

maszyny budowlane, drogowe, komunalne

6/2025

aktualności  
techniki budowlanej

atb

ISSN: 1897-8657



11 Nowy model przyczepy budowlanej z polskiej fabryki

14 Ambitne plany Magni

20 Demo Days - testy, prezentacje i spotkania z maszynami



**GDDKiA**

## Ile kosztuje zimowe utrzymanie dróg?

Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad podsumowała działania w ramach zimowego utrzymania dróg (ZUD) w sezonie 2024/2025. Zużycie soli drogowej wyniosło 259 384 t, a sprzęt interweniował 67 835 razy. Koszty sezonu osiągnęły poziom 631,4 mln zł.

**W** sezonie zimowym 2024/2025 na sieci dróg krajowych o długości ok. 18 000 km (ponad 21 000 km łącznie z drogami dodatkowymi) do zimowego utrzymania zaangażowano ok. 2800 pojazdów, w tym 2102 pługosolarki i 640 pługów. W akcjach odśnieżania i przeciwdziałania śliskości uczestniczyło kilka tysięcy pracowników operacyjnych, a działania były prowadzone całodobowo, siedem dni w tygodniu. Obsługę zapewniali wykonawcy wyłonieni w drodze przetargów.

### Zużycie soli drogowej poniżej średniej dekady

W sezonie 2024/2025 wykorzystano 259 384 t soli drogowej, co stanowi wartość niższą niż średnia z ostatnich dziesięciu lat (ok. 335 000 t). Mniejsze zużycie zanotowano jedynie w sezonach 2019/2020 (153 506 t) i 2015/2016 (251 667 t). Najwięcej soli zużyto w woj. małopolskim (ponad 28 000 t) i mazowieckim (ponad 24 000 t), najmniej – w podlaskim i opolskim (po ok. 8000 t). W przeliczeniu na powierzchnię dróg najintensywniejsze użycie soli odnotowano w woj. małopolskim i pomorskim. Nowoczesne technologie stosowane przez GDDKiA – w tym odpowiednie nawilżenie, uziarnienie i sposób rozsypywania – przyczyniły się do ograniczenia zużycia soli przy zachowaniu jej skuteczności w temperaturach do -6°C.

### Liczba wyjazdów i intensywność działań regionalnych

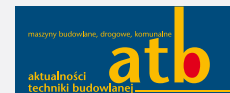
Sprzęt do ZUD wyjeżdżał na drogi 67 835 razy. Najczęściej interweniowano w woj. małopolskim (8826 razy), śląskim (5907) i pomorskim (5372), najrzadziej – w opolskim (1370) i podlaskim (1631). Szczególnie wymagający okazał się weekend 11–12 stycznia 2025 r., kiedy liczba wyjazdów wyniosła odpowiednio 3812 i 3428.

### Rezerwy soli i przygotowanie do sezonu 2025/2026

Na zakończenie sezonu GDDKiA zgromadziła w magazynach ponad 333 000 t soli drogowej. Przyjęte normy operacyjne zakładają zabezpieczenie akcji zimowego utrzymania przy zapasach na poziomie 233 000 t, co oznacza pełną gotowość do kolejnej zimy.

### Koszty operacyjne i efektywność

Łączne koszty zimowego utrzymania dróg krajowych w sezonie 2024/2025 wyniosły 631,4 mln zł. To o blisko 7% mniej niż rok wcześniej, mimo iż wartość ta wciąż znacznie przekracza średnią z ostatniej dekady (444,6 mln zł). Wzrost kosztów związany był przede wszystkim z ogólną wyższą cen materiałów i kosztów pracy.



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

**Wydawca:**  
Jürgen Boomgaarden

**Prezes wydawnictwa:**  
Iwona Góra

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

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

**Dystrybucja:**  
Dorian Sekelský

**Opracowanie graficzne:**  
reklama@atbudownictwo.pl  
Dorian Sekelský  
Jakub Kaczor

### Przedstawicielstwa na Europę:

**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. 10<sup>00</sup>

**Ceny ogłoszeń:**  
informatorek Media Info 2025  
(na życzenie zainteresowanych)





26

## JCB/Interhandler Nowości na eRobocze Show



6

## Zoomlion Coraz bliżej polskiego klienta

### Budownictwo

- 2 **GDDKiA**  
Ile kosztuje zimowe utrzymanie dróg?

### Rozmowa miesiąca

- 6 **Zoomlion**  
Coraz bliżej polskiego klienta

### Temat miesiąca

- 8 **BL System**  
Niestraszne wyburzenia
- 10 **Leguan / Serafin**  
Podnośniki typu „pająk”
- 11 **Joskin**  
Nowy model przyczepy budowlanej z polskiej fabryki
- 12 **Norma Machinery/Shantui**  
Nowe kierunki rozwoju
- 24 **DHB**  
Specjalność - młoty hydrauliczne
- 25 **Renox**  
Części, maszyny używane i łyżki przesiewające



17

## Kubota Duże możliwości w kompaktowej formie

### Aktualności branżowe

- 13 **MB Crusher**  
Popularny osprzęt do recyklingu
- 14 **TVH**  
Oferta dla branży budowlanej
- 14 **Magni**  
Ambitne plany
- 16 **Steelwrist**  
Nowe produkty i rozbudowa zespołu
- 17 **Kubota**  
Duże możliwości w kompaktowej formie
- 18 **Sany**  
Nowości i rozwój zaplecza operacyjnego
- 19 **Krampe**  
Niemiecka jakość na kołach
- 20 **Bobcat**  
Demo Days - testy, prezentacje i spotkania z maszynami



23

## Tichel/Agro-Tech Junoszyn Jakość, technologia i praktyczne rozwiązania

### Maszyny Komunalne

- 22 **Dulevo**  
Nowa zmiatarka D6 Veloce
- 22 **Scarab**  
Nowa zmiatarka Magnum 82 SV
- 23 **Tichel/Agro-Tech Junoszyn**  
Jakość, technologia i praktyczne rozwiązania

### Nowości techniczne

- 8 **Multitel Pagliero**  
Prezentacja podnośników koszowych
- 26 **JCB/Interhandler**  
Nowości na eRobocze Show
- 27 **Humbaur/Kögel**  
Siła doświadczenia i innowacji w branży pojazdów specjalistycznych
- 28 **Goldhofer**  
Nowoczesne technologie i zrównoważony transport

# Sprzedaż

maszyn i urządzeń budowlanych



## GRANULATORY DO DESTRUKTU RECYKLINGU MATERIAŁÓW BUDOWLANYCH SZKŁA

 bellator-mb.pl

**CAMS**  
IL FUTURO È VERDE

**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

maszyny budowlane, drogowe, komunalne

aktualności  
techniki budowlanej

**atb**

Najbliższy numer  
atb 7/2025

**Termin zleceń**

29.07.2025 r.

**Data publikacji**

06.08.2025 r.

kontakt: 63 26 16 083  
redakcja@atbudownictwo.pl

**atbudownictwo.pl**

# Portal techniki budowlanej



Zeskanuj kod QR

**Najnowsze informacje z branży  
budowlanej zawsze pod ręką!**



Odwiedź nasze Social Media

Dealer maszyn  
**SHANTUI**



Norma Machinery  
Sprzedaż i wynajem  
maszyn budowlanych

Wieś Topołowa 30  
96-515 Teresin  
office@normamachinery.pl  
+48 602 705 125  
www.normamachinery.pl

**Sprzedaż**  
maszyn i urządzeń budowlanych



modularis *drive*

Jedna głowica **wiele możliwości...**

**bl system**™ 33-300 Nowy Sącz, ul. Tarnowska 119  
Łukasz Belski, tel. 606 28 81 81, mail: lukasz@bl-system.pl  
www.modularis-drive.com

Zapraszamy na naszą stronę internetową  
**atbudownictwo.pl**

**PRZYCZEPY BUDOWLANE**

TRANS-KTP 24/54 **ADVANTAGE**: ADTK2454/4-24

WYJĄTKOWA PROMOCJA Z WYJĄTKOWĄ CENĄ\*

**TYLKO**  
**174 000 PLN**  
NETTO\*\*

\* Dostępne już w lipcu.  
Do wyczerpania zapasów  
maszyn promocyjnych.

\*\* Cena katalogowa 235 000 PLN.



**HARDOX**  
IN MY BODY



www.joskin.com



**JOSKIN**



Zoomlion

## Coraz bliżej polskiego klienta

Koncern Zoomlion Heavy Industry Science & Technology rozbudowuje swoje struktury w Polsce i koncentruje się na bezpośrednim kontakcie z klientami. O planach firmy i ofercie maszyn budowlanych w rozmowie z Grzegorzem Antosikiem opowiada Dawid Wydra, menedżer sprzedaży w Zoomlion Polska.

*Zanim przejdziemy w naszej rozmowie do firmy Zoomlion, chciałem zapytać o Pana wcześniejsze doświadczenie zawodowe, wszak z branżą maszyn budowlanych jest Pan już związany od wielu lat...*

Tak, w tej branży działam od 2016 roku. Wcześniej przez 3 lata pracowałem w Wielkiej Brytanii. Po powrocie do Polski zacząłem jako mechanik w firmie LiuGong Dressta Machinery w Stalowej Woli, czyli w moim rodzinnym mieście. Montowałem spycharki, później awansowałem na inżyniera jakości. Zajmowałem się m.in. kontrolą silników i naprawami maszyn, współpracowałem z konstruktorami, technologami – miałem realny wpływ na różne aspekty produkcji. Następnie zostałem kierownikiem kontroli jakości gotowego wyrobu, a potem przeszedłem do działu sprzedaży części zamiennych. Obsługiwałem Azję, Australię oraz Polskę – to była już typowa rola sprzedawcy.

Niedługo później przeszedłem do Waryńskiego Trade z Warszawy – zajmowałem się tam sprzedażą maszyn marek Hidromek i Sany oraz wózków widłowych JAC. Obsługiwałem dużą część Polski. Pracowałem tam przez dwa lata, aż pojawiła się propozycja z Zoomlion i zdecydowałem się na nowe wyzwanie.

*To kolejna chińska marka, z którą ma Pan do czynienia...*

Coś w tym jest! W Zoomlion pracuję od grudnia 2024 roku. Odpowiadam za sprzedaż maszyn budowlanych w południowo-wschodniej części Polski: województwa śląskie, małopolskie, podkarpackie, lubelskie, podlaskie, mazowieckie, łódzkie i świętokrzyskie. Obecnie budujemy zespół sprzedażowy na tym terenie – zatrudniamy nowych handlowców.



Dawid Wydra, menedżer sprzedaży w Zoomlion Polska.

*Postawił Pan na „mocnego gracza” na rynku. Proszę zatem pokrótce opisać globalną pozycję firmy Zoomlion.*

Zoomlion to chińska firma założona w 1992 roku przez dr. Zhanga Xina, choć korzenie firmy sięgają jeszcze lat 50. ubiegłego wieku. Początkowo była powiązana z Chińską Aka-

demią Nauk Inżynierskich. Specjalizujemy się w projektowaniu i produkcji nowoczesnych maszyn inżynierskich, górniczych i rolniczych oraz innowacyjnych materiałów budowlanych, opartych na najnowszych technologiach. W 2000 roku Zoomlion zadebiutował na giełdzie w Shenzhen, co



*Zoomlion to globalna firma o zasięgu międzynarodowym, zatrudniająca ponad 30 000 pracowników na całym świecie.*

otworzyło drogę do szybszego rozwoju. Istotne były też przejęcia europejskich firm: CIFA z Włoch w 2008 roku, a także niemieckich marek jak JOST, M-TEC, Rabe czy Wilbert & Kreis.

#### ***Klasyfikacja strategii – przejęcia wyspecjalizowanych przedsiębiorstw dla zdobycia technologii...***

Aby sprostać zmiennemu i złożonemu charakterowi rynku międzynarodowego oraz wykorzystać możliwości, jakie niesie ze sobą cyfrowa rewolucja, w przyszłości będziemy konsekwentnie wdrażać kompleksowe strategie firmy w zakresie cyfryzacji i lokalizacji.

#### ***Jak dziś wygląda obecność Zoomlion w Polsce?***

Obecnie zatrudniamy w Polsce 29 osób. Mamy zespół sprzedażowy, dział logistyki, magazyn, administrację i biuro. Intensywnie rozwijamy struktury – planujemy nowe punkty, zatrudniamy kolejnych ludzi, szykujemy się na dalszy rozwój. Warto przy tym dodać, iż Zoomlion Polska odpowiada za rozwój marki nie tylko na naszym rynku – obsługujemy bowiem również Czechy, Słowację, Węgry, Ukrainę i kraje bałtyckie.

#### ***Czy polski oddział jest częścią europejskich struktur Zoomlion?***

Tak, nasz oddział w Polsce jest integralną częścią Zoomlion Europe. Zoomlion to globalna firma o zasięgu międzynarodowym, zatrudniająca ponad 30 000 pracowników na całym świecie.

#### ***Jakie maszyny oferujecie obecnie w Polsce?***

W ofercie mamy koparki kołowe

i gąsienicowe, ładowarki, sprzęt do betonu, podesty robocze, wózki widłowe, a także żurawie samochodowe i samojezdne. Nasze portfolio produktowe nieustannie się rozszerza.

Na przykład podczas tegorocznych targów Hillhead w Wielkiej Brytanii firma Zoomlion zaprezentuje nową serię koparek spełniających normę emisji spalin Stage V obowiązującą w Unii Europejskiej. Modele te zostały zaprojektowane specjalnie z myślą o rynku europejskim – charakteryzują się europejskim designem, ergonomią oraz zgodnością z lokalnymi standardami – i zostaną wprowadzone również na rynek polski.

#### ***Na jakim poziomie jest dostępność maszyn w Polsce? Jak wygląda obsługa serwisowa i zaopatrzenie w części zamienne?***

Znaczną część maszyn mamy na placu - są gotowe do odbioru. W przypadku większych zamówień terminy realizacji są naprawdę krótkie – nie przekraczają bowiem kilku tygodni.

Jeśli chodzi o obsługę posprzedażową, współpracujemy z firmami zewnętrznymi, które odpowiadają za serwis gwarancyjny i pogwarancyjny. Dla klientów ważne jest, by w razie potrzeby mechanik pojawił się szybko i rozwiązał problem. Na tym się koncentrujemy. Planujemy też rozwój własnej sieci serwisowej.

Dodatkowo Zoomlion planuje budowę europejskiego centrum dystrybucji części zamiennych, co jeszcze bardziej przyspieszy obsługę klientów. Na tempo tej obsługi wpływa także bezpośredni kontakt

z Chinami – możliwy praktycznie 24 h/dobę. Wykorzystujemy do tego specjalną aplikację, w której dostępne są m.in. dokumentacje oraz zdjęcia produktów.

#### ***Zoomlion to marka chińska. Czy produkty z tego kraju budzą jeszcze wątpliwości klientów?***

To prawda – jeszcze kilka lat temu wiele osób miało dystans do chińskich marek. Ale dziś sytuacja się zmienia. Zoomlion to firma, która działa globalnie, inwestuje ogromne środki w rozwój produktów, korzysta z renomowanych europejskich komponentów – np. silników Cummins, osi ZF czy hydrauliki Bosch Rexroth. To są uznane technologie. Dodatkowo nasze maszyny są bardzo dobrze wykonane. Jakościowo naprawdę nie odstają od konkurencji, a często oferują więcej za lepszą cenę. Stosunek jakości do ceny jest zdecydowanie naszym atutem. Ale to nie wszystko. Klienci doceniają też komfort pracy w kabinie, łatwość obsługi i dostępność serwisu.

No i przede wszystkim staramy się być blisko klienta – dosłownie i w przenośni. Regularnie jeździmy po kraju, spotykamy się z klientami, odpowiadamy na pytania. To buduje zaufanie.

Każdemu klientowi, który rozważa zakup maszyn Zoomlion mogę z czystym sercem powiedzieć, aby się nie bał. Aby przyjechał, zobaczył maszynę na żywo, usiadł w kabinie, przetestował. Zachęcam też do porozmawiania z innymi użytkownikami – mamy już w Polsce wielu zadowolonych klientów. Zoomlion to nie jest anonimowa marka. To globalny producent z konkretnym zapleczem i ambicja-

mi. My jesteśmy tu po to, żeby to udowodnić.

#### ***Jakie są dalsze plany Zoomlion w Polsce?***

Chcemy systematycznie się rozwijać. Obecnie budujemy zespół, rozwijamy ofertę, inwestujemy w działania promocyjne. Pracujemy też nad wprowadzeniem do sprzedaży nowych maszyn – np. kompaktowych ładowarek przegubowych, które cieszą się rosnącym zainteresowaniem. Zoomlion ma bardzo szerokie portfolio i zamierzamy to wykorzystać.

Jesteśmy otwarci na współpracę z dilerami. Prowadzimy rozmowy z kilkoma firmami, które są zainteresowane dystrybucją naszych maszyn. Kluczowe jest dla nas, żeby partner był zaangażowany, znał lokalny rynek i miał zaplecze serwisowe. Tylko wtedy taka współpraca ma sens. Dobrym tego przykładem jest nasze współdziałanie z odnotowującą bardzo dobre wyniki sprzedażowe firmą BAC Polska, która odpowiada za sprzedaż na naszym rynku podnośników oraz ładowarek teleskopowych Zoomlion.

Dużym plusem jest to, że bardzo mocno rozwijamy się technologicznie, o czym można było przekonać się choćby w kwietniu, podczas targów Bauma, na których pokazaliśmy np. możliwość zdalnego sterowania maszyn pracujących nawet na innym kontynencie. Na koniec zaś wspomnę również o bardzo dużej elastyczności ze strony naszych fabryk. Dowodzi tego bardzo szybkie dostosowanie maszyn ze znakiem Zoomlion do wymogów rynku europejskiego.

*Dziękujemy za rozmowę.*

Multitel Pagliero

## Prezentacja podnośników koszowych

Na targach Bauma 2025 firma Multitel Pagliero zaprezentowała cztery modele podnośników koszowych oraz piątą maszynę montowaną na ciężarówce powyżej 3,5 tony, wybraną tuż przed wydarzeniem.

**M**odel MXE 160, zamontowany na Fordzie Ranger Pick-Up, był przystosowany do pracy w trudnym terenie dzięki napędowi 4x4 i możliwości brodzenia w wodzie do 800 mm. Maksymalna wysokość robocza wynosiła 15,70 m, a zasięg poziomy 8,90 m przy obciążeniu kosza 80 kg.

Model MZ250, montowany na 3,5-tonowej ciężarówce Iveco, oferował wysokość roboczą 25,1 m i zasięg poziomy do 14,35 m przy obciążeniu 80 kg. Podnośnik miał kompaktowe podwozie i systemy automatycznej regulacji parametrów pracy.

Model MTE 270 EX, na podwoziu 3,5 t, zapewniał maksymalną wysokość roboczą 27 m i zasięg poziomy 17 m przy obciążeniu 100 kg. Wieża obracała się o 400°, a platforma mogła się samopoziomować i obracać o 90° w obie strony. Model MJE 250 AXON to elektryczny podnośnik montowany na Iveco e-Daily 50C14 E o masie 5,2 t, z wysokością roboczą 24,7 m i zasięgiem poziomym 16,5 m przy obciążeniu 100 kg. Zasilanie pochodziło z baterii pojazdu, co ograniczało emisję spalin i koszty eksploatacji. Prezentowane rozwiązania obejmowały podnośniki terenowe, przegubowe, teleskopowe oraz elektryczne, umożliwiające pracę w różnych warunkach i spełniające wymogi branży budowlanej i przemysłowej.



BL System

## Niestraszne wyburzenia

Na rynku maszyn wyburzeniowych dominują giganci, ale słoweńska firma Modularis TEH, którą w Polsce reprezentuje BL System, stawia na innowacyjność. Przyjrzelśmy się oferowanej przez nią technologii podczas majowej edycji eRobocze Show – opowiedział nam o niej Łukasz Belski, właściciel BL System.

**BL System wprowadza na rynek polski osprzęt produkowany przez Modularis TEH, niewielką firmę ze Słowenii. Co wyróżnia ją na tle „dużych graczy” na rynku?**

Nasz partner to niewielka firma, która nie jest w stanie konkurować z największymi graczami ilościowo – nie produkuje jednak towarów masowych. Ale to, co możemy zaoferować, to jakość i innowacyjne rozwiązania, jakich nie znajdziemy w standardowej ofercie największych dostawców.

Najlepszym tego przykładem jest pokazany przez nas, wyposażony w opatentowane rozwiązanie chwytak asynchroniczny, czyli urządzenie, w którym ramiona nie zamykają się równocześnie. Jedno może się całkowicie domknąć, drugie jedynie dopełnić ruch – co pozwala dokładnie złapać kamień czy inny nieregularny przedmiot tak, jak chcemy, i położyć go bez efektu obracania. Precyzja manipulacji materiałem jest

nieporównywalna z klasycznymi rozwiązaniami.

**W jaki sposób działa ten mechanizm?**

Asynchroniczność uzyskujemy dzięki układowi hydraulicznemu z dwoma siłownikami. Jeden siłownik domyka szybciej, drugi reaguje na opór materiału – nie przekreca go, tylko go stabilizuje. To znacząco ułatwia pracę, szczególnie w trudnym terenie czy przy precyzyjnym układaniu elementów.

**Co jeszcze wyróżnia tę konstrukcję?** Głowica jest bardzo kompaktowa – nieporównywalnie krótsza niż standardowe rozwiązania, które mają nawet metr długości. Krótsza głowica oznacza mniejsze siły wyłamujące i większą trwałość. Do tego wszystkie elementy hydrauliczne są zamknięte wewnątrz – nie ma węży czy siłowników narażonych na uszkodzenia mechaniczne, co w pracy wyburzeniowej ma ogromne znaczenie.



fol. Multitel Pagliero

*W ofercie firmy BL System znajdują się m.in. chwytaki do gruzu, narzędzia do wycinki, sита przesiewające oraz głowice z opatentowanym mechanizmem asynchronicznym, produkowane przez słoweńską firmę Modularis TEH.*



Warto także zwrócić uwagę, iż blacha nie jest płaska, jak w większości klasycznych chwytaków, ale profilowana. Dzięki temu lepiej obejmuje materiał zamiast tylko go ścisnąć. Dodatkowo ma wycięcia, które pozwalają na skrobanie czy skrawanie. To łączy cechy kilku różnych urządzeń w jednym.

#### **Czy ta głowica jest uniwersalna?**

Na jednej głowicy – zamontowanej stałe na koparce – można w łatwy sposób wymieniać różne ramiona w zależności od potrzeb. Wystarczy imbus i klucz 36. Całość trwa kilka minut. Mamy chwytaki do gruzu, „aligatora” do wyciągania zarośli czy drutów, sito do przesiewania, a nawet głowicę do ścinania krzewów. I nie potrzeba osobnych rotatorów do każdego z nich – tylko jeden, wymiennalne narzędzia robocze.

To rozwiązanie, które redukuje koszty inwestycyjne. Głowica to najdroższy element – rotator, hydraulika. Reszta to wymienne akcesoria. Każde z nich ma własny wózek transportowy, który można przenieść widłakiem albo podwieźć. Pracujemy też nad wersją zintegrowaną z paletą, by było łatwiej ją przechowywać i przewozić.

Mamy grupę użytkowników – głównie z branży wyburzeniowej – którzy wykorzystują ten sprzęt

intensywnie. Dzięki jednej głowicy i kilku wymiennym narzędziom są w stanie zrobić wszystko – od przesiewania gruzu po wycinkę krzaków, bez angażowania pilarzy i dodatkowych ludzi.

#### **Widać tutaj bardzo praktyczne podejście...**

Firma jest prowadzona przez inżyniera, który współpracuje z zaprzyjaźnionymi naukowcami, aktywnie wspierającymi rozwój nowych rozwiązań. Ich zadaniem jest też dostosowanie produktów do indywidualnych potrzeb – jeżeli klient potrzebuje nietypowy chwytak do specyficznej pracy, są w stanie zaprojektować i wyprodukować urządzenie specjalnie dla niego.

Zdecydowanie nie jest to podejście „taśmowe”. Inne marki mają katalog, z którego wybiera się to, co jest i koniec. W przypadku Modularis TEH jest elastyczność i otwartość na potrzeby użytkownika. Często trafiamy na klientów, którzy wiedzą dokładnie, czego im brakuje w codziennej pracy, i szukają dostawcy, który im to zapewni. Nie pytają „za ile”, tylko „czy się da”. Jeśli zaś już mowa o cenach, to przykładowo chwytak asynchroniczny do koparki 16–19 ton to koszt rzędu 50–55 tysięcy złotych.

Z naszej praktyki wynika, że klienci uznają to za uczciwą cenę – nie jest to bariera, biorąc pod uwagę funkcjonalność i oszczędności na dodatkowym sprzęcie.

#### **W efekcie rośnie komfort pracy operatora...**

Dokładnie tak. Dobry operator i dobry sprzęt potrafią wykonać większość prac, nawet tam, gdzie liczy się czas, bezpieczeństwo i ograniczenie kosztów. A do tego mamy np. rozwiązania przyjazne środowisku – dzięki zamkniętej hydraulice zminimalizowane jest ryzyko wycieku oleju, co bywa istotne choćby przy pracach wodnych. Dodatkowo montaż jest bardzo prosty. Niczego nie da się łatwo uszkodzić, wszystko jest zabezpieczone i intuicyjne. To wszystko przekłada się na trwałość i wygodę obsługi. W porównaniu z automatyką, która bywa zawodna, to rozwiązanie daje pewność działania i pełną kontrolę.

*Dziękujemy za rozmowę.*

# EWOLUCJA POSTĘPUJE SZYBKO

POZNAJ NOWE KOPARKO-ŁADOWARKI CASE

## SERII SV EVOLUTION



Stworzona z myślą o najwyższej wydajności i efektywności, seria SV Evolution posiada nowy układ hydrauliczny zapewniający szybsze czasy cykli i większą moc, a także ulepszone możliwości serwisowania dla maksymalnego czasu sprawności. Automatyeczna skrzynia biegów Direct Drive i układ kierowniczy Comfort Steering uzupełniają pakiet innowacji, zapewniając płynniejszą i bardziej efektywną codzienną pracę.



**Skontaktuj się ze swoim dealerem**  
**CASE TERAZ**





Leguan / Serafin

## Podnośniki typu „pająk”

Leguan Lifts projektuje i produkuje samojezdne podnośniki przegubowe przystosowane do pracy w terenie. Firma działa w ramach grupy Avant Tecno, a wszystkie urządzenia powstają w Finlandii. Jej historia sięga 1994 roku, kiedy opracowano pierwszy model Leguana, zaprojektowany z myślą o pracy w trudnych warunkach.

**P**odnośniki Leguan są stosowane m.in. w pracach arborystycznych, budowlanych, instalacyjnych, konserwacyjnych oraz w wypożyczalniach sprzętu. Obsługa we wszystkich modelach odbywa się według tej samej logiki, a układ sterowania jest jednolity. Firma oferuje szkolenia dla dilerów oraz wsparcie techniczne i serwisowe.

### System EDX

Najnowsze modele, w tym Leguan EDX, wyposażono w elektroniczne zawory sterujące oraz system operacyjny z funkcją autodiagnostyki i wykrywania usterek. Maszyna ma wbudowany wyświetlacz serwisowy oraz dżojstik do obsługi, umożliwiający m.in. powrót wysięgnika do pozycji początkowej jednym przyciskiem. Wszystkie funkcje są dostępne z poziomu platformy.

### Elementy bezpieczeństwa i układ jezdny

Zasięg roboczy jest kontrolowany proporcjonalnie, a wyposażenie obejmuje zawory bezpieczeństwa, pompę awaryjną zasilaną akumulacją

oraz układy umożliwiające opuszczenie platformy w przypadku awarii. Podwozie przystosowano do pracy w terenie – konstrukcja jest mechanicznie osłonięta, a elementy zabezpieczone przed korozją. System EDX odpowiada za automatyczne poziomowanie maszyny.

Podnośniki mogą poruszać się z prędkością do 3,1 km/h i pracować na pochyłościach do 45%. Funkcja EDP (Enhanced Driving Position) umożliwia pokonywanie ramp i nierówności bez opuszczania platformy. Napęd spalinowy oraz wysokoprofilowe gąsienice poprawiają mobilność. Konstrukcja z nisko położonym środkiem ciężkości i dużym prześwitem zwiększa stabilność oraz przyczepność.

### Nowy model Leguan 265

Model Leguan 265 osiąga wysokość roboczą 26,5 m i zasięg boczny 13,6 m. Wysokość prześwitu nad przeszkodami („up-and-over”) wynosi ponad 10 m. Maszyna ma gąsienicowe podwozie, duży prześwit oraz układ jezdny przystosowany do pracy w terenie. Udźwig platformy to 250 kg. Czas pełnego rozłożenia wysięgnika wynosi 1 minutę i 35 sekund.

Napęd stanowi silnik spalinowy Kubota o mocy 21 KM oraz silnik elektryczny 230 V. Prędkość maksymalna jazdy to 3,1 km/h, a maksymalna zdolność pokonywania wzniesień – 45%.

Na wyposażeniu standardowym znajdują się m.in.: system EDX, automatyczna regulacja obrotów z funkcją start/stop, proporcjonalne sterowanie dżojstikiem, ramię JIB o zakresie 120°, funkcja powrotu do pozycji początkowej, elektryczny obrót platformy (110°) oraz hydrauliczny obrót wysięgnika (440°). Opcje dodatkowe obejmują m.in.: zdalne sterowanie, oświetlenie robocze LED, tacę na narzędzia, podgrzewacz silnika oraz platformę jednoosobową.

### Leguan 195

Inny model w ofercie to Leguan 195, który oferuje maksymalną wysokość roboczą 19,5 m oraz zasięg boczny 9,9 m. Czas pełnego rozłożenia wysięgnika wynosi 55 sekund. Maszyna posiada gąsienicowe podwozie i osłoniętą konstrukcję. Platforma jest obsługiwana za pomocą dżojstika. Model ten znajduje zastosowanie m.in. przy pracach w trudno dostępnych miejscach. Udźwig platformy wynosi 250 kg.

Joskin

## Nowy model przyczepy budowlanej z polskiej fabryki

Joskin wprowadza model Trans-KTP 24/54, przyczepę z zawieszeniem wahaczowym, stalową skrzynią o zwiększonej wysokości i osprzętem spełniającym europejskie normy homologacyjne. Produkcja odbywa się w zakładzie w Trzciance.

Joskin wprowadza do produkcji model Trans-KTP 24/54, który będzie w całości produkowany w fabryce w Trzciance. Przyczepa ma ładowność 24 t i zawieszenie wahaczowe, które w tym modelu zastąpiło wcześniejsze zawieszenie Hydro-Pendul. Układ jezdny składa się z dwóch dużych skrzynek wykonanych z profili rurowych o wymiarach 300 x 300 x 12,5 mm, do których przymocowane są dwie półosie. Skrzynki połączone są przegubowo z centralną osią zamontowaną na tulejach ze smarownicami i stołem przykręconym do ramy. Wahacz umożliwia dobre dostosowanie do nierówności terenu, zapewniając stabilność podczas wywrotu i brak osiadania zawieszania.

### Dobre parametry

Przyczepa jest wyposażona w osie BPW 150-10G z hamulcami 410 x 180 mm oraz opony Vredestein Endurion 650/55R26.5, przeznaczone do pracy w trudnych warunkach terenowych. Szerokość ramy wynosi 700 mm, co pozwala na użycie szerokich kół przy zachowaniu dopuszczalnej szerokości pojazdu. Rama wykonana jest z profili o wymiarach 300 x 100 x 10 mm.

Wysokość skrzyni ładunkowej została zwiększona z 950 mm do 1050 mm i może być wyposażona w różne systemy plandek. Skrzynia składa się z dwóch arkuszy blachy ze stali Hardox 450 o grubości 6 mm, bez poprzecznego spawu. Ma kształt trapezowy – tył jest szerszy

od przodu o 8 cm. Kłapa tylna jest hydraulicznie otwierana, co ułatwia opróżnianie ładunku. Wywrot realizowany jest przez teleskopowy siłownik zamontowany na przegubie o podwójnej osi obrotu ze smarowanymi łożyskami, umieszczonym z przodu ramy. System ten redukuje naprężenia podczas przechyłu i chroni siłownik oraz skrzynię przed uszkodzeniami. Podczas wywrotu tylny zderzak chowa się automatycznie, co zapobiega jego zabrudzeniu lub uszkodzeniu.

Dyszel oleopneumatyczny z oczkiem pociągowym kulistym o średnicy 80 mm jest stosowany do połączenia przyczepy z pojazdem. Przyczepa spełnia wymagania homologacyjne obowiązujące w krajach europejskich, dotyczące oświetlenia, układu hamulcowego i wymiarów.



Od lewej: Arkadiusz Wiciak, szef sprzedaży Norma Machinery; Wojciech Ćwiek, kierownik serwisu Norma Machinery; Maksim Zhang, przedstawiciel Shantui; Mariusz Bebtowski, właściciel Norma Machinery.



Norma Machinery/Shantui

## Nowe kierunki rozwoju

Norma Machinery to firma działająca od ponad 15 lat, z siedzibą w Topolewskiej koło Warszawy. Początkowo zajmowała się wynajmem maszyn budowlanych, takich jak koparki gąsienicowe i kołowe, oraz ładowarki teleskopowe. Z czasem profil działalności został zmieniony i obecnie przedsiębiorstwo skupia się przede wszystkim na sprzedaży nowych maszyn.

W ofercie znajdują się minikoparki (głównie marki Shantui), naczepy niskopodwoziowe – 3- i 4-osiove, również w wersjach rozsuwanych – a także wywrotki, naczepy podkontenerowe, przyczepy typu tandem i tridem oraz modele wyposażone w obrotnice. Wśród marek naczep dostępnych w ofercie znajdują się m.in. Scorpion, Komodo i Reis.

### Shantui stawia na Europę

Shantui to gigant jeśli chodzi o chińskich producentów maszyn budowlanych. Posiada 70% udziału w chińskim rynku spycharek, szczególnie szybko rozwój firmie zapewniła długoletnia współpraca z Komatsu co pozwoliło stworzyć światowej klasy produkt. Shantui produkuje również koparki gąsienicowe i kołowe we wszystkich masach, wielkogabarytowe ładowarki do prac w kopalniach, równiarki, walce drogowe. Firma jest również właścicielem marki Linde – wiodącego producenta wózków widłowych.

Shantui otworzyło przedstawi-

cielstwo w Genk w Belgii, gdzie funkcjonuje magazyn maszyn i części zamiennych oraz centrum serwisowe. Z tego miejsca obsługiwani są dystrybutorzy na terenie całej Europy.

Podczas czerwcowej edycji eRobocze Show zaprezentowano trzy modele minikoparek Shantui. Dwa z nich to lekkie maszyny: modele SE17SR o masie 1,7 t, model SE18SR o masie 1,8 t oraz koparki 2,7 i 3,6 t. Jak wyjaśnia Maksim Zhang, przedstawiciel producenta: – *To są produkty wysokiej klasy, podobne do Sany i Sunward, wyposażone w silniki Kuboty i Yanmara, produkujemy je odpowiednio długo i nie obawiamy się odbioru na polskim rynku - dajemy na nie długą gwarancję. Prezentowaliśmy te modele wcześniej m.in. w Niemczech i Hiszpanii. Może jesteśmy nowi w Polsce, ale mamy już dystrybutorów w większości krajów europejskich – zaznacza Zhang.*

Minikoparki Shantui są standardowo wyposażone w szybkozłączca typu „3 w 1”, co ułatwia dobór osprzętu roboczego. Maszyny posiadają też podwójne zawory bezpieczeństwa w układzie hy-

draulicznym. – *Gdyby doszło do uszkodzenia przewodu, system zapobiega utracie kontroli – tłumaczy Zhang.*

Kabiny i wysięgniki zaprojektowano z uwzględnieniem stabilności i bezpieczeństwa operatora. Komponenty te zostały przetestowane pod kątem wymagań rynku europejskiego. Dodatkowym atutem jest funkcja odchylania wysięgnika (boom tilt), co ułatwia pracę w wąskich przestrzeniach. Lekkie modele mogą wjeżdżać do wind, co zwiększa ich przydatność na placach budowy o ograniczonym dostępie. – *To rozwiązania bardzo użyteczne dla klientów – podkreśla Zhang.*

### Najbliższe plany

W Lubieniu Kujawskim firma prezentowała nie tylko minikoparki Shantui ale również naczepę niskopodwoziową marki Scorpion. Komentując sytuację na rynku, Mariusz Bebtowski, właściciel firmy Norma Machinery i główny dystrybutor marki Shantui na rynku polskim zwrócił uwagę na spadek przewidywalności w sprzedaży

maszyn: – *Teraz wszystko się bardzo zmienia, rynek strasznie szaleje. Wcześniej dało się coś zaplanować, teraz to wygląda zupełnie inaczej – stwierdził.*

Największe trudności dotyczą sprzedaży naczep. – *To nie jest tylko nasz problem – mówi właściciel firmy. – Rozmawialiśmy z konkurencją, również tutaj na targach, i wszyscy zauważają to samo – sprzedaż wyhamowała. Firma jednak nadal odnotowuje zainteresowanie ze strony klientów z branży budowlanej. – Nasze naczepy są dużo tańsze niż te od znanych producentów, a jakość jest optymalna. Klienci są zadowoleni – dodaje.*

Jeśli zaś chodzi o wprowadzenie marki Shantui na polski rynek, właściciel firmy Norma Machinery komentuje: – *Na początek chcielibyśmy sprzedać około 100 maszyn rocznie. Potem będziemy starać się zwiększać sprzedaż. W planach są m.in.: udział w targach, pokazy maszyn u klientów oraz możliwość krótkoterminowego wynajmu sprzętu testowego. – Mamymyś na długofalowe działanie, co najmniej na 5 lat – podsumowuje Mariusz Bebtowski.*

## MB Crusher

## Popularny osprzęt do recyklingu

Firma MB Crusher zaprezentowała na targach eRobocze Show szeroką gamę osprzętu, w tym łyżki kruszące, przesiewające, chwytaki, łyżki rozdrabniająco-przesiewające (HDS) oraz nowość z tegorocznych targów Bauma – nożyce wyburzeniowe. W strefie demo pracowały łyżka krusząca i przesiewająca.

Obserwujemy stały wzrost zainteresowania na polskim rynku rozwiązaniami oferowanymi przez MB Crusher. Wynika to z kosztów zakupu materiału, wzrostu cen paliw, transportu. Dzięki tym osprzętom można przerabiać materiały bezpośrednio tam, gdzie się je pozyskuje, bez konieczności wywozu. To przydatne m.in. przy przesiewaniu ziemi ogrodowej i gruntów z wykopów – wyjaśnia Wiola Fraccaro, przedstawicielka firmy MB Crusher. – Ziemia staje się coraz droższa, a na wielu placach budowy jest jej pod dostatkiem. Klienci kupują własne urządzenia, by samodzielnie przesiewać materiał i ponownie go wykorzystywać.

### Konkretne korzyści

Zaletą łyżek rozdrabniająco-przesiewających jest możliwość doboru rotora w zależności od rodzaju materiału. Konstrukcja pozwala regulować frakcję końcową – kluczową przy pracach ogrodowych, drogowych czy brukarskich. – Cieszy nas coraz większa świadomość użytkowników. Klienci przychodzą z konkretnymi pytaniami, znają swoje potrzeby, znają maszyny, którymi

dysponują, i szukają dopasowanego osprzętu. Jeszcze kilka lat temu klienci w Polsce byli przyzwyczajeni do pracy tradycyjnymi metodami, teraz dzięki osprzętowi MB udało im się uczynić swoją pracę bardziej wydajną i opłacalną – podkreślają przedstawiciele MB Crusher.

Firma od lat prezentuje osprzęt nie tylko jako produkt, ale jako narzędzie pozwalające uzyskać wymierne korzyści – np. poprzez połączenie różnych etapów obróbki materiału. Najpierw materiał zostaje skruszony, potem przesiany. Dzięki temu cały proces przebiega szybciej i sprawniej. – Przepisy BDO w Polsce sprzyjają gospodarce cyrkularnej. Jeśli materiał przetwa-

rzany jest na miejscu budowy i nie jest wywożony, nie traktuje się go jako odpad. To dla firmy konkretna oszczędność – można go wykorzystać ponownie albo sprzedać – dodaje Wiola Fraccaro.

Zmienia się również struktura zamówień. Firma oferuje osprzęt w dwóch wersjach – do ciężkich i kompaktowych maszyn. – Obserwujemy w Europie wzrost zapotrzebowania na osprzęt kompatybilny z mniejszymi maszynami nośnymi – dla łatwości użytkowania w miastach i na małych placach budowy. Również w Polsce – zauważa przedstawicielka MB Crusher. – Wielu klientów wykonuje prace na mniejszych budowach, dlatego potrzebują osprzętu dostosowanego do kompaktowych koparek.

### Ważny rynek

Polska jest dla MB Crusher ważnym rynkiem. Dlatego też firma zbudowała tu lokalną sieć dilerką, serwisową i demonstracyjną. – W Polsce sprzedaliśmy już wiele naszych urządzeń. Zainteresowani klienci mogą zobaczyć sprzęt w akcji – u przedstawicieli lub bezpośrednio u użytkowników. Nasi klienci to najlepsza rekomendacja – podczas pokazów sami opowiadają o swoich doświadczeniach – mówi przedstawicielka firmy. – Zdarza się, że nie musimy niczego dodawać – zadowolony klient najlepiej potrafi przedstawić zalety naszego osprzętu.

MB Crusher już po raz 16. uczestniczyła aktywnie w targach eRobocze Show. – Ta dwudniowa formuła świetnie się sprawdza – pierwszy dzień poświęcony jest właścicielom firm, drugi operatorom i ich rodzinom – podkreśla Wiola Fraccaro. – To jedyne wydarzenie w Polsce, podczas którego możemy zaprezentować nasz sprzęt w ruchu. Mamy tu strefę demonstracyjną i bezpośredni kontakt z użytkownikami. To dla nas kluczowe – możemy pokazać, jak pracują nasze maszyny i jakie dają efekty.





foto: TVH

TVH

## Oferta dla branży budowlanej

Na targach Bauma 2025 firma TVH, specjalizująca się w dostawie części zamiennych do maszyn budowlanych, zaprezentowała swoje rozwiązania. Firma, działająca na rynku od 1969 roku, posiadała wówczas ponad 90 oddziałów na świecie i oferowała ponad 50 milionów referencji części, w tym ponad 8 milionów przeznaczonych dla sprzętu budowlanego.

W ofercie TVH znajdują się części do mini-koparek, ładowarek burtowych, podnośników koszowych oraz wózków teleskopowych. Firma dysponuje ponad 5 milionami referencji dla małych maszyn ziemnych, ponad 1,5 miliona dla podnośników i 450 tysiącami dla telehandlerów. Wśród oferowanych marek są uznane firmy, takie jak Bobcat, Caterpillar, JCB, Volvo, AUSA, Develon czy Wacker Neuson. Asortyment obejmuje komponenty takie jak podwozia, szyby, układy hydrauliczne, silnikowe oraz filtry.

TVH oferuje również usługi związane z diagnostyką, renowacją części oraz szkoleniami technicz-

nymi. Firma prowadzi programy regeneracji części (remanufacturing), organizuje kursy techniczne dla operatorów maszyn (TVH University), a także udostępnia narzędzia diagnostyczne (Jaltest Diagnostics), systemy telematyczne do zarządzania flotą (GemOne) oraz osprzęt do maszyn (CAM attachments).

Globalna sieć magazynów i usprawniona logistyka zapewnią TVH szybkie dostawy części na całym świecie. Klienci mogli korzystać z platformy e-commerce, umożliwiającej łatwe wyszukiwanie i zamawianie komponentów według numeru katalogowego lub modelu maszyny.

GA

*Oferta TVH obejmuje kompleksowe zaopatrzenie w części do maszyn budowlanych, takich jak mini-koparki, ładowarki burtowe, podnośniki koszowe oraz manipulatory teleskopowe.*



foto: TVH



Magni

## Ambitne plany

Na targach eRobocze Show Magni zaprezentowało nową, prostą i kompaktową ładowarkę teleskopową TH3.6 o udźwigu 3 ton i maksymalnej wysokości podnoszenia do 5,8 m. Maszyna ma wymiary pozwalające na łatwą pracę w ciasnych przestrzeniach – szerokość 1,8 m, wysokość poniżej 2 m oraz długość ok. 5 m, a jej masa nie przekracza 5 ton.

Maszyna wyposażona jest w silnik Deutz, który wyróżnia się dobrymi parametrami, szczególnie w porównaniu z innymi podobnymi modelami na rynku, które zazwyczaj mają o co najmniej pół tony mniejszy udźwig, a system LMI w tej ładowarce to „game changer” na rynku – tłumaczy Tomasz Król, menedżer sprzedaży w Magni Eastern Europe.

### Ciekawa ekspozycja

Wśród innych prezentowanych maszyn znalazła się obrotowa ładowarka teleskopowa RTH 6.22 z nową kabiną oraz systemem dynamicznych diagramów udźwignięć, które operator może do-

ostosowywać do swoich potrzeb. – Planujemy też znaczące zmiany w diagramach udźwignięć, zwłaszcza dla pracy z wciągarkami. Zamierzamy ograniczyć ruchy teleskopu i skoncentrować się na operowaniu samą wciągarką, co pozwoli poprawić funkcjonalność nawet o 50-60% – dodaje Król.

W ofercie pojawiły się również terenowe wózki widłowe z napędem 4x4, o udźwigu od 2,5 do 5 ton. Mniejsze modele są kompaktowe i wyposażone w silniki Kuboty, większy – w jednostki Deutz. Kabiny zaprojektowano z myślą o ochronie operatora, a wyposażenie standardowe można rozszerzyć o klimatyzację czy ogrzewanie. – Naszą przewagą jest przede wszystkim podejście do klientów. Słu-



Od lewej: Sebastian Szewczyk, serwisant; Tomasz Król, menedżer sprzedaży; Gianluca Bonotto, dyrektor zarządzający; Michał Świątek, kierownik ds. szkoleń i wsparcia technicznego; Andrzej Gotowiec, kierownik ds. serwisu i części zamiennych (wszyscy firma Magni Eastern Europe).

chamy ich potrzeb i staramy się dostarczać produkty, które je spełniają – podkreśla Tomasz Król. – Dbamy o bezpieczeństwo operatorów, wprowadzając wiele systemów wspierających ich pracę. Nasze ładowarki oferują wysokie parametry udźwigu i zasięgu, których nie mają konkurenci – dodaje.

Magni oferuje też szeroką gamę sprzętu dodatkowego, a także możliwość dopasowania maszyn do indywidualnych wymagań użytkowników. Obecnie firma pracuje nad specjalną platformą roboczą, która powinna być dostępna w ciągu około pół roku.

Na pytanie o sytuację na rynku budowlanym w Polsce przedstawiciele Magni zwracają uwagę na powolne ożywienie po okresie stagnacji. – Widzimy coraz więcej nowych projektów i zapytań. Rynek zaczyna się powoli odbudowywać, choć sytuacja nie jest łatwa, między innymi z powodu wysokich stóp procentowych i ograniczonej liczby inwestycji – mówi Tomasz Król. Magni zaznacza, że udział w targach eRobocze Show jest pierwszym krokiem firmy w Polsce. – Zaprezentowaliśmy tutaj kilka maszyn. Wydaje się, że robimy dobre wrażenie – podsumowuje Król.

## Nowy dystrybutor ładowarek teleskopowych

W zakresie dystrybucji ładowarek teleskopowych w Polsce partnerem Magni jest firma Riwal która należy do spółki Boels. – Nasza organizacja odpowiada za współpracę z lokalnymi firmami oraz za rozwój

rynku teleskopów w całym kraju. Zależy nam na zapewnieniu odpowiedniego poziomu obsługi i finansowania – wyjaśnia Gianluca Bonotto, dyrektor zarządzający Magni Eastern Europe.

IN GREAT CHALLENGES,  
GREAT DETAILS MAKE THE DIFFERENCE



magnith.com

RTH 6.31

Łącząc innowacje technologiczne i kunszt wykonania, tworzymy rozwiązania, które na nowo definiują standardy w branży.

Nasze ładowarki teleskopowe są zaprojektowane tak, aby sprostać każdemu wyzwaniu dzięki niezrównanej wydajności, doskonałej widoczności i najnowocześniejszym innowacjom technologicznym.

Modele RTH to wszechstronne rozwiązania 3 w 1, ponieważ mogą być używane jako ładowarki teleskopowe, żurawie terenowe i platformy robocze.

Za cel obraliśmy sobie zapewnienie operatorom pracy w bezpiecznych i komfortowych warunkach, tak aby każdego dnia mogli osiągać coraz lepsze wyniki.



KABINA



WYDAJNOŚĆ



INTERAKTYWNY  
WYKRES  
OBciążENIA

Magni Eastern Europe  
ul. Platynowa 4, - 05-090 Wypędy  
mee@magnith.com

**MAGNI**  
TELESCOPIC HANDLERS

Od lewej: Paweł Gryko, Key Account Manager;  
Adam Waszczyk, Service Technician;  
Piotr Kmieć, Sales Manager;  
Marcin Tomczyk, Country Manager Poland;  
Karl Serneberg, VP OEM Sales & Marketing (wszyscy Steelwrist).

## Steelwrist

# Nowe produkty i rozbudowa zespołu

Podczas tegorocznej edycji eRobocze Show firma Steelwrist zaprezentowała szeroką gamę produktów – od największych tiltrotatorów po kompaktowe narzędzia i akcesoria. Jak podkreślił Marcin Tomczyk, szef Steelwrist na rynku polskim, firma chciała przede wszystkim pokazać rozwiązania z zakresu tiltrotatorów, z którymi jest najbardziej kojarzona.

Zabraliśmy ze sobą do Lubienia Kujawskiego największą głowicę X32 do koparek o masie 25–33 ton, żeby pokazać, jakie robi wrażenie gabarytowo. Mamy też najnowszą głowicę trzeciej generacji XTR20 i model X07 z systemem SQ40 na dolnym szybkozłączu, który chcemy promować na rynku maszyn kompaktowych – powiedział Tomczyk.

Wśród prezentowanych rozwiązań znalazła się też najmniejsza głowica XTR2 do minikoparek o masie do 2 ton, szybkozłącza: uchylny TCX S30 oraz hydrauliczne S40, nowa belka niwelacyjna zaprojektowana zgodnie z uwagami użytkowników, chwytak SGX20 do sortowania ciężkich materiałów, szybkozłącze SQ80 z płytą adaptacyjną do zastosowań w branży wyburzeniowej, mały ripper na szybkozłącze S40 oraz nowa zagęszczarka HCX6 dla koparek o masie 2-6 ton. Na froncie ekspozycji znalazła się także zamiatarka SW1500 z płytą adaptacyjną pod szybkozłącze pełnohydrauliczne SQ50 do maszyn 12-tonowych.

Marcin Tomczyk zwrócił uwagę na to, że głowice uchylny-obrotowe znacząco wpływają na efektywność pracy koparki. – Taka głowica to inwestycja, która pozwala zastąpić dwóch, a nawet trzech pracowników wykonujących na co dzień zadania w bezpośrednim otoczeniu maszyny. To realna

oszczędność, która w obecnych warunkach rynkowych – przy niedobrze wykwalifikowanej sile roboczej – ma szczególne znaczenie. Szacujemy, że inwestycja zwraca się w ciągu 12–18 miesięcy. Operator zyskuje większe możliwości działania bez konieczności opuszczania kabiny. Mniejsza liczba ruchów maszyny oznacza oszczędność czasu, paliwa oraz mniejsze zużycie sprzętu. Praca staje się po prostu bardziej komfortowa, bezpieczna i szybsza – a nie oszukujemy się, operator ma przy tym też sporo frajdy – wyjaśnił.

### Coraz liczniejsza kadra

Firma konsekwentnie rozbudowuje swój zespół w Polsce. Jeszcze kilka lat temu działał tylko jeden przedstawiciel, dziś jest zaś już czterech, a wkrótce dołączy piąty, odpowiedzialny za wsparcie serwisowe i współpracę z dilerami. – Szukamy lokalizacji na siedzibę, magazyn i biuro. Chcemy mieć na miejscu najpopularniejsze modele tiltrotatorów, szybkozłącza, narzędzia robocze i magazyn części zamiennych, aby skrócić czas realizacji z 4–6 tygodni do zaledwie kilku dni – powiedział Marcin Tomczyk. – To pozwoli też naszym partnerom ograniczyć konieczność budowania własnych zapasów.

Steelwrist pozytywnie ocenia perspektywy rozwoju w naszym kraju. – Polska gospodarka dyna-



micznie się rozwija, realizowanych jest wiele inwestycji, a rynek ma duży potencjał dla naszych produktów. Dlatego firma chce inwestować tutaj swój kapitał – powiedział Tomczyk.

Zapytany o aktualną sytuację w branży budowlanej, zaznaczył,

że po rekordowym 2024 roku rynek się ustabilizował. – Nie jest źle. Sprzedaż utrzymuje się na stabilnym poziomie, a nasze wyniki w dużej mierze zależą od sprzedaży koparek przez dilerów. Na razie nie obserwujemy spadków – i oby tak zostało – wyjaśnił.



Kubota

Miłosz Waliszak, sales manager East Europe w Kubota Baumaschinen.

## Duże możliwości w kompaktowej formie

Majowa edycja targów eRobocze Show w Lubieniu Kujawskim przyciągnęła wielu miłośników nowoczesnych maszyn budowlanych. Wśród firm, które zaprezentowały swoje najnowsze rozwiązania, nie mogło zabraknąć marki Kubota – japońskiego producenta, który od lat buduje swoją silną pozycję w segmencie mini i midi koparek. W tym roku odwiedzający mogli bliżej przyjrzeć się m.in. dwóm popularnym modelom: KX085-5 oraz KX027-4.

**T**egoroczna edycja przyniosła wiele ciekawych rozmów biznesowych, dziesiątki osób testowało nasze maszyny, z czego niezmiernie się cieszymy – podsumowuje obecność na wydarzeniu Miłosz Waliszak, sales manager East Europe w Kubota Baumaschinen.

### Stoiszko z bestsellerami

Tym razem Kubota postawiła na prezentację maszyn doskonale znanych polskim klientom. Pierwszą z nich był model KX027-4 – jedna z najchętniej wybieranych koparek w ofercie marki Kubota. – Maszyna występuje w dwóch wersjach – standardowej, dedykowanej ogólnym pracom oraz High-Spec, zapewniającej maksymalną wszechstronność i wydajność. To bardzo mocna, stabilna koparka wyposażona w silnik 4-cylindrowy i przestronną, dobrze wyciszoną kabinę. To tylko niektóre z jej zalet – komentuje Waliszak.

KX027-4 napędzana jest przez silnik Kubota V1505-E4 o mocy 25 KM i pojemności 1,5 l. Maszyna osiąga maksymalną siłę kopania 22,1 kN na poziomie 22,1 kN, a głębokość robocza sięga 2,7 m. Dzięki zwartym wymiarom – długości 3,1 m i szerokości zaledwie 1,4 m – koparka z łatwością manewruje na ograniczonej przestrzeni. Gąsienicowy układ jezdny oraz promień zawracania 1,2 m podkreślają jej kompaktowy charakter. – Rynek maszyn w przedziale 2–3 ton w Polsce jest znaczący. Popularność KX027-4 wynika również z możliwości jej transportu na przyczepie o DMC 3,5 tony – zauważa Miłosz Waliszak. Maszyna znajduje szerokie zastosowanie zwłaszcza w firmach elektroenergetycznych oraz brukarskich.

Kabina modelu KX027-4 zaprojektowana została z myślą o komforcie operatora. Płaska podłoga, regulowany fotel oraz intuicyjne sterowanie joystickami zapewniają wygod-

ną i wydajną pracę. Na panelu LCD operator znajdzie kluczowe dane eksploatacyjne – poziom paliwa, temperaturę, liczbę motogodzin czy prędkość obrotową silnika. Dodatkowo, wersja High-Spec oferuje możliwość podłączenia najbardziej zaawansowanych osprzętów roboczych. Standardowe wyposażenie obejmuje m.in. szybkozłączce do montażu osprzętu, reflektory, radio oraz immobiliser. Wszystko to zamknięte w solidnej konstrukcji spełniającej normy bezpieczeństwa ISO 3471.

Kubota w ostatnich latach rozwija asortyment w kierunku cięższych maszyn. – Rynek w ostatnich latach na maszyny powyżej 5 ton rośnie dynamicznie. Nasz flagowy model KX085-5 stał się stałym widokiem na placach polskich budów. Pokazywana przez nas w Lubieniu Kujawskim koparka dostępna jest w dwóch wersjach: mono-block oraz two-piece-boom. Maszynę charakteryzuje duża uniwersalność, jest bardzo czę-

sto wybierana przez firmy rentalowe – podkreśla przedstawiciel Kuboty.

### Niestabnące zainteresowanie

W sytuacji coraz większej aktywności producentów chińskich w tym segmencie maszyn do głosu dochodzą argumenty którymi Kubota przekonuje klientów. – Kubota ma bardzo dobrą rozpoznawalność na rynku europejskim. Posiadamy fabrykę w Niemczech od 1989 roku. Nasze używane maszyny cieszą się niestabnym zainteresowaniem wśród klientów – uważa Miłosz Waliszak. – Maszyny produkowane w Azji bardzo dynamicznie wchodzi do Europy, co sprawia, że rynek jest coraz bardziej konkurencyjny. Zachęcamy naszych klientów do testowania naszych maszyn – eRobocze Show to szczególnie miejsce, gdzie każdy może sprawdzić maszyny w pracy. To jest dla Kuboty największy argument sprzedażowy – podsumowuje.



Sany

## Nowości i rozwój zaplecza operacyjnego

Jeśli chodzi o koparki, krajowe przedstawicielstwo koncernu Sany, czyli spółka Sany Poland oferuje modele o masie od 1,9 do 78 ton. Wersje cięższe, powyżej 100 ton, dostępne są na zamówienie. W tym roku do oferty wejdą również maszyny elektryczne, w tym minikoparki o masie 1,9 oraz 3,8 tony – obie mają być dostępne w drugiej połowie roku.

**W**prowadzamy także większe maszyny elektryczne – mówi Norbert Gal, menedżer ds. sprzedaży w Sany Poland. – To między innymi 23-tonowa koparka gąsienicowa 215C w wersji elektrycznej oraz ładowarka SW956 o masie 19 ton. Ta ostatnia przeznaczona jest m.in. do pracy w wytwórniach betonu. W zestawie

z maszyną dostępna jest ładowarka elektryczna, jednak niezbędne jest odpowiednie przyłącze zasilające.

W opinii przedstawiciela firmy, jedną z cech wyróżniających maszyny Sany jest prostota konstrukcji. – Nasze maszyny nie są przeładowane systemami wspomagającymi. Można je oczywiście zamówić, ale bazowe wersje są proste. Dzięki temu łatwiej je serwisować i utrzymać w dłuższej perspektywie. Stąd również pięcioletnia gwarancja – podkreśla Gal.

### Przeprowadzka we wrześniu

W pierwszej połowie 2025 roku sprzedaż marki Sany koncentro-

wała się przede wszystkim na koparkach o masie do 15 ton, ale rośnie także zainteresowanie większymi maszynami. Firma zakłada, że trend ten utrzyma się w drugiej połowie br. Również z uwagi na to Sany rozwija swoją obecność w Polsce – trwa przygotowanie nowej placówki przy drodze ekspresowej S7 w miejscowości Kopana pod Warszawą. – Planujemy otwarcie we wrześniu. Będzie to nasza centrala operacyjna, z placem dystrybucyjnym i możliwością testowania maszyn. Obsługiwać będziemy także klientów z Mazowsza. Punkt będzie działał w dni robocze w godzinach 8–16 – zapowiada Gal. W nowej siedzibie prezentowane będą również maszyny przeładunkowe z oferty Sany Marine, przeznaczone do pracy w branży portowej i przeładunkowej. – Będzie to nasza kolejna wizytówka – dodaje.



Od lewej: Michał Łabiński, menedżer ds. sprzedaży; Norbert Gal, menedżer ds. sprzedaży (obaj Sany Poland).



Krampe

## Niemiecka jakość na kołach

Firma Krampe, niemiecki producent przyczep premium, z powodzeniem rozwija swoją obecność na rynku polskim. Dzięki przemyślanej konstrukcji i niezawodności, pojazdy tego producenta zyskują uznanie nie tylko w sektorze rolniczym, ale także w branży budowlanej, która coraz chętniej sięga po rozwiązania wielofunkcyjne i trwałe.

**P**odczas kwietniowych targów Bauma w Monachium firma Krampe przedstawiła kluczowe produkty – jednym z nich jest przyczepa budowlana HP20, która była dostępna również w limitowanej wersji jubileuszowej z okazji 25-lecia produkcji i cieszy się największą popularnością. Ponad 3000 egzemplarzy dostarczonych w ciągu ćwierćwiecza to potwierdzenie sukcesu tej konstrukcji. HP20 oparta jest na solidnej ramie skorupowej oraz podwoziu próżniowym, które zapewnia stabilność nawet w wymagających warunkach terenowych. Jej większa wersja – HP30 – umożliwia konfigurację trzyosiową z szerokimi oponami i układem kierowniczym poprawiającym zwrotność.

Jak zaznaczył Frank Meibes, dyrektor eksportu w firmie Krampe, jej szczególną cechą jest możliwość zbudowania przyczepy trzyosiowej z szerokimi oponami. – Mówimy o szerokości w granicy 2,55 m, nawet przy dużych kołach – dodał. Zastosowany układ kierowniczy poprawia zwrotność, co – zdaniem producenta – przekłada się na stabilność podczas jazdy i manewrowania.

Obok klasycznych modeli, firma prezentuje również mniej popularne, ale coraz chętniej wybie-

rane – również w Polsce – rozwiązania jak trzyosiowa przyczepa hakowa THL25. Jej zaletą jest wysoka wielofunkcyjność, szczególnie ceniona w sektorze budowlanym, gdzie wszechstronność sprzętu przekłada się na realne oszczędności operacyjne.

### Jakość na pierwszym planie

Jak podkreśla Mariusz Szczesiak, przedstawiciel Krampe na rynku polskim i w krajach bałtyckich, głównym atutem niemieckich przyczep jest ich niezawodność wynikająca z najwyższej jakości materiałów oraz precyzji wykonania. – Hasło „Quality on wheels” – jakoś na kołach – nie jest jedynie sloganem marketingowym, lecz trafnym opisem filozofii naszej firmy. Sprzęt Krampe projektowany jest z myślą o wieloletniej eksploatacji bezawaryjnej, co znacząco obniża koszty utrzymania i zwiększa wartość odsprzedaży.

### Polska perspektywa i kierunki rozwoju

Choć marka Krampe obecna jest w Polsce od lat, to intensyfikacja sprzedaży w segmencie budowlanym to stosunkowo świeże zjawisko. Jak zauważa Mariusz Szczesiak –



Frank Meibes, dyrektor eksportu w firmie Krampe.



Mariusz Szczesiak, przedstawiciel Krampe na rynku polskim i w krajach bałtyckich.

– Rynek przyczep hakowych dopiero rozwija się w kraju, ale już teraz widać rosnące zainteresowanie tą technologią. W Polsce działamy obecnie poprzez sieć sześciu dilerów, a nasza strategia rozwoju skupia się na profesjonalizacji kadry sprzedażowej oraz lokalizacji materiałów handlowych, m.in. poprzez wprowadzenie polskojęzycznych cenników.

### Produkcja i innowacje

Całość produkcji przyczep Krampe odbywa się w Niemczech – w zakładzie w Coesfeld, co zapewnia pełną kontrolę jakości i elastyczność produkcyjną. Firma intensywnie inwestuje w automatyzację – obecnie używa siedmiu robotów, a ich liczba ma w przyszłości wzrosnąć. Kluczową innowacją technologiczną pozostaje autorskie adaptacyjne podwozie, zwiększające trwałość oraz komfort użytkowania nawet

w najtrudniejszych warunkach.

Zapytany o kluczowe innowacje, Meibes stwierdził: – Naszym głównym celem jest sam produkt. Sprzedajemy sprzęt, który ma zapewnić klientowi możliwie najlepsze rezultaty – nawet w najdrobniejszych detalach. Wskazał m.in. na autorskie rozwiązania, takie jak adaptacyjne podwozie. – To nasza własna konstrukcja. Dla nas najważniejsze jest, by produkt nadawał się do użytku nie przez dwa–trzy lata, ale przez dwadzieścia. Liczy się trwałość, niezawodność i wartość odsprzedaży – dodał Meibes.

Jednocześnie szef eksportu firmy Krampe przyznał, że wyzwaniem pozostaje pozyskiwanie pracowników. – W naszym regionie nie jest to łatwe, ale inwestujemy w ludzi. Nie mamy jednak planów, by przenosić produkcję do innych krajów. To dla nas kluczowe – podsumował.



**HALFPIPE HP20**  
WYWROTKA BUDOWLANA DLA  
PRAWDZIWYCH PROFESJONALISTÓW

Bobcat

## Demo Days - testy, prezentacje i spotkania z maszynami

Organizowane od 2012 roku Bobcat Demo Days to wydarzenie, które z roku na rok przyciąga coraz więcej uczestników z całego regionu EMEA. Tegoroczna edycja trwała dwa tygodnie, a udział w niej wzięła również redakcja atb – aktualności techniki budowlanej.

W centrum wydarzenia znalazły się dynamiczne pokazy maszyn – również po zmroku – oraz możliwości samodzielnych jazd próbnych pod okiem profesjonalnych instruktorów. Bobcat przygotował do testowania kilkadziesiąt maszyn, w tym premierową minikoparkę elektryczną E10e, nową serię kompaktowych ładowarek kołowych i przegubowych oraz kosiarki z zerowym promieniem skrętu. W strefach pokazowych prezentowano również nową linię osprzętu (frezarki i świdry) oraz maszyny do transportu wewnętrznego, takie jak wózki widłowe i magazynowy sprzęt elektryczny.

### Czym są Demo Days?

Jak wyjaśnił Jan Podzimek, menedżer ds. doświadczeń klientów i eventów w Bobcat EMEA pomysł zrodził się ponad dekadę temu z potrzeby zorganizowania praktycznego pokazu dla klientów przywiezionych przez jednego z dilerów. Od tamtej pory wydarzenie przekształciło się w dużą, międzynarodową platformę kontaktu między producentem a użytkownikami końcowymi. – *To nie tylko prezentacje. Klienci mogą przekazać nam swoje oczekiwania, przetestować maszyny w praktyce i rozmawiać z naszymi specjalistami. To re-*



Od lewej: Pavel Svoboda, agencja FreeComms; Leszek Tomczyk, nowy district manager na Polskę i kraje bałtyckie; Adrian Winnicki, dotychczasowy district manager na Polskę i kraje bałtyckie; Jaroslav Fiser – dyrektor regionalny na Europę Wschodnią (trzej ostatni Bobcat).

alna okazja do wspólnego rozwoju produktów – podkreślił Podzimek. Demo Days to przede wszystkim spotkania z dilerami, testy w realistycznych warunkach oraz konsultacje z użytkownikami końcowymi, które pozwalają firmie lepiej dostosować ofertę do potrzeb rynku. – *To buduje relacje z marką i firmą. Klienci mogą rozmawiać bezpośrednio z menedżerami produktów, przekazując swoje opinie – wyjaśnił Podzimek.*

### Seria R2 – nowa generacja minikoparek

Podczas tegorocznych Demo Days Bobcat zaprezentował szeroką gamę nowości, w tym premierową serię minikoparek R2 w klasie 1–2 tony. W skład serii wchodzi modele zero-obrotowe (E17Z, E20Z) oraz klasyczne (E16, E19). Maszyny przeszły gruntowną modernizację – od tylnej zabudowy, przez osłony i uchwyty, po system serwisowy z łatwym dostępem do komponentów. Nowy układ hydrauliczny Smart Load z czujnikami obciążenia, znany z większych modeli, poprawia płynność pracy i ogranicza zużycie paliwa. W kabinach znalazły się m.in. metalowe zamki drzwi, oświetlenie LED oraz łączność Bluetooth. W modelach R2 zastosowano m.in. nowy mechanizm łyżki, osłony świateł, uchwyt wejściowy oraz możliwość załadunku maszyn wózkami widłowymi. E16 i E17Z kierowane są do firm rentalowych, E19 i E20Z – do użytkowników oczekujących wyższej mocy i komfortu. Model E20Z to jedyna na rynku

*W ofercie Bobcat znalazła się nowa seria minikoparek R2 w klasie 1–2 tony.*



maszyna z kabiną, zerowym promieniem obrotu i masą poniżej 2 t. Prace nad serią trwały cztery lata. Uczestniczyło w nich ponad 50 osób (wśród nich również klienci z Polski), przeprowadzono ponad 80 konsultacji z użytkownikami i trzy rundy testów wprowadzonych zmian (ponad 20 tys. godzin). Poprzednia seria osiągnęła sprzedaż 34 tys. sztuk.

#### Pozostałe premiery

Bobcat pokazał też zmodernizowaną koparkę E88 z wysięgnikiem „arctic boom” i nową linię osprzętu (4 frezy do rowów, 4 świdy – dostępne od II połowy 2025 r.). Na koniec zaprezentowano bezstopniową przekładnię VDR (CVT) dla maszyn rolniczych.

– *Jeśli jesteś wystarczająco zamożny i masz duży teren, możesz kupić taki traktor i samodzielnie dbać o swoją posesję* – powiedział Patrik Nätr, specjalista ds. marketingu produktowego Bobcata pod-

czas prezentacji kompaktowych ciągników, w tym wersji wąskotorowej do pracy w ograniczonej przestrzeni. Wśród nowości znalazły się także kompaktowe ładowarki kołowe (5–6 t), miniładowarki przegubowe i sześć modeli kosiarek z zerowym promieniem skrętu, osiągających prędkość do 25 km/h. – *Można spróbować – jeśli ktoś wytrzyma. To bardzo szybka jazda, momentami wyboista, ale da się kosić z taką prędkością* – zaznaczył.

Ładowarki przegubowe zaprojektowano z myślą o dobrej widoczności: – *Siedząc w kabinie, zawsze masz osprzęt przed sobą, a tylna część maszyny skręca* – podkreślił Nätr. Ofertę uzupełniają zaś lekkie zagęszczarki, walec - dla rynków Bliskiego Wschodu i Afryki, sprzęt przenośny (sprężarki, generatory, wieże oświetleniowe) oraz urządzenia do transportu wewnętrznego (wózki widłowe, magazynowe). Firma rozwija też osprzęt – zarówno pod marką Bobcat, jak i GI.

#### Relacje i zmiany personalne

Demo Days były również okazją do pożegnania Adriana Winnickiego, district manager Bobcat, odpowiedzialny za Polskę i kraje bałtyckie, który przez ostatnie lata był jedną z twarzy firmy w regionie. – *To była niesamowita przygoda. Znam firmę dobrze, rozwijałem się razem z nią. Prawie się rozwiodłem przez ciężłe podróże, ale ostatecznie z żoną się nie rozstaliśmy, co uważam za sukces* – mówił żegnając się z zespołem. Jego miejsce zajmie Leszek Tomczyk, który wcześniej pracował jako service manager odpowiedzialny za rynki wschodnioeuropejskie i zapowiedział kontynuację rozwoju.

Na zakończenie wydarzenia zapowiedziano kolejne edycje Demo Days, udział w branżowych imprezach (m.in. włoskim Summit Air Fair i niemieckich targach Gafa) oraz specjalne testy terenowe dla maszyn leśnych.

#### Profil firmy

Bobcat to marka południowokoreańskiego koncernu Doosan, działającego od 1896 roku i zatrudniającego ponad 40 tys. osób. W 2024 r. Doosan osiągnął 13 mld USD przychodów. Bobcat powstał w 1947 roku jako producent prostej ładowarki do czyszczenia kurników, a nazwę wprowadzono w 1962 roku. W Europie firma działa od 1971 r., a od 2001 produkuje maszyny w czeskim Dobříš. W 2007 r. została przejęta przez Doosan.

Obecnie Bobcat zatrudnia ok. 9500 osób na świecie, w tym 2500 w Europie, gdzie produkcja skupia się głównie w Czechach i Francji. W 2024 r. firma osiągnęła 6,3 mld USD przychodów. Sieć sprzedaży liczy ponad 400 dilerów.

W ofercie Bobcat są ładowarki burtowe i gąsienicowe, minikoparki (w tym elektryczne), ładowarki teleskopowe oraz sprzęt do pielęgnacji terenów zielonych, wprowadzony po 2020 roku. ■

# A LONG WAY TOGETHER

## EARTHMAX SR 55

EARTHMAX SR 55 este anvelopa radială BKT cu structură completă din otel, special concepută pentru încărcătoare, buldozere și mașini de transport și descărcare care operează în cele mai solicitante operațiuni miniere subterane și în depozitele de fier vechi. Datorită protecției excelente la tăiere, rezultată din designul foarte adânc și neted al benzii de rulare, EARTHMAX SR 55 este capabil să atingă productivitate maximă cu timpi de nefuncționare reduși și durabilitate excelentă. Nu ratați stabilitatea și tracțiunea sa extraordinară!



Odkryj game opon radialnych BKT

# BKT

GROWING TOGETHER

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

DYSTRYBUTOR W POLSCE



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

*Zamiatarka Dulevo D6 Veloce, pokazana na targach Bauma, łączy kompaktową konstrukcję z prędkością do 80 km/h, oferując wysoką wydajność w miejskich i przemysłowych warunkach pracy.*

**Dulevo**

## Nowa zamiatarka D6 Veloce

Podczas targów Bauma w Monachium firma Dulevo, działająca w ramach grupy Fayat, zaprezentowała najnowszy model zamiatarki drogowej – D6 Veloce. Maszyna wyróżnia się maksymalną prędkością jazdy wynoszącą do 80 km/h.

**Z**amiatarka D6 Veloce zachowuje kompaktową konstrukcję i zwrotność znaną z wcześniejszych modeli serii D6. Przeznaczona jest do pracy w zróżnicowanych warunkach – od przestrzeni miejskich po autostrady i duże obszary przemysłowe.

Nowy model został wyposażony w rozwiązania mające na celu poprawę wydajności operacyjnej oraz ograniczenie kosztów eksploatacyjnych. Zastosowane systemy mają wspierać efektywne zbieranie zanieczyszczeń przy jednoczesnym dostosowaniu do różnych warunków pracy.



foto: Dulevo

**Scarab**

## Nowa zamiatarka Magnum 82 SV

Na targach Bauma firma Scarab zaprezentowała zamiatarkę Magnum 82 SV, będącą częścią oferty grupy Fayat, do której należy Scarab.

**M**odel Magnum 82 wyposażony jest w jednobrytową konstrukcję napędową oraz system sterowania CANbus. Zamiatarka jest przeznaczona do pracy na różnych powierzchniach, w tym na lotniskach, podczas prac frezarskich oraz przy czyszczeniu nawierzchni pod wysokim ciśnieniem. Opcje specjalistyczne (SV) umożliwiają dostosowanie maszyny do zastosowań związanych z oczyszczaniem dróg oraz pracami budowlanymi.



foto: Scarab



foto: Scarab

*Zamiatarka Magnum 82 SV marki Scarab, zaprezentowana na targach Bauma, to wszechstronne rozwiązanie do czyszczenia nawierzchni, wyposażone w system CANbus i specjalistyczne opcje do zastosowań drogowych i budowlanych.*



Tuchel/Agro-Tech Junoszyn

## Jakość, technologia i praktyczne rozwiązania

Podczas majowej edycji targów eRobocze Show w Lubieniu Kujawskim firma Agro-Tech Junoszyn, oficjalny importer marki Tuchel w Polsce, zaprezentowała szeroki przekrój zmiatarek tej renomowanej niemieckiej marki. Wśród wystawionych egzemplarzy nie zabrakło zarówno kompaktowych modeli do zastosowań komunalnych, jak i dużych jednostek przeznaczonych do cięższych prac budowlanych i przemysłowych.

**W** ofercie Tuchel można znaleźć maszyny do każdego typu pracy - od lekkiego zmiatania chodników po ciężkie roboty w kamieniołomach i na placach budowy – podkreślił Roland Szymczak, właściciel firmy Agro-Tech Junoszyn. Podczas wydarzenia zaprezentowano m.in. popularne modele Tuchel-Sweep ECO Pro (obejmuje modele o szerokości roboczej 1,35; 1,5; 1,8 i 2,3 m) oraz wyposażony w 10,2-konny silnik Tuchel-Trac Mini – kompaktowe rozwiązanie dedykowane utrzymaniu czystości w przestrzeniach miejskich i zakładach przemysłowych. Zainteresowanie odwiedzających wzbudzały także większe konstrukcje – jak Tuchel-Sweep PLUS 590 Pro (1,35; 1,5; 1,8; 2,3 i 2,6 m) oraz Tuchel-Snow L (1,25; 1,55 i 1,85 m), zaprojektowane z myślą o ciężkich zastosowaniach drogowych i zimowym utrzymaniu nawierzchni.

Wykonany z bardzo wytrzymałych materiałów model PLUS 590 Pro (może pracować ze zbiornikiem na zanieczyszczenia lub bez niego) jest uzbrojony w wykonaną w technologii pierścieni PP-Beeline-Kombi szczotkę główną o średnicy 590 mm, która gwarantuje wysoką skuteczność pracy oraz trwałość w wymagających warunkach. Zmiatarka zachowuje stabilność i dobrą zwrotność nawet na trudnym, nierównym

terenie – jest osadzona na solidnych kołach podporowych o średnicy 250 mm i szerokości 50 mm. Nowość firmy Tuchel można spersonalizować pod indywidualnego klienta

### Specjalistyczne zmiatarki, zaawansowane materiały

Wśród topowych rozwiązań prezentowanych na targach i w ofercie firmy znalazły się również specjalistyczne zmiatarki przeznaczone do użytku na terenach lotnisk. – Tuchel to jeden z dwóch producentów w Europie, którzy oferują tego typu maszyny. Mają szerokość roboczą do 3,2 m, dużą średnicę wałów roboczych i własny system hydrauliczny - żadna standardowa maszyna nie jest w stanie ich obsłużyć – powiedział Szymczak. Dodał także, że maszyny te spełniają restrykcyjne normy certyfikacyjne i służą do czyszczenia infrastruktury drogowej wokół pasów startowych, a nie samych pasów.

Jeśli chodzi o istotne detale techniczne odnoszące się do zmiatarek marki Tuchel, warto wspomnieć, iż w konstrukcji szczotek wykorzystywane są pierścienie z wytrzymałego polipropylenu, opcjonalnie mieszane ze stalowym drutem w celu zwiększenia agresywności pracy. Jak tłumaczy Roland Szymczak: – Kluczowe różnice

w jakości widać dopiero w praktyce - nasze pierścienie można wymieniać pojedynczo, są specjalnie formowane, wytrzymują intensywne ścieranie i zachowują elastyczność.

### Innowacyjne wyposażenie i układy zraszające

W ofercie Tuchel pojawiły się także systemy zraszające wysokociśnieniowe, stosowane jako opcjonalne wyposażenie zmiatarek. – To ciśnienie sięga nawet 240 bar - porównywalne z profesjonalnymi systemami Karchera - pozwala na dokładne wmywanie asfaltu i usuwanie silnych zabrudzeń. Takich rozwiązań próżno szukać u konkurencji – zaznaczył właściciel Agro-Tech Junoszyn.

### Konkurencyjność i rozwój marki

Podczas rozmów z odwiedzającymi targi Szymczak zwracał uwagę na dynamiczny rozwój marki Tuchel oraz jej coraz silniejszą pozycję na polskim rynku. Istotnym czynnikiem sukcesu jest lojalność producenta i wsparcie dystrybutorów – nawet w kontaktach bezpośrednich z zagranicznymi klientami fabryka uznaje polskiego importera jako kluczowe ogniwo sprzedaży. Szymczak podkreśla również znaczenie edukacji klientów w zakresie jakości i eksploatacji sprzętu. – Zmiatarka to nie tylko wirujący wałek. Klienci często szukają zamienników, ale nie liczą realnych kosztów – nasze komponenty są droższe, ale bardziej trwałe, więc w dłuższym okresie bardziej się opłacają – podsumowuje.





fol. DHB

DHB

## Specjalność - młoty hydrauliczne

Podczas targów w Lubieniu Kujawskim firma DHB zaprezentowała swoją ofertę, koncentrując się przede wszystkim na młotach hydraulicznych. To ich główny produkt – sprzedawany od 2015 roku – i obszar, w którym firma z Małopolski ma największe doświadczenie.

Obecnie DHB oferuje 14 modeli dopasowanych do różnych maszyn – od minikoparek po koparki o masie do 60 ton, z zastosowaniem m.in. w kamieniołomach. Firma zapewnia pełne wsparcie posprzedażowe, w tym mobilny serwis i dostępność części zamiennych. Młoty objęte są trzyletnią gwarancją. Poza młotami, DHB oferuje również nożyce do wyburzeń – z ob-

rotem i bez, do prac na wysokości oraz do kruszenia wtórnego na gruncie. W ofercie znajdują się także chwytaki, zarówno wyburzeniowe, np. do zdejmowania więźb dachowych, jak i sortujące, wykorzystywane m.in. przy pracy na kolei czy do przenoszenia drewna. Nowością są zaś zagęszczarki do koparek o masie od 11 do 16 ton, które właśnie wchodzą do sprzedaży.

### Siła Internetu

DHB korzysta z targów m.in. do kontaktu z dotychczasowymi klientami. – Mamy wielu stałych klientów. W trakcie wydarzeń takich jak eRobocze Show wymieniamy się doświadczeniami – mówi Sebastian Olesiak, przedstawiciel firmy DHB.

W zakresie sprzedaży i komunikacji firma mocno postawiła na Internet. DHB jako jedna z nielicznych firm w tej branży prowadzi

sklep internetowy, gdzie można zapoznać się z cenami, a nawet złożyć zamówienie. – Oferowane przez nas urządzenia można zamówić na stronie internetowej. Wystarczy dodać konkretny produkt do koszyka, a dalej to już bardzo proste – wyjaśnia. Firma widzi wartość w tym modelu prezentacji oferty – ceny są jawne i dostępne od ręki, co wpływa pozytywnie na wizerunek i skuteczność reklam internetowych.

DHB aktywnie działa także w mediach społecznościowych. Publikuje filmy z pracy urządzeń u klientów, co pozwala potencjalnym nabywcom zobaczyć sprzęt w praktyce. – Można zobaczyć, jak to działa, czy się sprawdza. To ułatwia sprzedaż – dodaje przedstawiciel. A produktem nr 1 w ofercie są – co nie jest żadną niespodzianką – młoty hydrauliczne. – To produkt, który sprzedajemy najdłużej, już od 10 lat. I robimy to z dużym powodzeniem – podsumowuje Sebastian Olesiak.



*Młot hydrauliczny DHB 100S o masie 1 007 kg przeznaczony do koparek o masie od 10 do 15 ton. Urządzenie generuje 350–700 uderzeń na minutę przy ciśnieniu roboczym 150–170 bar i przepływie oleju 80–110 l/min. Wyposażony w grot o średnicy 100 mm, znajduje zastosowanie m.in. w pracach rozbiórkowych i ziemnych.*



Renox

## Części, maszyny używane i łyżki przesiewające

Na tegorocznych pokazach eRobocze Show firma Renox zaprezentowała przede wszystkim swoją podstawową ofertę – części do maszyn budowlanych, w tym podwozia gąsienicowe, elementy robocze, zęby, lemiesz, tuleje i sworznie. Firma podkreśla, że posiada duże stany magazynowe i jest w stanie dostarczać oferowane produkty praktycznie z dnia na dzień.

**N**a stoisku pokazano również łyżkę przesiewającą marki Allu, przeznaczoną do oddzielania kamieni od humusu. Prezentowany model miał ruszt z możliwością regulacji szczeliny 16-32 mm. Jak zaznaczył Rafał Wielechowski z firmy Renox, łyżki tego typu cieszą się coraz większym zainteresowaniem na polskim rynku. – *Z naszych ofert, Allu to dodatkowy dział. Główna działalność to nadal części do maszyn budowlanych. Z tego się utrzymujemy* – powiedział. Renox oferuje także maszyny używane, m.in. koparki i ładowarki. Pokazywany na stoisku egzemplarz koparki był dostępny do sprzedaży. W ocenie firmy, sytuacja na rynku nie jest zła, choć zauważalne są zatory płatnicze i problemy z płynnością finansową u wielu klientów. – *Zapotrzebowanie jest, ale*

*firmy wykonawcze mają problemy z finansowaniem, przez co opóźniają się płatności także za części* – powiedział Wielechowski. – *Sprzedaż nie spadła znacząco w porównaniu z ubiegłym rokiem, a już np. w maju zauważyliśmy wyraźne odbicie.* Największy udział w sprzedaży mają części do podwozi gąsienicowych, zęby, lemiesz i sworznie. Renox obsługuje m.in. koparki, spycharki, kruszarki i przesiewacze.

### Łyżki przesiewające Allu

Pochodząca z Finlandii marka Allu, według przedstawiciela firmy, była pionierem w Europie w produkcji łyżek przesiewających. – *To niezawodny sprzęt produkowany od 40 lat. Sprzedajemy je od ćwierć wieku i praktycznie nie ma z nimi problemów, o ile są odpowiednio smarowane* – stwierdził Wielechowski.



Od prawej: Rafał Wielechowski, kierownik działu sprzedaży; Dorota Dębowska, specjalista ds. sprzedaży (oboje firma Renox).

– stwierdził Wielechowski. Zużywają się głównie elementy robocze, jak ostrza, które są wymienne. Absolutną nowością w łyżkach Allu (oznaczonych modelem VD) jest wymiana wałów systemem panelek. W ten sposób kupując jedną łyżkę można zastosować prawie każde inne rodzaje wałów bez konieczności kupowania kolejnej łyżki. Warto dodać też, iż konstrukcja ramy wykonana jest z elementów giętych, co zwiększa jej trwałość.

### O firmie

Renox powstał w 1992 roku. Początkowo specjalizował się w częściach do maszyn krajowych i wschodnich, takich jak koparki Waryńskie czy spycharki DT. W mia-

re upowszechniania się maszyn produkcji zachodniej, firma rozszerzyła ofertę o odpowiednie części. W 2000 roku do oferty dołączyły przesiewacze, kruszarki Terex Finlay, łyżki Allu oraz zęby Esco – uznawane za jedne z najbardziej wytrzymałych na rynku. Obecnie Renox oferuje również podwozia włoskiej marki Berco (od 1998 r. jest dilerem na terenie Polski) oraz tańsze zamienniki koreańskiej firmy KTR, której jest wyłącznym dystrybutorem. – *Z KTR współpracujemy od 2008 roku. To sprawdzony produkt* – podkreśla Wielechowski. Firma sprowadza także gumowe gąsienice z Korei i planuje rozszerzyć ofertę o osprzęt do koparek, m.in. szybkozłączka i chwytyki.

## Nowości na eRobocze Show

Podczas targów eRobocze Show firma Interhandler zaprezentowała nowości marki JCB, w tym koparko-ładowarkę 3CX PRO z systemem Dual Drive, maszynę do napraw cząstkowych nawierzchni Pothole Pro (jej premiera miała miejsce rok temu w Lubieniu Kujawskim) oraz nową linię narzędzi i urządzeń spalinowych JCB Tools. Przedstawiciele firmy omówili najważniejsze funkcje i zastosowania prezentowanych maszyn.

### 3CX PRO

Model 3CX PRO to najnowsza wersja koparko-ładowarki JCB, określana jako „folkowa”. Maszyna wyposażona jest w hydrauliczny przesuw ramienia koparkowego (Powerslide) oraz układ jazdy Dual Drive, który umożliwi sterowanie pojazdem z pozycji skierowanej w stronę ramienia koparkowego. – *Jako jedyni w Polsce oferujemy system Dual Drive, pozwalający na jazdę maszyną w pozycji odwróconej względem ramienia koparkowego – mówi Aneta Korpalska z firmy Interhandler. – Ułatwia to prace przy kopaniu rowów i wykopów liniowych.* JCB podaje, że dzięki temu można zaoszczędzić nawet 25% czasu związanego z obracaniem fotela. Maszyna osiąga prędkość do 47 km/h, co czyni ją najszybszą koparko-ładowarką w swojej klasie. Wyposażenie standardowe obejmuje m.in. podgrzewaną szybę

przednią, mechaniczne szybkoślązce, zestaw zamków oraz przeciwwagę o masie 100 kg. W zestawie są łyżki: „6 w 1” (1,2 m<sup>3</sup>) i 600 mm oraz 8 lamp roboczych. – *Już przyjmujemy zamówienia, pierwsze maszyny dotrą do klientów pod koniec czerwca – dodaje Korpalska.* Wraz z premierą uruchomiono konkurs – osoby, które wykonają zdjęcie w folkowym klimacie, mogą wygrać bono o wartości 500 zł do wykorzystania w serwisie lub na akcesoria.

### Pothole Pro

Maszyna JCB Pothole Pro, wprowadzona do Polski w ubiegłym roku, służy do napraw cząstkowych nawierzchni asfaltowych. Zastępuje kilka osobnych urządzeń, wykonując frezowanie, docinanie krawędzi oraz czyszczenie w jednym cyklu. – *Maszyna przygotowuje miejsce pod wypełnienie masą bitumiczną,*



*co zazwyczaj zajmuje około 70% całego czasu naprawy – tłumaczy Daniel Szymański.*

Pothole Pro zbudowana jest na bazie koparki kołowej Hydradig, waży ponad 13 ton i porusza się z prędkością do 40 km/h. Wyposażono ją w frezarkę marki Simex o szerokości 60 cm i głębokości pracy do 17 cm z możliwością przechyłu do 8°. Maszyna posiada także młot do docinania krawędzi oraz zamiararkę o szerokości 120 cm ze zbiornikiem na odpady. Całość jest sterowana z kabiny operatora. – *Końcowy efekt przypomina dobrze przygotowaną nawierzchnię, a wszystkie operacje wykonuje jeden operator – podkreśla Szymański.*

Maszyna objęta jest 5-letnią gwarancją fabryczną (do 4000 motogodzin). Klient otrzymuje także bezpłatne szkolenie na miejscu. Interhandler organizuje pokazy i testy maszyny w wybranych lokalizacjach dla zainteresowanych klientów.

### JCB Tools

JCB Tools to nowa linia produktów w ofercie Interhandlera, obejmująca sprzęt spalinowy i elektryczny, m.in. myjki ciśnieniowe, agregaty prądotwórcze, pompy wodne, rębaki i nagrzewnice. – *Zaczynamy od urządzeń spalinowych. Wkrótce dostępna będzie też profesjonalna linia elektronarzędzi JCB Tools Pro – informuje Angelika Huptys.*

Produkty JCB Tools wyposażone są w silniki JCB. Agregaty dostępne są w wersjach jedno- i trójfazowych, z dużymi zbiornikami paliwa (np. 25 l) i wyświetlaczami pokazującymi m.in. aktualną moc i czas pracy. – *Prosta obsługa to duży atut. Jako kobieta mogę bez problemu wyciągnąć agregat, podłączyć go i uruchomić – mówi Huptys. – Urządzenia mają też zabezpieczenie chroniące podłączony sprzęt.* W ofercie znajdują się również myjki ciśnieniowe z silnikami o mocy od 7,5 do 15 KM, wyposażone w pompy Anovi i węże Continental. Produkty są dostępne przez sieć sprzedaży Interhandlera oraz rozbudowywaną sieć dilerką.



Daniel Szymański.



Aneta Korpalska.



Angelika Huptys.



Humbaur/Kögel

## Siła doświadczenia i innowacji w branży pojazdów specjalistycznych

Od 2009 roku Kögel jest częścią grupy Humbaur, a mimo to obie firmy działają niezależnie, łącząc siły w zakresie konstrukcji pojazdów. Ich współpraca zaowocowała nowymi produktami i dynamicznym rozwojem na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym również w Polsce.

**H**umbaur to firma z 40-letnią tradycją, założona przez Antona Humbaura - jej właścicielem jest obecnie jego syn – Ulrich Humbaur. Obecnie zatrudnia około 700 pracowników, rozwijając się zaledwie od 5 osób na początku działalności. Specjalizuje się w konstrukcjach pojazdów, częściach samochodowych oraz oprogramowaniu konstrukcyjnym. Produkuje również części dla biznesu OEM. Z kolei Kögel powstał w 1934 roku, a od 2009 roku jest własnością firmy Humbaur. Obie firmy działają niezależnie – mają swoje siedziby w Bawarii, w pobliżu Monachium. Kögel produkuje szeroką gamę przyczep. Według przedstawicieli firm, ich współpraca pozwala na połączenie doświadczenia obu stron, szczególnie w zakresie konstrukcji.

Volker Nilles, dyrektor zarządzający Humbaur, wyjaśnił, że wspólnie z firmą Kögel zatrudnili inżynierów, którzy pracowali nad ulep-

szaniem modelu wywrotki Tipper – *Połączyliśmy zespoły inżynierów z Humbaura i Kögla, by zmodernizować naszą wywrotkę. Mamy teraz naprawdę nowy produkt, który przeszedł zmiany konstrukcyjne. Jest znacznie lżejszy niż poprzednio, ale przy tym bardzo wytrzymały i ma lepsze możliwości wykorzystania do zastosowań budowlanych.* Zauważył również, że w zeszłym roku sprzedaż tego produktu znacznie wzrosła. Jako najważniejsze cechy swoich produktów Nilles wskazał trzy obszary: jakość, efektywność i bezpieczeństwo. – *Jakość mówi sama za siebie. Efektywność oznacza wyższe możliwości ładunku lub niższe zużycie paliwa. Bezpieczeństwo dotyczy zarówno ładunku, jak i operatorów.*

### Perspektywiczny rynek polski

Rynek w naszym kraju został wskazany jako jeden z najważniejszych



Od lewej: Christian Renners, dyrektor zarządzający Kögel; Volker Nilles, dyrektor zarządzający Humbaur.

dla obu firm. – *Szczególnie w sektorze budownictwa to dla nas niezwykle ważny rynek. Widzimy tu ogromny potencjał wzrostu, wiele projektów infrastrukturalnych oraz finansowanie z UE – powiedział Volker Nilles. Zauważył również, że firma ma silną pozycję na rynku rumuńskim, gdzie działa pod marką Gold Trailer. Obie firmy są dobrze zakorzenione na tych rynkach.* Christian Renners, dyrektor zarządzający Kögel zwrócił zaś uwagę, iż bliskość rynku ukraińskiego może pozytywnie wpłynąć na rynek polski jako strategicznego partnera w regionie. Zwrócił też uwagę na aktywność obu firm podczas targów Bauma oraz obecność modelu Kögel Curtain, jednego z liderów

w Polsce. Wspomniał o współpracy z dużym partnerem, DBK Eurotrailer (obecnie Benetrix), co zapewnia dobry dostęp do rynku polskiego.

Przedstawiciele obu firm podkreślili, że obecnie koncentrują się na inwestycjach w Niemczech, związanych z innowacjami i zwiększeniem skali produkcji. Obserwują także rynki Europy Wschodniej. Dysponują fabryką w Czechach, położony jedynie około 1 h drogi od granicy z Polską, która służy jako centrum rozwoju. – *To fabryka Humbaura i Kögla. Obie firmy prowadzą tam działalność i chcemy dalej rozwijać ten zakład – zaznaczył Volker Nilles.*

HD



## Nowoczesne technologie i zrównoważony transport

Na targach Bauma firma Goldhofer zaprezentowała szereg nowości dla branży transportu ciężkiego, w tym moduł PST/SL-E Split z napędem elektrycznym E-PowerPack, niskopodwoziowy pojazd Arcus P 5 z oponami CargoPlus oraz wieżę RA 3-100 do transportu elementów turbin wiatrowych.

Planach firmy i kierunkach rozwoju mówił Denis Leszczyński, dyrektor sprzedaży na Europę i Afrykę Północną. Jak podkreślił, w 2025 roku Goldhofer koncentruje się na czterech kluczowych segmentach: rozwiązaniach zielonych i elektrycznych, branży budowlanej, sektorze energetycznym oraz zastosowaniach specjalnych. Na targach firma zaprezentowała szeroką gamę maszyn, ze szczególnym uwzględnieniem przyczep niskopodwoziowych.

– To unowocześnienie dobrze znanego produktu – mówił Leszczyński, omawiając zmodyfikowaną wersję wieży RA 3-100. – Wprowadziliśmy zmiany w trzech głównych obszarach: bezpieczeństwie, wygodzie użytkownika i łatwości serwisowania. Wieża ma teraz szerszy rozstaw – 2,95 m, co zapewnia większą stabilność, szczególnie docenianą przez użytkowników. Zmniejszono także masę elementów obsługiwanych ręcznie. – Przykładowo jedna z części, która wcześniej ważyła ok. 90 kg, teraz waży 40–45 kg, co znacząco ułatwia codzienną pracę kierowców – dodał.

Leszczyński zwrócił również uwagę na prostotę zastosowanych technologii, która pozwala na samodzielne usuwanie usterek w trudnych warunkach terenowych. Zaprezentował także nową generację modułów transportowych – standardowy wariant o nośności 48,8 t oraz

opcjonalną wersję przystosowaną do 60 t. Zastosowano w nich standardowe łączniki wodne, powszechnie dostępne na rynku. – Nie wymagają one żadnych specjalnych systemów monitorujących, a dzięki temu możliwy jest sześciokątny układ bez ograniczeń technicznych – wyjaśnił.

### Parada nowości

Przedstawiono również rozwiązania przeznaczone do transportu ciężkich ładunków, takich jak turbiny czy silniki lotnicze. – Najnowsza wersja naszej platformy ma długość 15,3 m – to o 30% więcej niż poprzedni wariant. W całej rodzinie pojazdów utrzymujemy spójność konstrukcyjną i operacyjną, co pozwala ograniczyć koszty zakupu, eksploatacji, szkoleń i serwisowania – dodał. Wśród prezentowanych pojazdów znalazły się także trzy przyczepy, w tym model StepStar, wyróżniający się niską wysokością – 790 mm. – Zastosowaliśmy w nim innowacyjny, opatentowany tył CargoPlus 80, co pozwala osiągnąć wysokość ładunkową 730 mm – najniższą na rynku – zaznaczył Leszczyński.

Firma zaprezentowała również naczepę Freepad 5 – największy model do transportu maszyn budowlanych po drogach publicznych. Omówiono również system zasilania elektrycznego nowej generacji. – Nasz E-PowerPack

oparty jest na technologii PSC SLE. Urządzenie ma pojemność 243 kWh, wykorzystuje sześć modułów mocy i działa w technologii 800 V – powiedział Leszczyński. – System można szybko naładować, w zależności od dostępnej infrastruktury. Obsługa jest intuicyjna – wystarczy kilka kliknięć, by skonfigurować zestaw transportowy.

Podkreślił też możliwość integracji E-PowerPac-ka z istniejącymi modułami: – Urządzenie współpracuje ze wszystkimi pojazdami PST. Można je zatem zastosować w istniejących zestawach, bez konieczności zakupu nowych.

Wśród nowości znalazł się również kalkulator zużycia energii, umożliwiający symulację trasy transportowej z uwzględnieniem parametrów takich jak dystans, nachylenie terenu czy poziom naładowania akumulatorów. Użytkownik może w ten sposób sprawdzić, czy dany pojazd da się zrealizować bez potrzeby ładowania po drodze.

Podczas targów Bauma zaprezentowano także system SLB Split – rozsuwany zestaw umożliwiający dopasowanie szerokości pojazdu do konkretnych wymagań transportowych. – Zakres regulacji wynosi od 5,1 do 6,8 m. W połączeniu z systemem PSC SLE daje to najwyższą siłę trakcyjną na rynku – 180 kN – podsumował Leszczyński. – To zupełna nowość, którą pokazaliśmy po raz pierwszy właśnie tutaj.