



Schwarzmüller umocnił swoją piątą pozycję na rynku, zwiększając sprzedaż o ponad 6%. 96% stanowiły naczepy plandekowe.

Sprint na ostatniej prostej

2013 to rok transportu długodystansowego. Plandeki królują, jeżeli ktoś ma je w ofercie, musi czuć wiatr w żaglach.

W ostatnich miesiącach 2012 r. rynek naczep wyhamował. Przewoźnicy odczuli wówczas mniejszy popyt na usługi transportowe i przestraszyli się zapowiadanej kolejnej fali kryzysu. Wielu przewoźników słysząc ciągle złe wiadomości, postanowiło wstrzymać się z zakupami do 2013 r. Pierwszy kwartał tego roku nie należał do najlepszych, później sukcesywnie popyt wzrastał, żeby ruszyć pełną parą na jesieni. Październik przyniósł spore wzrosty, listopad również zapowiada się bardzo dobrze. Zakładając ostrożną prognozę, już dziś można powiedzieć, że to będzie dobry rok. W ciągu pierwszych dziesięciu miesięcy rynek przyczep i naczep wzrósł o 13%. Do końca października nabywców znalazło 11 261 naczep i przyczep o 1285 sztuk więcej niż przed rokiem. Rok 2013 powinien się zakończyć co najmniej 10-procentowym wzrostem.

„Mamy obecnie do czynienia z efektem dość wolnego tempa wzrostu gospodarczego w pierwszej połowie roku i przyspieszenia w II połowie w połączeniu z większym popytem na pojazdy z silnikami Euro 5 przed wprowadzeniem w 2014 r. nowej normy emisji spalin” – zauważa To-

masz Bartoszewicz, PTM – Professional Trailers & Management.

Bez niespodzianek

Niezmiennie największą popularnością na naszym rynku cieszą się naczepy marki Schmitz Cargobull, z udziałem w rynku na poziomie 26%. W tym roku sprzedano już 2981 pojazdów tej marki, to prawie 16% więcej niż rok temu. Na drugiej pozycji jest Krone z 24% udziałem i sprzedażą 2755 pojazdów – aż 26% wzrost, czyli sporo ponad rynkiem. „Przy praktycznie takiej samej liczbie sprzedanych pojazdów w kontekście całego rynku, wzrosty, które udało się osiągnąć Krone bardzo cieszą” – mówi Maciej Michalski, członek zarządu Pozkrona S.A.

Robi się coraz gorętsza atmosfera na podium. Trzecią marką na rynku jest nasz rodzimy Wielton z 15% udziałem. Do końca października sprzedał 1734 pojazdy, czyli jeszcze ma sporo do nadrobienia w stosunku do swoich niemieckich rywali. Ale pnie się w górę – 23% wzrost to spory sukces. „Sprzedaż pojazdów Wielton jest w tym roku znacząco wyższa. Dla

Wieltonu, który prze mocno do przodu ważne są perspektywy, a te uważam, że są na najbliższe 2, 3 lata bardzo obiecujące. Chcemy umocnić się na rynku naczep plandek, kolejny rok zwiększając wolumen sprzedaży. Zakładamy również, że w 2014 roku będziemy liderem rynku naczep wywrotek” – optymistycznie przyjmuje Piotr Ogrodowicz, dyrektor handlowy w firmie Wielton S.A. Kögel niestety przyhamował, tracąc w tym roku 4%. Nadal jednak utrzymuje spory dystans zarówno do czołówki

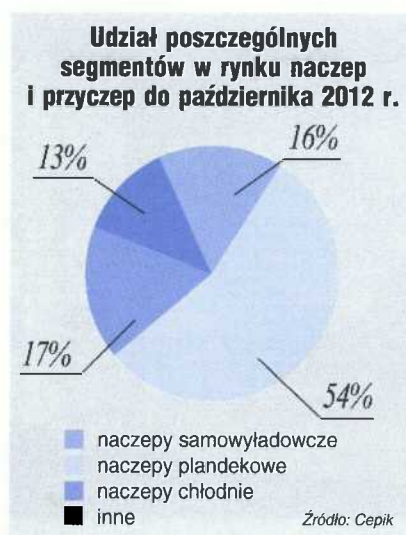


Michał Rzoska,
dyrektor operacyjny
Timex S.A.

„Mamy obecnie do czynienia z wybiórczym, a zdecydowanym rozwojem rynku”

rynku, jak i do mniejszych konkurentów. Może pochwalić się 9% udziałem.

Na ten rok nie może narzekać Schwarzmüller. Umocnił swoją piątą pozycję na rynku, zwiększając sprzedaż o ponad 6%. „Ten rok jest wyraźnie lepszy od poprzed-



niego. Sprzedajemy coraz więcej nowoczesnych, lekkich konstrukcji w całej Europie, również w naszym kraju” – mówi Piotr Iwański, dyrektor handlowy, członek zarządu Schwarzmüller Polska Sp. z o.o.

Sporo wzrost odnotowała na naszym rynku również marka Kässbohrer, zwiększając swoją sprzedaż o ponad 11%. „W większości segmentów rynek zanotował w tym roku wzrosty od 10-15%. Tak naprawdę tylko segment wywrotek wyraźnie się załamał. Z naszej perspektywy dobry jest segment cystern, a w szczególności cystern paliwowych, gdzie po dwóch latach mamy nadzieję zakończyć rok na drugim miejscu, jeżeli chodzi o liczbę zarejestrowanych nacze*p* do przewozu paliw płynnych. Moim zdaniem mamy obecnie do czynienia z wybiórczym, a zdecydowanym rozwojem rynku” – podkreśla Michał Rzoska, dyrektor operacyjny Timex S.A.

Powoli, ale rośnie w siłę Mega. W prawdzie w Polsce odnotowała 5% wzrost, ale ma spore sukcesy za granicą. „Nasza sprzedaż w kraju jest na zbliżonym poziomie jak w roku ubiegłym. Natomiast upływający rok przynosi wzrost eksportu naszych pojazdów o około 35% w stosunku do roku 2012. Taka sytuacja pozwala na rozwój firmy, zwiększanie liczby miejsc pracy, realizację inwestycji i wzbogacenie naszej oferty o nowe produkty” – podkreśla Marcin Wykurz, kierownik działu handlowego w firmie Mega.

Ten rok raczej nie będzie dobry dla marki Zasław – odnotowała do końca października aż 23% spadek sprzedaży (71 sztuk mniej) w porównaniu do roku ubiegłego.

Króluje plandeki

Największy udział w rynku nacze*p* i przyczep mają, podobnie jak w poprzednich latach, naczepy plandekowe. W tym roku

stanowią ponad 60% całej sprzedaży, czyli o kolejne 6% więcej niż przed rokiem.

„O takiej strukturze rynku zdecydowanie zaważyło zwiększenie ilości masy ładunków zleczanych w transporcie od lipca 2013 r. Dodatkowo rynek nacze*p* pozy-

tywnie odczuł sztuczny wzrost sprzedaży pojazdów ciężarowych wymuszony nową normą emisji spalin. Poza tym plandeki to najtańsze nowe naczepy, więc inwestycja stosunkowo niewielka w porównaniu do

auta. Myślę, że udział naczeplandekowych wróci do poziomu 40% w najbliższych miesiącach” – przewiduje Tomasz Bartoszewicz.

W sumie do końca października na naszym rynku sprzedano 6768 plandek, czyli o 1385 więcej niż w 2012 r. – wzrost o 26%.

„Tak duży popyt na naczepy plandeki jest spowodowany m.in. przewagą polskich firm transportowych w Europie właśnie w tym segmencie” – zauważa Piotr Iwański.

Liderem tego segmentu na polskim rynku jest marka Krone. Ma prawie 35% udział w rynku, ze sprzedażą na poziomie 2375 szt. – to o 276 więcej niż przed rokiem – wzrost o 10%. „Naczepa plandekowa cieszy się dużym powodzeniem ze względu na ekspansję polskich firm transportowych na rynkach europejskich, czyli w transporcie międzynarodowym. Jednocześnie jest najbardziej uniwersalna” – podkreśla Maciej Michalski. Drugi na rynku jest Schmitz. W tym roku sprzedano 1337 naczeplandekowych tej marki, to o 398 sztuk, czyli o 42% więcej niż przed rokiem. „Analizując ostatnie 8 lat należy stwierdzić, że średnio rocznie dopuszczanych jest w Polsce do ruchu około 6000 nowych naczeplandekowych, jednak biorąc pod uwagę tendencję wzrostową, powinno się założyć, że realna wielkość rynku dla tego typu naczepl do około 7000 sztuk.



Marcin Wykurz,
kierownik działu handlowego w firmie Mega

„Myślę, że zapotrzebowanie na plandeki w przyszłym roku znacznie maleć, ale na pewno nie będzie to drastyczny spadek”

W tym roku liczba ta może sięgnąć około 8000 sztuk. Rekordowym pod względem liczby rejestracji nowych plandek był rok 2007, w którym zarejestrowano ich prawie 11 000 sztuk. Wzmożona sprzedaż plandek w roku 2013 jest efektem wymiany sprzętu z okresu 2007–2008. Przewidujemy, że w roku 2014 zarejestrowanych zostanie około 7-8 tys. takich naczepl” – dodaje Mirosław Mozol, dyrektor handlowy, EWT Truck & Trailer Polska Sp. z o.o.

Na trzeciej pozycji uplasował się Wielton ze sprzedażą 1009 pojazdów – to o 363 sztuki więcej niż przed rokiem (+56%), pokonując w tym roku Kögla, który stracił 6% ubiegłorocznej sprzedaży w tym segmencie.

„Z naszej perspektywy czynników stymulujących rozwój rynku plandek należy upatrywać w dwóch niezależnych czynnikach. Jednym jest coraz bardziej dynamiczny rozwój transportów tzw. ka-



Schmitz po raz kolejny nie tylko zdominował rynek naczepl i przyczep, ale również prawie wykosł konkurencję w segmencie naczepl chłodzi, gdzie jego udział w tym roku doszedł do 73%.

botażowych wykonywanych przez polskie firmy transportowe w Unii Europejskiej. Polska na chwilę obecną jest największym dostawcą międzynarodowych usług transportowych w Europie i stopniowo nasi przewoźnicy przejmują transporty wewnątrz krajowe. Drugim, niewątpliwie będzie załamanie rynku wywozów, spowodowane zmniejszonym zapotrzebowaniem na usługi transportowe w tym segmencie. Ciągniki siodłowe, które do tej pory jeździły z wywozkami, szukają innego zajęcia. Przewoźnicy Ci często kupują naczepy używane po jak najniższych kosztach i tym samym wtórnie wywołują popyt na nowy sprzęt” – zauważa Michał Rzoska.

„Choć firmy spedycyjne mocno ucierpiały podczas kryzysu gospodarczego, w ostatnim okresie obserwuje się wzrost ich aktywności. Jest to prawdopodobnie spowodowane stabilizacją gospodarczą rynku krajowego i zagranicznego. Wzrasta handel międzynarodowy. Polskie firmy eksportują, w związku z tym rośnie popyt na usługi przewozowe i stąd taka sprzedaż naczeplandekowych w Polsce. Myślę, że to zapotrzebowanie w przyszłym roku znacznie maleć, ale na pewno nie będzie to drastyczny

spadek” – podkreśla Marcin Wykurz, kierownik działu handlowego w firmie Mega.



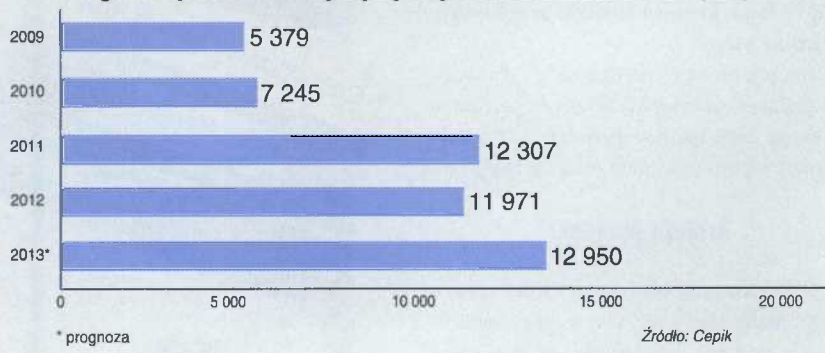
Mirosław Mozol,
dyrektor handlowy,
EWT Truck & Trailer
Polska Sp. z o.o.

„Wzmożona sprzedaż plandek w roku 2013 jest efektem wymiany sprzętu z okresu 2007–2008”

Przeciwnego zdania jest Krzysztof Adamiuk, prezes zarządu Meiller Polska Sp. z o.o.: „Rynek plandek będzie się rozwijał, gdyż jest to dalej najbardziej uniwersalna jednostka transportowa, cechująca się jednocześnie niskimi kosztami i wysoką funkcjonalnością”.

„Rynek naczeplandek to w niektórych miesiącach nawet blisko 70%, średnio rocznie powyżej 60%. Do takiego wyniku głównie przyczynił się spadek mocnych na rynku naczeplbudowlanych oraz wzrost siły polskiego transportu międzynarodowego – który jednak w głównej mierze opiera się na naczeplach plandekach. Zakładamy, że

Ogólna sprzedaż naczepl i przyczep w latach 2009–2013* (szt.)





Liderem segmentu plandek jest u nas Krone. Firma idealnie wykorzystała wzmózony popyt na tego typu pojazdy, zwiększając ich sprzedaż o 10%.

Kogel w tym roku odnotował spadek sprzedaży na poziomie 4%. Co dziwne stracił 7% w plandekach, za to udało mu się sprzedać trochę chłodni.

w roku 2014 udział plandek powinien być na podobnym, jak w tym roku, poziomie” – dodaje Piotr Ogrodowicz.

Zastój

W zupełnie innym kierunku podąża rynek pojazdów budowlanych. Z roku na rok się kurczy, ustępując miejsca innym pojazdom. W tym roku naczepy samowyladow-

cze to 11% rynku przyczep i naczep, czyli 1275 sztuk, o 298 mniej niż roku temu (spadek o 19%). „Rok 2013 to osiągnięcie mocnego dna, czyli gorzej już nie powinno być. W przyszłym roku powinna nastąpić stabilizacja na niskim poziomie, mam nadzieję z lekkimi symptomami odbicia” – zapowiada Piotr Ogrodowicz.

„Niewielka liczba zarejestrowanych w 2013 r. naczep samowyladowczych jest

efektem lat poprzednich, gdzie w 2011 zarejestrowano prawie 3500 wywrotek. W roku 2014 liczba ta powinna wzrosnąć z około 1500 w roku bieżącym do 2000 sztuk” – dodaje Mirosław Mozol.

W tych ciężkich czasach na lidera segmentu pojazdów samowyladowczych wysunął się Kempf, powtarzając sukces poprzedniego roku. W sumie przez dziesięć





Wielton przez lata był liderem naczep wywrotek na swoim rodzimym rynku. W zeszłym roku spadł na trzecią pozycję, ale w tym odrabia straty. Firma zapowiada, że w 2014 znów będzie dominować w tym segmencie.



Rynek naczep budowlanych przeżywa w tym roku kolejne spadki. Być może już ostatnie, choć zdania na ten temat są podzielone.

miesiący tego roku sprzedał 215 wywrotek, o 6 więcej niż rok temu. Minimalnie prześcigając Wielton (193 szt. – o 27 szt. mniej niż przed rokiem) i Bodex (170 szt. – o 72 szt. mniej niż przed rokiem). Zmian na tym rynku można upatrywać w zapowiadanych



Piotr Iwański,
dyrektor handlowy, członek zarządu Schwarzmüller Polska Sp. z o.o.

„Sprzedajemy coraz więcej nowoczesnych, lekkich konstrukcji w całej Europie, również w naszym kraju”

na przyszły rok inwestycjach związanych z kolejną szansą na dotacje unijne. „Na pewno pozytywnie na ten segment powinny wpłynąć inwestycje infrastrukturalne, aczkolwiek wiemy, z jakimi paradoksalnie problemami mamy do czynienia – buduje się coraz więcej dróg, a rozwój branży nie



Krzysztof Adamiuk,
prezes zarządu Meiller Polska Sp. z o.o.

„Myślę, że w segmencie naczep samowyladowczych najgorsze mamy już za sobą i w kolejnych latach powinniśmy obserwować odbicie rynku, a w szczególności segmentu budowlanego”

podąża w kierunku wzrostowym” – mówi Maciej Michalski.

Cały czas ratunkiem jest segment rolniczy, wykorzystujący naczepy wywrotki do transportu produktów rolnych. Pewną nadzieję upatruje się również w sektorze komunalnym.

„Segment naczep wywrotek jest uzależniony od transportu kruszyw budowlanych, a więc inwestycji w tym obszarze. Obecna sprzedaż to głównie wymiana starego ciężkiego taboru na lżejszy i nowszy, ten trend będzie trwał w Polsce jeszcze minimum 5 lat. Ilości masy w rolnictwie i paliwach stałych nie mają szans wzrosnąć tak gwałtownie rok do roku jak w budowlance” – zaznacza Tomasz Bartoszewicz.

„Rynek naczep wywrotek wykazuje podobną tendencję jak w 2012 roku, polegającą na zwiększeniu udziału naczep określanych potocznie jako agro charakteryzujących się nadwoziem aluminiowym o dość dużej kubaturze, kosztem naczep wywrotek budowlanych o kubaturze rzędu 27÷28 m³. Jednocześnie można zaobserwować stabilizację rynku z drobną tendencją wzrostową. Oznacza to, że ten rok powinien zamknąć się większą liczbą rejestracji o ok. 5÷10%. Myślę, że najgorsze w tym segmencie rynku mamy już za sobą i w kolejnych latach powinniśmy obserwować odbicie rynku, a w szczególności segmentu budowlanego” – mówi Krzysztof Adamiuk.

„Tendencje są wzrostowe w związku z większym zapotrzebowaniem na sprzęt o wysokiej jakości, specjalizacji i najmniejszej masie własnej” – dodaje Piotr Iwański.

„W 2010 roku wzmógł się popyt na naczepy samowyladowcze w dużej mierze był spowodowany szeregiem inwestycji realizowanych wówczas w Polsce. Mam na myśli inwestycje towarzyszące organizacji Euro 2012. Wiele wskazuje na to, że rok 2014 pod względem sprzedaży naczep samowyladowczych będzie podobny do 2013. Potrzebne są duże inwestycje budowlane, żeby ten trend się odwrócił. Firmy transportowe obsługujące takie projekty są w tej chwili bardzo ostrożne, jeżeli

chodzi o inwestycję w nowe pojazdy. Dla wielu z nich brakowało zleceń po zakończeniu Euro” – dodaje Marcin Wykurz.

„Rynek wywrotek został w ubiegłych latach przesycony podobnie jak w latach 2006–2008 rynek cystern bitumicznych. Szacujemy, że po kilku latach zastoju w naczepach bitumicznych w przyszłym roku ten segment się ożywi z uwagi na zapowiadane inwestycje drogowe. Niestety, uważamy jednak, że mimo zapowiadanego wzrostu ilości pracy, rynek wywrotek jest mocno przesycony i będzie musiał jeszcze poczekać na powrót do poziomu sprzedaży sprzed lat” – zapowiada Michał Rzoska.

„W ciężkich pojazdach budowlanych jest dramatyczny spadek rzędu 60% w stosunku do roku ubiegłego. Oczekujemy jednak od drugiej połowy przyszłego roku znaczącej poprawy tego segmentu rynku” – dodaje Krzysztof Adamiuk.

W statystykach naczep samowyladowczych ukryte są ruchome podłogi, ciągle mało popularne na naszym rynku. Zmiany w tzw. ustawie „śmięciowej” dawały pewną nadzieję na większe zainteresowanie tymi pojazdami, ale na razie trudno jest myśleć o rozwiązaniach systemowych, gdy sama ustawa wzbudza wiele wątpliwości, a gminy mają problem z wdrożeniem jej w życie.

„Według naszych szacunków naczepy z ruchomą podłogą to bardzo mała część rynku, dość wolno rosnąca. Ogólnie roczna sprzedaż szacowana jest na 150–200 szt. z przyrostem maksymalnie 10–15%. Pojazdy są uniwersalne, ale znacznie droższe od plandekowych. Niewielu przewoźników może sobie pozwolić na zakup nowej naczepy MF, więc większość kupuje pojazdy używane” – zauważa Tomasz Bartoszewicz.



Kässbohrer w tym roku wprowadził na rynek jubileuszowy egzemplarz naczepy kurtynowej, która powstała z okazji 120-lecia marki. Przy okazji zastosowano w niej liczne modyfikacje, które poprawiają bezpieczeństwo przewożonych ładunków i komfort pracy kierowcy.

„Większość produkowanych przez nas naczep i przyczep z ruchomą podłogą znajduje swoich odbiorców poza granicami kraju. Mam nadzieję, że w niedługim czasie nasza sprzedaż tego typu produktów wzrośnie również na rynku krajowym. Pojazdy z ruchomą podłogą mają bardzo szerokie zastosowanie. Przede wszystkim można nimi przewozić materiały sypkie, lekkie objętościowo, jak np. śmieci czy zrębka drzewna, ale również palety. Myślę, że firmy z sektora drzewnego i komunalnego będą coraz chętniej korzystać z tego typu

pojazdów. Standardowy zestaw kontenerowy może przewieźć około 20 ton śmieci, a ciągnik siodłowy w zestawie z naczepą z ruchomą podłogą przynajmniej 25 ton. Łatwo można przekalkulować, jakie oszczędności może przynieść inwestycja w taki pojazd” – podkreśla Marcin Wykurz.

Monopol

Rośnie też udział naczep chłodni w rynku naczep i przyczep. W tym roku to ponad 17%, czyli 1950 pojazdów, o 266 szt.

więcej niż przed rokiem. Liderem oczywiście jest Schmitz Cargobull, którego trudno jest innym producentom na naszym rynku doścignąć. Marka przez lata wpracowała sobie u nas tak dobrą opinię, że wielu przewoźników nie chce nawet słyszeć o zmianie dostawcy chłodni. Do Schmitza obecnie należy 73% rynku chłodni. Do końca października firma sprzedała 1439 naczep chłodni, o 149 więcej niż przed rokiem, uzyskując ponad 11% wzrost. Lepiej poszła sprzedaż w tym segmencie również Krone. Nabywców znalazło



Maciej Michalski,
członek zarządu
Pozkrona S.A.

„Rynek chłodni jest zdominowany przez naszego głównego konkurenta, ale sądzę, że kwestią czasu jest pozyskanie przez nas zaufania coraz większej liczby klientów”

374 szt., czyli o 48 szt. więcej niż przed rokiem (+14%).

„Co roku Krone odnotowuje w Polsce wzrost sprzedaży w tym segmencie. Rynek chłodni jest zdominowany przez naszego głównego konkurenta, ale sądzę, że kwestią czasu jest pozyskanie przez nas zaufania coraz większej liczby klientów” – zapewnia Maciej Michalski.



Również Kögel zwiększył sprzedaż z 3 szt. w 2012 r. do 39 w tym roku, podobnie zresztą jak Wielton – z 3 doszedł do 31 i Lamberet, który ze sprzedażą 41 szt. naczeł chłodni wysunął się na trzecią pozycję na rynku (13 szt. – w I-X 2012).

Rynek chłodni rządzi się własnymi prawami. To przewóz wrażliwych na temperaturę produktów, które muszą dotrzeć do odbiorcy w nienaruszonym stanie. Znane z mocnej konstrukcji i dobrej izolacji naczeł Schmitza jeszcze przez długie lata będą dominować na naszym rynku. Branża chłodnicza nie lubi eksperymentów i woli polegać na sprawdzonym partnerze. Pod względem wolumenów, to w mia-



Piotr Ogradowicz,
dyrektor handlowy
w firmie Wielton S.A.

„Bardzo optymistycznie wróży to, że nasze polskie firmy osiągną coraz lepsze rezultaty – zarówno w Polsce, jak i poza jej granicami”

stabilny rynek. Wprawdzie w zeszłym roku odnotował 10-procentowy spadek, w tym roku, jak na razie zachowuje tendencje wzrostowe (+15%). Chłodnie obsługują przewóz artykułów spożywczych, a na te, bez względu na koniunkturę, zawsze jest popyt. Może zmienić się struktura przewożonych towarów z dóbr luksusowych na bardziej przyziemne, zaspakajające podstawowe potrzeby, ale nie znikną zupełnie.

Będzie lepiej?

Początek tego roku był dość słaby, końcówka bardzo przyspieszyła, w efekcie rynek naczeł i przyczep powoli pnie się w górę. Małe kroki są prostsze i zapewniają lepszą stabilność. Dojrzewająca gospodarka powinna zapewnić większą pewność jutra. Oficjalne odwołanie kryzysu przez rząd na początku października znalazło swoje potwierdzenie na rynku naczeł i przyczep. Prognozy są raczej optymistyczne, życzenia na przyszłość dość realistyczne.

„Oby się nigdy nie powtórzył spadek sprzedaży ponad 80%, który miał miejsce w 2009! Patrząc z punktu widzenia rozwoju gospodarczego kraju rynek transportowy również powinien się stopniowo rozwijać. Stabilizacja cieszy w tak trudnych czasach, o których tyle się mówi. W 2014 r. życzyłbym sobie umiarkowanego wzrostu” – mówi Maciej Michalski.

„Jaki będzie rok 2014, to się okaże. Tego oczywiście nikt nie wie, ale uważam, i pewnie nie jestem odosobniony, że będzie, może niedużo, ale jednak lepszy od tego. Bardzo optymistycznie wróży to, że nasze polskie firmy osiągną coraz lepsze rezultaty – zarówno w Polsce, jak i poza jej granicami – tu dobrym przykładem jest właśnie Wielton. Jedyne czego sobie mogę życzyć na rok 2014 to, by Polska się rozwijała w jak najszybszym tempie. A to w sumie w dużej części zależy od nas. Od naszych decyzji! – dodaje Piotr Ogradowicz.

„Taki rynek jest satysfakcjonujący. Oczywiście, że życzymy sobie stabilizacji, stałego poziomu sprzedaży z utrzymaniem tendencji wzrostowej, tak jak jest obecnie. Sprzedaż na rynku krajowym utrzymuje stały poziom, a eksport naszych produktów wzrasta. W związku z naszymi inwestycjami planujemy 10% wzrost sprzedaży w 2014 roku. Wiele wskazuje na to, że obecna tendencja się utrzyma i nasz przyszłoroczny plan uda się zrealizować” – przyznaje Marcin Wykurz.

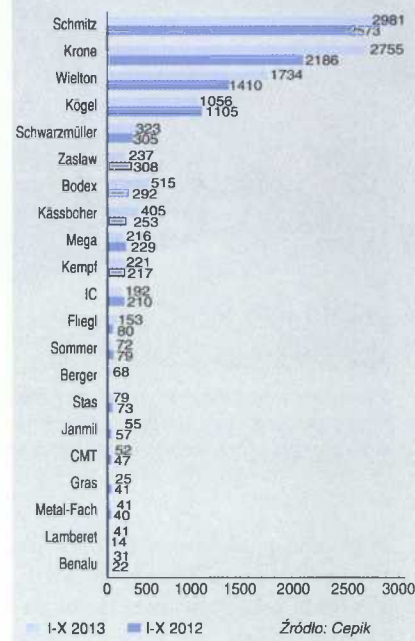
„W mojej ocenie rok 2014 będzie podobny do 2013 jednak z małą tendencją wzrostu w związku z coraz większymi wymaganiami w ograniczaniu CO₂ oraz ochrony środowiska (czyli konieczność wymiany na naczeł lekkie, specjalistyczne i przyjazne środowisku, jakimi są produkty firmy Schwarzmüller)” – zaznacza Piotr Iwański.

„Szacujemy, że nadchodzący rok nie powinien być najgorszy przynajmniej w interesujących nas segmentach – pozostaje nam życzyć sobie, żeby był spokojniejszy” – dodaje Michał Rzoska.

„Každy producent życzyłby sobie jeszcze większej pojemności rynku, a co za tym idzie również większej własnej sprzedaży. Trzeba jednak stwierdzić, że zapotrzebowanie na naczeł ciężarowe w Polsce w ostatnich 3 latach było na prawdę przyzwoitym poziomie. Jeżeli rok 2014 będzie podobny do obecnego, to będzie można go nazwać dobrym. Prognoza na 2014: plandeki 7-8 tys., chłodnie 2 tys. i wywrotki również ok. 2 tys.” – prognozuje Mirosław Mozol.

Mniej optymistyczną prognozę zapowiada Tomasz Bartoszewicz: „Ja na stabilizację bym nie liczył. Nadal pojazdów i firm transportowych jest znacznie więcej niż podaży masy ładunków. Walka konkurencyjna między transportowcami trwa w każdym sektorze i pomimo wzrostu liczby zleceń wszędzie słyszymy narzekania na niskie stawki i mocno psującą rynek konkurencję. Takie są realia. W 2014 roku będzie walka i po fali wzrostu napę-

Rejestracja nowych przyczep i naczeł w rozbiu na poszczególne marki w Polsce w latach 2012-2013* (szt.)



dzonej Euro 6, może nadejść schłodzenie, ale raczej w II połowie 2014 r. Niestety nie jesteśmy w stanie przewidzieć innych czynników wpływających na krwiobieg branżowy, więc równie dobrze lepsze nastroje w Europie i wzrost budżetu na inwestycje budowlane może pozytywnie wpłynąć na cały rok 2014”.

Można napisać wiele scenariuszy na przyszły rok. Jednym z nich może być po prostu cykl koniunkturalny. Wychodzimy



Tomasz Bartoszewicz,
PTM – Professional
Trailers & Management

„W 2014 roku będzie walka i po fali wzrostu napędzonej Euro 6, może nadejść schłodzenie”

z kryzysu, czyli przyszły rok powinien być wzrostowy, miejmy nadzieję, umiarkowane. Nowe fundusze z programów unijnych powinny dodatkowo wesprzeć branżę budowlaną, choć tutaj należy brać poprawkę na dość duże nasycenie rynku pojazdów w latach 2010-2011. Dodatkowo, jeżeli będziemy nadal obsługiwać Europę, sprzęt będzie sukcesywnie wymieniany. To wszystko daje nadzieję, że załamania rynku takiego jak sprzed 5 lat nie musimy się obawiać. |

Katarzyna Dziewicka

Fot. M. Kij, Kögel, Meiller, Wielton