

maszyny budowlane, drogowe, komunalne

7/2025

aktualności
techniki budowlanej

atb

ISSN: 1897-8657



7 Ostrożnie na rynku wtórnym

11 Najnowocześniejsze stanowisko testowe

28 856HE MAX – ładowarka w pełni elektryczna

Rynek betonu towarowego w Polsce: trwały fundament budownictwa i infrastruktury

Rynek betonu towarowego w Polsce zanotował w 2024 r. rekordową wartość 8,4 mld zł – to wzrost o ponad 10% w porównaniu z rokiem wcześniejszym, napędzany głównie rosnącą produkcją i lekkim wzrostem cen. Przed branżą kolejne lata umiarkowanego rozwoju, wspartego napływem środków unijnych, stabilizacją w budownictwie mieszkaniowym oraz realizacją dużych projektów infrastrukturalnych.

Według raportu firmy badawczej Spectis „Rynek betonu towarowego w Polsce 2025–2030”, całkowite przychody 200 największych producentów betonu w 2023 r. wyniosły blisko 16 mld zł, z czego 41% przypadało na segment betonu towarowego. Oznacza to, że wartość sprzedaży betonu towarowego osiągnęła poziom niemal 6,5 mld zł. Po doszacowaniu do całego rynku, wartość rynku betonu towarowego w 2023 r. wyniosła około 7,6 mld zł, utrzymując poziom zbliżony do roku wcześniejszego. W 2024 r. sytuacja na rynku betonu towarowego była lepsza niż oczekiwano. Wstępne dane wskazują, że produkcja betonu wzrosła nawet o 9% w porównaniu z rokiem 2023. Dodatkowo, dzięki niewielkiemu wzrostowi cen betonu, szacujemy, że wartość rynku wzrosła o ponad 10%, osiągając rekordowy poziom 8,4 mld zł.

Stabilna produkcja na rynku betonu

Pod względem wolumenu rynek betonu towarowego w Polsce od kilku lat pozostaje stabilny, notując niewielkie zmiany uzależnione od cykli koniunkturalnych. Jednak zaplanowane duże projekty infrastrukturalne oraz stabilizacja w budownictwie kubaturowym mogą sprawić, że już od 2026 r. rynek osiągnie rekordowe poziomy produkcji, przewyższając wyniki notowane w latach 2018–2019.

Czynniki rozwoju rynku

W najbliższych latach rynek betonu towarowego w Polsce będzie się dynamicznie rozwijał, wspierany przez szereg istotnych czynników:

- stabilnym fundamentem makroekonomicznym polskiej gospodarki,
- oczekiwanym obniżkom stóp procentowych,
- znaczącym środkiem unijnym dostępnym dla Polski na lata 2021–2027,
- kontynuacji Programu Budowy Dróg Krajowych oraz inwestycji samorządowych,
- utrzymującemu się niedoborowi mieszkań w Polsce,
- umiarkowanemu ożywieniu w budownictwie jednorodzinnym,
- wzrostowi inwestycji w budownictwie wojskowym,
- zakorzenionej technologii budowy obiektów w konstrukcji żelbetowej,

- rozbudowanemu zapleczu produkcyjnemu i wysokiej lokalnej dostępności betonu.

Spectis oczekuje, że umiarkowanie dobra koniunktura na rynku betonu towarowego utrzyma się w latach 2025–2026, m.in. dzięki przyspieszeniu realizacji dużych inwestycji współfinansowanych ze środków unijnych. Kontynuacja Programu Budowy Dróg Krajowych oraz przewidywane przyspieszenie w sektorach budownictwa kolejowego, energetyczno-przemysłowego i hydrotechnicznego przyczynią się do odbudowy udziału segmentu inżynierskiego na rynku betonu w najbliższych latach.

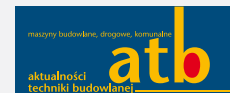
Rosnące znaczenie megainwestycji

Od 2027 r. dodatkowy popyt na beton towarowy będzie generowany przez realizację kluczowych megainwestycji, takich jak Centralny Port Komunikacyjny wraz z towarzyszącymi mu Kolejami Dużych Prędkości oraz pierwszych bloków elektrowni jądrowej. Również rośnie liczba planowanych dużych inwestycji hydrotechnicznych, choć ich częściowa realizacja wciąż pozostaje pod znakiem zapytania.

Przyszłe wyzwania

Na rynku betonu towarowego pojawia się kilka wyzwań, które mogą znacząco wpłynąć na jego rozwój w nadchodzących latach. Należą do nich czynniki zarówno makroekonomiczne, jak i specyficzne dla branży, które mogą ograniczać dynamikę wzrostu i wprowadzać dodatkowe ryzyka. Do najważniejszych zagrożeń zaliczyć można:

- niekorzystne prognozy demograficzne dla polskiej gospodarki,
- konieczność redukcji emisji zgodnie z wytycznymi Europejskiego Zielonego Ładu oraz pakietu „Fit for 55”,
- rosnące koszty surowców, w tym cementu, kruszyw oraz domieszek do betonu,
- utrzymująca się niska rentowność w produkcji betonu,
- trudności z dostępnością kruszyw w okresach wzmożonego popytu,
- całkowita zależność segmentu betonu towarowego od sytuacji na krajowym rynku budowlanym.



Boomgaarden Medien Sp. z o.o.
62-604 Kościelec
Ruszków Drugi, ul. Wesoła 52
tel.: 63-261-60-83
e-mail: atb@atbudownictwo.pl
www.atbudownictwo.pl

Wydawca:
Jürgen Boomgaarden

Prezes wydawnictwa:
Iwona Góra

Zespół redakcyjny:
wydawnictwo@atbudownictwo.pl
Redaktor naczelny
Grzegorz Antosik

Dział reklam i ogłoszeń:
atb@atbudownictwo.pl
Hubert Dębowski
Joanna Janiak-Jabłońska

Dystrybucja:
Dorian Sekelsky

Opracowanie graficzne:
reklama@atbudownictwo.pl
Dorian Sekelsky
Jakub Kaczor

Przedstawicielstwa na Europie:

Niemcy:
Boomgaarden Verlag GmbH
Jürgen Boomgaarden
verlag@eilbote-online.de

Francja:
J.-P. Houpert
e-mail: jphoupert@aol.com

Austria:
M. Schachinger
e-mail: schachingerwien@utanet.at

Sposób ukazywania się:
miesięcznik,
10 000 egzemplarzy

Zamknięcie przyjmowania ogłoszeń:
6 dni przed ukazaniem się czasopisma
do godz. 10⁰⁰

Ceny ogłoszeń:
informator Media Info 2025
(na życzenie zainteresowanych)





27

Palfinger

Nowa generacja maszyn dźwigowych



4

Kiloutou Polska

Pierwsza trójka to nie cel – to obowiązek



12

Oleje do maszyn budowlanych

Ekologia, trwałość i technologie



22

AA Herkules

Wynajem zamiast zakupu – rosnący trend na rynku maszyn

Budownictwo

- 2 **Spectis**
Rynek betonu towarowego w Polsce

Rozmowa miesiąca

- 4 **Kiloutou Polska**
Pierwsza trójka to nie cel – to obowiązek

Temat miesiąca

- 6 **Brigade**
Koncepcje poprawy widoczności i kontroli otoczenia maszyn
- 6 **Scanclimber**
SC2500 – nowa platforma robocza na maszcie
- 7 **Ritchie Bros/Mascus**
Ostrożnie na rynku wtórnym
- 8 **Granit Parts Części Zamienne**
Nowy kierunek, nowe możliwości
- 9 **HD Hyundai**
Połączenie sił w sektorze sprzętu budowlanego
- 10 **Jungheinrich Polska**
W modelu „as-a-service”
- 11 **Banat**
Najnowocześniejsze stanowisko testowe Bosch Rexroth SSTB-220 już w Polsce
- 12 **Oleje do maszyn budowlanych**
Ekologia, trwałość i technologie

Aktualności branżowe

- 16 **SDLG/Sinotec Europe**
Ładowarka kołowa SDLG L958H w ofercie
- 16 **Zeppelin Polska**
Nowe marki w portfolio
- 17 **BH Ruda/Kobelco**
Rozwój marki w Polsce
- 22 **AA Herkules**
Wynajem zamiast zakupu – rosnący trend na rynku maszyn

Portrety firm

- 14 **FHU Beata Palak**
Jedna maszyna dziennie

Maszyny Komunalne

- 18 **Aebi Schmidt**
Ponad 130 lat doświadczenia w maszynach komunalnych
- 19 **bema**
Zamiatarki dobrze dopasowane

Nowości techniczne

- 20 **Fliegl**
BTS – kompaktowa betoniarnia do zastosowań lokalnych
- 21 **HG**
E1000 HT – elektryczna miniwywrotka
- 21 **GEDA**
Nowoczesne rozwiązania dla branży budowlanej
- 23 **Liebherr**
Nowa generacja koparek szynowych
- 24 **Hydreco Hydraulics**
Nowe technologie na Baumie
- 24 **Stihl**
MotoMix ECO 20 – paliwo do silników dwusuwowych
- 25 **Daimler Truck/Fuso**
Nowa generacja Canter zaprezentowana w Monachium
- 26 **Weycor**
Nowe kompaktowe ładowarki
- 26 **Motec**
HD-TVI TopView – systemy kamerowe dla maszyn mobilnych
- 27 **Palfinger**
Nowa generacja maszyn dźwigowych
- 28 **LiuGong**
856HE MAX – ładowarka w pełni elektryczna

Pierwsza trójka to nie cel – to obowiązek

Jak strategia grupy Kiloutou przekłada się na polski rynek? Dlaczego konsolidacja w Polsce idzie wolniej niż na Zachodzie? Jakie plany rozwoju ma firma w Polsce do 2030 roku? W rozmowie z Grzegorzem Antosikiem mówi o tym Paweł Gońda, dyrektor zarządzający Kiloutou Polska.

Jak strategia rozwoju grupy Kiloutou na lata 2025–2030 przekłada się na działania firmy w Polsce?

W porównaniu z krajami Europy Zachodniej polski rynek wciąż jest na wcześniejszym etapie rozwoju. Tam rental to standard, nie tylko w budownictwie, ale też w tzw. non-construction market. W Polsce udział wynajmu jest nadal stosunkowo niski, ale to dla nas szansa. Widzimy duży potencjał na rozwój organiczny. Zgodnie ze strategią Grupy Kiloutou koncentrujemy się m.in. na rozwoju kanału digital i poszerzaniu oferty o bardziej wyspecjalizowane maszyny i usługi.

Jak duża jest wciąż różnica między Polską a Zachodem, jeśli chodzi o rynek wynajmu?

Jeśli spojrzymy na sam sprzęt – maszyny są podobne. Różnica tkwi w sposobie ich użytkowania. U nas nadal dominuje model własnościowy, podczas gdy na Zachodzie rental to już dominujący sposób pozyskiwania maszyn. Nasycenie rynku usługami wynajmu w Polsce jest dużo niższe. To oznacza, że mamy spory potencjał rozwojowy.

W jednej z naszych wcześniejszych rozmów mówił Pan, że polski rynek jest mocno rozproszony. Czy ten obraz się zmienia?

Na poziomie europejskim widzimy postępującą konsolidację. Natomiast w Polsce sytuacja jest odwrotna – rynek wręcz dalej się rozprasa. Pojawia się coraz więcej graczy, bo potencjał jest wyraźny. Konsolidacja to raczej temat na przyszłość. Owszem, są przykłady – ostatnio firma Boels przejęła firmę Riwal – ale jednocześnie rośnie liczba nowych firm, a do tego rozwijają się mniejsi gracze.

Grupa Kiloutou w ubiegłym roku odnotowała wzrost obrotów o 3%. W planach jest podwojenie przychodów do 2030 roku. Jak wygląda sytuacja w Polsce?

Kiloutou Polska jako część Grupy wpisuje się w tę strategię. Oczekuje się od nas podobnych wzrostów. Rok 2024 był dla nas rokiem wzrostu, choć nie takiego, jaki planowaliśmy. Trzeba uczciwie powiedzieć, że był to trudny rok dla całego rynku rentalowego.



Paweł Gońda, dyrektor zarządzający Kiloutou Polska.

A jak wyglądało pierwsze półrocze 2025 roku?

Było słabe. Odczuwalna jest tzw. luka inwestycyjna. Widzimy opóźnienia, brak nowych projektów, co potwierdzają też generalni wykonawcy. Mimo to, portfele zamówień tych firm są pokaźne, a wiele projektów ma ruszyć w drugiej połowie roku. Czekamy na ich wejście w fazę fizycznej realizacji. To daje nadzieję.

Ta inwestycyjna luka dotyczy głównie dużych projektów, czy także mniejszych, lokalnych inwestycji?

Głównie dużych. Rynek lokalny ma mniejszy udział w całkowitych nakładach, które nas interesują. Gdy brakuje dużych, ogólnopolskich projektów, wpływa to bezpośrednio na naszą działalność. Liczymy, że impulsem będą inwestycje rządowe. To one powinny napędzić sektor w kolejnych kwartałach.

Jaką pozycję zajmuje dziś Kiloutou na polskim rynku wynajmu?

Obecnie jesteśmy na 4. miejscu. Cel się jednak nie zmienia. Pierwsza trójka to minimum, a nawet – powiedziałbym – obowiązek. Realnie mierzymy w pierwszą dwójkę.

Mamy jasno określony plan wzrostu organicznego, ale również jesteśmy otwarci na akwizycje. Polska to młody rynek, więc pod względem przejęć jest trudniejszy. Dokładnie go analizujemy, ale mamy ograniczoną liczbę potencjalnych firm, z którymi można rozmawiać. Grupa Kiloutou ma w tym doświadczenie – niedawno sfinalizowaliśmy kolejne przejęcie we Francji, wcześniej były też zakupy w Hiszpanii. Akwizycje to dla nas realny kanał rozwoju.

A co oznacza dla Was rozwój organiczny?

Dwa główne kierunki. Po pierwsze – rozwój geograficzny, czyli otwieranie nowych oddziałów

Wzrost przychodów i ambitne cele na przyszłość

W 2024 roku Grupa Kiloutou osiągnęła 3-procentowy wzrost przychodów, które wyniosły 1,25 mld euro. Mimo niepewnej sytuacji gospodarczej firma odnotowała dodatni wynik, co – jak podkreślają przedstawiciele Grupy – potwierdza słuszność obranej strategii rozwoju. Kiloutou zamierza podwoić przychody do 2030 roku. Kiloutou stawia na kilka kluczowych obszarów, które mają umożliwić realizację celów na najbliższe lata: rozwój międzynarodowy, z ambicją znalezienia się

w pierwszej trójce firm rentalowych na każdym rynku, na którym Grupa jest obecna; inwestycje w park maszynowy – w 2024 roku przeznaczono na ten cel 200 mln euro, rozbudowa sieci oddziałów – po 24 nowych lokalizacjach w 2024 roku, planowanych jest kolejne 15 w roku 2025, rozwój zatrudnienia – w 2024 roku do zespołu dołączyło 1300 osób, z czego niemal 1000 we Francji; podobny poziom zakładany jest na rok następny.

Kiloutou rozwija kanały cyfrowe z zamiarem

osiągnięcia 30% udziału tego segmentu w całości działalności. W latach 2023–2024 sprzedaż e-commerce wzrosła o 44%. Jednocześnie firma angażuje się w działania prośrodowiskowe, redukując emisję CO₂ – do 2030 roku planuje zmniejszyć emisję bezpośrednią o 42%, a pośrednią o 25%. Dowodem rosnącego zainteresowania klientów bardziej ekologicznymi rozwiązaniami jest m.in. linia sprzętu iM-PAKT, której wartość wzrosła we Francji o 45% w ciągu roku.

łów, tak aby pokryć mapę Polski naszą siecią. Po drugie – poszerzenie oferty. Dziś nie mamy jeszcze tak szerokiego portfolio jak najwięksi gracze na rynku. Pracujemy nad tym, żeby to zmienić i wzmocnić naszą pozycję

Czy wciąż jest miejsce dla nowych graczy na rynku wynajmu w Polsce? Przykładowo coraz więcej firm zajmujących się sprzedażą sprzętu rozwija także działalność rentalową.

Faktycznie obserwujemy, że firmy sprzedażowe coraz częściej budują własne działy wynajmu. To zrozumiałe – idea rentalu zyskuje na popularności, nie tylko w naszej branży. Proszę spojrzeć choćby na rynek samochodów osobowych – tam też coraz więcej ludzi nie kupuje, tylko wynajmuje.

W dużych miastach to wręcz konieczność. Koszty nieruchomości są tak wysokie, że po prostu nie opłaca się trzymać własnego sprzętu. A często zwyczajnie nie ma na to miejsca. I to właśnie jedna z głównych przyczyn, dla których wynajem ma przyszłość – szczególnie w warunkach miejskich. Wraz z dalszym wzrostem kosztów posiadania zjawisko to się będzie nasilać.

A jak zorganizowany jest dziś rynek wynajmu w Polsce w porównaniu do rynków zachodnich? W Polsce wciąż jest bardzo dużo działań reak-

tywnych. Często kontakt z klientem wynika z nagłej potrzeby, a nie z planowania. We Francji, z którą często porównuję naszą sytuację, wszystko jest zaplanowane z dużym wyprzedzeniem. Dodatkowo koszty są znane, a procesy przewidywalne.

U nas nadal brakuje takiego spokojnego prowadzenia projektów. Oczywiście nie chcę, żeby to zabrzmiało krytycznie – naprawdę jesteśmy coraz lepsi. Ale potencjał do poprawy wciąż jest spory. Brak planowania prowadzi do dezorganizacji, która w efekcie generuje wyższe koszty – chociaż na pierwszy rzut oka może się wydawać, że jest taniej.

Brzmi jak bariera dla dalszego rozwoju rynku...

Dokładnie. Trudno zbudować prawdziwe partnerstwo, jeśli wszystko jest robione w ostatniej chwili. Jeśli klient planuje z nami współpracę z wyprzedzeniem, jesteśmy w stanie zagwarantować dostawę konkretnego sprzętu w konkretnym czasie. Ale jeśli kontakt następuje w trybie „na już”, a my nie mamy tego zaplanowanego, po prostu może się okazać, że danej maszyny nie ma.

Warto pamiętać, że umowy ramowe nie zobowiązują firmy rentalowej do zapewnienia dostępności konkretnego sprzętu. Takie gwarancje

pojawiają się dopiero przy umowach z konkretną datą dostawy. Dlatego ważne jest wcześniej ustalenie harmonogramów.

Wspomniał pan o potrzebie długofalowego planowania. Czy brak takiego podejścia wpływa na jakość współpracy?

Tak. Reaktywność oznacza, że często poświęcamy ogrom czasu na reorganizację, przekładanie, dopasowywanie. Tymczasem – i tego nauczyłem się w Grupie Kiloutou – bardziej zorganizowane rozwiązania, choć mogą wydawać się droższe na początku, w ostatecznym rozrachunku są tańsze. Bo wszystko działa płynnie, dane są dostępne, decyzje szybsze. Czas, który inwestujemy w przygotowanie, zwraca się wielokrotnie.

To jeszcze na koniec: jak dziś wygląda Kiloutou Polska w liczbach?

Działamy dziś poprzez 39 oddziałów w całej Polsce. Mamy około 20 tysięcy jednostek sprzętowych – wliczając w to maszyny do prac ziemnych, urządzenia do pracy na wysokości, elektronarzędzia do prac remontowych i ogrodnictwa, a także sprzęt eventowy i inne. Nasz park maszynowy jest bardzo zróżnicowany.

Dziękujemy za rozmowę.

A LONG WAY TOGETHER



MAGLIFT

Bez względu na to, jak wymagające są twoje potrzeby, MAGLIFT jest najlepszym sprzymierzeńcem wózków widłowych w przewożeniu materiałów i towarów w przemyśle lub logistyce. Ta solidna opona charakteryzuje się dużą nośnością i oferuje wyjątkowy komfort. MAGLIFT wykazuje doskonałą odporność na przecięcia oraz inne rodzaje uszkodzeń, co zapewnia długą żywotność opony. Jej wzmocniona konstrukcja eliminuje ryzyko poślizgu, a specjalny kształt stopki upraszcza montaż na obręczy.

MAGLIFT to odpowiedź BKT na wszelkie potrzeby związane z przewożeniem i podnoszeniem w magazynie.



Odkryj gamę
opon BKT



GROWING TOGETHER

[in](#) [f](#) [X](#) [v](#) [i](#) [d](#) [bkt-tires.com](#)

DYSTRYBUTOR W POLSCE



Agro-Rami Raniś i Wspólnicy Sp. z o. o.
Poznańska 19
62-811 Kościelna Wieś
tel: +48 62 769 65 24



Brigade

Koncepcje poprawy widoczności i kontroli otoczenia maszyn

Place budowy to środowiska o dużej dynamice i złożoności, w których jednym z kluczowych aspektów jest zapewnienie bezpieczeństwa ludzi i sprzętu. W odpowiedzi na te wymagania rośnie zastosowanie systemów wspomagających, w tym rozwiązań opracowanych przez Brigade Electronics, zaprezentowanych podczas targów Bauma 2025.

Jednym z głównych zagadnień związanych z bezpieczeństwem na budowie są tzw. martwe strefy wokół maszyn. Firma Brigade przedstawiła system Backeye360 AI, który za pomocą kamer i algorytmów sztucznej inteligencji tworzy widok 360° wokół pojazdu, wspomagając operatorów w manewrowaniu i ograniczając ryzyko kolizji. W kontekście hałasu, Brigade pokazało rozwiązanie bbs-tek White Sound – system sygnałów cofania o zmiennej częstotliwości, które mają być lepiej słyszalne w trudnych warunkach akustycznych, a przy tym mniej uciążliwe dla otoczenia.

Zastosowanie sztucznej inteligencji

Nowością są także systemy oparte na analizie obrazu. Ka-

metry MDR AI monitorują stan kierowcy, wykrywając objawy zmęczenia lub dekoncentracji i uruchamiając stosowne alerty. Technologia ta umożliwia też identyfikację obiektów i sytuacji niebezpiecznych w otoczeniu pojazdu. Urządzenie AI Box umożliwia rozszerzenie funkcjonalności istniejących systemów wizyjnych. Umożliwia ono analizę obrazu z kamer i identyfikację potencjalnych zagrożeń bez konieczności wymiany całego systemu monitoringu. Brigade zaprezentowało również mobilne systemy rejestracji wideo (MDR), służące do nadzoru placów budowy. Umożliwiają one zdalny dostęp do nagrań w czasie rzeczywistym, co może wspierać działania związane z ochroną mienia i kontrolą operacyjną.

HD



fol. Scancilmer

Scancilmer

SC2500 – nowa platforma robocza na maszcie

Scancilmer wprowadził na rynek nowy model platformy roboczej SC2500, przeznaczonej do prac elewacyjnych, wykończeniowych i renowacyjnych. Maszyna została zaprojektowana z myślą o łatwej adaptacji do różnych zastosowań oraz ograniczeniu kosztów eksploatacji.

Platforma SC2500 dostępna jest w dwóch konfiguracjach – jednomasztowej o długości do 7 m i udźwigu 1340 kg oraz dwumasztowej, która może osiągać długość do 24,6 m i udźwig do 2780 kg. Obie wersje umożliwiają transport ludzi i materiałów na wysokość do 100 m.

– To rozwiązanie zaprojektowane z myślą o sprawnej i bezpiecznej pracy na wysokości – informuje producent. Urządzenie osiąga prędkość podnoszenia 8,4 m/min, co pozwala na szybkie przemieszczanie się między poziomami roboczymi. System modułowy umożliwia dostosowanie platformy do konkretnych warunków na budowie. SC2500 spełnia normy bezpieczeństwa EN1495, obowiązujące dla masztowych platform roboczych. Na wyposażeniu znajdują się m.in. hamulec bezpieczeństwa i systemy awaryjne, które mają zapobiec niekontrolowanemu opadaniu.

Producent podkreśla łatwość montażu – do złożenia i uruchomienia platformy wystarczy dwie osoby, co skraca czas przygotowania do pracy.

Dzięki solidnej konstrukcji urządzenie może być używane w długotrwałych projektach bez częstych przestojów serwisowych. Platforma znajduje zastosowanie w wielu dziedzinach. W budownictwie wykorzystywana jest m.in. do tynkowania, malowania, montażu okien, balustrad czy izolacji. W przemyśle przydaje się przy instalacji elewacji prefabrykowanych oraz pracach konserwacyjnych.

– Kompaktowa konstrukcja SC2500 sprawdza się także w ciasnej zabudowie miejskiej – dodaje Scancilmer. Generalnie model SC2500 stanowi alternatywę dla tradycyjnych rusztowań, oferując większą mobilność, lepszą ergonomię pracy i możliwość ograniczenia kosztów robocizny.

Ritchie Bros/Mascus

Ostrożnie na rynku wtórnym

Pierwszy kwartał 2025 roku przyniósł umiarkowany optymizm na rynku używanego sprzętu ciężkiego w Europie. Mimo trwającej niepewności w sektorach budowlanym i rolniczym, dane zebrane przez Ritchie Bros i portal Mascus wskazują na stabilizację popytu w niektórych segmentach oraz wyraźne zmiany w zachowaniach zakupowych klientów.

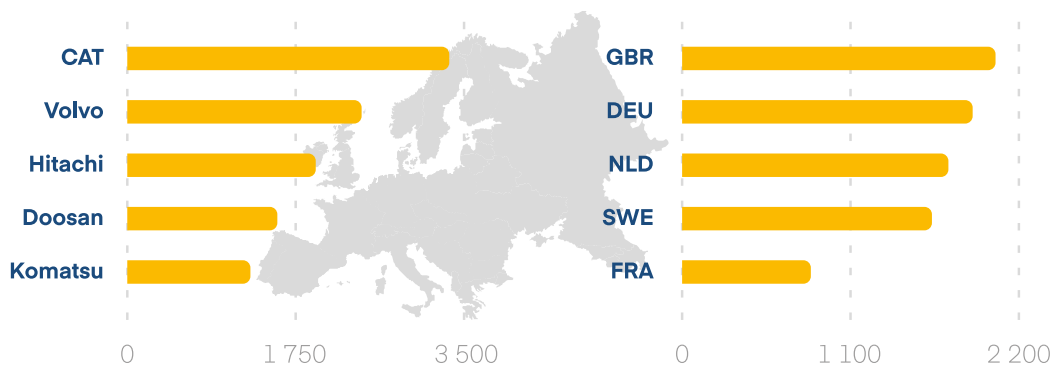
Budownictwo: mniej nowych inwestycji, większy popyt na starsze maszyny

W segmencie koparek gąsienicowych sprzedaż w Europie spadła z 351 do 336 sztuk, co oznacza około 4% spadek rok do roku. Klienci częściej wybierali maszyny starsze i bardziej wyeksploatowane - mediana wieku wzrosła z 8 do 9 lat, a liczba motogodzin z 5927

do 6897. – Kupujący decydują się na starszy sprzęt, co pokazuje ostrożność wobec inwestycji w nowsze maszyny – zauważają autorzy raportu. Mediana ceny sprzedaży spadła z 32 699 do 28 610 euro. Najczęściej sprzedawanymi markami były Komatsu, JCB i Kubota. Najpopularniejszym modelem był Kubota KX080-4 (mediana ceny: 23 805 euro). Najwięcej transakcji zawarto w Wielkiej Brytanii, Hiszpanii i Belgii. Z kolei rynek wozideł przegubowych okazał się odporniejszy na niekorzystne warunki gospodarcze. W pierwszym kwartale sprzedano 52 maszyny – o 18% więcej niż rok wcześniej. Wzrosły również ceny – mediana wzrosła z 46 617 do 72 717 euro (wzrost o 56%). Klienci wybierali nowszy sprzęt – mediana wieku spadła z 14 do 11 lat. – Nabywcy inwestują w sprzęt wyższej jakości z myślą o intensywnym użytkowaniu – podkreślono w analizie. Najczęściej kupowanym modelem był Volvo A30G, a najpopularniejszymi markami - Volvo, Bell i Komatsu. Większość wozideł sprzedano lokalnie, w tym samym kraju, co może świadczyć o praktycznym podejściu klientów i chęci oszczędności na transporcie.

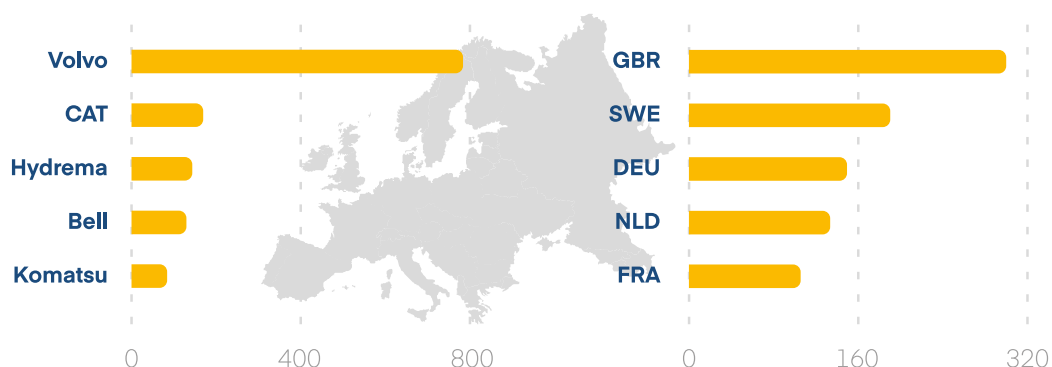
Koparki gąsienicowe

Top 5 - Najbardziej pożądane marki | Kraje z największą liczbą kupujących
Na podstawie liczby zapytań kupujących (e-maile, telefony) do sprzedawców



Wozidła przegubowe

Top 5 - Najbardziej pożądane marki | Kraje z największą liczbą kupujących
Na podstawie liczby zapytań kupujących (e-maile, telefony) do sprzedawców



Rolnictwo: różne strategie, wschód Europy wybiera starszy sprzęt

W segmencie ciągników rolniczych sytuacja była stabilna. Mediana ceny wzrosła z 34 609 do 36 116 euro, a liczba sprzedanych maszyn wzrosła aż o 39%. Mediana wieku pozostała na poziomie 11 lat, a mediana motogodzin wyniosła 5834. Sprzęt trafiał głównie do klientów w Niemczech, Włoszech, Hiszpanii i Polsce. Najlepiej sprzedającymi się markami były Fendt, John

Deere i New Holland. — *Kupujący preferują trwałe maszyny wysokiej jakości, nawet pod presją finansową* — wskazano w raporcie.

W Europie Zachodniej dominował popyt na maszyny młodsze i droższe, natomiast rynki wschodnie koncentrowały się na bardziej przystępnych cenowo ciągnikach używanych.

Dużym zaskoczeniem był wzrost sprzedaży kombajnów zbożowych, których liczba wzrosła z 7 do 20 sztuk rok do roku. Jednocześnie sprzedawane maszyny były znacznie starsze — mediana wieku wzrosła z 7 do 11 lat, a mediana motogodzin z 1817 do 2447. Mediana ceny spadła o 55% — z 150 975 do 67 326 euro. — *Nabywcy stawiają na przystępność cenową kosztem najnowszych technologii* — ocenili analitycy. Najwięcej kombajnów trafiło do klientów w Niemczech, Francji i Włoszech. Na liście najczęściej sprzedawanych marek znalazły się Claas, Fendt i Deutz-Fahr — ta ostatnia po raz pierwszy wyprzedziła John Deere.

Równie pozytywnie prezentował się rynek pras rolniczych. Liczba transakcji wzrosła o 50%, a mediana ceny z 9030 do 12 243 euro (wzrost o 36%). Sprzedawano maszyny nieco młodsze niż przed rokiem — mediana wieku wyniosła 11 lat (rok wcześniej - 12 lat). 72% pras trafiło do nabywców w tym samym kraju. Najczęściej wybierano marki Claas, John Deere i Krone. — *Dane mogą świadczyć o odroczonej wcześniej inwestycji i powrocie zaufania do segmentu* — stwierdziło w raporcie.

Wnioski: rynek elastyczny, ale wciąż ostrożny

Choć dane z pierwszego kwartału 2025 roku pokazują wyraźne różnice między segmentami, kilka trendów jest wspólnych. Klienci nadal ostrożnie podchodzą do zakupów, co widać po większym zainteresowaniu starszym, ale sprawdzonym sprzętem. Jednocześnie w wybranych segmentach — takich jak wozy przegubowe czy prasy — rośnie gotowość do inwestowania w nowsze maszyny. — *Rynek spowalnia, ale się dostosowuje* — podsumowano w raporcie. — *Kupujący są bardziej selektywni i dokładnie analizują relację ceny do wartości użytkowej.*



Przedstawiciele Granit Parts podczas eRobocze Show w Lubieniu Kujawskim.

Granit Parts Części Zamienne

Nowy kierunek, nowe możliwości

Granit Parts, znany dotychczas jako silny gracz w sektorze rolniczym, zdecydowanie zaznacza swoją obecność na rynku części do maszyn budowlanych. Firma nie tylko prezentuje szeroki asortyment części i komponentów, ale również aktywnie buduje swoją markę w nowym segmencie. Realizacji tego celu służyła m.in. podczas majowej edycji eRobocze Show w Lubieniu Kujawskim.

Kompleksowa oferta

Asortyment firmy Granit Parts Części Zamienne dedykowany do maszyn budowlanych i ładowarek teleskopowych obejmuje szereg kluczowych kategorii. Istotnym elementem oferty jest hydraulika siłowa, oparta na komponentach renomowanych marek: Bosch Rexroth, Parker, Argo-Hytos; części do osi: Dana Spicer, ZF, Carraro; części do silników Deutz, Yanmar i inni; choć firma rozwija współpracę również z polskimi producentami osprzętu roboczego. —

Posiadamy również szeroką gamę elementów eksploatacyjnych: wszelkiego rodzaju oświetlenie, filtry, oleje, smary, czy elementy gumowe typu gąsienice. Dla zapewnienia ergonomii i komfortu operatorów oferujemy linię własnych siedzeń przeznaczonych do maszyn budowlanych, jak również rolniczych — zgodnie z zapowiedzią: stawiamy mocno na komfort i ergonomię operatorów — tłumaczy Michał Dworzyński, menedżer produktowy Granit Parts Części Zamienne odpowiedzialny za obszar maszyn budowlanych.

Struktura działu budowlanego i kanały dystrybucji

Oczywiście nie sposób byłoby mówić o rozwoju w tym segmencie rynku bez niezwykle istotnego doradztwa technicznego oraz szerokiego asortymentu, który jest stale poszerzany oraz dostosowywany do potrzeb rynku lokalnego. Obecnie dział budowlany w Granit Parts odpowiada za rozwój oferty, dostosowanie cen do polskiego rynku oraz wsparcie techniczne. Firma dysponuje przy tym okazałym magazynem w podpoznań-



fol. Granit Parts Części Zamienne

Granit Parts — 20 lat w Polsce, część 100-letniej Grupy Fricke (1,4 mld euro obrotu rocznie). Specjalizacja: części i doradztwo techniczne do maszyn rolniczych i budowlanych.



fot. Granit Parts Części Zamienne

Jubilaci z Sądów

Granit Parts Części Zamienne jest częścią Fricke Holding GmbH, który w 2023 roku obchodził stulecie istnienia. Podpoznańska spółka z kolei w tym roku obchodzi 20-lecie swojej działalności.

Grupa zatrudnia ponad 4000 pracowników, a w ubiegłym roku osiągnęła obrót w wysokości 1,4 mld euro. Większość tej kwoty pochodzi ze sprzedaży części zamiennych i wyposażenia do maszyn rolniczych i budowlanych.

Granit Parts posiada zespół specjalistów zajmujących się hydrauliką, mechaniczną obsługą silników i elektroniką. Dzięki temu może dostarczać części oraz wspierać dilerów w naprawach bardziej złożonych systemów. Atutem firmy jest szeroka oferta i wsparcie

doradcze, które zapewnią klientom. Klienci oczekują nie tylko produktów, ale także fachowej pomocy, dlatego Granit Parts kładzie duży nacisk na doradztwo techniczne.

W Polsce firma dysponuje zespołem 10 doświadczonych doradców technicznych oraz 15 energicznych przedstawicieli handlowych, którzy każdego dnia utrzymują bezpośredni kontakt z tysiącami aktywnych klientów. Celem firmy jest jak najlepsze dopasowanie oferty do specyfiki lokalnych rynków – dlatego kładzie ogromny nacisk na ścisłą współpracę między regionalnymi magazynami, m.in. w Polsce i Niemczech. Taka strategia pozwala elastycznie reagować na potrzeby klientów i zapewniać im najwyższy poziom obsługi.

skich Sądach oraz centralą w Niemczech, skąd dostawy do klientów odbywają się szybko, często już na następny dzień. – *Dystrybucja produktów odbywa się głównie bezpośrednio do klientów. Trzeba oczywiście przy tym dodać, iż każdy z nich może liczyć na wsparcie ze strony sztabu ludzi, który zapewnia niezbędne wsparcie techniczne* – wyjaśnia Karol Bobrowski, specjalista w zakresie maszyn budowlanych, w Granit Parts.

Oferta firmy w segmencie budowlanym stanowi obecnie około 5-10 proc. całego asortymentu. W Niemczech i Europie Zachodniej Granit Parts posiada znacznie większą skalę działalności, z codziennym wysyłaniem tysięcy paczek. – *W Polsce Granit jest znany przede wszystkim w sektorze rolniczym, ale staramy się*

zwiększyć rozpoznawalność w branży budowlanej. Przynosi to coraz lepsze efekty, skoro na skorzystanie z naszych usług decydują się m.in. globalni partnerzy, tacy jak np. Strabag – mówi Michał Dworzyński. Firma nie planuje tworzenia odrębnej marki dla maszyn budowlanych, działając pod szyldem Granit. W sklepach Granit Parts dostępne są części do maszyn budowlanych, choć ekspozycja tych produktów jest na razie ograniczona. Firma planuje wprowadzenie banerów i regałów, które zwiększą widoczność oferty budowlanej. – *Oferowane przez nas elementy hydrauliczne już na rynku polskim dobrze znane, ale inne produkty budowlane jeszcze nie są wystarczająco wyeksponowane* – zauważa Karol Bobrowski.



fot. HD Hyundai

Cho Young-cheul, prezes
i dyrektor generalny
HD Hyundai XiteSolution.

HD Hyundai

Połączenie sił w sektorze sprzętu budowlanego

HD Hyundai Construction Equipment i HD Hyundai Infracore ogłosiły połączenie, w wyniku którego powstanie nowy podmiot – HD Construction Equipment. Fuzja wejdzie w życie 1 stycznia 2026 roku. Zgodnie z zapowiedzią, nowa firma będzie działać pod dwiema markami: Hyundai i Develon, a jej skonsolidowane przychody mają wynieść 6,15 mld USD.

Decyzję o połączeniu zatwierdzono podczas posiedzeń zarządów obu spółek 1 lipca 2025 roku. Kolejnym krokiem będzie nadzwyczajne walne zgromadzenie akcjonariuszy zaplanowane na 16 września oraz wymagane przeglądy regulacyjne. Nowa struktura ma umożliwić lepsze dostosowanie się do zmiennych warunków rynkowych i rosnącej konkurencji. W komunikacie podkreślono, że fuzja ma na celu poprawę efektywności operacyjnej, obniżenie kosztów oraz rozwój technologiczny.

HD Construction Equipment zamierza rozwinąć działalność w trzech głównych obszarach: maszyn budowlanych, produkcji silników i usług posprzedażowych. Firma planuje także zwiększyć skalę działania poprzez specjalizację zakładów w różnych regionach i poszerzenie oferty o sprzęt kompaktowy, co pozwoli objąć cały zakres maszyn – od małych po największe modele. Elementem strategii będzie także rozwój elektryfikacji, automatyzacji i inteligentnych rozwiązań, przy wykorzystaniu zintegrowanych struktur badawczo-rozwo-

jowych. Szczególny nacisk położono na zwiększenie przychodów z obsługi serwisowej oraz wymiany części.

Celem HD Construction Equipment jest osiągnięcie przychodów na poziomie 11 mld USD (14,8 bln KRW) do 2030 roku.

Fuzja zostanie przeprowadzona poprzez wymianę akcji – za każdą akcję zwykłą HD Hyundai Infracore akcjonariusze otrzymają 0,1621707 akcji nowej spółki. – *Ta fuzja będzie motorem zrównoważonego wzrostu działu sprzętu budowlanego HD Hyundai, pomagając nam wzmocnić pozycję na rynku globalnym i stanowić ważny krok w rozwoju koreańskiej branży maszyn budowlanych* – powiedział Cho Young-cheul, prezes i dyrektor generalny HD Hyundai XiteSolution.

STAL-HURT

Producent lemiesz ze stali

HARDOX®

do wszystkich typów maszyn budowlanych

ul. Główna 136, 58-410 Marciszów
tel. 75-74-10-358
e-mail: biuro@stal-hurt.com
www.stal-hurt.com



fol. Jungheinrich Polska



fol. Jungheinrich Polska



fol. Jungheinrich Polska



fol. Jungheinrich Polska

Jungheinrich Polska

W modelu „as-a-service”

Wynajem wózków widłowych przestaje być rozwiązaniem tymczasowym, a staje się strategicznym elementem zarządzania flotą – mówi przedstawiciel Jungheinrich Polska. Firma dysponuje jedną z największych flot na rynku i stawia na elastyczność, nowoczesne technologie oraz kompleksowe wsparcie serwisowe, o czym mówi Katarzyna Ciostek, która pełni rolę menedżera działu wynajmu krótkoterminowego.

Jak dużym parkiem maszynowym dysponuje Jungheinrich w zakresie wynajmu?

Dysponujemy jednym z największych i najbardziej zróżnicowanych parków maszynowych na rynku. Oferujemy szeroką gamę urządzeń – od wózków unoszących i widłowych, po sprzęt specjalistyczny. Nasza flota jest stale modernizowana i dostosowywana do zmieniających się potrzeb klientów, zarówno pod względem technologicznym, jak i operacyjnym.

Co wyróżnia waszą ofertę na tle konkurencji?

Naszą siłą jest kompleksowość i elastyczność. Oferujemy zarówno wynajem krótkoterminowy, jak i długoterminowy, z możliwością dostosowania warunków umowy do indywidualnych potrzeb klienta. Klienci cenią nas za dostęp do nowoczesnych technologii, takich jak baterie litowo-jonowe, systemy wspomagania operatora czy rozwiązania zwiększające bezpie-

czeństwo pracy. Dodatkowo zapewniamy pełne wsparcie serwisowe i doradcze na każdym etapie współpracy.

Jakie zaplecze serwisowe oferujecie klientom?

Nasze zaplecze serwisowe to jeden z kluczowych filarów działalności. Dysponujemy rozbudowaną siecią punktów wynajmu oraz największym na rynku zespołem mobilnych techników serwisowych, którzy są w stanie szybko reagować na potrzeby klientów – w większości przypadków już w ciągu 4 h od zgłoszenia. Każdy z naszych techników posiada odpowiednie wyposażenie i dostęp do części zamiennych, co pozwala na sprawne usuwanie usterek i minimalizowanie przestoju operacyjnych.

Jak zmienia się rynek wynajmu w Polsce?

Rynek wynajmu w Polsce dynamicznie się rozwija. Coraz więcej

firm traktuje wynajem nie jako rozwiązanie tymczasowe, lecz jako strategiczne narzędzie zarządzania flotą. Widzimy rosnące zainteresowanie elastycznymi formami współpracy, które pozwalają na szybkie dostosowanie się do zmieniających się warunków rynkowych, sezonowości czy wzrostu zapotrzebowania.

Czy dominuje wynajem krótko- czy długoterminowy?

Oba modele mają swoje miejsce na rynku. Wynajem krótkoterminowy sprawdza się w sytuacjach nagłych, sezonowych lub przy projektach o ograniczonym czasie trwania. Z kolei wynajem długoterminowy to rozwiązanie dla firm, które szukają stabilności, przewidywalnych kosztów i kompleksowej obsługi przez cały okres użytkowania sprzętu. W praktyce coraz częściej obserwujemy także modele hybrydowe, łączące zalety obu podejść.

Jakie są nastroje klientów względem inwestycji w park maszynowy?

Zdecydowanie pozytywne. Klienci coraz częściej wybierają wynajem jako sposób na ograniczenie inwestycji kapitałowych, zwiększenie elastyczności operacyjnej i dostęp do najnowszych technologii bez konieczności ich zakupu. Wynajem pozwala również na lepsze planowanie budżetu i ograniczenie ryzyka związanego z utrzymaniem floty.

Jak będzie rozwijał się rynek w najbliższych latach?

Spodziewamy się dalszego wzrostu znaczenia wynajmu jako usługi. Kluczowe kierunki rozwoju to automatyzacja, integracja z systemami zarządzania magazynem oraz rozwój usług cyfrowych wspierających zarządzanie flotą. Firmy będą coraz częściej wybierać model „as-a-service”, który zapewnia nie tylko sprzęt, ale również kompleksowe wsparcie operacyjne i technologiczne.

Dziękujemy za rozmowę.

Stanowisko SSTB-220 do testowania pomp i silników hydraulicznych – umożliwia weryfikację pracy jednostek tłoczковых i promieniowych w układach otwartych i zamkniętych, przy pełnym zakresie obciążeń, ciśnień i prędkości obrotowych.

Banat

Najnowocześniejsze stanowisko testowe Bosch Rexroth SSTB-220 już w Polsce

W firmie Banat – Centrum Napraw Hydrauliki Siłowej – uruchomiono właśnie najnowocześniejsze w Polsce stanowisko testowe Bosch Rexroth SSTB-220. To jedyny tak zaawansowany technologicznie system testujący dostępny dziś na rynku krajowym, przeznaczony do pomiarów parametrów pomp i silników hydraulicznych w warunkach zgodnych z fabrycznymi specyfikacjami. Uruchomienie tej stacji testowej to nie tylko krok milowy w rozwoju serwisu, ale również ogromna korzyść dla klientów końcowych, którzy zyskują dostęp do usług o najwyższym poziomie jakości.

Stanowisko SSTB-220 to specjalistyczne narzędzie przeznaczone do testowania pomp i silników hydraulicznych zarówno tłoczковых jednostek, jak i promieniowych – w układach otwartych, jak i zamkniętych. Dzięki zaawansowanej konstrukcji możliwe jest precyzyjne sprawdzenie pracy podzespołu w pełnym zakresie działania: pod obciążeniem, przy różnych ciśnieniach, w warunkach maksymalnego przepływu, a także przy minimalnej i maksymalnej prędkości obrotowej wałka. Wszystko odbywa się zgodnie ze specyfikacją producenta i opiera się na otrzymanych dedykowanych nastawach z firmy Bosch Rexroth. To nie jest test mający wykrywać błędy – to etap potwierdzający, że każda zregenerowana jednostka w pełni spełnia założone parametry fabryczne. Dla serwisu Banat to standard. Dla klienta – pewność, że otrzymuje podzespół gotowy do pracy od razu po montażu. Właśnie ta pewność stanowi jedną z największych korzyści dla użytkownika. Naprawiona pompa lub silnik hydrauliczny może być bezpośrednio montowany

w maszynie, bez konieczności dodatkowych regulacji czy prób eksploatacyjnych. Montaż przebiega szybciej, a ryzyko przestojów – znacznie się zmniejsza. Dla wielu klientów oznacza to oszczędność czasu, eliminację niepotrzebnych kosztów i przede wszystkim komfort pracy z komponentem, którego stan techniczny jest potwierdzony na poziomie laboratoryjnym. Integralną częścią procesu testowego jest dokumentacja. Każda jednostka, która przechodzi test na stanowisku SSTB-220, otrzymuje szczegółową kartę testową – profesjonalny raport zawierający wykresy i dane potwierdzające prawidłową pracę układu. To dokument, który klient może dołączyć do historii serwisowej maszyny lub wykorzystać jako potwierdzenie wykonanej naprawy w ramach wewnętrznych procedur eksploatacyjnych. Dla wielu firm to także gwarancja spełnienia wymagań audytowych i jakościowych. Wdrożenie stacji SSTB-220 to efekt konsekwentnie realizowanej strategii rozwoju firmy Banat, która od lat inwestuje w najno-

wocześniejsze rozwiązania technologiczne w dziedzinie hydrauliki siłowej. Działalność serwisu opiera się na pełnej zgodności z procedurami OEM, co oznacza, że każdy proces – od demontażu i oceny uszkodzeń, po regenerację i test końcowy – realizowany jest według standardów producentów jednostek. Firma nie szuka uproszczeń i nie idzie na kompromisy, jeśli chodzi o jakość. Zamiast tego stawia na przejrzystość, precyzję i odpowiedzialność wobec klienta.

Nowoczesne zaplecze techniczne, własny dział obróbki skrawaniem, szeroki magazyn części zamiennych oraz zespół doświadczonych specjalistów pozwalają firmie Banat realizować nawet najbardziej wymagające zlecenia w krótkim czasie – bez utraty kontroli nad jakością. Uruchomienie stacji testowej Bosch Rexroth SSTB-220 nie tylko wzmacnia pozycję serwisu, ale przede wszystkim daje klientom konkretne narzędzie do kontroli i planowania – zarówno na etapie regeneracji, jak i późniejszej eksploatacji.



BANAT
SERWIS MASZYN

Regeneracja i naprawa pomp hydraulicznych

- > Stanowisko testowe Bosch Rexroth SSTB-220.
- > Uzyskujemy nastawy zgodne z parametrami otrzymanymi od producenta.

> www.banat.pl **Tel. 600 203 400**

Zeskanuj mnie

Oleje do maszyn budowlanych

Ekologia, trwałość i technologie

Podczas ostatniej edycji eRobocze Show w Lubieniu Kujawskim temat olejów do maszyn budowlanych przyciągnął sporą uwagę zwiedzających. Producenci i dystrybutorzy, tacy jak Shell Panolin, Neste i Q8Oils, zaprezentowali najnowsze rozwiązania olejowe, które nie tylko chronią komponenty maszyn, ale także środowisko naturalne.

Shell Panolin – biodegradowalne oleje nowej generacji

Shell Panolin to marka, która nie jest nowicjuszem na targach eRobocze Show. Przedstawiciel firmy zaznaczył: – *Nie jesteśmy tutaj pierwszy raz - byliśmy już na roboczych w Krzywej dwadzieścia trzy razy, wcześniej też w innych lokalizacjach* – mówił Aleksander Zawisz, członek zarządu spółki Aldamar, dystrybuującej oleje Shell Panolin. Ta systematyczna obecność na wydarzeniach branżowych pokazuje, że marka stawia na długofalową obecność w sektorze maszyn budowlanych.

Firma Shell Panolin skupiła się na prezentacji olejów hydraulicznych opartych na syntetycznych estrach nasyconych. Jak wyjaśniał Aleksander Zawisz: – *Koncentrujemy się na olejach biodegradowalnych o wydłużonych okresach między wymianami - to wartość dodana dla klienta, który oszczędza nie tylko pieniądze, ale i czas, a przy tym chroni środowisko naturalne. To oleje przyjazne dla środowiska, które można stosować przez 4-5 razy dłużej niż konwencjonalne oleje mineralne - często nawet dożywotnio w maszynie. Koncepcja fill & forget ogranicza konieczność serwisowania, przestojów i wytwarzania odpadów.*

Shell Panolin podkreśla, że ich oleje są szczególnie przydatne dla użytkowników działających w pobliżu wód i rezerwatów przyrody. – *Litr oleju mineralnego może skażać nawet milion litrów wody pitnej. Nasze oleje rozkładają się na wodę i CO₂, nie pozostawiając śladu* – zaznaczał ekspert.

Technologia oferuje także konkretne korzyści techniczne: naturalnie wysoki indeks lepkości, stabilność termiczna oraz zgodność z normami takimi jak OECD 301B (biodegradowalność >60%) i aprobatami producentów, np. Bosch Rexroth. – *Te oleje nie tylko chronią środowisko, ale i same maszyny, zapewniając ich wydajniejszą i dłuższą pracę* – podsumował Zawisz.

Neste – odporność na ekstremalne warunki i wysokie wskaźniki lepkości

Rozmowa z firmą PHU Andrzej Klimowicz rozpoczęła się od podkreślenia długiej obecności marki Neste na rynku: – *Od 23 lat jesteśmy bezpośrednim dystrybutorem olejów i smarów Neste. To produkty z Finlandii - największy asortyment tego typu w Europie Północnej* – zwrócił uwagę Adam Pawłowski, przedstawiciel handlowy w firmie PHU Andrzej Klimowicz.

Oleje Neste zwracają uwagę dużą wytrzymałością podczas pracy nawet w ekstremalnych

temperaturach. – *Przykładowo olej Neste Hydraulic 15 Arctic działa od -60°C. Nasze produkty są wykorzystywane od chłodzi przemysłowych po syberyjskie zimy* – mówił Adam Pawłowski.

Kolejnym atutem jest niezależna produkcja oleju bazowego: – *90% oleju hydraulicznego to baza. My ją sami produkujemy, co daje pełną kontrolę nad jakością końcowego produktu* – podkreślił przedstawiciel firmy PHU Andrzej Klimowicz. Neste oferuje także wysokie wskaźniki lepkości (nawet 190), dzięki czemu ich oleje zachowują stabilność parametrów w szerokim zakresie temperatur. – *Nie bierzemy udziału w wojnach cenowych. Dostarczamy klientowi jakość, za którą stoi technologia i doświadczenie* – podsumował Adam Pawłowski.

Q8Oils – jakość potwierdzona aprobatami OEM

Rozmowa z przedstawicielem Q8Oils rozpoczęła się od klarownego przedstawienia oferty skierowanej do branży budowlanej: – *Jeśli chodzi o nasz asortyment, oferujemy pełen pakiet - od olejów silnikowych, przez wielofunkcyjne i hydrauliczne, aż po smary oraz płyny chłodzące* – wyliczał Sławomir Malinowski, menedżer regionalny w firmie Syntaco.



Aleksander Zawisz, członek zarządu spółki Aldamar, dystrybuującej oleje Shell Panolin.



Przedstawiciele Syntaco
zaprezentowali oleje Q8Oils.

Już na wstępie firma jasno pozycjonuje się jako kompleksowy dostawca, gotowy obsłużyć cały park maszynowy klienta. Co więcej, szybko podkreślono kluczowe przewagi praktyczne: – *To nie tylko kwestia kompletności. Nasze produkty posiadają pełne aprobaty OEM od renomowanych producentów, takich jak JCB, Komatsu, CAT, Volvo. To najlepsze potwierdzenie ich jakości i pełnej kompatybilności z maszynami klasy premium* – zaznaczył Malinowski.

W ofercie Q8Oils znajdują się kompletne zestawy środków smarnych - od olejów silnikowych, przez hydrauliczne, po smary i płyny serwisowe.

– *Taka kompleksowa obsługa znacząco upraszcza logistykę i serwis po stronie klienta* – dodał przedstawiciel Syntaco. Marka Q8Oils konsekwentnie buduje swoją rozpoznawalność na rynku, m.in. poprzez regularną obecność na wydarzeniach takich jak eRobocze Show.

Wnioski z placu budowy

Wszyscy rozmówcy zwracali uwagę na wzrastającą świadomość techniczną użytkowników. Jak stwierdził Adam Pawłowski z firmy PHU Andrzej Klimowicz: – *Dzisiaj właściciele firm budowlanych doskonale wiedzą, że wygląd oleju nie*

świadczy o jego właściwościach – potrzebna jest analiza i regularna kontrola.

Podobne zdanie wyraził przedstawiciel Shell Pannolin: – *Monitorowanie oleju to jak badanie krwi u człowieka - pozwala dostosować eksploatację do realnych warunków pracy maszyny* – zauważył Aleksander Zawisz.

Wszystkie firmy obecne na wydarzeniu podkreślały, że inwestycja w jakość - nawet jeśli początkowo droższa - przekłada się na dłuższą żywotność maszyn, niższe ryzyko awarii i mniejsze obciążenie środowiska. – *Oleje z aprobatami OEM to nie koszt, to gwarancja niezawodności* – podsumował przedstawiciel Q8Oils.



www.modelerolnicze.pl

509 387 285 | 577 676 166

Metalowe modele maszyn budowlanych
Zacznij kolekcję już dziś!





FHU Beata Palak

Jedna maszyna dziennie

Firma Handlowo-Usługowa Beata Palak zlokalizowana w Wojsławiu, w gminie Grodków na Opolszczyźnie, od wielu lat świadczy usługi z zakresu sprzedaży, wynajmu i serwisu używanych maszyn budowlanych. Przedsiębiorstwo wyspecjalizowało się w obsłudze urządzeń renomowanych światowych marek, takich jak JCB, Komatsu, Doosan czy Bobcat. Oferowany asortyment obejmuje maszyny o zróżnicowanym przeznaczeniu, wieku i konfiguracji technicznej, dzięki czemu FHU Palak jest w stanie odpowiedzieć na zróżnicowane potrzeby klientów z sektora budowlanego, komunalnego i przemysłowego.

Zakres działalności firmy nie ogranicza się wyłącznie do sprzedaży – równie istotnym filarem operacyjnym jest wynajem krótkoterminowy i długoterminowy, serwis oraz zapewnienie dostępu do szerokiej gamy części zamiennych. Dzięki temu klienci mogą liczyć na pełne wsparcie posprzedażowe i obsługę na każdym etapie eksploatacji maszyny. Firma cieszy się ugruntowaną pozycją na rynku lokalnym, jednak jej działalność sukcesywnie obejmuje także klientów spoza regionu, a nawet spoza granic Polski.

Pozyskiwanie i jakość maszyn

Maszyny budowlane dostępne w ofercie FHU Palak pochodzą z różnych źródeł – w tym z aukcji zagranicznych, od zaprzyjaźnionych firm oraz z wypożyczalni wymieniających floty. Szczególną uwagę firma przywiązuje do stanu technicznego pozyskiwanych urzą-

dzeń. Duży odsetek maszyn wprowadzany jest ze Skandynawii, co – mimo wyższych kosztów zakupu – gwarantuje ich wyższą jakość oraz bogatsze wyposażenie. W krajach skandynawskich obowiązują bardziej rygorystyczne procedury serwisowe i regularne przeglądy techniczne, co znacząco wpływa na żywotność maszyn. Dodatkowo, trudne warunki klimatyczne w regionie Północy sprawiają, że sprzęt musi być bardziej niezawodny, co przekłada się na jego wartość na rynku wtórnym.

W ofercie dominują maszyny w wieku do 10 lat, jednak pojawiają się również egzemplarze nowsze, w tym pierwsze jednostki hybrydowe. Choć technologia hybrydowa niesie ze sobą pewne korzyści środowiskowe i eksploatacyjne, to w praktyce napotyka na trudności serwisowe oraz wyższe koszty napraw. Dostępność specjalistycznych usług w tym zakresie jest nadal ograniczona, dlatego firma

samodzielnie podejmuje się wielu prac diagnostycznych i serwisowych, wykorzystując doświadczenie oraz współpracę z lokalnymi specjalistami z dziedziny hydrauliki, obróbki mechanicznej, układów wtryskowych i turbosprężarek.

Strategia sprzedaży i obsługa klienta

FHU Beata Palak wdraża strategię, w której kluczowe znaczenie ma transparentność oferty oraz realna ocena stanu technicznego sprzedawanych maszyn. Po przyjęciu maszyny do oferty, każda z nich przechodzi szczegółowy przegląd techniczny. Wszelkie wykryte usterki są usuwane jeszcze przed oddaniem sprzętu w ręce klienta. Firma zachęca także do wcześniejszego wynajmu maszyny przed zakupem, co pozwala na praktyczne przetestowanie jej funkcjonalności w warunkach rzeczywistej pracy. Wszystkie transakcje są dokumen-

towne w sposób jednoznaczny – w protokołach odbioru oraz fakturach znajdują się szczegółowe informacje o stanie technicznym urządzeń. W przypadku wystąpienia problemów po sprzedaży, firma deklaruje gotowość do udzielenia rabatu lub dokonania naprawy, chociaż sprzęt sprzedawany jest bez gwarancji. Ze względu na rosnącą liczbę reklamacji wynikających z eksploatacji starszych modeli, firma stopniowo ogranicza ich udział w ofercie, koncentrując się na sprzęcie nowszym, o niższym ryzyku awarii.

Wynajem maszyn – elastyczność i bezpieczeństwo

Wynajem maszyn stanowi integralną część działalności FHU Palak. Klienci mają możliwość wypożyczenia dowolnego urządzenia na określony czas – bez ograniczeń w zakresie liczby motogodzin. Firma stosuje zasadę odpowiedzialności



za sprzęt: jeśli awaria wynika z przyczyn technicznych niezależnych od użytkownika, koszty napraw ponosi wynajmujący. W przypadku uszkodzeń mechanicznych zawinionych przez operatora – odpowiedzialność leży po stronie najemcy.

Dla większych maszyn obowiązuje system kaucji zwrotnej, który stanowi zabezpieczenie przed niewłaściwym użytkowaniem. W praktyce obserwuje się, że klienci wpłacający kaucje wykazują większą troskę o powierzony im sprzęt. Choć głównym obszarem działania jest województwo opolskie i regiony sąsiednie, firma realizowała również zlecenia zagraniczne – w tym do Niemiec – z zastrzeżeniem, że ewentualne naprawy muszą być realizowane lokalnie lub po zwrocie maszyny.

Sytuacja rynkowa i zmienne otoczenie biznesowe

Aktualna sytuacja rynkowa dla sektora maszyn budowlanych cechuje

się dużą dynamiką i nieprzewidywalnością. W przeszłości firma notowała sprzedaż na poziomie czterech maszyn dziennie, obecnie jest to średnio jedna maszyna dziennie. Spadek ten wynika z kilku czynników, w tym ograniczenia dostępności maszyn z rynku brytyjskiego, wzrostu kosztów transportu, wojny na Ukrainie oraz rosnącej konkurencji krajowej.

Szczególnie trudna sytuacja dotyczy segmentu minikoparek, którego rynek uległ silnemu nasyceniu, co doprowadziło do spadku marż i zwiększonej rywalizacji między dystrybutorami. Firmy w regionie nieustannie poszerzają asortyment i konkurują ceną oraz zakresem usług dodatkowych. Jednocześnie rosnące koszty prowadzenia działalności gospodarczej, zwłaszcza wynikające z reform podatkowych wprowadzonych w ramach tzw. Nowego Ładu, znacząco wpływają na opłacalność operacyjną.

Obciążenia podatkowe, w tym wysoki poziom składek, podatków do-

chodowych, VAT oraz opłat dodatkowych, np. od paliwa, powodują, że przychody firmy muszą być odpowiednio wyższe, by utrzymać rentowność. W tym kontekście przedsiębiorstwo podejmuje świadome działania mające na celu minimalizację ryzyka operacyjnego oraz optymalizację kosztów.

Leasing i finansowanie inwestycji

Firma zapewnia klientom kompleksowe wsparcie w zakresie finansowania zakupu maszyn. Dzięki współpracy z przedstawicielami instytucji finansowych – w tym banków i firm leasingowych – możliwe jest szybkie i elastyczne dopasowanie oferty finansowania do potrzeb klienta. Leasing obejmuje zazwyczaj sprzęt nowszy, chociaż w praktyce możliwe jest również finansowanie maszyn o większym przebiegu lub starszym roczniku, w zależności od wewnętrznych regulacji leasingodawcy.

Jednym z pozytywnych zjawisk na rynku jest coraz większa dostępność finansowania dla nowo powstałych firm. Obecnie możliwe jest uzyskanie pożyczki leasingowej do kwoty 200 tys. zł nawet dla podmiotów, które funkcjonują zaledwie od trzech miesięcy. FHU Palak przygotowuje dla klientów pełną dokumentację, co znacząco ułatwia przeprowadzenie procesu inwestycyjnego i przyspiesza decyzje zakupowe.

Plany inwestycyjne i kierunki rozwoju

FHU Beata Palak nieustannie rozwija swoje zaplecze techniczne i logistyczne. Obecnie trwają prace nad powiększeniem placu magazynowego, co umożliwi zwiększenie liczby dostępnych maszyn oraz sprawniejszą organizację ekspozycji i serwisu. Firma deklaruje gotowość do rozwoju oferty w kierunku nowych segmentów rynku, o ile pojawią się ku temu uzasadnione ekonomicznie warunki.

Ładowarka SDLG L958H – 18-tonowa maszyna z silnikiem Perkins 228 KM, łożką 3,2 m³ i ładownością 5,5 t, wyposażona w kabinę ROPS/FOPS, automatyczną skrzynię biegów oraz hydrauliczny wentylator z funkcją odwracania obrotów.



SDLG/Sinotec Europe

Ładowarka kołowa SDLG L958H w ofercie

Firma Sinotec Europe jest oficjalnym dystrybutorem maszyn marki SDLG, w tym ładowarki kołowej L958H.

Model L958H wyposażono w silnik Perkins o mocy 228 KM. Maszyna ma automatyczną skrzynię biegów VRTE205 z funkcją KD oraz odcięcia zasilania. Do dyspozycji operatora są cztery biegi do przodu i cztery do tyłu. Wentylator chłodnicy jest napędzany hydraulicznie i ma funkcję automatycznego odwracania kierunku obrotów, co uła-

twia utrzymanie prawidłowej temperatury pracy silnika i oleju. W kabinie znajduje się pneumatycznie zawieszany i podgrzewany fotel operatora oraz klimatyzacja. Miejsce pracy operatora spełnia normy ROPS i FOPS, a duża powierzchnia przeszkleń, kamera cofania i cztery reflektory robocze LED poprawiają widoczność. Informacje o stanie

maszyny prezentowane są na monitorze umieszczonym w polu widzenia operatora. Dostęp do silnika i punktów codziennej obsługi uzyskano dzięki szeroko otwieranej tylnej pokrywie.

Do podstawowych parametrów technicznych ładowarki SDLG L958H należą: pojemność łożki wynosząca 3,2 m³, masa robocza 18,25 t oraz ładowność 5,5 t. Ma-

szyna ma zbiornik paliwa o pojemności 300 litrów, długość całkowitą (z łożką) 8,2 m i wysokość do szczytu kabiny 3,45 m.

Maszyny SDLG oferowane przez Sinotec Europe posiadają certyfikat CE ważny na terenie Niemiec. W standardzie udzielana jest dwuletnia gwarancja (2000 motogodzin), z opcją przedłużenia do pięciu lat.

Zeppelin Polska

Nowe marki w portfolio

Zeppelin Polska rozszerzyła swoją ofertę o produkty trzech międzynarodowych producentów: Clark Europe, Noblelift oraz Socma. Nowe partnerstwa mają na celu lepsze dopasowanie oferty firmy do potrzeb sektora przemysłowego, logistycznego i produkcyjnego.

Wśród nowości znalazły się wózki widłowe – elektryczne i spalino- oraz sprzęt magazynowy marki CLARK, wykorzystywane zarówno w standardowych warunkach magazynowych, jak i w przemyśle. Noblelift wnosi do oferty wózki magazynowe, czołowe oraz systemy AGV (autonomiczne pojazdy transportowe), przeznaczone m.in. dla centrów

dystrybucyjnych i zakładów produkcyjnych. Socma oferuje natomiast maszyny do zadań specjalnych – ciężkie wózki widłowe, reach stackery i sprzęt portowy, w wersjach spaliniowych i elektrycznych, również projektowane pod indywidualne potrzeby.

– *Rozbudowa naszego portfolio to odpowiedź na dynamicznie zmieniające się potrzeby rynku.*

Wprowadzając trzy nowe marki, stawiamy na sprawdzone rozwiązania, które pozwolą naszym klientom jeszcze lepiej rozwijać swoje operacje w logistyce, przemyśle i dystrybucji – powiedział Jan David, dyrektor generalny Zeppelin Polska.

Firma poinformowała również, że z dniem 30 kwietnia 2025 roku zakończyła współpracę z Hyster-Yale Materials Han-

dling w zakresie sprzedaży i wynajmu długoterminowego nowych wózków marki Hyster. Nadal jednak pozostaje autoryzowanym partnerem serwisowym tej marki, oferując pełen zakres usług naprawczych, w tym naprawy gwarancyjne. W ofercie Zeppelin Polska nadal dostępne są także używane wózki Hyster oraz wynajem krótkoterminowy.



BH Ruda/Kobelco

Rozwój marki w Polsce

Firma BH Ruda na targach eRobocze Show zaprezentowała koparki Kobelco oraz sprzęt innych marek – Vermeer, Dieci czy Rammer. Jak przekonywał jednak Sylwester Musiał inżynier sprzedaży w BH Ruda, ze względu na szeroki asortyment, powierzchnia stoiska musiałaby być znacznie większa, by zaprezentować wszystkie grupy sprzętowe.

Na placu testowym najwięcej pokazów odbyło się z użyciem maszyn Kobelco – m.in. blisko 5-tonowej koparki SK50 i 1,9-tonowej minikoparki SK17. To obecnie jedna z głównych marek działu budowlanego BH Ruda, choć firma oferuje też m.in. silniki przemysłowe, kruszarki i maszyny Vermeer. Oferta Kobelco obejmuje koparki od mini, przez midi, po duże ma-

szyny o masie do około 138 ton. Na rynku polskim marka jest jeszcze mało znana, ale w Europie zyskuje popularność, zwłaszcza w Niemczech, Francji i Skandynawii. – *Podczas remontów dróg w Europie można coraz częściej zauważyć koparki Kobelco. Wystarczy powiedzieć, że we Francji w ubiegłym roku Kobelco było w czołówce koparek gąsienicowych* – mówi Sylwester Musiał.

Priorytet – minikoparki

W Polsce dużym zainteresowaniem cieszą się zarówno większe koparki gąsienicowe, jak i kompaktowe modele. Przedstawiciel firmy wspomina, że niedawno sprzedano koparkę o masie 22 ton, co pokazuje, że także maszyny w wyższej klasie wagowej znajdują nabywców. Firma ma również doświadczenie w dostarczaniu maszyn przeznaczonych do recyklingu i demontażu pojazdów, wyposażonych w specjalistyczne szczęki umożliwiające precyzyjne rozbieranie elementów oraz wyciąganie wiązek elektrycznych czy przewodów klimatyzacji.

– *Są tak precyzyjne, że można nimi wyciągać całe wiązki elektryczne, chwytając je jak szczypcami* – wyjaśnia inżynier sprzedaży BH Ruda. Dodaje też, że zarówno producent, jak i polski dystrybutor, obserwują rosnące zapotrzebowanie na sprzęt kompaktowy. – *Prezentowany przez nas w Lubieniu Kujawskim model SK17SR to jedna z najmniejszych maszyn w ofercie Kobelco. Duże nadzie-*

je wiążemy jednak także z większymi modelami, które są już dziś dopracowane w najdrobniejszych detalach – podkreśla Sylwester Musiał.

Do wyboru, do koloru

Warto wspomnieć, że katowicka firma BH Ruda jest również autoryzowanym dystrybutorem urządzeń wyburzeniowych fińskiej marki Rammer – renomowanego producenta młotów hydraulicznych, szczęk kruszących oraz noży do cięcia stali. Osprzęt Rammera przeznaczony jest do współpracy z nośnikami o masie od około 1 do nawet 100 ton, co pozwala na zastosowanie zarówno w lekkich pracach rozbiórkowych, jak i przy najcięższych zadaniach na dużych budowach.

– *Rammer oferuje bardzo szeroką gamę produktów - od kompaktowych młotów do minikoparek po potężne jednostki do ciężkiego sprzętu. Łączy je charakterystyczny czerwony kolor, który od razu przyciąga wzrok* – podkreśla przedstawiciel BH Ruda.



Reprezentacja firmy BH Ruda podczas ostatniej edycji eRobocze Show.

Flexigo 150 – kompaktowa zmiatarka do całorocznego utrzymania dróg, przystosowana do pracy latem i zimą. Wyposażona w system szybkiej wymiany osprzętu, napęd 4x4 i zbiornik na zmiotki 1,5 m³. Spełnia normy emisji PM10/PM2.5 i EuroMot V.

Aebi Schmidt



Ponad 130 lat doświadczenia w maszynach komunalnych

Aebi Schmidt to szwajcarska firma z ponad 130-letnim doświadczeniem, produkująca zmiatarki i maszyny komunalne do utrzymania dróg i terenów zielonych. W ofercie ma różne modele zmiatarek, przeznaczone do pracy na ulicach, chodnikach, ścieżkach rowerowych, parkingach i terenach przemysłowych, różniące się wielkością, funkcjami i sposobem montażu.

Flexigo 150 to najmniejszy i jednocześnie flagowy model w ofercie firmy. Został zaprojektowany do całorocznego utrzymania dróg. Maszyna jest wielofunkcyjna i może być wyposażona w różny osprzęt do prac letnich i zimowych. Posiada przegubowy układ kierowniczy ułatwiający manewrowanie, a dopuszczalna masa całkowita wynosi 3,5 t, co pozwala prowadzić ją z prawem jazdy kategorii B. Zbiornik na zmiotki ma pojemność 1,5 m³.

Flexigo 150 pełni funkcję zmiatarki oraz nośnika narzędzi, takich jak szorowarka, urządzenia do czyszczenia na mokro, kosiarka czy mulczer. Zimą może być wyposażona w pług, frezarkę lub posypywarke. System szybkiej wymiany osprzętu pozwala łatwo dostosować maszynę do różnych potrzeb.

Zamiatanie odbywa się za pomocą systemu 2- lub 3-szczotkowego, sterowanego dżojstikiem umieszczonym w podłokietniku. Maszyna posiada regulację nacisku szczotek i automatyczną ochronę przed uderzeniami. Opatentowany system przepływu powietrza zwiększa siłę ssania. Niski poziom hałasu (99 dB), umożliwia pracę także poza godzinami szczytu.

Flexigo 150 spełnia normy PM10/PM2.5, uzyskując 4-gwiazdkową certyfikację. Układ filtracji, sys-

tem recyklingu wody oraz zbiornik o pojemności 250 l pomagają ograniczać pylenie podczas pracy. Zimą maszyna może działać jako posypywarka lub odśnieżarka. Niski środek ciężkości, napęd 4x4 i moc 75 KM umożliwiają pracę w trudnych warunkach. Pojemność ładunku i zabudowane zbiorniki wydłużają czas pracy bez konieczności przerwy.

Maszyna może być wyposażona w ramię do podlewania i belkę spłukującą oraz pracować jako szorowarka z odkurzaczem wody brudnej. Sprawdza się w wąskich uliczkach i przy krawężnikach. Dzięki osprzętowi mocowanemu do hydrauliki pojazdu i szybkiemu systemowi wymiany narzędzi, Flexigo 150 potrafi również kosić i mulczować.

Pojazd ma platformę ładunkową o pojemności 0,75 m³ z otwieranymi burtami. Kabina została wyposażona w regulowany, amortyzowany fotel oraz skuteczną izolację akustyczną. Spełnia wymogi certyfikatu AGR.

Napęd zapewnia silnik wysokoprężny Perkins o mocy 75 KM, spełniający normy EuroMot V. Maksymalna prędkość wynosi 40 km/h. Napęd na cztery koła poprawia przyczepność i pozwala na ruszanie na wzniesieniach o nachyleniu do 30%. Koła 16-calowe

dostępne są również w wersji do jazdy po trawie. Platforma telematyczna IntelliOPS umożliwia zdalne monitorowanie, planowanie i analizę pracy maszyny, także w połączeniu z innymi pojazdami.

Flexigo 150 to nie wszystko

Oferta Aebi Schmidt jest jednak znacznie większa. Klienci mogą wybierać spośród wielu maszyn. Oto ich krótka charakterystyka.

Swingo 200+ i eSwingo 200+ to zmiatarki do codziennych prac w miastach i na terenach przemysłowych. Dzięki dodatkowym osprzętom mogą m.in. spryskiwać nawierzchnię, zimą utrzymywać drogi, czy czyścić studzienki. Wersja elektryczna eSwingo 200+ zużywa do 85% mniej energii i ma o 70% niższe koszty eksploatacji niż diesel. Oba modele mają zbiornik na zmiotki o pojemności 2 m³.

Cleango 500 przeznaczona jest do intensywnej pracy w miastach i na terenach przemysłowych. Ma mocny system ssący i pojemny, 5-metrowy zbiornik. Dostępna jest z 2 lub 3 szczotkami. Firma Aebi Schmidt ma w swojej ofercie również zmiatarkę elektryczną eCleango 550.

Street King 660 to wydajna zmiatarka zabudowana na ciężarowym podwoziu, ze zbiornikiem

na zmiotki o pojemności 7 m³ i dużym zbiornikiem na wodę. Samonośna konstrukcja pozwala montować ją na różnych podwoziach spełniających wymagania obciążeniowe.

Wasa 300+ jest przeznaczona do utrzymania czystości w małych miastach, gminach i na terenach przemysłowych oraz portowych. Zamiat mechanicznie, ograniczając unoszenie pyłu. Spełnia normy PM10/PM2.5 i ma 4-gwiazdkowy certyfikat emisji pyłów.

Zmiatarki ciągnięte MSH wyróżniają się cichą pracą, co pozwala na użycie ich w terenach mieszkalnych. Mają trwałą konstrukcję i są dostępne z pojemnością zbiornika 0,7 lub 1,5 m³.

W ofercie są też walcowe szczotki doczepiane: VKS, montowane z przodu lub z tyłu na średnich i ciężkich pojazdach (np. Unimog, ciężarówki, ciągniki), przeznaczone do usuwania dużych zabrudzeń na rozległych powierzchniach i dostępne przez cały rok dzięki wymiennym szczotkom, oraz LKS, przeznaczone do montażu czołowego na pojazdach o wąskim rozstawie kół, do pracy pod większym obciążeniem i usuwania zabrudzeń z małych i średnich powierzchni, dostępne w różnych wariantach długości szczotek.

bema

Zamiatarki dobrze dopasowane

Firma bema Maschinenfabrik to jeden z wiodących w Europie producentów zamiatarek zawieszanych oraz pługów śnieżnych, które mogą być montowane na ciągnikach rolniczych, ładowarkach, samochodach ciężarowych i wielu innych nośnikach osprzętów. Firma oferuje modele uniwersalne oraz cięższe, budowlane, stawiając nacisk na hydrauliczne dopasowanie, trwałość i rozwój napędów akumulatorowych.

Jeśli chodzi o skalę działania firmy, bema jest niemieckim producentem o globalnym zasięgu. – Nasze maszyny trafiają na rynki Europy i świata, w tym do Nowej Zelandii – wyjaśnia Tomasz Hrycyk, przedstawiciel firmy P.H.U. bema-pol odpowiadającej za dystrybucję produktów bema na rynku polskim. – Polska jest dla nas ważnym rynkiem, choć pod względem wolumenu sprzedaży mniejszym niż np. Niemcy, Holandia czy Francja.

Poza branżą komunalną bema oferuje też specjalistyczne maszyny, które znajdują zastosowanie m.in. na lotniskach. Maszyny są montowane bezpośrednio do pojazdów, sprawdzają się jako wsparcie i działają niezawodnie.

Marka jest dobrze rozpoznawalna zarówno w Polsce, jak i w innych krajach Europy. Za jej sukcesem stoją przede wszystkim solidność wykonania i techniczne dopasowanie maszyn. – Każda maszyna jest idealnie dopasowana do nośnika, na którym będzie pracować – podkreśla rozmówca. – Hydraulika i regulatory ciśnienia oleju są tak dobrane, żeby nie dopuścić do przeciążenia pojazdu. Nie sprzedajemy zamiatarek, które mogłyby uszkodzić maszynę bazową.

Maszyny są przygotowane na zasadzie „plug and play” - wystarczy podłączyć złącza i można rozpocząć pracę.

Krajowe bestsellery

Rocznie w Polsce sprzedawanych jest wiele maszyn bema. – Nasze maszyny są trwałe i niezawodne,

a klienci do nas wracają – podkreśla przedstawiciel bema-pol. – Posiadamy dobry serwis i dostępność części, dbamy o klienta nie tylko przy sprzedaży, ale także później.

Firma współpracuje m.in. z dilerami ciągników komunalnych, którzy oferują klientom maszyny bema. – Mamy stabilną pozycję na rynku – twierdzi Tomasz Hrycyk. – Jeśli sprzedaż w jednej branży spada, inne ją uzupełniają. Działamy na rynku lokalnym i dywersyfikujemy się między branżą budowlaną, komunalną i drogową.

W Polsce obecnie bardzo dobrze sprzedają się maszyny dedykowane do ładowarek o masie 5–10 ton, takie jak zamiatarki bema 25 Dual, bema 30 Dual i bema 35 Dual – Mamy także segment małych maszyn komunalnych, takich jak bema Kommunal 450 Dual, które pasują do małych ciągników o mocy zbliżonej do Kuboty BX czy John Deere 1026 – mówi Tomasz Hrycyk. – Te maszyny są odpowiednio lekkie i ich konstrukcja pozwala na pracę blisko ciągnika, bez problemów z podnoszeniem.

Nadają się do pracy przez cały rok, m.in. dzięki systemowi Dual, który umożliwia pracę z uniesionym zbiornikiem. Oczywiście firma rozwija także ofertę cięższych zamiatarek do ładowarek o masie 15–20 ton, jak bema 75 Dual i bema Titan, przeznaczonych głównie do prac budowlanych. – Te duże maszyny są solidnie przystosowane pod względem hydrauliki i konstrukcji – dodaje Tomasz Hrycyk. W planach firmy jest wprowadzenie nowego modelu bema 85 Dual, który będzie przeznaczony do ładowarek o masie około 20 ton.



fot. bema



fot. bema

Maszyny na zamówienie

Od 2024 roku firma zaczęła także produkcję zamiatarek z napędem akumulatorowym, które można montować na pojazdach bez hydrauliki, np. quadach. – To nowy i jeszcze rozwijający się temat, w związku z czym na razie nie mamy dokładnych danych dotyczących np. czasu pracy na jednym ładowaniu – mówi przedstawiciel bema-pol. Jeśli zaś chodzi o zainteresowanie napędem elektrycznym na polskim rynku, to na razie jest ono niewielkie. – W przypadku maszyn budowlanych napęd elektryczny jeszcze się nie rozwinął – ocenia Tomasz Hrycyk. – To bardziej trend zza granicy, który być może się pojawi, ale na razie jest to etap rozwojowy.

Dostępność maszyn zależy od sezonu i zazwyczaj wynosi od 6 do 8 tygodni. Wszystkie urządzenia są produkowane na zamówienie,

nie ma magazynów gotowych modeli. – Mamy szeroką bibliotekę przyłączy do popularnych marek pojazdów, co ułatwia dopasowanie sprzętu – wyjaśnia rozmówca. – Jeśli pojawi się niestandardowe mocowanie, to indywidualnie je mierzymy i dopasowujemy.

Słabe zimy

W temacie odśnieżania firma zauważa spadek zainteresowania pługami śnieżnymi, zwłaszcza w Polsce, gdzie zimy stają się coraz łagodniejsze, a stawki za utrzymanie zimowe są niskie. Oczywiście do wykonywania tych zadań można wykorzystać również zamiatarki, które są wyposażone w szczotki specjalnie przystosowane do odśnieżania oraz osłony chroniące przed nawiewanym śniegiem. Ponadto można je wyposażyć w dodatkowe opcje, co zwiększa ich wszechstronność.



fol. Fliegl

Fliegl

BTS – kompaktowa betoniarnia do zastosowań lokalnych

System Fliegl BTS to zautomatyzowana stacja do produkcji betonu, przeznaczona do dostarczania mieszanki na żądanie. Może być wykorzystywana przez firmy recyklingowe oraz użytkowników indywidualnych potrzebujących niewielkich ilości betonu. Urządzenie umożliwia wykorzystanie materiałów wtórnych jako surowca do produkcji, co wspiera zamknięty obieg surowców.

Zasada działania przypomina system samoobsługowy – użytkownik wybiera typ i ilość betonu, ustawia pojazd pod przenośnikiem załadunkowym, a stacja automatycznie przygotowuje mieszankę. Obsługa odbywa się poprzez kartę RFID przypisaną do konkretnego typu betonu, kod QR powiązany z kontem klienta, który umożliwia dobór parametrów oraz generowanie dokumentacji, lub kod QR z terminalem płatniczym, pozwalający na jednorazowy zakup z wydrukiem potwierdzenia.

Sterowanie systemem realizowane jest za pomocą panelu dotykowego. Urządzenie ma stałe połączenie sieciowe, co umożliwia zdalne monitorowanie i zarządzanie. W zależności od potrzeb, dostępne są mieszarki panwowe o po-

jemności 0,5 m³ lub 1 m³. Zastosowano w nich okładziny ze stali odpornej na ścieranie oraz dziewięć mieszadeł z łopatkami poliuretanowymi. System czyszczenia na sucho umożliwia usunięcie resztek żwiru bez zużycia wody.

Stacja ma konstrukcję modułową, co umożliwia jej dopasowanie do dostępnej przestrzeni. Może być osadzona na mobilnym podwoziu. Układ w formie gwiazdy umożliwia przechowywanie do czterech różnych frakcji materiałów. W zależności od wymagań można zastosować bunkry pojedyncze o większej pojemności lub

podwójne, które umożliwiają bezpieczny załadunek szerokimi łyżkami bez mieszania surowców. Wysokość zasypowa wynosi 2,6 m.

Przenośnik załadunkowy ma możliwość regulacji wysokości. Umożliwia również załadunek mieszanki o konsystencji F3/F4, stosowanej między innymi do produkcji betonowych bloczków. Fliegl BTS produkowany jest w Niemczech. Urządzenie spełnia obowiązujące normy techniczne i bezpieczeństwa, bez konieczności stosowania dodatkowych zabezpieczeń podczas standardowego użytkowania.

Stacjonarna betoniarnia Fliegl BTS – automatyczny system dozowania i mieszania betonu z obsługą RFID i kodów QR, mieszarkami 0,5–1 m³, suchym czyszczeniem oraz modułową konstrukcją dostosowaną do indywidualnych potrzeb.



fol. Fliegl

Elektryczna miniwywrotka HG E1000 HT – ładowność 1000 kg, pojemność 400 l, wysyp hydrauliczny na wysokość 125 cm; napęd 2 kW, zasięg do 12 h i zerowa emisja spalin przy szerokości zaledwie 85 cm.



HG

E1000 HT – elektryczna miniwywrotka

Firma HG wprowadziła na rynek miniwywrotkę HG E1000 HT – w pełni elektryczną maszynę przeznaczoną do transportu materiałów na budowach, zwłaszcza w przestrzeniach miejskich i wewnętrznych. Maszyna wyróżnia się kompaktowymi wymiarami, cichą pracą i niskimi kosztami eksploatacji.

HG E1000 HT waży 465 kg i może przewozić do 1000 kg ładunku. Pojemność skrzyni wynosi 400 l, a wysokość wysypu – 125 cm. Dzięki hydraulicznemu systemowi kiprowania i napędowi elektrycznemu o mocy 2 kW, miniwywrotka pracuje płynnie z prędkością do 7 km/h. Zastosowanie kół (zamiast gąsienic) ogranicza uszkodzenia nawierzchni i eliminuje konieczność użycia płyt ochronnych. Maszyna zasilana jest akumulatorem litowym 24 V / 120 Ah, który zapewnia do 12 h pracy na

jednym ładowaniu. Ładowanie od 20% do 80% trwa około 90 min., pełne – 3,5 h. HG informuje, że dzięki niskim kosztom energii oraz ograniczonej liczbie części ruchomych koszty eksploatacyjne to około 1 euro dziennie – w porównaniu do 30 euro przy wywrotkach spalinowych. HG E1000 HT może z powodzeniem zastąpić tradycyjne środki transportu ręcznego. – *Jeden przejazd miniwywrotki odpowiada 10 kursom z taczka* – podaje producent. Maszyna sprawdza się również w ciasnych przestrzeniach dzie-

ki szerokości 85 cm i długości 205 cm. Zaletą modelu HG E1000 HT jest niemal bezgłośna praca oraz brak emisji spalin, co pozwala na stosowanie go w szpitalach, szkołach czy budynkach mieszkalnych. Producent podkreśla zgodność z aktualnymi przepisami środowiskowymi oraz łatwość obsługi dzięki standardowemu zasilaniu z sieci 230 V. – *HG E1000 HT to przyszłościowe rozwiązanie, które łączy wydajność z dbałością o środowisko i niższymi kosztami pracy* – podsumowuje producent.

GEDA

Nowoczesne rozwiązania dla branży budowlanej

W trakcie targów Bauma w Monachium GEDA, niemiecki producent wind budowlanych i przemysłowych, zaprezentowała swoje rozwiązania transportowe. Hasło przewodnie tej edycji, „Nielimitowane Rozwiązania”, odnosi się do szerokiej gamy systemów transportowych, które firma oferuje dla różnych sektorów.

Wśród nowości znalazła się winda rusztowaniowa 200 Z Comfort. To model, który łączy cechy poprzednika - 200 Z, z dodatkowymi funkcjami ułatwiającymi codzienną pracę monterów rusztowań. Nowa platforma z przesuwaną ramą zapobiega powstawaniu szczelin, a obrotowe drzwi poprawiają bezpieczeństwo załadunku i rozładunku materiałów. GEDA wprowadziła również dwa nowe modele platform transportowych. Pierwszy z nich - 500 Z/ZP, to urządzenie o zamkniętej konstrukcji, które łączy dużą ładowność z nowoczesnymi rozwiązaniami technicznymi. Drugi model - 3700 Z/ZP, charakteryzuje się

powiększoną platformą „E”, umożliwiając transport 2800 kg materiałów lub 7 osób na wysokość 200 m. Winda oferuje dwie prędkości podnoszenia: 36 m/min dla transportu materiałów i 12 m/min dla transportu osobowego. Kolejną nowością jest winda SH 250 W, zaprojektowana do transportu ludzi i materiałów w turbinach wiatrowych. Firma rozwija także cyfrową platformę GEDA Central, która pozwala m.in. na monitorowanie czasu pracy urządzeń oraz ich zdalne blokowanie. Od 2024 roku wszystkie platformy transportowe są wyposażane w moduły IoT, co zwiększa kontrolę nad urządzeniami i efektywność ich użytkowania.



Nowa winda rusztowaniowa GEDA 200 Z Comfort – udoskonalona platforma z przesuwaną ramą i obrotowymi drzwiami, zaprojektowana z myślą o bezpieczeństwie i ergonomii pracy monterów rusztowań.



AA Herkules

Wynajem zamiast zakupu – rosnący trend na rynku maszyn

Firma AA Herkules dysponuje jedną z największych flot podestów ruchomych w Polsce, oferując ponad 1200 maszyn dostępnych do wynajmu. W rozmowie Paweł Kuczera, kierownik działu marketingu w AA Herkules opowiada o zmianach na rynku, rosnącym znaczeniu krótkoterminowego wynajmu, rozwoju sieci oddziałów oraz kluczowej roli serwisu i kompleksowego wsparcia dla klientów.

Jakim parkiem maszynowym dysponuje AA Herkules w zakresie wynajmu?

Obecnie mamy ponad 1200 maszyn stale serwisowanych i gotowych do pracy. Naszą flotę można podzielić na sześć głównych typów i ponad 50 modeli różniących się zasięgiem, wielkością oraz przystosowaniem do różnych środowisk pracy.

Co wyróżnia waszą ofertę firmy na tle innych wypożyczalni?

Z pewnością skala – mamy jedną z największych flot podestów ruchomych w Polsce. Ale to nie wszystko. Klienci mogą liczyć na kompleksowe wsparcie: pomagamy w doborze maszyn, oferujemy szybki serwis, a także pomoc w przypadku problemów z użytkowaniem sprzętu. Dużym atutem są przejrzyste warunki najmu oraz możliwość przeszkolenia operatorów w naszych ośrodkach. Rozwijamy się również geograficznie – w 2023 roku mieliśmy 7 oddziałów, dziś mamy ich 12 i pla-

nujemy kolejne. Zaczynamy funkcjonować jako marka ogólnopolska.

Serwis to kluczowy element działalności w branży wynajmu. Jak wygląda zaplecze techniczne AA Herkules?

Zadaliśmy o to, by serwis był naszą mocną stroną. Mamy wykwalifikowanych serwisantów z uprawnieniami UDT, samochody serwisowe w każdym oddziale oraz dobrze zaopatrzone magazyny części. Dzięki temu szybko reagujemy na awarie, a w razie potrzeby klienci mogą liczyć także na wsparcie telefoniczne. Dla wielu naszych klientów sprawna obsługa serwisowa to powód, dla którego decydują się właśnie na nas.

Jakie zmiany zaobserwowaliście na rynku wynajmu w ostatnich latach?

Widać było spowolnienie gospodarcze – wiele inwestycji zostało wstrzymanych. Jednocześnie rynek stopniowo nasyczał się sprzętem,

co doprowadziło do większej konkurencji cenowej. Paradoksalnie, mimo rosnących kosztów ogólnych, ceny najmu wielu popularnych modeli spadały lub utrzymywały się na stałym poziomie. Skutkiem tego był odpływ części mniejszych firm z rynku, a większe wypożyczalnie – takie jak nasza – musiały włożyć więcej wysiłku w utrzymanie klientów i zdobycie nowych.

Czy klienci częściej wybierają wynajem krótko- czy długoterminowy?

Zdecydowanie dominuje wynajem krótkoterminowy. Jest to rozwiązanie elastyczne, ekonomiczne i nie wiąże się z dodatkowymi obowiązkami – po zakończeniu prac sprzęt po prostu wraca do wypożyczalni. Długoterminowy wynajem wybierają zazwyczaj firmy realizujące większe projekty lub te, które często korzystają z konkretnego typu sprzętu.

Jakie podejście do inwestycji w sprzęt mają obecnie klienci?

Coraz częściej wynajem staje się preferowaną formą pozyskiwania maszyn. Klienci cenią sobie możliwość dopasowania sprzętu do konkretnego zadania, regularny serwis, wsparcie techniczne i brak konieczności ponoszenia wysokich kosztów inwestycyjnych. W obecnej sytuacji gospodarczej wiele firm stara się unikać długoterminowych zobowiązań i stawia na elastyczne rozwiązania.

Jakie są wasze przewidywania dotyczące rozwoju rynku wynajmu w najbliższych latach?

Trudno dziś formułować konkretne prognozy, bo sytuacja gospodarcza jest dynamiczna, a ruchy konkurencji trudne do przewidzenia. Skupiamy się na tym, na co mamy wpływ – dbamy o jakość usług i o relacje z klientami. To one w dłuższej perspektywie będą decydować o naszej pozycji na rynku.

Dziękujemy za rozmowę.



Liebherr

Nowa generacja koparek szynowych

Podczas 29. Międzynarodowych Targów Technologii Torowej (IAF) w Münster firma Liebherr zaprezentowała koparki szynowe A 922 Rail, A 924 Rail oraz nowy model RE 25 M Litronic.

Wszystkie mogą pracować na torach i drogach, a dzięki mobilnemu podwoziu szybko się przemieszczają. RE 25 M wyróżnia się innowacyjnym podwoziem, nową kabiną z systemem sterowania INTUSI oraz zaawansowanymi funkcjami wspomagającymi.

Modele A 922 i A 924 mają silniki o mocy 120 kW, podwójną pompę hydrauliczną 2 x 220 l/min, cięższy przeciwagę i napęd szynowy po obu stronach podwozia. Kabina wyposażona jest w systemy bezpieczeństwa, kamery i panel dotykowy. Solidlink 33-9 umożliwia szybką i bezpieczną wymianę osprzętu z kabiny operatora.

RE 25 M waży 24,4–25,7 t i ma hydrostatyczny napęd kół szynowych. Nowe podwozie pozwala na pracę w ciasnych przestrzeniach, a mały promień obrotu tylnej części (1,57 m) spełnia wymagania rynków, np. francuskiego. Kabina jest przestronna

i komfortowa, a system INTUSI zastępuje tradycyjne panele sterowania. Maszyna osiąga prędkość do 40 km/h (60 km/h w trybie holowania), a opcjonalny stabilizator zwiększa nośność podwozia. Nowa konstrukcja nadwozia ułatwia serwis i naprawy.

System hydrauliczny opiera się na dwóch pompach o zmiennej wydajności, a szybkozłączce Solidlink 33-9 obsługuje osprzęt wymagający dodatkowego obwodu wysokiego ciśnienia, np. narzędzia do zagęszczania toru.

Nowa nazwa modelu RE 25 M

podkreśla wyodrębnienie koparek szynowych Liebherr jako osobnej linii produktowej – „RE” oznacza „rail excavator”, liczba to masa robocza, a „M” odnosi się do podwozia kołowego. Dotychczasowe modele pozostają pod swoimi nazwami.

BRAMI

PLATFORMS

Leonardo HD to nie tylko platforma, to rewolucja w zakresie bezpieczeństwa i produktywności na placu budowy.

92,72%

podnośników nożycowych sprzedanych w latach 2017–2023 jest używanych w projektach, w których sufitu mają maksymalnie 5 m wysokości*

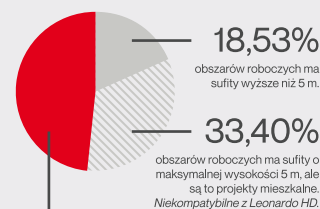
*Źródło: Introspective Market Research, Global Scissor Lift Market Research Report 2024



48,07%

obszarów roboczych ma sufitu o maksymalnej wysokości 5 m*, Kompatybilne z Leonardo HD.

*Źródło: Introspective Market Research, Global Scissor Lift Market Research Report 2024



bravi-platforms.com

18,53%

obszarów roboczych ma sufitu wyższe niż 5 m.

33,40%

obszarów roboczych ma sufitu o maksymalnej wysokości 5 m, ale są to projekty mieszkalne. Niekompatybilne z Leonardo HD.

Hydreco Hydraulics wystawiła się na targach Bauma 2025. Zaprezentowała maszyny z komponentami firmy oraz nowości, takie jak system eLynx, sterowniki ECU i zawory serii MS.

Hydreco Hydraulics

Nowe technologie na Baumie

Hydreco Hydraulics, firma specjalizująca się w systemach sterowania ruchem, podczas targów Bauma w Monachium pokazała swoje najnowsze rozwiązania. Na stoisku zaprezentowano maszynę gąsienicową wyposażoną w wiele komponentów Hydreco, co pozwoliło zobaczyć, jak produkty firmy działają w praktycznym zastosowaniu. Dodatkowo na stoiskach innych wystawców można było obejrzeć maszyny z systemami Hydreco.

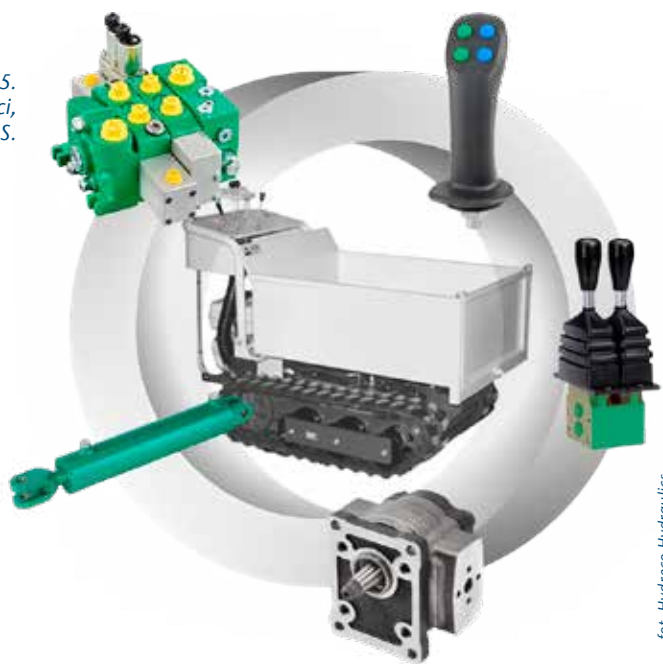
Firma korzysta ze współpracy w grupie Duplomatic oraz Daikin Industries, co pozwala łączyć doświadczenie i zasoby w badaniach, rozwoju i produkcji. To część długoterminowej strategii Daikin Vision 2050, skupiającej się na innowacjach i zrównoważonym rozwoju. Jednym z ważnych punktów prezentacji był eLynx – optyczna technologia do precyzyjnego pomiaru skoku siłownika. Jak tłumaczy Hydreco, to rozwiązanie jest dokładne, łatwe w obsłudze i przewyższa dostępne alternatywy,

a dzięki konstrukcji plug-in nie wymaga wiercenia otworów w tłoczysku, co pozwala na zastosowanie w trudnych warunkach.

Na targach pokazano także nowy dżojstik MHDC, który jest kompaktowy i nadaje się do różnych maszyn mobilnych. Firma zaprezentowała również nowy sterownik ECU (Electronic CAN Bus Controller), który działa modułowo i może być jednostką główną lub podrzędną w sterowaniu maszynami. Sterownik obsługuje programowanie w pięciu językach PLC zgodnie

ze standardem IEC61131-3 i pozwala na testy oraz diagnostykę w czasie rzeczywistym przez środowisko LogicLab.

Wśród nowości znalazły się też zawory rozdzielające z serii MS, dostępne w wersjach manualnych, hydraulicznych, pneumatycznych i elektrohydraulicznych, z przepływowymi do 130 l/min. Hydreco pokazało także hydrauliczne dżojstiki, pedały nożne, jednostki zasilające, systemy sterowania CAN bus, zawory bankowalne oraz siłowniki hydrauliczne.



fol. Hydreco Hydraulics

Stihl

MotoMix ECO 20 – paliwo do silników dwusuwowych

Stihl MotoMix ECO 20 to gotowe do użycia paliwo przeznaczone do silników dwusuwowych zasilanych benzyną. Zawiera 20% biogenicznych surowców i zmniejsza emisję CO₂ o co najmniej 25% w porównaniu z paliwami E0 zgodnymi z normą EN 228.

Charakterystyka

Paliwo wyróżnia się wysoką czystością spalania, co ogranicza osadzanie się nagaru i innych zanieczyszczeń w silniku. Nadaje się do różnych zastosowań, w tym do pielęgnacji terenów zielonych, prac leśnych i budowlanych. Kanister, w którym dostarczane

jest paliwo, w co najmniej 50% pochodzi z materiałów z recyklingu.

Dostępność

MotoMix ECO 20 jest dostępny w opakowaniach o pojemności 5 l, 20 l i 200 l u autoryzowanych dilerów Stihl oraz w sprzedaży internetowej.



fol. Stihl

Nowa generacja Canter zaprezentowana w Monachium

Na tegorocznych targach Bauma w Monachium marka FUSO (część Daimler Truck) zaprezentowała trzy warianty lekkich ciężarówek Canter, w tym wersje z napędem elektrycznym oraz konwencjonalnym. Pojazdy zostały przygotowane z myślą o zastosowaniach w branży budowlanej i usługach komunalnych.

Elektryczny eCanter z zabudową trójstronną

Jednym z prezentowanych modeli jest FUSO Next Generation eCanter 7C18e o dopuszczalnej masie całkowitej 7,49 t. Pojazd wyposażono w trójstronną wywrotkę Meiller Trigenius z mechaniczną przystawką odbioru mocy (mPTO), pozwalającą na obsługę hydrauliki zabudowy. Wersja z akumulatorem typu S oferuje zasięg do 70 km, przy czym dostępne są też konfiguracje zapewniające zasięg do 200 km. Uprozczone mechanizmy otwierania burt oraz dodatkowe oświetlenie LED mają na celu ułatwienie obsługi w warunkach terenowych. Na stoisku zaprezentowane zostały również urządzenia do ładowania, w tym wallbox oraz przewód NRG Kick umożliwiający ładowanie prądem zmiennym.

Modele spalinowe z zabudowami specjalistycznymi

Obok wersji elektrycznej FUSO pokazało również modele z silnikami Diesla. Canter 6S15 (6 t DMC) wyposażono w skrzynię ładunkową WEHA i żuraw. Kompaktowe wymiary pojazdu umożliwiają jego użytkowanie na wąskich drogach i placach budowy.

Na zewnątrz hali targowej prezentowany został także model Canter 9C18 z zabudową hakową Palfinger. Pojazd o dopuszczalnej masie całkowitej 8,55 tony oferuje nośność podwozia na poziomie niemal 6 ton, a maksymalna masa zestawu może wynosić 12,05 tony. System automatycznego sterowania procesem załadunku i rozładunku ma na celu usprawnienie obsługi. Wszystkie prezentowane modele zostały wyposażone w systemy bezpieczeństwa i komfortu wprowadzone do oferty w 2024 roku. Pojazdy z silnikami Diesla otrzymały zmodernizowaną kabinę z nowym układem wnętrza.

Modele FUSO Canter z silnikami Diesla na targach Bauma – 6S15 z żurawiem WEHA i 9C18 z zabudową hakową Palfinger, oba przystosowane do pracy w wymagających warunkach i wyposażone w nowe systemy bezpieczeństwa oraz zmodernizowaną kabinę.



FUSO Next Generation eCanter 7C18e z trójstronną wywrotką Meiller Trigenius – elektryczny model 7,5 t DMC z mPTO do obsługi hydrauliki, zasięgiem do 70 km (lub 200 km w innych konfiguracjach) i wyposażeniem ułatwiającym pracę w terenie.



Nowa seria 3 ładowarek Weycor – modele AR 320 i AR 380 z napędem spalinowym lub elektrycznym, udźwigiem do 2,5 t, kinematyką typu Z i nową kabiną zapewniającą komfort oraz precyzję sterowania w wymagających warunkach budowlanych.

Weycor

Nowe kompaktowe ładowarki

Weycor to niemiecka marka specjalizująca się w produkcji ładowarek kołowych i walców drogowych. Oferta obejmuje modele o masie od 2,5 do 16 ton, wykorzystywane w budownictwie, rolnictwie i sektorze komunalnym. Weycor kontynuuje tradycję ładowarek Atlas Weyhausen, działając pod własną marką od 2015 r. W 2026 roku firma planuje premierę nowej linii kompaktowych ładowarek – z serii 3.

W budownictwie liczy się każda sekunda. Nowa seria 3 zapewnia wydajność, niezawodność i oszczędność, które realnie wspierają codzienną pracę – informuje producent.

Napęd i konstrukcja

Modele będą dostępne w wersjach spalinowych i elektrycznych – z akumulatorami o pojemności do 44 kWh. Spalinowa wersja AR 320 jest napędzana silnikiem Yanmar o mocy 25 KM, natomiast większy model AR 380 wyposażono w silnik Kubota o mocy 50,3 KM. Oba modele mają hydrostatyczny napęd na cztery koła

i automatycznie przełączane biegi pod obciążeniem.

Model AR 320 waży 2,5 t i w pozycji prostej podnosi do 1,5 t ładunku. Przy pracy z widłami do palet jego maksymalny udźwig to 891 kg (80% bezpieczeństwa), lub 668 kg (60%), zgodnie z normą ISO. Większy AR 380 waży 3,5 t i oferuje udźwig do 2,5 t.

Kabina i ergonomia

Kabina została przeprojektowana – wyposażono ją w regulowaną kolumnę kierownicy, ergonomiczne rozmieszczenie przełączników oraz dżojstik wielofunkcyjny. Model AR 320 oferowany jest

w wersji canopy z pałąkiem ROPS. AR 380 może być wyposażony w zamkniętą, dźwiękoszczelną kabinę z ogrzewaniem i wentylacją. – Nowy układ sterowania pozwala operatorowi na precyzyjne manewrowanie maszyną z zachowaniem pełnej kontroli – dodaje producent.

Codzienna konserwacja jest uproszczona dzięki scentralizowanym punktom smarowania i przewodom odpornym na ścieranie. Wersja elektryczna ma możliwość szybkiego ładowania. – Zaprojektowaliśmy maszynę, którą można serwisować szybko i prosto, minimalizując przestoje – podkreśla Weycor.

Zastosowanie i wyposażenie

Maszyny z serii 3 mogą być wyposażone w różne ramy szybko-mocujące, dodatkowe sekcje hydrauliczne (do 80 l/min), funkcję automatycznego powrotu łyżki do pozycji roboczej oraz układ samopoziomowania przy pracy z widłami. Zastosowano kinematykę typu Z, zapewniającą wysoką siłę odspajania. Standardowe ogumienie można dostosować do warunków pracy – dostępne są opony MPT lub bardziej agresywne ogumienie do robót ziemnych. Wszystkie modele spełniają normy emisji spalin Stage V.



fol. Weycor

Motec

HD-TVI TopView – systemy kamerowe dla maszyn mobilnych

W maszynach mobilnych stosuje się systemy analogowe, odporne i tanie, oraz cyfrowe, oferujące wyższą jakość obrazu, lecz droższe i działające z opóźnieniami. Technologia HD-TVI łączy te cechy, przesyłając obraz Full HD bez opóźnień, korzystając z istniejącego okablowania.

Firma Motec oferuje systemy kamerowe oparte na technologii HD-TVI, które zwiększają bezpieczeństwo operatorów i otoczenia dużych maszyn przez eliminację martwych stref oraz detekcję osób i obiektów. Kamery 360° zapewniają wczesne ostrzeżenia i lepszą widoczność, np. podczas skrętów

wykrywają pieszych i rowerzystów w pobliżu maszyny. Technologia HD-TVI umożliwia przesył obrazu w jakości Full HD w formie analogowej na odległość do 500 m, wykorzystując istniejące okablowanie i eliminując opóźnienia transmisji. Dzięki temu modernizacja systemów kamer ogranicza się do wymiany

kamer i monitorów, bez konieczności zmiany przewodów. System jest skalowalny i można go stosować zarówno w pojedynczych maszynach, jak i całych flotach. Rozwiązania Motec umożliwiają tworzenie obrazów 3D w systemach 360°, co pomaga w wyeliminowaniu martwych stref. Funkcja kompensacji wysokości montażu

kamer ułatwia integrację z różnymi modelami maszyn. Komponenty systemu, w tym kamery, monitory i kontrolery, są przystosowane do warunków pracy w branży budowlanej i rolniczej, posiadając klasę ochrony do IP69K, odporność na zabrudzenia i szeroki zakres temperatur pracy.

HD



fol. Motec



fot. Palfinger

Palfinger

Nowa generacja maszyn dźwigowych

Na targach Bauma 2025 w Monachium Palfinger zaprezentował swoje najnowsze rozwiązania w zakresie maszyn dźwigowych. Główną nowością był żuraw PK 880 TEC, wyposażony w system Connected plus pozwalający na precyzyjne sterowanie i analizę danych eksploatacyjnych.

Maszyna była dostępna z nowym osprzętem, takim jak odchylana łyżka, pilot radiowy P6 oraz moduł napędu elektrycznego EPU40, co pozwala na pracę w strefach ograniczonego hałasu i emisji spalin.

W segmencie podnośników koszowych Palfinger pokazał cztery modele z serii TEC, w tym dwie światowe premiery o wysokościach roboczych od 19 do 28

m. Maszyny oferują zwiększone bezpieczeństwo i jakość, a opcjonalny pakiet eDrive umożliwia cichą, ekologiczną pracę. Firma zapowiedziała także nową wersję wózków widłowych montowanych na pojazdach z serii FL, które mają zapewnić komfort i bezpieczeństwo podczas transportu materiałów.

W ofercie systemów załadunkowych pojawił się hakowiec HP 20 A TEC z systemem sterowania kabi-

nowego V Drive, który ma ułatwić obsługę i zmniejszyć zużycie elementów konstrukcyjnych.

Dodatkowo firma zaprezentowała cyfrowe narzędzia wspierające eksploatację maszyn, takie jak platforma Palfinger Connected do zarządzania flotą, hub dokumentacji Paldesk oraz symulator VR1 do szkoleń operatorów. Palfinger podkreśla też swoją globalną sieć serwisową, zapewniającą szybkie wsparcie techniczne.



Hakowiec HP 20 A TEC z systemem V Drive – nowoczesne sterowanie kabinowe ułatwiające obsługę i ograniczające zużycie podzespołów w systemach załadunkowych.

fot. Palfinger

KÖGEL
BECAUSE WE CARE

LEKKOŚĆ IDZIE
W PARZE Z
WYDAJNOŚCIĄ



- **NAJWYŻSZA ŁADOWNOŚĆ**
- **POTWIERDZONA OSZCZĘDNOŚĆ PALIWA**
- **GWARANTOWANA STABILNOŚĆ**

Odkryj LIGHT PLUS już teraz.
www.koegel.com

DBK GROUP
just drive

Kögel –

Twój partner w Polsce

Eurotrailer Sp. z o.o.
Spółka należy do Grupy DBK
10-410 Olsztyn,
ul. Lubelska 43A
tel +48 89 621 96 55
www.naczepy.grupadbk.com



Kabina ładowarki LiuGong 856HE MAX jest zaprojektowana z naciskiem na komfort i bezpieczeństwo, wyposażona w mikro-nadciśnienie ograniczające zapylenie i hałas, system ROPS oraz inteligentne zarządzanie środowiskiem pracy operatora.



for. LiuGong



LiuGong

856HE MAX – ładowarka w pełni elektryczna

LiuGong 856HE MAX to nowoczesna ładowarka kołowa z napędem w pełni elektrycznym. Maszyna oparta jest na technologii akumulatorów litowo-żelazowo-fosforanowych (LFP) o pojemności 423 kWh, co pozwala na maksymalnie 11,7 h pracy przy lekkich zadaniach oraz 8,6 h w cięższych warunkach.

Pełne naładowanie akumulatora z wykorzystaniem ładowarki o mocy 240 kW trwa około 1,7 h. Producent podkreśla, że zastosowany inteligentny system zarządzania energią pozwala ograniczyć koszty operacyjne nawet o 70%, a koszty konserwacji – o 50% w porównaniu do maszyn spalinowych. – *Aby elektryczna maszyna miała sens, musi przewyższać tradycyjne rozwiązania. Nasza 856HE MAX spełnia te oczekiwania – twierdzi producent.*

Napęd elektryczny ze wsparciem

Ładowarka ma dwusilnikowy napęd z niezależnym sterowaniem, układ hydrauliczny typu load-sensing oraz przekładnię EAT700 z elektrozaworem proporcjonalnym, co – według danych technicznych – przekłada się na szybkie i płynne przełączanie biegów oraz precyzyjne sterowanie. Miejsce pracy operatora zostało zaprojektowane z naciskiem na komfort i bezpieczeństwo. Kabina

z mikro-nadciśnieniem skutecznie ogranicza zapylenie i hałas. Standardem jest także zabezpieczenie ROPS.

Systemy pokładowe obejmują m.in. inteligentne zarządzanie ładowaniem, kontrolę temperatury akumulatora, układ chłodzenia i system odzyskiwania energii. Maszyna ma masę roboczą 21 ton i ładowność 5800 kg. Standardowa łyżka ma pojemność 3,5 m³, a siła wyrzutu wynosi 162 kN. Wysokość wysypu sięga 2,97 m.

Producent współpracuje w zakresie baterii z firmą CATL. Deklaruje również wsparcie dla klientów przy przejściu na napęd elektryczny – od infrastruktury ładowania po szkolenia z zakresu bezpieczeństwa. – *Już ponad 1000 naszych ładowarek elektrycznych pracuje w trudnych warunkach na całym świecie. Dlatego oferujemy standardową gwarancję na 5 lat lub 10 000 godzin na baterię, silnik i sterownik – zapewnia LiuGong. Akumulator i instalacja elektryczna posiadają klasę szczelności IP67.*

Maszyna ma być rozwiązaniem dla firm poszukujących wydajności przy jednoczesnym ograniczeniu hałasu, emisji i kosztów paliwa. ■



LiuGong 856HE MAX – elektryczna ładowarka o masie 21 ton i ładowności 5800 kg, z inteligentnym zarządzaniem energią, dwusilnikowym napędem, pojemnością łyżki 3,5 m³ i czasem ładowania akumulatora do 1,7 h przy mocy 240 kW.