

maszyny budowlane, drogowe, komunalne

8/2025

aktualności
techniki budowlanej

atb

ISSN: 1897-8657



14 Interhandler - Dla nas nic się nie zmienia

17 Steelwrist - Platforma QuantumConnect

28 Bosch - Kompaktowe silniki elektryczne EMP

Postępująca konsolidacja rynku wyrobów betonowych w Polsce

Jak wynika z raportu Spectis „Rynek wyrobów betonowych w Polsce 2025-2030”, łączne przychody ze sprzedaży 150 wiodących producentów elementów betonowych wyniosły w 2023 r. 15,25 mld zł, co oznacza nominalny spadek o 12%. Z tej kwoty dwie trzecie przypadło na działalność w obszarze wyrobów betonowych, co oznacza wartość sprzedaży na poziomie ponad 10 mld zł. Wstępne szacunki za 2024 r. wskazują na jednocyfrowy wzrost wartości rynku.

Rynek wyrobów betonowych pozostaje rynkiem rozdrobnionym, w którym nawet czołowi producenci posiadają udziały rynkowe na poziomie 6-8%. Jednak pomimo dużego rozproszenia produkcji, wiodący producenci stopniowo powiększają swoje udziały w rynku.

Jak wynika z naszych kalkulacji, 15 największych graczy odpowiada za blisko 52% całkowitej produkcji analizowanych w raporcie 150 producentów, wobec mniej niż 50% kilka lat wcześniej. Analiza sprawozdań finansowych producentów wskazuje więc na stopniowo postępującą konsolidację rynku.

Z punktu widzenia poszczególnych segmentów, najbardziej skoncentrowana pozostaje branża betonu komórkowego. Najbardziej rozproszone pozostają segmenty o niskich barierach wejścia, taniej technologii produkcji i nieopłacalnym transporcie na dalsze odległości - przede wszystkim kostka brukowa oraz bloczki i pustaki betonowe.

Stabilna struktura segmentowa rynku

W ujęciu ilościowym głównym segmentem rynku wyrobów betonowych jest segment kostki brukowej. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że znaczenie tego segmentu w minionych latach zmalało, głównie na korzyść bardziej zaawansowanych technologicznie rozwiązań betonowych.

Natomiast w ujęciu wartościowym największą częścią rynku jest segment prefabrykacji ciężkiej, głównie z uwagi na wysoki udział stali w całkowitych kosztach produktów. Po kostce brukowej, trzecim w ujęciu wartościowym segmentem rynku jest grupa produktów z betonu komórkowego. Łącznie te trzy specjalizacje odpowiadają za około 80% wartości rynku.

Całość rynku dopełniają takie grupy produktowe jak:

- rury, studnie, przepusty i inne elementy kanalizacji,
- bloczki i pustaki betonowe,
- pokrycia dachowe i materiały fasadowe,
- ogrodzenia,
- mała architektura i galanteria betonowa.
- Rynek kostki brukowej w pogoni za rekordowym wolumenem

W najbliższych latach Polska pozostanie jednym z europejskich liderów wyrobów wibroprasowanych, w tym kostki brukowej. Rekordowy wolumen wypracowany w 2021 r. będzie jednak trudny do powtórzenia. Istotnym czynnikiem wspierającym rynek kostki brukowej

będzie kontynuacja planów inwestycyjnych GDDKiA w ramach Programu Budowy Dróg Krajowych. Udział kosztów betonowej infrastruktury towarzyszącej w wartości kontraktów drogowych zazwyczaj przekracza 10%, a czasem sięga nawet 15% kontraktu. Istotnym generatorem popytu na kostkę brukową będzie również segment samorządowy. Obserwowane trendy długoterminowe wskazują na rosnący udział produktów szlachetnych (segment premium), których głównym odbiorcą jest segment inwestorów indywidualnych.

Rynek betonu komórkowego

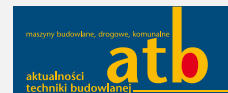
W perspektywie do 2030 r. Polska pozostanie największym producentem wyrobów z betonu komórkowego w Europie, gdzie łącznie wytwarzanych jest ok. 15-16 mln m³ wyrobów. Beton komórkowy pozostanie jednym z najpopularniejszych materiałów wykorzystywanych do budowy ścian w Polsce, a jego udział w całkowitym rynku materiałów ściennych przekraczać będzie 40% (a w segmencie domów jednorodzinnych nawet 50%).

Rosnący udział produktów betonowych w rynku budowlanym

W ciągu minionej dekady sektor wyrobów betonowych - zdefiniowany jako działalność produkcyjna w zakresie elementów z betonu zbrojonego, sprężonego, wirowanego oraz wibroprasowanego - stopniowo powiększał swój udział w budownictwie. Jeszcze w 2013 r. wartość tego rynku w stosunku do produkcji budowlano-montażowej ogółem wynosiła 3%, natomiast w latach 2021-2022 udział ten wyraźnie przekroczył 4%.

Co dalej z rynkiem wyrobów betonowych - prognoza Spectis

W perspektywie najbliższych lat spodziewamy się stopniowej, lecz wyraźnej konsolidacji branży wyrobów betonowych. Coraz większą przewagę rynkową będą zdobywać producenci dysponujący efektem skali, silną marką oraz nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi. Popyt wspierać będą zarówno duże inwestycje infrastrukturalne - w tym projekty drogowe realizowane przez GDDKiA - jak i aktywność samorządów. W rezultacie rynek będzie stopniowo umacniał swoją pozycję w sektorze budowlanym. ■



Boomgaarden Medien Sp. z o.o.
62-604 Kościelec
Ruszków Drugi, ul. Wesola 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
Grzegorz Antosik

Dystrybucja:
Dorian Sekelsky

Opracowanie graficzne:
reklama@atbudownictwo.pl
Dorian Sekelsky

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)

Zdjęcie na okładce: Putzmeister





18

BANAT Rozwój działu obróbki skrawaniem CNC



6

FRD Polska Czego potrzebuje polski rynek betonu?

Budownictwo

- 2 **Spectis**
Postępująca konsolidacja rynku wyrobów betonowych w Polsce

Rozmowa miesiąca

- 6 **FRD Polska**
Czego potrzebuje polski rynek betonu?

Aktualności branżowe

- 8 **Ritchie Bros**
Miesiąc aukcji sprzętu rolniczego
- 9 **Green-Tec/Kompania Leśna**
Wyłączny dystrybutor w Polsce
- 9 **Deere Company**
Spadki przychodów
- 10 **Wolffkran**
Zakończenie prac na zaporze Spitalamm w Alpach
- 11 **Granit Parts**
Z własnym stoiskiem na targach NordBau 2025
- 11 **Moba**
Większa efektywność na placu budowy
- 12 **Liebherr**
Maszyny budowlane na NordBau 2025



8

Ritchie Bros Miesiąc aukcji

- 13 **Skyjack**
Minipodnośniki do wynajmu
- 13 **Bobcat**
Limitowana seria minikoparek Premiere Launch Edition
- 14 **Interhandler**
Dla nas nic się nie zmienia
- 15 **Case CE**
580SV - zmodernizowana koparko-ładowarka

Temat miesiąca

- 16 **Putzmeister**
Coraz szersza rodzina iONTRON
- 17 **Steelwrist**
Platforma QuantumConnect
- 18 **BANAT**
Rozwój działu obróbki skrawaniem CNC

Opinie użytkowników

- 20 **Hyundai/Poldren**
Flota maszyn rośnię

Nowości techniczne

- 21 **XCMG/Schwing-Stetter**
UltraEco: elektryczna betonomieszarka



23

Sany Nowe ładowarki teleskopowe

- 22 **Wirtgen**
Nowe maszyny na targach Bauma 2025
- 23 **Sany**
Nowe ładowarki teleskopowe
- 23 **Himoinsa**
Nowa seria sterowników CE8 do agregatów prądotwórczych
- 24 **Volvo Trucks**
Rozwiązania dla zeroemisyjnego transportu w budownictwie
- 24 **MAN**
Nowe modele dla budownictwa
- 25 **Marini**
EvoDryer Plus – krok w stronę recyklingu asfaltu
- 26 **Fliegl**
BTS – kompaktowa betoniarnia do zastosowań lokalnych
- 26 **Hyundai**
Ładowarki kołowe Edition 25 z ulepszeniami bezpieczeństwa
- 27 **Jekko**
Nowości i nagroda Bauma Innovation Award
- 28 **Bosch**
Kompaktowe silniki elektryczne EMP



Masz pytania? - skontaktuj się z nami:
509-387-285 | 577-676-166



MODELE ROLNICZE.PL

maszyny budowlane | breloczki | puzzle | pościel | akcesoria ...



600 zł

MARGE MODELS

Renault T-Serie 4x2
MarGe Models, skala 1:32
kod: MA66384



690 zł

MARGE MODELS

Volvo FH16 Nootboom
MarGe Models, skala 1:32
kod: MA38816



600 zł

MARGE MODELS

Mercedes-Benz Actros 4x2
MarGe Models, skala 1:32
kod: MA36727



630 zł

MARGE MODELS

Scania R500
MarGe Models, skala 1:32
kod: MA38102



780 zł

WIKING

MAN TGS 18.510 biały
WIKING, skala 1:32
kod: MA67337



780 zł

WIKING

MAN TGS 18.510 czarny
WIKING, skala 1:32
kod: MA67336



780 zł

WIKING

MAN TGS 18.510 czerwony
WIKING, skala 1:32
kod: MA67338



600 zł

MARGE MODELS

Mercedes-Benz Actros 4x2
MarGe Models, skala 1:32
kod: MA38102



510 zł

MARGE MODELS

Naczepa z plandeką Pacton
MarGe Models, skala 1:32
kod: MA68789



834 zł

AT COLLECTIONS

Volvo EC220E
AT Collections, skala 1:32
kod: MA36641



450 zł

MARGE MODELS

Mercedes-Benz Atego
MarGe Models, skala 1:50
kod: MA38608



379 zł

WIKING

MAN TGM AT 2020 straż pożarna
WIKING, skala 1:43
kod: MA65632



444 zł

UNIVERSAL HOBBIES

Komatsu WA475-10
Universal Hobbies, skala 1:50
kod: MA38624



240 zł

BRITAINS

JCB 3CX Sitemaster Plus
Britains, skala 1:32
kod: MA67865



282 zł

BRITAINS

JCB 220X LC Black
Britains, skala 1:32
kod: MA69212



168 zł

NewRay

Zestaw Volvo A40D
New Ray, skala 1:32
kod: MA37630

Zapraszamy na www.modelerolnicze.pl po całą ofertę!

WIKING

UNIVERSAL HOBBIES

bruder

Schuco

siku

BRITAINS

ROS

USK

scalermodels

weise-toys

REPLICAGRI

HORSCOT

TRITON

Sprzedaż

maszyn i urządzeń budowlanych

STAL-HURT

Producent lemieszki 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

Zamieść ogłoszenie
63-26-16-083

redakcja@atbudownictwo.pl



STEELWRIST

AUTOMATYCZNE SZYBKOZŁĄCZE SQ40 do minikoparek



- ✔ Pełna gama narzędzi roboczych
- ✔ Wysoka wydajność przepływu (70 l/min)
- ✔ Szybka wymiana narzędzi hydraulicznych
- ✔ Łatwa modernizacja z interfejsu S do SQ
- ✔ Przeznaczone do koparek o masie do 6 ton



Piotr Kmieć +48 577 510 007 | Paweł Gryko +48 787 000 106
www.steelwrist.com



HALE PRZEMYSŁOWE ARBENA

Sprzedaż • Montaż • Serwis na terenie całego kraju
tel. 573 000 848 | kontakt@arbena.pl | www.arbena.pl

Spotkaj się z nami na targach!
pawilon 5 - stoisko 26



Kimera



FRD
F. Recycling & Demolitioning Tec.
POLSKA Sp. z o.o.

www.frdpolska.pl

+48 725 242 564

MOBILNE I STACJONARNE WĘZŁY BETONIARSKIE

atbudownictwo.pl

Twój portal budowlany - technika | nowości | opinie użytkowników



FRD Polska

Czego potrzebuje polski rynek betonu?

FRD Polska działa na styku doradztwa i dostaw maszyn dla przemysłu kruszyw, betonu i asfaltu. O rynku, potrzebach klientów i roli serwisu opowiada Tomasz Olszewski, dyrektor handlowy tej firmy.

Na początek, proszę powiedzieć kilka słów o firmie FRD Polska.

Zajmujemy się głównie doradztwem w zakresie maszyn, linii technologicznych i kompletnych zakładów produkcyjnych - od wiertnic do kamieniołomów, poprzez zakłady przerobcze, przesiewanie i kruszenie na sucho i mokro, aż po stacjonarne węzły betoniarskie i wytwórnie mas bitumicznych. Można powiedzieć, że obsługujemy cały proces od urobienia kruszywa do budowy masy bitumicznej czy betonu towarowego i prefabrykowanego. Dostarczamy przede wszystkim nowe maszyny i rozwiązania techniczne takich renomowanych dostawców jak Simem, Kimera, Furukawa czy McCloskey. Doradztwo jest podstawą, ponieważ maszyny trzeba dopasować do potrzeb klienta. Te same modele mogą mieć różne konfiguracje - wypełnienie „szkieletu” ustalamy indywidualnie, według wymagań i oczekiwań klienta, a każdy z nich ma inne.

Co jest dzisiaj najważniejsze z perspektywy klienta na rynku polskim w betonie?

Wyróżniamy trzy grupy klientów: producenci prefabrykowanego betonu, producenci betonu towarowego oraz firmy realizujące kontrakty infrastrukturalne, czyli betony drogowe i nawierzchniowe.

Zacznijmy od prefabrykacji. Jakie są potrzeby tej grupy?

Ci klienci potrzebują kompletnej linii - węzeł musi odpowiadać wydajności zakupionej linii produkcyjnej, jakości betonu i ilości kruszywa. Tutaj konfiguracja jest raz ustalona i linia działa przez wiele lat, z minimalnymi modernizacjami.

Jakie są typowe wydajności dla obiektów tego typu?

W prefabrykacji nowe zakłady zwykle korzystają z dwóch lub trzech mieszalników o pojemności od 1 do 1,5 m³ na cykl.

A jak rzecz się ma w przypadku betonu towarowego?

Tu wydajność jest bardzo ważna - beton sprzedaje się w określonych porach dnia. W Polsce nowe węzły mają mieszalniki o pojemności 3-4 m³, aby w krótkim czasie wyprodukować jak najwięcej betonu. Modernizacje starych wytwórni często obejmują dołożenie silosów na cement czy popioły.

Idźmy dalej, co z kontraktami drogowymi?

To klienci wykonujący nawierzchnie betonowe. Potrzebują dużych, mobilnych maszyn o wysokiej wydajności, które łatwo przenieść po zakończonym kontrakcie. Ważne są też maszyny do podbudowy w systemie ciągłym, które zmniejszają koszty relokacji.

Jak obecnie w Pana opinii wygląda rynek węzłów betoniarskich w Polsce? Ile w tym „torcie” wykrawa dla siebie FRD Polska?

Jest kilku głównych graczy, ale na rynku coraz aktywnie działają dostawcy maszyn produkcji tureckiej czy chińskiej, które powoli zdobywają rynek. Te pierwsze są nawet o około 40% tańsze od europejskich, chińskie nawet o 60%, ale rzecz jasna różnią się oprogramowaniem i jakością wykonania. W dalszym ciągu klienci którzy mają do realizacji obwarowane kontrakty karami za nie terminowość w produkcji wybierają węzły betoniarskie sprawdzonych producentów bo liczy się dla nich dostęp do części zamiennych, szybkość reakcji serwisów - dojazd serwisu mobilnego oraz to że wartość przy odsprzedaży jest dużo większa i łatwiej sprzedać taki węzeł betoniarski

Jeśli zaś chodzi o udział w rynku firmy FRD Polska, to obecnie, przy spadku wolumenu, możemy mieć około 50-60% udziału w dużych węzłach do stabilizacji i podbudów.

Porozmawiajmy teraz o tym, jak wygląda sam proces inwestycyjny...

Zaczynamy od poznania potrzeb - co chce wyprodukować. Potrzebujemy receptury, na podstawie której specyfikujemy maszynę. Wszystkie dane są oczywiście poufne. Doradztwo przy prefabrykacji trwa około roku, przy węzłach towarowych - 2-4 miesiące.

Proces produkcji trwa od 8 do 20 tygodni. Klient przygotowuje teren, a my odpowiadamy za montaż, rozruch i szkolenie operatora. Zwykle już po tygodniu operator jest gotowy do pra-

cy. Do dyspozycji klientów jest oczywiście nasz dział serwisowy, który działa na terenie całej Polski. Mamy 6 wozów mobilnych - dwa w centralnej części kraju i cztery na obrzeżach. Jeden wóz serwisowy przypada zwykle na dwa województwa - obsługuje promień około 300 km. Zresztą, połowa naszego zespołu to serwisanci skoncentrowani na obsłudze maszyn.

Obsługa posprzedażowa jest niezwykle istotna...

Nie podlega to żadnej dyskusji. Klienci zwracają uwagę nie tylko na cenę, ale na niezawodność. Maszyna z mniejszą liczbą przestojów w pięcioletniej eksploatacji jest bardziej rentowna.

Serwisy odbywają się cały czas - przeglądy gwarancyjne, ustawienia maszyn i naprawy. Dzięki dostępnym rozwiązaniom szereg usterek - zarówno mechanicznych, jak i elektrycznych - możemy diagnozować na odległość. Dzięki temu bus serwisowy przyjeżdża tylko z niezbędnymi częściami. Ze względu na ograniczoną ładowność nie możemy zabrać wszystkiego. Zdalna diagnoza pozwala sprecyzować, które części są potrzebne: przekładnia, silnik czy szafa elektryczna.

Trzeba przy tym dodać, iż niektórzy klienci nie mają własnego zaplecza mechanicznego, więc korzystają z naszych usług po gwarancji. Inni podpisują z nami umowy ramowe - możemy zapewnić pełną opiekę lub tylko wsparcie automatyki. Często firmy dzwonią, prosząc o najbliższy termin przyjazdu serwisu - wtedy działamy na bieżąco. Kolejny element to dostęp do części zamiennych. Główny magazyn mamy w Kłodzku, naj-



Tomasz Olszewski, dyrektor handlowy FRD Polska.

bliżej największych kopalni. Części mniej rotujące dostarczamy od dystrybutorów w Europie w 2-3 dni przesyłkami kurierskimi.

Ile węzłów betoniarских obsługuje obecnie firma FRD Polska?

Obecnie jest to 37 obiektów. Są to głównie zaplanowane prace serwisowe - wymiany łożat, okładzin. Awaryjne naprawy zdarzają się rza-

dziej i najczęściej wynikają z niewłaściwej eksploatacji.

Wróćmy do rynku. Jak według Pana wyglądają perspektywy rynku betonu w Polsce?

Rynek przez ostatnie 8-10 lat działał pełną parą. W ostatnie lata zanotowaliśmy spadek spowodowany wzrostem cen cementu, kruszywa i transportu. Jeśli ruszą kontrakty drogowe, zapotrzebowanie na węzły betonowe znów wzrośnie. Wolumen powinien rosnąć w kolejnych latach, ale pytanie, kiedy? W tym kontekście wspomnę jeszcze o inwestycjach lokalnych, które zależą od funduszy rządowych, dotacji i decyzji samorządów. Branża budowlana jest w dużym stopniu zależna od środków publicznych.

Na rynek maszyn wpływają oczywiście również wysokie koszty pieniądza. Banki są obecnie ostrożne przez co decyzje kredytowe nie zawsze zapadają szybko. Często klient musi szukać indywidualnych rozwiązań księgowych i leasingowych. I jeszcze jeden aspekt. Skoro rynek maszyn nowych spada, „odbija” sprzedaż maszyn używanych - jest to typowa sinusoida. Maszyny często są dwu- lub trzyletnie, z niskim przebiegiem motogodzin. Duża część obrotu odbywa się w Polsce, obecnie pewnie tylko maksymalnie połowa maszyn sprowadzana jest z zagranicy.

A co w 2025 r. sprzedaje się najlepiej?

Najbardziej popularne są mobilne maszyny do stabilizacji i podbudowy. Klienci wykorzystują je do mieszania kruszywa w bardzo precyzyjnych proporcjach, zgodnie z wymaganiami projektowymi.

Dziękujemy za rozmowę.





Ritchie Bros

Miesiąc aukcji

Dom aukcyjny z Wielkiej Brytanii dobrze przygotował się na miesiąc aukcji pod nazwą „Super Wrzesień”. Aukcje odbywać się będą w regionach EMEA i APAC, dając klientom możliwość kupna i sprzedaży maszyn przed sezonem jesienno-zimowym.

W pierwszej połowie 2025 roku Ritchie Bros. odnotowało najwyższy od pięciu lat międzynarodowy popyt na sprzęt rolniczy. Liczba kupujących wzrosła o 31% w porównaniu z rokiem poprzednim, a liczba licytujących o 27% – zarówno na aukcjach stacjonarnych, jak i platformie Marketplace-E. Największa aktywność zakupowa miała miejsce w Niemczech, Włoszech, Australii i Francji, a najwięcej licytujących pochodziło z Australii, Niemiec, Francji, Włoch, Hiszpanii i Polski.

W tym okresie sprzedano blisko 3000 sztuk sprzętu rolniczego. W Meppen w Niemczech odbyły się jedne z największych aukcji rolniczych w Europie, podczas których sprzedano ponad 1000 maszyn. Najczęściej sprzedawane były ciągniki, kultywatory, prasy, opryskiwacze i kombajny. Popularne marki to John Deere, New Holland, Fendt, Massey Ferguson i Deutz-Fahr. Produkcja nowych maszyn wciąż pozostaje poniżej średniej, co zwiększa popyt na sprzęt używany. Opóźnione inwestycje w nowe maszyny stworzyły korzystne warunki sprzedaży dla

właścicieli używanego sprzętu. Ostatnie transakcje pokazują wysoki poziom cen: kombajn New Holland CR8.90 Revelation 4x4 z 2022 roku sprzedano we Francji za 275 000 euro, ciągnik Fendt 936 Vario Gen7 Profi+ 4WD z 2022 roku z Niemiec do Austrii za 247 500 euro, a siewczarnię John Deere 9700i 4WD z 2020 roku we Francji za 200 000 euro. – Z Ritchie Bros. wszystko jest proste – mówi Thierry Le Garff, właściciel francuskiej firmy ETA Le Garff. – Nie trzeba przewozić maszyn - sprzedajemy wszystko na miejscu, za jednym razem. Jest jasno, szybko i mamy dobre wsparcie

„Super Wrzesień” pozwolił na wystawienie maszyn na sprzedaż w Europie i regionie APAC. Ritchie Bros. oferuje aukcje bez cen minimalnych, platformę Marketplace-E oraz szybką finalizację transakcji - środki trafiają do sprzedających zwykle w ciągu 21 dni.

Aukcje są także okazją dla kupujących, którzy mogą nabyć sprzęt dostosowany do jesienno-zimowych prac. Maszyny dostępne są przez aukcje online z ustalonym czasem trwania oraz przez platformę Marketplace-E, gdzie można

kupić je bezpośrednio lub składając ofertę. – Jako osoba, która kupiła już dziesiątki maszyn, mogę powiedzieć, że jestem bardzo zadowolony z doświadczenia – mówi klient z Polski. – Zespół jest profesjonalny, pomocny i zawsze gotowy do wsparcia

Ritchie Bros. oferuje wsparcie w całym procesie zakupowym, w tym raporty z inspekcji, transport i pomoc w eksporcie międzynarodowym. – W Ritchie Bros. doskonale rozumiemy, że zakup sprzętu rolniczego to poważna inwestycja – mówi Duncan Ainscough, Międzynarodowy Dyrektor ds. Sprzedaży. – Naszym celem jest wspieranie kupujących w podejmowaniu świadomych decyzji poprzez szeroki wybór, przejrzyste informacje i fachowe doradztwo

W ostatnich tygodniach odbyły się lub jeszcze odbędą aukcje w: Wielkiej Brytanii i Irlandii (13-14 sierpnia), Australii (20-21 sierpnia), Holandii (16-17 września), Hiszpanii (17-18 września), Niemczech (Meppen, 18-19 września), Dubaju (22-23 września), Francji (23-25 września), Włochach (2-3 października). Platforma Marketplace-E działa cały czas online.

Green-Tec/Kompania Leśna

Wyłączny dystrybutor w Polsce

Green-Tec, marka należąca do grupy Terex, znalazła w Polsce nowego partnera. Z końcem czerwca 2025 Kompania Leśna została oficjalnym i wyłącznym dystrybutorem maszyn Green-Tec na terenie kraju.

Kompania Leśna odpowiada za sprzedaż, części i obsługę serwisową wszystkich maszyn Green-Tec. Oferta obejmuje rębaki, rozdrabniacze, mulczery oraz urządzenia do pielęgnacji drzew i terenów zielonych. Dzięki oddziałom w Skierniewicach, Zamościu, Wałbrzychu i Lublinie firma zapewnia wsparcie w skali całej Polski.

Opinie partnerów

– Z przyjemnością witamy Kompanię Leśną w sieci dystrybutorów Green-Tec. Ich specjalizacja w branży leśnej i doświadczenie w obsłudze klienta sprawiają, że idealnie pasują do naszej marki

w Polsce – podkreśla Patrick Guy, Business Development Manager w Green-Tec.

– Produkty Terex uzupełniają nasze portfolio maszyn komunalnych i biomasowych. Cieszymy się,

że możemy wprowadzić na rynek kolejny segment – zaznacza Anna Szerszeń, dyrektor wykonawczy Kompanii Leśnej.

Nowość na targach Eko-Las

Pierwszą prezentowaną w Polsce maszyną Green-Tec jest rozdrabniacz LS2. Został on zaprezentowany we wrześniu na targach Eko-Las w Mostkach koło Świebodzina. Maszyna wyposażona w silnik Volvo o mocy 240 KM generuje 80 000 Nm momentu obrotowego na każdym z dwóch wałów rozdrabniających. Konstrukcja gąsienicowa umożliwia pracę w zróżnicowanych warunkach terenowych.



Deere Company

Spadki przychodów

Amerykański producent maszyn budowlanych i rolniczych John Deere wciąż odczuwa skutki niskiej skłonności klientów do inwestycji. Przełożyło się to również na całkowite przychody w trzecim kwartale bieżącego roku obrotowego, obejmującym okres od maja do lipca. Na całym świecie przychody spadły w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego o 9% do 12,02 mld USD (10,29 mld EUR).

Jednak procentowa różnica w stosunku do danych sprzed roku zmniejszyła się: w pierwszym kwartale roku obrotowego przychody były niższe o 30%, w drugim kwartale o 16%. Zysk netto w raportowanym kwartale wyniósł 1,29 mld USD (1,10 mld EUR), co oznacza spadek o około 26% w porównaniu z tym samym kwartałem poprzedniego roku.

W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku obrotowego John Deere osiągnął przychód w wysokości 33,30 mld USD (28,5 mld EUR), co oznacza spadek o 18% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Znacznie większe straty firma odnotowała w zakresie zysku netto w okresie od listopada 2024 do lipca 2025 – wyniósł on 3,96 mld USD (3,39 mld EUR), co oznacza spadek o 32%.

Jak poinformowało kierownictwo, poprzez „proaktywne zarządzanie zapasami” dostosowano produkcję do słabszego popytu. Jednocześnie firma podjęła działania wobec wy-



sokiego stanu używanych maszyn w branży rolniczej, aby zwiększyć sprzedaż.

Mimo spadku przychodów w trzecim kwartale zarząd zdecydował się obniżyć prognozę zysku

netto na cały rok obrotowy (kończący się 31 października), przynajmniej w górnym zakresie. Obecnie przewiduje się zysk netto w przedziale 4,75-5,25 mld USD (4,07-4,50 mld EUR).



Wolffkran

Zakończenie prac na zaporze Spitallamm w Alpach

We wrześniu 2025 roku oficjalnie zakończono budowę nowej zapory Spitallamm na przełęczy Grimsel w Szwajcarii. Dla zespołu projektowego Wolffkran oznaczało to finał czteroipółletniej pracy na wysokości niemal 2000 m n.p.m. W projekcie wykorzystano dwie największe w ofercie firmy żurawie wychylne, które po demontażu trafiły bezpośrednio na kolejny plac budowy - stadion w Arabii Saudyjskiej.

Największy żuraw, Wolf 1250 B, przeemieścił około 500 tys. ton betonu w trakcie blisko 32 tys. podnoszeń. Z powodu dużej intensywności pracy liny podnoszące wymieniało się dwukrotnie w sezonie. Na potrzeby tej inwestycji opracowano specjalny element wieżowy TV 60 o boku długości 6 m. – *Standardowe wieże i fundamenty nie wytrzymałyby ekstremalnych warunków pogodowych. Dzięki TV 60 żurawie mogły pracować samodzielnie, bez dodatkowych podpór* – wyjaśnia Ralph Stump, dyrektor zarządzający Wolffkran Schweiz AG.

Każdy z żurawi miał wysokość blisko 100 m i stał na palach fundamentowych o masie ponad 1500 ton - dziesięciokrotnie cięższych niż w typowych konstrukcjach.

Praca w górach

Krótki sezon budowlany (od maja do października) wymagał pracy w systemie trzyzmiannym przez całą dobę. – *Siedem dni pracy, trzy dni wolnego, osiem godzin w kabinie żurawia - to było wyjątkowo wymagające zadanie* – mówi Stump. Operatorzy musieli mierzyć się z gęstą mgłą, opadami śniegu, lawinami i silnymi wiatrami. – *Jeśli o 10:30 zgłoszono potrzebę wymiany liny, o 12:00 część była już na żurawiu, a o 17:30 sprzęt znów pracował* – dodaje Stump. – *Wymiana 120-kilogramowej śruby na wysokości ponad*

90 metrów była tylko jednym z wielu wyzwań. Mimo trudnych warunków zainteresowanie pracą było duże, a sześciu operatorów - dwie kobiety i czterech mężczyzn - jest dziś dumnych z udziału w tym projekcie – podkreśla.

Demontaż konstrukcji rozpoczął się w październiku 2024 roku i zakończył w czerwcu 2025. W sumie przetransportowano ponad 4200 m³ elementów o masie 1281 ton, co wymagało ponad 60 kursów ciężarówek, część z ładunkami ponadgabarytowymi.

Podczas zimowych miesięcy żurawie były regularnie uruchamiane, a newralgiczne elementy zabezpieczono matami izolacyjnymi. Dzięki temu sprzęt mógł od razu zostać wykorzystany przy budowie stadionu Prince Mohammed Bin Salman w Qiddiya w Arabii Saudyjskiej.

Wnioski z projektu

– *To było coś więcej niż zwykłe zlecenie. Dla nas to kamień milowy, który pokazuje możliwości naszego zespołu i technologii* – podsumowuje Stump. Projekt przyciągał uwagę branży budowlanej także poza granicami Szwajcarii. – *Zainteresowanie naszym rozwiązaniem było ogromne. Wielu ekspertów, projektantów i inżynierów z różnych krajów odwiedzało plac budowy. Doświadczenia z Grimsel Pass z pewnością wykorzystamy w kolejnych realizacjach* – dodaje dyrektor Wolffkran Schweiz AG. ■



Granit Parts

Z własnym stoiskiem na targach NordBau 2025

Podczas tegorocznych targów NordBau hurtownia części zamiennych Granit Parts po raz pierwszy zaprezentowała się z własnym stoiskiem. Firma postawiła na praktyczną formę prezentacji – tzw. Live-Werkstatt, czyli warsztat na żywo, w którym odwiedzający mogli zobaczyć narzędzia, maszyny i techniki diagnostyczne w rzeczywistym użyciu.



Na stoisku zadebiutowała młoda marka własna Granit Parts - Traxor. Została opracowana z myślą o warsztatach obsługujących maszyny ciężkie. Produkty Traxor wyróżniają się trwałością, funkcjonalnością i nowoczesnym wzornictwem, odpowiadając na rosnące wymagania profesjonalnych serwisów.

Rozwiązania dla warsztatów ciężkich

Elementem ekspozycji była też minikoparka wyposażona w liczne komponenty z oferty części do maszyn budowlanych Granit Parts. Ma ona

symbolizować szerokość i głębokość asortymentu firmy w obszarze techniki budowlanej. Dodatkowo zaprezentowana została linia narzędzi Granit Black Edition, stworzona do pracy w wymagających warunkach i pod dużym obciążeniem.

Narzędzia diagnostyczne i cyfrowe wsparcie

Centralnym punktem pokazów było multimedialne narzędzie diagnostyczne Jaltest firmy Cojali. System umożliwia skuteczną diagnostykę

nowoczesnych maszyn różnych marek, a także oferuje funkcje takie jak cyfrowe zarządzanie flotą, archiwizacja protokołów czy zdalny dostęp.

Rep.Guide – cyfrowe narzędzie serwisowe

Odwiedzający mogli też przetestować Rep. Guide - cyfrowe rozwiązanie do napraw, obejmujące bazę danych dla ponad 8 000 maszyn rolniczych i budowlanych. Aplikacja ułatwia serwis multibrandowy, oferując listy kontrolne przeglądów oraz moduły zarządzania flotą. ■

Moba

Większa efektywność na placu budowy

Podczas targów NordBau 2025 firma Moba Construction Solutions zaprezentowała rozwiązania zwiększające wydajność i ekonomię pracy na budowie. W centrum uwagi znalazły się: nowa generacja systemów sterowania koparkami oraz ulepszony Super-Ski do układania asfaltu.

Nowe systemy 3D z rodziny Xsite wyróżniają się krótkim czasem montażu i kalibracji: gotowość do pracy osiągają w mniej niż 10 minut. Dzięki modułowej konstrukcji można je dopasować do różnych klas cenowych i rozbudowywać zgodnie z potrzebami użytkownika. Wykorzystują również istniejące komponenty maszyn, co obniża koszty wdrożenia.

Super-Ski z pomiarem grubości warstwy

Najświeższa wersja Super-Ski została zaprojektowana z myślą o szybszym transporcie i prostszym montażu. Niższa masa i zredukowana

liczba elementów skracają czas przygotowania do pracy. Dodatkowo wprowadzono integrację systemu Pave-TM, umożliwiającego pomiar grubości warstwy asfaltu bezpośrednio za stołem układarki.

Rozwiązania dla różnych powierzchni

Moba przedstawiła także praktyczne systemy do prac planistycznych. Prosty montaż lemieszka na ładowarce kołowej zamienia ją w uniwersalne narzędzie do średnich powierzchni. W przypadku większych terenów zastosowanie znajduje kompaktowa ładowarka gąsienicowa z przednim rów-

niarką, zapewniająca wysoką dokładność i szybkość. Na małych, skomplikowanych powierzchniach

optymalnym rozwiązaniem jest ładowarka gąsienicowa z lemieszem sześciokierunkowym. ■





Liebherr

Maszyny budowlane na NordBau 2025

Podczas targów NordBau w Neumünster (10-14 września 2025) Liebherr zaprezentował trzy maszyny z segmentów specjalistycznego budownictwa głębinowego oraz robót ziemnych.

Pokazane zostały: urządzenie palowe i wiertnicze LRB 19 z wibratorem LV 23, koparka kołowa A 911 Compact oraz ładowarka kołowa L 506 Compact. W pawilonie wystawowym odwiedzający zapoznali się także z programem Remanufacturing firmy Liebherr.

LRB 19 z wibratorem LV 23 - precyzją w budownictwie głębinowym

LRB 19 wyposażono w silnik o mocy 450 kW i napęd BAT 180.1 o momencie 180 kNm. Maszyna obsługuje różne narzędzia. Wibratory LV 23 umożliwiają wbijanie i wyciąganie ścianek szczelnych i rur stalowych. Hydrauliczny sys-

tem szybkiej wymiany pozwala na zmianę osprzętu bez użycia narzędzi. Systemy asystujące LIPOS, Vibro-Assistent i Bohrassistent zwiększają bezpieczeństwo i automatyzują procesy robocze.

A 911 Compact - zwrotna koparka do prac miejskich

Koparka A 911 Compact wyróżnia się małym promieniem obrotu (1,6 m z tyłu, 2,1 m z przodu), co zapewnia manewrowość w ciasnej zabudowie miejskiej. Silnik o mocy 55 lub 80 kW, precyzyjna hydraulika oraz intuicyjne sterowanie gwarantują dużą siłę i wydajność. Opcja „Speeder” umożliwia jazdę z prędkością do 37 km/h. Standardowy system



INTUSI pozwala na personalizację interfejsu sterowania.

Program Remanufacturing - drugie życie komponentów

W pawilonie Liebherr zaprezentował program Reman, w ramach którego silniki, skrzynie biegów, pompy hydrauliczne czy układy elektryczne są regenerowane do pełnej sprawności. Proces obejmuje trzy poziomy: wymianę na część regenerowaną, generalny remont oraz naprawę. Dzięki temu koszty części mogą być niższe nawet o 50%, a zużycie surowców przy regeneracji silników zmniejsza się o 78%. Program działa już w 15 zakładach Liebherr na świecie i obejmuje ponad 7500 komponentów rocznie.

L 506 Compact – wszechstronna ładowarka kołowa

Ładowarka L 506 Compact charakteryzuje się niską konstrukcją i nisko położonym środkiem ciężkości, co zwiększa bezpieczeństwo i ładowność. Hydrostatyczny napęd pozwala na płynną jazdę bez przerw w przenoszeniu siły. Wersja „Speeder” osiąga 30 km/h. Dzięki systemowi LIKUFIX wymiana osprzętu hydraulicznego odbywa się w kilka sekund bez opuszczania kabiny. Ergonomiczna kabina i panoramiczna widoczność poprawiają komfort i bezpieczeństwo pracy.



Skyjack

Minipodnośniki do wynajmu

Linamar Corporation (TSX:LNR) poprzez swoją markę Skyjack udostępnia w Europie minipodnośniki nożycowe SJ3213 micro i SJ3219 micro, przeznaczone dla firm wynajmujących sprzęt i wykonawców. Maszyny są elektryczne, nie emitują spalin i oferują niski koszt eksploatacji przy wsparciu serwisowym Skyjack.

Charlie Patterson, prezes Skyjack, stwierdził: – Skyjack dba o trwałość, jakość i łatwość serwisowania maszyn. SJ3213 micro i SJ3219 micro spełniają te standardy, poprawiając wydajność w ciasnych przestrzeniach i obniżając koszty utrzymania przez cały okres eksploatacji.

Nowe minipodnośniki mogą przechodzić przez standardowe drzwi i korzystać z większości wind osobowych, co pozwala na pracę w ograniczonych przestrzeniach. Model SJ3213 osiąga wysokość roboczą 5,8 m, a SJ3219: 7,3 m, przy udźwigu platformy 227 kg. Dzięki temu nadają się do wielu zastosowań w budownictwie, konserwacji i przemyśle, zarówno wewnątrz budynków, jak i na zewnątrz.

Platforma wyposażona jest w wysuw 51 cm z możliwością przesuwu nad przeszkodami, co daje największy obszar roboczy w klasie minipodnośników. Napęd AC zapewnia stałą moc i przyczepność, a cyfrowy wyświetlacz diagnostyczny ułatwia codzienną kontrolę maszyn bez konieczności kalibracji. W porównaniu z innymi minipodnośnikami, maszyny Skyjack mają podobną lub niższą masę całkowitą i nacisk na podłogę. Osłony silników w przednich

kołach chronią części. Opcjonalny XStep można łatwo złożyć, przewozić między maszynami lub schować podczas jazdy. Opcjonalny ECOTRAY mieści 100% objętości oleju hydraulicznego maszyny.

Mark Trowman, kierownik ds. rozwoju produktów w Europie, dodał: – W pełni proporcjonalny napęd E-Drive w serii micro poprawia sterowanie i zapewnia stałą moc, moment obrotowy i przyczepność.

Ten cichy i szybki napęd elektryczny zwiększa wydajność, dając więcej korzyści przy niższych kosztach. Nasze oznaczenie ECO podkreśla też zobowiązanie do wydajności środowiskowej i zrównoważonej eksploatacji.

W kwietniu 2025 roku model SJ3219 micro otrzymał tytuł Product of the Year w kategorii Schody Nożycowe i Podesty Masztowe podczas Międzynarodowych Nagród IAPA. Sędziowie wyróżnili efektywność, sterowność, cykl pracy oraz napęd E-Drive.



Bobcat

Limitowana seria minikoparek Premiere Launch Edition

Bobcat rozpoczął produkcję nowych minikoparek 1–2 t z serii R2 i z tej okazji przygotował limitowaną edycję Premiere Launch Edition. Łącznie powstanie 50 maszyn, po 25 sztuk modeli E19 i E20z, przeznaczonych na rynki Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki. Pierwsze dostawy rozpoczną się we wrześniu.

Specjalna edycja obejmuje m.in. grafitowy kolor, indywidualną tabliczkę w kabine, aluminiowe pedały, a także dodatkowe wyposażenie w standardzie: powrót oleju do zbiornika, osłonę górną kabiny, osłonę węży silnika napędu i pokrywę siłownika łyżki. Kabina otrzymała tapicerkę w wersji tekstylnej lub skórzanej zaprojektowaną przez studio MAD. Miroslav Konas, menedżer linii produktów w Doosan Bobcat EMEA, powiedział: – Wprowadzamy wersję Premiere Launch Edition, aby promować nową linię produktów i podkreślić naszą obecność na rynku w momencie rozpoczęcia produkcji nowych maszyn. Ta wersja daje dealerom okazję, by zaoferować klientom naprawę wyjątkową maszynę o wysokich parametrach,

która jest zaawansowana technicznie i wyróżnia się wizualnie.

Nowa seria R2

Nowa generacja minikoparek 1-2 t obejmuje modele E16, E17z, E19 i E20z, które zastępują dotychczasowe maszyny z serii M. Wprowadzono w nich nowy układ hydrauliczny SmartFlow z funkcją wykrywania obciążenia. Rozwiązanie to pozwala na lepsze dopasowanie mocy do wykonywanej pracy, co zmniejsza zużycie paliwa (nawet o 18%) i ogranicza hałas (o 4 dBA).

Układ hydrauliczny umożliwia jednocześnie wykonywanie kilku funkcji, np. jazdy, obrotu nadwozia i podnoszenia ładunku, nawet przy pracy z osprzętem wymagającym dużej mocy, takim jak kosiarka bijakowa.

Dla nas nic się nie zmienia

Nowoczesne technologie, nowe produkty i konsekwentne inwestycje w zapasy i dostępność maszyn sprawiają, że Interhandler patrzy z optymizmem na dalszą współpracę z marką JCB w sektorze budownictwa. Mówi o tym Tomasz Wegner, dyrektor handlowy Interhandler.

Marka JCB poinformowała o powołaniu nowego importera na sektor rolniczy. Oznacza to, iż na rynku polskim są obecnie dwaj importerzy – jednym z nich pozostał Interhandler odpowiadający dalej za sprzedaż obszarze rynku budowlanego i komunalnego...

Mimo tej decyzji dla nas nic się nie zmienia. Przez 36 lat zbudowaliśmy silne relacje we wszystkich sektorach i branżach. Oferujemy pełną gamę maszyn do sektorów które obsługujemy, a zasięgiem pokrywamy całą Polskę. Silne relacje, oferta i bliskość do Klientów pozwoliły nam z powodzeniem obsłużyć np. program melioracyjny, gdzie dostarczyliśmy setki maszyn.

A jak to wygląda od strony strategii JCB?

To decyzja JCB. Polska i Turcja były ostatnimi krajami w Europie, gdzie jeden dystrybutor obsługiwał jednocześnie segment budowlany i rolniczy. JCB ma niezależne zasoby do rozwoju obu rynków i w ślad za tym budują sieć dystrybucyjną. Interhandler obecnie skupi się na ofercie maszyn do branży budowlanej i komunalnej, co zresztą robi od lat. Zmiany dotknęły spółkę Agrihandler, która nadal pozostaje aktywna i nadal ma ofertę dedykowaną do rolnictwa, ale bez brandu JCB.

Jak obecnie wygląda rynek budowlany w Polsce?

Rynek maszyn budowlanych spadł rok do roku o ok. 14%. Mimo tego są kategorie maszyn, które wykazują wzrost. Spadek to głównie efekt zakończenia programu melioracyjnego, który w zeszłym roku i na początku tego roku mocno nakręcał sprzedaż. Duże firmy infrastrukturalne i inżynieryjne, ciągle nie mają pełnych portfeli

zamówień, nie mają dziś wielu nowych projektów, bo środki z KPO płyną wolno, a priorytety inwestycyjne zmieniły się po wybuchu wojny w Ukrainie. Rozpęd jaki dał nam program melioracyjny, bardzo nas umocnił i podnieśliśmy udziały rynkowe o które teraz musimy dbać. Konsekwentnie mamy najbardziej innowacyjną i atrakcyjną ofertę. Czujemy dużą odpowiedzialność i zobowiązanie wobec Klientów bo dzisiaj co druga koparko-ładowarka sprzedana w Polsce to JCB.

Interhandler współpracuje również z wojskiem. Jakie maszyny tam dostarczacie?

Wojsko Polskie stale podnosi jakość posiadanego sprzętu i jest bardzo zainteresowane innowacyjnymi produktami premium. Jesteśmy sprawdzonym dostawcą koparko-ładowarek 3cx i 4cx, dużych ładowarek WLS 457 oraz koparek gąsienicowych 22-tonowych serii X. Wojsko bardzo docenia naszą dostępność, serwis i szybkość dostaw części. W ubiegłym roku sprzedaliśmy ponad 100 maszyn do armii, w tym roku wygraliśmy przetargi na kolejne kilkadziesiąt. Widzimy, że armia tempa nie zwalnia i kolejne lata będą również pod znakiem inwestycji. Bardzo chcemy być nadal ich częścią.

Wielu przedsiębiorców mówi dziś o zadyszcze rynkowej.

W 2025 roku realizujemy założone plany. Zmiany priorytetów i przygotowanie programów aby efektywnie wykorzystać środki unijne potrzebują trochę czasu. To raczej spowolnienie i czas na przygotowanie zasobów i planów na kolejne lata. Kolejny rok nie przyniesie boomu ani recesji. Dzięki szerokiej ofercie i bazie klientów sprzedaje-



Interhandler pozostaje importerm marki JCB do branży budowlanej i komunalnej. Od prawej: Rob Marcus, prezes zarządu i Tomasz Wegner, dyrektor handlowy (Interhandler).

my ponad tysiąc maszyn rocznie i jesteśmy mniej zależni od dużych kontraktorów, co daje nam bezpieczeństwo.

Można więc powiedzieć, że Interhandler jest beneficjentem wojny za naszą wschodnią granicą?

To zabrzmi może niepoprawnie, ale w pewnym sensie tak. Inwestycje militarne i cywilne - budowa fortyfikacji, dróg, infrastruktury, schronień - to proces długofalowy. Kto jest bliżej lokalnych samorządów jak nie my. My mamy doświadczenie, maszyny i zaplecze, żeby w tym uczestniczyć.

Idźmy dalej, jak wygląda dziś sieć Interhandlera?

Mamy 19 oddziałów handlowo-serwisowych w całej Polsce, tak rozmieszczonych, by klient miał do nas maksymalnie 150 km. W każdym oddziale mamy również zapasy części. Zatrudniamy ponad 100 mechaników i faktycznie - jako jedni z nielicznych w branży pokrywamy serwisem całą Polskę.

Utrzymujecie duże zapasy maszyn. To kosztuje.

Tak, ale to nas wyróżnia i to dla nas ważne. U nas klient nie czeka pół roku na maszynę - na stoku mamy zawsze 250-300 maszyn. Maszyny są na wszystkich naszych oddziałach. Klient może przyjść zobaczyć i spróbować. Po trzech dniach od zamówienia klient wyjeżdża gotową maszyną. To ogromny koszt, ale daje przewagę i spotyka się z oczekiwaniem Klientów.

Maszyny stają się coraz bardziej zaawansowane technologicznie. Jak przygotowujecie się do obsługi takich systemów?

Jako pierwsi mieliśmy maszyny elektryczne. Obecnie jako jedyni mamy system Dual Drive z jazdą tyłem sterując joystickami ramienia koparkowego. Wszystkie nasze maszyny mają systemy telemetryczne LiveLink, co podnosi efektywność operatora, ułatwia kontrolę i przyspiesza serwis oraz eliminuje potencjalne usterki na ich początkowym etapie. To wymierne oszczędności. JCB ma już gotowy, własny, silnik wodorowy - technologia działa, choć brakuje infrastruktury.

Dobrym przykładem wprowadzanych nowinek jest pokazywany od ubiegłego roku zestaw JCB Pothole Pro do naprawy asfaltu. Jak rynek reaguje na takie innowacje?

To rozwiązanie, które faktycznie przyspiesza proces naprawy dziur w drogach i angażuje zdecydowanie mniej pracowników o których dzisiaj tak trudno. Sprzedaliśmy je do firm ambitnych, przężnych - np. Koga z Gdańska. Niedawno przeprowadzone pokazy na Śląsku zrobiły ogromne wrażenie. Cena pozornie wydaje się być wysoka, ale zwrot z inwestycji jest szybki.

Brzmi optymistycznie.

Tak, patrzę na przyszłość bez obaw. Mamy stabilną pozycję, duże zaplecze i doświadczenie. I co najważniejsze - potrafimy szybko reagować na zmiany rynku.

Dziękujemy za rozmowę.

Case CE

580SV - zmodernizowana koparko-ładowarka

Case Construction Equipment wprowadził zmiany w modelu koparko-ładowarki 580SV. Modernizacje obejmują układ napędowy, hydraulikę, rozwiązania serwisowe oraz wyposażenie kabiny.

Nowa skrzynia biegów ma funkcję Automatic Direct Drive, aktywowaną na trzecim i czwartym biegu. Łączy ona silnik bezpośrednio ze skrzynią. Zmiany te wpływają także na redukcję hałasu przy wyższych prędkościach. Maszyna wyposażona jest w funkcję hamowania na biegu jałowym. Operator może utrzymywać prędkość i obroty silnika przepustnicą ręczną, a naciśnięcie pedału hamulca automatycznie przełącza silnik na obroty jałowe.

Układ hydrauliczny

Nowa hydraulika zapewnia wyższe ciśnienie i większy przepływ, co skraca cykle robocze o ok. 20%. Zastosowanie ramienia w układzie tool carrier umożliwia utrzymanie wysokiego udźwigu i siły odspajania. Dostępne są szybkozłączka hydrauliczne na ramieniu ładowarkowym i koparkowym.

Standardowo oferowane są funkcje:

- Power Lift: podnosi ciśnienie w układzie przy obniżonych obrotach silnika, co zwiększa precyzję i siłę podnoszenia.

- Power Boost: chwilowo podnosi ciśnienie hydrauliczne, zapewniając większą siłę odspajania np. w twardym gruncie.

Rozwiązania serwisowe

Model 580SV jest objęty pakietami obsługowymi Case, obejmującymi gwarancję, planowe przeglądy i usługi dodatkowe, m.in. analizę płynów. Zintegrowany moduł telematyczny umożliwia przesyłanie danych o maszynie w czasie rzeczywistym. System generuje powiadomienia dla operatorów i dilerów, co pozwala wcześniej reagować na usterki.

Użytkownicy mają dostęp do aplikacji i portalu myCaseConstruction, które gromadzą dane o pracy maszyn i umożliwiają analizę raportów eksploatacyjnych.

Uproszczonego dostępu do układu chłodzenia - przednią część maszyny można otworzyć jednym zatrzaskiem, co automatycznie unosi kratkę, chłodnicę powietrza doładowującego i chłodnicę oleju, zapewniając łatwiejszy dostęp do głównej chłodnicy.



Model 580SV jest objęty pakietami obsługowymi Case, obejmującymi gwarancję, planowe przeglądy i usługi dodatkowe, m.in. analizę płynów.

Kabina i ergonomia

Kabina została wyposażona w podgrzewany fotel pneumatyczny, więcej przestrzeni na nogi oraz dodatkowe miejsca do przechowywania. Funkcję Return-to-dig można teraz

szybko wyłączyć przełącznikiem. Opcjonalny system Comfort Steering zmniejsza liczbę obrotów kierownicą potrzebnych do pełnego skrętu, co ułatwia manewrowanie przy niskich prędkościach.

GA

Nowa hydraulika zapewnia wyższe ciśnienie i większy przepływ, co skraca cykle robocze o ok. 20%.



Coraz szersza rodzina iONTRON

Putzmeister zaprezentował pełną ofertę maszyn iONTRON oraz nowe rozwiązania elektryczne, m.in. betonmieszarkę eMixer i drukarkę 3D INSTATIQ. Firma podkreśla, że rozwija różne kierunki napędów: od energooszczędnych silników Diesla po elektryczne układy i alternatywy takie jak CNG.

Patrick Hildenbrand, szef strategii portfelowej w Putzmeister, wyjaśnia: – Wiemy, że branża budowlana odpowiada za około 30 procent emisji CO₂ na świecie. Dlatego naszą strategię innowacji koncentrujemy na zrównoważonym rozwoju, w szczególności na redukcji emisji CO₂ i hałasie – przy jednoczesnym zwiększaniu efektywności.

Według Hildenbranda od 2021 roku pracuje już ponad 100 maszyn iONTRON, a zdobyte doświadczenia zostały uwzględnione w dalszym rozwoju technologii. – *Myślimy długofalowo, zawsze z celem neutralności CO₂. Czujemy się odpowiedzialni jako lider w obszarze elektryfikacji łańcucha wartości betonu.*

M47-5 iONTRON Lite Hybrid Model w wersji „Lite” ma system start-stop, który wyłącza silnik Diesla podczas postoju. Dodatkowy akumulator (6 kWh) zasila w tym czasie mieszadło, pompę wody i myjkę ciśnieniową. Ładowanie odbywa się przez generator podczas pompowania betonu lub przez dodatkową ładowarkę 230 V.



Według Hildenbranda od 2021 roku pracuje już ponad 100 maszyn iONTRON, a zdobyte doświadczenia zostały uwzględnione w dalszym rozwoju technologii.

M24-4 iONTRON Hybrid 2.0 Pompa betonowa może pracować zarówno na prąd zewnętrzny, jak i z napędu silnikiem ciężarówki. Nie wymaga dodatkowej baterii, co zwiększa ładowność i ogranicza koszty. Proces pompowania jest niemal bezgłośnie i bezemisyjny. Udoskonalona wersja Hybrid 2.0 oferuje o 15-40% wyższą

efektywność energetyczną dzięki zoptymalizowanej pompie ładowania i systemowi Ergonic Output Control.

iONTRON GridXpress

Mobilna stacja ładowania z akumulatorem 128 kWh pozwala zasilać maszyny elektryczne także

na placach budowy z ograniczoną infrastrukturą. Wyposażona jest w złącza CEE i CCS2 (do 120 kW). Może dostarczać energię zarówno produktom Putzmeister, jak i innym maszynom czy pojazdom elektrycznym.

Wspólny projekt z Volvo Trucks Putzmeister wspólnie z Volvo Trucks pokazał nowe rozwiązanie elektryczne dla branży betonu, opracowane przy wsparciu dealera PM Nordic. To część projektu pilotażowego rozwijanego od ponad roku.

Pojazd o masie 32 ton ma silnik elektryczny o mocy 330 kW i akumulator 360 kWh (250 kWh dostępnych). Pompa osiąga wydajność do 150 m³ betonu na godzinę, może być ładowana podczas pracy i działa niemal bezgłośnie oraz bezemisyjnie.

Rozwiązanie pozwala obniżyć koszty eksploatacji, zmniejszyć wpływ na środowisko i zwiększyć konkurencyjność w przetargach. Dzięki wysięgnikowi Roll-Z pompa oferuje zasięg 41,6 m w pionie i 37,3 m w poziomie. ■



Wspólny projekt z Volvo Trucks Putzmeister wspólnie z Volvo Trucks pokazał nowe rozwiązanie elektryczne dla branży betonu, opracowane przy wsparciu dealera PM Nordic.



Steelwrist

QuantumConnect zapewnia sterowanie proporcjonalne wszystkimi funkcjami tiltrotatora oraz automatyczną kalibrację zaworów hydraulicznych.

Platforma QuantumConnect

Steelwrist zaprezentował QuantumConnect, nową platformę sterowania tiltrotatorami opracowaną we współpracy z firmą SVAB. System bazuje na modułowej architekturze i ma ułatwiać instalację, obsługę i integrację z koparkami różnych marek.

Nowe dźwigi A9 dostępne są w wersjach z dwiema lub trzema rolkami, z mini-joystickiem oraz opcją podgrzewania uchwytów. Operatorzy otrzymują także haptyczne sprzężenie zwrotne. System składa się z modułów, takich jak QIO do konwersji danych CAN, modułu sterowania zintegrowanego z tiltrotatorem oraz modułu AUX obsługującego dodatkowe funkcje hydrauliczne. Łączność zapewnia moduł Connectivity Gateway, który obsługuje komunikację bezprzewodową, połączenia 4G, kopie zapasowe w chmurze, aktualizacje oprogramowania i diagnostykę. Do montażu i konfiguracji służy aplikacja InstallMate, dostępna w wielu językach. Ułatwia ona konfigurację systemu, zapis ustawień w chmurze oraz ich klonowanie między maszynami.

QuantumConnect zapewnia sterowanie proporcjonalne wszystkimi funkcjami tiltrotatora oraz automatyczną kalibrację zaworów hydraulicznych. Funkcja ToolRec rozpoznaje podłączone narzędzia

i dostosowuje ustawienia. Zintegrowany system blokady narzędzi LockSense potwierdza poprawne zapięcie szybkozłącz. Dostępna jest również opcja sterowania gąsienicami i kołami bez odrywania rąk od joysticków.

Użytkownicy mogą korzystać z aplikacji QuantumConnect na systemy iOS i Android, która umożliwia zdalne wsparcie, aktualizacje i dostęp do ustawień systemu. Integracja z systemem OptiLube pozwala na monitorowanie

zużycia i informuje o konieczności wymiany wkładu.

QuantumConnect będzie wprowadzany na rynki globalne w 2025 roku, początkowo dla wybranych modeli tiltrotatorów Steelwrist.





BANAT

Rozwój działu obróbki skrawaniem CNC

Firma BANAT to silny gracz na rynku produkcji i regeneracji komponentów do hydrauliki siłowej. Wprowadza nowe standardy, które łączą doświadczenie serwisowe z zaawansowaną technologią obróbki. Dzięki temu stała się partnerem, który nie tylko reaguje na problemy klientów, ale aktywnie kształtuje przyszłość całej branży.

Oczekiwania klientów wobec serwisów i warsztatów specjalizujących się w naprawach hydrauliki siłowej oraz serwisie maszyn budowlanych rosną z roku na rok. Liczy się nie tyl-

ko szybka reakcja i skuteczna naprawa, ale także dostęp do części, które w wielu przypadkach są trudno dostępne, mają długi termin dostawy lub zostały już całkowicie wycofane z produkcji. Właśnie dlatego firma

BANAT od kilku lat konsekwentnie rozwija dział obróbki skrawaniem CNC, stawiając na innowacyjny park maszynowy i procesy, które dają naszym klientom przewagę w postaci krótszych przestojuw i większej niezawodności maszyn.

Od pomysłu do gotowego detalu – precyzja na każdym etapie

W dziale CNC firma BANAT regeneruje i dorabia elementy podzespołów hydrauliki siłowej i mechanicznych układów maszyn: suwaki, zawory, zawory przelewowe, sterowniki pomp hydraulicznych, obudowy pomp i silników hydraulicznych - w szczególności wypracowane otwory w obudowach, zaworach i serwozaworach. Kompleksowo odbudowuje siłowniki hydrauliczne, a także naprawia obudowy skrzyń biegów, mostów napędowych oraz reduktorów jazdy i obrotu.

Co istotne, nawet jeśli części są dostępne w sprzedaży, a terminy ich dostawy są akceptowalne, to w wielu przypadkach regeneracja w BANAT okazuje się rozwiązaniem bardziej opłacalnym. Koszty wykonania lub odtworzenia elementu są niższe, a klient zyskuje nie tylko oszczędność finansową, ale również pewność, że część będzie pracować dłużej i bezpieczniej.

Siłą firmy jest zespół, który potrafi w pełni wykorzystać możliwości nowoczesnego oprogramowania projektowego. Dzięki ich wiedzy i doświadczeniu jest w stanie przygotować rysunek techniczny nawet na podstawie mocno zużytego elementu i odtworzyć go z zachowaniem najwyższej precyzji.

Jakość potwierdzona w laboratorium

Testy laboratoryjne ITA Polska wykazały, że elementy firmy BANAT



W dziale CNC firma BANAT regeneruje i dorabia elementy podzespołów hydrauliki siłowej i mechanicznych układów maszyn.



osiągają parametry przewyższające wymagania producentów. Przykładowo: regenerowany otwór w rozdzielaczu miał chropowatość 0,12 RA, podczas gdy norma wymaga wartości poniżej 0,40 RA. Dodatkowo firma dba o to, by każda część miała odpowiednie właściwości materiałowe. Twardość mierzona jest metodą Rockwella, polegającą na wciskaniu diamentowego stożka lub stalowej kulki w powierzchnię materiału i pomiarze głębokości odcisku. To prosta, ale bardzo wiarygodna metoda, która pozwala szybko sprawdzić, czy element będzie odporny na naciski i ścieranie w trudnych warunkach pracy. Równie ważne są procesy hartowania i nawęglania. Hartowanie polega na szybkim nagrzaniu i schłodzeniu stali, co znacząco zwiększa jej twardość i odporność na zużycie. Nawęglanie z kolei pozwala wzbogacić warstwę wierzchnią elementu w węgiel, co czyni ją wyjątkowo odporną na ścieranie, przy jednoczesnym zachowaniu sprężystości i wytrzymałości rdzenia. Dzięki temu gotowe części są nie tylko precyzyjne, ale również trwałe i przygotowane do pracy w warunkach, które codziennie stawiają ogromne wymagania maszynom budowlanym.

Nowoczesny park maszynowy

Największą siłą działu CNC jest to, że nie jest zależny od nikogo z zewnątrz. Wszystko wykonuje na miejscu - od prostych tulei i sworzni, po skomplikowane elementy rozdzielaczy czy obudowy skrzyń biegów. Nowoczesne centra obróbcze pozwalają regenerować skomplikowane i wymagające dużej dokładności detale w jednym procesie, co skraca czas i eliminuje ryzyko błędów. Zapewniają mikronową dokładność i idealną gładkość powierzchni.

Dzięki tej różnorodności można pracować zarówno nad dużymi podzespołami, jak i precyzyjnymi detalami wymagającymi mikronowej dokładności. Wysokiej klasy narzędzia - w wielu przypadkach wykonywane na indywidualne zamówienie - pozwalają osiągnąć efekty, które w praktyce przekładają się na trwałość i niezawodność maszyn klientów.

Przewaga konkurencyjna

– To, co naprawę odróżnia nas od konkurencji, to sposób, w jaki łączymy technologię z potrzebami klientów. W praktyce oznacza to, że kiedy inni czekają na dostawę, nasi

klienci już kończą swoje kontrakty. Kiedy inni godzą się z koniecznością zakupu całego podzespołu, my regenerujemy tylko uszkodzony element. A kiedy inni mówią „tego się nie da zrobić”, my pokazujemy, że jednak się da – podkreślają przedstawiciele firmy. – Co więcej, specjalizujemy się w hydraulice siłowej i doskonale rozumiemy, jakie są priorytety naszych klientów. Nasza niezależność od podwykonawców sprawia, że każdą część możemy wyprodukować lub zregenerować we własnym zakresie. To połączenie teorii, technologii i doświadczenia daje realną przewagę - dzięki niemu nasza jakość dorównuje, a niejednokrotnie przewyższa oryginalne części producentów. To jest właśnie nasza przewaga - nie oferujemy tylko naprawy lub sprzedaży komponentów, ale dajemy klientom ciągłość pracy, bezpieczeństwo biznesowe i prze-

wagę w rywalizacji o kontrakty. Bo w tej branży nie wygrywa ten, kto ma najładniejsze logo, ale ten, kto potrafi utrzymać swoje maszyny w ruchu – dodają.

W niepewnych czasach, kiedy istnieje ryzyko zamknięcia rynków zagranicznych, BANAT jest na to przygotowany. – W całości produkujemy w Polsce, co ma szczególne znaczenie również dla produkcji wojskowej. Posiadamy certyfikat AQAP, a nasza stabilna sytuacja na rynku i zrównoważony rozwój sprawiają, że jesteśmy partnerem godnym zaufania. Podczas gdy część firm w branży produkcji komponentów hydrauliki siłowej mierzy się ze stagnacją lub ograniczaniem działalności, my konsekwentnie idziemy naprzód. Jesteśmy odpowiedzią na te wyzwania - i zaproszeniem do długofalowej współpracy – kwitują w firmie BANAT.





Hyundai/Poldren

Flota maszyn rośnie

Przedsiębiorstwo Robót Ziemnych Poldren z Augustowa w 2025 roku powiększyło park maszynowy o koparkę gąsienicową HX235A LCR. To już czwarta maszyna tej marki w firmie - wcześniej zakupiono modele R80CR-9A, HW140A i HW160A.

Poldren działa od 1992 roku i od początku związana jest z Augustowem. W 2018 roku stery w firmie przejął Maciej Masiewicz. – *Stale szukamy możliwości rozwoju. Na początku 2020 roku rozglądaliśmy się za nowymi maszynami, a po serii testów wybór padł na dwie koparki marki Hyundai. Dzięki współpracy z dealerem AMAGO mogłem dokonać świadomego wyboru – mówi właściciel i prezes spółki.*

Pierwsze inwestycje

Na początku do firmy trafiły dwie koparki kołowe: HW140A i HW160A. Są wykorzystywane przy robotach ziemnych i drogowych, a także przy przygotowaniu infrastruktury do dalszej zabudowy. – *Koparki od AMAGO okazały się strzałem w dziesiątkę. W naszej firmie mamy zasadę, że maszyną pracuje zawsze jeden operator i to on odpowiada za jej stan. Brali oni*

udział w testach, a dziś przyznają, że maszyny sprostały ich wymaganiom – podkreśla Masiewicz.

Kolejne zakupy

Maszyny kupione przed pandemią sprawdziły się w trudnym okresie dla branży. To doświadczenie skłoniło firmę do dalszych inwestycji. – *Decyzja mogła być tylko jedna, Hyundai mnie nie zawiódł. Dużą rolę miał w tym przedstawiciel AMAGO - Przemysław Szaciłowski - który jest ze mną w stałym kontakcie. Dzięki*

*Maciej Masiewicz
właściciel i prezes
spółki Poldren.*



Poldren użytkuje 4 maszyny z logiem Hyundai.

temu wiem, że nie zostaną sam w przypadku jakichkolwiek problemów – dodaje właściciel Poldrenu. W 2024 roku firma kupiła kompaktową koparkę gąsienicową R80CR-9A, a rok później - większy model HX235A LCR. Maszyna ta spełnia normy emisji Stage 5 i jest wyposażona m.in. w tryb podnoszenia z wskaźnikiem Eco oraz funkcje zwiększające bezpieczeństwo operatora. – Pięć lat temu dokonaliśmy świetnego wyboru. Dziś jestem przekonany, że przy dalszej modernizacji naszej floty Hyundai będzie oczywistym wyborem – podsumowuje Masiewicz. ■



XCMG/Schwing-Stetter

UltraEco: elektryczna betonomieszarka

XCMG i Schwing-Stetter opracowały model UltraEco - w pełni elektryczny samochód do transportu betonu. Pojazd oparty jest na czteroosiowym podwoziu XCMG i wyposażony w elektryczny mieszalnik Schwing-Stetter.

Ladowość i zwrotność UltraEco może przewozić do 7 m³ betonu przy dopuszczalnej masie całkowitej 32 t. Mimo dużego zestawu akumulatorów, manewrowość pozostaje na dobrym poziomie, co jest istotne

w warunkach miejskich i na ciasnych placach budowy. Mieszalnik zasilany jest bezpośrednio z baterii, a niski poziom hałasu pozwala na pracę w zabudowie miejskiej.

Zasięg i eksploatacja

Pojazd może przejechać do 170 km na jednym ładowaniu. Konfiguracja akumulatorów została dobrana tak, aby zachować równowagę między ładowością a czasem pracy. Dzięki niskim kosztom energii UltraEco stanowi alternatywę dla tradycyjnych betonomieszarek z silnikami Diesla. Mieszalnik ma pojemność 9 m³, a bęben waży 3 t.

Dostępność w Europie

UltraEco będzie oferowany w krajach europejskich, w których dopuszczalne są samochody ciężarowe o masie całkowitej 32 t. ■





Wirtgen

Nowe maszyny na targach Bauma 2025

Na targach Bauma 2025 w Monachium firma Wirtgen przedstawiła pięć nowych modeli w obszarze frezowania na zimno, recyklingu i układania betonu. Wśród premier znalazły się także rozwiązania przeznaczone do górnictwa odkrywkowego.

Wirtgen zaprezentował 12 frezarek na zimno, w tym dwa nowe modele: baterijną frezarkę W 50 Re oraz dużą frezarkę W 250 XF. Model W 250 XF wyposażono w dwa silniki John Deere o łącznej mocy 900 kW (1207 KM), a system Mill Assist umożliwia dostosowanie parametrów pracy. Frezarka W 210 XF o mocy 580 kW (778 KM) i szerokości frezowania do 2,5 m została wyposażona w dwubiegową przekładnię DUAL SHIFT, umożliwiającą regulację prędkości bębna frezującego.

Nowa generacja recyklerów WR

W segmencie recyklingu i stabilizacji gruntu Wirtgen wprowadził modele WR 200 X, WR 240 X i WR 250 X. Maszyny te wyposażono w joystick wielofunkcyjny i cyfrowy system monitorowania procesu. Nowy pulpit sterowania zawiera wyświetlacz z funkcją samouczków oraz system Wirtgen CoPilot. Rotor Duraforce odpowiada za jakość mieszania. Zaprezentowana została także kruszarka WRC 240(i), umożliwiająca jednoczesne kruszenie



Model W 250 XF wyposażono w dwa silniki John Deere o łącznej mocy 900 kW (1207 KM), a system Mill Assist umożliwia dostosowanie parametrów pracy.

i mieszanie materiału w jednym przejściu, z wydajnością do 600 ton na godzinę.

Układarka betonu SP 33

Nowy model SP 33 to kompaktowa układarka betonu o modułowej konstrukcji, umożliwiająca pracę w trybie offsetowym i Crosspave. Maszyna formuje monolityczne profile betonowe i układa płyty o szerokości do 3 m. System sterowania z trybem ECO reguluje zużycie paliwa i emisję spalin,

a AutoPilot 2.0 eliminuje konieczność stosowania fizycznych prowadnic.

Maszyna do górnictwa odkrywkowego 280 SMi

Model 280 SMi został zaprojektowany do selektywnego wydobycia surowców. Posiada centralnie umieszczony bęben skrawający o szerokości 2,75 m i głębokości cięcia do 650 mm. Konstrukcja umożliwia wydobycie twardych skał, takich jak wapień czy anhydryt, bez konieczności stosowania materiałów wybuchowych.



Nowy model SP 33 to kompaktowa układarka betonu o modułowej konstrukcji, umożliwiająca pracę w trybie offsetowym i Crosspave.

Sany

Nowe ładowarki teleskopowe

Podczas targów Bauma chiński producent zaprezentował nowe ładowarki teleskopowe. Na stoisku o powierzchni 3 000 m² pokazano rozszerzoną serię urządzeń dostosowanych do wymagań rynku europejskiego.



Nowe modele charakteryzowały się udźwignięm do 4 200 kg oraz wysokością podnoszenia do 18 metrów. Wcześniej dwa modele serii – STH1440 (z podnoszeniem do niemal 14 m) i STH1840 (do 18 m) – zostały wdrożone w Wielkiej Brytanii i innych krajach Europy. Podczas

targów przedstawiono także dwa kolejne modele.

Model STH742 to kompaktowa ładowarka teleskopowa o wysokości podnoszenia 7,07 m i udźwignię 4 200 kg, wcześniej prezentowana na targach Intermat (Francja) i Scotplant (Wielka Brytania) w 2024 roku, która weszła do produkcji seryjnej.

Po raz pierwszy zaprezentowano w pełni elektryczną ładowarkę teleskopową STH625e o wysokości podnoszenia 6 m i udźwignię 2 500 kg, przeznaczoną do pracy w przestrzeniach miejskich, halach produkcyjnych i środowiskach wrażliwych na hałas. Maszyna była wyposażona w akumulator litowo-jonowy 80

V, 32 kWh, umożliwiającą do ośmiu godzin pracy bez emisji.

Nowe ładowarki wyposażono w kabiny zapewniające widoczność i ergonomię obsługi oraz możliwość montażu różnych osprzętów dostosowanych do potrzeb branży budowlanej, przemysłowej i logistycznej.

Himoinsa

Nowa seria sterowników CE8 do agregatów prądotwórczych

Himoinsa wprowadziła nową rodzinę sterowników do agregatów prądotwórczych o nazwie CE8, obejmującą trzy modele: CEM8, CEA8 oraz CEC8. Sterowniki te zostały zaprojektowane z myślą o wsparciu zdalnego monitoringu i zarządzania poprzez łączność w chmurze oraz integracji z platformami firmy HG.

Model CEM8 przeznaczony jest zarówno do agregatów mobilnych, jak i stacjonarnych, CEA8 dedykowany jest jednostkom wymagającym automatycznej pracy, natomiast CEC8 przeznaczony jest do montażu w zewnętrznych rozdzielnicach. Wszystkie modele współpracują z silnikami diesla i gazowymi, zarówno z układami elektronicznymi, jak i mechanicznymi.

Zespół Himoinsa zajmujący się rozwojem systemów sterowania pracuje nad sprzętem i oprogramowaniem dla agregatów, masztów oświetleniowych oraz systemów magazynowania energii bateryjnej. Firma powołała stanowisko Dyrektora Programów Łączności i Usług Chmurowych, który odpowiada za platformę umożliwiającą zdalne sterowanie, monitoring w czasie rzeczywistym, automatyczne powiadomienia oraz plano-

wanie konserwacji.

Celso Sánchez, Dyrektor Programów Łączności i Systemów Chmurowych, wyjaśnia: *–Sterowniki CE8 są kluczem do pełnej łączności w cyfrowym ekosystemie Himoinsa. Integracja z platformami 'NEURON' i HG Suite pozwala na połączenie sprzętu w ramach floty oraz udostępnianie danych zewnętrznym platformom klientów za pomocą API.*

Sterowniki CE8 posiadają programowalny sterownik logiczny (PLC),

umożliwiający zdalny dostęp do parametrów w czasie rzeczywistym oraz oferujący interfejs użytkownika zaprojektowany dla łatwej obsługi. Obsługują protokoły komunikacyjne, takie jak USB, CAN, Modbus TCP/IP i RS485, SNMP oraz modem do łączności mobilnej. Systemy spełniają normy bezpieczeństwa i zgodności: EN IEC 62311, EN 61010-1, EN 61326-1, EN 60529 oraz są przygotowane pod kątem odporności cybernetycznej (CRA).

Nowe sterowniki mają na celu uproszczenie instalacji i programowania oraz poprawę efektywności operacyjnej i kontroli floty agregatów.

Himoinsa kontynuuje rozwój systemów sterowania jako część szerszej strategii digitalizacji i łączenia urządzeń do wytwarzania energii, po wcześniejszych wdrożeniach, takich jak sterownik CET8 dla masztów oświetleniowych i system HICORE dla magazynów energii bateryjnej.





Volvo Trucks

Rozwiązania dla zeroemisyjnego transportu w budownictwie

Podczas targów Bauma Volvo Trucks zaprezentowało rozwiązania wspierające redukcję emisji w transporcie budowlanym. Firma przedstawiła różne pojazdy i technologie związane z elektryfikacją, napędami wodorowymi oraz silnikami spalinowymi zasilanymi paliwami odnawialnymi, takimi jak biogaz.

Strategia producenta opierała się na trzech filarach prowadzących do neutralności klimatycznej do 2040 roku. Volvo Trucks rozwija technologie elektryczne, wodorowe oraz wykorzystujące paliwa odnawialne, aby zapewnić różne opcje dla branży budowlanej w procesie przejścia na bardziej ekologiczne rozwiązania. Jak zaznaczyło Volvo, w segmencie

elektrycznych ciężarówek budowlanych firma posiada w Europie 51% udziału w rynku, a w Ameryce Północnej 40%. Od 2019 roku dostarczyła ponad 4900 pojazdów elektrycznych, z których część trafiła do sektora budowlanego. Portfolio obejmuje elektryczne wywrotki, betonmieszarki, pompy do betonu, dźwigi i inne specjalistyczne pojazdy.

Volvo Trucks pokazało także modele ciężarówek przystosowane do pracy na paliwach odnawialnych, takich jak biogaz czy HVO (hydro-treated vegetable oil). Wszystkie pojazdy Volvo są certyfikowane do pracy na HVO i biopaliwie B100, co pozwala na redukcję emisji CO2 bez konieczności inwestowania w infrastrukturę ładowania. Na targach pokazano m.in. mode-

le Volvo FH Electric 6x2 w wersji absetzkipper oraz Volvo FMX Electric 6x4 jako wywrotkę trójstronną. Elektryczne ciężarówki Volvo były także obecne na stoiskach partnerów, takich jak Liebherr, Meiller Kipper, MTS, Putzmeister i Schwing Stetter. Wspólnie z firmą Putzmeister przedstawiono zastosowanie elektrycznych pojazdów w transporcie betonu.



MAN

Nowe modele dla budownictwa

Podczas targów Bauma 2025 w Monachium MAN Truck & Bus zaprezentował różne modele pojazdów przeznaczonych do zastosowań w budownictwie, w tym w pełni elektryczny model MAN eTGS.

MAN eTGS i eTGX to elektryczne ciężarówki dostępne w wielu konfiguracjach, z różnymi rozstawami osi, kabinami, mocą silników i pojemnościami akumulatorów. Akumulatory tych pojazdów mogły wytrzymać do 1,6 miliona kilometrów lub 15 lat użytkowania. – Nowe eTrucks to pojazdy w pełni dopasowane do potrzeb

branży budowlanej, oferujące niezawodność porównywalną z konwencjonalnymi modelami spalinowymi – podkreślił Friedrich Baumann, członek zarządu ds. sprzedaży i rozwiązań klienta w MAN Truck & Bus SE. Głównym modelem na targach był MAN eTGS 28.449 6x2-4 BL CH z wywrotką i żurawiem Palfinger o udźwigu do 6200 kg. Pojazd miał

Marini

EvoDryer Plus – krok w stronę recyklingu asfaltu

Marini EvoDryer Plus to zaawansowany system suszenia znajdujący zastosowanie w wykorzystywaniu frezowanego asfaltu (RAP) w procesach recyklingu.

Sukces Marini EvoDryer, poprzednika EvoDryer Plus wynika z konstrukcji bębna suszącego, która umożliwia efektywne wprowadzanie frezowanego materiału do pierścienia recyklingowego. Wydłużona komora wymiany ciepła zapewniała optymalne warunki suszenia, elimi-

nując ryzyko przegrzewania i degradacji bitumu. Głównym celem projektantów było przewyższenie ograniczeń tradycyjnych systemów suszenia, które pozwalały na wykorzystanie nie więcej niż 40-45 proc. RAP. Nowa konstrukcja bębna umożliwia bezpieczne zwiększenie tego wskaźnika do 70 proc.

Precyzyjne sterowanie temperaturą

Aby osiągnąć ten cel, zespół Marini, we współpracy z Uniwersytetem Bolońskim, przeprowadził szereg testów i symulacji, które doprowadziły do powstania opatentowanej technologii EvoDryer Plus. Kluczowym elementem innowacji była nowa strefa generacji gorącego powietrza, pozwalająca na stopniowe i kontrolowane podgrzewanie mieszanki kruszywa i frezowanego asfaltu. Dzięki temu proces suszenia był bardziej efektywny, a bitum nie ulegał nadmiernej przegrzaniu.

Dostosowanie do potrzeb rynku

EvoDryer Plus skierowany jest do firm o średnich i dużych wolumenach produkcyjnych, dla których kluczowe stało się maksymalne wykorzystanie frezowanego asfal-

tu bez konieczności inwestowania w bardziej złożone systemy, takie jak Master Tower. Nowy system jest prosty w obsłudze i wymaga minimalnej konserwacji, oferując jednocześnie efektywność porównywalną do bardziej zaawansowanych rozwiązań.

Marini EvoDryer Plus stał się rozwiązaniem komplementarnym wobec EvoDryer. Pierwsze instalacje zaplanowano na 2025 rok. W połączeniu z systemem Marini Class Tower Pro, EvoDryer Plus umożliwił produkcję o wydajności do 280-300 t/h. Dzięki intuicyjnemu oprogramowaniu Marini nowa technologia mogła być łatwo wdrożona przez użytkowników znających dotychczasowe systemy producenta. Pierwsze wdrożenia EvoDryer Plus na rynku włoskim już się rozpoczęły, a w kolejnym etapie planowane są instalacje u klientów międzynarodowych.



akumulatory o pojemności 320 kWh, co pozwalało na przejechanie do 400 km na jednym ładowaniu. W ofercie znajdowały się także modele MAN eTGX i eTGS z różną liczbą akumulatorów i mocą od 333 do 544 KM, przystosowane do różnych zastosowań w budownictwie.

Nie tylko z napędem elektrycznym

Obok pojazdów elektrycznych, MAN pokazał też modele spalino- we. MAN TGS 35.540 8x2H-6 BL CH to czteroosiowy pojazd z silnikiem o mocy 540 KM i żurawiem Palfinger do 30 ton. MAN TGX 33.640 6x4 BL SA z silnikiem 640 KM mógł obsługiwać zestawy o masie do 180 ton. Model MAN TGS 41.480 8x4 BB CH, przeznaczony do pracy w kopalniach i na dużych placach

budowy poza Europą, dysponował silnikiem o mocy 480 KM i mógł przewozić ładunki do 50 ton. MAN TGM 18.320 4x4 BB CH to kompaktowy, 18-tonowy pojazd z napędem na cztery koła, który sprawdzał się na trudnym terenie i na drogach.

MAN oferował także narzędzia cyfrowe do zarządzania flotą, monitorowania stanu ładowania akumulatorów i planowania tras. Systemy MAN eManager M i MAN SmartRoute miały usprawniać logistykę, a MAN Charge&Go umożliwiał korzystanie z publicznych stacji ładowania w ramach jednego systemu rozliczeniowego. Firma zapewniała także doradztwo dotyczące elektromobilności, pomagając klientom w planowaniu infrastruktury ładowania i optymalizacji tras.





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 przenośnikiem załadunkowym, a stacja automatycznie przygoto-

wuje mieszankę. Obsługa odbywa się poprzez kartę RFID przypisaną do konkretnego typu betonu, kod QR powiązany z kontem klienta, który umożliwia dobór parametrów oraz generowanie dokumen-

tacji, lub kod QR z terminalem płatniczym, pozwalający na jednorazowy zakup z wydrukiem potwierdzenia.

Sterowanie systemem realizowane jest za pomocą panelu do-

tykowego. Urządzenie ma stałe połączenie sieciowe, co umożliwia zdalne monitorowanie i zarządzanie. W zależności od potrzeb, dostępne są mieszarki panwiowe o pojemności 0,5 m³ lub 1 m³.

Hyundai

Ładowarki kołowe Edition 25 z ulepszeniami bezpieczeństwa

Hyundai Construction Equipment opracował dwa nowe rozwiązania poprawiające bezpieczeństwo ładowarek kołowych w modelach Edition 25 – systemy AAVM+ i Clearview X. Mają one na celu poprawę widoczności i ułatwienie pracy operatorom w różnych warunkach pogodowych.

Czym jest AAVM+?

System AAVM+ jest dostępny w ładowarkach HL940A, HL955A,

HL970A i HL975 Edition 25. To rozwinięcie wcześniejszego systemu Advanced Around View Monitoring (AAVM), które łączy kamery,



Zastosowano w nich okładziny ze stali odpornej na ścieranie oraz dziewięć mieszadeł z łopatkami poliuretanowymi. System czyszczenia na sucho umożliwił 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 umożliwił 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. ■



radar tylny i czujnik kąta skrętu. System działa podobnie do kamer cofania w samochodach i pokazuje, gdzie tył maszyny będzie się poruszał podczas cofania, uwzględniając obrót kół. Dzięki radarowi o kącie 180° wykrywa przeszkody i oznacza martwe pola. Operator otrzymuje wizualne i dźwiękowe ostrzeżenia o zagrożeniach, co zmniejsza liczbę fałszywych alarmów i ułatwia pracę.

System Clearview X

Clearview X to system dwóch kamer montowanych na górze i na dole maszyny, który pozwala operatorowi „widzieć przez” łyżkę ładowarki. Obraz z obu kamer łączy

się i jest wyświetlany na monitorze w kabinie w czasie rzeczywistym. Dzięki temu operator widzi, co znajduje się przed maszyną, nawet jeśli widok zasłania łyżka. System poprawia bezpieczeństwo na budowie, zmniejszając ryzyko kolizji i zagrożenia dla osób znajdujących się przed maszyną. Dodatkowo ułatwia prace załadunkowe i rozładunkowe, zwiększając efektywność.

Oba systemy są dostępne opcjonalnie w głównych modelach ładowarek kołowych Hyundai, a w przyszłości mogą zostać wprowadzone także do innych maszyn z serii A.

Jekko

Nowości i nagroda Bauma Innovation Award

Podczas targów Bauma 2025 firma Jekko zaprezentowała nowe modele miniżurawi i urządzeń do transportu ładunków, a także zdobyła nagrodę Bauma Innovation Award za system MAXX – zautomatyzowaną platformę do montażu paneli elewacyjnych. Wśród premier znalazły się m.in. zmodernizowane minipickery MPK06.2 i MPK10.2 z modułowymi manipulatorami oraz przeprojektowany MPK20.2 ze sterowaniem „steer-by-wire” i zasilaniem litowo-jonowym.

Nowa wersja miniżurawia SPX328 EVO ma zwiększony udźwig i dłuższy czas pracy na baterii. Model SPX328 EVO+ wprowadza elektryczny wysięgnik zintegrowany z systemem sterowania z poziomu pilota. Zmodernizowano również model SPX532.2, który otrzymał nowy system stabilizacji i przeprojektowany interfejs. Nowością w ofercie jest SPX650 z regulowanymi podporami oraz SPX1280 z trybem pracy „pick & carry” i maksymalnym udźwigiem do 2 ton. W kategorii żurawi przegubowych gąsienicowych zadebiutuje JF235CL z napędem akumulatorowym, umożliwiającą pracę przez około 10 godzin na jednym ładowaniu.

Na stoisku Jekko zaprezentowano również nowe narzędzia do obsługi ładunków, m.in. manipulator JIB1000GR do belek i rur, certyfikowane kosze robocze oraz zestaw chwytaka z piłą GMT, zintegrowany z systemem sterowania maszyną. Jekko pokazało także system J-LINK opracowany z TrackUnit, służący do zdalnego zarządzania flotą. System umożliwia monitoring parametrów pracy dźwigów, lokalizację urządzeń oraz planowanie serwisowania na podstawie analizy danych w czasie rzeczywistym.

W zakresie nowych segmentów produktowych Jekko zaprezentowało gąsienicowy dźwig teleskopowy JCX80, który może pracować bez stabilizatorów i poruszać się w ciasnych przestrzeniach. Umożliwia pracę w kilku trybach, m.in. wieżowym i „pass-over”, który pozwala



na operowanie nad przeszkodami. Drugą nowością jest TRX32 - miniżuraw zamontowany na lekkiej ciężarówce o masie 3,5 tony, przeznaczony do pracy w warunkach miejskich.

Nagrada Bauma Innovation Award dla systemu MAXX

Na stoisku Jekko zaprezentowano także system MAXX (Mobile Assembly X-System), opracowany przez Construction Robotics GmbH we współpracy z RWTH Aachen University, KUKA i Fundermax. Jest to półautomatyczna platforma do montażu paneli elewacyjnych bez użycia rusztowań. Robot wyposażony w system wieloczułnikowy identyfikuje i precyzyjnie montuje panele, komunikując się z żurawiem Jekko za pośrednictwem technologii 5G. Projekt MAXX został wyróżniony nagrodą Bauma Innovation Award 2025 w kategorii „Badania”. – *To ważne wyróżnienie dla naszego zespołu, które pokazuje zaangażowanie Jekko w badania podstawowe i rozwój koncepcji mogących w dłuższej perspektywie zmienić branżę budowlaną. Potencjał projektu jest ogromny i skalowalny* – skomentował Diego Tomasella, dyrektor generalny Jekko. ■



Bosch

Kompaktowe silniki elektryczne EMP

Seria silników EMP eLION firmy Bosch Rexroth została zaprojektowana z myślą o pojazdach off-highway, w tym maszynach rolniczych. Silniki te charakteryzują się dużą gęstością mocy. Mogą być wykorzystywane do napędów jezdnych, pomp w hydraulice roboczej oraz jako generatory w pojazdach hybrydowych.

Dzięki stałemu momentowi obrotowemu silniki EMP poprawiają kontrolę napędu elektrycznego i wydłużają żywotność akumulatora. Ich kompaktowa budowa ułatwia

montaż w pojazdach o ograniczonej przestrzeni, umożliwiając zwiększenie mocy przy minimalnych zmianach w podwoziu. Silniki są odporne na wibracje, pył i substancje chemiczne.

Zakres momentu obrotowego silników EMP wynosi od 160 do 880 Nm. W porównaniu z wcześniejszą serią EMS moment przy niższych prędkościach jest wyższy nawet o 53%, a maksymalny moment ob-

rotowy zwiększono o 45%. Jednocześnie tętnienie momentu obrotowego zmniejszono o ponad 30%. Silniki EMP są częścią modułowej platformy eLION, obejmującej również falowniki, przekładnie, hydraulikę, oprogramowanie i akcesoria. Falowniki mają w pełni zintegrowane zabezpieczenia funkcjonalne zgodne z normą ISO 13849. Silniki dostępne są w pięciu długościach i w zakresie mocy od 30 do ponad 200 kW.

Produkty eLION są wykorzystywane w rozwiązaniach pilotażowych, np. w autonomicznym pojeździe rolniczym VTE opracowanym przez Krone i Lemken, gdzie zapewniają napęd do różnorodnych prac, takich jak przygotowywanie rozsadników, kultywacja gleby, pelenie, koszenie i obracanie pokosu.

Bosch Rexroth dostarcza technologie napędów i sterowania do maszyn i systemów przemysłowych oraz mobilnych.

