośrednio do rampy wyładowczej lub „rękawa”.

Kögel Port to rodzina elastycznych naczep w wersji sztywnej lub z pneumatycznym wysuwem. Zwracają uwagę łatwa obsługa oraz blokada pneumatyczna. W wysuwie zamontowano siłownik pneumatyczny, zapobiegający ewentualnym uszkodzeniom. Wysuw prowadzony jest na sprężynowanych łożyskach rolkowych, co ma m.in. tłumić uderzenia podczas załadunku. Elementem wyposażenia funkcjonalnego są cztery pary mocowań ładunku. Ładowność sięga 30 t (przy środkowej pozycji kontenera 20-stopowego).

Krone ma serię naczep Box Liner z bezstopniową regulacją wydłużenia modułu przedniego. I tu postawiono na uniwersalność, naczepy wyposażono w mocowania dla kontenerów od 20- do 40-stopowych, natomiast po zastosowaniu elementu wysuwanego naczepa „obsługuje” także kontenery większe. Box Liner produkowana jest również w wersji dwuosiowej (tylko do kontenerów 20-stopowych) i przystosowana do maksymalnych obciążeń osi wynoszących

18–20 t. Naczepy Box Liner mogą być płaskie bądź z tzw. uskokiem. Najnowszą wersją jest SDC 27 ELTU6. Wielkość transportowanego kontenera ustawia się na pulpicie obsługowym. Naczepa przeznaczona jest do transportu kontenerów o wielkości od 20 do 45 stóp (załadunek i rozładunek równo z obrysem tyłu pojazdu). Podwozie wsuwa bądź wysuwa się z ciągnika.

Naczepa Mega umożliwia transport kontenerów w różnych zestawach: kontener

20-stopowy (1 lub 2 szt.), kontener 30-stopowy (1 szt.), kontener 40 (1 szt.). Wyposażona jest w wysuw mechaniczny z przodu i tyłu (by zmniejszyć długość pojazdu w czasie pustego przebiegu). Naczepa jest w istocie rozbudowaną naczepą skrzyniową. W podstawowej wersji jest to płaska platforma z fabrycznie wbudowanymi gniazdami kontenerowymi i umożliwia transport kontenera 20-stopowego (1 albo 2 szt.) oraz kontenera 40-stopowego (1 szt.). Naczepa (po zamontowaniu odpo-



Naczepy Krone wyposażono w mocowania dla kontenerów od 20 do 40 stóp, po zastosowaniu elementu wysuwanego naczepa „obsługuje” także kontenery 45-stopowe

(Fot. Kögel)

wiedniej zabudowy) służy jako platforma, kłonicówka, burtówka lub firana. Wszystkie zabudowy można zamontować w dwie osoby, z pomocą małego żurawika. Ciekawostką są również naczepy i przyczepy niskopodwoziowe fabrycznie przystosowane do przewozu kontenerów, w tym wypadku tylko określonego typu lub zestawu (wg wymagań klienta i możliwości technicznych pojazdu).

Pacton dla firm transportujących kontenery adresuje multifunkcjonalne podwozie Flex XL. Nacisk na czoł sięga 16 t, na osie 27 t. Naczepa waży nominalnie 5,3 t, ładowność techniczna to 37,7 t. Oferowana jest z rozsuwem mechanicznym, przy czym mechanizm może zostać zamontowany zarówno z tyłu, jak i centralnie. W konstrukcji zastosowano profile o przekroju S. Dwie spawane belki główne zbudowano z tzw. dwuteowników (profile I). Część powyżej profili S składa się z centralnej, trzyczęściowej rury teleskopowej o przekroju kwadratowym. Do rury głównej przyspawano belki. Całą konstrukcję wykonano ze stali. Rama, po maksymalnym rozciągnięciu, ma 13,9 m długości, po zaciągnięciu jest o 4,6 m krótsza. Szerokość w każdym przypadku jest identyczna i wynosi 2,5 m. W naczepie zastosowano trzy sztywne osie pochodzące od BPW. Zaopatrzone je w automatyczne regulatory luzu. Zawieszenie jest pneumatyczne z możliwością podnoszenia i opuszczania. Układ hamulcowy to konstrukcja Wabco. Naczepę obito w stalowe obręcze kół o rozmiarze 22,5 cali, zaopatrzone w opony 385/65R. Elementami standardowego wyposażenia są osłony przeciwbłotne, wykonane z tworzywa sztucznego. Tylną listwę ochronną wykonano z blachy stalowej. Opcjonalnie zamówić można np. podnoszoną oś oraz tarczowe hamulce.

Schwarz Müller ma w ofercie standardową, trzyosiową naczepę kontenerową o ładowności 29 t i masie własnej 4,9 t. Bazę stanowi stalowa rama spawana. Zastosowano sześć poprzecznych platform z blokadami kontenera. Stalową podłogę pokryto blachą od podłużnic końca ramy aż do tylnych, 20-stopowych poprzecznic platformy umieszczonych w punkcie ciężkości. Podwozie posiada amortyzację pneumatyczną z mechanizmem podnoszenia/opuszczania (ok. +120/-80 mm) oraz system szybkiego odpowietrzania. Obsługę ułatwiają dwa mechaniczne, 12-tonowe podnośniki podporowe. Osie pochodzą od BPW, Mercedes lub SAF. Opcjonalnie oferowane są wysuwane



Fliegl ma bogatą ofertę naczep podkontenerowych, zaczynając od uniwersalnej – Gooseneck, poprzez Vario, Vario Chassis-wywrotka, podkontenerowe chemiczne, po naczepy typu Light z wagą poniżej 3 t.

(Fot. Kogel)

tylne podłużnice platformy na kontenery 45 stóp, a także panel SmartBoard (licznik kilometrów, obciążenie zespołu osi, diagnostyka hamulców itp.).

Na drogach spotyka się też sporo naczep podkontenerowych marki Sommer. S3 umożliwia przewożenie kontenerów morskich: 1×40 High Cube oraz zwykły z tunelem, 1×45 High Cube (z tunelem) 2×20, 1×20 (w czterech położeniach) oraz 1×30. Osie pochodzą od BPW, SAF lub Mercedes. Pneumatyczne zawieszenie i system hamulcowy Wabco z EBS ma zapewniać skuteczność hamowania i precyzję prowadzenia. Tylne wysuw, na ocynkowanej podwójnej belce, realizowany jest za pomocą przekładni. Przednia belka naczepy może występować w trzech konfiguracjach, uwzględniając preferowane przez klienta transportowane kontenery. Naczepa waży 5,9 t, ładowność wynosi 31,1 t.

Również podkontenerówki Wieltonu występują w 2 wersjach: stałej oraz z rozsuwanym tyłem i/lub przodem. Na naczepie można przewozić wszystkie typy kontenerów. Rozsuwanie części przedniej i tylnej odbywa się za

pomocą listwy zębatej. Naczepa NS 3 P 45 R1 w pozycji zsuniętej ma 11,7 m długości, a rozsuniętej 13,8 m długości. Wysokość platformy podwozia w części niższej to 1,2 m, w części wyższej 1,3 m. Sprzęg znajduje się na wysokości 1,1 m. Po każdej stronie zamontowano po trzy uchwyty promowe. Masa własna wynosi niecałe 6 t, dopuszczana masa całkowita to 36 t. Standardowe ogumienie ma rozmiar 385/65 R 22,5.

Naczepy podkontenerowe innego z rodzajów wytworców, firmy Zasław, bazują na ramach wykonywanych ze stali konstrukcyjnej o podwyższonej wytrzymałości (spawane podłużnice). Układ jezdny stanowią trzy osie BPW (ładowność techniczna 9 t). Zawieszenie jest pneumatyczne, naczepę zaopatrzone w dwie podpory mechaniczne, z dwiema prędkościami wysuwu. Układ hamulcowy tworzą bębny lub tarcze, standardem jest system antyblokujący ABS. Seryjne ogumienie radialne ma rozmiary 385/65 lub 385/55, a montowane jest na 22,5-calowych obręczach stalowych. »

Michał Jurczak



Zapraszamy na Złot MASTER TRUCK
17-19 lipca 2015

Lotnisko Polska Nowa Wieś k/Opola

Najpiękniejsze ciężarówki Europy * tuningowane * amerykańskie * oldtimery
koncerty * pokazy * konkursy z nagrodami * atrakcje * Targi Branżowe
zdalnie sterowane modele * prezentacje * konkursy sprawnościowe * disco
Więcej informacji: www.mastertruck.pl & Program „Na Osi” w Motowizji i Tele 5
Zgłoszenia: mastertruck@mastertruck.pl



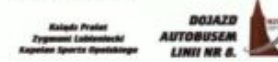
ORGANIZATORZY:



PATRONI HONOROWI:



PATRON DUCHOWY:



SPONSORZY:



PATRONI MEDIALNI:



PARTNERZY:



WYSTAWCY:





Najpiękniejsze pojazdy:
 ciężarowe * tuningowane
 europejskie * amerykańskie
 * oldtimery * wojskowe *
 specjalne * pomoce drogowe
 straże pożarne * motocykle
Pokazy:
 stunt show * moto trial

modele RC * unimoto
premiery pojazdów
Atrakcje:
 dla dorosłych i dla dzieci
 konkursy siłowe i na precyzję
 nagrody i niespodzianki
 aukcja kultowych pojazdów
 targi branżowe

Muzyka:
 Droga Na Ostrołękę
 Mariusz Kalaga
 SŁAWOMIR
 & Trzymamy się Zapal
 Brand New Cadillacs
 Saturday Night Disco
www.mastertruck.pl



ORGANIZATORZY:



PATRONI HONOROWI:



PATRON DUCHOWY:



SPONSORZY:



PATRONI MEDIALNI:



PARTNERZY:



WYSTAWCY:

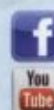




Najpiękniejsze pojazdy:
ciężarowe * tuningowane
europejskie * amerykańskie
* oldtimery * wojskowe *
specjalne * pomoce drogowe
straże pożarne * motocykle
Pokazy:
stunt show * moto trial

modele RC * unimoto
premiery pojazdów
Atrakcje:
dla dorosłych i dla dzieci
konkursy siłowe i na precyzję
nagrody i niespodzianki
aukcja kultowych pojazdów
targi branżowe

Muzyka:
Droga Na Ostrołękę
Mariusz Kalaga
SŁAWOMIR
& Trzymamy się Zapal
Brand New Cadillacs
Saturday Night Disco
www.mastertruck.pl



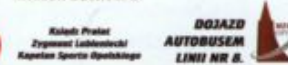
ORGANIZATORZY:



PATRONI HONOROWI:



PATRON DUCHOWY:



SPONSORZY:



PATRONI MEDIALNI:



PARTNERZY:



WYSTAWCY:





FINANCIAL SERVICES

www.grupadbk.com

Wynajem Pojazdów Ciężarowych



Oferujemy ponad 600 pojazdów ciężarowych,
w tym ciągniki siodłowe marki
DAF, IVECO, MAN oraz naczepy marki KÖGEL.

Olsztyn: +48 89 53 97 391
Warszawa: +48 662 241 631
Warszawa: +48 608 471 871
Ruda Śląska: +48 668 884 174
Wrocław: +48 606 544 431
Białystok: +48 600 050 011
Rzeszów: +48 668 191 613

Spółka należy do Grupy DBK





Zapraszamy na Złot MASTER TRUCK
17-19 lipca 2015

Lotnisko Polska Nowa Wieś k/Opola

Najpiękniejsze ciężarówki Europy * tuningowane * amerykańskie * oldtimery
koncerty * pokazy * konkursy z nagrodami * atrakcje * Targi Branżowe
zdalnie sterowane modele * prezentacje * konkursy sprawnościowe * disco
Więcej informacji: www.mastertruck.pl & Program „Na Osi” w Motowizji i Tele 5
Zgłoszenia: mastertruck@mastertruck.pl



ORGANIZATORZY:



PATRONI HONOROWY:



PATRON DUCHOWY:



SPONSORZY:



PATRONI MEDIALNI:



PARTNERZY:



WYSTAWCY:





Zapraszamy na Złot MASTER TRUCK
17-19 lipca 2015

Lotnisko Polska Nowa Wieś k/Opola

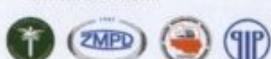
Najpiękniejsze ciężarówki Europy * tuningowane * amerykańskie * oldtimery
koncerty * pokazy * konkursy z nagrodami * atrakcje * Targi Branżowe
zdalnie sterowane modele * prezentacje * konkursy sprawnościowe * disco
Więcej informacji: www.mastertruck.pl & Program „Na Osi” w Motowizji i Tele 5
Zgłoszenia: mastertruck@mastertruck.pl



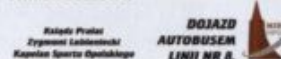
ORGANIZATORZY:



PATRONI HONOROWY:



PATRON DUCHOWY:



SPONSORZY:



PATRONI MEDIALNI:



PARTNERZY:



WYSTAWCY:



Mówią Wystawcy XXII Międzynarodowych Targów „Stacja Paliw” 2015



Marta Targowska

Kingspan Environmental Sp. z o.o.
ul. Topolowa 5
62-090 Rokietnica
www.kingspanenviro.pl

Firma Kingspan Environmental uczestniczyła w Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” już po raz trzeci. W tym roku zaprezentowaliśmy przede wszystkim ofertę urządzeń do przechowywania i dystrybucji oleju napędowego FuelMaster®, TruckMaster®, które cieszyły się największym zainteresowaniem zwiedzających. Na naszym stoisku dostępne były również urządzenia do przechowywania i dystrybucji AdBlue® – BlueMaster®, a także podłogi robocze i palety wychwytyjące.

Jaką rolę w obecnych czasach mają Targi? Dzięki wydarzeniom targowym możliwe jest poznanie aktualnej, kompleksowej oferty liczących się na rynku firm, a dzięki cykliczności tego wydarzenia – obserwowanie trendów i zmian zachodzących na danym rynku. Udział w targach powinien być przez wystawcę dobrze przemyślany, a oferta oraz eventy dostosowane do idei wydarzenia tak, aby zwiedzający mogli odnaleźć to, czego szukają. Możliwość zapoznania się asortymentem wielu firm na neutralnym gruncie, w bezpośredniej rozmowie, ułatwia klientom wybór najlepszej oferty, pozwala na nawiązanie wielu kontaktów w krótkim czasie i szybkie rozwiązanie wątpliwości, jeśli się takie pojawiły.

Kingspan Environmental bardzo ceni sobie bezpośredni kontakt z klientem, jak i z innymi przedsiębiorstwami działającymi w branży paliwowej. Targi „Stacja Paliw”, organizowane w Warszawie przez Polską Izbę Paliw Płynnych, mają tę specyfikę, że gromadzą w jednym miejscu wiele osób zainteresowanych i działających na rynku paliwowym tak w Polsce, jak i za granicą. Jest to miejsce tworzące idealne warunki do przeprowadzenia licznych rozmów z osobami realnie zainteresowanymi ofertą naszej firmy. Stoisko Kingspan Environmental cieszyło się dużym zainteresowaniem odwiedzających, dzięki czemu wiele osób miało okazję zapoznać się z naszymi produktami. Nienaganna organizacja oraz coraz większa liczba odwiedzających z pewnością będą dla nas motywacją do udziału w XXIII Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” 2016 organizowanych w przyszłym roku w Warszawie przez Polską Izbę Paliw Płynnych.



Michał Dobrański

CORRIMEX SP. J. J. Sałapatek, S. Cwajda
ul. Ogrodowa 11
05-092 Lomianki
www.corrimex.pl

Z dumą możemy stwierdzić, że firma Corrimex jest obecna na Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” już po raz 22., czyli od samego początku. Doskonale pamiętamy pierwsze edycje tego

wydarzenia pod Pałacem Kultury i Nauki w Warszawie oraz produkty, które wówczas prezentowaliśmy tam my i prezentowała konkurencja. Dzięki corocznej obecności na Targach Polskiej Izby Paliw Płynnych od tak długiego czasu, widzimy jak rozwija się rynek stacji paliw oraz myjni samochodowych, dzięki czemu możemy przewidzieć, w którym kierunku będzie rozwijać się dalej.

W tym roku, jak i w poprzednich edycjach, również mieliśmy dwa stoiska: zewnętrzne, na którym prezentowaliśmy myjnię; oraz wewnętrzne, na którym prezentowaliśmy najnowszą technikę paliwową. Na tym pierwszym pokazywaliśmy myjnię obsługową wraz z zadaszeniem zintegrowanym z wiatą. Oprócz tego prezentowaliśmy dwie myjni automatyczne – z segmentu BASIC oraz z segmentu PREMIUM. W myjniach tych pokazaliśmy naszym klientom najnowsze rozwiązania. Szczególnym zainteresowaniem cieszyły się szczotki SENSOMIX – czyli połączenie szczotek gąbkowych z tekstylnymi. Rozwiązanie o tyle ciekawe, że przy bardzo dużej wytrzymałości (blisko 80.000 cykli myć) szczotki są niezwykle delikatne dla lakieru, zachowując jednocześnie skuteczność mycia. W związku z tym, że otrzymujemy coraz więcej zapytań ofertowych w sprawie tuneli, w tym roku po raz pierwszy zdecydowaliśmy się na prezentację myjni tunelowej. Zainteresowanie tego typu myjniami przerosło nasze najśmielsze oczekiwania. Potwierdza tylko trend wśród inwestorów poszukiwaniu nowych rozwiązań w zakresie mycia pojazdów. Na naszym stoisku wewnętrznym prezentowaliśmy odmierzac paliv Tokheim z zaawansowanym technologicznie przepływomierzem TQM oraz z multimedialnym ekranem. Nowością na Targach był przedpremierowy pokaz pistoletu Elaflex do tankowania AdBlue samochodów osobowych.

Naszym zdaniem imprezy targowe zmieniają dziś nieco swoje przeznaczenie. Początkowe edycje Międzynarodowych Targów „Stacja Paliw” służyły wyłącznie do nawiązywania kontaktów handlowych oraz prezentacji najnowszych produktów. W obecnych czasach, przy tak powszechnej dostępności informacji, jaką jest Internet, stały się okazją do porównania produktów oferowanych przez firmy konkurencyjne. Na tego typu imprezach klient ma możliwość weryfikacji informacji, które uzyskał za pośrednictwem ofert przesłanych drogą elektroniczną. Może zobaczyć oferowany produkt, a nawet go wypróbować. Najważniejszą cechą targów jest to, że w jednym miejscu ma wszystkie liczące się firmy z branży. Targi są dla naszej firmy ważnym wydarzeniem. Są miejscem spotkania z klientami, współpracownikami i konkurentami. Mamy możliwość poznać się nawzajem, poznać potrzeby, przedstawić nowości. Czy planujemy udział w kolejnej edycji, tj. XXIII Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” 2016? Zdecydowanie tak.



Karolina Brygider

Green Steam

Dojazdów 250

32-010 Kocmyrzów k. Krakowa

www.greensteam.pl

Pierwszy raz wzięliśmy udział w Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” i muszę przyznać, że targi te bardzo pozytywnie nas zaskoczyły. Organizacja, przygotowanie oraz oprawa tego wydarzenia były na bardzo wysokim poziomie. Na Targach nasza firma prezentowała nowość na rynku polskim: urządzenie przeznaczone do samoobsługowego czyszczenia i dezynfekcji tapicerki metodą parową. To pierwsza maszyna dostępna na rynku pozwalająca na samodzielne wypranie tapicerki przez kierowcę. Maszyna pierze, dezynfekuje i eliminuje nieprzyjemne zapachy.

W obecnych czasach wydarzenia targowe mają bardzo duże znaczenie jako bezpośrednie spotkanie z potencjalnym

klientem. Klienci osobiście mogą zobaczyć i sprawdzić działanie produktów. Odwiedzający targi na własne oczy mogli się przekonać, że samoobsługowe urządzenie do prania tapicerki jest bardzo atrakcyjnym rozwiązaniem dla klientów chcących szybko i tanio wyczyścić tapicerkę w swoim samochodzie, dzięki czemu jest bardzo atrakcyjną lokatą kapitału i zapewnia bardzo szybki zwrot z inwestycji.

Ze względu na podział terenu wystawienniczego Międzynarodowych Targów „Stacja Paliw” na różne branże spotykamy klientów bezpośrednio zainteresowanych i związanych z tematem. Targi dają możliwość prezentacji produktów – w naszym przypadku maszyn, dzięki czemu klient może osobiście sprawdzić produkt i zobaczyć, czy odpowiada jego oczekiwaniom.

Oczywiście planujemy w kolejnych latach brać udział w organizowanych w Warszawie przez Polską Izbę Paliw Płynnych Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw”, bo mamy pewność, że dzięki temu będziemy mieli szansę przedstawić się w jak najlepszy sposób naszym przyszłym klientom i zdobyć ich zaufanie.



OOOO
OOOO
vlight

Włodzimierz Lentowicz

Vlight

Budynek Metropolitan

pl. Piłsudskiego 2

00-073 Warszawa

www.vlight.eu

W tym roku Vlight uczestniczył w Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” już po raz drugi – poprzednio w 2013 r. Prezentowaliśmy m.in.: wyświetlacze cenowe, kanały LED, lampy podwiatowe i parkingowe – produkty przeznaczone przede wszystkim dla stacji paliw. Szczególnym zainteresowaniem cieszyły się kanały LED oraz lampy.

W czasach zdominowanych przez komunikację elektroniczną targi odgrywają ważną rolę, jeśli chodzi o możliwość bezpośredniego kontaktu odwiedzających

z przedstawicielami firmy. Obecność na targach umożliwia prezentację i promocję produktów i usług firmy oraz bezpośredni kontakt z potencjalnymi i obecnymi klientami, dostawcami oraz partnerami handlowymi.

Czy planujemy udział w kolejnej edycji, tj. XXIII Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” 2016? Tak. Takie samo stoisko, ta sama lokalizacja w hali wystawienniczej.



GOK

Przemysław Śmiechowski

GOK Regler und Armaturen Polska Sp. z o.o.

ul. Traugutta 126

63-400 Ostrów Wielkopolski

www.gok.pl

W organizowanych w Warszawie przez Polską Izbę Paliw Płynnych Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” uczestniczyliśmy już 5 raz z rzędu, a w sumie to już był nasz 6 raz. W tym roku prezentowaliśmy kilka nowości: mechaniczne zawory antyprzepięniowe firmy SelfClimat oraz systemy do zarządzania cysternami paliwowymi firmy Sec-Tech. Klientów targów przyciągało głównie nasze zabezpieczenie przed przepięnieniem dla zbiorników LPG współpracujące bezpośrednio z cysterną oraz system MultiTank zabezpieczający przed mieszaniem paliw przy cysternach i zbiornikach wielokomorowych. Pokazaliśmy też nowy system pomiarowy SmartBox Mini oraz znany już system detekcji mokrej LAG2000. Duże zainteresowanie klientów wzbudził system LRC (SecuTech) do sterowania cysterną, współpracujący bezpośrednio z naszym zabezpieczeniem antyprzepięniowym zbiornika.

Dziś w dobie szybkiego dostępu do informacji targi zyskują nowe znaczenie. To praktycznie jedyna okazja, aby „dotknąć” towarów i przekonać się, czy oferowana w internecie informacja odpowiada rzeczywistości. Na organizowanych przez Polską Izbę Paliw Płynnych Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” dla nas najważniejszy i nie do przecenienia

był kontakt z nowymi klientami, także tymi z zagranicy, których w tym roku było wyjątkowo dużo. Poprzez Targi zyskaliśmy nowych partnerów zarówno jako odbiorców, jak i dostawców.

Czy planujemy udział w kolejnej edycji, tj. XXIII Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” 2016? Tak, nasza firma na pewno w przyszłym roku weźmie udział w targach. Dla nas to już stały i opłacalny element kalendarza biznesowego.



TIMEX S.A.

Janusz Ciżyński

Dyrektor Zarządzający
TIMEX S.A.
ul. Bonifraterska 17
00-203 Warszawa
www.timexsa.pl

W tym roku firma Timex SA, jako Generalny Importer Kässbohrer na Polskę, zaprezentowała produkty tej marki już po raz trzeci. Pokazaliśmy m.in. pięciokomorową cysternę do przewozu paliw płynnych Kässbohrer STB38/5. To w pełni aluminiowa cysterna, z opcją dolnego i górnego załadunku oraz dwustronnego rozładunku. Docelowo naczepa została wyposażona w system pomiarowy Sening 805.

Udział w targach ma na celu pozyskiwanie nowych klientów, jak również podtrzymanie relacji z obecnymi klientami, kontrahentami oraz konkurencją. To znakomity sposób na budowanie wizerunku firmy.

Targi dają możliwość oceny rynku oraz uzupełnienia wiedzy o preferencjach nabywców. Udział w imprezie ma dla nas również znaczenie prestiżowe. Bezpośrednim efektem targów jest podpisanie kolejnych kontraktów na dostawy naczep paliwowych do Polski.

Firma TIMEX S.A. w czasie przyszłorocznych, XXIII Międzynarodowych Targów „Stacja Paliw”, planuje jeszcze bardziej wyeksponować ofertę marki Kässbohrer.



Marek Konieczny

Prezes
Związek Dealerów Samochodów
Al. Niepodległości 124 lok. 4
02-577 Warszawa
www.zds.org.pl

Jako Związek Dealerów Samochodów – główny organizator akcji „Karta Ratownicza w pojeździe” w Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” braliśmy udział po raz pierwszy. We wcześniejszych edycjach Targów Karty Ratownicze były promowane bezpośrednio przez dealerów. Jesteśmy organizacją, która dba o rozwój polskiej motoryzacji i jej sektora dealerskiego. Równocześnie bardzo zależy nam na zwiększaniu bezpieczeństwa na polskich drogach. Dlatego jedną z naszych inicjatyw jest akcja „Karta Ratownicza w pojeździe”, której Polska Izba Paliw Płynnych jest partnerem – stąd też nasza obecność podczas Targów „Stacja Paliw”. Taka Karta to zwykła kartka papieru, na której widoczne są wszystkie wzmocnienia auta. Dzięki tym informacjom, podczas kolizji drogowej – służby ratownicze mogą o wiele szybciej i skuteczniej pomóc poszkodowanemu. Zainteresowanie Kartami Ratowniczymi przerosło nasze oczekiwania. Podczas tegorocznych Targów „Stacja Paliw” rozdaliśmy kilkaset Kart i nalepek. W przypadku akcji „Karta Ratownicza w pojeździe” Targi dają możliwość zainteresowania akcją nie tylko kierowców, lecz także firmy z branży motoryzacyjnej. Wystawa tego typu daje możliwość nie tylko promowania własnych inicjatyw czy produktów. To także świetna okazja do zapoznania się z nowościami oferowanymi przez branżę.

Mamy nadzieję, że uda nam się wziąć udział w kolejnych edycjach Targów „Stacja Paliw” i promować nasze inne inicjatywy. A wszystkich zainteresowanych akcją „Karta Ratownicza w pojeździe” zapraszamy na stronę internetową www.kartyratownicze.pl, a także na nasz fanpage na Facebooku.



Monika Ostaszewska

Kierownik Działu Marketingu w sieci Moya
Anwim SA
ul. Daimlera 2
02-460 Warszawa
www.moyastacja.pl

Tegoroczna edycja Międzynarodowych Targów „Stacja Paliw” była już szóstą, na której byliśmy obecni. Organizowane tradycyjnie przez Polską Izbę Paliw Płynnych w Warszawie Targi to idealne miejsce do tego, by zaprezentować całą ofertę sieci Moya – począwszy od samej idei sieci partnerskiej, poprzez konkretne rozwiązania wspierające partnerów, a na elementach oferty kończąc. Dla jednych naszych rozmówców istotne było owo wsparcie – szkolenia, rabaty centralne, dla innych – oferta flotowa czy usługi dodatkowe, a jeszcze innych interesowały konkretne produkty – np. ON Moya Power czy concept gastronomiczny Caffè Moya. Ten ostatni zaprezentowaliśmy na tegorocznych Targach w nowej odsłonie.

O ile na co dzień komunikujemy się przede wszystkim telefonicznie czy mailowo, tak Targi są okazją do tego, by lepiej się poznać, porozmawiać osobiście, spokojniej i nie tylko na tematy związane z pracą. Targi umacniają zatem relacje międzyludzkie, co potem owocuje obopólnym zaufaniem i lepszym zrozumieniem wzajemnych oczekiwań.

Korzyści z obecności na Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” to przede wszystkim wspomniane wyżej osobiste kontakty z obecnymi i potencjalnymi Partnerami, ale też z przedstawicielami branży i kontrahentami. Widoczny udział w Targach jest też potwierdzeniem coraz większej roli, jaką na polskim rynku stacji paliwowych odgrywa sieć Moya. Już dziś zapraszam wszystkich na stoisko sieci Moya podczas XXIII Międzynarodowych Targów „Stacja Paliw” 2016!



Bartłomiej Kamiński

Prezes Zarządu
Fundacja Green Fuel
ul. Jagiellońska 55
03-301 Warszawa
www.greenfuel.org.pl

Fundacja Green Fuel po raz pierwszy zorganizowała „Strefę Metanu” na Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw”. „Strefa Metanu” to specjalne stanowisko promujące alternatywne, ekologiczne paliwa CNG i LNG w transporcie. „Strefa Metanu” na Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” została objęta Honorowym Patronatem Ministra Gospodarki. Fundacja Green Fuel to organizacja non-profit zaangażowana w rozwój rynku paliw metanowych w Polsce.

W „Strefie Metanu” spotkali się użytkownicy pojazdów zasilanych gazem ziemnym CNG, przedsiębiorcy, firmy oraz instytucje, których działalność związana jest z wykorzystaniem paliw alternatywnych CNG i LNG. Zaprezentowaliśmy najnowsze technologie - systemy tankowania CNG, LNG, LCNG. Największą popularnością cieszyły się kompresory CNG do samodzielnego tankowania paliwa CNG.

„Strefa Metanu” na takim wydarzeniu jak Międzynarodowe Targi „Stacja Paliw” to dla Fundacji Green Fuel okazja do pokazania pojazdów z napędem CNG i LNG, urządzeń do tankowania gazem ziemnym oraz możliwość popularyzowania zastosowania paliwa CNG, które jest ekologiczne, bezpieczne i tańsze od innych paliw.

Na Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” chcemy demonstrować tankowanie pojazdów gazem ziemnym i wskazywać użytkownikom pojazdów, jak również właścicielom stacji tankowania alternatywę na rynku paliw. W Polsce popularność na użytkowanie gazu ziemnego jako paliwa do zasilania pojazdów wzrasta, ponieważ jest to paliwo niskoemisyjne, atrakcyjne cenowo, bardzo popularne i powszechnie dostępne w całej Europie.

Kolejna edycja „Strefy Metanu”, tym razem na XXIII Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” 2016, będzie okazją do zaprezentowania technologii CNG i LNG. Pokażemy ofertę na nowoczesne i kompaktowe stacje CNG dla użytkowników i flot pojazdów. Będziemy gościć przedstawicieli międzynarodowych organizacji i instytucji promujących wykorzystanie niskoemisyjnych alternatywnych paliw metanowych w transporcie.



Magdalena Banasiak

Ekoserw Bis Sp.J.
Rososzyca ul. Ostrowska 2
63-405 Sieroszewice
www.ekoserwbis.pl

Udział w organizowanych w Warszawie przez Polską Izbę Paliw Płynnych Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” to dla naszego przedsiębiorstwa stały coroczny punkt spotkań – zarówno ze stałymi, jak i nowymi klientami. Myślę, że co najmniej dziesięciokrotnie gościliście nas Państwo podczas tego wydarzenia.

W tym roku zaprezentowaliśmy szereg rozwiązań, tj.: oświetlenie LED, Europejski cenowy LED oraz nowość – system do produkcji prądu i podgrzewania wody. Zainteresowanie zwiedzających koncentrowało się głównie na sprawach oświetlenia LED-owego, a w szczególności oszczędności, jakie z jego zastosowania wynikają. Jednakże pozostała gama naszych produktów również zainteresowała spore grono targowych gości.

Targi to najlepsza forma reklamy dla przedsiębiorstwa. Spotkania z ludźmi umożliwiają prezentację nowych produktów czy technologii. Bezpośredni kontakt z klientem pozwala zrozumieć jego potrzeby oraz dopasować odpowiednie rozwiązanie właśnie dla niego. Jako przedstawiciel branży paliwowej staram się wykorzystać czas trwania Międzynarodowych Targów „Stacja Paliw” do maksimum. Bardzo sobie cenię, że to właśnie w tym miejscu mogę spotkać liderów rynku, potencjalnych klientów oraz mam szansę poszerzyć wiedzę, uczestnicząc w licznych seminariach. Czy planujemy udział w kolejnej edycji, tj. XXIII Międzynarodowych Targach „Stacja Paliw” 2016? Jak już wspomniałem udział w tym wydarzeniu stał się tradycją w naszym przedsiębiorstwie. Rozważamy możliwość uczestniczenia w kolejnych edycjach.



ZAPRASZAMY
NA KOLEJNE
XXIII MIĘDZYNARODOWE TARGI
„STACJA PALIW” W 2016 ROKU