



RAPORT 2019

**WIDLAK
LIST
2019**

RYNEK WÓZKÓW WIDŁOWYCH W POLSCE „WIDLAK LIST 2019”

Raport z badania rynku pierwotnego
i wtórnego wózków widłowych

7

LAT
| GWARANCJI

WYJĄTKOWE AKUMULATORY TOYOTA LI-ION Z 7-LETNIĄ GWARANCJĄ

Technologia baterii litowo-jonowych od Toyoty gwarantuje wysoką efektywność energetyczną przy zapewnieniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa dla środowiska. Aktualnie możemy ją stosować w niemal wszystkich aplikacjach naszych klientów.

Nasze akumulatory znacznie upraszczają pracę dzięki możliwości ich bardzo szybkiego doładowywania. Dzięki temu możesz wyeliminować baterie zapasowe oraz specjalistyczne pomieszczenie do ich ładowania.

Wystarczy, że podłączysz wózek z wbudowanym akumulatorem do ładowania podczas każdej przerwy – dzięki takiej elastyczności zdecydowanie zwiększysz swoją wydajność.

Jesteśmy tak przekonani do naszego rozwiązania, że oferujemy je z **7-letnią gwarancją pojemności** – w standardzie!

Aby dowiedzieć się więcej o akumulatorach Toyota Li-Ion odwiedź www.toyota-forklifts.pl



www.toyota-forklifts.pl

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

TENSOR®

TENSOR

MAKSYMALNA MOC PRZY MAKSYMALNYCH OSZCZĘDNOŚCIACH



TENSOR® GŁÓWNE ZALETY

do +14%	ponad +10%	do +27%
oszczędności energii	żywności	efektywności



Baterie kwasowo-ołowiowe **TENSOR®** zostały specjalnie zaprojektowane, aby zmaksymalizować zysk dzięki połączeniu wyjątkowej wydajności, pojemności i efektywności energetycznej. Natychmiastowe korzyści wynikają ze zwiększonego czasu pracy maszyn, dzięki szybkiemu ładowaniu baterii i ich dłuższemu działaniu. Baterie **TENSOR®** charakteryzuje dłuższa żywotność dzięki imponująco niskiej temperaturze pracy. Początkową inwestycję można zamortyzować w dłuższym okresie.

TENSOR® dla najcięższych zastosowań. Wyjątkowe osiągi i wytrzymałość **TENSOR®** wynikają z wieloletniego doświadczenia GNB w dostarczaniu najlepszych rozwiązań dla najbardziej wymagających i najtrudniejszych zastosowań, takich jak np. łodzie podwodne. **TENSOR®** gwarantuje nieprzerwaną pracę twoich wózków widłowych nawet w najtrudniejszych warunkach, w tym w chłodniach i podczas pracy na zewnątrz. Myślisz, że praca na zewnątrz może być wykonana tylko przez maszyny z silnikiem spalinowym?

Dzięki bateriom **TENSOR®** ten stan się zmienił! Przekonaj się, jak nasze sprawdzone w branży połączenie baterii **TENSOR®** z technologią ładowania i zarządzania flotą pozwolą zmaksymalizować Twoją działalność.

Ogniwo gospodarczego łańcucha wydarzeń

Branża logistyczna, jak cała gospodarka, przeżywa niezwykle dynamiczną dynamikę rozwoju mierzoną ilością zbudowanej powierzchni magazynowej, liczbą przewiezionych ładunków, ilością dostarczonego towaru do odbiorcy czy zakupionego sprzętu potrzebnego, aby te wszystkie dobra trafiły zgodnie z przeznaczeniem. Gospodarka w roku 2018 zanotowała 5,1% wzrost PKB, więcej niż prognozowano, co w gospodarczym systemie naczyń połączonych skutkowało wzrostami w poszczególnych jej gałęziach.

W logistyce sprzętowej kolejny rok nienotowane dotąd wzrosty sprzedaży wózków widłowych powiększają zasoby wózków widłowych na rynku, który z roku na rok jest coraz bardziej wymagający. To tylko mobilizuje producentów sprzętu do jego doskonalenia, zbierane od użytkowników wózków widłowych informacje służą innowacyjności. Oferowane rozwiązania wpływają na większą efektywność i bezpieczeństwo pracy sprzętu, sprzężonego z nowoczesnymi systemami informacyjnymi z dostawcami, stają się bardzo nowoczesnym narzędziem pracy.

W kolejnym raporcie Widlak List publikujemy dane z rynku wózków widłowych, który zaskakuje tempem wzrostu i ilością sprzętu dostarczonego w ubiegłym roku. Roku, w którym oddano w użytkowanie 37 186 wózków widłowych. To świadczy o potencjale gospodarki, która rozwija się pomimo trudności, jakie są udziałem sfer rządzących. Rocznie budowanych jest dwa miliony metrów kwadratowych powierzchni przemysłowej i magazynowej, miejsce pracy sprzętu będącego przedmiotem analizy i nic nie wskazuje, by się to miało zmienić.

W raporcie Widlak List publikujemy opinie dostawców wózków widłowych i innych podmiotów związanych z rynkiem, ich opinie są w swej istocie zbieżne i różnią się niuansami, potwierdzając dobry czas dla wózków widłowych. Bo to jest dobry czas dla tych maszyn, a szczególnie dla wózków z napędem spalinowym, które znacząco poprawiły dynamikę wzrostu aż o 48% r/r, wzmacniając tym samym udział w dostawach do 24%.

Analiza rynku pokazuje umacniającą się tendencję w zakupach nowych maszyn, ich udział wzrósł o 4 punkty procentowe i osiągnął 61% udziału ilościowego w całej sprzedaży. To kolejny rok wzrostu od 2014 r., kiedy była równowaga w udziałach wózków nowych i używanych. Znaczący wzrost ilościowy sprzedaży skutkuje wzrostem wartości, jaką osiągnięto w 2018 roku, szacowana wartość to 2 684,59 mln zł.

Raport Widlak List 2019 przygotowany z udziałem Naukowego Koła Logistyki „Dialog” jest cennym źródłem informacji o ciągle zmieniającym się rynku wózków widłowych, rynku, który będąc istotnym ogniwem w gospodarczym łańcuchu zdarzeń, podatny jest na zmiany.

Zapraszam do ciekawej lektury.

Andrzej Szymkiewicz
Redaktor prowadzący

RAPORT

WIDLAK LIST 2019

REDAKTOR PROWADZĄCY

Andrzej Szymkiewicz
andrzej@log4.pl

ANALIZA RYNKU

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Naukowe Koło Logistyki DIALOG
Andrzej Hanusik
Anna Woźnica
Anna Zduń
Julia Senkała
Marcin Zajęcki
Martyna Pietrucha
Natalia Bauć
Szymon Kulesza

AUTORZY

Adam Werewka
Joanna Sakamoto
Małgorzata Grodzka
Marcin Trąbka
Piotr Klimczak
Piotr Kreft
Piotr Myszkowski
Waldemar Więcek
Wojciech Podsiadły

WYDAWCA

Portal log4.pl
ul. Szarych Szeregów 27 lok.28
60-462 Poznań
Tel. +48 61 847 49 08
Fax +48 61 847 45 67
E-mail: log4@log4.pl
Strona: www.log4.pl

STUDIO DTP

NowaPracownia.pl
Raport specjalistyczny
Wydanie elektroniczne

Spis treści

Ogniwo gospodarczego łańcucha wydarzeń.....	2
Opona AIR 561 – spełnienie obietnic.....	4
Wysoki wzrost polskiego rynku.....	6
leasingu w 2018 roku.....	6
Oferta wózków widłowych na Log4.pl – zróżnicowana i topowa	10
Litowo-jonowe bezpieczeństwo.....	14
Całkowicie realna powtórka wyników	18
Czyściej, efektywniej, w zgodzie z naturą	20
Polskie opony Eco Power.....	22
Postępowa i przyszłościowa technika ładowania.....	24
Rok 2018 według STILL.....	26
Udany rok także dla PKO Leasing	28
Świadomi kompetencji.....	29
Najwyższe wymagania... obsługujemy to!.....	30
 ANALIZA.....	 34
Wstęp.....	35
Autorzy.....	36
1. Sytuacja gospodarcza Polski w 2018 r.	37
2. Rynek powierzchni magazynowych i przemysłowych.....	40
3. Rynek wózków widłowych.....	44
4. Wózki widłowe według udźwigu.....	48
5. Dominujący udźwig.....	51
6. Wózki widłowe według miejsca rejestracji	52
7. Leasing wózków widłowych	55
8. Rynek wózków widłowych według WITS	61
9. Wartość rynku wózków widłowych	65
Podsumowanie	68

SPONSOR WYDANIA:



Opona AIR 561 – spełnienie obietnic

Nowa opona Solideal AIR 561 produkowana przez Camso, jest dwukrotnie odporniejsze na zużycie w pojazdach obsługi naziemnej pracujących na lotniskach.

Magog, Quebec – Solideal AIR 561 to najnowsza opona pneumatyczna Camso, szybko zyskała popularność na najbardziej ruchliwych lotniskach świata. Opona została zaprojektowana specjalnie dla pojazdów obsługi naziemnej na lotniskach i jest dostarczana na pierwsze wyposażenie(OEM) do firmy Charlotte Manutention, będącej wiodącym producentem pojazdów lotniskowych.

Charlotte jest wiodącym producentem elektrycznie zasilanych pojazdów na rampach lotniskowych w Europie i Stanach Zjednoczonych. Wytwarzane produkty obejmują szeroką gamę ciągników bagażowych zasilanych prądem przeniennym i stałym, ładowarek taśmowych, nośników narzędzi do konserwacji, ciągników odbierających samoloty i mniejszych ciągników używanych do innych zastosowań przemysłowych.

Regionalny dyrektor ds. sprzedaży OEM w Camso, Richard Philippe, powiedział: „Na bazie rozmów z klientami i personelem operacyjnym lotnisk zdaliśmy sobie sprawę, że zużycie i długotrwałość opon do pojazdów lotniskowych jest stałym wyzwaniem dla producentów, co z kolei prowadzi do wysokich kosztów operacyjnych dla użytkownika. W efekcie daliśmy naszemu zespołowi badawczo-rozwojowemu zadanie znalezienia rozwiązania, które poradzi sobie z takimi codziennymi wyzwaniami i zapewni lepszą żywotność opon”.



Fot. Camso

Jedno uniwersalne rozwiązanie dla większości wymagań stawianych oponom do pojazdów lotniskowych (GSE – Ground Support Equipment)

„Celem naszego zespołu zajmującego się rozwojem było znalezienie rozwiązania, które byłoby nie tylko trwałe, ale takie, żeby producenci OEM mogli korzystać z najszerszego możliwie zakresu urządzeń i zastosowań na lotniskach” – mówi Philippe. Dzięki odpowiedniej oponie spełniającej większość wymagań producenci OEM mogą uprościć łańcuch dostaw i zminimalizować zapasy opon do nowej produkcji pojazdów.

Mając to na względzie, zespół opracował oponę Solideal AIR 561, która doskonale sprawdza się w holownikach bagażowych, mobilnych podajnikach taśmowych i holownikach samolotów, a także w pojazdach, które transportują wózki i inne wyposażenie pracujące na lotniskach. Nowa opona Solideal AIR 561 zapewnia znacznie lepszą wydajność, niż poprzednia opona Solideal ZZ RIB.

W porównaniu do opony ZZ RIB, opona AIR 561 oferuje:

- ♦ 2 razy większą żywotność bieżnika
- ♦ o 12% większą stabilność
- ♦ o 10% lepszą wydajność energetyczną

PROJEKT ZGODNY Z POTRZEBAMI KLIENTA

Aby zapewnić klientom odpowiednie rozwiązanie dla aplikacji pojazdów obsługi naziemnej na lotniskach, zespół ds. rozwoju i badań tej linii produktów dokonał szczegółowej analizy warunków pracy pojazdów i mieszanek gumowych stosowanych do produk-

cji opony, a także jej wzoru bieżnika. Ponadto nowy projekt został przetestowany w warunkach rzeczywistych przez ponad 300 godzin pracy na jednym z najbardziej ruchliwych lotnisk w rejonie Morza Śródziemnego.

Philippe wspomina również o skuteczności nowego rowkowego wzoru bieżnika, który został zaprojektowany z myślą o specyficznych wyzwaniach związanych z naziemnymi pojazdami lotniskowymi, takich jak nierównomierne zużycie, zwłaszcza w ciągniętych na końcu zestawu wózkach bagażowych. Ten konkretny rodzaj ścierania, powoduje poślizg, który może niekorzystnie wpłynąć na wydajność pojazdu i przyspieszyć zużycie wszystkich opon. Nowy rowkowy profil bieżnika zapewnia równomierne rozprowadzanie ciepła i stopień ścierania, wydłużając znacząco żywotność opony. Dłuższa żywotność bieżnika oznacza dłuższy czas pracy, co zmniejsza koszty operacyjne dla użytkowników.

PRZEWAGA ROZWIĄZANIA „ROAD FREE”

„Możliwość zapewnienia producentom oryginalnego wyposażenia (OEM), takim jak Charlotte, wysokowydajnego rozwiązania, które poradzi sobie z wyjątkowymi wyzwaniami związa-



Fot. Camso

nymi z pojazdami obsługi naziemnej na lotnisku, odzwierciedla przewagę, jaką mamy jako specjaliści od opon przemysłowych (poza drogowych)”, wyjaśnia Philippe. „W przeciwieństwie do większości producentów opon, nasi eksperci mogą skupić się na wysoce wyspecjalizowanych potrzebach niszowych rynków przemysłowych. A jako największy na świecie dostawca opon do wózków widłowych, mamy duże doświadczenie we wszystkich typach pojazdów transportu wewnętrznego.”

Doświadczenie Camso, w połączeniu ze wspólnym partnerskim podejściem, doprowadziło do skonstruowania opony AIR 561. Opona AIR 561 spełnia obietnicę Camso, aby zaoferować swoim klientom rozwiązanie o najniższym koszcie operacyjnym dla ich zastosowania.

Redakcja



Fot. Camso

Wysoki wzrost polskiego rynku leasingu w 2018 roku

Polska branża leasingowa ma za sobą bardzo udany rok. W 2018r. firmy raportujące do Związku Polskiego Leasingu sfinalizowały transakcje o łącznej wartości 82,6 mld zł. Dynamika inwestycji finansowanych leasingiem i pożyczką na poziomie +21,8 proc. r/r była najwyższą, jaką polski sektor leasingowy odnotował od 11 lat. To dobra wiadomość dla polskich leasingodawców, którzy w tym roku świętują jubileusz 25-lecia Związku Polskiego Leasingu.

Równie dynamicznie co wartość nowych kontraktów, w ostatnim roku zwiększał się portfel wszystkich aktywnych umów branży. Według danych Związku Polskiego Leasingu, na koniec 2018r. wartość umów obsługiwanych przez branżę leasingową wyniosła 146,6 mld zł, co oznacza +22,8 proc. wzrost w stosunku do 2017r. Tak dobre wyniki polscy leasingodawcy zawdzięczają z jednej strony rekordowemu poziomowi finansowania pojazdów osobowych i dostawczych do 3,5 tony (pojazdy lekkie mają obecnie 48,4 proc. udział w rynku), a z drugiej – niesłabnącemu wśród przedsiębiorców zainteresowaniu finansowaniem maszyn i innych urządzeń (26,3 proc. udział) oraz środków transportu ciężkiego (udział na poziomie 23,7 proc.). Przyglądając się poszczególnym obszarom działalności polskich firm leasingowych widzimy, że mniejsze znaczenie odgrywa finansowanie nieruchomości (1,1 proc. udział w rynku) oraz innych aktywów (0,5 proc. udział).

POJAZDY NAPĘDZAJĄ LEASING

Jeśli mielibyśmy wskazać jedną kategorię, która w najwyższym stopniu przyczyniła się do rekordowego wyniku branży leasingowej w 2018r. byłyby to pojazdy lekkie tj. pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony. W ubiegłym

roku wartość sfinansowanych umów w tym obszarze wyniosła 39,9 mld zł, co oznacza +30,7 proc. wzrost r/r. „Zgodnie z oczekiwaniami zapowiedź, a następnie wejście w życie 1. stycznia 2019 zmian podatkowych, dotyczących używania samochodów w działalności gospodarczej, przyczyniły się do istotnego wzrostu wolumenu finansowanych aut osobowych w IV kwartale 2018r. Analizując tempo wzrostu finansowania pojazdów lekkich w ciągu ostatnich 5 lat (2014r. +39%, 2015r. +20%, 2016r. +30,9%, 2017r. +21,9%, 2018r. +30,7%) możemy powiedzieć, że leasing jest tym instrumentem, który cieszy się niesłabnącą popularnością wśród polskich przedsiębiorców niezależnie od zmian przepisów. Jest bowiem szybkim, łatwo dostępnym i bezpiecznym sposobem na korzystanie z wybranego

aktywa, bez konieczności angażowania własnych środków” – powiedział **Andrzej Krzemiński**, Przewodniczący Komitetu Wykonawczego ZPL.

Należy podkreślić, że rekordowy wzrost obserwowany na rynku motoryzacyjnym w ostatnim roku (w 2018r. zarejestrowano 600 791 nowych pojazdów OSD tj. osobowych i dostawczych do 3,5 t.) był zasługą zakupów firmowych, a najsilniejszą grupę zakupową wśród firm stanowiły firmy leasingowe/ CFM/ RaC. Ich udział w rejestracjach pojazdów OSD na firmy w ostatnim roku wyniósł 67,4%.

ZYSKUJE FINANSOWANIE MASZYN, ŚRODKÓW TRANSPORTU CIĘŻKIEGO I NIERUCHOMOŚCI

Ożywienie na rynku leasingu w 2018r. było obserwowane także w pozostałych kategoriach rynku: maszyn i urządzeń, w tym IT (+17,7 proc. dynamika r/r), środków transportu ciężkiego (+11,4 proc. dynamika r/r) oraz nieruchomości (+4,4 proc. dynamika r/r). Łączna wartość maszyn i urządzeń sfinansowanych przez branżę leasingową w ubiegłym roku wyniosła 21,7 mld zł i była wyższa o +17,7 proc. w odniesieniu do wyników z 2017r. W tej części rynku wszystkie kategorie produktów odnotowały lepszy wyniki niż 12 miesięcy wcześniej. Najwięcej zyskało finan-



sowanie sprzętu budowlanego (+45,4% r/r), sprzętu medycznego (+39,1%), maszyn rolniczych (+18,2%). Dobry, blisko 10 proc. wyniki branża osiągnęła w zakresie finansowania IT. Wśród najważniejszych czynników, mających wpływ na rosnący poziom finansowania maszyn i innych urządzeń przez branżę leasingową w 2018r. należy wymienić: solidny wzrost produkcji przemysłowej w 2018 roku (5,8%), przyspieszenie w wydawaniu funduszy unijnych z perspektywy na lata 2014–2020 (w 2018r. zaakceptowano projekty unijne stanowiące ponad 67 proc. łącznej puli Polski na politykę spójności), wyraźne przyspieszenie inwestycji publicznych (zarówno samorządów, jak i inwestycji finansowanych z budżetu państwa) jak również inwestycji dużych i średnich firm. Równie istotnym segmentem rynku leasingu, co maszyny są środki transportu ciężkiego. Do tej grupy zaliczane są takie aktywa jak ciągniki siodłowe, naczepy/



Źródło: ZPL

przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony, autobusy, samoloty, statki i środki transportu kolejowego. W 2018r. branża leasingowa sfinansowała tego typu aktywa o łącznej wartości 19,5 mld zł – osiągając wynik lepszy niż przed rokiem o 11,4%. Największą dynamiką, w ramach tego segmentu rynku wyróżniło się finansowanie samolotów, statków i taboru kolejowego (+33,3%), pojazdów ciężarowych pow. 3,5t. (+20,8%) oraz naczep i przyczep (+12,1%). Transakcje dotyczące finansowania ciągników sio-

dłowych w 2018r. miały dynamikę wyższą o +7,6%, podczas gdy finansowanie autobusów było na niższym poziomie niż rok wcześniej (-2%).

Jak zaznaczył **Marcin Nieplowicz**, Dyrektor ds. Statystyki i Monitorowania Rynku ZPL, prezentując analizy rynku, poziom finansowania transportu ciężkiego jest uwarunkowany koniunkturą gospodarczą w Unii Europejskiej, a strefa euro lokalny szczyt koniunktury ma już za sobą. Obecnie notujemy wyhamowanie wzrostu gospodarczego do



PROSTE FINANSOWANIE WÓZKÓW WIDŁOWYCH

Rozwijasz swoją przestrzeń magazynową? Poszukujesz nowoczesnego sprzętu, ale nie chcesz angażować środków własnych?

Skorzystaj z oferty PKO Leasing:

- Finansujemy nowe i używane wózki nawet do 100% ich wartości w PLN, EUR i w procedurze uproszczonej do 500 tys. PLN
- Okres leasingu maksymalnie do 84 miesięcy
- Maksymalny wiek przedmiotu i okres finansowania do 120 miesięcy
- Możliwość finansowania w ramach programów współfinansowanych z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym, tj. COSME i InnovFin



Oferta nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 66 § 1 Kodeksu cywilnego oraz innych właściwych przepisów prawnych.

www.pkoleasing.pl, infolinia: 801 887 887 opłata zgodna z taryfą operatora
Zapraszamy również do placówek PKO Leasing oraz PKO Banku Polskiego



Źródło: ZPL

poziomów z lat 2015–2016. W ślad za Eurolandem hamuje dynamika naszego eksportu, ale nie wolumenu usług transportowych. Firmy transportowe optymistycznie oceniają swoją sytuację finansową. Ich plany inwestycyjne pozostają relatywnie wysokie, uległy jednak istotnemu obniżeniu w ciągu ostatnich dwóch miesięcy 2018 roku. Innym obszarem działalności firm leasingowych jest finansowanie nieruchomości. W 2018r. branża leasingowa sfinansowała nieruchomości o wartości 950 mln złotych, przy +4,4% dynamice tego segmentu (r/r). W 2018r. w stosunku do 2017r. branża znacząco poprawiła swoje wyniki w zakresie finansowania obiektów biurowych (+158,3% r/r), mających dzisiaj już 43 proc. udział w finansowaniu nieruchomości przez firmy leasingowe. Poprawiły się także wyniki w zakresie finansowania obiektów handlowych i usługowych (+23,2% dynamika r/r).

JUBILEUSZ 25-LECIA ZWIĄZKU POLSKIEGO LEASINGU

2019 rok jest dla branży leasingowej szczególny, ponieważ 25 lat temu powstała pierwsza polska organizacja leasingowa – Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych, która następnie została przekształcona w Związek Polskiego Leasingu. Przez ostatnie 25 lat polska branża leasingowa sfinanso-

wała inwestycje firm o łącznej wartości 628,2 mld zł (wartość skumulowana), przy średniorocznej dynamice na poziomie +19 proc. Przez ten czas polski sektor leasingowy awansował z 16. na 7. miejsce w europejskim rynku leasingu. „Najważniejsza jest jednak dla nas rosnąca rola leasingu w finansowaniu krajowych inwestycji. W 1995 r. aktywa sfinansowane przez firmy leasingowe w nakładach inwestycyjnych w gospodarce były na poziomie 3,2%, podczas gdy w 2018r. branża leasingowa mogła sfinansować nawet 29,3% łącznych krajowych inwestycji. Jubileusz 25 lat Związku Polskiego Leasingu będzie dla nas dobrą okazją do zastanowienia się nad przyszłością branży leasingowej i temu tematowi go poświęcimy” – podkreślił Andrzej Krzemiński, Przewodniczący KW ZPL.

WYNIKI BADANIA KONIUNKTURY BRANŻY LEASINGOWEJ

Z kwartalnego badania koniunktury branży leasingowej, realizowanego wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach zrzeszonych w ZPL wynika, że w I kwartale 2019r. ankietowane firmy oczekują nieznacznego wzrostu zatrudnienia oraz pogorszenia jakości portfela. Jednocześnie w omawianym czasie firmy spodziewają się wyhamowania ak-

tywności sprzedażowej. Niższy poziom finansowania może dotyczyć przede wszystkim segmentu pojazdów. Stosunkowo najsłabsze perspektywy rysują się dla pojazdów lekkich, trochę mniej negatywne dla finansowania środków transportu ciężkiego. Natomiast wyraźne wzrosty finansowania oczekiwane są w sektorze maszyn i urządzeń – w tym IT. W I kw. br. nieznacznie ujemną dynamikę wzrostu może uzyskać sektor finansowania nieruchomości.

PROGNOZA NA 2019R.

Prognoza wyników branży leasingowej pokazuje istotne wyhamowanie po 6 latach intensywnego rozwoju rynku. Dynamika branży leasingowej w 2019r. na poziomie 5,5% będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego w Polsce. W 2019r. branża leasingowa może udzielić łącznego finansowania na poziomie przekraczającym 87 mld zł. Wejście w życie z dniem 1. stycznia 2019 zmian podatkowych przyczyniło się do istotnego wzrostu wolumenu finansowanych aut osobowych w IV kw. 2018, co w naturalny sposób przełoży się na nieznacznie ujemną dynamikę finansowania pojazdów lekkich w 2019r. Struktura wzrostu gospodarczego, wysokie wykorzystanie zdolności produkcyjnych, wyniki produkcji przemysłowej i budowlanki oraz przyspieszenie wykorzystania funduszy unijnych powodują, że finansowanie maszyn pozostanie długoterminowym i głównym motorem rozwoju całej branży leasingowej. Pojazdy ciężarowe pozostaną istotnym aktywem finansowanym przez firmy leasingowe z uwagi na rosnący wolumen przewozów i utrzymanie wzrostu gospodarczego w strefie euro.

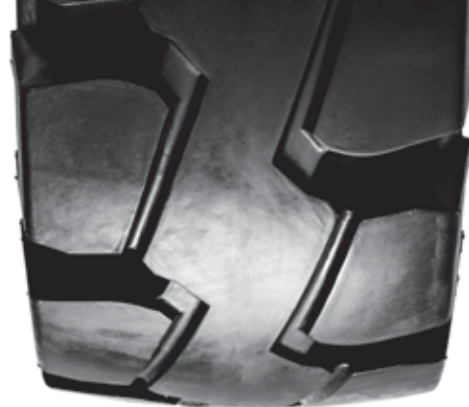
ZPL



RES 660



RES 550



RES 330

WE HANDLE IT

Światowy lider w projektowaniu, produkcji i dystrybucji opon do wózków widłowych.

Szeroka gama wysokiej jakości opon superelastycznych, pneumatycznych, opasek amortyzujących oraz felg do wózków widłowych i innych pojazdów transportu wewnętrznego. Zapewniają one wysoką wydajność, wytrzymałość, bezpieczeństwo, komfort oraz wydłużony okres eksploatacji. Naszym celem jest dbanie o klienta i osiąganie przez niego **najniższych kosztów eksploatacji - LOCS**.

Odkryj możliwość odpowiedniego doboru opon superelastycznych (pełnych) do intensywności użytkowania dla wybranej przez siebie aplikacji na stronie:

maximumlifespan.camso.co

Camso Polska S.A.
ul. Trakt Brzeski 35
05-077 Warszawa
tel. 22 783 35 89-90
biuro@camso.co

camso.co



DAWNIEJ
CAMOPLAST
SOLIDEAL

Oferta wózków widłowych na Log4.pl – zróżnicowana i topowa

Trudno sobie wyobrazić współczesny magazyn bez wózka widłowego. Sprawdzają się one doskonale podczas załadunku i rozładunku, a także idealnie nadają się do transportu materiałów na niewielkie odległości. Na rynku zainteresowanie klientów wózkami nie maleje. W tym kontekście interesująco przedstawiają się zatem statystyki ofert wózków widłowych publikowanych na portalu log4.pl w 2018 r.

Najczęściej klienci poszukują wózków czołowych do pracy w magazynie lub na utwardzonym placu, paletowych wózków prowadzonych oraz wózków widłowych bocznych, wysokiego składowania a także terenowych.

Na rynku widać także zainteresowanie modelami elektrycznymi. Wpływ na tę sytuację mają nie tylko regulacje dotyczące emisji CO₂, ale także inicjatywy promujące zrównoważony rozwój oraz postęp technologiczny w dziedzinie baterii trakcyjnych. Wg danych UDT ponad 50% w ogólnej liczbie zarejestrowanych wózków stanowią elektryki. Mimo to wózki spalinowe np. te o udźwigu do 2,5 tony wciąż mogą liczyć na zainteresowanie klientów i wciąż zaliczane są do popularnych pojazdów wykorzystywanych w transporcie wewnętrznym.

Na portalu log4.pl liczba wszystkich ofert w 2018 wyniosła 425 906 natomiast liczba ofert samych wózków widłowych to 141 168. W sumie więc oferty wózków widłowych stanowią 33% całości. W tej grupie udział poszczególnych rodzajów wózków kształtuje się następująco: wózki czołowe elektryczne – 30%, wózki magazynowe 21%, wózki czołowe spalinowe (LPG+B) – 21% a czołowe spalinowe (Diesel) to 20%.

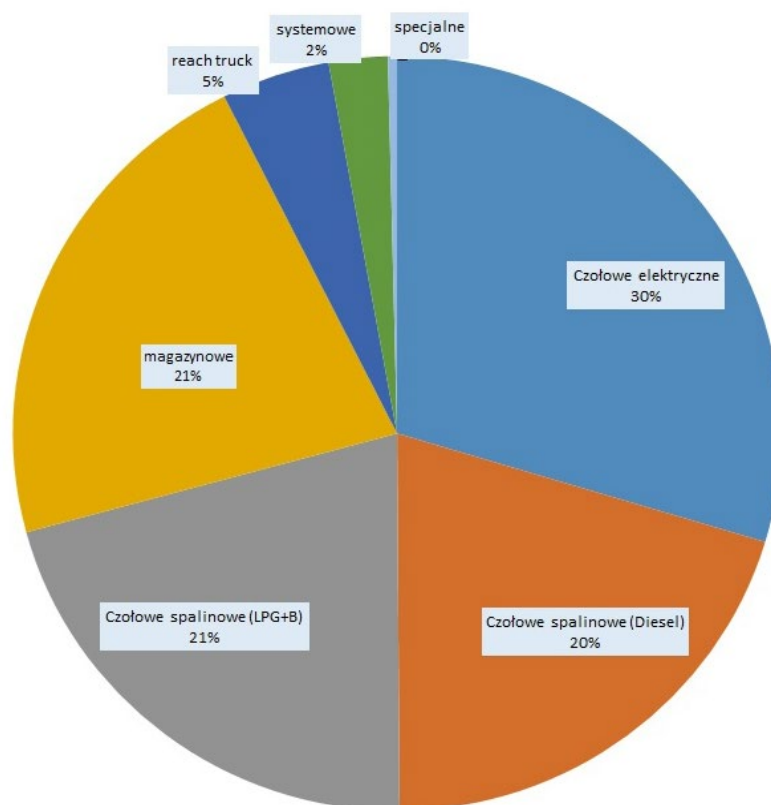
W porównaniu z rokiem 2017 największe zmiany procentowe log4.pl odnotował: w wózkach magazynowych – (44%), czołowych spalinowych (LPG+B) – (36%), wózkach specjalnych – (25%), czołowych spalinowych (Diesel) – (24%). Spadek natomiast nastąpił w grupie wózków reach truck – aż o 33%.

W okresie styczeń–grudzień 2018 roku najwięcej wejść dotyczących ofert wózków widłowych log4.pl zanotował we wrześniu – 15.325 na ogólną liczbę wejść w tym miesiącu -49.161. Średnia liczba odsłon „zainteresowanych” wózkami widłowymi w ciągu 12 miesięcy 2018 roku to ok. 12.000.

RYNEK JEST WCIĄŻ DYNAMICZNY

Zdaniem ekspertów największy wzrost na rynku widoczny jest w dalszym ciągu w segmencie wózków magazynowych unoszących do kompletacji i jest to związane z rozwojem branży e-commerce oraz z rekordową

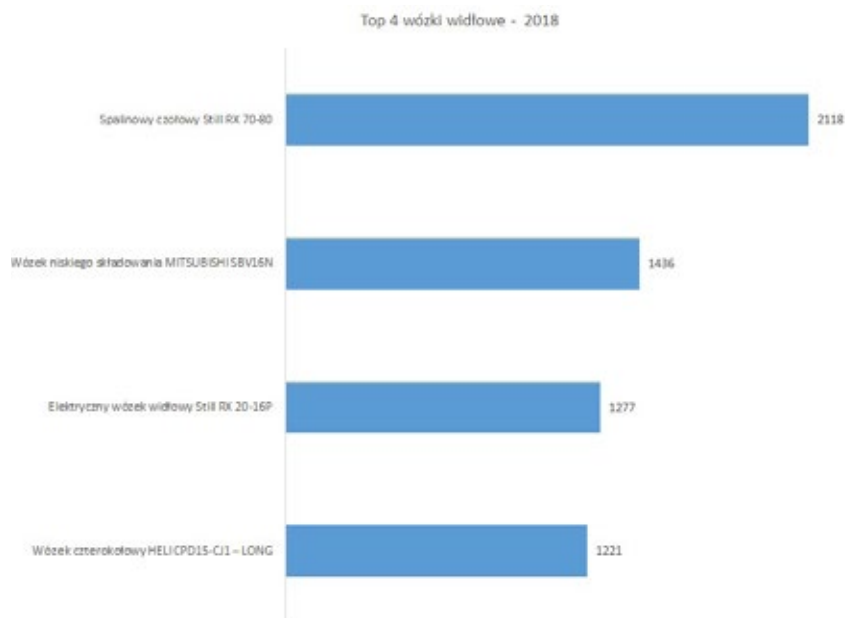
Udział grup rodzajowych wózków widłowych na Log4.pl



liczbą oddanych w ostatnich latach magazynów. W większości firm wózki widłowe służą do podnoszenia ładunków na wysokość od 1,5 do 3 metrów.

Klienci wybierając odpowiedni wózek widłowy zwracają uwagę na rozmaite jego parametry tak, aby jak najlepiej spełniał ich wymagania. Np. ważnymi elementami są jego szybkość oraz przyspieszenie. Zdaniem ekspertów duże przyspieszenie zapewnia szybki start maszyny i jest nieodzownym aspektem usprawniającym wszelkiego rodzaju manewry w wąskich alejkach magazynów. Ta sama zasada dotyczy prędkości hamowania, zapewniającej płynność pracy podczas załadunku i rozładunku towaru.

Mimo że rynek wózków widłowych jest dynamiczny i to głównie dzięki modelom elektrycznym, które znajdują zastosowanie przede wszystkim tam, gdzie wymagany jest niski poziom hałasu i gdzie nie można stosować wózków spalinowych i gazowych ze



względem na emisję szkodliwych spalin. To jednak te ostatnie jednak wciąż posiadają prawie 50-procentowy udział w rynku. Ekspertci podkreślają, że wózki spalinowe o udźwigu do 2,5t są cały czas podstawowym narzędziem przeładunku towarów w aplikacjach „outdoor”, czyli wszędzie tam gdzie ze względu na czynniki atmosferyczne i jakość podłoża wózki elektryczne nie zawsze się sprawdzają.

Te tendencje potwierdzają także statystyki z portalu log4.pl. Np. w kategorii Top 4 (konkretne modele wózków, które cieszą się największym zainteresowaniem na portalu log4.pl) w kolejności to: wózek spalinowy czołowy Still RX 70–80 (2118 odsłon), wózek niskiego składowania MITSUBISHI SBV16N (1436 odsłon), elektryczny wózek widłowy Still RX 20–16P (1277 odsłon) oraz wózek czterokołowy HELI CPD15-CJ1 – LONG (1221 odsłon).

**WÓZKI
HELI
ROBIA
ROBOTĘ
NAWET ZA
SYZYFA**



Oferty Wózków widłowych	I - III. 2018	I - III. 2019	Zmiana (%)	Zmiana(N)
Wózki widłowe	29868	33756	13%	3 888
Czołowe elektryczne	9 077	10 129	12%	1 052
Czołowe spalinowe (Diesel)	6 502	6 820	5%	318
Czołowe spalinowe (LPG+B)	5 607	6 959	24%	1 352
Magazynowe	6 420	7 069	10%	649
Reach truck	1 551	1 752	13%	201
Systemowe	571	554	-3%	-17
Specjalne	140	108	-23%	-32

ŚCISŁA TOPOWA CZOŁÓWKA

Jeśli chodzi o wózki elektryczne to w TOP 4 w tej kategorii znalazły się: elektryczny wózek widłowy Still RX 20–16P (1277 odsłon), wózek czterokołowy HELI CPD15-CJ1 – LONG (1221 odsłon), wózek czterokołowy HELI CPD15-CJ2 – LONG (975 odsłon) oraz STILL RX 60–60 (903 odsłon). Wrzesień 2018 był znów rekordowy na log4.pl w tej kategorii – liczba ofert czołowych elektrycznych ww wyniosła 4.526 na tle ofert wózków widłowych – 15.325.

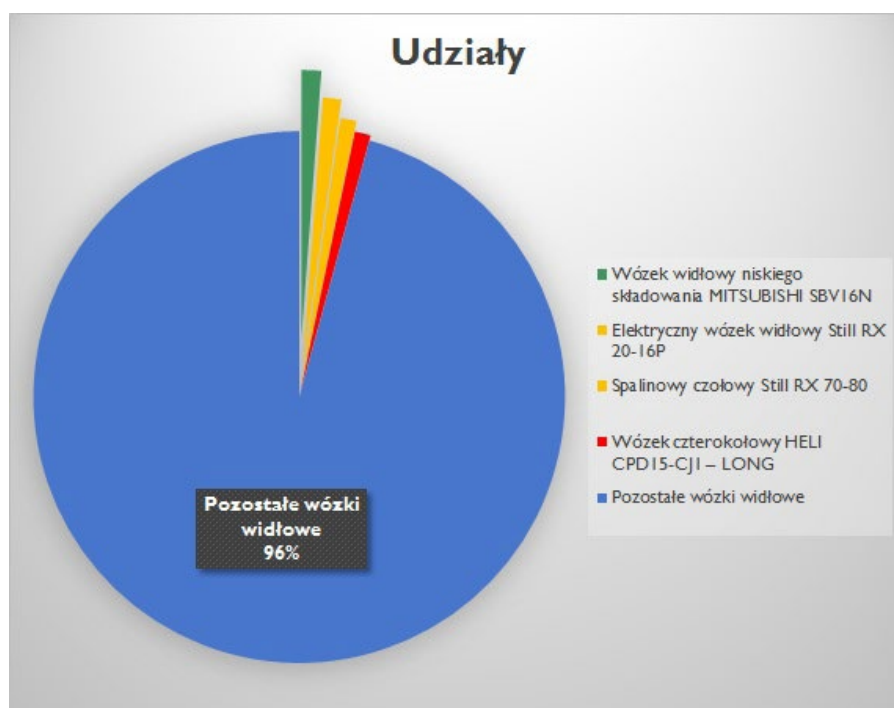
W kategorii wózków spalinowych (Diesel) statystyki na log4.pl kształtowały się w 2018 roku następująco – Top 4 to: spalinowy czołowy Still RX 70–80 (2118 odsłon), wózek czołowy Mitsubishi FD18N (884 odsłon), HELI serii G – CPCD20-WSG (776 odsłon) oraz wózek czołowy Mitsubishi FD15N (719 odsłon). W najlepszym miesiącu czyli wrześniu 2018 liczba ofert czołowych spalinowych (Diesel) ww wyniosła 2.771 (na tle ofert wózków widłowych – 15.325.).

W kategorii wózków spalinowych (LPG+B) Top 4 to: wózek z napędem

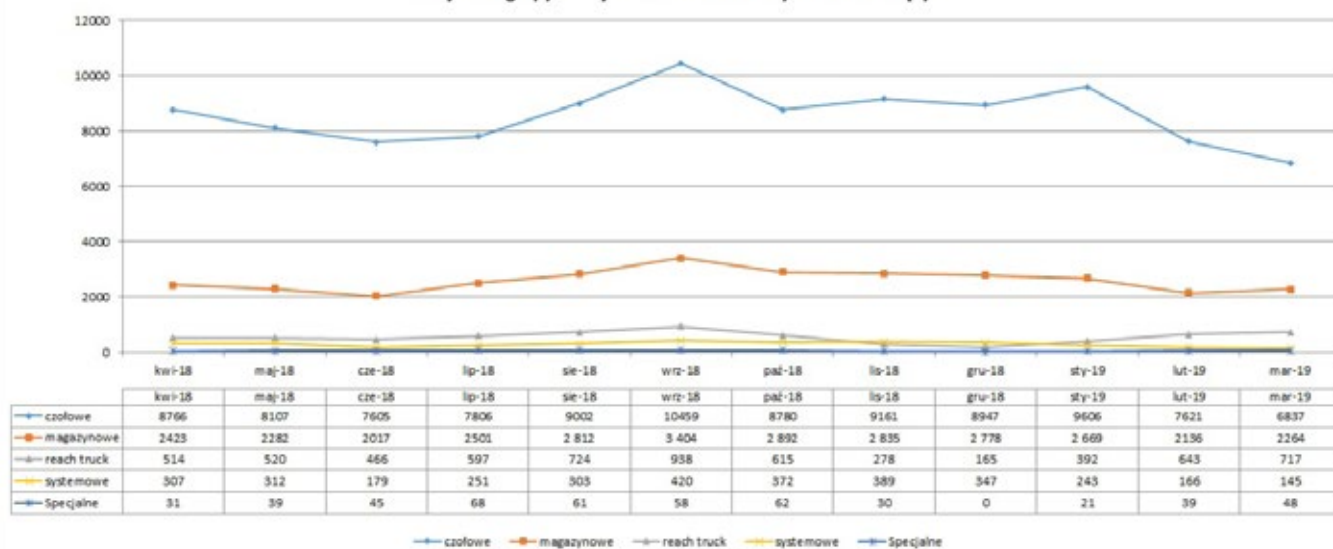
gazowym STILL RC 40–16 T (913 odsłon), Lemarpol – wózek Toyota 02–8FGF25 (799 odsłon), Lemarpol – wózek Toyota 42- 7FGF25 (756 odsłon) oraz wózek z napędem gazowym STILL RC 40–25 T (707 odsłon). A statystyki we wrześniu 2018 roku – liczba ofert czołowych spalinowych (LPG+B) ww wyniosła 2.961 (na tle ofert wózków widłowych – 15.325.).

Kolejna kategoria to wózki magazynowe. Top 4 to: wózek widłowy niskiego składowania MITSUBISHI SBV16N (1436 odsłon), wózek widłowy MITSUBISHI PBV20–25N z podestem dla operatora (1036 odsłon), wózek MITSUBISHI SBP10–16N (782 odsłon) oraz wózek widłowy MITSUBISHI PBR20N (700 odsłon). Analogicznie do poprzednich kategorii statystyki we wrześniu 2018 na log4.pl to 3.404 (na tle ofert wózków widłowych – 15.325.).

Następna kategoria, która warto przedstawić to wózki widłowe reach truck. Top 4 w tej kategorii to: wózek wysokiego składowania STILL FM-X 12N (687 odsłon), wózek wysokiego składowania STILL FM-X 17 (636 odsłon), wózki REACH TRUCK UNICARRIERS U-TERGO (625 odsłon) oraz wózek wysokiego składowania STILL FM-X 14 (554 odsłon). Statystyki we wrześniu



Wejścia w grupy rodzajowe wózków widłowych za 12 miesięcy



2018 wyniosły z kolei 938 (na tle ofert wózków widłowych – 15.325.).

W kategorii wózków widłowych systemowych Top 4 na log4.pl to: wózek do komisyjonowania Still EK-X 1.200 (678 odsłon), Still serii GX (657 odsłon), wózek Mitsubishi seria OPBHN 1.0 tona (521 odsłon) oraz wózki kompletacyjne UNICARRIERS

EPM/EPH (506 odsłon). I znów w najlepszym statystycznie na log4.pl miesiącu wrześniu 2018 roku statystyki w tej kategorii kształtowały się nast. – 420 (na tle ofert wózków widłowych – 15.325.).

Warte zainteresowania są również ogólne statystyki odwiedzin i wejść w oferty portalu w okresie styczeń – grudzień

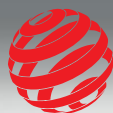
2018 rok. Jak już wspominaliśmy wrzesień 2018 był w każdej kategorii najlepszy – podobnie jest i w tym przypadku – wszystkich wejść w oferty na log4.pl zanotowano wtedy 49.161, sami użytkownicy stanowili 37.502, a unikalni użytkownicy to 10.657.

Piotr Kreft

UNICARRIERS

Prosto do celu z najlepiej zaprojektowanym wózkiem

UniCarriers TX3 laureatem nagrody Red Dot



red dot award 2018
winner



ODKRYJ
WSZYSTKIE
NOWOŚCI
W WÓZKACH
SERII TX

Litowo-jonowe bezpieczeństwo

Zdobywające coraz większą popularność baterie litowo-jonowe wyróżniają się na tle starszych technologii nie tylko dłuższym czasem pracy, większą elastycznością ładowania i żywotnością, ale także bezpieczeństwem użytkowania. Choć są znacznie łatwiejsze w eksploatacji, podczas wdrożenia trzeba zadbać o kilka spraw.

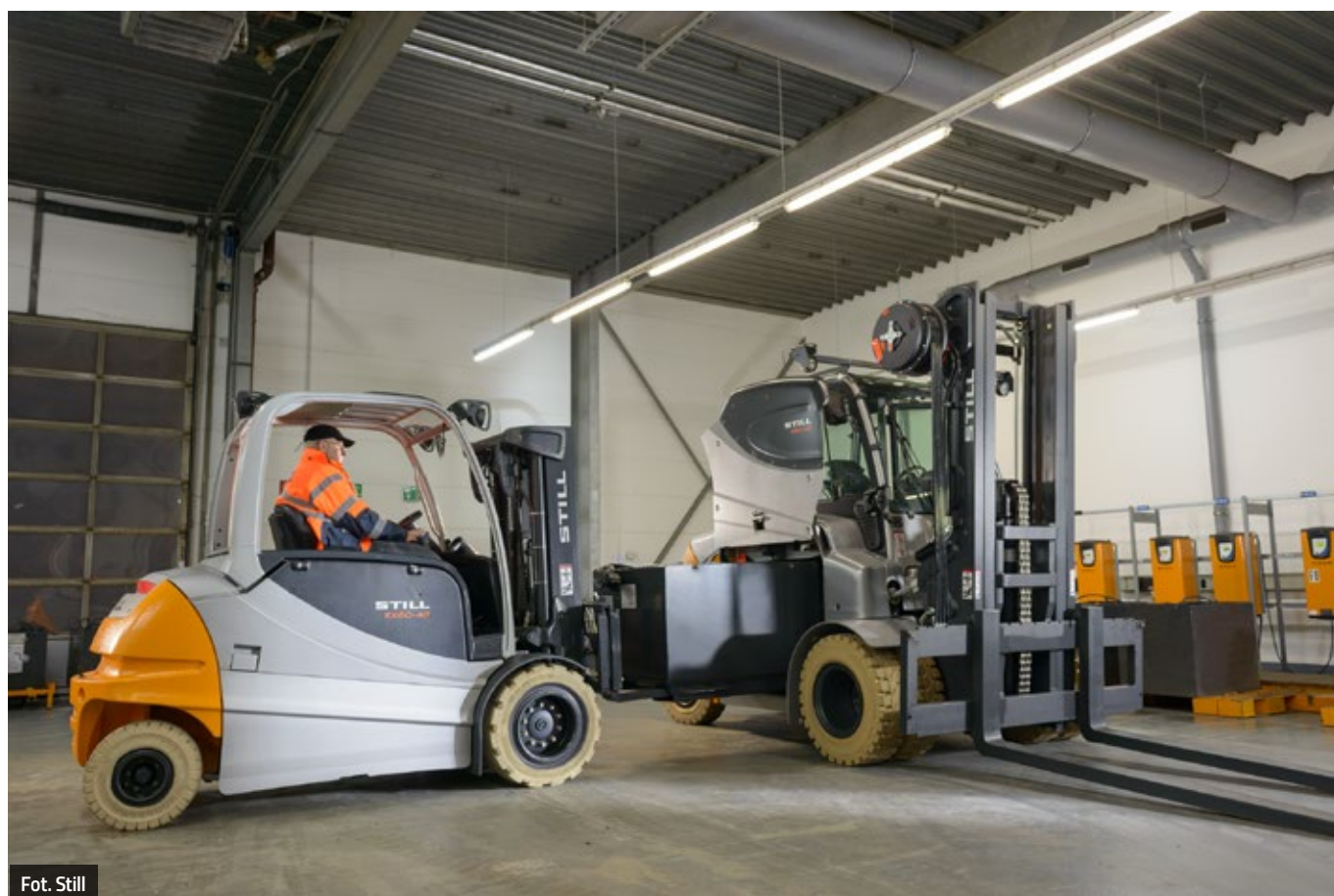
W raporcie dotyczącym technologii napędowych urządzeń magazynowych, eksperci Instytutu Fraunhofera dowodzą, że do 2030 r. baterie litowo-jonowe staną się dominującym sposobem zasilania maszyn akumulatorowych i hybrydowych. Głównymi czynnikami mającymi wpływ na ich popularyzację są: szybko spadające koszty inwestycji, niezwykle intensywny rozwój technologiczny tego typu rozwiązań oraz pogłębiająca się świadomość długofalowych korzyści z ich zastosowa-

nia. W związku z wyższą sprawnością energetyczną już dziś akumulatory w technologii Li-Ion zużywają podczas ładowania do 30% mniej prądu niż kwasowo-ołowiowe odpowiedniki. Okres ich eksploatacji, z gwarantowanymi 2500–4000 cyklami ładowania, jest co najmniej dwa razy dłuższy niż w przypadku konwencjonalnych rozwiązań. Dodatkowo, dzięki prostej obsłudze – w przeciwieństwie do baterii kwasowo-ołowiowych nie trzeba na przykład uzupełniać w nich wody –

usprawniają pracę i pozwalają ograniczyć koszty serwisowania. Używane prawidłowo nie są źródłem żadnych szkodliwych substancji, co w porównaniu z akumulatorami kwasowo-ołowiowymi znacznie ułatwia aranżację miejsc ładowania. Jednak także w ich przypadku trzeba zachować odpowiednie procedury bezpieczeństwa.

OBSŁUGA DUŻO PROSTSZA NIŻ DOTYCHCZAS

Ze względu na ryzyko wycieku z baterii kwasowo-ołowiowych żrącego elektrolitu, w akumulatorowni, w której są ładowane, potrzebna jest kwasoodporna posadzka. Z kolei w związku z możliwością wydzielania się wodoru, który wraz z lotnym tlenem z atmos-



Fot. Still

fery tworzy mieszanekę wybuchową, powinno się zaopatrzyć pomieszczenie w wydajną wentylację mechaniczną bądź grawitacyjną. Wynikające z tych czynników ryzyko sprawia, że wykorzystujący je zakład podlega obowiązkowi oszacowania zagrożenia wybuchem i wprowadzenia środków zaradczych mających zapobiegać powstawaniu niebezpiecznych stężeń palnych i wybuchowych gazów. Większość z tych obostrzeń nie ma zastosowania w przypadku baterii litowo-jonowych. – Baterie Li-Ion nie posiadają płynnego elektrolitu, a podczas ładowania nie wydzielają się żadne gazy. Dzięki temu nie ma konieczności wyizolowania wentylowanej akumulatorowni z kwasoodporną posadzką. Jeśli więc flota w pełni działa w oparciu o tę technologię, można znacząco zaoszczędzić na inwestycjach infrastrukturalnych – mówi **Grzegorz Kurkowski**, specja-

lista ds. produktu STILL Polska. – Co więcej, z zachowaniem odpowiednich przepisów istnieje możliwość stworzenia zdecentralizowanych punktów ładowania, pozwalających skrócić dystanse między nimi a obszarami pracy. Oszczędza to czas i pozwala na wydajne rozplanowanie pośrednich doładowań, optymalizujących eksploatację wózka – tak, że może on pracować niemal bez przerwy – także w trybie 3-zmianowym – dodaje Kurkowski. Pomimo że baterie litowo-jonowe są znacznie bezpieczniejsze i łatwiejsze w eksploatacji niż akumulatory kwa-

sowo-ołowiowe, nieprawidłowo użytkowane mogą stanowić zagrożenie zdrowia i życia.

WZGLĘDY WAŻNE DLA LI-ION

Pod warunkiem eksploatacji zgodnej z wytycznymi producenta, baterie litowo-jonowe są bezpieczne. Wskutek nieprawidłowo przechowywania lub użytkowania wbrew zaleceniom mogą jednak powodować obrażenia i zanieczyszczenie środowiska. – Najważniejsze zalecenia dotyczące korzystania z akumulatorów Li-Ion obejmują:

Pomimo że baterie litowo-jonowe są znacznie bezpieczniejsze i łatwiejsze w eksploatacji niż akumulatory kwasowo-ołowiowe, nieprawidłowo użytkowane mogą stanowić zagrożenie zdrowia i życia

Grzegorz Kurkowski
Specjalista ds. produktu STILL Polska

/ Perfect Welding / Solar Energy / **Perfect Charging**



WYNAJMUJĄC PROSTOWNIKI FRONIUS W PLANIE 3 LUB 5 LETNIM OSZCZĘDZASZ ENERGIĘ I WYDATKI.

Oszczędności wynikające z ograniczenia zużycia energii mogą przewyższać ratę wynajmu prostownika.

Podczas całego okresu wynajmu urządzenie jest objęte gwarancją.

Skontaktuj się z nami i zapytaj o szczegóły oferty:

e-mail: perfect.charging.pl@fronius.com

tel.: 502 416 795

Więcej o rozwiązaniach Fronius:

www.fronius.pl





Fot. Still

Baterie Li-Ion nie posiadają płynnego elektrolitu, a podczas ładowania nie wydzielają się żadne gazy. Jeśli więc flota w pełni działa w oparciu o tę technologię, można znacząco zaoszczędzić na inwestycjach infrastrukturalnych

Grzegorz Kurkowski

Specjalista ds. produktu STILL Polska

wykorzystywanie do ładowania wyłącznie urządzeń przeznaczonych do pracy z używanymi bateriami; niedopuszczanie do ich nagrzewania się do temperatur wyższych niż przewidziane w instrukcji; zapobieganie uszkodzeniom mechanicznym, a w razie ich wystąpienia – zaniechanie dalszej eksploatacji. W przypadku przypuszczenia, że akumulator uległ deformacji, przebiciu itp. nie należy wchodzić w kontakt z nim bez odpowiednich środków ochrony osobistej – wymienia **Grzegorz Kurkowski** prowadzący zajęcia w ramach Akademii Bezpieczeństwa STILL. – Tak jak wszystkie inne baterie, akumulatory litowo-jono-

we mogą grozić porażeniem prądem nawet gdy są rozładowane. Dlatego też nie można dopuszczać do krótkich spięć, ładować ich prądem o napięciu wyższym niż przewidziane ani przeładowywać. Z drugiej strony, całkowite rozładowanie baterii może prowadzić do jej trwałego uszkodzenia. Jeśli do niego dojdzie, należy zaprzestać eksploatacji akumulatora – uzupełnia ekspert.

INFRASTRUKTURA BEZPIECZEŃSTWA

Choć więc prawidłowo użytkowane baterie litowo-jonowe są w pełni

bezpieczne, inwestując w nie należy zapewnić odpowiednie warunki i środki bezpieczeństwa. Pomieszczenie, w którym są składowane, powinno być chłodne i suche. By uniknąć przepięć, bieguny nieużywanych w danym momencie akumulatorów należy zabezpieczyć taśmą izolacyjną. Na wypadek kontaktu z substancjami, które wydostały się z uszkodzonej baterii, w pobliżu miejsca obsługi akumulatorów powinna znajdować się oczomyjka – źródło bieżącej wody, umożliwiające niezwłoczne opłukanie rąk lub oczu. W przypadku pożaru, do gaszenia akumulatorów Li-Ion mogą być wykorzystywane standardowe środki gaśnicze i woda. Baterie litowo-jonowe są bardzo przyjazne w użytkowaniu, ale – tak jak z każdym urządzeniem elektrycznym – podczas ich obsługi trzeba zachować zdrowy rozsądek.

Wojciech Podsiadły

WIĘCEJ NIŻ BATERIE

Bez względu na wymagania –

GNB zawsze oferuje optymalne rozwiązania dla logistyki wewnętrznej w Twojej firmie

Małe obciążenia

Średnie obciążenia

Duże obciążenia

Ekstremalne obciążenia

SONNENSCHN

TENSOR xGEL

SONNENSCHN LITHIUM

TENSOR

MARATHON CLASSIC

MARATHON EXCELL

● ● ● ● ● Optymalny obszar działania
● ● ● ● ● Potencjalny obszar działania



GNB® Industrial Power jest dywizją **Exide Technologies** – jednego z największych producentów baterii przemysłowych i akumulatorów starterowych. GNB jest uznanym dostawcą baterii przemysłowych do wózków widłowych z wysokim zapotrzebowaniem w zakresie wydajności i stabilności cyklicznej baterii. Prostowniki GNB oraz rozwiązania w zakresie zarządzania flotą, a także serwis i doradztwo, gwarantują zachowanie optymalnych kosztów operacyjnych w logistyce wewnętrznej.

Całkowicie realna powtórka wyników

Rok 2018 na rynku wózków widłowych z całą pewnością można uznać za rekordowy. Wielu producentów i dostawców sprzętu magazynowego nie tylko zrealizowało optymistyczne założenia, ale znacznie je przekroczyło. Dynamiczny wzrost to efekt nie tylko pozytywnego wpływu ogólnej sytuacji gospodarczej, która utrzymuje się od kilku lat i pozwala na zwiększanie inwestycyjnych nakładów, ale także wzrostu rynku powierzchni magazynowych w naszym kraju do rozmiarów rekordowych. W związku z tym automatycznie nasuwa się pytanie, czy branża tym samym może mieć jeszcze większy potencjał rozwoju rynku czy też osiągnęła w roku 2018 maksimum? Producenci i dostawcy wózków widłowych z pewnością woleliby pierwszy wariant...

Przechodząc do poszczególnych rodzajów wózków widłowych i magazynowych, analogicznie jak w latach poprzednich, największy udział w sprzedaży w Polsce odnotowały wózki magazynowe, które odnotowały dwucyfrowy wzrost sprzedaży i łącznie stanowią ponad 60% sprzedaży rynkowej. Taka sytuacja odzwierciedla bezpośrednio obraz inwestycji w kraju – branża logistyczna rośnie i rozbudowuje się praktycznie w każdym regionie Polski. Najwięksi operatorzy na logistycznym rynku zwiększają powierzchnie magazynowe, inwestują w nowych, do tej pory mniej atrakcyjnych regionach na wschodzie kraju oraz przenoszą magazyny do Polski. Wobec tego należy założyć, że taka tendencja utrzyma się w najbliższych latach i zapewni stałe, wysokie zapotrzebowanie na różnego rodzaju wózki magazynowe, które tym samym utrzymają największy udział ilościowy na rynku. Dodać należy, iż inwestycje firm logistycznych bardzo często oznaczają rozbudowę powierzchni w górę, co oznacza ciągły wzrost znaczenia i zapotrzebowania na wózki wysokiego składowania, platformy automatyczne czy też wózki do wysokiego komisjonowania.

Wzrost sprzedaży nastąpił również w segmencie wózków elektrycznych. Zainteresowanie nimi i rosnące zapotrzebowanie na rynku to nie tylko efekt modnej elektromobilności, ale przede wszystkim wzrost świadomości użytkowników

oraz postęp technologiczny wózków elektrycznych, które pod względem osiągnięć nie ustępują wózkom spalinowym, natomiast pod względem kosztów eksploatacji wygrywają z nimi zdecydowanie. W obszarze tych produktów z pewnością należy oczekiwać stałego wzrostu udziału rynkowego. Podobną stabilnością charakteryzuje się segment wózków spalinowych, choć w moim odczuciu pojęcie wózka spalinowego w ostatnich latach ogranicza się przede wszystkim do wózka gazowego. Napęd diesel pozostaje koniecznością wyłącznie w przypadku braku alternatywy lub występowania innych naturalnych barier. Wózki gazowe mają wierne i liczne grono swoich zwolenników, którzy od lat zapewniają im stabilne i równomierne zapotrzebowanie na rynku.

Rok 2018 oceniamy w KUHN Polska bardzo pozytywnie. Na szczególne podkreślenie zasługuje wprowadzenie przez Mitsubishi całkowicie nowej serii wózków elektrycznych EDIA 48V, które bazując na fundamencie niezwykle udanej serii EDIA EX 80V posiadają wiele nowatorskich rozwiązań technicznych i oceniane są globalnie jako jedne z najbardziej inteligentnych maszyn na rynku w tym segmencie. Nie ukrywam, że w nowych produktach tej właśnie serii pokładamy wielkie nadzieje na dalszy rozwój naszej spółki w roku 2019.

Miniony rok 2018, w którym producenci i dostawcy wózków widłowych odnieśli rynkowe sukcesy, wzmocnił pozycję wielu z nich i pokazał, jak wiele możliwości oferuje jeszcze ten rynek w Polsce. Sprzedaż w pierwszym kwartale 2019, mimo przesłanek wskazujących na generalne hamowanie koniunktury w innych krajach, nie wykazuje tendencji spadkowych, wobec tego wydaje się, że powtórka wyników z roku poprzedniego jest całkowicie realna. Osobiście natomiast uważam, że byłoby to naprawę wydarzenie bez precedensu.



Marcin Trąbka

Członek Zarządu
KUHN Polska Sp. z o.o.



tam, gdzie
najważniejsza
jest niezawodność



EDIA EM



nowa seria wózków widłowych

EDIA EM

wyznacza standardy

Poznaj nowe 3. i 4. kołowe wózki firmy Mitsubishi. Te wózki z zasilaniem 48V i udźwigiem od 1.4 do 2 ton mają moc, są niezwykle zwrotne i oczywiścieniezawodne!

Kilka cech tych wózków:

- ✓ System Intelligent Curve Control automatycznie zmniejsza prędkość przy wchodzeniu w zakręty. Dla najlepszej stabilności i bezpiecznego skręcania.
- ✓ Układ kierowniczy 360 stopni - do zmiany kierunku jazdy nie potrzeba używać dźwigni kierunku, wystarczy tylko kręcić kierownicą.
- ✓ System Passive Sway Control tłumi każdy ruch ładunku podniesionego powyżej 3m, aby zwiększyć bezpieczeństwo.

Nowość

**Autoryzowany Dystrybutor
wózków widłowych
Mitsubishi w Polsce**



KUHN Polska Sp. z o.o.
Częstków Mazowiecki 7
05-152 Czosnów
tel./fax. 22 784 95 34
e-mail: info@kuhn-polska.pl
www.kuhn-polska.pl



jakość | niezawodność | opłacalność

MITSUBISHI
FORKLIFT TRUCKS

Czyściej, efektywniej, w zgodzie z naturą

Różne źródła szacują zasoby ropy naftowej na świecie na zaledwie kilkadziesiąt lat. Powstają nowe technologie produkcji paliw dla silników spalinowych, w których surowcem jest odnawialna materia organiczna (bio-paliwa) lub np. recykling plastiku, opon... Tak więc, na upartego, dla silników spalinowych „jakiś” paliwo zawsze się znajdzie. Okazuje się jednak, że ograniczone zasoby ropy nie są głównym problemem transportu. Gwałtowny rozwój napędów elektrycznych, był pierwotnie inspirowany wyczerpaniem zasobów paliw. Jednak obecnie na czoło wysuwają się kwestie ochrony naszego zrujnowanego środowiska naturalnego. Pomimo swoich ograniczeń związanych z efektywnym zasilaniem, pojazdy z silnikami elektrycznymi zdobywają serca użytkowników.

W logistyce magazynowej widoczny jest wyraźny trend, logistyka „elektrykuje” się coraz bardziej. Statystyki pokazują wyraźnie, że wózki elektryczne (magazynowe, czołowe) stanowią 85% wolumenu sprzedaży. UNICARRIERS, jeden z największych graczy na rynku wózków widłowych, od lat kładzie główny nacisk w rozwój tych z napędem elektrycznym.

2018 rok należał do fabryki UNICARRIERS w Pampelunie, która wypuściła całkowicie nową serię elektrycznych wózków czołowych 48V – NEW TX. W proces tworzenia zostali zaangażowani sami użytkownicy wózków. Zespół projektowo-badawczy odwiedził kilkadziesiąt największych klientów na rynku europejskim prowadząc szczegółowe wywiady z operatorami, kadrą managerską. Dzięki temu kilkuletnie prace zaowocowały powstaniem nowego modelu, który spełnia wiele oczekiwań użytkowników. 3xE-Energia, Ergonomia, Efektywność. To 3 aspekty, na które w konstrukcji położono mocny nacisk. Najniższe zużycie energii w swojej klasie. Zawansowana ergonomia. Operator, to również „bateria”, która potrzebuje energii do końca zmiany. Dlatego stworzenie wygodnego, minimalizującego wysiłek środowiska pracy było ważnym celem. Przykładem jest unikalny pomysł na okienko inspekcyjne

w panelu przednim (hit!), które ułatwiają operatorowi obserwację pola pracy bez wychylania się z fotela. Parametry jazdy jak prędkość, przyspieszenie z ładunkiem, pokonywanie wzniesień umieściło wózki NEW TX w ścisłej czołówce branży.

Wysiłki włożone w powstanie nowej serii UNICARRIERS NEW TX zostały docenione przez przyznanie nagrody Red Dot Design Award. To nagroda uznawana za jedną z najbardziej prestiżowych nagród w dziedzinie wzornictwa przemysłowego, często nazywana „Oscarem designu”. NEW TX został również nominowany do nagrody IFOY 2019 (Wózek Roku).

To jednak nie ostatnie słowo w serii NEW TX. Rok 2019 przynosi nowe rozwiązania, które wywracają do góry nogami postrzeganie czołowego wózka widłowego. Znika klasyczna kierownica i manetki hydrauliki. W to miejsce, można zastosować mini-wheel z pływającym podłokietnikiem oraz joystick. Obie opcje to sprawdzone patenty rodem wózków reach truck UNICARRIERS. Operator wygodnie wsparty na dwóch podłokietnikach z minimalnym zakresem ruchów podczas sterowania wózkiem. Unikawowe rozwiązanie.

Efektywne zasilanie napędów elektrycznych, technologia baterii Li-ION na stałe wchodzi do rodziny wózków widłowych UNICARRIERS. Część modeli już jest dostępna w wersji z bateriami Li-ION, a do końca roku zostanie w nie wyposażony cały typoszereg wózków magazynowych. Nie ma odwrotu, chcemy czyściej, efektywniej, w zgodzie z naturą. To już ostatni dzwonek, zanim natura sama włączy plan awaryjny i poradzi sobie z nami jak z innymi szkodnikami na planecie.



Waldemar Więcek

Product Manager LOGIS Sp. z o.o.

CREATING DIFFERENCE

UNICARRIERS



UNICARRIERS PROJEKTUJE,
PRODUKUJE I ROZWIJA NAJBARDZIEJ
ZAAWANSOWANY SPRZĘT
DO TRANSPORTU MAGAZYNOWEGO.

Dzięki integracji trzech wyjątkowych marek ATLET, NISSAN Forklift i TCM, UniCarriers tworzy doskonałą mieszankę japońskiej jakości i technologii, szwedzkiego designu i ergonomii oraz niemieckiego ducha innowacyjności w przemyśle środków transportu magazynowego.



20
LAT
LOGIS

www.logis.pl

UniCarriers to ponad
65 lat doświadczenia
w produkcji wózków
widłowych.



Polskie opony Eco Power

Decyzja o uruchomieniu produkcji opon pełnych do wózków widłowych zapadła pod koniec 2013 roku. Zarząd spółki Kabat po analizie rynkowej zdecydował się na zakupu wszystkich niezbędnych maszyn i urządzeń i w 2014 roku rozpoczął się proces uruchamiania produkcji. Po skompletowaniu załogi i niezbędnych szkoleniach pierwsze opony wyprodukowane zostały na przełomie lat 2014/15.

Początek roku 2015 to rozpoczęcie sprzedaży. Początkowo w 14 popularnych rozmiarach i tylko w wersjach czarnych, oznaczonych jako New Power. Zakres produkowanych rozmiarów obejmuje opony od 8 do 15 cali. Po kilku miesiącach działalności zdecydowaliśmy się na rozpoczęcie produkcji opon niebrudzących na specjalnych mieszankach, w których sadza techniczna, nadająca czarny kolor mieszankom gumowym, zastąpiona została krzemionką umożliwiającą uzyskanie dowolnego koloru. Wybrany został kolor jasno beżowy, znakomicie podkreślający oczekiwaną przez klientów cechę opony stosowanej na czystych posadzkach magazynów a określanej jako niebrudząca czyli nie pozostawiająca czarnych śladów z eksploatowanej opony.

Na skutek obserwacji rynku paleta rozmiarów uzupełniona została o kolejne trzy rozmiary opon, w tym największą jak dotąd o wadze 106,5 kg a począwszy od stycznia 2019 roku również o nowy typ opon w 6 podstawowych rozmiarach. Ten nowy typ to opony przeznaczone do mniej intensywnej eksploatacji, o innym składzie mieszanek gumowych a oznaczonych jako opony Eco Power. Rozpoczęcie produkcji tych opon odbyło się na skutek wyraźnych sugestii naszych głównych odbiorców poszukujących tańszych wyrobów o dobrym poziomie jakości.

Kolejne lata produkcji i sprzedaży to coroczny, znaczący przyrost wielkości obrotu. Ubiegły rok był pod tym względem równie dobry. Zarówno w sprzedaży krajowej jak i eksport opon zwiększył się, poszerzając zarówno zakres terytorialny jak i ilościowy u dotychczasowych klientów. Podsumowanie roku 2018 wypada dobrze a najważniejsza jest tutaj utrzymująca się tendencja wzrostowa. Również rozpoczęcie roku 2019, a jesteśmy właśnie po posumowaniu pierwszego kwartału, potwierdza wcześniejsze prognozy dotyczące wielkości sprzedaży. Dobrze przez rynek przyjęte zostały nasze nowe produkty czyli opony Eco Power i z miesiąca na miesiąc sprzedajemy ich coraz więcej.



Od początku produkcji opon pełnych duży nacisk położony został na ścisłe przestrzeganie procedur oraz na stosowanie najwyższej jakości surowców. Podstawowe surowce produkowane są w naszej spółce, wyposażonej w najnowocześniejsze urządzenia zarówno produkcyjne jak i te służące kontroli jakościowej mieszanek gumowych. To umożliwiło osiągnięcie stałej, wysokiej jakości produktu.

Bardzo ważnym elementem procesu są ludzie. Stabilność zatrudnienia pozwoliła na uzyskanie niezbędnego doświadczenia pracowników co ma niebagatelny wpływ na jakość produkcji.

Niezawodność i dobra pozycja marki Kabat są powodem rosnącego eksportu opon pełnych, których jakość dostrzegają klienci na wymagających rynkach zagranicznych.

W związku z szybko rosnącym popytem na opony marki Kabat niewykluczone są decyzje o dalszym zwiększeniu mocy produkcyjnych. Prowadzone są już wstępne rozmowy z producentem urządzeń o zakupie kolejnych pras i form wulkanizacyjnych.

Piotr Myszkowski
Dyrektor Zakładu w Bolechowie

OPONY PEŁNE DO WÓZKÓW WIDŁOWYCH

KABAT ECO POWER

TRWAŁOŚĆ I EKONOMIA

KABAT NEW POWER

INTENSYWNA EKSPLOATACJA

REKLAMA



WYPRODUKOWANE
W POLSCE



■ PŁASKI I SZEROKI
PROFIL BIEŻNIKA

■ DOSKONAŁY ODCISK
NA PODŁOŻU

■ WYŻSZA PRECYZJA
PROWADZENIA I STABILNOŚĆ

■ JEDNAKOWA GŁĘBOKOŚĆ BIEŻNIKA
NA CAŁEJ SZEROKOŚCI OPONY

DOSTĘPNE W SERWISACH
NA TERENIE CAŁEGO KRAJU

+48 61 81 26 102 | WWW.KABAT.PL

KABAT 

Postępowa i przyszłościowa technika ładowania

Wózki o napędzie elektrycznym są coraz częściej używane w transporcie wewnątrzzakładowym. Jednym z najważniejszych czynników wpływających na optymalny czas życia baterii jest dobór odpowiedniego systemu ładowania. Firma BENNING Power Electronics Sp. z o.o. – polska filia niemieckiego producenta i dostawcy urządzeń zasilania gwarantowanego, w 2018 r. rozpoczęła produkcję nowego modelu z serii wysokowydajnych prostowników BELATRON spełniające najsurowsze wymagania.

NOWE WYSOKOWYDAJNE SYSTEMY ŁADOWANIA BATERII TRAKCYJNYCH

Od ponad czterech dekad BELATRON kojarzony jest z zaawansowaną i pionierską technologią ładowania. BELATRON to wysokowydajny system charakteryzujący się współczynnikiem sprawności do 96% i działający za pomocą regulowanej krzywej ładowania w celu zapobiegania przeładowaniu i niedoładowaniu na skutek wahań napięcia sieciowego.

Jednostki ładujące mogą być skonfigurowane do użycia zarówno z akumulatorami trakcyjnymi PzS, PzB, PzV jak i AGM. Wszystkie istotne charakterystyki ładowania są zapisane w wewnętrznej pamięci urządzenia. Technologia wysokoczęstotliwościowa jednostki ładującej pozwala na zastosowanie wysokowydajnych charakterystyk ładowania BELATRON w kompaktowych i funkcjonalnych obudowach naściennych jak również, jako urządzenia wolnostojące.

ELASTYCZNOŚĆ

Funkcja multi-voltage umożliwia ładowanie różnych typów akumulatorów za pomocą jednego prostownika BELATRON. Korzystając z chipa ID,

identyfikatora baterii lub cyfrowego kontrolera baterii BATCOM parametry ładowania mogą być indywidualnie dobierane do wszystkich rodzajów baterii oraz warunków środowiskowych. Zmienna, programowalna charakterystyka ładowania umożliwia efektywne ładowanie pulsowe, a także adaptację parametrów ładowania do nowych typów akumulatorów i optymalizację procesu ładowania.

KOMUNIKACJA

Korzystając z odpowiedniej aplikacji dla wielu różnych urządzeń niskoenergetycznych oraz Bluetooth®, można skonfigurować szybkie i bezprzewodowe połączenie z cyfrowym kontrolerem baterii BATCOM, a także komputerami i urządzeniami mobilnymi, takimi jak tablety czy smartfony.

Pozwala to na optymalną koordynację dla różnych funkcji, takich jak:

- ◆ Dostosowanie sposobu ładowania do temperatury akumulatora (np. w chłodniach magazynowych lub w miejscach o wysokiej temperaturze otoczenia)
- ◆ Przesyłanie danych baterii w celu skonfigurowania optymalnych parametrów ładowania
- ◆ Optymalizacja wykorzystania floty baterii

OSZCZĘDNOŚĆ ENERGII

Z wydajnością do 96% i $\cos \Phi$ do ~ 1 wymagana moc sieci jest zmniejszona, a zatem także koszty inwestycji, instalacji i eksploatacji. Kompaktowa konstrukcja pozwala na instalacje dużej ilości prostowników w małych pomieszczeniach, zmniejszając ilość miejsca potrzebną dla stacji ładującej. Rozbudowa układu kompensacji prądu biernego nie jest konieczna ze względu na sinusoidalny pobór prądu i doskonały współczynnik mocy.

ŚRODOWISKO

Zastosowanie wysoce wydajnej technologii ładowania może zredukować emisję CO₂ do minimum. Idealnie wygładzony prąd ładowania, w połączeniu z najnowocześniejszymi charakterystykami ładowania, umożliwia równomierne ładowanie w całym zakresie temperatury, zmniejsza częstotliwość serwisowania i wydłuża żywotność akumulatora. Przestrzeganie wartości progowych kompatybilności elektromagnetycznej (EMC) klasy A i B pozwala uniknąć wszelkich błędów eksploatacyjnych.

Od ponad czterdziestu lat nazwa BELATRON reprezentuje postępową i przyszłościową technikę ładowania. Nowe wysokowydajne systemy ładowania BELATRON wyróżniają się nie tylko najnowocześniejszymi elementami konstrukcyjnymi i ujmującą stylizacją obudowy, ale przyczyniają się również w znacznej mierze poprzez wysoką wydajność przy zużyciu energii do ochrony klimatu.

Małgorzata Grodzka, Kierownik ds. Klientów Strategicznych
Benning Power Electronics Sp. z o.o.

NASZA ENERGIA – TWÓJ ZYSK!

Oferta firmy BENNING obejmuje urządzenia zasilające do wózków widłowych:

- prostowniki (transformatorowe i wysokoczęstotliwościowe)
- baterie kwasowe oraz żelowe
- nowoczesne baterie litowo-jonowe Lionic
- akumulatorownie i systemy kolejkowania baterii
- kontrolery baterii



”

**NIEMIECKA TECHNOLOGIA ZAPEWNIĄ NIEZAWODNOŚĆ
I TRWAŁOŚĆ NASZYCH PRODUKTÓW**

Rok 2018 według STILL

Różnorodność – to słowo-klucz, pozwalające podsumować miniony rok z perspektywy STILL. Rok 2018 przyniósł przełomowe produkty i rozwiązania – zarówno w obszarze wózków czołowych, kompletacyjnych, jak i techniki magazynowej i automatyki.

Dzisiejszy, coraz bardziej złożony i innowacyjny rynek transportu wewnętrznego sprzyja upowszechnieniu outsourcingu, automatyzacji i kompleksowej obsługi przez jednego dostawcę. Znalazło to odzwierciedlenie w premiach produktowych STILL w 2018 roku.

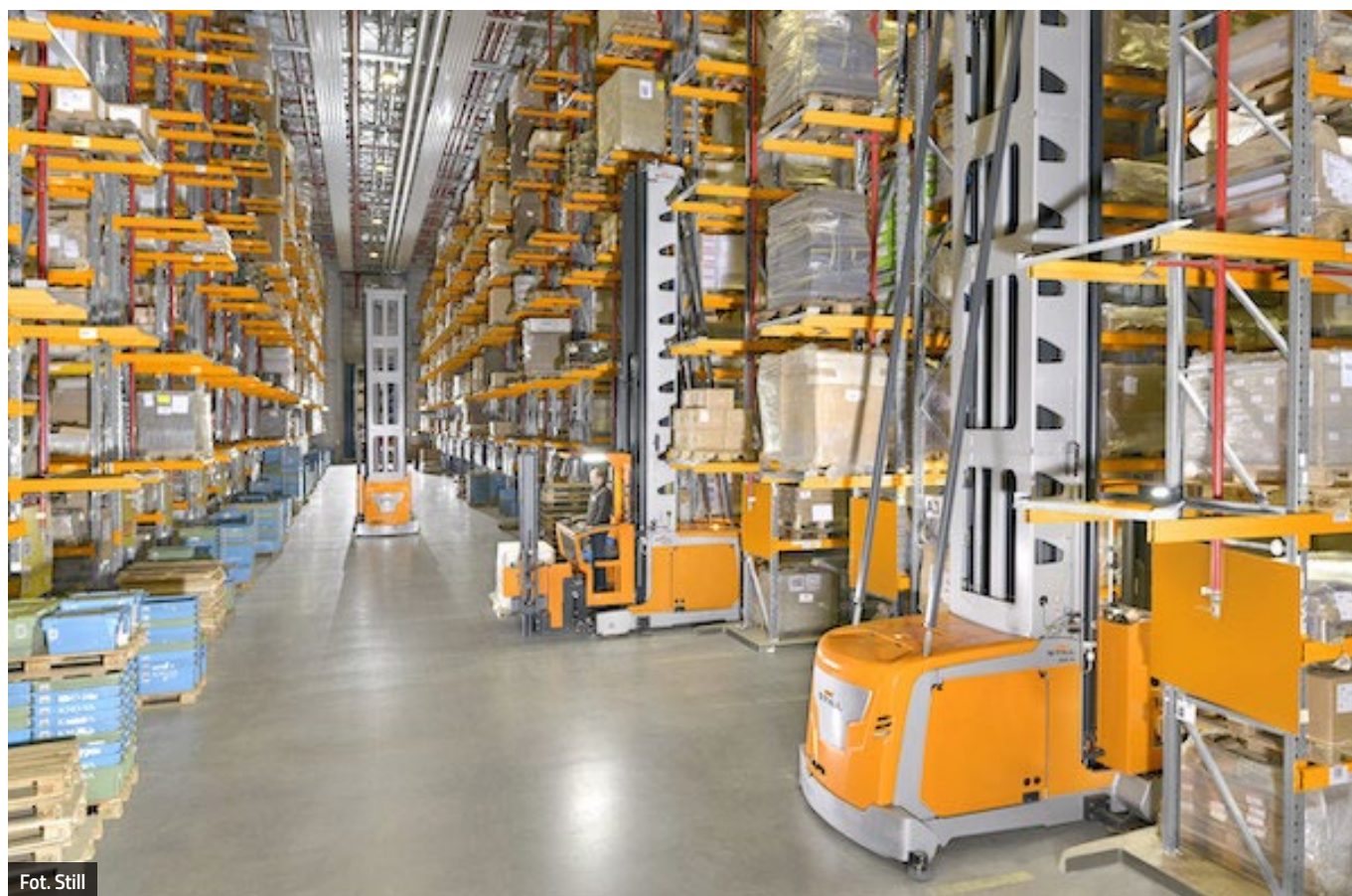
ELEKTRYZUJĄCY RX 20

„Wózek jest niewiarygodnie cichy i przyjemny w prowadzeniu. Zapewnia dobrą widoczność we wszystkich kierunkach oraz – jak na tak kompaktowy pojazd – oferuje operatorowi zaskakująco dużo

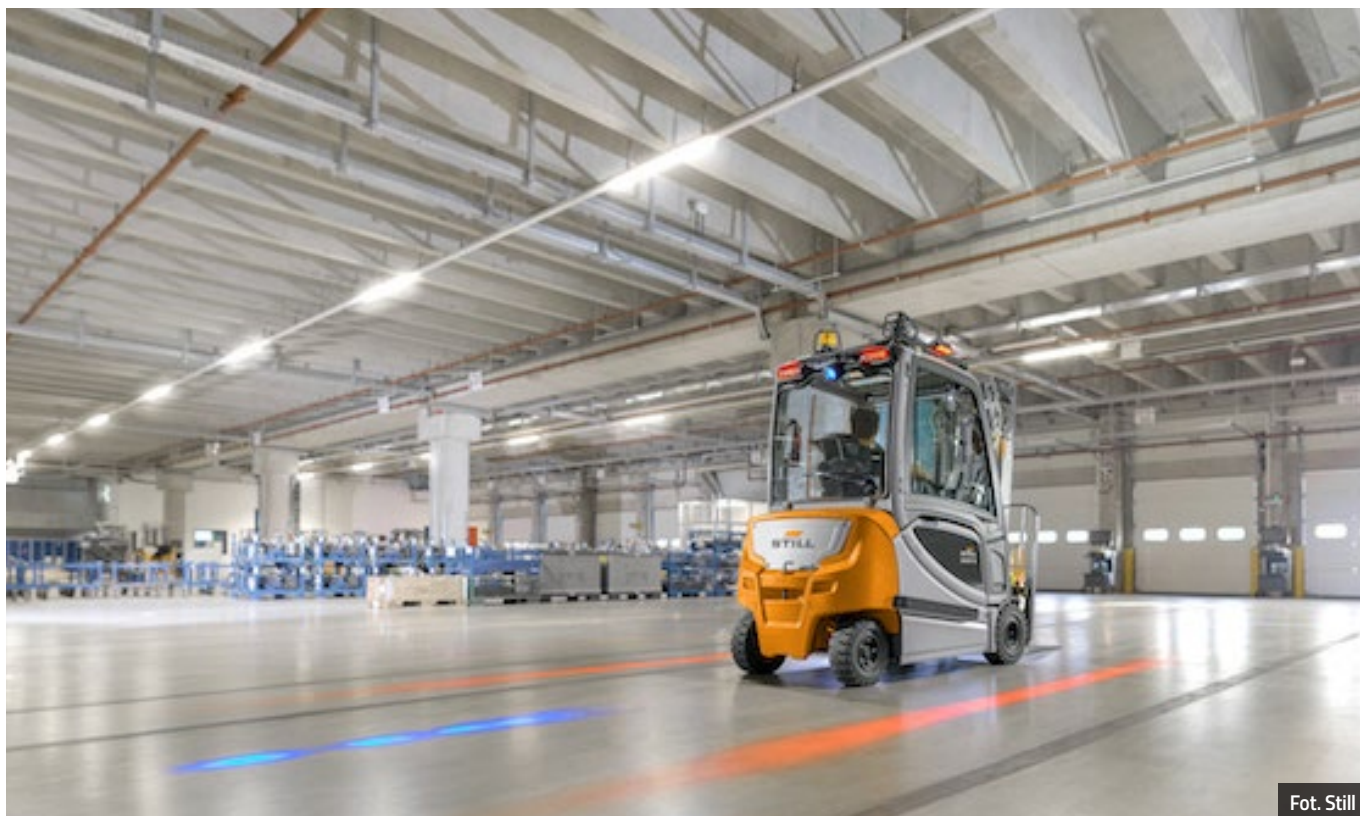
miejsca. Perfekcyjnie łączy efektywność energetyczną i produktywność. RX 20 wytycza nowe standardy segmencie wózków widłowych z przeciwwagą do 2,5 t” – uzasadniło swój wybór jury IFOY 2018 przyznając tytuł najlepszego wózka czołowego roku modelowi STILL RX 20. Jego podstawowym wyróżnikiem jest skuteczne pogodzenie dwóch pozornie sprzecznych dążeń. Wózek jest krótszy i niższy niż jego poprzednicy. Mimo to mieści się w nim bateria o podwyższonej pojemności, a w kabinie operatora jest więcej miejsca niż dotychczas.

DYNAMICZNY OPX

Do nagrody IFOY 2018 w dwóch innych kategoriach (wózek magazynowy i nagroda specjalna) nominowano rozwiązania z serii wózków kompletacyjnych STILL OPX. Ich wysoka wydajność ma być odpowiedzią na wymagania centrów dystrybucyjnych dla e-commerce oraz systemu Omnichannel. Cechą charakterystyczną linii jest system STILL Easy Drive – urządzenie sterujące w formie ergonomicznej kierownicy. Zapewnia ono precyzyjne kierowanie ruchem wózka, a dzięki zintegrowanemu wyświetlaczowi, komunikuje operatorowi stan baterii i czas pracy. W wersjach z masztem można za jego pośrednictwem sterować także hydrauliką przemieszczeń pionowych – bez ściągania rąk z „kółka”. Oznacza to, że w wariantach z podnoszonym stanowiskiem operatora, służących kompletacji na pierwszej kondygnacji,



Fot. Still



Fot. Still

istnieje możliwość kierowania jazdą niezależnie od położenia kierownicy. „Jazda przekątna” – jednoczesny ruch w pionie i poziomie – pozwala uzyskać znaczące oszczędności czasu pracy.

AFC I STABILNY MX-X

Na kwietniowych targach CeMAT po raz pierwszy zaprezentowano system AFC służący kompensacji nierówności podłoża w magazynach wykorzystujących wózki systemowe. Jego innowacyjność polega na tym, że zamiast tłumić drgania masztu ograniczające efektywność kompletacji na najwyższych kondygnacjach regałów, u podstaw eliminuje on przyczynę ich powstawania. Jego czujniki rejestrują względną wysokość kół na osiach nośnych. Ich położenie jest natychmiast wyrównywane w odpowiedzi na różniące się odczyty. Dzięki szybkim procesorom wykorzystanym w systemie, reaguje on bez najmniejszych opóźnień nawet przy maksymalnej prędkości jazdy. W związku z tym

rama pojazdu jest przez cały czas wy poziomowana, a maszt – w efekcie – utrzymany w idealnym pionie. Pozwala to do minimum ograniczyć jego drgania, umożliwiając tym samym sprawniejsze wykonywanie zadań przeładunkowych. Dostępny opcjonalnie jako wyposażenie wózków systemowych STILL MX-X pozwala zaoszczędzić na renowacji posadzki. By zachować efektywność procesów transportowych w wąskich alejkach konieczne było dotychczas idealnie równe podłoże. Dzięki systemowi STILL AFC niedoskonałości powierzchni są kompensowane i pozostają bez wpływu na jakość i tempo pracy wózka i operatora.

INTELIAGENTNE IGO

Do rodziny rozwiązań automatyzacyjnych STILL iGo, której przedstawiciele nagradzani byli tytułem IFOY w 2014, 2015 i 2017 roku (odpowiednio: iGo Easy, iGo Systems oraz iGo neo CX 20) dołączył w 2018 zestaw pozwalający

na stworzenie autonomicznych punktów przeładunkowych. Układ złożony ze standardowych pojazdów i napędzanych ram transportowych zaprezentowano po raz pierwszy na targach LogiMAT. Dzięki czujnikom pozycjonowania, obniżania i przesuwu oraz zainstalowanemu oprogramowaniu może on samodzielnie obsługiwać linie produkcyjne. Wózek wysokiego podnoszenia STILL EXV realizuje zadania zaopatrzenia stacji przeładunkowych w potrzebne surowce. Gdy podjeżdża do nich ciągnik LTX z automatyczną ramą typu „E”, samoczynnie uruchamia się jej napęd. Platformy zostają opuszczone, a wskutek ruchów rolek zamontowanych na stanowisku przeładunku oraz ramie, pakunek umieszczany jest na zestawie transportowym. Kto wie, może rozwiązanie będzie kontynuować rodzinną tradycję i zostanie docenione przez jury IFOY w 2019?

Wojciech Podsiadły

Udany rok także dla PKO Leasing

Rok 2018 był bardzo udany dla rynku powierzchni magazynowych i przemysłowych w Polsce. Jego dynamika osiągnęła kolejny rok z rzędu dwucyfrowe tempo wzrostu. W ubiegłym roku przekroczono próg 15 mln metrów kwadratowych powierzchni logistycznej i magazynowej dostępnej w naszym kraju. Przyrost nowej powierzchni jest tak intensywny, jak w przeciągu siedmiu poprzedzających rok 2017 i 2018 lat.

Tak dobra koniunktura przekłada się również na wzrost inwestycji w sprzęt i rozwój infrastruktury. Duża część inwestycji w tym zakresie realizowana jest za pośrednictwem leasingu. Według danych branżowych Związku Polskiego Leasingu za 2018 rok rynek finansowania wózków widłowych rośnie w tempie 23 proc. r/r. Łącznie firmy sfinansowały sprzęt na kwotę: 944,6 mln PLN netto z czego PKO Leasing zrealizował volumen o wartości 92,1 mln. Zdajemy sobie sprawę z potencjału, jaki niesie za sobą ten segment. Inwestujemy bardzo mocno we współpracę z dostawcami, po to by przygotować korzystną ofertę dla klienta. Dodatkowo wprowadzamy procedurę uproszczoną, która ma przyspieszyć proces decyzyjny. Po pierwszym kwartale br. widzimy, że stosowanie takiej polityki względem klientów przynosi zamierzone efekty. Obecnie sfinansowaliśmy sprzęt na poziomie 40,27 mln PLN netto, co daje nam bardzo wysoką dynamikę wzrostu – ponad 140 proc. r/r. Klienci wędzą, że jesteśmy stabilnym partnerem, za którym stoi doświadczenie Grupy Kapitałowej Banku Polskiego.

Tak jak wspominałem wcześniej, firmy coraz częściej stawiają na uproszczenie procedur. Dlatego nasi najlepsi dostawcy mogą otrzymać finansowanie do pół miliona złotych. To nie wszystko. W PKO Leasing dla tzw. zaufanych dostawców wprowadzono ofertę umożliwiającą finansowanie produktów nawet do miliona złotych. Dzisiaj czas i szybkość podejmowania decyzji to elementy, które wpływają na wybór partnerów biznesowych oferujących finansowanie. Na takie elastyczne rozwiązania mogą sobie pozwolić tylko najwięksi gracze na rynku. W PKO Leasing przedsiębiorcy mogą liczyć na: indywidualny, zautomatyzowany proces decyzyjny, ofertę specjalną na wózek widłowy, czy preferencyjne warunki i opiekę wyspecjalizowanych doradców. Atutem jest moż-



Fot. PKO Leasing

liwość finansowania aktywów poza Polską oraz dostosowanie harmonogramu spłat do potrzeb klienta.

Od października 2018 roku w ofercie PKO Leasing dostępne jest również finansowanie w ramach programu COSME. Łatwiejszy dostęp do oferty możliwy jest dzięki umowie podpisanej pomiędzy PKO Leasing a Europejskim Funduszem Inwestycyjnym (EIF). COSME dedykowany jest przedsiębiorcom z sektora MŚP, zatrudniającym mniej niż 250 pracowników i uzyskującym przychody nieprzekraczające 50 mln EURO. Do programu kwalifikują się przedsiębiorstwa potrzebujące finansowania z zerową wpłatą własną, ale również start up'y i firmy bez historii kredytowej. Z COSME chętnie korzystają zarówno rolnicy i transportowcy, jak i przedsiębiorcy budowlani, czy usługodawcy. Dzięki programowi możliwe będzie finansowanie maszyn i urządzeń m. in. wózków widłowych. Do najważniejszych korzyści oferowanych przez PKO Leasing, dzięki wsparciu UE, należą m.in. wydłużony okres spłaty oraz obniżone wymagania dotyczące zabezpieczenia. Przedsiębiorcy mogą również ubiegać się o obniżenie do zera wstępnej opłaty leasingowej.

Piotr Klimczak

Dyrektor Rynku Maszyn i Urządzeń, PKO Leasing

Świadomi kompetencji

Miniony rok był wyjątkowym pod każdym względem, najlepszy okres w historii naszej firmy i całego rynku, nigdy nie było tak dobrze. W związku z tym możemy się spodziewać pewnego ochłodzenia, które zwykle po tak dynamicznych wzrostach następuje, pokazuje to też wskaźnik PMI, który jest taką forpocztą zdarzeń w logistyce. Pierwsze miesiące bieżącego roku wykazują nieco mniejszą dynamikę niż to było w roku ubiegłym, ale nie jest to jakaś duża różnica. Jest pewien okres niepewności na rynku co odbija się na dynamice zamówień.

Nasz handlowy partner, firma HELI produkuje ponad 150 tysięcy wózków widłowych rocznie, to jest światowy koncern o ogromnym potencjale wytwarzający swoje produkty z zastosowaniem najnowocześniejszych linii produkcyjnych obsługiwanych przez AGV oraz roboty przemysłowe. HELI jest obecne w 149 państwach włącznie z całą Europą. Wózki produkowane przez Heli to gwarancja jakości oraz solidności, maszyny sprawdzają się w najtrudniejszych warunkach.

W Polsce marka HELI obecna jest na rynku od blisko dwudziestu lat i oferuje całą paletę sprzętu wykorzystywanego w najróżniejszych aplikacjach, od lekkiego sprzętu unoszącego z napędem elektrycznym po ciężkie wózki spalinowe. Oferowany asortyment dostosowujemy do potrzeb użytkownika wózka, przygotowaliśmy wózki do 149 dedykowanych aplikacji użytkowych. Ubiegły rok był niezwykle udany, zamknęliśmy go wzrostem na poziomie blisko 40% licząc rok do roku. W strukturze naszej sprzedaży dominują wózki czołowe, a w tym asortymencie prym wiedzie napęd spalinowy, jednak i w naszej sprzedaży zaczyna być zauważalny trend związany z wózkami elektrycznymi. Wózki elektryczne HELI są klasą dla siebie i należą do ścisłej światowej czołówki.

Rynek wózków elektrycznych rozwija się bardzo dynamicznie, to jest trend który nie da się odwrócić, a podyktowane jest to wieloma względami, od walorów związanych z ochroną środowiska po czysto ekonomiczne aspekty oszczędnościowe. Różnica w kosztach eksploatacji wózków elektrycznych i spalinowych dużych udźwigów jest znacząca, skrupulatne obliczanie kosztów może wielu zaskoczyć z korzyścią dla wózków elektrycznych. Technologia napędu elektrycznego dostępna jest już w wózkach



o bardzo dużych udźwigach, wózki elektryczne o udźwigu do 10 000 kg, dostępne są w ciągłej sprzedaży.

W ubiegłym roku obchodziliśmy trzydziestolecie działalności, mamy więc przegląd rynku, który zmienił się znacząco, od jakości oferowanych produktów po podejście do klienta i jego potrzeb. Ta ewolucyjna zmiana dotyczy wielu obszarów i wprowadza nowe standardy w sprzedaży wózków widłowych. Klienci, a raczej procesy do których potrzebne są wózki widłowe stają się coraz bardziej wymagające, dlatego nasi handlowcy muszą być jednocześnie doradcami, jaki sprzęt będzie najlepiej wykorzystany w konkretnym środowisku pracy.

Doradztwo to bardzo ważna zmiana jakościowa na rynku, która zapewne będzie jeszcze ewoluować w kierunku wyznaczanym przez klientów, bo tak naprawdę, to klienci i ich potrzeby determinują ten rozwój, dostawcy tacy jak my, tylko starają się nadążyć za tymi potrzebami. Mamy w ofercie trzy marki wózków widłowych, TCM, HELI i Bulmor, możemy więc zapewnić klientom odpowiednio dobrany do jego potrzeb wózek widłowy. To daje nam pewną przewagę konkurencyjną, zwiększa elastyczność doboru sprzętu, ale też wymaga większych kompetencji których jesteśmy świadomi, gdyż dbamy o ich aktualizację poprzez szkolenia i ciągłe doskonalenie swoich umiejętności.

Joanna Sakamoto i Adam Werewka
MTL Asco sp. z o.o.

Najwyższe wymagania... obsługujemy to!

O sytuacji na rynku opon przemysłowych, fuzji z firmą Michelin, kontaktach z klientami w strukturach Camso Polska S.A. i jej historycznym wyniku sprzedażowym, z Krzysztofem Polesiakiem prezesem Camso Polska SA, rozmawia Andrzej Szymkiewicz

Andrzej Szymkiewicz: Jaki był rok 2018 dla Camso Polska S.A.?

Krzysztof Polesiak: Miniony rok był bardzo dużym wyzwaniem, pod względem organizacyjnym oraz sprzedażowym. Oczekiwania w ramach budżetu centralnego były znaczące, choć niezależnie od tego, stwierdzając słabości konkurencji, widziałem potrzebę wykorzystania sytuacji i wzmocnienia naszej pozycji na rynku, co jak sądzę dzięki pracy zespołowej całej firmy udało nam się osiągnąć. Zatem cel sprze-

dażowy osiągnęliśmy, co mnie bardzo cieszy, ale łatwo nie było, bo rok był bardzo nieprzewidywalny, szczególnie w pierwszym jego półroczu. Pod względem organizacyjnym, jak zostało to oficjalnie zaanonsowane na poziomie światowym, w połowie roku poinformowano o fuzji z firmą Michelin, co zresztą po zatwierdzeniu przez odpowiednie urzędy, w grudniu zostało ostatecznie potwierdzone, jesteśmy więc oficjalnie w grupie Michelin, stając się niekwestionowanym liderem w branży przemysłowej (off-the-road

– poza drogowego), w tym opon do wózków widłowych. To duże wyzwanie i odpowiedzialność, aby wspólnie w najlepszy możliwy sposób prowadzić obsługę klienta i dostarczać najlepsze produkty na rynku.

Czy ta informacja wpłynęła na Waszą pracę i wyniki?

Oczywiście zawsze są „dwie szkoly”, które trochę wzajemnie siebie wykluczają, jedna z nich mówi, że taka sytuacja demotywuje i wzmacnia obawy, a druga wręcz przeciwnie, mobilizuje do jeszcze większego wysiłku, by pokazać jak jest się dobrym specjalistą w tym co się robi, rozwijając przy tym nowe obszary możliwej obsługi klientów. Myślę, że świadomość mojego zespołu i wiara w umiejętności jest duża, więc cała ta sytuacja, pozwoliła patrzeć nam z perspektywą w przyszłość. W tej nowej rzeczywistości mamy prosty cel, niezmiennie utrzymać i wzmocnić standardy jakości w zakresie produktów, jak i obsługi klientów, tak by cały proces ewentualnych zmian nie był odczuwalny na lokalnym rynku. Jestem przekonany, że zadaliśmy w sposób maksymalny o to, by klienci nie czuli się w żaden sposób zagrożeni, ani jakkolwiek gorzej obsługiwani, a nawet sądzę, że osiągnęliśmy założony cel podnosząc w niektórych obszarach nasze standardy i kompleksowość obsługi.

Klienci wiedzą o zaistniałej sytuacji?

Jak najbardziej, poinformowaliśmy oficjalnie o tym fakcie wykorzystując do tego dostępne kanały przekazu również medialne. Informacja, była pełna



Fot. Log4.pl

bez zbędnych niedomówień, chcemy aby klienci byli zawsze dobrze poinformowani i nie czuli się niekomfortowo z powodu zaistniałych zmian. Zawsze byliśmy partnerem i działaliśmy w sposób transparentny, dzięki temu nasze relacje, często z wieloletnimi klientami są na najwyższym poziomie.

Oprócz zmian kapitałowych, które zaistniały w centralach firm, w Polsce nie wpłynęło to na działalność firm Camso i Michelin?

To nie miało żadnego wpływu na nasze działania w Polsce, każda z firm realizowała swoje cele wg dotychczasowych zasad. To połączenie prowadzone jest w sposób przemyślany i łagodny dla rynku i klientów z pełną analizą ich potrzeb. Cały proces połączenia rozłożony jest w czasie i przewidziany do końca 2020 roku. W tym czasie powinna powstać nowa struktura organizacyjna pod nazwą OHT Michelin, skupiająca najlepszych specjalistów w branży ogumienia przemysłowego (poza drogowego) i zapewniająca najwyższe standardy obsługi rynku.

Co wnosi dla rynku to przejęcie?

Produktowo, obie firmy się doskonale uzupełniają, a połączenie wzmocniło ofertę rynkową. Na przykład w sektorze Material Handling (transport wewnętrzny), Michelin oferuje najlepsze na rynku pneumatyczne opony radialne, których z kolei Camso nie posiada w swoim portfolio. Camso natomiast oferuje najwyższej jakości pneumatyczne opony diagonalne, superelastyczne (pełne), opaski amortyzujące, zatem złożenie asortymentu obu firm, pozwoli w nowej strukturze osiągnąć stan, że oferta będzie kompletna.

Struktura sprzedażowa Camso opiera się o sieć niezależnych partnerów, ilu ich jest?

To nie jest stała liczba, zmienia się w zależności od sytuacji rynkowej, średnio jednak jest to ok. 250 partnerów. Bardzo zróżnicowanych, mających różne potencjały i struktury do pracy na rynkach lokalnych i w terenie, czasami jest to tylko sprzedaż, ale w znakomitej większości jest kompleksowa obsługa klienta, także z serwisem. Jesteśmy w stałym kontakcie z naszymi partnerami wspierając ich działania i wzmacniając ich pozycję na rynku.

Mają Państwo lojalnych partnerów?

Mamy w naszych strukturach firmy współpracujące z nami od początku działalności w Camso w Polsce, zatem jest duża grupa firm, z którymi współpracujemy ponad 10 lat, a niektórzy z nich pracują z nami ponad 20 lat, utrzymując przez cały ten czas w grupie najlepszych w sprzedaży. Oczywiście nowe firmy dołączają do tej „rodziny” Camso, uzupełniając struktury sprzedażowe, bądź serwisowe firmy. Partnerstwo oparte na zasadzie wzajemności, znamy się, wiemy jakie mamy potrzeby, jakie są nasze oczekiwania, jakie są wymagania rynku, często wymieniamy się doświadczeniami. To przynosi bardzo dobre efekty i obopólne korzyści.

Jak wspieracie swoich partnerów, jest jakiś program czy dzieje się to doraźnie?

Mamy ustalone standardy pracy z klientem, wspieramy naszych partnerów inwestując w wiedzę, szkolenia, doskonalenie technik sprzedaży, ale również wspólną pracę z użytkownikami.



Fot. Camso

kiem. Prowadzimy Akademię Camso, gdzie te wymienione zadania są realizowane i dzieje się to albo w formie spotkań w Warszawie lub realizujemy to u naszych partnerów. Akademia odbywa się sezonowo dwa razy w roku dla grupy około 25 osób. Do tego dochodzą wyjazdowe spotkania u naszych partnerów, szczególnie wtedy, gdy dochodzi do rotacji w zespołach sprzedaży. Dzisiaj stabilność zespołów to jest klucz do sukcesu firmy, wiemy jakie są obecnie realia i jak często dochodzi do zmian personalnych w firmach. Dlatego szkolenia ze znajomości rozwiązań, jakości technicznej produktów i obsługi klienta są tak ważnym elementem w sprzedaży i fachowym doradztwie dotyczącym produktu, który jak wiemy nie jest jednak produktem pierwszej potrzeby. Niezależnie po zalogowaniu się przez partnera udostępniamy platformę techniczną Camso Connect, na której klienci mają dostęp do wszystkich produktów, danych technicznych, zdjęć, aplikacji, listów referencyjnych, filmów promocyjnych oraz materiałów handlowych.

Czy na tych spotkaniach przekazują Państwo całe swoje Know How?

W zakresie produktowym przekazujemy jak najwięcej, bo mamy świadomość, że to co przekazemy potem procentuje w efekcie sprzedażowym. Natomiast są takie obszary, które nie są dostępne dla partnerów, historycznie się nie zdarzyło, aby ktoś pytał o takie rzeczy, których nie moglibyśmy omówić, zaprezentować, czy przekazać. Współpraca z naszymi partnerami w tym edukacyjnym obszarze cały czas się rozwija, mamy wsparcie inżyniera technicznego z naszej centrali w Belgii, który odwiedza nasz kraj kilka razy w roku i w ramach tych spotkań prezentowane są wyjątkowe aplikacje, ponad standardowe rezultaty przebiegów, ale również rozwiązywane są na miejscu u klienta ewentualne zaistniałe problemy eksploatacyjne. Takie spotkania skutkują czasami wprowadzeniem do planów projektowych nowych rozwiązań, czy wręcz nowych produktów. To jest podejście rozwijające naszą strukturę, gdy szukamy w tej naszej niszy oponiarskiej rozwiązań, które będą jeszcze bardziej dopasowane do warunków pracy sprzętu, na którym jest opona.

Czy kontaktujecie się z biurem projektowym projektowo-rozwojowym i informujecie o potrzebach klientów?

Nasze kontakty z biurem projektowym, odbywają się na wielu płaszczyznach, w zależności od sytuacji eksploatacyjnych. Takim dobrym przykładem jest pewna sytuacja, która miała miejsce w jednym z magazynów, gdzie jeździły zarówno wózki widłowe, jak i maszyny czyszczące powierzchnię posadzki w magazynie. Użytkownik zgłosił zbyt szybkie zużywanie się opon w wózkach widłowych, które przy okazji zostawiały ślady na posadzce. Po zapoznaniu



się z sytuacją zgłosiliśmy to do naszego biura technicznego, gdzie poddano analizie wszystkie aspekty i okazało się, że powodem, był pewien składnik chemiczny płynów używanych do czyszczenia posadzki, który wchodził w reakcję z gumą opony. Zaproponowano używanie obojętnych dla gumy środków chemicznych, co spotkało się z akceptacją użytkownika i problem zniknął. Dla nas znalezienie przyczyny uszkodzeń lub powodów nadmiernego zużycia opon, to jest podstawa do dalszego działania. Oczywiście można uwzględnić reklamacje, jedna po drugiej, ale to nie rozwiązuje problemu. Dochodzimy przyczyny, by problemy się nie powtarzały, wielu klientów ma również taki punkt widzenia i współpracę z naszymi technikami, bo usunięcie przyczyny problemów daje oczekiwany rezultat.

Czy są jakieś nowości nad którymi pracujecie w biurach projektowych?

To dzieje się cały czas, pracujemy w wielu segmentach rynku i w każdym z tych segmentów wchodzi nowe rozwiązanie, czy jest to nowy typ bieżni-

ka, nowe rozmiary, czy nowe generacje produktów do wózków widłowych, ale i nie tylko. Takim przykładem są 2 nowe dość nietypowe rozmiary opon do wózków wielokierunkowych, które po dwóch latach testów zostały wprowadzone do sprzedaży, a przy okazji trafiły na pierwsze wyposażenie do producenta sprzętu. Zdecydowaliśmy się na podjęcie wyzwania, bo widzieliśmy jaki jest problem z tym produktem, uruchomiliśmy tę ofertę i w tej chwili mamy już w naszym portfolio pełną gamę opon do tego typu wózków. Przy czym efektywność i wytrzymałość mechaniczna oraz termiczna naszych opon dla tych wózków jest najlepsza w branży.

Jaka jest pozycja Camso na rynku?

Sądzę, że w Europie po połączeniu z firmą Michelin, jesteśmy nr 1. pod względem ilości i wartości sprzedaży opon w całym segmencie ogumienia przemysłowego. Jesteśmy największym na świecie producentem opon pełnych, mamy świadomość, że rynek opon to również opony pneumatyczne i opaski amortyzujące. W każdym

z tych segmentów zajmujemy wysokie miejsce, a teraz po połączeniu możemy oferować kompleksowy asortyment i reagować na bardzo zmieniające się potrzeby klientów. Widzimy jak dynamicznie zmienia i rozwija się sprzęt, który pracuje w zakładach, magazynach i w terenie, a który pracuje szybciej i przewozi większe ładunki, natomiast opony rozmiarowo bardzo często są te same. Mamy świadomość, że nasze opony muszą spełniać te nowe najwyższe termiczno-mechaniczne wymagania, aby sprostać rosnącym potrzebom. Sądzę więc, że zajmujemy bardzo wysokie, stosowne do naszej oferty miejsce na rynku.

Czy wasz produkt jest wart tej ceny, za jaką go sprzedajecie?

Bezwzględnie. To jest jeden z czynników, który jest realizowany w ramach polityki grupowej i naszych grup badawczo-rozwojowych, które w swoich pracach udoskonalania produktów kierują się zasadą oferowania najniższych kosztów eksploatacyjnych opony. Nasze opony mają nawet o 30% większe osiągi w użytkowaniu, niż dostępne na rynku porównywalne opony naszej konkurencji, szczególnie widoczne jest to w intensywnych aplikacjach, gdzie wózki pracują intensywnie na dwie lub trzy zmiany.

Jak zakończył się Państwa rok budżetowy?

Zrealizowaliśmy, a nawet przekroczyliśmy założone cele i osiągnęliśmy rekordowy wynik w historii działalności spółki w Polsce, zarówno wartościowy, jak i ilościowy. Plany na ten rok są równie ambitne, więc pracujemy aktywnie, dbając o odpowiedni czas reakcji dostaw na pojawiające się potrzeby,

aby klienci wiedzieli, że mogą na nas liczyć i zawsze pomożemy im oferując niezbędne użytkownikowi produkty na czas.

Jaki jest udział opon sektora Material Handling?

Prowadzimy bardzo zrównoważoną działalność sprzedażową w dwóch głównych segmentach, wykorzystując istniejące potencjały runku. Niemniej jednak ten parytet jest rozłożony mniej więcej po równo, choć każdy z sektorów sprzedażowych ma jednak inną specyfikę i swoją dynamikę, ale sumarycznie jest to 50/50. W przyszłym roku spodziewam się jednak, że zdecydowanie zmieni się ta struktura, gdyż wprowadzamy trzeci segment asortymentu, który powinien dość szybko wypracować pozycję i udział w całości sprzedaży.

Mają Państwo stabilny zespół pracowników?

Sytuacja na rynku pracy nie jest łatwa, często dość dynamiczna, jednak na szczęście nie mamy z tym większych kłopotów, w nowej perspektywie budżetowej planujemy zwiększenie zatrudnienia o 10%. Zatrudniamy obecnie ponad 20 osób, które obsługują klientów i naszych partnerów biznesowych.

Z partnerami, Camso w Polsce ma bardzo sprawną strukturę obsługi klienta?

Nasza struktura serwisowa i handlowa, sprawia, że jesteśmy bardzo blisko klienta, wszystkie istotne parametry, szybkość dostaw, czas reakcji serwisu, czy opieka serwisowa mają najlepsze mediany na rynku. To pozwala nam

też bardzo optymalizować koszty, co w konsekwencji przekłada się na najlepszą obsługę klienta.

Co nowego się wydarzy w tym roku w Camso Polska S.A.?

Produktowo, wchodzimy w nowy segment asortymentowy, oprócz opon do wózków widłowych i maszyn budowlanych, od 1 maja wprowadzamy do dystrybucji nowy produkt, jakim są gąsienice rolnicze do ciągników i kombajnów. Camso w Polsce stanie się europejskim centrum dystrybucyjnym w/w produktów. Będzie to uzupełnieniem wprowadzonych do oferty w zeszłym roku w Polsce i krajach ościennych zamiennych systemów gąsienicowych – CTS.

Usługowo rozwinie my również naszą stację wypełnień opon pneumatycznych elastomerem, dzięki czemu zamiast powietrza w oponie jest struktura gumy, pozwalająca zachować odpowiedni kształt i nośność koła, zabezpieczając w 100% przed przestojami spowodowanymi przebieciem lub rozcięciem opony. Zapotrzebowanie na tego typu rozwiązanie wzrasta, szczególnie, że oferujemy najlepszy materiał na rynku, więc musimy się przygotować do zwiększonego zainteresowania tym rozwiązaniem.

W związku z połączeniem z firmą Michelin, z pewnością doczekamy się również zmian organizacyjnych, które pozwolą pełniej i lepiej realizować obsługę naszych klientów z różnych branż przemysłowych. Ale jak powiedziałem już wcześniej, powinno się to odbyć w sposób płynny, bez żadnego zbędnego ryzyka na utratę zaufania i jakości obsługi klientów, zapewniając wszystkim kontynuację rozwoju sprzedaży towarów i usług.

ANALIZA RYNKU

Wstęp

1. SYTUACJA GOSPODARCZA POLSKI W 2018R.

Rok 2018 charakteryzował się wysokim rozwojem gospodarki. Wzrost PKB wyniósł 5,1% względem roku poprzedniego. Jednocześnie poziom bezrobocia jest najniższy od lat. Na koniec roku wyniósł 5,8%. Pod znakiem zapytania stoi jednak jak długo utrzyma się pozytywny trend. Choć klimat koniunktury w branży handlowej wydaje się być stabilny, w branżach takich jak: przemysł, budownictwo, transport i gospodarka magazynowa możemy obserwować znaczący spadek nastrojów. Niepokojącym może też być fakt, że kolejny wartość importu przewyższyła wartość eksportu.

2. RYNEK POWIERZCHNI MAGAZYNOWYCH I PRZEMYSŁOWYCH

Ubiegły rok charakteryzował się wysokim popytem i podażą powierzchni przemysłowych i magazynowych. Popyt brutto wyniósł 4,01 mln mkw., a do użytku oddano 2,21 mln mkw. nowej powierzchni magazynowo – produkcyjnej. Wskaźnik pustostanów utrzymał się na takim samym poziomie co rok wcześniej i wynosił 4,5%. Na koniec roku odnotowano, że w budowie pozostawało jeszcze prawie 2 mln mkw. powierzchni magazynowych.

3. RYNEK WÓZKÓW WIDŁOWYCH

Na podstawie danych, które udało się zgromadzić dzięki UDT, można śmiało stwierdzić, że rynek wózków widłowych ciągle się rozwija i idzie naprzód. Liczba rejestrowanych wózków stale rośnie, a na przestrzeni lat można zauważyć różne trendy na poszczególne ich rodzaje. W tym rozdziale zostanie przedstawiona sytuacja na rynku wózków widłowych w Polsce, która opiera się na danych udostępnionych przez Urząd Dozoru Technicznego. Analiza dotyczy liczby zarejestrowanych wózków widłowych w roku poprzednim, skupiając się na podziale na wózki nowe i używane oraz ze względu na rodzaj napędu.

4. WÓZKI WIDŁOWE WEDŁUG UDŹWIGU

Wśród wózków widłowych zarejestrowanych w 2018 roku dominującym udźwigiem były wózki o tonażu od 0 do 2 ton. Stanowiły one 45% wszystkich zarejestrowanych. W segmencie wózków o napędzie elektrycznym dominowały wózki o tym samym tonażu. W grupie wózków o napędzie spalinowym tendencja udźwigu zmienia się na korzyść wózków widłowych z udźwigiem od 2 do 3 ton. Biorąc pod uwagę wszystkie zarejestrowane wózki od 0 do 2 ton nad wózkami używanymi dominowały nowe wózki widłowe. Wśród wszystkich wózków widłowych zauważalny jest trend, im większy tonaż tym mniejszy popyt.

5. DOMINUJĄCY UDŹWIG

W 2018 roku pozycję dominującą ponownie zajęły wózki widłowe o udźwigu do 2 ton, które stanowią 51,1% wszystkich rejestracji – jest więc to niewielki wzrost w porównaniu do roku poprzedniego ubiegłych. Drugie miejsce zajęły te o udźwigu od 2 do 3 ton (24,5% wszystkich rejestracji), a trzecie – od 3 do 4 ton (15,1%). Na kolejnych miejscach uplasowały się pojazdy o tonażu od 4 do 5 ton (4,6%) oraz od 5 do 6 ton (2,8%). Udział wózków o większych udźwigach jest wciąż nieznaczny – to około 1,8% wszystkich rejestracji. Struktura rejestracji pozostaje wciąż niezmienna od lat, co udowadnia stabilność tego rynku.

6. WÓZKI WIDŁOWE WEDŁUG MIEJSCA REJESTRACJI

Z danych Urzędu Dozoru Technicznego wynika, że 2018 rok był kolejnym z rzędu, w którym odnotowano zwiększenie ilości rejestracji wózków widłowych. W szczególności wzrost zauważono w regionach, gdzie branża magazynowa odgrywa ważną rolę tj. Warszawa, Poznań i Łódź. W tych miastach widoczna jest duża popularność wózków widłowych o napędzie elektrycznym. Z analizy danych wynika także, że znacząca ilość polskich przedsiębiorstw decyduje się na zakup nowych wózków widłowych. Można wnioskować, że taka sytuacja ma związek z rosnącą ilością magazynów, centrów dystrybucyjnych i logistycznych, a tendencja wzrostowa będzie się utrzymywać także w kolejnych latach.

7. LEASING WÓZKÓW WIDŁOWYCH

W 2018 roku nastąpił, podobnie jak w roku wcześniejszym, wzrost wartości środków finansowych przeznaczonych na leasing wózków widłowych oraz liczby wózków oddanych w leasing. Wartość środków finansowych wyniosła 944,6 mln PLN, natomiast liczba wózków 10 307 szt. Na polskim rynku 20 przedsiębiorstw prowadziło działalność leasingową wózków widłowych.

8. WARTOŚĆ RYNKU WÓZKÓW WIDŁOWYCH

W tym rozdziale zostanie dokonana analiza wartości rynku wózków widłowych w roku 2018. Pojazdy nowe i wyleasingowane dynamicznie rosną. Niestety nie wystarczyło to, by cena całego rynku wózków widłowych się zwiększyła. Ubiegły rok jest pierwszym od kilku lat, w którym zanotowano spadki wartości tego rynku. W niezadowolającej sytuacji są pojazdy używane, które wygenerowały kolejny spadek w 2018 roku. Czy ten trend się utrzyma w 2019? Przekonamy się w przyszłorocznym raporcie.

Autorzy

1. Sytuacja gospodarcza Polski w 2018r. – **Julia Senkała**
2. Rynek powierzchni magazynowych i przemysłowych – **Anna Woźnica, koordynatorka projektu**
3. Rynek wózków widłowych – **Natalia Bauć**
4. Wózki widłowe według udźwigu – **Anna Zduń**
5. Dominujący udźwig – **Andrzej Hanusik**
6. Wózki widłowe według miejsca rejestracji – **Martyna Pietrucha**
7. Leasing wózków widłowych – **Marcin Zajęcki**
8. Wartość rynku wózków widłowych – **Szymon Kulesza**

Naukowe Koło Logistyki „Dialog”

Naukowe Koło Logistyki „Dialog” realizuje działania z zakresu badań naukowych oraz organizacji wydarzeń uczelnianych. Przeprowadza także warsztaty dla uczniów szkół podstawowych. Flagowymi przedsięwzięciami „Dialogu” są ogólnopolski konkurs wiedzy logistycznej dla uczniów techników „Liga Młodych Logistyków” oraz ogólnopolska konferencja dla studentów kierunków logistycznych „Uniwersytecka Liga Logistyków”. Nasza organizacja jest przez cały czas otwarta na nowe propozycje współpracy. Poszukuje także kolejnych możliwości poszerzenia zakresu swojej działalności.

Zapraszamy na nasze strony internetowe: www.nkl.ue.katowice.pl oraz www.ue.katowice.pl

Część analityczna raportu dostępna jest odpłatnie
Kup raport w wysokiej rozdzielczości PDF

KUP RAPORT