

maszyny budowlane, drogowe, komunalne

6/2026

aktualności
techniki budowlanej

atb

ISSN: 1897-8657



11 Boels Rental - Wynajem czy zakup?

14 Bobcat - Od jednej koparki do dziewięciu maszyn

19 Yanmar - Wzmocniony segment 2-3 ton

Rynek termoizolacji w Polsce

Po głębokiej korekcie, wartość rynku materiałów termoizolacyjnych w Polsce stabilizuje się, a jego przyszłość rysuje się w jasnych barwach. Od 2024r. rynek termoizolacji stopniowo odbudowuje swoją wartość, głównie za sprawą ożywienia notowanego w budownictwie mieszkaniowym. W ujęciu długoterminowym, na znaczeniu zyska segment remontów i modernizacji.

Jak wynika z raportu firmy Spectis pt. „Rynek materiałów termoizolacyjnych w Polsce 2026-2031”, całkowite przychody 100 badanych producentów wyniosły w 2024 r. blisko 31 mld zł, z czego 9,6 mld zł przypadło na materiały termoizolacyjne. Po doszacowaniu do pełnej zbiorowości, wartość rynku materiałów termoizolacyjnych wyniosła w 2024 r. 10,3 mld zł, z czego blisko 7 mld zł przypadło na sprzedaż krajową, a 3,3 mld zł stanowił eksport. W 2024 r. rynek materiałów termoizolacyjnych w ujęciu nominalnym zmalał o 1% - jednak uwzględniając około 4% korektę cenową, dynamika rynku w ujęciu realnym wyniosła +3%.

Okres stabilizacji na rynku

Po burzliwych latach 2021-2023, lata 2024-2025 przyniosły stabilizację aktywności na rynku termoizolacji. Rynek odnotował jednocyfrowy wzrost zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym. Głównym czynnikiem wpływającym na uspokojenie sytuacji rynkowej była wyraźna poprawa w budownictwie mieszkaniowym. Jeżeli chodzi o liczbę mieszkań i domów,

których budowę rozpoczęto, rynek ustabilizował się na poziomie 210-220 tys. lokali. W latach 2024-2025 ustabilizował się również wolumen pozwoleń na budynki niemieszaniowe - po 15% spadku w 2023 r.

Prognozy i oczekiwania producentów na rynku termoizolacji

Korzystne dane z rynku budownictwa mieszkaniowego tylko częściowo zdążyły przełożyć się na rosnący wolumen rynku termoizolacji w minionym roku. Z uwagi na efekt przesunięcia czasowego, dalszych wzrostów spodziewać się można w roku 2026.

W wyniku oczekiwanej kontynuacji wzrostów, w 2026 r. wartość rynku materiałów termoizolacyjnych w Polsce wyniesie blisko 12 mld zł. W dalszym ciągu będzie to jednak wynik wyraźnie poniżej rekordowej wartości blisko 13 mld zł odnotowanej w 2022 r.

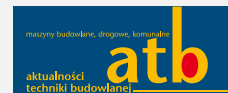
W najbliższych latach głównymi czynnikami wspierającymi proces odbudowy potencjału rynku materiałów termoizolacyjnych będą: solidne długoterminowe fundamenty makroekonomiczne Polski, utrzymujący się niedobór miesz-

kań w Polsce na tle średniej unijnej, konieczność ograniczenia emisyjności polskiej gospodarki zgodnie z celami polityki unijnej, walka ze smogiem i wspieranie programów termomodernizacji w segmencie budynków mieszkaniowych oraz publicznych, wysoki udział rynkowy segmentu remontów i modernizacji, planowany dalszy wzrost wymagań dotyczących energooszczędności budynków, stopniowo odbudowujący się popyt na rynku mieszkaniowym oraz ograniczenie napływu do Polski konkurencyjnych materiałów z kierunku wschodniego.

Istotne znaczenie budownictwa kubaturowego

Rynek materiałów termoizolacyjnych w Polsce niemal w całości dotyczy budownictwa kubaturowego. Wyjątkiem od tej reguły jest zastosowanie termoizolacji w przypadku fundamentów i posadowień obiektów inżynierskich, a także izolacji płyt mostowych, zbiorników czy rurociągów i innych instalacji technologicznych.

Sektor napędzany jest niemal po równo przez budownictwo mieszkaniowe oraz niemieszkaniowe, przy czym każdy z głównych typów budownictwa ma istotny wpływ na inny segment rynku termoizolacji. Jeśli chodzi o najważniejsze rodzaje termoizolacji, płyty EPS, płyty XPS, wełna szklana, wełna drzewna i piany natryskowe w zdecydowanej większości znajdują zastosowanie na budynkach mieszkaniowych (zarówno nowych, jak i modernizowanych), natomiast głównym odbiorcą wełny skalnej, płyt warstwowych oraz sztywnych płyt PIR/PUR jest budownictwo niemieszkaniowe.



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

Wydawca:
Jürgen Boomgaarden

Prezes wydawnictwa:
Iwona Góra

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

Dział reklam i ogłoszeń:
atb@atbudownictwo.pl
Grzegorz Antosik

Dystrybucja:
Dorian Sekelsky

Opracowanie graficzne:
reklama@atbudownictwo.pl
Dawid Zawadzki
Dorian Sekelsky

Przedstawicielstwa na Europie:

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

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

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

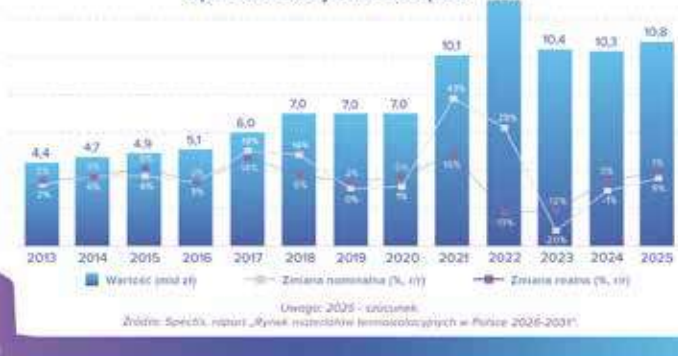
Sposób ukazywania się:
miesięcznik,
10 000 egzemplarzy

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

Ceny ogłoszeń:
informator Media Info 2026
(na życzenie zainteresowanych)



Wartość rynku materiałów termoizolacyjnych w Polsce, sprzedaż krajowa i eksport





6

Serafin
Zakontraktowane realizacje do 2027 roku



17

Kuhn
Pro-Longer GII



8

Zoomlion Heavy Industry
Pokaz ambicji



24

Husqvarna Construction
Nowa generacja narzędzi diamentowych



28

Entrack
Nowe lemiesze ze szwedzkiej stali

Budownictwo

- 2 **Spectis**
Rynek termoizolacji w Polsce

Rozmowa miesiąca

- 6 **Serafin**
Zakontraktowane realizacje do 2027 roku

Temat miesiąca

- 4 **Joskin**
Układ jezdny jest kluczowy
- 10 **Krampe**
Tam gdzie kończy się lekki transport
- 11 **Boels Rental**
Wynajem czy zakup?

Aktualności branżowe

- 8 **Zoomlion Heavy Industry**
Pokaz ambicji
- 12 **Techbud**
Inwestycje w serwis i diagnostykę

- 14 **Bobcat**
Od jednej koparki do dziewięciu maszyn
- 16 **BSL Truck**
Części zamienne bez kompromisów
- 18 **SDLG**
Chiński producent stawia na rozwój w Polsce
- 19 **Yanmar**
Wzmocniony segment 2-3 ton
- 20 **LGMG**
Od podestów do ładowarek
- 21 **Case Construction Equipment**
Koparko-ładowarki nadal liderem
- 24 **Riwal Poland/Magni**
Nie tylko udźwig i wysokość podnoszenia - 3 lata bezpieczeństwa
- 26 **Magni/Riwal Poland**
Elektronika równie ważna jak udźwig

Maszyny komunalne

- 17 **Kuhn**
Pro-Longer GII do intensywnego utrzymania poboczy i terenów zielonych

Portrety firm

- 22 **Atlas Copco Polska**
Dlaczego firmy budowlane wybierają droższy sprzęt?

Nowości techniczne

- 24 **Husqvarna Construction**
Nowa generacja narzędzi diamentowych
- 27 **Wacker Neuson**
Nowa generacja maszyn
- 28 **Entrack**
Nowe lemiesze ze szwedzkiej stali

MAGNI RTH

SIĘGAJ WYŻEJ, ZOBACZ WIĘCEJ



Magni Eastern Europe Sp. z o. o.
ul. Platynowa 4, 05-090 Wypędy
www.magnith.com/pl/

MAGNI
TELESCOPIC HANDLERS

Bądź widoczny w branży!

Zamieść reklamę na portalu
atbudownictwo.pl



Kontakt: 515-089-270

Joskin

Układ jezdny jest kluczowy

W segmencie przyczep budowlanych większość producentów korzysta dziś z podobnych materiałów konstrukcyjnych i oferuje zbliżone parametry użytkowe. O rzeczywistej trwałości maszyny często decydują jednak rozwiązania, które trudno dostrzec podczas oględzin na placu sprzedażowym.

Skrzynie przyczep budowlanych Joskin wykonywane są ze stali Hardox 450, powszechnie stosowanej w maszynach przeznaczonych do transportu materiałów abrazyjnych. W praktyce równie istotny pozostaje jednak sposób wykonania całej skorupy. To właśnie jakość spawów, sztywność konstrukcji i odpowiednie rozprowadzenie naprężeń decydują o tym, jak przyczepa będzie zachowywała się po kilku tysiącach godzin pracy.

Najważniejszy element konstrukcji

W przyczepach budowlanych Joskin największy nacisk położono na rozwiązania związane z układem jezdny. Nie jest to przypadek. To właśnie zawieszenie odpowiada za przenoszenie obciążeń podczas jazdy po nierównym terenie, stabilność zestawu przy dużych prędkościach transportowych oraz bezpieczeństwo podczas wywrotu. W praktyce różnice pomiędzy poszczególnymi producentami ujawniają się podczas wieloletniej

eksploatacji na drogach technologicznych, w żwirowniach czy na placach budowy. Dlatego Joskin oferuje proste i odporne rozwiązania mechaniczne, jak i rozbudowane systemy hydrauliczne przeznaczone do najbardziej wymagających zastosowań.

Wahadłowe zawieszenie do pracy w żwirowniach

Podstawowym rozwiązaniem stosowanym w przyczepach budowlanych Joskin jest zawieszenie wahadłowe. Jego największą zaletą pozostaje prostota konstrukcji. Ograniczona liczba elementów roboczych przekłada się na wysoką odporność na przeciążenia, uderzenia oraz intensywną eksploatację w trudnym terenie. Takie rozwiązanie pozwala utrzymywać stabilny kontakt kół z podłożem, a jednocześnie ogranicza ryzyko kosztownych uszkodzeń. Konstrukcja została opracowana z naciskiem na odporność na przeciążenia oraz błędy eksploatacyjne, które w intensywnej pracy są praktycznie nieuniknione.

Szkolenia z obsługi maszyn



Podesty ruchome • Ładowarki teleskopowe • Wózki widtowe • Żurawie
Suwnice • Przegląd szelek • Uprawnienia IPAF i UDT

Więcej na Boels.com

Boels
RENTAL



Resorowane wózki jako rozwiązanie pośrednie

Pomiędzy prostym zawieszeniem wahaczowym a bardziej rozbudowanym układem hydraulicznym Joskin przewiduje również rozwiązanie resorowane, oparte na wózkach Roll-Over i Cross-Over. W obu przypadkach podwójna oś współpracuje z parabolicznymi resorami, które tworzą dodatkowy system zawieszenia kół i zwiększają powierzchnię kontaktu ogumienia z podłożem. Wózki te są przykręcane do ramy za pomocą dużego wspornika, określanego jako stół, którego zadaniem jest równoważenie i rozkładanie obciążeń. Przy ugięciu sięgającym 240 mm układ może skutecznie neutralizować nierówności terenu, co ma znaczenie podczas jazdy po drogach technologicznych, placach budowy czy wyboistych odcinkach dojazdowych. Wariant Cross-Over zachowuje zalety konstrukcji resorowanej, a jednocześnie zapewnia większy prześwit, dlatego jest szczególnie przydatny tam, gdzie niski prześwit mógłby

ograniczać pracę przyczepy w trudnym terenie.

Hydrauliczne zawieszenie - więcej niż resorowanie

W bardziej zaawansowanych modelach zastosowanie znajduje hydrauliczne zawieszenie, które pełni znacznie szerszą funkcję niż wyłącznie poprawa komfortu jazdy. System stanowi element aktywnie wpływający na zachowanie przyczepy podczas pracy. Dzięki niemu możliwe jest poziomowanie maszyny, regulacja wysokości oraz korekta przechyłu wynikającego z nierówności podłoża. Hydrauliczne zawieszenie współpracuje z pozostałymi układami stabilizacji, tworząc kompleksowy system mający zwiększać bezpieczeństwo pracy w miejscach, gdzie przygotowanie idealnie równego stanowiska rozładunkowego nie jest możliwe.

Korekta przechyłu i poziomowanie przed wywrotem

Jednym z najbardziej zaawansowanych rozwiązań jest funkcja korekty przechyłu. Przed rozpoczęciem kiprowania operator może wyrównać położenie przyczepy względem podłoża. Dzięki temu wywrot odbywa się w znacznie bardziej kontrolowanych warunkach, nawet jeżeli maszyna stoi na nierównej nawierzchni.

Po zakończeniu operacji system automatycznie przywraca ustawienia transportowe, pozwalając szybko przejść do kolejnego cyklu pracy.

Stabilizacja wywrotu

W największych modelach wymienione właśnie rozwiązania tworzą jeden zintegrowany układ odpowiedzialny za bezpieczeństwo wywrotu. Podczas kiprowania system stabilizuje przyczepę, ogranicza skutki nierówności podłoża i pomaga utrzymać właściwe położenie całego zestawu. Dzięki temu operator może bezpieczniej pracować z ciężkimi materiałami sybkimi nawet w warunkach odbiegających od idealnych.

W przyczepach Joskin siłownik odpowiedzialny za wywrot umieszczony jest w przedniej części konstrukcji. Takie rozwiązanie pozwala ograniczyć siły potrzebne do podnoszenia skrzyni oraz zmniejszyć obciążenia oddziałujące na konstrukcję podczas kiprowania.

Wąska rama i ogumienie o średnicy 30,5 cala

Zaawansowane wersje przyczep wykorzystują również konstrukcję opartą na tzw. wąskiej ramie. Pozwala ona na montaż ogumienia o średnicy 30,5 cala, co zwiększa zdolność maszyny do poruszania się w trudnych warunkach terenowych. Większa powierzchnia styku z podłożem poprawia trakcję oraz ogranicza naciski jednostkowe, co ma znaczenie szczególnie podczas pracy na miękkim gruncie.

Osie skrętne i podnoszone osie w największych modelach

W najbardziej rozbudowanych konfiguracjach przyczepy budowlane Joskin mogą zostać wyposażone w osie skrętne wymuszone, systemy stabilizacji oraz podnoszenie osi przedniej podczas jazdy bez ładunku. Rozwiązania te poprawiają manewrowość maszyny, ograniczają zużycie ogumienia oraz wpływają na komfort transportu. Jednocześnie stanowią uzupełnienie całego pakietu układów odpowiedzialnych za zachowanie przyczepy zarówno podczas jazdy, jak i w trakcie rozładunku.

TRANS-KTP ADTK2454/4-24

**TYLKO
174 000 PLN
NETTO***

* Dostępne od września 2026. Limitowana pula maszyn.
Cena katalogowa 244 000 PLN.



www.joskin.com



JOSKIN



Serafin



Zakontraktowane realizacje do 2027 roku

Ponad 70 pracowników, drugie centrum demonstracyjne, rozwój maszyn elektrycznych i projekty zakontraktowane na kilka lat do przodu. Firma Serafin od lat kojarzona jest z ładowarkami Avant, jednak jej działalność obejmuje znacznie szerszy zakres - od maszyn komunalnych i budowlanych po technologie dla branży zbożowo-nasiennej. O sytuacji na rynku, nowych inwestycjach i znaczeniu obsługi posprzedażowej rozmawiamy z Andrzejem Serafinem, właścicielem firmy.

Początek roku nie należał do najłatwiejszych. Jak wyglądał z perspektywy firmy Serafin?

Pierwsze dwa miesiące były rzeczywiście spokojniejsze. Zima trochę przytrzymała decyzje zakupowe klientów, ale od marca wszystko ruszyło bardzo mocno i można powiedzieć, że rynek szybko nadrobił ten słabszy początek. Zresztą my zawsze staramy się dobrze wykrzystać ten okres. To czas szkoleń, spotkań z dostawcami i dilerami. W sezonie trudno znaleźć chwilę, żeby gdzieś wyjechać czy spokojnie porozmawiać o nowych rozwiązaniach. Początek roku pozwala nam uporządkować wiele tematów i przygotować się do kolejnych miesięcy.

Czyli nie traktujecie tego jako straconego czasu?

Absolutnie nie. Mieliśmy bardzo intensywny koniec 2025 r., więc te spokojniejsze miesiące pozwoliły nam domknąć wiele rozpoczętych projektów. Był czas na szkolenia, automatyzację procesów i przygotowanie firmy do sezonu 2026. Patrząc z dzisiejszej perspektywy, był to dobrze wykorzystany okres.

Jakie nowości firma Serafin wprowadza w tym sezonie?

Nowości jest sporo. Wprowadzamy m.in. wiertnice Digga oraz napędy do wbijania pali i wkręcania śrub fundamentowych. To bardzo ciekawy kierunek rozwoju naszej oferty. Dużo dzieje się również w przypadku marki Leguan. Producent przygotowuje nowe rozwiązania, a bardzo ważnym kierunkiem jest elektryfikacja maszyn. Wszystkie najważniejsze elementy są już dopracowane i wykorzystują technologię akumulatorową rozwijaną przez Avant. Miałem okazję testować te maszyny

i uważam, że będzie to naprawdę interesująca oferta dla rynku. Według producenta niektóre modele będą mogły pracować nawet przez dwa dni bez konieczności ładowania.

W których segmentach rynku widzi Pan dziś największy potencjał?

Nie chciałbym wskazywać jednej branży jako najważniejszej. Nasza firma od początku rozwijała się w kilku kierunkach - mamy maszyny leśne, komunalne, budowlane, a także technologie zbożowo-nasienne. Dzięki temu, kiedy jeden segment zwalnia, drugi często przyspiesza.

W tej chwili bardzo dobrze wyglądają maszyny ogrodnicze i komunalne. Sprzedaż Avantów jest wysoka, podobnie jak zainteresowanie maszynami Hunklinger. Z kolei branża leśna przechodzi obecnie nieco słabszy okres, ale takie sytuacje zdarzają się cyklicznie.

A zatem Avant pozostaje jednym z głównych filarów działalności firmy?

Zdecydowanie tak. Avant bardzo dobrze odnajduje się w branży komunalnej, ogrodniczej czy budowlanej. To nadal jedna z marek, które najmocniej napędzają naszą sprzedaż. Jednocześnie cały czas rozwijamy ofertę osprzętu i nowych zastosowań. Klienci oczekują dziś rozwiązań wszechstronnych i właśnie dlatego maszyny wielofunkcyjne cieszą się tak dużym zainteresowaniem.

Wspomniał Pan o maszynach komunalnych. Co obecnie cieszy się największym zainteresowaniem?

Bardzo ciekawie rozwija się marka Dondi. Podczas eRobocze Show pokazujemy m.in. specjalistyczną kosiarkę GRM60 przeznaczoną do pracy przy barierach drogowych. Jej wyróżnikiem jest uchylnie ramię, które pozwala omijać znaki drogowe i inne przeszkody bez konieczności przerywania pracy.

To rozwiązanie spotkało się z dużym zainteresowaniem klientów. W tym roku zrealizowaliśmy już kilka takich dostaw, więc widać, że rynek dostrzega praktyczne zalety tej konstrukcji.

Firma jest jednak obecna nie tylko na rynku maszyn. Np. bardzo mocno rozwijacie również technologie zbożowo-nasienne.

To prawda i muszę przyznać, że ten dział radzi sobie obecnie bardzo dobrze. Pracuje w nim



Andrzej Serafin, właściciel firmy.

już około 15 osób, a z tego, co ostatnio analizowaliśmy, mamy zakontraktowane realizacje praktycznie do końca 2027 roku. Trzeba jednak pamiętać, że są to projekty inżynierskie wymagające bardzo długiego przygotowania. Często pracujemy nad nimi nawet dwa lata przed rozpoczęciem realizacji. To inwestycje planowane z dużym wyprzedzeniem. Stawiamy na rozwiązania dopasowane do indywidualnych potrzeb naszych klientów, wykorzystując najnowsze technologie i sprawdzone rozwiązania dostępne na rynku. Specjalizujemy się w realizacji projektów dla branży spożywczej, ze szczególnym uwzględnieniem browarnictwa, produkcji nasion, przetwórstwa młynarskiego i paszowego oraz konfekcjonowania bakalii.

Jednocześnie nie ograniczamy się wyłącznie do tych sektorów. Chętnie podejmujemy nowe wyzwania. Współpracujemy z dużymi podmiotami, takimi jak Grupa Żywiec, Kompania Piwowarska, Carlsberg, Elewarr czy Euricom oraz wieloma producentami materiału siewnego. To firmy, które inwestują wtedy, gdy widzą potencjał rozwoju rynku. Dlatego traktują to również jako pewien sygnał dotyczący koniunktury gospodarczej. Jeżeli takie przedsięwzięcia uruchamiają nowe projekty, oznacza to, że patrzą w przyszłość z optymizmem.

Skala działalności firmy mocno się zmieniła...

Tak. Dzisiaj zatrudniamy już ponad 70 osób. Jeszcze kilka lat temu trudno było sobie wyobrazić taką skalę działalności, ale firma cały czas się rozwija i naturalnie potrzebuje nowych specjalistów - zarówno w handlu, serwisie, jak i działach projektowych.

Firma Serafin przy tym stale inwestuje, m.in. w nowe centrum demonstracyjne pod Krakowem...

To dla nas bardzo ważna inwestycja. Ponad rok temu uruchomiliśmy centrum demonstracyjne w Bartoszewicach na północy Polski. Klienci mogą tam przyjechać, pracować maszynami i sprawdzić je w praktyce.

Teraz podobny obiekt powstaje w Przybysławicach koło Krakowa. Przygotowaliśmy teren, na którym będzie można wykonywać prace ziemne, testować ładowarki Avant, podnośniki Leguan czy różnego rodzaju osprzęt.

Jestem przekonany, że klient powinien mieć możliwość sprawdzenia maszyny podczas pracy. Katalog czy prezentacja handlowa nigdy nie zastąpią własnych doświadczeń operatora.

Podczas targów mocno eksponujecie również zaplecze serwisowe. To świadoma strategia?

Zdecydowanie tak. Obsługa posprzedażowa zawsze była dla nas najważniejsza. Dlatego pokazujemy klientom nie tylko gotowe maszyny, ale również to, co znajduje się pod osłonami.

Podczas targów tworzymy specjalną strefę serwisową. Nasi technicy prezentują budowę maszyn, tłumaczą zasady obsługi i doradzają klientom w zakresie eksploatacji czy doboru części zamiennych. Chcemy pokazać, że zakup maszyny to dopiero początek współpracy.

Można sprzedać maszynę raz. Dużo trudniej jest sprawić, żeby klient wrócił po kolejną. My od początku stawialiśmy właśnie na długofalowe relacje i profesjonalne wsparcie techniczne.

Jak będzie w Pana opinii wyglądała druga połowa roku?

Patrzmy na nią optymistycznie. Widzimy wzrost aktywności klientów, rozwijamy nowe produkty, inwestujemy w centra demonstracyjne i cały czas wzmacniamy zaplecze techniczne. Jeżeli obecne tendencje się utrzymają, to druga połowa roku powinna być dla nas bardzo dobra. Mamy dużo pracy, wiele nowych projektów i kilka ciekawych premier przed sobą.

Dziękujemy za rozmowę!

GALAXY

**JESTEŚMY Z TOBĄ NA KAŻDEJ ZMIANIE,
PRZY KAŻDYM ŁADUNKU.**

**W ŚWIECIE, GDZIE LICZY SIĘ SZYBKOŚĆ I PRECYZJA,
OPONY GALAXY GŁADKO I STABILNIE TRANSPORTUJĄ TWOJE MATERIAŁY.**

**TRWAŁE I GOTOWE
DO CIĘŻKIEJ PRACY.**

**100 PLUS
YEARS**





ZE210GLC reprezentuje segment koparek przeznaczonych do dużych inwestycji infrastrukturalnych i robót ziemnych.

Zoomlion Heavy Industry

Pokaz ambicji

Jeszcze kilka lat temu marka Zoomlion była w Polsce rozpoznawalna głównie wśród specjalistów związanych z rynkiem ciężkiego sprzętu. Dziś producent coraz wyraźniej zaznacza swoją obecność zarówno w budownictwie, jak i w sektorze maszyn rolniczych. Podczas majowej edycji eRobocze Show w Lubieniu Kujawskim firma nie tylko prezentowała maszyny, ale również pokazała skalę swoich planów związanych z rynkiem polskim. Nowe oddziały, rozwój logistyki, europejska produkcja i rosnące zainteresowanie sektorem agro mają być kolejnymi etapami tej strategii.



Minikoparka ZE27GU została zaprojektowana z myślą o pracy w ograniczonej przestrzeni oraz zastosowaniach komunalnych.

Rynkowi maszyn budowlanych od kilku lat towarzyszy wyraźna zmiana. Klienci coraz częściej oczekują możliwości obejścia sprzętu podczas pracy, porównania go z konkurencyjnymi rozwiązaniami i bezpośredniej rozmowy z przedstawicielami producentów. Dlatego też dla Zoomlion obecność w Lubieniu Kujawskim była kolejnym krokiem w budowaniu rozpoznawalności marki w Polsce. – *To nie jest pierwszy raz, kiedy jesteśmy na tym wydarzeniu, które jest czymś znacznie większym niż tylko prezentacja maszyn. Z naszej perspektywy jest to przestrzeń do budowania relacji, wiarygodności marki i realnego dialogu z rynkiem – mówi Patrycja Markiewicz, specjalistka marketingu w Zoomlion Heavy Industry (Poland).*

Jak podkreśla, zmieniają się również oczekiwania samych użytkowników sprzętu. – *Klienci coraz częściej oczekują doświadczenia marki na żywo. Nie wystarczą katalogi, nie wystarczą ulotki – dodaje. To właśnie ten cytat najlepiej oddaje kierunek, w którym podąża dziś rynek. O sukcesie coraz częściej decyduje nie tylko specyfikacja techniczna, ale również dostępność serwisu, części zamiennych i możliwość bezpośredniego kontaktu z marką.*



Skala oferty

Spacerując po ekspozycji Zoomlion trudno było nie zauważyć, że producent świadomie zestawiał ze sobą maszyny reprezentujące skrajnie różne segmenty rynku. Obok kompaktowych konstrukcji przeznaczonych do pracy w ograniczonej przestrzeni prezentowano sprzęt kierowany do dużych firm realizujących inwestycje infrastrukturalne.

Nie był to przypadek. – *Zależy nam na pokazaniu szerokiego portfolio produktowego – wyjaśnia Patrycja Markiewicz. Najlepszym przykładem tej strategii były dwie maszyny eksponowane podczas wydarzenia. Z jednej strony kompaktowa minikoparka ZE27GU, z drugiej ponad 23-tonowa koparka gąsienicowa ZE210GLC. Razem tworzyły obraz producenta, który nie chce być postrzegany jako dostawca pojedynczych produktów, ale jako firma zdolna obsłużyć bardzo różne grupy klientów.*

Minikoparka ZE27GU reprezentuje segment maszyn wykorzystywanych podczas prac instalacyjnych, komunalnych i ogrodniczych. Konstrukcja waży 2,7 t i została wyposażona

w silnik Kubota o mocy 15,4 kW. Maksymalna głębokość kopania wynosi 2,88 m, a zasięg roboczy przekracza 4,9 m.

Najważniejszą cechą tej maszyny jest jednak konstrukcja typu zero tail swing. Dzięki zero-wemu obrysowi tylnej części nadwozia operator może wykonywać manewry bez ryzyka kolizji z przeszkodami znajdującymi się za maszyną. To rozwiązanie szczególnie cenione podczas prac prowadzonych w miastach, przy budynkach lub wzdłuż istniejącej infrastruktury.

Na drugim końcu skali znalazła się koparka gąsienicowa ZE210GLC. To maszyna przeznaczona do robót ziemnych, inwestycji drogowych oraz prac infrastrukturalnych. Jej masa robocza wynosi 22,7-23,6 t, a za napęd odpowiada silnik Cummins rozwijający moc 129 kW.

Koparka może pracować z łyżkami o pojemności od 0,85 do 1,2 m³. Maksymalna głębokość kopania sięga 6,68 m, natomiast zasięg roboczy wynosi 9,92 m. Producent deklaruje siłę odspajania na łyżce na poziomie 150 kN oraz siłę kopania ramienia wynoszącą 109 kN. Parametry te pozwalają na efektywną pracę przy dużych wykopach, budowie infrastruktury drogowej czy realizacji inwestycji przemysłowych.

Zestawienie tych dwóch modeli dobrze pokazuje, jak szeroki zakres rynku chce obsługiwać Zoomlion. Od niewielkich firm wykonujących przyłącza i prace komunalne po przedsiębiorstwa realizujące największe kontrakty infrastrukturalne.

Sprzedaż to dopiero początek

Podczas rozmów prowadzonych podczas eRobocze Show przedstawiciele firmy wielokrotnie podkreślali, że rozwój sprzedaży musi być wspierany odpowiednim zapleczem logistycznym. – Jesteśmy przygotowani i na tyle sprawni, że nie trzeba długo czekać ani na maszyny, ani na części – przekonuje Patrycja Markiewicz.

To ważny sygnał dla rynku, ponieważ jeszcze kilka lat temu dostępność części i serwisu była jednym z najczęściej podnoszonych argumentów podczas dyskusji o nowych markach wchodzących do Europy.

Dodatkowym wsparciem ma być nowa fabryka Zoomlion na Węgrzech. Produkowane tam będą wybrane modele wózków widłowych, podnośników i ładowarek teleskopowych przeznaczonych na rynek europejski.

Polska jednym z filarów wzrostu

Rozbudowa logistyki to tylko jeden z elementów strategii. Firma przygotowuje również rozwój sieci oddziałów regionalnych - niedługo zostaną uruchomione placówki w Gdańsku, Krakowie, Poznaniu i Wrocławiu, które mają odpowiadać za sprzedaż, serwis i wsparcie klientów w poszczególnych częściach kraju.



Patrycja Markiewicz (druga z lewej) podkreśla, że bezpośredni kontakt z klientami pozostaje jednym z najważniejszych elementów budowania marki.

Jeszcze ciekawsze wydają się jednak plany związane z rolnictwem. Choć w Lubieniu Kujawskim dominowały maszyny budowlane, przedstawiciele producenta nie ukrywają, że sektor agro ma w najbliższych latach odgrywać coraz większą rolę. – Widzimy w rolnictwie na tyle duży potencjał, co oznacza, że będziemy tam przerzucać ogromne siły logistyczne i sprzedażowe – podsu-

mowuje przedstawicielka producenta. To właśnie ta deklaracja najlepiej pokazuje, że obecność Zoomlion na eRobocze Show nie była wyłącznie prezentacją maszyn. Była również zapowiedzią kolejnego etapu ekspansji firmy na rynku polskim.

Grzegorz Antosik



Poznaj wszystkie nasze produkty

Tam gdzie kończy się lekki transport

Półokrągła skrzynia ładunkowa, zawieszenie pneumatyczne, wózek wahadłowy i opcjonalny wymuszony skręt osi - to rozwiązania, które sprawiają, że seria Halfpipe HP firmy Krampe należy do najbardziej cenionych przyczep budowlanych na europejskich placach budowy.

Producent wskazuje, że ich popularność wynika z połączenia trwałości, ekonomicznej eksploatacji oraz wysokiej wartości rezydualnej. Przykładem przyczep z tej serii są modele HP20 Carrier (podwozie typu tandem) i HP30 Carrier (3-osiowe) wyłączone do zastosowań budowlanych.

Półokrągła skrzynia ładunkowa

Najbardziej charakterystycznym elementem przyczep HP pozostaje półokrągła skrzynia ładunkowa. Rozwiązanie to nie jest jedynie elementem stylistycznym, lecz pełni kilka istotnych funkcji wpływających na trwałość oraz wydajność pracy.

Podczas załadunku materiał samoczynnie przemieszcza się do centralnej części skrzyni. Pozwala to równomiernie rozłożyć obciążenie i ograniczyć punktowe przeciążenia konstrukcji. Jednocześnie półokrągły kształt ogranicza przywieranie materiału do ścian bocznych, co ma szczególne znaczenie podczas transportu wilgotnej ziemi, gliny czy materiałów rozbiórkowych. – *Urobek podczas załadunku zawsze centralnie się umiejscawia. Zsuwa się do środka i zapobiega to przyklejaniu się towaru do ścian bocznych. Mamy komfort, że przyczepa zawsze jest czysto rozładowana do końca* – wyjaśnia Mariusz Szczesiak, regionalny

kierownik sprzedaży na Europę Północno-Wschodnią w firmie Krampe. Korzyści widoczne są również podczas załadunku ciężkiego gruzu lub kamieni. W klasycznych skrzyniach materiał często uderza bezpośrednio w pionowe ściany boczne. W konstrukcji półokrągłej energia uderzenia rozkłada się na większej powierzchni. – *Zapobiega to także wgnieceniom ścian bocznych przy załadunku ciężkiego gruzu. Skłon otarcia jest łagodny, a nie jak w płaskiej skrzyni, gdzie materiał uderza pod kątem 90 stopni* – podkreśla rozmówca.

Tandem HP20 Carrier

Parametry popularnej również w Polsce przyczepy HP20 Carrier wyraźnie pokazują, że nie jest to lekka przyczepa transportowa. Producent podaje dopuszczalną masę całkowitą wynoszącą 22 t przy prędkości 40 km/h. Masa własna zależnie od konfiguracji wynosi od około 5,6 do 6,3 t. Minimalne zapotrzebowanie mocy określono na 150 KM. Pojemność skrzyni wynosi 12,1 m³. Przyczepa wykorzystuje czołowy siłownik teleskopowy o 4-stopniowej konstrukcji. Producent podaje siłę podnoszenia wystarczającą do wywrotu ok. 26 t suchego piasku, przy kącie wywrotu wynoszącym 55°.

Jednym z najważniejszych elementów konstrukcji jest niezależny wózek wahadłowy zastosowany w układzie tandemowym. To rozwiązanie ma szczególne znaczenie podczas pracy na nieutwardzonych drogach technologicznych, budowach i terenach wydobywczych. – *Ta przyczepa w ciężkim, grząskim terenie próbuje zawsze wydostać się na wierzch, nie wżyna się w podłoże* – tłumaczy Szczesiak. Takie rozwiązanie poprawia kopiowanie nierówności, zwiększa kontakt kół z podłożem i pomaga utrzymać mobilność zestawu nawet w bardzo trudnych warunkach terenowych.

HP30 Carrier w intensywnym transporcie

Model HP30 Carrier stanowi konstrukcję przeznaczoną do jeszcze bardziej wymagających zastosowań transportowych. Pojemność skrzyni wynosi 16,1 m³, a kluczowym elementem wyposażenia jest zawieszenie pneumatyczne osi. – *To pozwala oszczędzać energię i paliwo w maszynach ciągnących. Przyczepa bardzo lekko się prowadzi i toczy, co daje możliwość sprzęgnięcia jej z mniejszymi traktorami* – mówi Szczesiak. Egzemplarz ten może być wyposażony w opcjonalny wymuszony

układ skrętu osi. W przeciwieństwie do standardowego układu osi wleczonych rozwiązanie nie wymaga od operatora pamiętania o blokowaniu osi skrętnych. Istotną zaletą systemu jest możliwość aktywnego skrętu także podczas cofania. W praktyce oznacza to łatwiejsze manewrowanie na placach budowy, w żwirowniach i podczas rozładunku materiałów w miejscach o ograniczonej przestrzeni.

Detale, które decydują o codziennej eksploatacji

Oprócz głównych rozwiązań konstrukcyjnych producent zwraca uwagę na wiele elementów wpływających na wygodę użytkownika. Do wyposażenia należą m.in. składane belki przeciwnajzdowe, które ograniczają pozostawianie materiału na tylnej części przyczepy po zakończeniu rozładunku. – *Po rozładunku przyczepa zostaje czysta* – podkreśla Szczesiak. Z kolei odpowiednie umiejscowienie oświetlenia zmniejsza ryzyko uszkodzeń podczas pracy z gruzem i materiałami rozbiórkowymi. W modelach Carrier stosowane są również pneumatyczne układy hamulcowe oraz rozwiązania poprawiające komfort współpracy z ciągnikiem, w tym amortyzowany dyszel. ■

Wynajem czy zakup?

Rosnące koszty zakupu, utrzymania i serwisowania maszyn sprawiają, że przedsiębiorstwa coraz częściej analizują alternatywne modele korzystania ze sprzętu. Jednym z nich jest wynajem, który pozwala dostosować zasoby techniczne do aktualnych potrzeb bez konieczności ponoszenia wysokich nakładów inwestycyjnych.

Decyzja o zakupie lub wynajmie sprzętu należy do kluczowych kwestii związanych z zarządzaniem majątkiem przedsiębiorstwa. W wielu branżach, szczególnie budowlanej i przemysłowej, maszyny stanowią znaczącą część kosztów działalności. Wraz ze wzrostem cen zakupu oraz kosztów eksploatacji coraz więcej firm analizuje alternatywne sposoby korzystania ze sprzętu. Zakup zapewnia pełną kontrolę nad maszyną i możliwość jej użytkowania przez długi czas. Jednocześnie wiąże się z koniecznością poniesienia wysokich kosztów początkowych oraz późniejszych wydatków związanych z utrzymaniem, naprawami i serwisem. Z tego względu część przedsiębiorstw decyduje się na rozwiązanie umożliwiające czasowe korzystanie z urządzeń.

Elastyczność użytkowania maszyn

Wynajem pozwala firmom korzystać ze sprzętu przez okres odpowiadający rzeczywistym potrzebom projektu. Takie rozwiązanie znajduje zastosowanie zarówno przy krótkoterminowych zadaniach, jak i inwestycjach wymagających zwiększenia liczby maszyn jedynie na określony czas. Model ten umożliwia również szybsze reagowanie na nieprzewidziane sytuacje, takie jak awarie własnego sprzętu czy nagłe zwiększenie zakresu prac. Firmy mogą pozyskać potrzebne urządzenia bez konieczności podejmowania długoterminowych zobowiązań inwestycyjnych. Istotnym aspektem jest także ograniczenie kosztów związanych



fot. Boels Rental

Elastyczny dostęp do sprzętu pozwala dostosować flotę maszyn do aktualnych potrzeb projektu.

z utrzymaniem maszyn, które przez część roku pozostają niewykorzystywane. W przypadku sezonowych lub okresowych projektów wynajem pozwala dostosować flotę sprzętową do aktualnego poziomu działalności.

Dostęp do nowoczesnych technologii

Jednym z czynników wpływających na wybór wynajmu jest możliwość korzystania z nowoczesnych maszyn bez konieczności ich zakupu. W Boels Rental średni wiek floty wynosi 46 miesięcy, a sprzęt podlega regularnym przeglądom i wymianie. Dzięki temu użytkownicy mogą korzystać z urządzeń wyposażonych w aktualne rozwiązania techniczne. Ma to znaczenie szczególnie w branżach, w których rozwój technologiczny postępuje szybko, a zakup nowych maszyn wiąże się z dużymi nakładami finansowymi.

Wynajem a transformacja w kierunku niskoemisyjności

Coraz większą rolę odgrywają także kwestie związane z ograniczaniem emisji i poprawą efektywności energetycznej. Wprowadzanie do przedsiębiorstw maszyn elektrycznych lub innych urządzeń o ograniczonej emisji może wymagać znaczących inwestycji. Wynajem stanowi jeden ze sposobów umożliwiających testowanie nowych technologii bez konieczności ich zakupu. Pozwala

to przedsiębiorstwom sprawdzić przydatność określonych rozwiązań w praktyce oraz ocenić ich wpływ na organizację pracy przed podjęciem decyzji o ewentualnych dalszych inwestycjach.

Logistyka i obsługa techniczna

W modelu wynajmu część obowiązków związanych z organizacją sprzętu może zostać przejęta przez firmę świadczącą usługę. Dotyczy to m.in. transportu urządzeń na miejsce realizacji projektu oraz ich odbioru po zakończeniu prac. Takie rozwiązanie może ograniczyć konieczność utrzymywania własnego zaplecza transportowego. Dodatkowo przedsiębiorstwa korzystające z usług wynajmu często mają dostęp do wsparcia technicznego i doradztwa w zakresie doboru odpowiednich maszyn do konkretnych zastosowań.

Zmieniające się podejście do inwestycji

Wynajem i zakup pozostają dwoma równoległymi modelami pozyskiwania sprzętu, a wybór pomiędzy nimi zależy od specyfiki działalności przedsiębiorstwa, częstotliwości wykorzystania maszyn oraz dostępnych środków finansowych. W przypadku projektów wymagających elastyczności i ograniczenia nakładów inwestycyjnych wynajem stanowi jedno z rozwiązań uwzględnianych przez firmy przy planowaniu wykorzystania parku maszynowego. ■

Wynajem umożliwia korzystanie z maszyn bez konieczności ponoszenia pełnych kosztów ich zakupu.

fot. Boels Rental



Inwestycje w serwis i diagnostykę

Rosnące znaczenie telemetrii, inwestycje w nowoczesną diagnostykę silników oraz coraz silniejsza konkurencja na rynku maszyn i urządzeń – to najważniejsze wyzwania i kierunki rozwoju firmy Techbud. Przedsiębiorstwo rozwija działalność w obszarze silników przemysłowych, układów napędowych i maszyn budowlanych, jednocześnie przygotowując się na zmiany zachodzące na rynku.

Techbud od lat funkcjonuje na rynku jako dostawca silników przemysłowych, układów napędowych i maszyn budowlanych. – *To właśnie te dwa segmenty odpowiadają dziś za największą część działalności przedsiębiorstwa. Podzieliłbym to na maszyny i silniki mniej więcej po połowie* – mówi Łukasz Wielesiuk, dyrektor ds. technicznych Techbud.

W segmencie silników przemysłowych i układów napędowych Techbud współpracuje przede wszystkim z przedsiębiorstwami komunalnymi oraz firmami działającymi w sektorze wydobywczym. Obok tradycyjnych sektorów przemysłowych firma dostrzega więc również potencjał rozwoju w branżach związanych z produkcją ogrodniczą i sadowniczą.

Istotnym elementem działalności pozostaje również autoryzowany serwis, którego znaczenie syste-

matycznie rośnie wraz z rozwojem nowoczesnych maszyn i oczekiwaniami użytkowników dotyczącymi dostępności wsparcia technicznego.

Klienci oczekują szybkiej reakcji

Największym wyzwaniem nie jest dziś sama sprzedaż maszyn czy silników, lecz zapewnienie klientom odpowiedniego poziomu obsługi po zakupie. – *Kluczowe są oczekiwania klienta, jeżeli chodzi o szybki, mobilny serwis dostępny w jak najkrótszym czasie. Wysoce specjalistyczna i fachowa wiedza połączona z posiadaniem wyspecjalizowanych narzędzi oraz wykwalifikowanej kadry* – podkreśla Łukasz Wielesiuk. Rosnąca złożoność współczesnych maszyn sprawia, że skuteczny serwis wymaga nie tylko doświadczenia mechanicznego, ale również dostępu do zaawansowanych narzędzi diagnostycznych i kompetencji w zakresie elektroniki.



Telemetria wspiera diagnostykę

Jednym z obszarów, który w ostatnich latach zyskuje na znaczeniu, jest telemetria. Rozwiązania umożliwiające zdalny odczyt parametrów pracy maszyn stają się coraz ważniejszym elementem obsługi technicznej. – *Telemetria pozwala na zdalne sprawdzenie stanu silnika oraz tego, co się dzieje u klienta w maszynie* – wyjaśnia dyrektor ds. technicznych Techbud.

Rozwój tego typu narzędzi ma pozwalać na szybszą identyfikację problemów technicznych oraz skuteczniejsze planowanie działań serwisowych.

Inwestycje w nowoczesne zaplecze techniczne

W perspektywie najbliższych lat jednym z głównych kierunków rozwoju mają być inwestycje w wyposażenie diagnostyczne oraz infrastrukturę techniczną. – *Jednym z kierunków jest zakup nowoczesnych narzędzi pomiarowo-testowych do testowania silników* – podkreśla dyrektor techniczny Techbud.

Firma planuje również rozwój stacjonarnej bazy technicznej, a w dalszej perspektywie nie wyklucza inwestycji związanych z powiększeniem powierzchni magazynowej i serwisowej. Jednocześnie Techbud utrzymuje stabilne zatrudnienie i opiera działalność na doświadczonym zespole specjalistów związanych z firmą od wielu lat.

Rosnąca presja

Jednym z najbardziej interesujących sygnałów płynących z rynku jest coraz większa aktywność producentów z Chin. Zjawisko to jest widoczne również w segmencie maszyn i urządzeń przemysłowych. – *Rynek się cały czas rozwija. Widzimy stale rosnącą presję ze strony chińskich producentów i możemy się albo temu biernie przyglądać, albo spróbować wejść we współpracę i w jakimś stopniu równoważyć to, co się dzieje na rynku z ich strony* – zauważa Łukasz Wielesiuk.

W odpowiedzi na zmieniającą się sytuację rynkową firma nie wyklucza poszerzenia oferty o nowych producentów i rozwiązania odpowiadające aktualnym potrzebom klientów.

Dwie ekspozycje

Podczas targów w Lubieniu Kujawskim Techbud był obecny na dwóch stoiskach. Na stoisku firmowym prezentowano silniki przemysłowe John Deere i Yanmar wraz z ofertą na części zamienne do silników i maszyn, agregaty prądotwórcze i pompy wody z silnikami Diesla oraz sprzęt wyburzeniowy Epiroc.

Drugim miejscem obecności firmy było stoisko Yanmar Construction, gdzie przedsiębiorstwo występowało jako diler maszyn budowlanych tej marki.



Łukasz Wielesiuk, dyrektor ds. technicznych Techbud.

Przebudowana gama silników John Deere

John Deere przeprowadza jedną z największych od lat modernizacji swojej oferty przemysłowych silników wysokoprężnych. Dzieje się tak za sprawą nowej rodziny Next Generation Engines, obejmującą modele JD4, JD14 i JD18, a także rozwoju dobrze znanego silnika JD9. Wprowadzając serię JD4, JD14 i JD18, John Deere stawia na zwiększenie osiągnięć bez konieczności powiększania przestrzeni montażowej. Szczególnie widoczne jest to w przypadku jednostek dużej mocy, które mają zaoferować wyższą wydajność przy zachowaniu gabarytów zbliżonych do dotychczas stosowanych konstrukcji. Nowe silniki wykorzystują wysokociśnieniowy układ wtryskowy common rail oraz hydrauliczne kasatory luzu zaworowego. To rozwiązanie eliminuje konieczność okresowej regulacji zaworów, ograniczając liczbę czynności serwisowych i czas przestojów ma-

szyn. Producent zwraca również uwagę na przystosowanie jednostek do pracy z paliwami odnawialnymi.

Fundament oferty

Najmniejszy w nowej rodzinie JD4 jest 4-cylindrowym silnikiem o pojemności 3,9 l. Jednostka rozwija od 86 do 173 KM, generując maksymalnie 670 Nm momentu obrotowego. Dzięki kompaktowej konstrukcji może zastępować większe silniki w aplikacjach, gdzie kluczowe znaczenie mają ograniczone wymiary zabudowy. Według producenta pakiet napędowy jest nawet o 20-30% mniejszy i o ponad 50 kg lżejszy od porównywalnych konstrukcji wcześniejszej generacji. Uzupełnieniem gamy pozostaje zmodernizowany JD9 o pojemności 9 l. Silnik rozwija od 275 do 375 KM i został zoptymalizowany pod kątem łatwiejszej integracji z maszy-

nami OEM, zachowując parametry trwałości charakterystyczne dla dotychczasowej rodziny PowerTech.

Najważniejsze nowości

Największe zmiany dotyczą jednostek przeznaczonych do maszyn o najwyższym zapotrzebowaniu na moc. Sześciocylindrowy JD14 o pojemności 13,6 l rozwija od 400 do aż 803 KM. Maksymalny moment obrotowy sięga 3050 Nm przy 1550 obr./min. W porównaniu z wcześniejszymi konstrukcjami tej klasy silnik oferuje większą moc z każdego litra pojemności, zachowując kompaktową zabu-

dość. W zależności od wymagań emisyjnych może współpracować z układem oczyszczania spalin wyposażonym lub niewyposażonym w filtr cząstek stałych.


Jeszcze wyżej pozycjonowany jest JD18. Jednostka o pojemności 18 l osiąga od 550 do 803 KM i została opracowana z myślą o ciężkich maszynach roboczych, górniczych czy przeładunkowych. Silnik wykorzystuje tę samą filozofię konstrukcyjną co JD14, jednak dzięki większej pojemności zapewnia wysoki moment obrotowy dostępny w szerokim zakresie pracy, co ma szczególne znaczenie podczas długotrwałego obciążenia. 



foto. John Deere



YANMAR

**BUDOWNICTWO
& INFRASTRUKTURA MIEJSKA**

**NIEWIELKIE
ROZMIARY.
OGROMNY
EFEKT. **



yanmar.com

Zaprojektowane z myślą o ruchliwych ulicach i ciasnych placach budowy modele SV26-7 i ViO27-7 zapewniają precyzyjną kontrolę podczas prac w środowisku miejskim. Zerowy lub niewielki promień obrotu pozwala na pracę w pobliżu budynków, chodników i ruchu ulicznego przy zmniejszonym ryzyku kolizji, a duże okna i przestronna kabina poprawiają widoczność i komfort. Dzięki systemowi ViPPS zapewniającemu szybszą i płynniejszą pracę, dużej sile kopania, wysokiej stabilności oraz łatwości transportu (masa poniżej 3,5 t) zachowujesz wydajność przy napiętych terminach.

**BUILDING
WITH YOU**

SV26 ViO27



Bobcat

Od jednej koparki do dziewięciu maszyn

Gdy większość uczestników kieruje się w stronę najnowszych ładowarek, Michał Haber zatrzymuje się przy osprzęcie. To tutaj spędzi sporą część dnia. Zagląda pod osłony, wypytuje o szczegóły hydrauliki, obserwuje pracę maszyn przygotowujących podłoże pod trawniki. Nie przyjechał do czeskiego Dobříš oglądać premier. Przyjechał sprawdzić, czy sprzęt, który zwrócił jego uwagę, rzeczywiście zarobi na sobie.

Na co dzień firma Michała Habera z podwarszawskiego Chojnowa realizuje inwestycje związane z budową dróg dojazdowych, parkingów oraz zagospodarowaniem terenów zielonych. Działa głównie na Mazowszu, obsługując przede wszystkim klientów prywatnych. Pierwszą maszyną Bobcat w firmie była zakupiona w 2020 r. mini-koparka E27. – *To była przesiadka z koparki klasy około 1,6 t. I tak naprawdę przepaść* – wspomina.

Od tamtej pory park maszynowy systematycznie się rozrastał. Dziś przedsiębiorstwo zatrudnia 13 osób i dysponuje 9 maszynami Bobcat (minikoparki E10, E19 i E55, miniładowarka gąsienicowa T450,

ładowarka L85) oraz szerokim zestawem osprzętu wykorzystywanego przy robotach ziemnych, drogowych i pracach związanych z zakładaniem terenów zielonych. Dziewięć maszyn nie znalazło się w firmie przypadkiem. Każda kolejna inwestycja była odpowiedzią na rozwój przedsiębiorstwa i rosnącą liczbę realizowanych zleceń. Dziś zespół równolegle prowadzi kilka inwestycji, a sprzęt stał się jednym z najważniejszych narzędzi budowania przewagi konkurencyjnej. – *Pracy jest więcej, niż jesteśmy w stanie wykonać. Tak naprawdę wszystko zależy od tego, jak szybko jesteśmy w stanie realizować usługi* – mówi Michał Haber.

W takiej sytuacji każda decyzja za-

kupowa ma znaczenie. Chodzi nie tylko o parametry techniczne, ale również o to, czy nowa maszyna rzeczywiście przełoży się na większą wydajność i rentowność firmy.

Więcej niż maszyny

Przez 15 lat działalności firma wypracowała pozycję, która pozwala selekcjonować zlecenia. Jak przyznaje właściciel, coraz częściej to klienci szukają jego firmy, a nie odwrotnie. Duży udział ma w tym profesjonalny park maszynowy. – *Kiedy wchodzimy na inwestycję i pracuje tam np. pięć moich Bobcatów, to dla klienta jest po prostu „wow”. Od razu widać, że ma do czynienia z poważną firmą.*

Jednocześnie Michał Haber podkreśla, że przy zakupach równie ważne jak sama maszyna są ludzie stojący za marką. – *Sprzęt jest bardzo dobry. Ale w moim przypadku wiąże się też z ludźmi. Wielokrotnie nawet nie porównuję ofert konkurencji. Oczywiście sprawdzam rynek, ale dostępność serwisu i relacje są bardzo ważne* – podkreśla użytkownik. Większość maszyn kupił za pośrednictwem firmy Atut Rental. To właśnie ten diler zaprosił go do udziału w tegorocznej edycji Bobcat Demo Days. Do Dobříš nie przyjechał więc jako przypadkowy gość. Był jednym z klientów Atut Rental, którzy otrzymali możliwość sprawdzenia pełnej gamy produktów Bobcat w miejscu, gdzie na co dzień po-



wstają i rozwijane są maszyny przeznaczone na rynek europejski.

Po latach współpracy zna już zarówno możliwości sprzętu, jak i ludzi odpowiedzialnych za jego sprzedaż oraz obsługę. To właśnie takie relacje sprawiają, że kolejne zakupy często zaczynają się od rozmowy, a nie od przeglądania ofert konkurencji.

Firma rozwija się razem z ludźmi

Choć branża budowlana i komunalna od lat zmagają się z niedoborem pracowników, Michał Haber nie ukrywa, że stabilny zespół uważa za jeden z największych sukcesów swojej firmy. – *Ludzie nie odchodzą od złej pracy. Ludzie odchodzą od złych szefów* – przekonuje.

To nie jest deklaracja rzucona na pokaz. Jak przyznaje, kiedy sytuacja tego wymaga, pracuje razem ze swoimi ludźmi. – *Kiedy pada deszcz, zakładam ogrodniczkę i pracuję razem z ekipą. Łatwo jest siedzieć za biurkiem i wydawać polecenia. Trudniej pokazać ludziom, że jesteś częścią zespołu.*

Takie podejście przekłada się również na sposób rozwijania przedsiębiorstwa. Każda inwestycja w sprzęt ma ułatwiać pracę ludziom i zwiększać wydajność realizowanych zleceń.

Do Dobříš przyjechał po odpowiedzi

W najbliższym czasie szef firmy z Chojnowa rozważa zakup koparki E60 oraz kolejnych narzędzi roboczych do ładowarek. Dlatego najwięcej czasu spędza przy stano-

wiskach z osprzętem. Obserwuje pracę maszyn przygotowujących podłoże pod trawniki, przygląda się efektom działania glebogryzarki separacyjnej, analizuje pracę kondycjonera gruntu i dopytuje o możliwości niwelatorów.

Co kilka minut zatrzymuje się przy kolejnych stanowiskach. Raz obserwuje efekt pracy narzędzia, chwilę później rozmawia z przedstawicielami producenta. Widać, że bardziej od katalogowych parametrów interesuje go codzienna praktyka. – *Na YouTube wszystko wygląda dobrze. Dopiero tutaj można zobaczyć, jak to naprawdę pracuje* – zwraca uwagę Michał Haber. Po chwili wraca do tematu, który przewija się przez większość rozmowy. – *Jak ktoś prowadzi działalność, to ma takie zakupy na półce, które później stoją i się nie sprawdzają* – mówi z uśmiechem.

To właśnie dlatego możliwość samodzielnego sprawdzenia sprzętu ma dla niego większą wartość niż najbardziej szczegółowa prezentacja handlowa.

Miejsce stworzone dla takich klientów

Tegoroczne Bobcat Demo Days odbyło się w europejskiej centrali producenta w Dobříš. Na uczestników czekało ponad 90 maszyn i około 250 rodzajów osprzętu.

Jak podkreśla reprezentacja firmy Atut Rental, trzeci z lewej: Michał Haber (użytkownik maszyn Bobcat), Leszek Tomczyk: pierwszy z prawej: ideą wydarzenia jest umożliwienie klientom sprawdze-



nia sprzętu w warunkach możliwie najbardziej zbliżonych do codziennej pracy. – *To nie jest tylko kwestia wizerunkowa. Klienci mają tutaj wszystko w jednym miejscu. Mogą samodzielnie pracować maszynami, sprawdzać osprzęt, rozmawiać z menedżerami produktowymi i znaleźć rozwiązania problemów, które spotykają podczas codziennej pracy.*

Według niego równie ważny jest kontakt dilerów z użytkownikami. – *Mamy bardzo szerokie portfolio. Nie sposób pokazać wszystkiego na lokalnych placach demonstracyjnych. Tutaj można zobaczyć pełną ofertę i wymieniać doświadczenia z klientami z różnych krajów* – dodaje.

Patrząc na sposób, w jaki Michał Haber analizuje kolejne rozwiązania, łatwo zrozumieć, dlaczego formuła Demo Days od lat przyciąga użytkowników z całej Europy.

Premiery, które mogły znaleźć się na liście zakupów

Choć głównym celem wizyty były testy osprzętu, uczestnicy mogli również zapoznać się z najnowszymi maszynami Bobcat. Wśród najważniejszych premier znalazły się nowe kompaktowe ładowarki kołowe L85 i L100, wyposażone w zaprojektowane stanowiska operatora, bardziej responsywne sterowanie oraz pomocniczy układ hydrauliczny o ciśnieniu do 235 barów.

Producent zaprezentował również nową generację ładowarek z serii R. Najmocniejsze modele otrzymały silniki o mocy 115 KM, wysokość

podnoszenia zwiększoną do 3,7 m oraz nowy 8-calowy ekran dotykowy. Uzupełnieniem premier była kompaktowa ładowarka gąsienicowa T650 Stage V o mocy 55 kW (74 KM) i nośności operacyjnej 1192 kg. Dla większości odwiedzających były to interesujące nowości. Dla przedsiębiorców takich jak Michał Haber były to przede wszystkim potencjalne narzędzia pracy, które wcześniej czy później muszą odpowiedzieć na jedno podstawowe pytanie: czy rzeczywiście zarobią na siebie.

Lista jest już dłuższa

Pod koniec dnia plac demonstracyjny zaczyna pustoszeć. Część uczestników wraca do hotelu, inni po raz ostatni zajmują miejsce za sterami maszyn. Michał Haber jeszcze raz zatrzymuje się przy osprzęcie, który oglądał rano.

Za kilka dni wróci na swoje zadania realizowane na Mazowszu. Tam ponownie najważniejsze będą terminy, ludzie i kolejne realizacje. Jeszcze rano przyjechał tutaj sprawdzić kilka maszyn i trochę osprzętu. Wieczorem wraca z większą liczbą pytań niż odpowiedzi. Paradoksalnie właśnie o to chodziło.

Bo w firmie, w której pracuje dziewięć Bobcatów, każda kolejna maszyna musi najpierw udowodnić, że nie stanie się kolejnym nietrafionym zakupem zalegającym gdzieś pod ścianą magazynu. ■

Grzegorz Antosik



fot. BSL Truck

BSL Truck

Części zamienne bez kompromisów

Rosnące wymagania dotyczące niezawodności maszyn budowlanych sprawiają, że dostępność części zamiennych i szybka realizacja dostaw stają się kluczowymi elementami działalności firm obsługujących sektor budowlany. O aktualnej sytuacji rynkowej, najważniejszych trendach zakupowych oraz kierunkach rozwoju oferty BSL Truck opowiada Aneta Wesołek z działu marketingu firmy. W rozmowie poruszono także kwestie rosnącego znaczenia sprzedaży online, specjalizacji w częściach do maszyn Volvo CE oraz przygotowań do obsługi coraz bardziej zaawansowanych technologicznie konstrukcji.

Jak oceniają państwo sytuację na rynku części zamiennych do maszyn budowlanych w 2026 r.?

Rynek części zamiennych pozostaje stabilny i aktywny, choć klienci coraz mocniej zwracają uwagę na dostępność produktów, czas dostawy oraz jakość części. Firmy budowlane koncentrują się dziś przede wszystkim na utrzymaniu wysokiej dyspozycyjności maszyn i ograniczaniu przestoju.

Specjalizujemy się w częściach do maszyn budowlanych Volvo Construction Equipment i naprzeciw oczekiwaniom klientów opieramy asortyment na wysokiej jakości częściach.

Naszą drugą gałęzią specjalizacji są części silnikowe do maszyn Volvo jak i do silników Cummins, Caterpillar, Deutz, Perkins czy Detroit Diesel stosowanych w wielu aplikacjach. I w tym przypadku stawiamy na jakość i sprawdzonych producentów.

Nie można też zapominać o turbosprężarkach, które niemal od początku funkcjonowania BSL stanowiły ważną część asortymentu.

Które grupy części cieszą się największym zainteresowaniem?

Największym zainteresowaniem cieszą się części eksploatacyjne, komponenty hydrauliki, skrzyń biegów, osi oraz układów napędowych - produkty marki SLP.

Jeśli chodzi o silniki to również zauważalny jest trend na wybór wysokiej jakości części zamiennych takich marek jak Mahle czy MSI (Kolbenschmidt). Klienci również szybko przekonują się do nowej na polskim rynku, ale od 60 lat obecnej w Stanach Zjednoczonych marki Interstate MC Bee, oferującej części do silników Cummins, Caterpillar.

Które marki maszyn generują dziś największe zapotrzebowanie na części?

Największe zapotrzebowanie obserwujemy w przypadku maszyn Volvo Construction Equipment - przede wszystkim koparek, ładowarek oraz wozideł pracujących w wymagających warunkach budowlanych i przemysłowych.

Z kolei w grupie części silnikowych największe zapotrzebowanie na rynku jest na części do silników Cummins.

Jeśli chodzi o Waszą ofertę produktową, proszę wskazać nowości produktowe, które pojawiły się w ostatnim czasie.

Rozwijamy przede wszystkim ofertę części do nowoczesnych układów napędowych, hydrauliki oraz elektroniki stosowanej w maszynach budowlanych Volvo.

Dynamicznie rozwija się również

sprzedaż części silnikowych Interstate MC Bee.

Jak zmienia się struktura zakupów? Czy widać wzrost znaczenia sprzedaży online? Jakie grupy klientów robią zakupy „w sieci”?

Zdecydowanie rośnie znaczenie sprzedaży online. Klienci oczekują szybkiego dostępu do informacji o dostępności części i terminach dostaw.

Najczęściej online kupują warsztaty, serwisy oraz firmy posiadające własne zaplecze techniczne. Jednocześnie nadal bardzo ważne pozostaje fachowe doradztwo techniczne.

Jakie działania podejmują państwo, aby skrócić czas dostaw i zwiększyć dostępność części „od ręki”?

Systematycznie rozwijamy stany magazynowe najczęściej poszukiwanych części oraz współpracujemy z dostawcami w Europie, w tym w Szwecji.

Inwestujemy także w logistykę i cyfrowe systemy zarządzania magazynem, co pozwala nam szybciej realizować zamówienia i utrzymywać wysoką dostępność części.

Wiele firm podkreśla orientację na „indywidualne potrzeby klientów”. W jaki sposób realizujecie indywidualizację oferty - czy to dopasowanie części, terminy dostaw?

Zapewniamy wsparcie techniczne przy doborze części oraz pomagamy w identyfikacji odpowiednich komponentów.

Dostosowujemy również sposób realizacji zamówień do potrzeb klientów - szczególnie w przypadku pilnych dostaw i niestandardowych zamówień.

W obliczu trendów elektryfikacji i coraz bardziej zaawansowanych maszyn budowlanych - jak BSL Truck planuje rozwijać ofertę części do tych nowoczesnych konstrukcji?

Konsekwentnie rozwijamy ofertę części do nowoczesnych układów elektronicznych, hydrauliki oraz układów napędowych stosowanych w maszynach Volvo CE.

Równolegle inwestujemy w rozwój kompetencji technicznych i diagnostycznych, ponieważ nowoczesne maszyny wymagają dziś specjalistycznego wsparcia.

Podsumowując, naszym celem jest nie tylko sprzedaż części, ale przede wszystkim zapewnienie klientom szybkiego i profesjonalnego wsparcia technicznego.

Stawiamy na rozwój oferty, wysoką dostępność części oraz długofalowe relacje z klientami opierające się na jakości i zaufaniu.

Dziękujemy za rozmowę.

Kuhn

Pro-Longer GII do intensywnego utrzymania poboczy i terenów zielonych

Seria kosiarek wysięgnikowych Kuhn Pro-Longer GII została opracowana z myślą o profesjonalnym utrzymaniu poboczy dróg, rowów, skarp i żywopłotów. Producent stawia na wysoką wydajność, trwałość konstrukcji oraz komfort operatora podczas wielogodzinnej pracy.

Seria Pro-Longer GII obejmuje osiem modeli o zasięgu od 5,1 do 7,4 m. Maszyny kierowane są do firm komunalnych, samorządów oraz przedsiębiorstw zajmujących się utrzymaniem infrastruktury drogowej. Wszystkie wersje korzystają z rotora o mocy 59 kW (80 KM), co pozwala na wykonywanie zarówno koszenia poboczy, jak i bardziej wymagających prac związanych z pielęgnacją zadrzewień.

Jednym z najważniejszych elementów konstrukcji jest opatentowany napęd Mecadrive. Układ wykorzystuje cztery koła zębate pracujące w kąpiel oleiowej, dzięki czemu jest wodoszczelny, odporny na trudne warunki pracy i wymaga jedynie corocznej wymiany oleju. Kompaktowa przekładnia ułatwia również pracę na dnach rowów i ogranicza pozostawianie niesko-

szonych fragmentów roślinności. Duży nacisk położono także na ergonomię. Standardem jest sterowanie za pomocą dżoystika z czterema funkcjami proporcjonalnymi, pozwalające na jednoczesne wykonywanie kilku ruchów wysięgnika. Operator może dodatkowo korzystać z konsoli T15, umożliwiającej programowanie prędkości ruchów ramienia, monitorowanie parametrów pracy oraz sterowanie funkcjami głowicy roboczej.

W zależności od potrzeb użytkowników mogą wybierać spośród modeli z ramieniem wyprzedzającym OPTIview, konstrukcją równoległowodową poprawiającą komfort sterowania, ramieniem prowadzącym MAXIview zapewniającym bardzo dobrą widoczność głowicy lub wersjami teleskopowymi osiagającymi do 8,4 m zasięgu pionowego.



Seria Pro-Longer GII obejmuje osiem modeli o zasięgu od 5,1 do 7,4 m.

foto. Kuhn



foto. Kuhn

Oferta obejmuje również różne narzędzia robocze: rotory do trawy i zarośli, rotor do drewna tnący materiał o średnicy do 10 cm, obcinacz gałęzi o szerokości 2,2 m oraz piłę tarczową zdolną do cięcia

gałęzi o średnicy do 18 cm. Dzięki temu Pro-Longer GII może być wykorzystywana przez cały sezon do wielu zadań związanych z utrzymaniem zieleni.

GA

PRO-LONGER kosiarka wysięgnikowa



PROFESJONALNA, NIEZAWODNA I ERGONOMICZNA

Kosiarki wysięgnikowe KUHN PRO-LONGER wyposażone są w chłodnicę oleju, automatyczne zabezpieczenie ramienia non-stop, napęd rotora o mocy 81 KM oraz joystick elektroniczny.

Skontaktuj się ze specjalistą KUHN: tel. 501 978 447

be strong, be KUHN

www.kuhn.com.pl





SDLG



Chiński producent stawia na rozwój w Polsce

Po blisko dwóch dekadach strategicznej współpracy z Volvo marka SDLG rozpoczęła nowy etap działalności na rynku europejskim. Producent, który dostarcza ponad 20 tys. maszyn budowlanych rocznie do ponad 130 krajów na wszystkich kontynentach, rozwija obecnie własne struktury sprzedaży i serwisu. Jednym z najważniejszych kierunków ekspansji ma być Polska, gdzie firma buduje sieć dilerką i promuje zarówno klasyczne maszyny budowlane, jak i nowe modele elektryczne.

Dla wielu użytkowników maszyn budowlanych marka SDLG przez lata pozostawała w cieniu Volvo. Nie było to przypadkowe. W 2006 r. chiński producent nawiązał strategiczną współpracę ze szwedzkim koncernem, która stała się jednym z najważniejszych wydarzeń w historii przedsiębiorstwa.

Partnerstwo to pozwoliło SDLG wdrożyć europejskie standardy jakości, rozwinąć procesy produkcyjne i przyspieszyć ekspansję zagraniczną. Dziś firma dysponuje zakładami posiadającymi certyfikację ISO 9001, własnym centrum badawczo-rozwojowym oraz portfelem ponad 290 patentów.

Jak podkreśla Sway Yu, szefowa sprzedaży na Europę Wschodnią w SDLG Europe, wpływ współpracy z Volvo jest nadal widoczny w oferowanych obecnie maszynach. – *Nasze produkty, szczególnie koparki, mają wiele wspólnego z tymi maszynami* – mówi.

Zdaniem przedstawicielki firmy podobne opinie pojawiają się również podczas pokazów organizowanych dla klientów. – *Komentarze podczas organizowanych przez nas demo są takie, że maszyny są podobne, a w przypadku kilku modeli nawet prezentują się lepiej niż nasz dotychczasowy partner* – dodaje.

Zakończenie wieloletniej współpracy nie oznacza jednak ograniczenia obecności marki na rynku

europejskim. Wręcz przeciwnie, dla SDLG jest to moment rozpoczęcia samodzielnej działalności pod własnym szyldem.

Producent o globalnej skali

Choć dla wielu europejskich użytkowników marka pozostaje stosunkowo mało znana, skala działalności przedsiębiorstwa jest znacząca. Shandong Lingong Construction Machinery działa od 1972 r. i należy do największych producentów maszyn budowlanych w Chinach. Obecnie oferta SDLG obejmuje ładowarki kołowe, koparki kołowe i gąsienicowe, równiarki, walce drogowe, wozidła, koparko-ładowarki oraz osprzęt roboczy. Roczna produkcja przekracza 20 tys. maszyn, a sieć sprzedaży obejmuje ponad 110 partnerów handlowych działających w przeszło 130 krajach.

Warto dodać, iż firma funkcjonuje w ramach szerszej grupy przemysłowej Lingong, do której należy między innymi marka LGMG, obecna na rynku podestów roboczych, wózków przemysłowych i innych maszyn. (więcej na s. 20-21-przyp. red)

Polska jednym z kluczowych kierunków ekspansji

Europejska centrala SDLG mieści się w Holandii, natomiast własne struktury funkcjonują już także w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii



Sway Yu podkreśla, że doświadczenia zdobyte podczas współpracy z Volvo nadal znajdują odzwierciedlenie w konstrukcji maszyn SDLG.

i we Włoszech. Polska znajduje się obecnie w gronie rynków, na których producent prowadzi najbardziej intensywne działania rozwojowe. Jednym z najważniejszych elementów obecnej strategii jest rozwój działalności w Europie Środkowo-Wschodniej. Szczególną rolę odgrywa tutaj nasz kraj.

Obecnie sprzedaż realizowana jest za pośrednictwem dilerów: Jabes Maszyny, Heavy Solutions Group oraz Danpol Daniel Abramczuk. Firma planuje jednak dalszą rozbu-

dowę sieci. – *Zaczynamy sprzedawać na własny rachunek w całej Europie. Tak jest też w Polsce, ale brakuje nam partnera na północy kraju* – mówi Sway Yu.

Co istotne, SDLG nie zamierza ograniczać się wyłącznie do współpracy dilerkiej. – *Teraz budujemy firmę w Polsce. Szukamy jeszcze dokładnej lokalizacji* – informuje Sway Yu. To może oznaczać, że w kolejnych latach Polska stanie się jednym z głównych ośrodków działalności marki w tej części Europy.

Coraz większy nacisk na elektryfikację

SDLG prezentuje pełne spektrum swojej oferty budowlanej - m.in. koparki o masie od 1,8 do 23 t oraz ładowarki kołowe różnych klas wielkości. Według przedstawicieli firmy największym zainteresowaniem klientów cieszą się obecnie mini-koparki o masie od 2 do 5 t. Coraz ważniejszą częścią oferty stają się jednak maszyny elektryczne. Jedną z ciekawych propozycji jest mini-koparka E655HEV o masie roboczej 6050 kg. Maszynę wyposażono w akumulator litowo-żelazowo-fosforanowy (LFP), silnik elektryczny o mocy 34 kW oraz łyżkę o pojemności 0,21 m³. Szybkie ładowanie pozwala uzyskać energię wystarczającą na około 4-6 h pracy po ok. 1 h ładowania. Równolegle rozwijana jest oferta elektrycznych ładowarek kołowych. Model L958HEV dysponuje masą roboczą 19,7 t, łyżką o pojemności 3,2 m³ oraz układem napędowym rozwijającym moc 231 kW. Wśród maszyn konwencjonalnych spore zainteresowanie wzbudza natomiast ładowarka L959H o masie 18,45 t, pojemności łyżki 3,6 m³ i mocy 168 kW. Rozwój takich konstrukcji pokazuje, że SDLG nie ogranicza się wyłącznie do segmentu maszyn budżetowych. Producent coraz wyraźniej odpowiada również na europejskie trendy związane z elektryfikacją sprzętu budowlanego.

Serwis ma rosnąć wraz z liczbą maszyn

Rozbudowie sprzedaży towarzyszy rozwój zaplecza technicznego. Obecnie obsługa serwisowa realizowana jest przez dilerów posiadających własne zespoły mechaników, jednak producent planuje dalsze inwestycje w tym obszarze. Wsparcie zapewnia także europejska centrala w Holandii, gdzie działa kilkunastoosobowy zespół specjalistów odpowiedzialnych za szkolenia oraz pomoc techniczną dla partnerów z całego kontynentu. Wraz ze wzrostem sprzedaży firma planuje stworzenie własnego zespołu serwisowego w Polsce, co ma dodatkowo zwiększyć dostępność wsparcia dla użytkowników maszyn.

Yanmar

Wzmocniony segment 2-3 ton

Yanmar Compact Equipment wprowadza na rynek EMEA minikoparki SV26-7 i ViO27-7, rozwinięte z myślą o pracy w ciasnej zabudowie, przy robotach instalacyjnych, krajobrazowych i miejskich. Oba modele łączą kompaktowe wymiary z precyzyjną hydrauliką, stabilnością oraz rozwiązaniami ułatwiającymi obsługę operatorom o różnym doświadczeniu.

ViO27-7 wyróżnia się konstrukcją zero tail swing, czyli brakiem tylnego zwisu. Promień obrotu z tyłu wynosi 75 cm, co pozwala pracować blisko ścian, budynków i krawężników, ograniczając ryzyko kolizji. Maszyna ma szerokość całkowitą 1,55 m w wersji z kabiną i gumowymi gąsienicami. SV26-7 zaprojektowano jako model o krótkiej tylnej części nadwozia i zoptymalizowanej przeciwwadze. Promień obrotu z tyłu wynosi 1,16 m, a z przeciwwagą 1,24 m. Szerokość całkowita maszyny to 1,5 m, co ułatwia dostęp do wąskich przejazdów i transport między miejscami pracy.

Silnik, hydraulika i parametry robocze

Obie minikoparki napędza silnik Yanmar 3TNV80F. Jednostka osiąga moc netto 17,7 kW i moc brutto 18,4 kW przy 2800 obr./min. Siła kopania na łyżce wynosi do 21,4 kN, a na ramieniu do 16,5 kN. Maksymalna głębokość kopania to 3,02 m, co pozwala wykonywać typowe prace instalacyjne, odwodnieniowe i budowlane.

Za płynność pracy odpowiada układ hydrauliczny ViPPS, umożliwiający jednocześnie ruchy robocze także podczas jazdy. Kąt wychylenia wysięgnika wynosi 75° w lewo i 60° w prawo, co ułatwia kopanie wzdłuż przeszkód i w miejscach o ograniczonym dostępie. Siła uciążu do 23,5 kN poprawia możliwości przemieszczania się w zróżnicowanym terenie.

Stabilność i obsługa

SV26-7 ma wzmocnioną tylną strukturę i konstrukcję nastawioną na udźwig oraz stabilność przy pracy z cięższym osprzętem. ViO27-7 zachowuje natomiast stabilną platformę roboczą mimo ultrakompaktowej budowy. Według producenta zdolność podnoszenia z przodu wzrosła do 11%.

Kabiny obu modeli oferują łatwy dostęp, dobrą widoczność i intuicyjne sterowanie. Ma to znaczenie zwłaszcza w wynajmie, gdzie z jednej maszyny korzystają operatorzy o różnym poziomie doświadczenia. Serwisowanie ułatwiają szerokie punkty dostępu do kluczowych komponentów.



SZUKAMY DEALERÓW W UE

Założona w 1972 roku firma Shandong Lingong Construction Machinery Co., Ltd (SDLG) jest główną spółką Grupy Lingong i wiodącym międzynarodowym producentem maszyn budowlanych. Uznana za Krajowe Przedsiębiorstwo HighTech, SDLG specjalizuje się w produkcji pełnej gamy maszyn budowlanych, w tym ładowarek kołowych, koparek, maszyn drogowych i kluczowych komponentów.

info@sdlgeu.com
www.sdlgeu.com

Kompaktowa koparka | Midikoparka | Kompaktowa ładowarka kołowa
Kompaktowa ładowarka gąsienicowa
Elektryczna ładowarka kołowa
Elektryczna koparka

Jakość, której możesz zaufać

Partnerstwa, które budują sukces

Kelvinstraat4,
3846BV Harderwijk,
Holandia

Od podestów do ładowarek

Jeszcze 8 lat temu LGMG było w Polsce praktycznie nieznane. Dziś producent dostarcza do Europy 6-7 tys. maszyn rocznie, a jego udział w rynku podestów ruchomych sięga około 22%. Jednocześnie producent rozwija ofertę elektrycznych ładowarek teleskopowych, inwestuje w nowe zakłady produkcyjne i buduje globalną sieć sprzedaży oraz serwisu.

Polska była jednym z pierwszych europejskich kierunków ekspansji marki. Od rozpoczęcia działalności producent systematycznie zwiększał swoją obecność na rynku, a obecnie w kraju pracuje około 1200 maszyn LGMG. Firma współpracuje przede wszystkim z największymi przedsiębiorstwami zajmującymi się wynajmem sprzętu budowlanego. – Nie obsługujemy klientów indywidualnych - skupiamy się na firmach rentalowych – wyjaśnia Karol Kotyński, dyrektor sprzedaży LGMG na Polskę. Istotną zmianą było przejście na model sprzedaży bezpośredniej. Od br. producent działa bez udziału sieci dilerkiej.

Status globalnego gracza

Założona w 1972 r. grupa Lingong należy obecnie do największych producentów maszyn budowlanych w Chinach i jest zaliczana do pięciu najważniejszych grup w tej branży. W jej skład wchodzi trzy główne spółki: Shandong Lingong Construction Machinery (SDLG), Lingong Heavy Machinery (LGMG) oraz Lingong Special Machinery. LGMG, którego siedziba znajduje się w Jinan w prowincji Shandong, specjalizuje się w produkcji podestów ruchomych, ładowarek teleskopowych oraz maszyn górniczych. Firma należy dziś do czołowej trójki chińskich producentów podestów ruchomych. W ostatnich latach przedsiębiorstwo konsekwentnie rozbudowywało swoją obecność poza rynkiem krajowym. Własne spółki zależne działają obecnie w Europie, Ameryce Północnej, Australii, Indonezji, Japonii i Korei Południowej, zapewniając lokalne wsparcie sprzedażowe, serwisowe oraz logistyczne. LGMG należy dziś do najważniejszych chińskich producentów po-

destów ruchomych działających w Europie. Według firmy sprzedaż na kontynencie wynosi obecnie 6-7 tys. maszyn rocznie. Najmocniejszą pozycję producent wypracował w Hiszpanii, gdzie jego udział rynkowy sięga ok. 45%. W Niemczech udział firmy wynosi ok. 25%, natomiast w krajach Beneluksu ok. 20%.

Co w ofercie?

Podstawę oferty LGMG stanowią podesty ruchome (elektryczne i spalinowe) - podnośniki nożycowe, teleskopowe i przegubowe, o wysokości roboczej od 6 do 44 m. Jednym z najważniejszych kierunków rozwoju pozostaje ograniczanie kosztów eksploatacji oraz upraszczanie obsługi technicznej maszyn. – Skupiamy się na tym, żeby nasze maszyny były bezobsługowe. Naszym głównym celem jest zapewnienie spokoju klientom, dlatego też równocześnie stawiamy

na szybką obsługę serwisową – podkreśla Kotyński.

Przykładem tego podejścia jest elektryczny podnośnik nożycowy SS0407ER do pracy w magazynach, halach produkcyjnych i obiektach handlowych. Oferuje wysokość roboczą 5,6 m, wysokość platformy 3,6 m oraz udźwig 240 kg. Przy długości 1,53 m, szerokości 0,76 m i masie około 885 kg może pracować w bardzo ograniczonych przestrzeniach.

Maszyna wyposażona jest w bezemisyjny napęd elektryczny, bezobsługowy system akumulatorowy oraz wysuwany pomost o długości 0,6 m zwiększający zasięg pracy operatora.

Elektryfikacja nabiera tempa

Drugim filarem oferty są ładowarki teleskopowe. – Rozpoczęliśmy ich sprzedaż w Europie w 2025 r. - zarówno modeli spalinowych, jak

i elektrycznych. I tylko w zeszłym roku sprzedaliśmy ponad 20 sztuk, a w 2026 r. mamy kolejne zamówienia. Jeśli chodzi o producentów, jesteśmy konkurencyjni cenowo – mówi Karol Kotyński.

Nowością w tym segmencie jest elektryczna ładowarka teleskopowa H625E. Model oferuje maksymalny udźwig 2500 kg, wysokość podnoszenia 5,94 m oraz maksymalny wysięg 3,41 m. Na pełnej wysokości podnoszenia maszyna może operować ładunkiem o masie do 2000 kg. Napęd stanowi akumulator litowo-jonowy 76,8 V o pojemności 304 Ah. Za pracę hydrauliczną odpowiada silnik elektryczny o mocy 14 kW, natomiast za napęd jazdy jednostka o mocy 12,3 kW. H625E rozwija prędkość do 16 km/h i może pokonywać wzniesienia o nachyleniu do 35%.

Model z kabiną ROPS/FOPS wyposażono w napęd na 4 koła, skręt wszystkich kół oraz trzy tryby kierowania. Szeroka gama osprzętu pozwala wykorzystywać maszynę zarówno do transportu materiałów, jak i prac montażowych czy logistycznych.

Serwis jako element strategii

Rozwój sprzedaży wymaga odpowiedniego zaplecza logistycznego. Europejskie centrum LGMG znajduje się w Holandii. – Jest tam stół maszyn, które mogą dotrzeć do klienta już na drugi dzień po zamówieniu, a także główny magazyn części zamiennych – mówi Karol Kotyński.

W Polsce producent współpracuje z partnerami serwisowymi działającymi w Gdańsku, Warszawie, Katowicach i Lublinie. Około 20 techników zostało przeszkolonych do obsługi maszyn marki. – Docieramy do klientów na terenie całej Polski. Reagujemy w ciągu 24 godzin – kwituje dyrektor LGMG.



Podstawę oferty LGMG stanowią podesty ruchome (elektryczne i spalinowe) - podnośniki nożycowe, teleskopowe i przegubowe, o wysokości roboczej od 6 do 44 m.



Marcin Lipniacki, kierownik ds. sprzedaży na Polskę i kraje bałtyckie.



Case Construction Equipment

Koparko-ładowarki nadal liderem

Case CE umacnia swoją pozycję na rynku. Najważniejszym filarem sprzedaży pozostają koparko-ładowarki, jednak coraz większe znaczenie zyskują maszyny z całej linii produktowej. Szczególnie dobrze radzą sobie ładowarki typu skid steer, których wyniki sprzedaży pozytywnie zaskakują.

Jak podkreśla Marcin Lipniacki, BM na Polskę i kraje bałtyckie, zarówno ubiegły rok, jak i pierwsze miesiące obecnego sezonu przyniosły pozytywne rezultaty. – Rok 2025 był całkiem stabilny pod względem sprzedaży. Udało nam się uzyskać wzrost, jeżeli chodzi o udział w rynku. Ten rok, pomimo wolnego początku, wygląda całkiem przyzwoicie – w pierwszych 4 miesiącach również udało nam się zwiększyć udział w rynku – mówi.

W Polsce marka działa poprzez sieć 4 autoryzowanych dilerów dysponujących zapleczem sprzedażowym i serwisowym na terenie całego kraju. Dzięki temu klienci mogą liczyć na wsparcie zarówno przy zakupie maszyn, jak i podczas ich późniejszej eksploatacji.

Skidy zyskują na znaczeniu

Choć oferta Case CE obejmuje szeroką gamę maszyn budowlanych, niezmiennie najważniejszą pozycję zajmują koparko-ładowarki. – To właśnie ten segment od lat buduje rozpoznawalność marki i pozostaje fundamentem naszej sprzedaży w Polsce. Koparko-ładowarka to wciąż numer jeden – podkreśla Lipniacki.

Drugim segmentem, który zwraca uwagę producenta, są ładowarki kompaktowe typu skid steer. Jak przyznaje Marcin Lipniacki:

– Maszyny te w bieżącym roku cieszą się dużym zainteresowaniem klientów – mówi. Dzięki możliwości współpracy z różnorodnym osprzętem skid steer'y znajdują zastosowanie zarówno w budownictwie, jak i gospodarce komunalnej czy utrzymaniu terenów przemysłowych.

Click & Dig oraz XDrive – nowe rozwiązania

Istotnym elementem obecnej strategii produktowej Case CE są również nowe ładowarki kołowe wyposażone w systemy Click & Dig oraz X-Drive. Rozwiązania te zostały opracowane z myślą o zwiększeniu komfortu operatora, ograniczeniu liczby powtarzalnych czynności oraz poprawie efektywności pracy. – Maszyna może nauczyć się stylu pracy operatora i odwzorowywać jego ruchy. Efektem jest bardziej intuicyjna obsługa, wyższy komfort pracy oraz mniejsze obciążenie fizyczne podczas wykonywania codziennych zadań. – wyjaśnia Lipniacki.

System Click & Dig umożliwia zapamiętanie określonych sekwencji ruchów i ich późniejsze automatyczne odtwarzanie, wspierając operatora podczas realizacji powtarzalnych operacji. Z kolei system X-Drive inteligentnie zarządza pracą układu napędowego,









automatycznie dostosowując parametry jazdy do warunków pracy. W praktyce przekłada się to

na niższe zużycie paliwa, większy komfort obsługi oraz wyższą wydajność realizowanych zadań. ■

Masz pytania? - skontaktuj się z nami: [63-261-63-84](tel:63-261-63-84) | [509-387-285](tel:509-387-285)

MODELE ROLNICZE.PL

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

 624 zł Liebherr A 910 Compact Litronic NZG, 1:50 kod: MA37666	 900 zł Volvo EC220E Limited Black Edition AT Collections, 1:32 kod: MA75920	 570 zł Volvo L90H MotorArt, 1:50 kod: MA34341
 648 zł Volvo EC220E MarGe Models, 1:50 kod: MA34343	 510 zł Pacton z Planeką MarGeModels, 1:32 kod: MA68788	 600 zł Naczepa Knapen Black Edition MarGeModels, 1:32 kod: MA66864
 630 zł Scania R500 6x2 MarGe Models, 1:32 kod: MA66983	 186 zł Volvo wozidło duże Dickie Toys, 24x11x10 cm kod: KA20867	

Dlaczego firmy budowlane wybierają droższy sprzęt?

Klienci coraz częściej patrzą nie na cenę zakupu, ale na całkowity koszt użytkowania sprzętu. W tym kontekście Atlas Copco buduje swoją strategię, oferując coś więcej niż tylko maszyny - kompleksowe rozwiązania dla biznesu. Mówi o tym Jan Jakubczak - prokurent i regionalny kierownik serwisu maszyn przewoźnych Atlas Copco Polska.

Jak wygląda obecnie oferta Atlas Copco dla branży budowlanej?

Oferta Atlas Copco dla sektora budownictwa i infrastruktury jest bardzo szeroka i obejmuje kilka kluczowych grup produktowych. Są to przede wszystkim sprzężarki przewoźne, generatory prądu, maszyny oświetleniowe, pompy odwadniające, a także różnego rodzaju narzędzia.

Co jednak istotne, nie ograniczamy się wyłącznie do dostarczania samych maszyn. Oferujemy kompleksowe rozwiązania, które obejmują również serwis, dostęp do części zamiennych oraz rozwiązania cyfrowe. W praktyce oznacza to m.in. systemy monitorowania pracy maszyn, zdalne raportowanie parametrów

eksploatacyjnych czy narzędzia wspierające planowanie serwisu. Dzięki temu nasi klienci zyskują większą elastyczność operacyjną oraz lepszą kontrolę nad kosztami użytkowania sprzętu.

A kto jest głównym odbiorcą tego typu sprzętu?

Nasze rozwiązania trafiają do szerokiego grona odbiorców. Są to przede wszystkim wypożyczalnie sprzętu budowlanego, firmy wykonawcze realizujące projekty infrastrukturalne i kubaturowe, a także przedsiębiorstwa inżynieryjne.

Współpracujemy zarówno z dużymi, międzynarodowymi generalnymi wykonawcami, jak i z mniejszymi, lokalnymi firmami usługowymi. Istotną grupę klientów stanowią



fot. Atlas Copco

również podmioty realizujące projekty specjalistyczne, m.in. w zakresie odwodnień, robót ziemnych czy prac tunelowych.

W Polsce dużą wagę przykładamy także do inicjatyw związanych z bezpieczeństwem, takich jak Program Ochrony Ludności i Obrony Cywilnej. Wspieramy klientów poprzez rozwiązania techniczne, które realnie podnoszą poziom bezpieczeństwa prowadzonych prac.

Co można uznać za „patent” Atlas Copco na funkcjonowanie na rynku polskim?

Naszą siłą jest połączenie kilku kluczowych elementów. Z jednej strony oferujemy wysokiej jakości technologię, z drugiej - jesteśmy

obecni lokalnie i budujemy długofalowe relacje z klientami.

Nie koncentrujemy się wyłącznie na sprzedaży maszyn. Dostarczamy kompleksowe rozwiązania oparte na innowacjach, które obejmują doradztwo techniczne, serwis, wsparcie posprzedażowe oraz narzędzia cyfrowe wspierające współpracę z klientami.

Bardzo duży nacisk kładziemy na partnerstwo oraz odpowiedzialny, zrównoważony rozwój. To podejście pozwala nam budować trwałe relacje i utrzymywać silną pozycję na rynku.

W jaki sposób jest obecnie zorganizowana firma Atlas Copco Polska?

Atlas Copco Polska jest częścią globalnej Grupy Atlas Copco, która działa w modelu zdecentralizowanym. Struktura organizacyjna opiera się na czterech obszarach biznesowych odpowiadających za różne grupy produktów, technologie oraz segmenty rynku.

Obszar biznesowy Power Technique, który reprezentujemy, obejmuje 19 krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Polska jest jednym z kluczowych rynków w tym regionie - zarówno pod względem skali działalności, jak i potencjału dalszego rozwoju.

W efekcie, jedynie w naszym kraju zatrudniamy kilkuset specjalistów. Posiadamy centralę w Warszawie, oddziały regionalne oraz rozbudowaną sieć partnerów handlowych i serwisowych.

A jak zorganizowana jest działalność sprzedażowa?

Nasza działalność sprzedażowa opiera się przede wszystkim na



fot. Atlas Copco

bezpośrednim kontakcie z klientami, realizowanym przez regionalnych przedstawicieli handlowych. Jednocześnie współpracujemy z siecią partnerów, co pozwala nam skutecznie docierać do różnych segmentów rynku.

Kluczową rolę odgrywa doradztwo. Proces sprzedaży rozpoczynamy od dokładnego zrozumienia potrzeb klienta, następnie dobieramy optymalne rozwiązanie, a na końcu zapewniamy wsparcie serwisowe przez cały cykl życia maszyny.

Takie podejście sprawdza się w długim okresie i pozwala budować trwałe, partnerskie relacje z naszymi klientami.

Jak rosnące znaczenie ergonomii i bezpieczeństwa przekłada się na rozwiązania produktowe spod znaku Atlas Copco?

Ergonomia i bezpieczeństwo to obecnie jedne z najważniejszych kierunków rozwoju naszych produktów. Już na etapie projektowa-

nia kładziemy duży nacisk na bezpieczeństwo operatora, komfort pracy, ograniczenie hałasu i drgań oraz niezawodność w trudnych warunkach.

W praktyce oznacza to wdrażanie systemów monitoringu parametrów pracy maszyn, rozwiązań zdalnej diagnostyki, funkcji automatycznego alarmowania o nieprawidłowościach oraz narzędzi wspierających planowanie przeglądów. Dzięki temu możliwe jest zwiększenie bezpieczeństwa pracy oraz ograniczenie ryzyka nieplanowanych przestojów.

Czy te priorytety zapewniają skuteczną rywalizację z coraz bardziej rozpychającą się na rynku konkurencją azjatycką?

Producenci azjatyccy są dziś bardzo widoczni na rynku, szczególnie w segmencie cenowym. My natomiast konsekwentnie pozycjonujemy się jako dostawca rozwiązań, który koncentruje się na jakości, innowacyjności oraz lokalnym wsparciu.

Dla wielu profesjonalnych użytkowników kluczowe znaczenie mają takie aspekty jak bezpieczeństwo, niezawodność, dostępność serwisu oraz całkowity koszt użytkowania sprzętu, uwzględniający również jego wartość rezydualną. To właśnie w tych obszarach Atlas Copco posiada bardzo silną i ugruntowaną pozycję.

Przedstawicielom wielu firm zadaje pytanie jak na ich działalność wpłynęła pandemia oraz nad wyraz zmienna sytuacja geopolityczna. Na ile te czynniki determinują działalność Atlas Copco?

Pandemia Covid-19 znacząco przyspieszyła proces cyfryzacji, zmieniła modele pracy oraz wpłynęła na funkcjonowanie globalnych łańcuchów dostaw.

Obecnie największymi wyzwaniami są zmienność rynku, presja kosztowa, dostępność komponentów oraz niepewna sytuacja geopolityczna. Jako organizacja globalna aktywnie zarządzamy tymi ryzy-

kami. Jednocześnie obserwujemy rosnące zainteresowanie rozwiązaniami energooszczędnymi oraz alternatywnymi technologiami, w tym serwisem opartym na danych eksploatacyjnych. To z kolei otwiera nowe możliwości rozwoju.

Jak może Pan podsumować rok 2025? I jakie są perspektywy na kolejne miesiące 2026 r.?

Rok 2025 był okresem wymagającym, charakteryzującym się zróżnicowaną koniunkturą w poszczególnych segmentach rynku. Pomimo trudnych warunków makroekonomicznych udało nam się utrzymać stabilny poziom działalności oraz zdrową rentowność, a także kontynuować rozwój oferty.

Na bieżący rok patrzymy z ostrożnym optymizmem. Liczymy na ożywienie inwestycji, rozwój infrastruktury oraz dalszy wzrost znaczenia technologii zrównoważonych w obszarze maszyn i urządzeń.

Dziękujemy za rozmowę.

Papier lub ekran? **Ty wybierasz.**

Zamów bezpłatne e-wydanie miesięcznika **atb**



Zeskanuj, zamów i czytaj online!

atbudownictwo.pl



Nowa generacja narzędzi diamentowych

Husqvarna Construction wprowadza kompletną, zunifikowaną gamę narzędzi diamentowych do obróbki powierzchni, integrując dotychczasowe rozwiązania w jednym spójnym portfolio.



fol. Husqvarna Construction

Nowe portfolio narzędzi diamentowych zostało opracowane jako odpowiedź na potrzeby profesjonalistów zajmujących się przygotowaniem i wykańczaniem powierzchni. Zakres obejmuje wszystkie etapy pracy - od usuwania powłok, przez szlifowanie i polerowanie, aż po obróbkę krawędzi oraz zastosowania specjalistyczne, takie jak kamień naturalny czy drewno.

Producent podkreśla, że kluczowym założeniem było uproszczenie doboru narzędzi i zapewnienie spójnej jakości pracy niezależnie od aplikacji. Nowa gama powstała na bazie dwuletnich badań rynkowych oraz doświadczenia trzech marek, co pozwoliło na wybór najbardziej efektywnych rozwiązań technologicznych.

Konstrukcja i kontrola jakości narzędzi

Istotnym elementem nowej oferty jest indywidualne dopasowanie segmentów diamentowych do konkretnych zastosowań. Narzędzia są projektowane z uwzględ-

nieniem parametrów pracy, takich jak rodzaj materiału czy intensywność eksploatacji. Cały proces - od pozyskiwania surowców po testy i klasyfikację - nadzorowany jest przez wewnętrzne zespoły specjalistów oraz laboratoria producenta. Takie podejście ma zapewnić powtarzalność parametrów roboczych oraz stabilną wydajność w długim okresie użytkowania. W praktyce oznacza to bardziej przewidywalne efekty pracy i ograniczenie ryzyka błędów podczas doboru narzędzi.

Zmiany w logistyce i pakowaniu

Nowością jest również całkowicie przeprojektowany system pakowania. Narzędzia dostarczane są w kartonowych opakowaniach wykonanych z materiałów pochodzących z recyklingu. Opakowania są odporne na uszkodzenia mechaniczne i wilgoć, a jednocześnie dostosowane do łatwego magazynowania i transportu.

To rozwiązanie wpisuje się w szerszy trend ograniczania odpadów na placach budowy i upraszczania logistyki.



Riwal Poland/Magni

fol. Magni

Nie tylko udźwig i wysokość podnoszenia - trzy lata bezpieczeństwa

Ładowarki teleskopowe Magni znajdują zastosowanie w budownictwie, przemyśle, logistyce i rolnictwie, a ich oferta obejmuje zarówno kompaktowe maszyny do zadań transportowych, jak i modele teleskopowo-obrotowe oraz jednostki heavy-duty do pracy z bardzo ciężkimi ładunkami. Riwal Poland obejmuje te maszyny 36-miesięczną gwarancją w standardzie, wzmacniając znaczenie przewidywalnych kosztów eksploatacji, sprawnego serwisu i ograniczenia ryzyka przestojów.

Oferta Magni obejmuje trzy główne serie ładowarek teleskopowych: TH, RTH oraz HTH. Maszyny te odpowiadają na różne potrzeby użytkowników w budownictwie, przemyśle, logistyce i rolnictwie, różniąc się konstrukcją, zakresem roboczym, udźwigiem oraz przeznaczeniem. Seria TH to ładowarki teleskopowe o sztywnej i prostej konstrukcji, nastawione na zwrotność, niezawodność i intuicyjną obsługę. Są przeznaczone do logistyki, lekkiego transportu przemysłowego i budownictwa, ale sprawdzają się również podczas renowacji, dużych imprez, koncertów oraz prac z zakresu inżynierii lądowej i przemysłowej. W zależności od modelu oferują udźwig od 3 do 7 t oraz wysokość podnoszenia od 6 do 24 m. Seria RTH obejmuje ładowarki teleskopowo-obrotowe, które łączą funkcje ładowarki, dźwigu i podestu roboczego. Modele tej linii oferują udźwig od 5 do 13 t oraz wysokość podnoszenia od 18 do 51 m. Są wykorzystywane w budownictwie i przemyśle, a także przy budowie dróg i wiaduktów, pracach na terenach zielonych oraz

zadaniach leśnych. Ważnym elementem wyposażenia jest system RFID, który rozpoznaje osprzęt i automatycznie dobiera zabezpieczenia oraz diagram obciążenia, aktywnie pokazując udźwig maszyny w danej konfiguracji.

Seria HTH to maszyny heavy-duty do najcięższych zastosowań. Zostały zaprojektowane do pracy z dużymi ładunkami, gdzie kluczowe znaczenie mają moc, przyczepność i wysoki udźwig. Modele tej linii oferują udźwig od 10 do 50 t oraz wysokość podnoszenia od 10 do 14 m. Są przeznaczone do zadań wymagających dużej wydajności, stabilności i odporności na intensywną eksploatację.

36 miesięcy gwarancji argumentem do inwestycji

Na tle tak zróżnicowanej oferty znaczenia nabiera decyzja Riwal Poland o objęciu ładowarek teleskopowych Magni 36-miesięczną gwarancją. Wybór tego typu maszyny coraz częściej oznacza analizę nie tylko ceny zakupu, udźwigu czy wysokości podnoszenia, ale również kosztów użytkowania

w kolejnych latach. Dłuższa ochrona gwarancyjna staje się więc jednym z ważnych elementów planowania inwestycji w sprzęt roboczy. Dotychczas w tym segmencie rynku standardowe okresy gwarancyjne były zwykle krótsze, a ich wydłużenie często wymagało dodatkowych ustaleń lub rozszerzeń. Trzyletnia gwarancja oferowana bezpośrednio w standardzie oznacza zmianę podejścia: ochrona serwisowa przestaje być dodatkiem, a staje się częścią podstawowej wartości maszyny.

Dla użytkowników pracujących w budownictwie, logistyce, przemyśle, rolnictwie czy wynajmie sprzętu ma to bezpośrednie znaczenie operacyjne. 36 miesięcy ochrony ułatwia planowanie kosztów serwisowych, ogranicza ryzyko nieprzewidzianych wydatków i zmniejsza skutki ewentualnych przestoju. Przy intensywnej eksploatacji sprzętu przewidywalność ta może być równie istotna jak same parametry robocze.

Takie rozwiązanie można traktować jako element budowania przewagi konkurencyjnej przez producenta i dystrybutora. Rynek maszyn roboczych coraz wyraź-

niej premiuje rozwiązania, które łączą wysoką wydajność z bezpieczeństwem eksploatacji i sprawną obsługą posprzedażową. Dłuższa gwarancja jest także deklaracją większej odpowiedzialności za trwałość i niezawodność sprzętu. W warunkach rosnącej presji na efektywność kosztową użytkownicy coraz częściej oceniają maszynę nie tylko w momencie zakupu, ale w całym okresie jej pracy. Trzyletnia ochrona wzmacnia więc atrakcyjność inwestycji w nowy sprzęt i ogranicza część ryzyka operacyjnego po stronie użytkownika.

Serwisowe zaplecze

Skuteczność gwarancji zależy od tego, czy za jej zapisami stoi sprawny system obsługi. Riwal Poland jest jednym z czołowych dostawców podestów ruchomych i ładowarek teleskopowych w Polsce, a jednocześnie pełni funkcję wyłącznego diler i partnera serwisowego marki Magni w sektorze budownictwa.

Istotnym wzmocnieniem oferty jest przynależność Riwal Poland do grupy Boels. Dostęp do europejskiej



fol. Magni

infrastruktury logistycznej i serwisowej przekłada się na dostępność maszyn, części zamiennych oraz wsparcia technicznego. Grupa Boels dysponuje jedną z najnowocześniejszych flot sprzętu budowlanego na wynajem w Europie, co oznacza doświadczenie w obsłudze maszyn pracujących intensywnie i w różnych warunkach. W praktyce 36-miesięczna gwarancja jest więc wsparta realnym zapleczem, a nie tylko formalną deklaracją.

Rynek z dużymi perspektywami

Magni konsekwentnie rozwija obecność w Europie, a Polska

pozostaje jednym z kluczowych rynków w regionie. Producent wskazuje zarówno na potencjał rozwojowy kraju, jak i jego strategiczne położenie w Europie Środkowo-Wschodniej.

Rozwój struktur regionalnych, infrastruktury oraz oferty produktowej ma skrócić czas dostaw, poprawiać dostępność części i podnosić jakość wsparcia technicznego. W połączeniu z 36-miesięczną gwarancją działania te tworzą model obsługi nastawiony na długoterminowe bezpieczeństwo użytkownika.

Grzegorz Antosik



fol. Magni

MAGNI
MILITÄRE MASCHINEN

**36 MIESIĘCY
GWARANCJI**

**NA NOWE ŁADOWARKI
MAGNI**

ZAKUPIONE OD

RIWAL

www.riwal.com sprzedaz@riwal.com +48 881 077 179

Elektronika równie ważna jak udźwig

Jeszcze kilka lat temu o wyborze ładowarki teleskopowej decydowały przede wszystkim udźwig, wysokość podnoszenia i moc silnika. Dziś coraz większą rolę odgrywają systemy elektroniczne wspierające operatora i zwiększające bezpieczeństwo pracy. To właśnie ten kierunek rozwoju maszyn zaprezentowała firma Magni wespół z firmą Riwal Poland, importerm tych maszyn w Polsce, podczas eRobocze Show.

Zdaniem przedstawicieli firmy rozwój ładowarek teleskopowych coraz mniej polega wyłącznie na zwiększaniu parametrów roboczych. Równie istotne stają się rozwiązania pozwalające operatorowi bezpiecznie i precyzyjnie wykorzystywać możliwości maszyny.

Każdy model dobrze uzbrojony

– To, co wyróżnia Magni, to fakt, że wszystkie maszyny, nawet te najmniejsze, mają system przeciążenia oparty na szeregu czujników – ciśnienia, kąta i wysuwu teleskopu. Jest to

dosyć zaawansowany system, który umożliwia pokazywanie na ekranie aktualnego udźwigu – podkreśla Marek Gozdur, kierownik ds. sprzedaży regionalnej na Polskę i Europę Wschodnią w Magni Eastern Europe. To rozwiązanie obecne jest już w najmniejszej prezentowanej ładowarce TH 3.6. Maszyna dysponuje udźwigiem 3 t i wysokością podnoszenia 6 m, a jej napęd stanowi silnik Deutz o mocy 75 KM. Operator może korzystać z trzech trybów skrętu kół oraz systemu Magni Combi Touch, który pozwala zarządzać parametrami pracy z poziomu wyświetlacza. – Mo-

żemy ustawić ograniczenia wysięgu ramienia, zasięgu i wysokości. Wszystkie parametry robocze ustawiamy właśnie z poziomu tego systemu – wyjaśnia Gozdur.

Producent we wszystkich ładowarkach obrotowych i w największych ładowarkach sztywnoramowych wykorzystuje elektronikę również do automatycznego dostosowywania maszyny do używanego osprzętu. Po podłączeniu wideł, łyżki lub innych narzędzi roboczych system samoczynnie zmienia charakterystykę pracy ładowarki. W modelu TH 3.5.9, będącym jedną z najnowszych konstrukcji

w ofercie, jest wybór manualny osprzętu. Maszyna oferuje udźwig 3,5 t, wysokość podnoszenia 9 m oraz wydajność hydrauliki roboczej wynoszącą 87 l/min. Jednocześnie zachowuje kompaktowe gabaryty - 2 m wysokości i 2,06 m szerokości. – To bardzo duża zaleta tej maszyny, bo mamy kompaktowe wymiary, a duże parametry – zwraca uwagę przedstawiciel Magni. System monitorowania obciążenia nie tylko informuje operatora o aktualnym ciężarze ładunku, ale także aktywnie chroni maszynę przed utratą stabilności. – Odłącza ruchy pogarszające stabilność maszyny. Operator może wykonać tylko te ruchy, które pozwolą wrócić do bezpiecznej strefy pracy – tłumaczy Gozdur.

Z aktywnym wykresem udźwigu

Najbardziej zaawansowaną konstrukcją prezentowaną w Lubieniu Kujawskim był obrotowy telehandler RTH 6.26 o udźwigu 6 t i wysokości podnoszenia 26 m. Maszyna została wyposażona w aktywny wykres udźwigu, system rozpoznawania osprzętu oraz opcjonalnie może posiadać uchylną lub podnoszoną kabinę operatora. W wersji podnoszonej kabina może zostać uniesiona o ok. 1,5 m, co ułatwia pracę m.in. w recyklingu, przetwarzaniu materiałów czy pielęgnacji drzew. To właśnie RTH 6.26 najlepiej pokazuje kierunek rozwoju marki, ale - jak podkreślają przedstawiciele producenta - podobna filozofia trafia dziś również do najmniejszych modeli.

– RTH 6.26 to nasz bestseller. Dużym zainteresowaniem cieszy się także model TH 3.6. Kompaktowość i zwrotność to cechy, które klienci bardzo doceniają. W tym kierunku idzie rynek – podsumowuje Marek Gozdur.



Od prawej: Marek Gozdur, kierownik ds. sprzedaży regionalnej na Polskę i Europę Wschodnią w Magni Eastern Europe i Michał Świątek, odpowiedzialny za szkolenia i wsparcie techniczne Magni Eastern Europe.

Wacker Neuson

Nowa generacja maszyn

Najnowsza oferta produktowa Wacker Neuson koncentruje się na rozwoju kompaktowych maszyn budowlanych oraz rozwiązań zwiększających efektywność i bezpieczeństwo pracy na placu budowy. Producent zaprezentował m.in. nową generację minikoparek klasy 2 t, zdalnie sterowany walec okołkowy oraz elektryczne zacieraczki do betonu.

Modele ET18, ET20 oraz ET25 stanowią nową generację minikoparek klasy 2 t, zaprojektowanych z myślą o wszechstronności zastosowań oraz zwiększeniu wydajności pracy. Kluczowym rozwiązaniem technicznym jest zastosowanie równoległych dodatkowych obwodów sterowania, które operator może aktywować bezpośrednio z poziomu dźwistki, bez konieczności ręcznego przełączania. Rozwiązanie to znacząco usprawnia pracę z osprzętem hydraulicznym i skraca czas operacji. Maszyny zapewniają płynne i precyzyjne sterowanie nawet podczas jednoczesnego wykonywania kilku ruchów roboczych, co ma istotne znaczenie przy pracach wymagających dokładności, takich jak wykonywanie wykopów liniowych czy praca wzdłuż istniejącej infrastruktury. Logika sterowania została zaczerpnięta z większych

modeli koparek, co przekłada się na bardziej intuicyjną obsługę. W standardowym wyposażeniu znajduje się hydraulicznie rozsuwane podwozie teleskopowe. Minimalna szerokość wynosi 99 cm w modelach ET18 i ET20 oraz 1,1 m w modelu ET25, co umożliwia pracę w wąskich przestrzeniach, takich jak przejazdy czy zabudowa miejska. W przypadku pracy na nierównym terenie dostępny jest opcjonalny system pionizowania nadwozia VDS, który umożliwia bezstopniowe ustawienie maszyny w pozycji pionowej, co poprawia stabilność i efektywność pracy na zboczach oraz wzdłuż krawężników. Istotnym elementem wyposażenia jest również zintegrowany system szybkiej wymiany osprzętu, obsługiwany za pomocą dwóch przycisków. Funkcja odciążenia ciśnienia hydraulicznego dodatkowo zwiększa bezpieczeństwo i skraca czas przygotowania maszyny do pracy

z różnymi narzędziami, takimi jak łyżki czy młoty hydrauliczne.

Zdalnie sterowany walec okołkowy RT

Nowy walec okołkowy RT został zaprojektowany z myślą o pracy w wykopach oraz przy realizacji infrastruktury liniowej. Maszyna spełnia wymagania normy EN 474 i wykorzystuje zintegrowany system zdalnego sterowania oparty na technologii radiowej i podczerwieni.



fot. Wacker Neuson

Zacieraczki umożliwiają pracę przez pełny dzień roboczy na jednym cyklu ładowania

System radiowy odpowiada za stabilną transmisję sygnału pomiędzy operatorem a maszyną, natomiast podczerwień pełni funkcję zabezpieczającą - monitoruje bezpośrednio widoczność. W przypadku jej utraty, np. w głębokich wykopach, za przeszkodami terenowymi lub na zakrętach, maszyna automatycznie się zatrzymuje, co znacząco zwiększa poziom bezpieczeństwa na budowie. Operator ma do dyspozycji pełną kontrolę nad funkcjami maszyny za pomocą pilota, a wyświetlacz LED dostarcza informacji o czasie pracy, stanie technicznym oraz potrze-

bach serwisowych. Walec wyposażono w opatentowaną funkcję automatycznego powrotu do pozycji środkowej, która ustawia maszynę w kierunku jazdy na wprost bez ingerencji operatora. Rozwiązanie to ułatwia uzyskanie równomiernego zagęszczenia, szczególnie podczas pracy w długich wykopach. Maszyna została zaprojektowana z myślą o ograniczeniu przestojów. Duży zbiornik paliwa umożliwia długotrwałą pracę bez tankowania, a zarówno silnik napędowy, jak i układ wibracyjny zintegrowany z bębniem nie wymagają konserwacji przez pierwsze 1000 h pracy. Dodatkowo zoptymalizowany dostęp serwisowy skraca czas obsługi technicznej.

Elektryczne zacieraczki do betonu

W segmencie obróbki betonu producent wprowadził dwa nowe modele zacieraczek skrzydłowych zasilanych akumulatorem Battery-One. Maszyny te zostały zaprojektowane do pracy w pomieszczeniach zamkniętych, gdzie istotne jest wyeliminowanie emisji spalin. Zacieraczki umożliwiają pracę przez pełny dzień roboczy na jednym cyklu ładowania, co odpowiada wymaganiom wykonawców realizujących posadzki przemysłowe, np. w halach czy parkingach wielopoziomowych. Ich konstrukcja została ukierunkowana na prostotę obsługi oraz ograniczenie hałasu i emisji, co wpisuje się w rozwój technologii bezemisyjnych w budownictwie.

Nowy walec okołkowy RT został zaprojektowany z myślą o pracy w wykopach oraz przy realizacji infrastruktury liniowej.



fot. Wacker Neuson

Entrack

Nowe lemiesz ze szwedzkiej stali

Obok podwozi gąsienicowych i elementów ścieralnych na stoisku firmy Entrack-Pol na targach w Lubieniu Kujawskim uwagę zwracały perforowane lemiesz wykonane ze stali trudnościeralnej. To właśnie ten produkt jest jedną z najważniejszych nowości w ofercie, która może znacząco wydłużyć okres użytkowania w maszynach pracujących w najtrudniejszych warunkach.

Ażurowe lemiesz firmy Entrack wykonane są ze szwedzkiej stali trudnościeralnej. Produkt wykorzystywany już w Szwecji, jest obecnie wprowadzany na rynek polski, a pierwsze doświadczenia użytkowników są pozytywne. – To jest materiał, z którego klienci są bardzo zadowoleni, ponieważ wykazuje bardzo wysoką odporność na zużycie – mówi Marcin Snoch, przedstawiciel firmy Entrack-Pol.

25-30 proc. zużycia po 1,5 roku pracy

Największe zainteresowanie budzą wyniki uzyskiwane podczas eksploatacji. Według informacji od użytkowników elementy zachowują wysoką trwałość nawet po wielu miesiącach pracy w wymagających warunkach. – Od jednego z naszych klientów wiem, że po półtora roku zużycie tego elementu, jeśli chodzi o ścieranie, wynosi jedynie 25-30 proc. – podkreśla Marcin Snoch. To właśnie ten parametr może decydować o zainteresowaniu rynku

nowym rozwiązaniem. Dłuższa żywotność oznacza bowiem rzadszą wymianę części, ograniczenie przestojów serwisowych oraz niższe koszty eksploatacji maszyn.

Stal o twardości 550-600 HB

Nowe lemiesz produkowane są ze stali o twardości od 550 do 600 HB, zależnie od grubości materiału. Takie parametry predysponują je do zastosowań związanych z intensywnym ścieraniem, gdzie standardowe elementy robocze często wymagają częstych napraw lub wymiany.

Co istotne, wysoka twardość nie oznacza problemów podczas montażu. – To jest materiał, który bez problemu się spawa, mimo tego, że ma bardzo wysoką wytrzymałość. Oczywiście przy zastosowaniu zwykłych metod spawalniczych – wyjaśnia przedstawiciel firmy. Dzięki temu elementy mogą być wykorzystywane zarówno w nowych konstrukcjach, jak i podczas modernizacji czy regeneracji istniejącego osprzętu.



Mniejsza masa dzięki ażurowej konstrukcji

Jedną z najbardziej charakterystycznych cech nowych lemiesz jest ich perforowana budowa. Otwory wykonane w materiale nie pełnią wyłącznie funkcji konstrukcyjnej, ale wpływają również na parametry użytkowe. Zmniejszenie ilości materiału pozwala ograniczyć masę całego elementu oraz współpracującego z nim osprzętu. – Fakt, że jest to element ażurowy, wpływa na obniżenie ciężaru całej łyżki – mówi Marcin Snoch.

W praktyce użytkownik otrzymuje element zachowujący wysoką odporność na ścieranie, a jednocześnie niepowodujący istotnego wzrostu masy roboczej maszyny.

Od ochrony łyżek po równiarki

Zakres zastosowań nowych elementów nie ogranicza się do jednego typu maszyn. Surowe elementy wykorzystywane są m.in. do zabezpieczania łyżek oraz ochrony powierzchni pracujących z materiałami sypkimi. Z kolei wersje przeznaczone do maszyn drogowych znajdują zastosowanie

w równiarkach i sprzęcie służącym do niwelacji terenu. Producent przewidział również bardziej zaawansowane konfiguracje przewidziane do pracy w szczególnie wymagających warunkach.

– Lemiesz mogą mieć elementy z węglika spiekane na krawędziach – wyjaśnia przedstawiciel Entrack-Pol. Dodatkowo mogą być wyposażone w kostki lub inne wypustki wykonane z tego materiału. Zastosowanie węglików spiekanych zwiększa odporność najbardziej obciążonych fragmentów elementu roboczego i pozwala jeszcze bardziej wydłużyć jego żywotność.

Podwozia pozostają fundamentem działalności

Podstawą działalności firmy Entrack-Pol nadal pozostają podwozia gąsienicowe oraz elementy ścieralne. Firma dostarcza również gąsienice gumowe stosowane głównie w miniparkach i maszynach kompaktowych. Największym zainteresowaniem cieszą się modele o szerokości 250 i 300 mm, choć oferta obejmuje również większe warianty przeznaczone do cięższych maszyn. ■

