

POŚREDNIK **budowlany**



STYCZEŃ-LUTY 2017

1⁽¹²⁵⁾

ISSN 1427-213X

m a s z y n y • n a r z ę d z i a • s p r z ę t



MANITOU
HANDLING YOUR WORLD
www.manitou.com/pl

**BĄDŹ GOTÓW.
KREUJ
PRZYSZŁOŚĆ**

ZARZĄDZAJ MASZYNAMI
ZARZĄDZAJ KOMUNIKACJĄ
ZARZĄDZAJ PLACEM BUDOWY



TWÓJ DOSTAWCA TECHNOLOGII BUDOWLANYCH

SITECH POLAND SP. Z O.O.

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ: +48 12 354 19 01
SITECH-POLAND.PL





4

BUDMA 2017 – dobra zima dla branży

Tegoroczna Budma, czyli Międzynarodowe Targi Budownictwa i Architektury, już za nami. Na odbywającej się w środku zimy wystawie zaprezentowało się także kilku „maszyniarzy”



14

Caterpillar – modernizacja daje efekty!

Caterpillar udanie zmodernizował koparki kołowe Serii F. Zmiany sprawiają, że maszyny spełniają najwyższe standardy w zakresie jakości, niezawodności, komfortu i bezpieczeństwa



22

Hybryda Komatsu ulży nie tylko portfelowi

Komatsu nie tylko jako pierwsze na świecie wprowadziło hybrydy do masowej produkcji, ale też ciągle je modernizuje. Na placie budowy trafiają kolejne generacje innowacyjnych maszyn



8

Case zaprezentował nowe minikoparki

Świętujący jubileusz 175-lecia istnienia koncern Case CE nie tylko nawiązuje do bogatych tradycji, ale kreśli też plany na przyszłość. Na rok jubileuszu zaplanowano cały szereg premier



16

Manitou nie spoczywa na laurach!

Manitou Polska pokazuje, jak radzić sobie z problemami. Wojciech Rzewuski, dyrektor zarządzający firmy zamiast narzekać woli działać. I zbierać tego owoce



24

Business Center-HCE szybko się zwraca!

Trimble oferuje oprogramowanie usprawniające współpracę wszystkich uczestników cyklu budowlanego. Umiejętne łączenie maszyn i ludzi pozwala ograniczyć koszty



10

W gościnie u Hydrosprężu

Zagubiona pomiędzy wzniesieniami Pogórza Wiśnickiego wieś Łąka Dolna jest dobrze znana w branży maszyn budowlanych. Tu bowiem ma swoją siedzibę firma Hydrospręż



17

Dressta sięga po złoto!

Położone wysoko w górach Kirgistanu Złote Dżeruj kryje w sobie niezwykle bogate pokłady złota. Przy jego wydobyciu pracują w ekstremalnych warunkach maszyny marki Dressta



28

JCB zaskakuje i szturmuję światowe rynki!

JCB jak zwykle przygotował niespodzianki dla swych klientów. Prawdziwą bombą była informacja o tym, że Brytyjczycy wkraczają na trudny rynek urządzeń podnośnikowych



12

Współpraca musi być komfortowa!

Rozmowa z Maciejem Waksmundzikim, prezesem zarządu firmy Atut Rental



20

Volvo CE zwierza szyki

Obecny rok będzie dla Volvo CE czasem konsolidacji działań. Szwedzki koncern stawia na rozwój technologiczny maszyn, które mają największe szanse na podbój światowych rynków



30

Hyundai czuje ducha miasta

Maszyny – szczególnie eksploatowane w warunkach miejskich – muszą pracować na mocno ograniczonej przestrzeni. Dla koparki Hyundai HX235 LCR-2 to nie problem

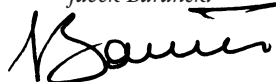
Droży Czytelnicy,

w branży bez większych zmian. Wszyscy wypatrują pierwszych oznak wiosny. A także unijnych pieniędzy, których łakną nie czym kania dżdzu. Tylko one uprawić mogą w ruch inwestycje publiczne. Pewnie jednak przez najbliższe miesiące nie wydarzy się nic znamiennego. Z pozyskiwaniem środków unijnych będą nadal kłopoty. Cała nadzieja w realizacji Planu Morawieckiego przewidujące znaczne zwiększenie nakładów publicznych na inwestycje, co stymulowałoby wzrost w budownictwie. Czekamy na to od dawna i doczekać się nie możemy. Optymiści wieszczą, że wzrost nadejdzie, drugie półrocze ma być już lepsze, a w grudniu nie będzie niezadowolonych. Mają szansę zamknąć rok 2017 co najmniej tak, jak 2011, najlepszy przecież w minionym cyklu koniunkturalnym. Wypada trzymać kciuki, by tak się stało. Przecież to ostatni dzwonek by przygotować się na gorsze czasy. Walczyć trzeba, choć strat z okresu załamania koniunktury nijak nie uda się odrobić. Wszak bankructwo prawie tysiąca – nawet bardzo dużych i wydawałoby się prężnych – firm budowlanych jest nie do powetowania. A gdy już wszystko wybudujemy? Pracy nie zabraknie. Wszak infrastrukturę trzeba konserwować remontować, tak, by nie przeszła do kategorii zabytków. Kłopoty będą z pieniędzmi. Do tego zdążyliśmy się już jednak przyzwyczaić...

W roku 1945 Brytyjczyk Joseph Cyril Bamford w wynajętym garażu dawał podwaliny koncernowi JCB. Wiesław Kukła, założyciel Hydrosprzętu też rozpoczynał od niewielkiego warsztatu. Tyle, że kilkadziesiąt lat później i w warunkach niezbyt sprzyjającym prywatnym przedsięwzięciom. Sukces odnieśli obaj. Brytyjczyk na skalę światową, a Polak krajową. JCB ma fabryki na wielu kontynentach i podbija światowe rynki, Hydrosprzęt cieszy się renomą, w halach warsztatowych ciągle coś się dzieje. I unosi się zapach typowy dla fabryk, a nie montowni.

Taki budzący wspomnienia zapach czułem w Stalowej Woli i w Waryńskim. W roku 1982, jako student musiałem przez trzy tygodnie bywać w centrum obliczeniowym Uniwersytetu Warszawskiego, które mieściło się w pomieszczeniach odnajmowanych właśnie od Waryńskiego. By dostać się do środka, trzeba było przejść przez fabryczne hale. Nie było to proste, trwał bowiem stan wojenny, a Waryński był zakładem zmilitaryzowanym. Straż przemysłowa wpuszczała postronnych tylko w grupach, w wyznaczonych godzinach. Wystarczyło spóźnić się chwilę i z wejścia nici. Zacząłem rozmyślać, jak tu wymigać się od wczesnego wstawania i wyczekiwanie na wejście. Swoistym kluczem do wszystkich drzwi Waryńskiego, działającym nawet w stanie wojennym okazała się... kufajka! Taka chroniąca przed zimnem bluza z drelichu noszona zazwyczaj w parze z czapką uszanką. Zauważyłem, że ludzie w kufajkach stają się dla strażników niewidzialni, nie są zupełnie kontrolowani. Kupiłem więc sobie kufajkę na bazarze. Bardzo tanio, nawet jak na kieszeń studenta, bo była używana. Taka zresztą być musiała, by „klucz” zadziałał. Udało się! Mój wynalazek działał bez pudła. Dzięki temu zobaczyłem, jak produkuje się koparki, mogłem zaglądać w każdy zakamarek, wchodzić i wychodzić z Waryńskiego kiedy tylko chciałem. Były to moje pierwsze tak bliskie kontakty z maszynami budowlanymi. Wówczas nawet nie śniło mi się, że odgrywać będą one tak ważną rolę w moim życiu zawodowym...

Jacek Barański



Wydawca

Nasza okładka:



Ładowarka
teleskopowa
Manitou MT 1840

WYDAWNICTWO

Poland Marketing Barański Sp. z o.o.

CZŁONEK-ZAŁOŻYCIEL STOWARZYSZENIA DYSTRYBUTORÓW MASZYN BUDOWLANYCH

Pasaż Ursynowski 1/45, 02-784 Warszawa, tel.: 22 859 19 65, 22 859 19 66, fax: 22 859 19 67, www.posbud.pl

WYDAWCA

Jacek Barański
tel. 602 255 410,
e-mail: baranski@posbud.pl

REDAKTOR NACZELNA

Magdalena Ziemkiewicz
tel. 602 255 411
e-mail: ziemkiewicz@posbud.pl

MASZYNY BUDOWLANE

Michał Markiewicz, tel. 602 292 114
e-mail: m.m@posbud.pl

POJAZDY BUDOWLANE

Grzegorz Teperek, tel. 604 422 568
e-mail: tepererek@posbud.pl

NOWE MEDIA

Jan Barański, tel. 602 719 281
e-mail: janab@posbud.pl

SPRZEDAŻ REKLAM (POLSKA)

tel. 602 711 376
e-mail: reklama@posbud.pl

SPRZEDAŻ REKLAM (NIEMCY)

Hans-Joachim Müller,
tel. +49-8546-973744
e-mail: info@hjm-media.de

Druk: GREG, Otwock

„Pośrednik Budowlany – Maszyny, Narzędzia, Sprzęt” jest kolportowany bezpłatnie do osób i instytucji związanych z branżą budowlaną. Aktualnie obowiązujący cennik reklam znajduje się na ostatniej stronie każdego wydania.



Rozmowa z Wojciechem Żarnowskim,
dyrektorem generalnym SITECH Poland

to miłość, która nigdy nie zardzewieje.

Nie rozwijam nadmiernych prędkości.

w kabinie zasiąść może pierwszy lepszy człowiek z ulicy.

może coś nie zadziała.

Rozmowa z Andrzejem Getlerem,
wiceprezesem i dyrektorem operacyjnym
Mecalac Polska

chwycają się nim od pierwszego kontaktu,

odpisywałem szkolne wypracowania

dróżować.

patrzę, czy zatrudniana przeze mnie osoba to mężczyzna.

szczególnymi względami.

grupa ciesząca się zawsze



Rozmowa z Mirosławem Łozińskim
Prezesem Zarządu Waryński S.A.
Grupa Holdingowa

teraz ja jestem szefem i będę robił wszystko po swojemu.

No cóż, czasu nie cofniemy.

Dzisiaj nie wystarczy skupiać się tylko na sprzedaży.

ży.

Dzisiaj zainteresowany maszyną budowlaną rzadko kiedy wyklada gotówkę

które potrzebują solidnych, prostych maszyn. Zarówno w obsłudze, jak i naprawie.

nie ustajemy w działaniach.

Rozmowa z Piotrem Klupa, dyrektorem
zarządzającym Amago Sp. z o.o.



do zaakceptowania jest ciągle sięganie do folderów.

Nie

Ludzie są tylko ludźmi.

Dzisiaj mogą być to maszyny budowlane, a jutro szczoteczki do zębów.

jeżeli prosi się o coś w odpowiedni sposób, to się to dostaje.

Nieraz chętnie rzuciłbym to wszystko w diabły!

Wyjaśnijmy coś sobie ostatecznie.

Branża chciała dobrej imprezy.

Chodzi o degustację, a nie nadmierne spożycie.



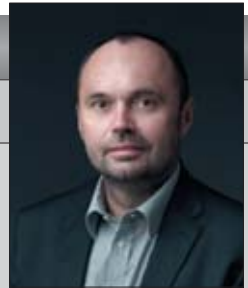
Rozmowa z Jackiem Małczyńskim,
prezesem Stowarzyszenia Dystrybutorów
Maszyn Budowlanych

nie byłem, nie jestem i nie będę politykiem.

Chętnie byłbym „na tak”, ale jakoś nie widzę ku temu powodu...

Drogowcy czekają na Autostradę!

Dariusz Michalak, dyrektor Grupy Projektów Targów Kielce, organizatora XXIII Międzynarodowych Targów Budownictwa Drogowego Autostrada Polska



Od lat w Kielcach prezentowany jest najnowocześniejszy sprzęt i materiały do budowy dróg. Wiadomo, że pod koniec ubiegłego roku Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa zatwierdziło programy inwestycyjne dla zadań o wartości 323 milionów złotych. Środki te zostaną przeznaczone na przygotowanie kolejnych ciągów dróg ekspresowych, remonty dróg i likwidację miejsc niebezpiecznych. Dlatego udział w targach branży związanej z infrastrukturą drogową, zainteresowaną nowym „unijnym rozdaniem”, jest jak najbardziej zasadny. Jak co roku w Kielcach będzie można zapoznać się z bogatym wachlarzem innowacyjnych produktów, a także szeroką ofertą usług prezentowanych przez kilkadziesiąt firm z kraju i zagranicy. Światowe premiery sprzętu budowlanego, emocjonujące pokazy dynamiczne organizowane na specjalnie przygotowanym terenie, uzupełniać będą spotkania merytoryczne. Wsparcie najważniejszych branżowych instytucji i stowarzyszeń co roku owocuje interesującym programem wydarzeń towarzyszących – kongresami, konferencjami i debatami, które poruszają tematy najważniejsze dla branży drogownictwa. Podczas nadchodzącej edycji zaplanowano między innymi kontynuację konferencji dotyczącej Białej Księgi Drogownictwa, która odbyła się w ubiegłym roku. Tematyka tegorocznych spotkań skupiać się będzie również na innowacjach w budownictwie. Przyciągamy do nas zarówno wystawców, jak i zwiedzających, proponując nowe formy promocji. Ogromnym zainteresowaniem w ubiegłym roku cieszył się Press Day, który już na stałe zapisuje się w program targów AUTOSTRADA-POLSKA.



Zmienne nastroje w branży budowlanej

Konstanty Rokicki, dyrektor Rynku Maszyn i Urządzeń Budowlanych w Raiffeisen Leasing

Sektor budowlany w roku 2016 musiał zmierzyć się z wieloma wyzwaniami. Stąd zapewne istotny spadek nastrojów branży, jaki obserwowaliśmy w ostatnim kwartale. Widać go w mniejszej skłonności sektora budowlanego do inwestycji, a także w wynikach sprzedażowych banków i leasingodawców dla branży budowlanej. Co przyniesie nam początek 2017 roku? Czy budowlanka odzyska pozytywne nastawienie do inwestycji? Główny Urząd Statystyczny przeprowadził w trzecim kwartale 2016 roku cykliczną sondę wśród przedstawicieli firm budowlanych. Wykazała ona, że wskaźnik nastrojów wśród budowlanców jest ujemny i wynosi aż – 12,3. Negatywne nastroje są częściowo następstwem zastojów w przetargach centralnych i samorządowych. Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad w ostatnim półroczu uruchomiła ich zaledwie pięć. Główne postępowania przetargowe ruszyły dopiero we wrześniu. W zdecydowanie lepszej sytuacji jest segment budownictwa mieszkaniowego. Według danych GUS, w okresie od stycznia do października oddano do użytkowania ponad 12,7 tysiąca mieszkań. To aż o 9,2 procent więcej niż w tym samym okresie roku 2015. Co ważne, wzrosła również liczba mieszkań, których budowę już rozpoczęto – do 14,8 tysiąca, czyli o 4,3 procent więcej niż przed rokiem. Sytuacja na rynku mieszkaniowym jest optymistycznym sygnałem dla branży budowlanej. Ale czy to wystarczy, aby poprawić nastroje przedsiębiorców?

Negatywne nastroje w oczywisty sposób wpływają na ich skłonność do inwestycji. W roku 2016 niska skłonność do inwestycji w sektorze budowlanym odbiła się negatywnie na wynikach firm leasingowych. Segment leasingu maszyn i urządzeń po trzech kwartałach roku 2016 odnotował ujemną dynamikę na poziomie -5,9 procent. Spodziewamy się jednak, że na początku 2017 roku może nastąpić spore ożywienie. Wszystko za sprawą zakończenia kluczowych przetargów i bardzo dobrą koniunkturą budownictwa mieszkaniowego.

Niepewne nastroje branży budowlanej potwierdzają wyniki badania przeprowadzonego na zlecenie Raiffeisen Leasing, pokazujące, że aż 31 procent firm budowlanych w Polsce nie odczuwa swobody w prowadzeniu biznesu. Wiele polskich firm funkcjonuje „od przetargu do przetargu”, nie mając gwarancji, czy po zakończeniu obecnego zlecenia uda im się wygrać kolejne. W sposób oczywisty wpływa to na stabilność firm i ich skłonność do rozwoju. Zazwyczaj decydują się one na odważne inwestycje, dopiero kiedy wiedzą, że zlecenia są zagwarantowane. Co za tym idzie – zostaje im mało czasu na pozyskanie środków i zakup sprzętu. Potwierdza to fakt, że aż 39% firm z branży budowlanej deklaruje, że prostsze procedury i szybsze procesy decyzyjne instytucji finansowych zapewniłyby im większą swobodę w działaniu. Dlatego też głównym priorytetem firm leasingowych na rok 2017 powinno być skrócenie czasu oczekiwania na decyzję oraz ulepszenie oferty dla firm budowlanych.

Podnosniki
Koszarowe?
MULTITEL!



www.multitelpolska.pl
tel. 22 8152027





9-11.05.2017

Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego

* Maszyn i Sprzętu Budowlanego * Transportu Drogowego

* Infrastruktury * Techniki Parkingowej

INFRASTRUKTURA BUDUJE SIĘ Z NAMI!

WSPÓŁPRACA



Instytut Badawczy
Dróg i Mostów
www.ibdim.edu.pl

Targi Kielce SA,
Kontakt: Dyrektor Grupy Projektów - Bogusława Grzechowska
tel. 41 365 12 10, fax 365 14 26, e-mail: autostrada@targikielce.pl

Sprawdź aktualne promocje na:

www.autostrada-polska.pl

TARGI DAJĄ WIĘCEJ

Sprawdź na:

■ www.targidajawiecej.pl

■ facebook.com/targidajawiecej

BUDMA 2017 – dobra zima dla branży

Tegoroczna, 26. Budma, czyli Międzynarodowe Targi Budownictwa i Architektury, w Poznaniu już za nami. Wystawa, odbywająca się w dniach 7-10 lutego, wypada w środku zimy. Po raz pierwszy od kilku lat chłodniejsza pora roku spowodowała, że prace budowlane w wielu miejscach spowolniły lub nawet zupełnie stanęły. Okazało się to korzystne dla targów, jak i wystawców gdyż do Poznania ściągnęły tłumy zwiedzających budowlanców. Już pierwszego dnia wystawcy z nieukrywaniem zadowoleniem doceniali rzesze zwiedzających – dodajmy nie „łowców gadżetów”, ale prawdziwych klientów. Termin ekspozycji jeszcze jesienią wydawał się mało atrakcyjny, ale przeniósł spodziewany efekt.

Prognoza słabej zimy uśpiła natomiast czujność gigantów branży maszynowo-transportowej. W grupie ponad 800 wystawców polskich i zagranicznych, prezentujących swoje oferty na tegorocznych targach, marek maszyn do robót ziemnych, betoniarskich czy żurawi było dosłownie kilka. Organizatorzy szacują, że targi odwiedziło co najmniej pięćdziesiąt tysięcy osób. Jeśli, jak podkreślali wystawcy, są to konkretni klienci, to na tegorocznej Budmie zyskali nieliczni, nie wielcy ale interesujący dostawcy. Co można było zobaczyć w Poznaniu?



Do pracy trzeba się odpowiednio ubrać. Pomoc w tym względzie zapewniał działający na zasadzie franczyzy mobilny sklep z odzieżą BHP

Zacznijmy od bogatego stoiska Wacker Neuson. Zagęszczarki, walce, koparki i ładowarki szczelnie wypełniły metraż wystawcy. Nowością targową była elektryczna ładowarka kołowa WL20e. To model wyposażony w dwa silniki elektryczne zasilające napęd jezdny i roboczy maszyny. Akumulator znajdujący się w miejscu silnika spalinowego wystarcza na pięć godzin efektywnej pracy, to znaczy takiej w której maszyna rzeczywiście pracuje, a nie na biegu jałowym, gdyż takiego po prostu nie ma. Dzięki zasilaniu prądem elektrycznym maszyna może poruszać się wszędzie tam, gdzie wskazane jest powietrze wolne od spalin: w budynkach, wśród ludzi i zwierząt czy w szklarniach. Chociaż koszt zakupu „na starcie” jest wyższy, ładowarka szybko się amortyzuje, gdyż każda kilowatogodzina pracy jest tańsza niż „diesłowska” o około 40%, a energia elektryczna jest tańsza i niemal wszędzie dostępna. Jak podkreślali polscy przedstawiciele producenta tego typu maszyny zyskują powoli uznanie wśród polskich budowlanców, podobnie jak elektryczne ubijaki akumulatorowe



Możliwość sprawdzenia narzędzi w praktyce była dla wielu zwiedzających bardzo atrakcyjna. Nic dziwnego, że zewsząd dochodziły dźwięki testowanych urządzeń

czy minikoparki spalinowo-elektryczne. Model WL20e o masie 2.350 kg standardowo wyposażony jest w łyżkę o pojemności 0,2 m³. Ciężar wywracający ładowarki wynosi 1.416 kg i jest o 200 kg większy niż w konwencjonalnej maszynie.

Dużą liczebnie grupę eksponatów wystawili dystrybutorzy urządzeń podnoszących. Tu wyróżniała się firma Jekko, która specjalizuje się w miniżurawach. Te niewielkie maszyny idealnie nadają się do prac montażowych wykonywanych często grupą pracowników montażu okien, fasad, pieców itp. Czy to na kołach, czy na gumowych gąsienicach zdalnie sterowane maszyny Jekko wjadą przez najwęższe drzwi do budynku i tam wykonają swą pracę. Nietanie urządzenia powoli docierają do polskich przedsiębiorców, którzy mają problemy kadrowe. Zamiast metodą „kilku chłopca” piec można wstawić do kotłowni w pojedynkę. Co ważne, w wielu przypadkach tylko miniżurawie są w stanie rozwiązać problem, z uwagi na ciasną przestrzeń wykluczającą zastosowanie ekipy pracowników. Bogata oferta obejmuje różnego rodzaju akcesoria, takie jak manipulator podciśnieniowy do tafli szkła, wciągarkę, zdalne sterowanie, kilka rodzajów „bocianków”, dodatkowe wysięgniki pomocnicze, elektrycz-



Cywilizuje się rynek ciężkich prac ręcznych. Zamiast w „kilku chłopca” targać do kotłowni ciężki piec, lepiej zrobić to przy pomocy miniżurawia

ny moduł zasilania czy system zapobiegający kolizji z rozpoznaniem obszaru pracy.

Firma Lift Polska, przedstawiciel marki Klaas, także wystąpiła na Budmie. Jej specjalnością są urządzenia dźwigowe wspierające wykonawców dachów i pokryć dachowych. W Poznaniu firma zaprezentowała między innymi modele K23-33 TSR City na podwoziu przyczepowym oraz K900 RSX na podwoziu Iveco Eurocargo. Ten drugi model dysponuje atrakcyjnymi parametrami: wysokość haka 36 metrów, maksymalny udźwig 5 ton, 25 metrów zasięgu bocznego przy udźwigu jednej tony oraz możliwość wykonywania prac w trzy osobowym podeście roboczym. Wzorem firm zachodnich polscy dekarze coraz częściej sięgają po tego typu rozwiązania przyspieszające prace na wysokości. Do niedawna były to najczęściej urządzenia używane, ale obecnie przedsiębiorstwa ciesielsko-dekarskie preferują już jednostki nowe.

Jedynym z przedstawicieli producentów ciężarówek była marka MAN Truck & Bus. Kluczowym na jej stoisku był duet pojazdów dostawczych MAN TGE w konfiguracjach mogących zainteresować budowlanców. Furgon z wyposażeniem warsztatowym oraz samowyładowczy z kabiną załogową jak magnes ścigały zwiedzających. Niestety, to jeszcze nie pora na zakup tych pojazdów, gdyż sprzedaż oficjalnie ruszy ona w 2018 roku. Tak wczesna prezentacja TGE to świadomy wybieg producenta, ponownie wracającego do sektora lekkiego. Zdaniem przedstawicieli koncernu lepsza jest dłuższa zapowiedź tego typu nowości niż gwałtowna i szybka premiera. TGE musi zaistnieć w świadomości odbiorców wcześniej niż auto osobowe, które



Polski rynek powoli otwiera się na maszyny zasilane prądem elektrycznym. To idealne rozwiązanie na przykład w małych węzłach betoniarских

często kupuje się sercem. Koncern MAN obecnie buduje całą otoczkę około produktową dla nowego modelu, aby nie różnił się on niczym pod względem biznesowym od cięższych „braci”, a to wymaga czasu – podobnie jak rozruch nowej fabryki. Paskudna pogoda tej zimy przerwała sporo prac w budownictwie lub znacząco je wyhamowała. Budowlancy umiejętnie gospodarujący czasem nie spoczęli jednak na laurach i wybrali się na Budmę. Każdy, kto się tam wystawiał, zwiedzał i negocjował umowy, z pewnością na tej niepogodzie zyskał.

SMOPYC wraca do Saragossy

Po trzech latach przerwy Międzynarodowe Targi Maszyn Komunalnych, Budowlanych i Górniczych powracają do Saragossy. I jest to powrót z prawdziwym impetem. W terminie od 25 do 29 kwietnia 2017 roku oczy branży zwrócone będą na aragońskie centrum wystawiennicze. SMOPYC jest doskonałym miejscem promocji dla firm, które interesują się rynkiem europejskim. Organizowane po raz siedemnasty targi mają ambicje powrotu do kalendarza międzynarodowych imprez wystawienniczych.

Na trzy miesiące przed rozpoczęciem imprezy, która odbywa się cyklicznie co trzy lata, pobite zostały wszelkie dotychczasowe rekordy. Wiadomo, że na powierzchni co najmniej sześćdziesięciu czterech tysięcy metrów kwadratowych zaprezentowane zostaną maszyny i sprzęt ponad czterystu pięćdziesięciu marek. Te liczby potwierdzają dobitnie, że profesjonalści z branży postrzegają Zaragoza Exhibition Centre jako miejsce spotkań międzynarodowych potentatów.

Organizatorzy nie poprzestają jednak na zapewnieniu miejsca do spotkań, przygotowali także ambitny program prezentacji, zawodów i forów. W połączeniu z ekspozycją statyczną zaprezentują tu ważne nowe technologie. Jednym z najciekawszych miejsc będzie SMOPYCDEMO – arena demonstracyjna zaprojektowana w taki sposób, aby wystawcy mogli tu pokazać pełnię możliwości swoich maszyn, a zwiedzający mogli zobaczyć to na żywo. Pomyślano o konkursach dla operatorów, organizowanych po raz pierwszy, podczas których zawodowcy będą mogli sprawdzić się na wielu różnego rodzaju maszynach.

Na targach SMOPYC 2017 pojawią się wiodące marki międzynarodowego rynku, prezentowane będą najnowocześniejsze

osiągnięcia technologiczne, a obecni profesjonalści z branży. Zaragoza Exhibition Centre będzie wyjątkowym miejscem dla firm planujących ekspansję, a zarazem drzwiami do Europy dla przedsiębiorców z Hiszpanii, Portugalii oraz Północnej Afryki. Na pięć kwietniowych dni hiszpańska Saragossa stanie się stolicą maszyn, sprzętu i technologii dla budownictwa oraz areną dyskusji i refleksji. To dobre miejsce na spotkania handlowe, konferencje, a nawet na dokonanie transakcji. SMOPYC 2107 ma ambicję być większy i lepszy niż kiedykolwiek.



Już na trzy miesiące przed rozpoczęciem targów SMOPYC udało się one pobić wszelkie ze swych dotychczasowych rekordów

Case zaprezentował nowe minikoparki

Koncern Case CE, świętujący właśnie jubileusz 175-lecia istnienia, nie tylko chętnie nawiązuje do bogatych tradycji, ale kreśli też dalekosiężne plany na przyszłość. Na rok jubileuszu zaplanowano cały szereg premier nowych maszyn. Początek serii dały minikoparki Serii C

Case CE pokazał nowe maszyny na specjalnej prezentacji we Włoszech. Serię C, która ma zostać wkrótce uzupełniona, tworzy w tej chwili sześć minikoparek o ciężarze roboczym od 1,7 do 6,0 ton. – Case zaoferuje teraz więcej modeli minikoparek niż miało to miejsce w przypadku poprzedniej generacji. Będą one też bardziej zróżnicowane pod względem ciężaru roboczego. Maszyny odznaczać się lepszymi parametrami roboczymi i ekonomiczną eksploatacją. Wyższa szybkość cykli pracy, większa siła udźwigu i szereg zaawansowanych funkcji stanowią ich niewątpliwe zalety. Nowe miniladowarki są lepiej wyposażone już w wariantie bazowym. Pięć z sześciu modeli napędzanych jest silnikami spełniającymi normę emisji spalin Tier 4 Final – tłumaczy Robert Wrona, dyrektor sprzedaży i marketingu CNH Industrial na Europę Środkową i Wschodnią. Nowe maszyny zostały wprost naszpikowane innowacyjnymi rozwiązaniami konstrukcyjnymi. Należą do nich redukcja obrotów podczas dłuższej bezczynności, czy automatyczna zmiana biegu na niższy podczas pokonywania przeszkód czy wzniesień. Oprócz tego na uwagę zasługuje nowy cyfrowy wyświetlacz, na którym pokazują się nie tylko informacje o pracy maszyny, ale także sygnały ostrzegawcze, dostępne w standardzie zabezpieczenie przed kradzieżą i nieuprawnionym użyciem Engine Start Limitation (ESL), hydrauliczne szybkozłączce i elektryczna pompa tankowania.

W Polsce oferowanych będzie dokładnie tyle samo modeli, co na innych rynkach. Pierwsze do-



Prezentacja nowych minikoparek rozpoczęła się pod dachem. Potem przyszedł czas na ukazanie walorów maszyn w warunkach rzeczywistego placu budowy



Zaprojektowane na nowo logo CASE CE stanowi nawiązanie do bogatych tradycji

stawy maszyn nastąpią niebawem. W pierwszej fazie dostępnych będzie sześć modeli. Docelowo polscy klienci wybierać będą mogli spośród dziesięciu. Ostatnimi czasy Case CE poczynił olbrzymie inwestycje w swe włoskie fabryki. Chodzi o zakłady produkujące koparki hydrauliczne w San Mauro oraz ładowarki kołowe w Lecce. Oba zakłady poddano gruntownej restrukturyzacji. W San Mauro produkowane będą koparki hydrauliczne przeznaczone na rynki europejskie przy wykorzystaniu technologii produkcyjnej Su-



Robert Wrona wyraził przekonanie, że nowe minikoparki znajdą szybko wielu zwolenników wśród polskich klientów. Nie tylko z branży budowlanej...

mitomo. Fabryka pracuje w identyczny sposób, jak jego japoński partner technologiczny, korzysta również z takich samych komponentów i podzespołów pozyskiwanych od tych samych dostawców. W zakładach uruchomiono produkcję czterech nowych modeli z nowej serii minikoparek. Z Włoch maszyny trafiać mają na rynki całego świata. Case dąży konsekwentnie do podniesienia poziomu sieci sprzedaży. Polega ono na rozbudowie sieci sprzedaży, przeprowadzaniu szkoleń specjalistycznych. Każdy

z dealerów na całym świecie jest odpowiednio certyfikowany. Podczas ubiegłorocznych targów Bauma Case nakreślił ambitne plany podboju światowych rynków. Zapowiedział także opieranie się na wieloletnich tradycjach. Nowe wzornictwo Case ma na celu podkreślenie nowoczesności i funkcjonalności maszyn przy jednoczesnym nawiązaniu do bogatych tradycji. Widać to wyraźnie we wszystkich nowych maszynach. Czy udało się realizować ambitne plany nakreślone w Monachium na Baumie? Robert Wrona nie ma najmniejszych wątpliwości co do tego, że Case CE znajduje się na właściwej drodze: – Właśnie przeprowadziliśmy pierwsze analizy sprzedaży. Rok 2016 udało nam się zamknąć nie tylko

zgodnie z założonymi wcześniejszymi planami, udało się nam sprzedać więcej maszyn, niż wcześniej zakładaliśmy. Miniony rok można więc zaliczyć do udanych. Nie oznacza to, że popadamy w samozadowolenie. Case CE ma ambitne plany, chcemy w tym roku sprzedać o dwadzieścia procent więcej maszyn niż w roku 2016. Minikoparki, których premiera właśnie się odbyła mogą odegrać w tych planach kluczową rolę. Cieszą się bowiem zainteresowaniem rynku i stanowią bardzo ważny element naszego planu sprzedaży.

Producenci minikoparek mają o co walczyć. Corocznie w Europie nabywców znajduje 53 tysiące takich maszyn. A rynek może wchłonąć ich więcej. Robert Wrona tak komentuje ten fakt: – *Minikoparki są bardzo ważnymi maszynami*

stwa w przypadku uszkodzonych węży hydraulicznych zapobiegają ciężkim wypadkom, które mogłyby być spowodowane przewróceniem się maszyny. Kondensator ciśnienia w obwodzie hydraulicznym pozwala operatorowi bezpiecznie



Skąpane w zachodzącym słońcu maszyny prezentowały się niezwykle interesująco. Producent zapewnia, że imponować będą również na zwykłych placach budowy

mi dla firm budowlanych. Sprzedają się na rynkach europejskich w liczbie 53.000, co stanowi najlepszy wynik w maszynach. A rynek ten rośnie z roku na rok. Z Serią C oferujemy naszym klientom to czego zgodnie z ich opiniami oczekują od maszyn tego typu czyli nadzwyczajną produktywność, komfort i bezpieczeństwo.

Minikoparki Serii C stanowią pierwszy owoc współpracy Case CE i Hyundai Heavy Industries. Zaprezentowane w styczniu modele o ciężarze roboczym 5,7 oraz 6,0 ton wytwarzane są w fabryce należącej do Koreańczyków. Zakłady Case CE we włoskim San Mauro otrzymały natomiast zadanie uruchomienia produkcji czterech modeli o ciężarze roboczym poniżej pięciu ton. Mają one trafić na rynki całego świata.

Podczas prezentacji dużo czasu poświęcono kwestiom bezpieczeństwa. Kabiny maszyn posiadają zabezpieczenia ROPS, TOPS oraz FOPS. Maszyny mają wyłącznik bezpieczeństwa i sygnał ostrzegawczy emitowany podczas przejazdów. Zawory bezpieczeń-

nie opuścić osprzęt roboczy nawet przy wyłączonym silniku. Specjalna budowa kół napinających gąsienice minimalizuje ryzyko ich spadku i dodatkowo stabilizuje maszyny. Doskonały widok na wszystkie strony z kabiny i kamera wsteczna dodatkowo poprawiają bezpieczeństwo.

Modele CX17C oraz CX18C dzięki zwartej budowie i zwrotności mogą pracować nawet na mocno ograniczonej powierzchni. Wyposażono je w hydraulicznie rozsuwane podwozie gąsienicowe, jeżeli operator je zsunie, maszyny mają mniej niż metr szerokości. CX17C ma ścięty tył, co umożliwia pracę w wąskich przestrzeniach.

W nowych maszynach inżynierowie Case CE zdecydowali się na zastosowanie układu hydraulicznego o zwiększonym przepływie. Jego wartość sprawia, że siła kopania mogła zostać zwiększona średnio o pięć procent w porównaniu z modelami poprzedniej generacji. Automatyczna zmiana biegów jazdy w maszynie CX17C optymalizuje trakcję i prędkość. Dodatkowy obwód hydraulicz-

ny jest sterowany proporcjonalnie za pomocą joysticka.

Modele CX26C oraz CX37C dostępne są z dłuższym lub krótszym ramieniem wysięgnika, co sprawia, że CX26C może kopać na maksymalną głębokość 2.645 lub 2.420 mm a CX37C 3.440 lub 3.135 mm. Funkcjonalność nowych minikoparek podnosi możliwość wyposażenia ich w dodatkową przeciwwagę jak również gąsienice gumowe. Maszyna CX37C może być ponadto wyposażona w gąsienice stalowe. Wyposażenie standardowe daje możliwość poruszania się z dwiema prędkościami i automatyczną redukcję biegu, składany wysięgnik, system przeciwkradzieżowy ESL, układ centralnego smarowania i odporny na wodę i zabrudzenia cyfrowy wyświet-

on koncentrować się na wykonywaniu powierzonych zadań, a dzięki temu pracować zdecydowanie bardziej efektywnie – mówi Robert Wrona. Kabina nowych maszyn jest nadzwyczaj przestronna, operator zyskał teraz więcej miejsca na nogi. Podgrzewany fotel można regulować wielopłaszczyznowo. Elementy obsługi rozmieszczono w zgodzie z zasadami ergonomii. Liczne schowki i półki są do dyspozycji operatora. Osłona przeciw-słoneczna chroni go przed rażącym światłem. Producent podkreśla niski poziom hałasu i wibracji przedostających się do kabiny. Kabinę posadowiono na specjalnych amortyzatorach, co również przyczynia się do podniesienia komfortu operatora. A kiedy maszyna pozostaje w bezczynności wchodzi



Warunki idealne do prezentacji – słoneczna sceneria, najnowsza maszyna i potrafiący dokonywać rzeczy wprost niemożliwych operator

tlacz. Za pomocą pierwszego i dodatkowego sterowanego proporcjonalnie za pomocą joysticka obwodu hydraulicznego mogą być zasilane rozliczne narzędzia robocze. Ich szeroki wachlarz dostępny jest w ofercie Case CE.

Maszyny CX57C oraz CX60C wyróżniają się bogatym wyposażeniem standardowym i całym szeregiem opcji dodatkowych. W efekcie nabywca może w łatwy sposób skonfigurować maszynę, tak aby zapewniała optymalny komfort operatorowi. – *Może*

automatycznie na bieg jałowy, co również przyczynia się do ograniczenia poziomu hałasu i zużycia paliwa. Modele z przedziału wagowego 5,7-6,0 ton wyposażono w kolorowy monitor dotykowy LCD o przekątnej 5,7 cala. Udogodnieniami dla operatorów nowych minikoparek są również zestaw głośnomówiący z wejściami USB oraz AUX, czytnik kart SD i gniazdo 12 V. Umożliwia to korzystanie z urządzeń mobilnych.



www.casece.com

Hydrosprzęt otworzył przed nami podwoje!

Zagubiona pomiędzy malowniczymi wzniesieniami Pogórza Wiśnickiego pomiędzy Bochnią a Limanową wieś Łąka Dolna jest dobrze znana w branży maszyn budowlanych. Tu bowiem ma swoją siedzibę Hydrosprzęt – przedsiębiorstwo o znakomitej renomie i ciekawej historii

Już na pierwszy rzut oka firma robi wrażenie. Na placu przed halami warsztatowymi tłoczno od maszyn. W środku też już się żadnej nie wciśnię – jedna przy drugiej są w trakcie naprawy. – *Ta zima jest dla nas dobra* – mówi Daniel Kukła, współwłaściciel Hydrosprzętu. – *Mamy dużo więcej pracy, bo właśnie teraz jest*

mamy taką potrzebę, przywiezie nam maszynę zastępczą. Po naprawie oczywiście cały cykl odbędzie się w drugiej stronie. Szybko, sprawnie, korzystnie dla klienta.

Historia firmy Hydrosprzęt zaczyna się dokładnie tak, jak historie wszystkich światowych gigantów branży maszyn budowlanych, bo od nie-

a hale tworzą spory kompleks, w którym można się niemal zagubić. Po dwudziestu trzech latach istnienia firma nieustannie się rozwija, a jej właściciele – bo w pracę zaangażowali się teraz także synowie wraz z małżonkami – szukają wciąż nowych pomysłów. Przykładem takiej kreatywności jest na przykład stanowisko do diagnostyki hydrauliki siłowej „Made in Hydrosprzęt”. Zaprojektowane na Politechnice Krakowskiej, zostało wykonane na miejscu przez pracowników firmy. Hydrosprzęt nie tylko współpracuje z kadrą naukową krakowskiej uczelni, ale także sam stanowi miejsce nauki zawodu. Umożliwia odbycie praktyk uczniom szkół zawo-



Hydrosprzęt wykonuje kompleksową odbudowę maszyn. Barierą opłacalności takiego przedsięwzięcia jest wyłącznie cena części i podzespołów

najlepszy czas na remonty maszyn, na przeprowadzenie niezbędnych przed sezonem napraw – dodaje. Odwiedzając kolejne hale możemy się przekonać, że to prawda. Przy każdym stanowisku praca wre, obok maszyn czekają już starannie ustawione podzespoły na wymianę.

Mamy okazję przekonać się, co znaczy fachowa naprawa. W Hydrosprzęcie to o wiele więcej niż usunięcie usterki. Jeśli klient sobie tego zażyczy, może to być nawet nowoczesna usługa, coś jak „consierge” u najlepszych samochodowych dealerów. Usługa klasy de luxe. Może być bowiem i tak, że po naszej zepsutą maszynę przysłany zostanie firmowy zestaw transportowy który, jeśli

wielkiego warsztatu. Senior rodu, Wiesław Kukła, po latach pracy w zawodzie mechanika maszyn budowlanych w Polsce, Iraku oraz Zjednoczonych Emiratach Arabskich wybudował w Łące Dolnej dom i mały warsztat. Z początku zamierzał się naprawiać samochody osobowe, okazało się jednak, że nie jest to zbyt opłacalne. Znacznie lepszym pomysłem było zajęcie się cięższym sprzętem, na początek wykorzystanie wiedzy i doświadczenia w naprawianiu takich elementów maszyn, jak pompy czy silowniki. Wkrótce pracy było tak dużo, że warsztat stał się za mały. Trzeba było wybudować halę, potem kolejną, wreszcie biuro. Obecnie Hydrosprzęt mieści się po obu stronach drogi,

dowych. – *Ci, którzy są u nas od pierwszej klasy szkoły zawodowej, stali się najwyższej klasy specjalistami. W pierwszej klasie pracują w naszej firmie jeden dzień w tygodniu, w trzeciej już cztery. Dzięki temu łączą naukę teorii z jej praktycznym wykorzystaniem. Hydrosprzęt zatrudnia obecnie sto dwadzieścia osób, z czego dwadzieścia w biurze. Znakomitą większość kadry stanowią pracownicy serwisu i mechanicy warsztatowi* – mówi Daniel Kukła.

Serwisowanie, remonty, ale i sprzedaż maszyn budowlanych – nowych i używanych – to filary działalności firmy. Hydrosprzęt jest autoryzowanym dystrybutorem maszyn budowlanych Liugong Dressta Machinery, szwajcarskich koparek krocących Menzi Muck oraz japońskich wozideł gąsienicowych Morooka. Serwisuje silniki Cummins, sprzedaje podwozia gąsienicowe Linser Industrie Service oraz łyżki kruszące i przesiewające fińskiej marki Remu. Oprócz tego z magazynu Hydrosprzętu można kupić podzespoły i części zamienne do większości marek maszyn budowlanych spotykanych w Polsce.

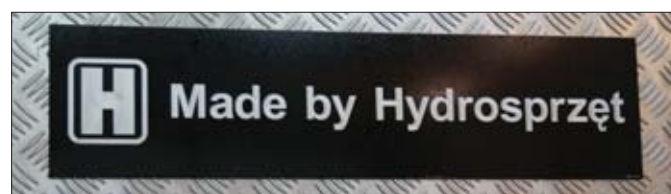
– *Remonty maszyn to bardzo ważna dziedzina działalności firmy* – mówi Daniel Kukła.

– *Zajmujemy się obróbką elementów do maszyn, dorabiamy elementy takie, jak tłoczyska, tuleje, łyżki, chwytaki. To nie jest oczywiście produkcja na wielką skalę, jednak do maszyn, które sprzedajemy, jesteśmy w stanie wykonać tego typu osprzęt we własnym zakresie* – dodaje.

Co można zrobić z maszyną w Hydrosprzęcie? – W zasa-



Daniel Kukła z dumą oprowadzał nas po swoim „królestwie”



Stanowisko do diagnostyki hydrauliki siłowej „Made in Hydrosprzęt”. Zaprojektowane na Politechnice Krakowskiej, wykonane na miejscu przez pracowników firmy



Do wyboru, do koloru. Hydrosprzęt nie tylko remontuje maszyny budowlane, ale także prowadzi ich sprzedaż. W ofercie jest sprzęt zarówno nowy, jak i używany

dzie maszynę możemy naprawić w każdym zakresie, może to być na przykład sam silnik. Czasami powierza się nam remont samej hydrauliki czy osprzętu roboczego. Na życzenie klienta możemy także doposażyć maszynę, na przykład w dodatkową tyłkę albo zwiększyć wysięg. W spycharkach przeprowadzamy zabudowę osprzętu do przesuwania taśmociągów i zagęszczania hałd węglowych. Nie ma rzeczy, której by się nie dało zro-

sek wydaje się oczywisty – każda część, która się zepsuje, może być tu naprawiona lub wymieniona.

A jak wygląda sprawa obsługi serwisowej? Jeżeli chodzi o nowe maszyny, to Hydrosprzęt może serwisować tylko maszyny Liugong Dressta Machinery, natomiast bez problemu podejmuje się napraw pogwarancyjnych i remontów sprzętu wszystkich marek. To oczywiście że podpisując umowę serwisową firma musi się



Pracownicy firmy dają sobie radę z odbudową maszyn niezależnie od ich stanu technicznego. Po zakończeniu prac ta ładowarka wyglądać będzie jak nowa

bić w Hydrosprzęcie! – tłumaczy Daniel Kukla. Rzeczywiście, zwiedzając hale warsztatowe trafiliśmy w takie miejsca, jak stanowisko tapicerskie, stanowiska do regeneracji otworów, produkcji sworznii, tulejek czy regeneracji układów hydrauliki siłowej. Wnio-

liczyć z tym, że jej klienci mają w swych parkach maszynowych maszyny wielu producentów. Chcą w ramach takiej umowy otrzymywać od zaufanego dostawcy części i usługi do wszystkich swoich maszyn. Hydrosprzęt musi być zatem elastyczny i otwarty

na rynek. Inwestuje w zakup oprogramowania, w szkolenia pracowników, w wyposażenie samochodów serwisowych w odpowiednie narzędzia. Dzięki temu jego pracownicy są przygotowani do zmierzania się z usterką niezależnie od marki i modelu maszyny. Największe, jakie trafiały do warsztatów w Łącku Dolnej, miały ciężar roboczy siedemdziesięciu ton. Podczas napraw w terenie trafiały się jeszcze większe okazy. Warto dodać, że firma działa na terenie całej Polski. Strate-

maszyna. Nie dysponując nią, a zarazem nie wiedząc, czy w przyszłości otrzyma zlecenie na podobne prace, nie widzi sensu kupowania „nówki”. Inwestycja w sprzęt używany nabyty u sprawdzonego sprzedawcy to w tej sytuacji najlepsze wyjście.

Kilka dni przed naszą wizytą w Łącku Dolnej Hydrosprzęt został nominowany, a następnie wyróżniony przez kapitułę Małopolskiej Nagrody Rynku Pracy. Nagrodę o nazwie „Pracodawca Przyjazny Pracownikom” przyznaje się fir-



W halach praca wre. Na miejscu wykonywana jest większość prac remontowych. Firma rzadko korzysta z usług zewnętrznych podwykonawców

gicznym klientem Hydrosprzętu są kopalnie i ciepłownie – firma ma umowę na obsługę serwisową maszyn w dwudziestu sześciu takich zakładach. Nic dziwnego, że nieustannie w drodze jest trzynaście samochodów serwisowych, a w planach uzupełnienie floty o kolejne dwa pojazdy.

Ale Hydrosprzęt nie tylko remontuje i serwisuje. Kolejną sferą działalności firmy jest sprzedaż maszyn. I to nie tylko nowych, ale także używanych. Oprócz klientów, których interesują wyłącznie maszyny prosto z fabryki, w Hydrosprzęcie pojawiają się także chętni na zakup solidnej maszyny używanej. Najczęściej dzieje się tak w sytuacji, kiedy firma wykonawcza wygrywa przetarg na realizację robót, do których niezbędna jest konkretna

mom, które pomagają mieszkańcom regionu w rozwoju zawodowym, a przedsiębiorcom w zwiększeniu swojej konkurencyjności. Doceniono tych pracodawców, którzy wspierają rozwój zawodowy pracowników oraz wprowadzają rozwiązania ułatwiające godzenie życia zawodowego z rodzinnym. Czym zasłużył na takie wyróżnienie Hydrosprzęt? Na przykład tym, że dba o zawodowy rozwój i podnoszenie kwalifikacji swoich pracowników. W ciągu ostatniego roku skierował na branżowe szkolenia aż osiemdziesiąt procent z nich. Dzięki temu podnieśli oni swoje zawodowe kwalifikacje. Punkty przyznano Hydrosprzętowi także za posiadanie wzorowego zaplecza BHP.

www.hydrosprzet.pl

Współpraca musi być komfortowa!

– Pański wybór na stanowisko prezesa zarządu Atut Rental to dla mnie to prawdziwie rewolucyjna zmiana...

– Dlaczego Pan tak uważa?

– Dlatego, że choć poprzedni prezes John Monaghan pełnił swą funkcję przez dwadzieścia pięć lat, to nie udało mi się namówić go na wywiad. Z Panem poszło łatwiej...

– No cóż, może to kwestia tego, że mówię lepiej po polsku! Mówiąc jednak poważnie, to nie przewiduję radykalnych zmian. Atut Rental podążać będzie drogą nakreśloną przez poprzedni zarząd. Oczywiście firma musi się zmieniać dopasowując swe działania do zmieniających się realiów i uwarunkowań. Nowy zarząd oprócz mnie to trzy osoby o długoletnim stażu pracy w Atut Rental. Każdy z nas jest specjalistą w swoim zawodzie. Jesteśmy zwolennikami ewolucji nie rewolucji. Z całą pewnością pod naszym kierownictwem nie zmieni jednak swojego rodzinnego charakteru.

– Mówiąc o rodzinnym charakterze ma Pan na myśli fakt, że w Atut Rental pracują ludzie powiązani rodzinnie, czy też raczej panującą w firmie atmosferę?

– Chodzi o obie rzeczy. Atut Rental to firma o szczególnym charakterze. Mimo, że zatrudnionych jest w niej kilkuset pracowników, zdecydowaną większość z nich znam z imienia i nazwiska. Wiem co i od kiedy robią w firmie. Oczywiście Atut Rental się rozrasta i jest mi coraz trudniej nawiązać kontakt ze wszystkimi. Odwiedzając nasze oddziały zawsze staram się jednak znaleźć czas na rozmowę z pracownikami. Dobre relacje z nimi mają dla mnie ogromne znaczenie. Chodzi o to, by ze sobą współpracować, dzielić się pomysłami i doświadczeniami, a nie konkurować.

– Ponoć jest Pan powiązany rodzinnie z Małgorzatą Felicką, współzałożycielką Atut Rental?

– Nie będę robił tajemnicy z tego, że jestem jej synem, jednak nigdy nie byłem poddawany presji, że muszę pracować w Atut Rental. To był mój wybór, jak najbardziej świadomy. Będąc dzieckiem często bywałem u mamy w pracy, w czasach licealnych dowoziłem sprzęt na budowę. W ten sposób krok po kroku poznawałem firmę od środka. Pracuję w Atut Rental od dziewięciu lat, rozpoczynałem od prostych czynności, a następnie wchodziłem na wyższe poziomy, jak szeroko rozumiana organizacja pracy, kontroling i marketing. Po trzech latach awansowałem na stanowisko dyrektora wypożyczalni. Po sześciu kolejnych otrzymałem propozycję objęcia stanowiska prezesa zarządu firmy. Jest to dla mnie zarówno nobilitacja, jak i spore wyzwanie. Do tej pory cały swój czas w firmie poświęcałem wyłącznie wypożyczalni, teraz pod moją pieczętą znalazły się także pozostałe działy operacyjne.

– Jest Pan z zawodu budowlanцем?

Z wykształcenia nie. Każdego dnia uczę się tej dziedziny. Mamy w swoim zespole życzliwe osoby, które w kwestiach budowlanych wiedzą znacznie więcej niż ja. Ukończyłem ekonomię międzynarodową na Uniwersytecie Warszawskim. Wykształcenie pozwala mi spojrzeć na problematykę zaspokojenia potrzeb placu budowy z nieco innej perspektywy.

– Ekonomista na czele firmy! I gdzie tu miejsce na miłą rodzinną atmosferę?!

– Ekonomia to bardzo wszechstronna nauka. To nie tylko nauka o pieniądzu i o tym jak osiągnąć zysk, to również psychologia, za-



Rozmowa z Maciejem Waksmundzkim, prezesem zarządu firmy Atut Rental

ządzanie, racjonalizm w podejmowaniu decyzji. Umiejętność liczenia pieniędzy bardzo się przydaje przy prowadzeniu firmy, ale nie kłóci się ze zdrowym rozsądkiem. Jedno drugiemu nie przeszkadza. Wiadomo przecież, że najtańsze z pozoru rozwiązania w praktyce często okazują się być najbardziej kosztowne.

– Czy wypożyczalnia to dobry biznes?

– Jest to biznes wymagający permanentnych inwestycji. Działamy w trudnej branży, ale konsekwentnie robimy swoje. Atut Rental zawsze działał perspektywicznie, właściciele firmy nigdy nie byli i nie są nastawieni na osiąganie szybkich zysków za wszelką cenę. Czerpiemy satysfakcję, że nigdy nie zboczyliśmy z raz obranego kursu. Oczywiście nikt nie powinien dokładać do interesu. By działać i się rozwijać, firma musi być rentowna.

– Gdy Atut Rental startował, wynajem nie był w Polsce popularny. A jak wygląda to dzisiaj?

– W początkach naszej działalności, wszyscy byliśmy niewolnikami chęci posiadania. Firma nie mająca własnych maszyn była wielce podejrzana. Staraliśmy się tłumaczyć klientom, że niekoniecznie muszą posiadać sprzęt, skoro mogą go wynająć. Czasy się zmieniły, dziś wypożyczyć można praktycznie wszystko. Polski rynek budowlany w porównaniu z Europą Zachodnią pozostaje jednak nadal daleko w tyle. W krajach zachodnich czołowe wypożyczalnie mają po kilkaset oddziałów. W Polsce wygląda to inaczej. Dlaczego tak się dzieje? Mam wyjaśnienie, wcześniej pozwolę sobie jednak zadać Panu pytanie. Czy ma pan w domu wiertarkę?

– Mam. Nawet niezły model, działa od lat...

– No właśnie, tu dochodzimy do sedna problemu. Proszę się zastanowić, ile razy w roku Pan z niej korzysta? Prawda, że rzadko? A przecież musiał Pan ją kupić, a dziś przez większość czasu zalega gdzieś bezużytecznie, zajmuje miejsce, może się popsuć, wymaga konserwacji. Na Zachodzie ludzie myślą innymi kategoriami, nie gromadzą niepotrzebnych im na co dzień narzędzi. Polak lubi mieć je na własność. Właśnie dlatego w Polsce ten

segment rynku jest bardzo perspektywiczny i liczymy na jego rozwój w przyszłości. Inaczej jest z dużymi przedsiębiorstwami. Większość z nich to oddziały zachodnich korporacji mające wypracowane schematy działania, także w zakresie pozyskiwania sprzętu i maszyn. Oczywiście nie wszystko uda się im wynająć. Wypożyczalnie nie mają w swej ofercie dużych, specjalistycznych maszyn. Wymusza to na firmach zakupy sprzętu na własność.

– Jaki najmniejszy, a jaki największy sprzęt można wypożyczyć w Atut Rental?

– Klienci znajdują u nas praktycznie wszystko od młotka gumowego i drabiny, po trzytonowe walce i czterotonowe koparki i ładowarki. Największe pod względem gabarytów są w tej chwili agregaty prądotwórcze o mocy 500 kVA.

– Potrzeby rynku się zmieniają, klienci zainteresowani są coraz większymi i cięższymi maszynami. Czy Atut Rental będzie się starał sprostać ich potrzebom?

– To dla nas nic nowego. Od dwudziestu siedmiu lat staramy się odpowiadać na potrzeby rynku. Obserwujemy, że klienci zainteresowani są zarówno małym jak i dużym sprzętem. Największą barierą stanowią problemy związane z transportowaniem i serwisowaniem dużych maszyn, ale nie są to bariery nie do pokonania. Zresztą żadna z wypożyczalni nie jest w stanie zaspokoić potrzeb wszystkich klientów. Atut Rental specjalizuje się w sprzęcie kompaktowym. I tak też pozostanie. Chcemy, by Atut Rental kojarzył się z nim jednoznacznie i zawsze pozytywnie.

– Państwa firma nie ogranicza się jedynie do wynajmu. Jest autoryzowanym dealerem maszyn kilku producentów.

– Oprócz wynajmu Atut Rental sprzedaje sprzęt i maszyny kilkunastu producentów, między innymi Bobcat, Whiteman, Contec, Thwaites czy Macdonald. Oferuje też serwis. Działy wynajmu, sprzedaży i serwisu wzajemnie się uzupełniają, co pozwala łatwiej przezwyciężać pojawiające się problemy i umożliwia dalszy rozwój firmy. Chcemy również dopasować naszą ofertę do potrzeb klientów, z których jeden chce wypożyczyć sprzęt, drugi zakupić go na własność, a trzeciemu potrzebny jest tylko serwis. Dziś, w okresie panującej w branży budowlanej niepewności, motorem napędowym Atut Rental jest wypożyczalnia. Kto jednak wie, co stanie się za kilka lat? W każdym razie Atut Rental jest odpowiednio przygotowany na zmieniające się uwarunkowania rynku.

– Czy serwis Atut Rental działa tylko na potrzeby wypożyczalni? Czy też obsługuje również klientów zewnętrznych?

– Trzeba odróżnić dwa rodzaje serwisów – w oddziałach wypożyczalni oraz serwis centralny w Warszawie. Głównym zadaniem serwisów działających w każdym z naszych oddziałów wypożyczalni jest utrzymywanie wynajmowanego sprzętu w należytym stanie technicznym. Najtrudniejsze naprawy powierzane są naszemu serwisowi centralnemu w Warszawie. Zajmuje się on jednak przede wszystkim obsługą klientów zewnętrznych, posiadających własny sprzęt. Ma on najlepsze warunki warsztatowe do dokonywania nawet najbardziej skomplikowanych napraw.

– Gdzie można wypożyczyć sprzęt w Atut Rental?

– Atut Rental działa w całej Polsce. Na terenie kraju posiadamy szesnaście oddziałów zlokalizowanych w większych miastach. Mamy ambicje być wszędzie tam, gdzie coś się dzieje, jak najbliższej planowanych lub już realizowanych inwestycji. Tylko wówczas można je należycie obsługiwać. Obserwujemy rynek i dostosowujemy się do jego potrzeb. Już w połowie marca otworzymy oddział w Koszalinie.

– Jak zorganizowane są placówki Atut Rental? Jaką rolę odgrywa główna siedziba firmy w Warszawie?

– Każdy oddział wypożyczalni Atut Rental jest przede wszystkim samowystarczalny. Ma odpowiednią ilość sprzętu oraz warunki warsztatowe pozwalające sprawnie obsłużyć wszystkie inwestycje w regionie. W głównej siedzibie, poza całą administracją, mieści się jeden z oddziałów wypożyczalni oraz działy sprzedaży i Bobcat. Bardzo cenimy sobie taki układ. Przez trzy lata biuro administracji było bowiem rozdzielone od pozostałych działów i brakowało nam codziennych kontaktów z ich pracownikami.

– Doradzacie klientom w doborze sprzętu, podpowiadacie, jak wykorzystać go w sposób optymalny? Czy można wynająć specjalistyczną maszynę z operatorem?

– Jednym z zadań naszych doradców handlowych jest organizowanie prezentacji i pokazów maszyn i narzędzi na placu budowy. Przed podjęciem decyzji o wypożyczeniu sprzętu klient może więc dokładnie zapoznać się z ich parametrami i prawidłową obsługą. Jest to o tyle ważne, że Atut Rental nie wynajmuje maszyn z obsługą operatorską.

– Jakiego typu firmy korzystają ze sprzętu oferowanego przez Atut Rental? Nastawiacie się na większych klientów, czy też nie ma to specjalnego znaczenia?

– Naszymi klientami są zarówno największe spośród przedsiębiorstw budowlanych działających w Polsce, jak i mniejsze firmy oraz osoby prywatne. Nasz sprzęt spotkać można nie tylko przy realizacji dużych inwestycji. Ważny dla nas jest każdy z klientów, niezależnie od jego wielkości.

– W Polsce działa kilka prężnych wypożyczalni. Czym zachęciłby Pan klientów do wyboru oferty Atut Rental?

– Przede wszystkim potrafimy dostosować się do oczekiwań klientów. Zatrudniamy wykwalifikowanych przedstawicieli handlowych, którzy służą im pomocą. Mamy dobre ceny, wynajmujemy maszyny sprawne technicznie, zapewniamy ich szybki dowóz na plac budowy i odbiór po zakończeniu wynajmu. Kluczowe znaczenie ma dla nas jakość obsługi serwisowej. W razie awarii nasi mechanicy interweniują także poza standardowymi godzinami pracy. Jeżeli usunięcie usterki się przedłuża, dostarczamy klientowi maszynę zastępczą. Stosujemy także różnego rodzaju promocje sezonowe. Każdego roku przeprowadzamy szereg szkoleń wewnętrznych i zewnętrznych, aby być jeszcze lepiej przygotowanym do obsługi klienta. Ogólnie rzecz ujmując staramy się, aby współpraca z Atut Rental była dla klientów ze wszech miar komfortowa.

– Na koniec proszę zdradzić coś ze swej sfery prywatnej. W końcu nie samym sprzętem człowiek żyje...

– Praca to moja pasja. Z drugiej strony bardzo cenię sobie życie rodzinne i odpoczynek. Mam żonę i dwójkę dzieci w wieku pięciu i trzech lat. Po pracy staram się poświęcać jak najwięcej czasu rodzinie. Moją wielką pasją jest sport, a przede wszystkim piłka nożna. Niegdyś spędzałem cały czas wolny na boisku, latem i zimą. Aktualnie mniej gram w piłkę nożną, za to uprawiam inne sporty jak squash, narty, rower. Jestem też kibicem reprezentacji Polski, Legii Warszawa i Realu Madryt. Szykowałem się na mecz tych ostatnich w Warszawie, ale rozegrał go bez publiczności. Nie muszę chyba tłumaczyć, jak wielkie było moje rozczarowanie.

Rozmawiał: Jacek Barański

Koparki kołowe Cat Serii F – modernizacja daje efekty!

Caterpillar przeprowadził gruntowną modernizację koparek kołowych Cat z serii F. Wprowadzane corocznie zmiany sprawiają, że oferowane aktualnie maszyny spełniają najwyższe standardy w zakresie jakości, niezawodności, komfortu i bezpieczeństwa operatora, prostoty obsługi, niskich kosztów obsługi technicznej oraz bieżącego utrzymania

Inżynierowie koncernu Caterpillar szczególnie nacisk położyli na ograniczenie zużycia paliwa, wszechstronność zastosowań oraz bezpieczeństwo i komfort pracy operatorów. Służyć temu mają liczne udoskonalenia konstrukcji maszyn. I tak, koparki kołowe M314F i M316F zostały wyposażone w silnik Cat C4.4 ACERT, natomiast modele M318F, M320F i M322F napędzane są silnikiem C7.1 ACERT. Obie jednostki napę-

W maszynach zastosowano nowe szybkozłączce obsługiwane teraz za pomocą przełącznika, a nie monitora. Rozwiązanie to umożliwia szybszą wymianę osprzętu. Opcjonalnie nowe koparki wyposażać można w pakiet pozwalający na sterowanie obrotowym szybkozłączcem Cat Tilt-Rotator. Zaletą tego rozwiązania polega na tym, że nie wymaga ono stosowania dodatkowego monitora. Wszystkich ustawień i odczy-

tywać do ciągnięcia przyczepy. Dostępne opcjonalnie rozwiązanie zintegrowane z układem elektrycznym i hydraulicznym maszyny podnosi jej efektywność i elastyczność zastosowań. Wykorzystanie koparki jako ciągnika pozwala szybko transportować osprzęt, narzędzia i pali-

ułatwia też dzielony ekran dla kamery bocznej i tylnej umożliwiający jednocześnie obserwowanie obrazów z obu obszarów. Zastosowanie dodatkowego oświetlenia LED obszaru obejmowanego przez kamerę boczną pozwala uzyskać operatorowi optymalną widoczność z prawej strony



Konstruktorzy nowych koparek szczególnie nacisk położyli na ograniczenie zużycia paliwa, uniwersalność zastosowań oraz bezpieczeństwo i komfort pracy operatorów

dowe spełniające normy emisji spalin UE Stage IV cechuje wysoki moment obrotowy i szybka reakcja na zmiany obciążenia. Moduł Cat oczyszczania gazów spaliny (CEM) obejmuje układ redukcji NOx, selektywny reduktor katalityczny, katalizator DOC oraz filtr cząstek stałych. Nowiną stanowi układ regulacji prędkości obrotowej silnika, który dopasowuje ją do warunków pracy. Zapewnia to optymalne dopasowanie poziomu mocy do wymagań wynikających z konkretnego zadania. Przekłada się na ograniczenie zużycia paliwa i poziomu hałasu.

tów parametrów pracy narzędzi roboczych operator dokonuje bezpośrednio na monitorze maszyny. Pakiet obejmuje również nowe, zaawansowane joysticki. Podnoszą one zarówno funkcjonalność maszyny, jak i bezpieczeństwo oraz komfort pracy. Ich ergonomiczna konstrukcja i gumowane powierzchnie umożliwiają precyzyjne sterowanie osprzętem. Dwa suwaki i pięć przycisków na każdym joysticku pozwalają z kolei na integrację dodatkowych funkcji, takich jak obrót czy przechylenie narzędzia. Koparki Cat M314F, M316F oraz M318F można wykorzy-

wo na miejsce pracy lub przewozić materiały bezpośrednio na plac budowy. Standardowe wyposażenie nowych koparek kołowych stanowi teraz również funkcja umożliwiająca sterowanie przepływem pomocniczego, obwodu hydraulicznego dająca operatorowi możliwość pełnej kontroli nad osprzętem roboczym wymagającym stałych obrotów, takim jak kosiarki obrotowe czy głowice do rozdrabniania. Operator może teraz nacisnąć przycisk sterowania i włączyć funkcję stałego przepływu. Nowością jest także możliwość ograniczenia prędkości jazdy maszyny podczas cofania. Podnosi to bezpieczeństwo pracy, szczególnie na placach budowy o ograniczonej przestrzeni. Manewry

na tył maszyny. W nowych „kołówkach” zastosowano również elektrycznie sterowane lusterka, których położenie można ustawiać bezpośrednio z fotela w kabinie. Funkcja ta pozwala wyeliminować konieczność wspinania się na maszynę stanowiąc znaczne ulepszenie w zakresie bezpieczeństwa. Zmodyfikowana blokada mechanizmu obrotu działa teraz niezależnie od układu blokującego ją przełącznika. Funkcja ta sprawdza się podczas załadunku koparki na przyczepę zapewniając większą manewrowość i możliwość regulacji położenia osprzętu przy jednoczesnym wyeliminowaniu ryzyka przypadkowego obrotu górnej ramy.



www.b-m.pl

NOWE KOPARKI KOŁOWE CAT®

NIEZAWODNA
WYDAJNOŚĆ

NISKIE KOSZTY
EKSPLOATACJI

WYGODA
OPERATORA



NOWE KOPARKI KOŁOWE CAT® zapewniają elastyczność w miejscu pracy, poprzez większą siłę odspajania, duży udźwig oraz niewielki promień skrętu. Występują w wielu konfiguracjach, które obejmują różne opcje podwozia, długości ramienia i typy wysięgników dostosowane do różnych zastosowań.

Więcej na naszej stronie internetowej www.b-m.pl
lub u naszych przedstawicieli w regionie.

**Bergerat
Monnoyeur**



Manitou Polska – działać, nie spoczywać na laurach!

Choć miniony rok okazał się trudny dla dostawców maszyn, Manitou Polska udowodniło, że z większością problemów można sobie udanie radzić. Wojciech Rzewuski, dyrektor zarządzający firmy twierdzi, że nie warto tracić czasu na narzekania. Lepiej działać i zbierać tego owoce

Maszyny Manitou sprawdzają się w różnorodnych zastosowaniach. Widać je na placach budowy, w większych gospodarstwach rolnych, sortowniach odpadów i różnego rodzaju zakładach przemysłowych. Szerokie spektrum klientów daje firmie większe możliwości bronięcia się przed spadkiem popytu na maszyny. Gdy jedna z branż kuleje, straty kompensują pozostałe. I tak, straty powodowane bessą branży budowlanej pozwalało kompensować rolnictwo. Prawidłowość ta została jednak zaburzona. – *W ubiegłym roku najtrudniej było w rolnictwie, spadek popytu na ładowarki teleskopowe sięgnął pięćdziesięciu procent. Z marazmu nie potrafiło wydobyć się również budownictwo. Nastąpiły kilkunastoprocentowe spadki produkcji budowlanej, o blisko czterdzieści procent zmalał import maszyn i urządzeń* – tłumaczy Wojciech Rzewuski, dyrektor zarządzający Manitou Polska.

Czy można poradzić sobie w takiej sytuacji? Ze słów Wojciecha Rzewuskiego wynika, że można. Manitou Polska udało się bowiem wyjść z opresji obronną ręką: – *W ubiegłym roku zwiększyliśmy udział w rynku. We współpracy z firmą Lemarpol udało się nam sprzedać więcej wózków widłowych, a z firmą Gizo platform roboczych. Z każdym miesiącem lepiej układała się też nasza współpraca z firmami rentalowymi. Pozwoliło to nam zakończyć rok z niewiele gorszym wynikiem niż w 2015, który należał do udanych. Nie oznacza to, że popadamy w samozadowolenie i spoczniemy na laurach.*

Co będzie dalej? Co czeka firmę w tym roku? Manitou Polska, podobnie zresztą jak inni dostawcy maszyn, liczy na rychłe przebudzenie branży budowlanej. Byłoby to bowiem równoznaczne ze zwiększeniem sprzedaży ładowarek teleskopowych. Ta pozostawia bowiem wiele do życzenia. – *Zapotrzebowanie polskiego rynku na fabrycznie nowe ładowarki teleskopowe wynosi sto sztuk rocznie. To niewiele, w takim czasie tyle samo maszyn tego rodzaju zakupuje bowiem pojedyncza firma rentalowa działająca na terenie Beneluksu. Chyba nie musimy nikomu tłumaczyć, co to oznacza dla dealerów sprzętu* – zauważa Wojciech Rzewuski.

Manitou produkuje maszyny do wszelkich zastosowań, także przeznaczone specjalnie dla branży budowlanej. Dyrektor Zarządzający Manitou Polska jest przekonany, że popyt ze strony firm budowlanych na tego typu sprzęt będzie rosł. Wymagać to będzie jednak wiele pracy i działań czysto edukacyjnych ze strony dystrybutorów. Oprócz ciągle odczuwalnych skutków kryzysu główną przeszkodę w rozwoju tego segmentu rynku stanowią bowiem kwestie mentalnościowe, stereotypy i uprzedzenia funkcjonujące w branży budowlanej. Ładowarka teleskopowa ciągle jeszcze bywa niedoceniana jako maszyna uniwersalna nadająca się do wielorakich zastosowań. Właśnie dlatego Manitou Polska zwraca szczególną uwagę na właściwy dobór maszyny i narzędzi roboczych oraz jej odpowiednią konfigurację. O efektywności ładowarki teleskopowej decyduje osprzęt. Operator

maszyny obrotowej może korzystać na placu budowy z kilkunastu typów narzędzi. Wciągarek, dźwigów, specjalistycznych łyżek, widel, regulowanych zawiesi, zamiatarek, koszy roboczych. – *Maszyny Manitou pracują w wielu miejscach w Polsce. Eksploatowane intensywnie, przepracowując bezawaryjnie nawet po pięć tysięcy godzin rocznie, doskonale radzą sobie nawet w najtrudniejszych warunkach. Warunkiem tego jest właściwy dobór samej maszyny, jak i osprzętu. Manitou Polska działa konsekwentnie nastawiając się na długofalową współpracę z nabywcami oferowanych przez nas maszyn. Dlatego też przywiązujemy szczególną wagę do podnoszenia kompetencji naszych handlowców. Ich wiedza i zrozumienie potrzeb klienta pozwalają uniknąć problemów eksploatacyjnych. Nie twierdzę, że nasi handlowcy nie popełniają błędów, ale zawsze wyciągamy z nich wnioski, tak aby nie powtórzyły się w przyszłości. Nie można przecież postępować inaczej, bo niezadowolony klient, to klient stracony* – tłumaczy Wojciech Rzewuski.

Ambicją Manitou Polska jest edukowanie użytkowników maszyn, pomoc firmom w podnoszeniu umiejętności operatorów. Istotną rolę w planach Manitou Polska odgrywają również działania mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa i zwiększenie efektywności pracy. Firma organizuje w tym celu cyklicznie szkolenia produktowe i techniczne oraz pokazy maszyn w warunkach rzeczywistego placu budowy. Dbą również o utrzymywanie na najwyższym poziomie wiedzy mechaników. Tylko w mi-

nionym roku specjalistyczne kursy zorganizowano dla prawie trzystu osób. – *Kursy pozwalające podnieść poziom kwalifikacji mechaników są nieodzowne. Jeżeli serwis nie będzie funkcjonował налеżycie, bezpowrotnie utracimy klientów. Obsługa posprzedażna to kwestia szczególnie istotna w czasie gorszej koniunktury, kiedy sprzedaż maszyn staje się trudniejsza. Zapewnienie najwyższego poziomu obsługi wymaga inwestycji zarówno w personel techniczny, jak i systemy diagnostyczne. Manitou Polska wypracowało w tym względzie dobre wzorce. I zawsze ściśle się do nich stosuje* – mówi Wojciech Rzewuski.

Manitou Polska nie zamierza ustawać w działaniach mających na celu przekonanie użytkowników swych maszyn, że przy użyciu „teleskopów” można pracować wydajniej i bezpieczniej. I to wcale niekoniecznie nabywając maszynę na własność. Obiecując rozwija się bowiem współpraca Manitou Polska z firmami rentalowymi. Choć liczba maszyn Manitou znajdujących się w ofercie działających w Polsce wypożyczalni nie jest imponująca, to zakładać należy, że rynek wynajmu będzie się rozwijał. Koncern Manitou nakreślił plany rozwojowe na lata 2018-22. Nie przewidziano w nich zmian właścicielskich, większość udziałów w firmie pozostanie nadal w rękach rodziny Braud. – *Koncepcja właścicieli Manitou została jasno nakreślona, przewiduje ona pozyskiwanie do współpracy najlepszych fachowców, rozwój nowatorskich technologii i produkcję innowacyjnych maszyn. A wszystko to przy zachowaniu pełnej kontroli nad firmą. Manitou tworzy wyjątkowy rodzinny klimat. Chce się tu pracować* – kończy Wojciech Rzewuski.



www.manitou.com/pl/

Dressta – kirgiskie złoto dla zuchwałych!

W roku 1968 geolodzy odkryli wysoko w górach Kirgistanu bogate pokłady złota. A lepiej powiedziawszy – niezwykle bogate. Okazało się bowiem, że Złoże Dżeruj oprócz nawet stu ton tego pożądanego przez wszystkich kruszcu zawiera też trzynaście ton srebra

Nic dziwnego, że po odzyskaniu przez Kirgistan niepodległości – co miało miejsce w roku 1991 – chęć eksploataowania Złoża Dżeruj zgłosiło wielu inwestorów. Żeby uruchomić wydobycie kruszcu, dokonano zakupu

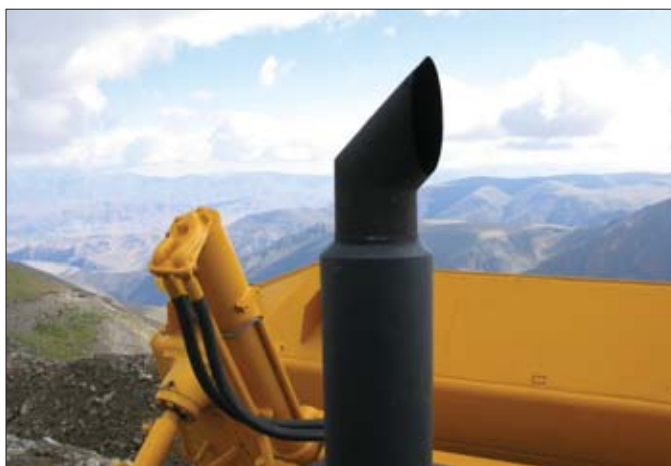
maszyn budowlanych marki Dressta w Stalowej Woli. Do dalekiego Kirgistanu trafiły ładowarki kołowe o pojemności łyżki 3,4 m³ i ciężkie spycharki gąsienicowe o mocy silnika od 320 do 515 KM. Zadanie maszyn w pierwszej

kolejności polegało na wykonaniu dróg dojazdowych do sztolni oraz utworzeniu placu poprzez ścięcie wierzchołka góry na wysokości około 3.800 metrów nad poziomem morza. Na placu utworzonym przez maszyny

niczno-serwisowa pokonywała codziennie tę trasę, zarówno latem, jak i zimą. Po przybyciu na górę wszyscy poddawani byli obowiązkowemu badaniu lekarskiemu. Oprócz warunków zdrowotnych kładziono duży nacisk na bezpieczeństwo i higienę pracy. Przejawiało się to w tym, że osoby nie posiadające okularów przeciwsłonecznych nie były dopuszczane do pracy. Temperatura waha się od +40 do -35°C. Na tej wysokości występują



W roku 2007 w zachodnim Kirgistanie niedaleko miasta Tałas, firma „Dżeruj Altyn” rozpoczęła budowę nowej kopalni złota. Zadanie maszyn Dressta wykorzystywanych w realizacji tej inwestycji polegało w pierwszej kolejności na wykonaniu dróg dojazdowych do sztolni oraz utworzeniu placu poprzez ścięcie wierzchołka góry



Na dużych wysokościach występują raptowne załamania pogody. W ciągu kilku minut niebo może zasnuć się chmurami, nawet latem często pada śnieg

Dressta stać miała fabryka wzbogacania rudy złota. Montaż stalowowskich maszyn oraz szkolenie operatorów odbywały się w bazie firmy „Dżeruj Altyn” na wysokości około 1.800 metrów nad poziomem morza. Stamtąd maszyny przejeżdżały na miejsce pracy pokonując odległość około trzynastu kilometrów i wspinając się na wysokość 3.800 metrów nad poziomem morza. Jedy- nym łącznikiem była droga serwisowa pomiędzy bazą a kopalnią złota. Kadra tech-

tam także raptowne załamania pogody. W ciągu kilku minut niebo może zasnuć się chmurami, nawet latem często mają miejsce opady śniegu, zaś różnica temperatury pomiędzy bazą i miejscem pracy maszyn wynosić może nawet trzydzieści stopni. Mając na uwadze tak dużą rozpiętość temperatury pomiędzy latem i zimą oraz brak bazy na wysokości, na której pracowały maszyny, zostały one wyposażone w niezbędne dodatkowe oprzyrządowanie. Do pracy w okresie

letnim zastosowano klimatyzatory, natomiast w okresie zimowym zastosowano pełne pakiety wersji arktycznej. Składają się na nie podwójne szyby kabiny, podgrzewacz płynu chłodzącego, podgrzewacz akumulatorów i kabiny, grzałki 230 V dla podnoszenia temperatury płynu chłodzącego oraz oleju układu roboczego. Po kilku latach eksploatacji w tak ekstremalnych warunkach można jednoznacznie ocenić, że maszyny wyprodukowane w Stalowej Woli zdały egzamin celująco. Oprócz podłożenia trudnym warunkom klimatycznym, zamawiający maszyny postawili również warunek pracy sprzętu na twardym gruncie. Lokalna skała posiadała

wskaźnik zwięzłości od dziewięciu do jedenastu stopni w dwunastostopniowej skali Protodiakonowa. Aby sprostać temu zadaniu w maszynach marki Dressta zastosowano wzmocnienia układu roboczego w postaci dodatkowych nakładek na lemiesz, pionowych ostrzy wymienionych na bocznych częściach lemiesza oraz nakładek na jego belki. Już po pierwszej godzinie pracy maszyn można było zaobserwować miejsca najbardziej narażone na ścieranie. Pozwalało to stwierdzić służbom serwisowym producenta, że celowym było zastosowanie wszystkich wyżej wymienionych wzmocnień. Z kolei pionowe ostrza lemiesza umożliwiały spy-



W maszynach zastosowano wzmocnienia układu roboczego w postaci dodatkowych nakładek na lemiesz oraz nakładek na jego belki

charce pracę na skarpie góry, czego wymagały prace związane z budową dość stromej drogi serwisowej.

Biorąc pod uwagę warunki klimatyczne panujące w zachodnim Kirgistanie, dużą wysokość nad poziomem morza, pracę na zboczu góry, gdzie przepaść niejednokrotnie mierzy nawet kilkaset metrów można jednoznacznie stwierdzić, że ludzie pracowali tam dosłownie na granicy bezpieczeństwa, a maszyny poddane zostały trudnemu i ciężkiemu testowi sprawnościowemu. Stan techniczny maszyn, sprawność wszystkich podzespołów, skuteczność serwisu muszą być pewne na sto procent. Nie każdy operator sprosta pracy w takich warunkach,

więc wśród nich znajdują się wyłącznie profesjonaliści. Pierwsze godziny pracy operatorów na maszynach Dressta oraz szkolenia wykonywano w niższych partiach gór, gdyż operatorzy przed przystąpieniem do pracy w tak ekstremalnych warunkach musieli najpierw zapoznać się ze sprzętem, wyczuć maszyny. Wystarczyło jednak kilkugodzinne szkolenie, by współpraca operator-maszyna stała się wręcz idealna.

Choć w Kirgistanie PKB na osobę jest dzisiaj razy mniejszy niż w sąsiednim bogatym w ropę naftową Kazachstanie, to kraj ten posiada bogate złoża cennych i rzadkich metali szlachetnych oraz rtęci. Interesy lokalnych klanów, niierzadko sprzeczne z interesem kraju, odstraszały jednak od Kirgistanu inwestorów strategicznych. Kirgistan jest trzecim na świecie producentem rtęci oraz dwudziestym drugim producentem złota, które stanowi czterdzieści procent eksportu. Ponadto kraj posiada udokumentowane złoża około 187 tysięcy ton aluminium, 117 tysięcy ton tungstenu oraz 1,377 miliarda ton węgla, a także molibden, antymon, gaz ziemny i ropę naftową. Sektor górniczy jest podporą gospodarki przynosząc niemal czter-



www.dressta.com



Maszyny przejeżdżały na miejsce pracy pokonując odległość około trzynastu kilometrów i wspinając się na wysokość 3.800 metrów nad poziomem morza



Operatorzy przed przystąpieniem do pracy w ekstremalnych warunkach musieli najpierw zapoznać się ze sprzętem. Wystarczyło jednak kilkugodzinne szkolenie, by współpraca operator-maszyna stała się wręcz idealna

FEDRUJEMY W KAŻDYCH WARUNKACH



NIEZBĘDNE W KOPALNIACH I KAMIENIOŁOMACH
ZAPROJEKTOWANE DLA GÓRNICTWA ODKRYWKOWEGO I SKALNEGO

specjalne wyposażenie na zamówienie
podwozie o podwyższonej wytrzymałości
szeroka gama lemieszów
optymalny współczynnik mocy silnika i siły ucięcia



info@dressta.com
www.dressta.com

ZAPROJEKTOWANE DLA:

górnictwa / budowy dróg i mostów / leśnictwa / składowisk odpadów / układania rurociągów

TD-20R

TD-25R

TD-40R

Volvo Construction Equipment zwiera szyki

Wiele wskazuje na to, że obecny rok będzie dla Volvo Construction Equipment czasem konsolidacji działań. Szwedzki koncern stawia zdecydowanie na rozwój technologiczny konstrukcji maszyn, które mają największe szanse ku temu, by podbijać światowe rynki. Jednym z przejawów zwierania szeregów jest przeprowadzka głównej siedziby z Brukseli do Göteborga. Ma to umożliwić lepsze wykorzystanie kompetencji i zasobów całej Grupy Volvo

Nowa strategia nie pozostanie oczywiście bez wpływu na polski rynek. Goszcząc w stoisku Volvo Construction Equipment na ubiegłorocznych targach Bauma z ust gospodarzy raz po raz słyszeliśmy zapewnienia, że szwedzki koncern traktuje nasz rynek niezmiernie poważnie i chce umacniać swą pozycję w Polsce. Nie tylko w zakresie ciężkich maszyn produkcyjnych, które widać na polskich placach budowy i kopalniach surowców skalnych. Jeżeli chodzi o ciężkie koparki hydrauliczne, wozidła przegubowe i duże ładowarki kołowe, Volvo CE nie zamierza oddawać pola konkurentom w walce o najwyższy stopień

oraz największych jak do tej pory koparek hydraulicznych skonstruowanych i wyprodukowanych przez Volvo CE. Czy plany Volvo Maszyny Budowlane, polskiego dystrybutora Volvo CE będą szły w kierunku forowania sprzedaży ciężkiego sprzętu? – *Volvo Maszyny Budowlane Polska nie faworyzuje żadnego z segmentów rynku. Ważny dla nas jest każdy klient, zarówno zainteresowany ciężkim sprzętem, jak i maszynami kompaktowymi. Dla każdego mamy dobrą ofertę. Nie tylko jeżeli chodzi o sam sprzęt, ale także sferę usług posprzedażnych* – tłumaczy prezes zarządu Volvo Maszyny Budowlane, Zbigniew Medyński. W tym kontekście niczym



Minikoparki cieszą się coraz większym zainteresowaniem. Rocznie nabywców w Europie znajduje ponad pięćdziesiąt tysięcy maszyn tego typu



Małe ładowarki Volvo pracujące w tandemie z minikoparkami są w stanie udanie zastąpić tak popularne w Polsce koparko-ładowarki

podium wśród światowych producentów. Podkreślał to rozmach ekspozycji na Baume. W Monachium zaprezentowano aż szesnaście nowości, co mówi samo za siebie. Największą uwagę publiczności przyciągały giganty w postaci największego na świecie wozidła przegubowego o ładowności 55 ton

bumerang wraca podjęta w roku 2014 decyzja szwedzkiego koncernu o zaniechaniu wytwarzania koparko-ładowarek we Wrocławiu. Posiadanie fabryki w naszym kraju było z pewnością nośne marketingowo, zwiększało bowiem rozpoznawalność i prestiż marki Volvo wśród polskich klientów i stymulowało sprzedaż. No

cóż, zmiany wymógł rynek... Pytany o plany na „czas po wrocławskich koparko-ładowarkach” Zbigniew Medyński odpowiada: – *Volvo CE definitywnie wycofało się z produkcji koparko-ładowarek pod marką Volvo. Maszyny tego typu wytwarza natomiast w należącej w dużej części do Volvo CE fabryce chińskiego producenta SLDG. Maszyny oferowane pod marką SLDG przeznaczone są na rynki, na których nie obowiązują najwyższe normy emisji spalin. Dlatego też nie ma możliwości ich dystrybucji w Polsce.*

Volvo Maszyny Budowlane Polska będzie chciało przekonywać klientów, że warto zastępować koparko-ładowarki bardziej wydajnymi, specjalistycznymi maszynami. Jeżeli polski rynek będzie się rozwijał, w dłuższej perspektywie nie powinno być z tym problemów. W krajach zachodnich, takich jak Wielka Brytania, Niemcy czy Francja, swego czasu sprzedawano pokażne ilości tych uniwersalnych maszyn. Wraz z rozwojem tam-

tejszych rynków, koparko-ładowarki poszły w zapomnienie. Zbigniew Medyński jest przekonany, że także Polska stopniowo podążać będzie tym śladem. Wyraźnie spadający w roku 2016 popyt na koparko-ładowarki wydaje się tę tendencję potwierdzać: – *Analiza efektywności wykorzystania maszyn i ich wydajności przemawia zdecydowanie na korzyść minikoparek i małych ładowarek lub koparek kołowych* – tłumaczy. Prezes Volvo Maszyny Budowlane jest przekonany, że lukę po koparko-ładowarkach uda się szybko zapęłnić maszynami kompaktowymi. To przyszłościowy segment, choć „kompakty” bywają często niedoceniane. Handel nimi nie wiąże się bowiem ze spektakularnymi transakcjami. Cena pojedynczej maszyny nie jest imponująca, wyniki sprzedaży zależą więc od obrotów. Perspektywy są jednak obiecujące. W Europie corocznie nabywców znajduje ponad pięćdziesiąt tysięcy minikoparek, a jesz-



Rozścielacze Volvo do asfaltu to maszyny udane łączące ponad 75 lat doświadczeń w dziedzinie technologii budowy nawierzchni z licznymi innowacjami

cze więcej małych ładowarek. Udział maszyn kompaktowych w porównaniu z ciężkimi będzie się zwiększał. Wynika to także ze zmian mentalnościowych. Robotników wyręczają maszyny, często też brakuje chętnych do ciężkiej pracy fizycznej. - *Rynek maszyn kompaktowych jest bardzo perspektywiczny. W Polsce rośnie wolniej, ale za to odznacza się stabilnością. Nawet w czasie największego załamania rynku minikoparki cieszyły się niestabnym zainteresowaniem nabywców* – podsumowuje Zbigniew Medyński.

Nawet ekspertom z branży często umyka fakt, że Volvo CE jest także producentem maszyn drogowych, rozścielaczy i walców. Przyczyn takiego stanu rzeczy upatrywać należy w podejściu samego koncernu, który zrezygnował z agresywnej ekspansji w tym obszarze. Wynika to przede wszystkim z mniejszego niż zakładano tempa wzrostu światowego budownictwa drogowego. W Polsce Volvo CE ma mocną pozycję w zakresie rozścielaczy. Szwedzki koncern oferuje bardzo dobre maszyny, w opinii użytkowników jest to sprzęt z najwyższej półki. Nie dziwi zatem, że zakres produkcyjny jest sukcesywnie poszerzany, do oferty wchodziły mniejsze maszyny, których w niej dotychczas brakowało.

Inaczej rzecz ma się z walcami. Przez długi czas ich konstrukcja opierała się na technologii przejętej od amerykańskiego Ingersoll Rand. W efekcie do maszyn nie byli w stanie się do końca przekonać europejscy klienci. Do sprzedaży wchodziły jednak maszyny opracowane przez konstruktorów Volvo CE. Szwedzki koncern chce walczyć o rynkowe udziały, ale jego sytuacja jest trudna. Na rynku królują legitymujący się bogatymi doświadczeniami potentaci,

ścielacze, gdzie należy bezsprzecznie do liderów rynku. By utrzymać pozycję wśród potentatów, Volvo CE nie może ograniczać się jedynie do rozwijania konstrukcji maszyn, wdrażania innowacyjnych technologii i rozbudowy globalnej sieci sprzedaży. Niezbędne jest oferowanie usług z zakresu obsługi posprzedażowej oraz serwisu na najwyższym poziomie. - *Zmienia się rola dealera, który nie może ograniczyć się wyłącznie do sprzedaży. To nieodwracalna tendencja.*

od dealera znacznie więcej – tłumaczy Zbigniew Medyński. Zdaniem prezesa Volvo Maszyny Budowlane klucz do sukcesu tkwi w wykorzystaniu możliwości stwarzanych przez systemy telematyczne. - *Użytkownicy maszyn jedynie w niewielkim stopniu korzystają z zalet telematyki. Chcąc to zmienić Volvo CE pracuje nad stworzeniem systemu pozwalającego na jak najlepsze zagospodarowanie danych wpływających z systemów telematycznych. Chodzi o ograniczenie chaosu infor-*



W projekcie „Volvo MIS”, polegającym na analizowaniu pracy maszyn w trudnych warunkach kopalni surowców skalnych biorą udział także polscy użytkownicy



Volvo CE należy do czołówek producentów ciężkiego sprzętu. Koparki, wozidła i ładowarki tej marki sprawdzają się w najtrudniejszych warunkach

którzy nie zamierzają oddać pola, a na dodatek łącząc siły uznając, że to najlepszy sposób na ugruntowanie swej pozycji. Wydaje się zatem, że Volvo CE w kategorii maszyn drogowych skoncentruje się na rozwoju konstrukcji roz-

Moim zdaniem rynek będzie rozwijał się w dwóch kierunkach. W głównej sferze zainteresowania mniejszych firm pozostawać będzie nadal maszyna i jej serwis. Stałe rosnąca grupa większych przedsiębiorstw wymagać będzie

macyjnego, dokonanie rzeczowej analizy danych, wyciągnięcie wniosków dających możliwość zaproponowania użytkownikowi maszyny rozwiązań podnoszących efektywność wykorzystania maszyny, zwiększenie jej produktywności przy jednoczesnym istotnym wydłużeniu żywotności. W dużym skrócie chodzi o to, by odpowiednio zagospodarować dane wpływające z systemów telematycznych i zyskać możliwość efektywnego zarządzania produktywnością oraz niezawodnością sprzętu. Volvo CE ma w tym względzie imponujące osiągnięcia, z których w coraz większej mierze korzystają także polscy użytkownicy maszyn naszej marki – podsumowuje Zbigniew Medyński.



www.volvoce.pl

Hybryda Komatsu – ulga dla portfela i powietrza!

Koparki o napędzie hybrydowym należą do największych osiągnięć konstruktorów Komatsu. Japoński koncern nie tylko jako pierwszy na świecie wprowadził hybrydy do masowej produkcji, ale też konsekwentnie modernizuje ich konstrukcję. W efekcie, do użytkowników na całym świecie, także w Polsce, trafiają kolejne generacje tych innowacyjnych maszyn

W pierwszym roku po uruchomieniu seryjnej produkcji do klientów – głównie japońskich – trafiło trzydzieści hybryd. Dziś pracuje ich na całym świecie blisko cztery tysiące. Rozwój produkcji i związane z nim nakłady czynione przez Komatsu na prace badawczo-rozwojowe wynika z pozytywnych opinii

wet trzydzieści pięć procent mniej paliwa niż koparka konwencjonalna. Wyjaśnijmy, dlaczego wynik ten dotyczy jedynie optymalnych warunków pracy i jak muszą one wyglądać? O pomoc w rozwikłaniu problemu poprosiliśmy Mariusza Stefaniaka, operatora pierwszej eksploatowanej w Polsce hybrydy HB215 LC



Mariusz Stefaniak ma za sobą kilka tysięcy godzin przepracowanych na hybrydzie. Żaden inny operator w Polsce nie może pochwalić się takim wynikiem

użytkowników ceniących sobie niezawodność i oszczędności eksploatacyjne.

Nabywcy hybryd Komatsu pierwszej generacji – w stosunku do eksploatowanych w porównywalnych warunkach maszyn konwencjonalnych – mogli zaoszczędzić średnio dwadzieścia pięć procent paliwa wykonując tę samą pracę. Wraz z rozwojem techniki napędowej hybrydy Komatsu stawały się coraz bardziej oszczędne. Maszyna trzeciej generacji, która zadebiutowała w Europie na ubiegłorocznej Baumie, przy założeniu średniointensywnej eksploatacji w optymalnych warunkach wynoszącej w skali roku około dwóch tysięcy godzin, zużywa przeciętnie na-

pracującego w firmie Transtom z Dobrosławowa w województwie lubelskim. – *Nasza hybryda od samego początku pracuje bardzo intensywnie, rocznie ponad dwa i pół tysiąca godzin, głównie przy budowie nasypów pod pasy drogowe oraz pracach ziemnych. Jej możliwości testowaliśmy nawet rozbiórkach i wyburzeniach* – opowiada. Pytany o zużycie paliwa potwierdza, że w porównaniu z koparką o konwencjonalnym napędzie jest ono zauważalnie mniejsze podczas wykonywania prac wymagających częstych obrotów nadwozia. Na przykład przy załadunku wagonów i pojazdów. Jest to zrozumiałe, ponieważ hybryda

odzyskuje energię z hamulca obrotu. – *Już przy obrotach o 45°, niezależnie od tego czy maszyna pracuje w trybie Power czy Economy, oszczędności paliwa są odczuwalne. Podczas prac wymagających obrotu o 90 lub więcej stopni zużycie paliwa maleje jeszcze bardziej. Maszyna bierze bowiem większy zamach, co gwarantuje wyższą wartość energii odzyskiwanej w momencie wyhamowywania* – tłumaczy Mariusz Stefaniak. Ogólnie rzecz ujmując zasada jest prosta – hybrydę najlepiej wykorzystywać do prac wymagających wykonywania permanentnych obrotów. Im ich więcej, tym pełniejszy

do wersji standardowej koparki PC210-8. Oszczędności są więc znaczące nawet w skali dni i tygodni, nie mówiąc już o dłuższej perspektywie użytkowania maszyny o innowacyjnym układzie napędowym. Ilość zaoszczędzonego paliwa zależy w głównej mierze od częstotliwości wykonywania obrotów nadwozia i obciążeń, jakim poddawana jest maszyna. Dlatego też koparki o napędzie hybrydowym nie należy traktować jako maszyny uniwersalnej, która nadawałaby się na przykład do pracy w kopalni surowców skalnych czy zastosowaniach wymagających dłuższych przejazdów. Domeną hybrydy jest kopanie w gruncie plastycznym o małej spoistości, załadunek pojazdów, czy przeładunek materiałów sypkich. Podczas eksploatacji w takich warunkach użytkownik innowacyjnej maszyny zaoszczędzić może pokaźną sumę na kosztach paliwa. Przy obecnych cenach oleju napędowego w jego kieszeni



Maszyna należąca do firmy Transtom od samego początku eksploatowana jest bardzo intensywnie, rocznie przepracowuje średnio dwa i pół tysiąca godzin

zbiornik paliwa i grubszy portfel właściciela maszyny. Największe oszczędności poczynić można przy załadunku pojazdów i wagonów. Podczas pracy w takich warunkach, wymagających stałego wykonywania obrotów o 180°, hybryda Transtomu zużywała średnio o 5 litrów oleju napędowego na godzinę mniej w porównaniu

pozostać może rocznie kwota nawet sześćdziesięciu tysięcy złotych. A ponieważ cena zakupu koparki o napędzie hybrydowym systematycznie spada – Komatsu Poland podaje, że jest ona obecnie niemal identyczna, jak podobnej kategorii maszyny konwencjonalnej – w praktyce nabywca może zacząć czynić oszczędności już w momencie

dokonania zakupu... Oprócz oszczędności na kosztach paliwa użytkownik hybrydy ma jeszcze satysfakcję z przyczyniania się do ochrony środowiska. To obecnie niezwykle nośny temat w chwili, gdy niemal wszyscy w Polsce dyskutują o jakości powietrza i zagrożeniu smogiem. Komatsu podaje, że maszyna pracująca w ciągu roku około dwóch tysięcy godzin w optymalnych dla hybrydy warunkach roboczych, emituje o ty-

trzeciej generacji wynosi około 36 ton. Serce hybrydowego napędu Komatsu trzeciej generacji stanowi ultrakondensator o dużej pojemności, który zapewnia szybkie magazynowanie i natychmiastowe oddawanie energii. Sama zasada działania hybrydowego napędu Komatsu pozostaje niezmieniona. Energia kinetyczna wytworzona w fazie hamowania obrotu maszyny zostaje przekształcona w energię elektryczną. Ta poprzez falow-



Przy załadunku pojazdów hybryda Komatsu pracuje w idealnych warunkach. Charakter wykonywanego zadania wymaga wykonywania cyklicznych obrotów o kąt 180°

le mniej dwutlenku węgla, ile wytwarza rocznie dwadzieścia samochodów osobowych napędzanych silnikami Diesla. Ktoś może stwierdzić, że to niewiele, ale jeżeli weźmiemy pod uwagę, że na całym świecie pracuje już tysiące hybryd Komatsu, to ujrzymy ten wynik w zupełnie innym świetle. Ograniczenie emisji dwutlenku węgla staje się bardziej znaczące.

Parametry robocze koparek Komatsu z wieloźródłowym układem napędowym są coraz lepsze. Na ubiegłorocznych targach Bauma w Monachium japoński koncern zaprezentował koparkę HB365LC Hybrid należącą do trzeciej już generacji koparek o innowacyjnym napędzie. Co ciekawe jednym z pierwszych krajów, dokąd trafiła maszyna jest Polska. Eksploatuje ją firma CGL z Myślenic. Masa eksploatacyjna hybrydy

nik trafia do ultrakondensatora Komatsu, gdzie jest magazynowana. Podczas powtórnego obrotu nadwozia energia ta może wspomagać silnik wysokoprężny lub być wykorzystywana do zasilania silnika obrotu, co pozwala zmaksymalizować wydajność koparki. Nowa hybryda wyposażona została w niezwykle skuteczny katalizator utleniający Komatsu (KDOC). W ten sposób wyeliminowano konieczność dopalania cząstek stałych (PM), co pozwoliło zrezygnować ze stosowania filtra (KDPF). Rozwiązanie to upraszcza konstrukcję układu redukcji spalin umożliwiając stosowanie prostszych algorytmów sterowania pracą jednostki napędowej. Katalizator utleniający Komatsu (KDOC) zintegrowany jest z tłumikiem, co pozwala dodatkowo obniżyć poziom hałasu emitowanego przez maszynę.



Użytkownicy koparek hybrydowych podkreślają ich większą efektywność w stosunku do osiągnięć maszyn konwencjonalnych porównywalnej klasy

Najważniejszą zaletą hybryd Komatsu trzeciej generacji jest dalsze ograniczenie zużycia paliwa. W porównaniu z analogiczną koparką o standardowej konstrukcji pracującą w zbliżonych warunkach, różnica w spalaniu sięgać może nawet trzydziestu pięciu procent. Deklaracje producenta w tym względzie potwierdzają obserwacje właściciela maszyny. Sławomir Leńczowski podkreśla, że hybryda sprawdziła się podczas prac w kopalni piasku, gdzie

średnio około osiemnastu litrów na godzinę, natomiast apetyt na paliwo innej nowej koparki tej samej klasy, ale konkurencyjnej marki sięgało nawet dwudziestu siedmiu litrów na godzinę. Właściciel podkreślał też nieco większą wydajność hybrydy w stosunku do osiągnięć porównywalnej maszyny konwencjonalnej. Przyczynia się do tego elektryczny napęd obrotu nadwozia sprawiający, że jego rozpędzanie i wyhamowanie trwa krócej.



Hybryda trzeciej generacji Komatsu mniej pali, odznacza się krótszymi cyklami roboczymi, a tym samym większą wydajnością

wykorzystywano ją do załadunku samochodów ciężarowych obsługujących budowę drogi ekspresowej S5. Maszyna pracowała niezwykle intensywnie, wywrotki stały sznurem w kolejce do załadunku. Spalanie rzeczywiście było dużo mniejsze. Wynosiło

Układ napędowy hybrydy Komatsu objęty jest gwarancją wynoszącą pięć lat lub dzieśięć tysięcy godzin pracy, ale nawet w dłuższej eksploatacyjnych maszynach nie sprawia najmniejszych problemów.

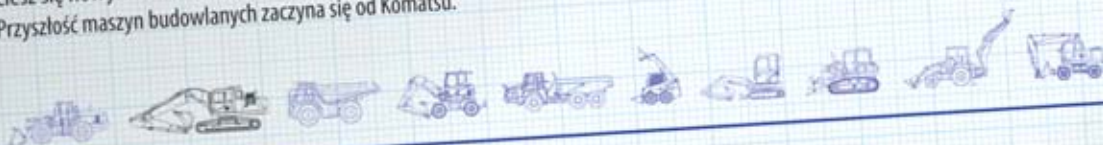


www.komatsupoland.pl



Koparka hybrydowa HB365LC-3 - poczuj różnicę.

Efekt przełomowych badań i rozwoju technologii Komatsu, hybrydowa koparka HB365LC-3 napędzana jest potężnym silnikiem spełniającym normę emisji spalin Stage IV i zapewniającym wyjątkowo niski poziom hałasu. Komponenty hybrydowego układu napędowego maszyny pozwalają przemienić energię kinetyczną w darmową energię elektryczną, aby zmniejszyć emisję dwutlenku węgla i zużycie paliwa o ponad 25%. Ciesz się nowym doświadczeniem korzystając z najbardziej niezawodnych i technicznie zaawansowanych koparek dzisiejszych czasów. Przyszłość maszyn budowlanych zaczyna się od Komatsu.



Komatsu Poland Sp. z o.o.

Siedziba:

Trakt Brzeski 72

Tel.: 22 783 00 62

05-070 Sulejówiek

Fax: 22 760 12 97

Oddział Mysłowice

ul. Katowicka 72

Tel.: 32 202 51 70

41-400 Mysłowice

Fax: 32 441 76 32

Oddział Poznań

ul. Hawelańska 1

Tel.: 61 825 02 92

61-625 Poznań

Fax: 61 826 01 18

www.komatsupoland.pl | e-mail: info@komatsupoland.pl

KOMATSU

Call the experts® po bezpłatną energię.



Business Center-HCE – inwestycja od Trimble, która szybko się zwraca!

Firma Trimble dzieli się swymi kompetencjami oferując oprogramowanie usprawniające komunikację oraz współpracę wszystkich uczestników cyklu budowlanego. Umiejętne łączenie maszyn i ludzi realizujących projekty skutkuje nie tylko zwiększeniem produktywności, ale pozwala także ograniczyć koszty oraz podnieść bezpieczeństwo na każdym placu budowy

Firma Trimble udostępnia różnego rodzaju specjalistyczne oprogramowanie pozwalające na nieskrępowane prowadzenie procesu budowlanego – począwszy od fazy koncepcji, aż po eksploatację oddanego do użytku obiektu. Jednym z programów jest Business Center-HCE, które dzięki możliwości zastosowania zaawansowanych technologicznie przenikających się i uzupełniających modułów umożliwia korzystającym z niego firmom zachowanie pełnej kontroli nad realizowanymi projektami. – *Business Center-HCE dostarcza narzędzi i funkcji do analizowania danych, projektowania i tworzenia modeli 3D dróg i innych obiektów. Pomaga efektywnie zarządzać przepływem danych między biurem budowy, maszynami wyposażonymi w systemy sterowania Trimble oraz zespołami pomiarowymi pracującymi na oprogramowaniu SCS900* – tłumaczy Marta Satoła, inżynier do spraw projektów i systemów sterowania maszyn w firmie SITECH Poland.

Podstawowa wersja oprogramowania Business Center-HCE jest całkowicie bezpłatna. Program można pobrać ze strony <http://heavycivil.trimble.com/businesscenterdownload.html>

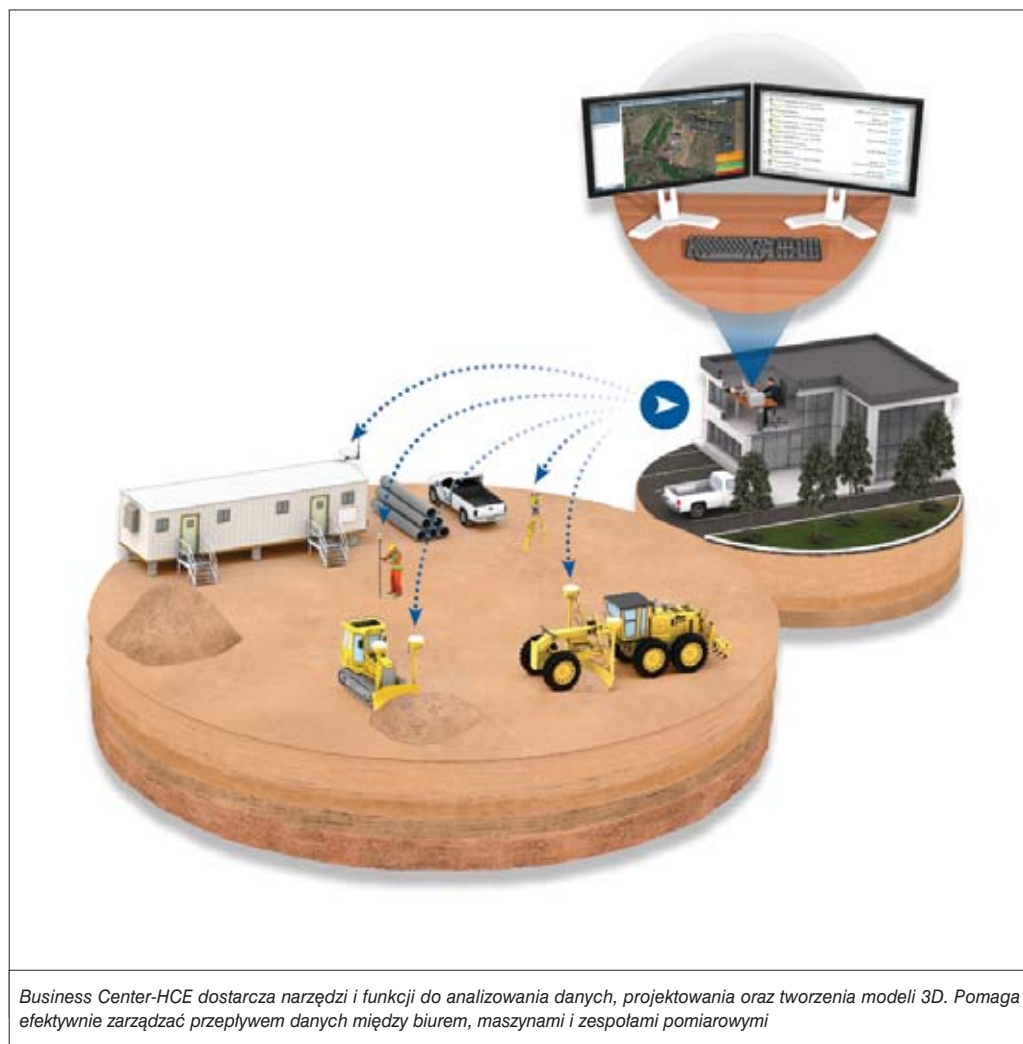
– *Podstawowa wersja oprogramowania, mimo że udostępniana przez Trimble bezpłatnie, jest w pełni funkcjonalna. Pozwala między innymi na przygotowanie modelu 3D trasy drogowej, tworzenie powierzchni czy obliczanie objętości mas ziemnych. Jest to w chwili obecnej jedyne darmowe oprogramowanie, które daje użytkownikowi tak duże możliwości. Korzystanie z oprogramowania mającego podobne funkcje, ale dostarczanego*

przez innych dostawców, wymaga wykupienia drogiej licencji – podkreśla Marta Satoła. Wersja podstawowa Business Center-HCE umożliwia tworzenie modeli 3D. Są one w pełni funkcjonalne, powstają bowiem z wykorzystaniem szczegółowych danych i mogą służyć jako podstawa pla-

operatorzy do systemów sterowania pracą maszyn, jak i pracujący w terenie geodeci do tyczenia.

Już wersja podstawowa oprogramowania Business Center-HCE daje użytkownikowi możliwość korzystania z wielu różnego rodzaju funkcji. Wśród nich są nie tylko

stu modułów tematycznych. Rozbudowa podstawowej wersji oprogramowania Business Center-HCE wymaga wykupienia licencji na wybrany moduł. Spośród modułów dodatkowych największą popularnością w firmach zajmujących się budownictwem drogowym cieszy się Corridor

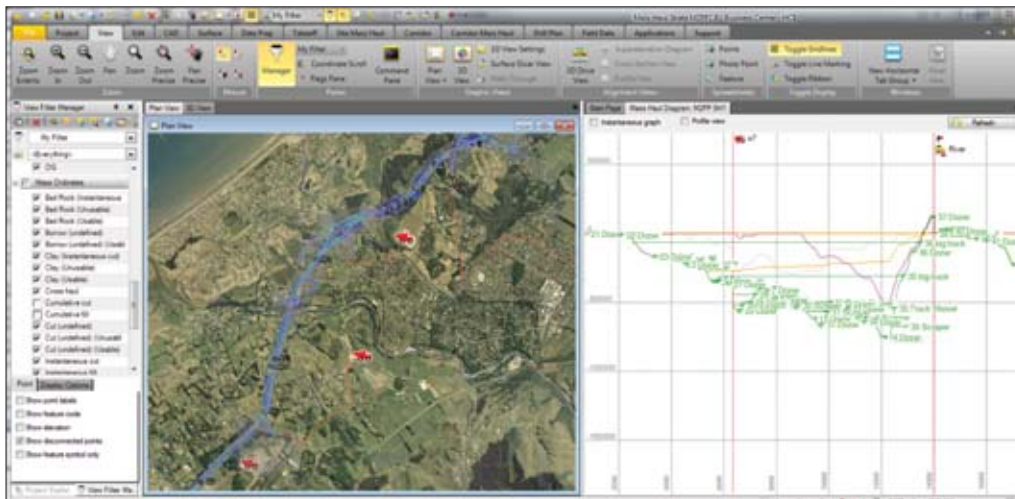


Business Center-HCE dostarcza narzędzi i funkcji do analizowania danych, projektowania oraz tworzenia modeli 3D. Pomaga efektywnie zarządzać przepływem danych między biurem, maszynami i zespołami pomiarowymi

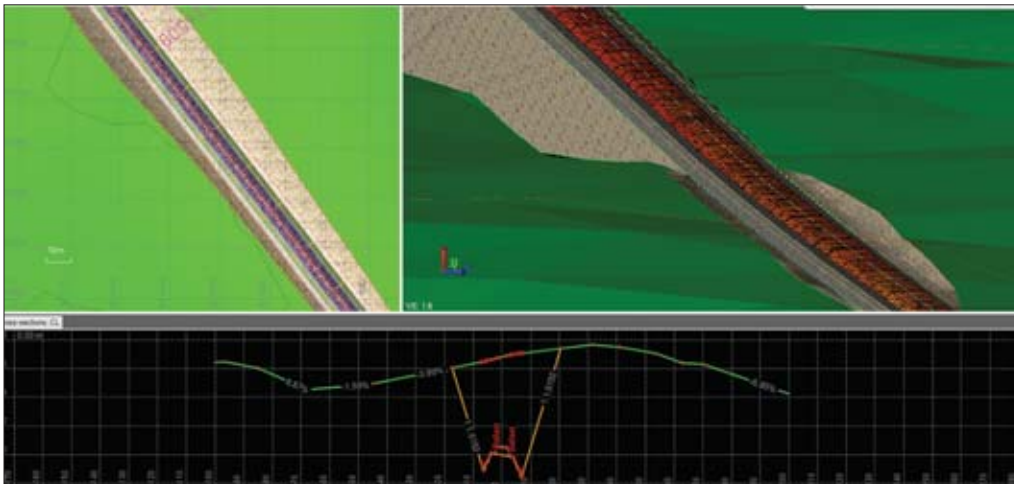
nowania i realizowania projektów budowlanych. Tworzone w Business Center-HCE modele 3D można w razie potrzeby aktualizować, dlatego też mogą być one wykorzystywane we wszystkich fazach cyklu budowlanego. Korzystać z nich mogą zarówno

funkcje typowe dla programów CAD, ale także umożliwiające na przykład obliczanie objętości hałd, czy podgląd chmury punktów otrzymanej z nalołu dronem. Zaawansowani użytkownicy chcący zwiększyć funkcjonalność oprogramowania skorzystać mogą z piętna-

Mass Haul. Pozwala on nie tylko zoptymalizować przebieg robót ziemnych, ale także dokładnie oszacować ich koszty. Za jego pomocą użytkownik dokonać może wszechstronnej analizy transportu i wykorzystania mas ziemnych. – *Aby przeprowadzić tego rodzaju*



Moduł Corridor Mass Haul pozwala wyznaczyć miejsca, w których powinny znajdować się poszczególne maszyny, tak aby odległość między nimi pozwoliła zoptymalizować ich wykorzystanie i cały proces budowy



Business Center-HCE umożliwia tworzenie modeli 3D. Są one w pełni funkcjonalne, powstają bowiem z wykorzystaniem szczególnych danych, mogą służyć jako podstawa planowania i realizowania projektów budowlanych

analizę, należy najpierw wykonać pomiary topograficzne terenu, po którym przebiegać będzie budowana droga. Zgromadzone dane pozwolą nam stworzyć model 3D tego terenu. W następnej kolejności niezbędne jest przygotowanie modelu 3D projektowanej drogi, co również bez problemu wykonać możemy w bezpłatnej, podstawowej wersji Business Center – wyjaśnia Marta Satola.

Jeśli wykonawca dysponuje informacjami na temat rodzaju podłoża i grubości poszczególnych warstw geologicznych na terenie placu budowy, to może je również wprowadzić do projektu tworzonego w Business Center. Dodatkowo dla każdego rodzaju materiału może określić stopień i zakres

jego wykorzystania. Na przykład ilość mas ziemnych, które mogą posłużyć do wykonania nasypów. Pozwala to na obliczenie objętości poszczególnych rodzajów materiałów oraz określenie, ile jakiego rodzaju materiału możemy wykorzystać, a ile jego trzeba będzie wywieźć z placu budowy. Na podstawie tych danych można dokonać wstępnej analizy mas ziemnych, której graficznym odzwierciedleniem jest wykres przedstawiający ich narastającą objętość wzdłuż rosnącego kilometraża osi budowanej trasy. Użytkownik programu wzbogaconego o moduł Corridor Mass Haul otrzymuje także możliwość przedstawienia na wykresie chwilowych ilości wykopów i nasypów wzdłuż osi. Dzięki

czemu może zobaczyć, w których miejscach konieczne będzie prowadzenie robót w większym zakresie.

W celu zyskania pewności, że roboty ziemne przewidziane w danym projekcie się zbilansują, należy wprowadzić do niego lokalizację miejsc, do których wywożony będzie zbędny materiał oraz nanieść dostawców, na przykład kopalnie, z których pozyskiwać się będzie materiał na wymianę. Dla każdego z miejsc, z których dowożony będzie materiał, zdefiniować można cały szereg parametrów, takich jak na przykład maksymalna objętość, koszty wywozu zbędnego materiału czy cena zakupu metra sześciennego surowca na wymianę gruntu gwarantującą należyte wykonanie robót.

Użytkownik programu może także wskazać trasy, którymi materiał będzie przewożony z miejsc załadunku. Wykorzystując oprogramowanie może również zdefiniować dla każdej z tras koszt transportu w przeliczeniu na kilometr, co w efekcie pozwoli określić najtańszą opcję przewozu materiału. Analiza uwzględni również naturalnie występujące w danym terenie bariery, na przykład rzeki czy zbiorniki wodne mające niebagatelny wpływ na wybór ostatecznej trasy przewozu. Wynikiem analizy jest szczegółowy raport dotyczący objętości mas ziemnych. Przedstawia on objętości na przekrojach w zadanym przez użytkownika interwale, z dokładnym podziałem na rodzaje materiałów.

Oprócz obliczeń objętości mas ziemnych, moduł Corridor Mass Haul pozwala również wyznaczyć, ile jakiego rodzaju maszyn potrzeba będzie wykonawcy do wykonania zadania. Moduł pozwala także wyznaczyć miejsca, w których powinny znajdować się poszczególne maszyny, tak aby odległość między nimi pozwoliła zoptymalizować proces budowy. Dla każdej z wykorzystywanych maszyn, na podstawie zdefiniowanego przez użytkownika zakresu pracy, wyliczony zostaje zakres kilometraża, w którym powinna ona pracować oraz objętość materiału, który ma przewieźć lub przepchać.

Firma SITECH Poland chcąc pomóc w podjęciu właściwej decyzji oferuje wszystkim zainteresowanym oprogramowaniem bezpłatny trzydziestodniowy klucz aktywujący wszystkie funkcje we wszystkich modułach. W ten właśnie sposób daje możliwość przetestowania wybranego modułu i oceny jego przydatności przed podjęciem ostatecznej decyzji o zakupie.



www.sitech-poland.pl

JCB rozpoczyna szturm światowych rynków!

Lutowa konwencja JCB na długo zapadnie w pamięć klientów i sympatyków brytyjskiej marki. Koncern ujawnił bowiem szereg nowych produktów i związane z tym plany na przyszłość. Prawdziwą bombą okazała się informacja o tym, że JCB wkracza na wart osiem miliardów dolarów rynek urządzeń podnośnikowych

Inżynierowie JCB przez ostatnie dwa lata w największej tajemnicy pracowali nad przygotowaniem produkcji różnego rodzaju platform roboczych. W lutym tego roku podczas specjalnej konferencji prasowej po raz pierwszy zaprezentowano owoce ich pracy w postaci dziewięciu modeli elektrycznych podno-

się 130.000 maszyn. – *Rynek urządzeń podnośnikowych ma charakter naprawdę globalny i daje JCB ogromne możliwości rozwoju. Uważamy, że jest na nim miejsce dla nowego dostawcy mogącego zaproponować najlepsze w branży wsparcie dla użytkowników. Jestem pewien, że 770 dealerów i 2.200 oddziałów firmy JCB*



Jedną z największych gwiazd wieczoru, nie tylko z racji efektownego oświetlenia, okazała ładowarka teleskopowa 540-180

śników nożycowych. Bardzo pochlebnie wypowiadał się o nowych maszynach lord Bamford. Prezes JCB, który zaszczylił swoją obecnością premierowy pokaz kilkakrotnie podkreślał znaczenie nowego obszaru działania. JCB chce walczyć o jak największe udziały w rynku. Do końca roku do sprzedaży ma trafić dwanaście modeli podnośników nożycowych, pięć z wysięgnikami przegubowymi i dziesięć rodzajów spalinowych podnośników z wysięgnikami teleskopowymi. Tym samym w ofercie urządzeń podnośnikowych JCB znajdzie się aż dwadzieścia siedem nowych platform. JCB chce przejąć część rynku, na którym rocznie sprzedaje

jest w stanie spełnić oczekiwania klientów na całym świecie – powiedział lord Bamford. Nowa gama urządzeń podnośnikowych JCB uzyskała certyfikaty w zakresie jakości produkcji i bezpieczeństwa użytkowania. Dealerzy JCB przeszli pełne szkolenie z zakresu sprzedaży i obsługi, dzięki czemu mogą zapewnić wsparcie na światowym poziomie dla wszystkich modeli urządzeń podnośnikowych. System telematyczny JCB LiveLink będzie montowany w standardzie we wszystkich podnośnikach poza nożycowymi, gdzie stanowić ma wyposażenie opcjonalne. Kolejnym ważnym punktem lutowej prezentacji nowości JCB była premiera trzylitrowe-

go silnika JCB430 DieselMax. Przewyższa on popularną jednostkę 4,4 litrową pod dwoma względami – jest o trzydzieści procent lżejszy i pozwala zmniejszyć zużycie paliwa aż o osiem procent. Poza tym jest zgodny z normą emisji spalin Tier 4 Final i nie wymaga stosowania specjalnego smarowania, filtra DPF ani czynnika AdBlue. JCB430 DieselMax został zaprojektowany z uwzględnieniem specyfiki cykli roboczych maszyn średniej wielkości.



Chwila dla fotoreporterów. Prezentacja nowego trzylitrowego silnika JCB Dieselmax wywołała duże poruszenie wśród gości imprezy

Spektakularnym wydarzeniem okazała się premiera ładowarki teleskopowej 540-180 HiViz. JCB podkreśla, że jej parametry robocze to prawdziwy skok rozwojowy w konstrukcji tego typu maszyn. Podczas prezentacji wskazywano na ograniczenie gabarytów maszyny o dwadzieścia procent względem poprzedniego modelu i wprowadzenie szeregu usprawnień (zwiększona wysokość podnoszenia, większy zasięg do przodu i poprawiona widoczność z kabiny). Ładowarka ma wymiary 2,35

na 6,26 metra, co znacznie ułatwia jej transport. Maszyna została zaprojektowana, by spełniać wymagania wypożyczalni sprzętu budowlanego. Kolejną nowość to obszerne kabina CommandPlus – nowy standard funkcji dotyczących informowania, sterowania i komfortu w modelach JCB 411 i 417. Kabina zapewnia znakomitą widoczność i lepsze tłumienie hałasu. Usuwanie zaroszenia szyb trwa krócej dzięki automatycznej klimatyzacji. Dostępne są dwa standardy wyposażenia kabiny. Podstawowe obejmuje regulowaną kolumnę kierownicy, fotel z zawieszeniem pneumatycznym, roletę szyby przedniej, podgrzewane lusterka zewnętrzne oraz gniazdo zasilania 12 V. Wyższa opcja prze-

widuje fotel w wersji de luxe, dwie rolety przeciwsłoneczne oraz wyjmowane gumowe maty w schowkach po obu stronach zestawu wskaźników. Ponadto dostępny w niej jest drugi ekran informacyjny ze zintegrowaną kamerą cofania oraz system CommandPlus Control, który umożliwia regulację pomocniczego przepływu oleju, opcjonalnego układu zawieszenia wysięgnika oraz odstępów czasowych dla funkcji zmiany kierunku obrotów wentylatora z poziomu kabiny. Operatorzy mogą wyko-



Na uroczystej premierze platform roboczych był obecny sam Lord Bamford, którego osoba pozwoliła uświetnić imprezę

nywać rutynowe kontrole serwisowe nie opuszczając kabiny, na przykład sprawdzać poziom oleju silnikowego i płynu AdBlue. Pozwala to nie tylko oszczędzić czas, ale również zachęca operatorów do wykonywania regularnych inspekcji sprzętu.

Kolejną premierą tej wiosny będzie dla JCB kompaktowa ładowarka kołowa JCB 403 o masie 2,5 tony. Ma ona podwozie przegubowe, co pozwala jej pracować nawet w mocno ograniczonej

przestrzeni. Jej inne cechy to m.in. całkowicie nowy, dwuzakresowy hydrostatyczny układ napędowy pozwalający na jazdę z prędkością dochodzącą do 30 km/h oraz otwarty mechanizm różnicowy lub mechanizm różnicowy z ręczną blokadą osi do prac ciężkich pozwalający na pracę zarówno na twardym i bagnistym podłożu. Maszyna jest bardzo dobrze wyposażona. W standardzie ma dostępne rozwiązania podnoszenia równoległego, hydraulicznego ryglowania osprzętu oraz sterowa-

nia układem hydraulicznym i przekładnią za pomocą joysticka. Wysoki moment obrotowy i dokładna regulacja prędkości to główne zalety niskiego zakresu przekładni, który idealnie sprawdza się podczas zagłębiania ramienia w materiale oraz precyzyjnego przenoszenia. Funkcja jazdy powolnej, obsługiwana pedałem hamulca, pozwala operatorowi korzystać z mocy hydraulicznej ładowarki do odspajania i podnoszenia materiałów bez niepotrzebnego zużycia układu hamulcowego i przekładni. Niewielka masa robocza modelu JCB 403 umożliwia transport maszyny na przyczepie podłączonej do samochodu terenowego lub dostawczego. Nawet z ka-

niku Tier 4 Final EcoMAX, zmodyfikowanym układzie wydechowym, zbiorniku AdBlue i wyposażeniu dozującym. Popyt na Hydradigi w Europie przerósł wszelkie oczekiwania, a dzięki zastosowaniu silnika EcoMAX Tier 4 Final maszyny te będą mogły trafić także na rynek USA. Co więcej? Wprowadzono do sprzedaży nową ładowarkę kołową TM320. Został ujawniony nowy system bezpieczeństwa PBS dla ładowarek kołowych, który ma wyeliminować niebezpieczeństwo dla pieszych w trakcie pracy JCB poinformowało, że jego oddział Power Systems inwestuje dziesięć milionów funtów w fabrykę w Wielkiej Brytanii. Prawdziwa lawina premier. A to wszystko w ciągu zaled-



W kompaktowej ładowarce kołowej JCB 403 warto zwrócić uwagę na konstrukcję kabiny. Łączy ona doskonały komfort i bezpieczeństwo pracy



Ładowarka teleskopowa JCB 540-180 w efektownej scenerii. Ciekawe czy zdola dosięgnąć wierzchołka wieży Eiffla?

biną maszyna ma mniej niż 2,2 m wysokości i tylko 1,1 m szerokości (po zamontowaniu wąskich opon), co pozwala na bezpieczne operowanie nią nawet w najciśniejszych miejscach.

Co jeszcze widzieliśmy w Rochester? Kołową koparkę Hydradig określaną mianem nośnika osprzętu, która otrzymała silnik spełniający wymogi normy emisji spalin Tier 4 Final. Jednostkę napędową wyróżnia mniejsze zużycie paliwa o cztery procent w stosunku do stosowanego dotychczas silnika oraz zmniejszenie emisji tlenków azotu aż o osiemdziesiąt osiem procent. Hydradig od początku był projektowany u myślą o sil-

wie dwóch dni i trzech konferencji prasowych. Wypowiedzi dla Pośrednika Budowlanego udzielił Steve Smith, dyrektor sprzedaży w JCB. Wskazywał na to, że choć polski rynek jest dla nich istotny, to przed wprowadzeniem na niego linii urządzeń podnośnikowych JCB, musi wraz z firmą Interhandler znaleźć odpowiednie zainteresowanie i klientów na tego typu maszyny. Powiedział też, że JCB bardzo pozytywnie ocenia ubiegły rok, a 2017 uważa za obiecujący zarówno w ujęciu Polskiego, jak i całego rynku globalnego.



www.interhandler.pl

Hyundai HX235 LCR-2 czuje ducha miasta

Place budowy stają się coraz ciasniejsze, dlatego maszyny – szczególnie te eksploatowane w warunkach miejskich – pracować muszą na bardzo ograniczonej przestrzeni. Hyundai Heavy Industries dostrzegając problemy, za jakimi borykają się firmy budowlane, dał im do ręki narzędzie w postaci efektywnej i bezpiecznej koparki z krótkim tyłem

Serce układu napędowego 24-tonowej koparki HX235 LCR-2 stanowi silnik marki Cummins o mocy 183 KM spełniający finalną normę emisji spalin Stage IV. Działające w tandemie pompy tłoczkowe zasilają układ jezdny maszyny i osprzęt roboczy. Szczególnym uznaniem nabywców z Europy cieszy się dzielony wysięgnik. On sam

ma długość 5,65 metra i może być skonfigurowany z trzema różnymi ramionami o długości w zakresie od 2,00 do 2,92 metra. W koparce zastosować można łyżkę o pojemności 1,34 m³.

W koparce zainstalowano system telematyczny Hi-Mate dający zdalny dostęp do danych diagnostycznych i pozwalający na lokalizację miej-

sca pracy maszyny. Użytkownik może też zdefiniować obszar pracy maszyny, swoiste wirtualne „ogrodzenie”. W momencie opuszczenia przez koparkę zdefiniowanej strefy właściciel zostaje o tym natychmiast powiadomiony. Pracę operatora ułatwia układ podnoszący precyzję dokonywania obrotów. W razie potrzeby obsługujący ma-

szynę może zablokować mechanizm obrotu. Może tego dokonać w dowolnym punkcie lub na stałe. Precyzja wykonywania manewrów jest szczególnie ważna przy pracach, takich jak układanie rur w wykopach. Blokada obrotu jest przydatna w czasie transportu koparki.

W koparce HX235 LCR-2 zastosowano składający się z dwóch elementów system AAVM (Advanced Around View Monitoring). Pierwszy z nich pozwala operatorowi obserwować obszar roboczy w obrębie 360°, drugi natomiast pozwala wykryć obiekty, które mogłyby wejść w kolizję z maszyną.

Cały szereg newralgicznych komponentów koparki, na przykład silnik obrotu, Hyundai produkuje we własnym zakresie. Pozwala to na optymalne zestrojenie układu hydraulicznego. Najwyższej klasy komponenty niezwykle efektywnego układu hydraulicznego i napędzający maszynę silnik wysokoprężny Cummins pozwalają na znaczne ograniczenie zużycia paliwa. Producent podaje, że w zależności od warunków roboczych może być ono nawet o trzynaście procent niższe w porównaniu z osiągniętymi przez poprzednią generację. Koparkę wyposażono też w układ automatycznego wyłączania silnika po określonym przez operatora czasie bezczynności.

Oszczędniejszą eksploatację umożliwia też zmiana stylu pracy operatora. Korzystając ze wskaźnika Eco Gauge może on śledzić na bieżąco parametry robocze maszyny, takie jak moment obrotowy silnika czy poziom efektywności paliwowej. Nad odpowiednim doborem mocy czuwa sterownik IPC (Intelligent Power Control) dostosowujący jej wydatek do aktualnych potrzeb wynikających z warunków roboczych.



www.amago.pl



Hyundai HX 235 LCR-2 imponuje pod względem efektywności i ekonomicznej eksploatacji. W porównywalnych warunkach roboczych potrafi zużyć nawet o trzynaście procent mniej paliwa niż maszyny poprzedniej generacji



Możliwość wykonywania codziennych czynności obsługowych z poziomu gruntu pozwala ograniczyć czas wyłączania maszyny z normalnej eksploatacji



Koparkę wyposażono w bardziej przestronną, komfortową i bezpieczną kabinę



ILE WARTA JEST TWOJA MASZYNA?

Tyle, ile zapłacisz miesięcznie za bezawaryjną (lub naprawianą bezpłatnie) maszynę

TO PROSTE: **sprowadź jej koszt do jednej miesięcznej kwoty** zawierającej:

- cenę maszyny
- koszt serwisu
- wartość rozszerzonej gwarancji w okresie finansowania
- koszt finansowania

Tylko **JEDNA** kwota pozwoli Ci na:

- dobre zarządzanie kosztami firmy
- uniknięcie „wpadek” i przykrych niespodzianek z tytułu niespodziewanych kosztów serwisu
- stałe utrzymanie maszyn w ruchu

AMAGO gwarantuje:

- reakcję serwisu w ciągu 8-12 godzin na placu budowy
- naprawę maszyny w ciągu 4-5 dni roboczych
- najlepszy na rynku stosunek jakości do ceny
- **JEDEN** miesięczny **STAŁY** koszt

PRZYKŁAD koparki HYUNDAI

MODEL HX300 (koparka gąsienicowa, ciężar roboczy około 30 ton)

- gwarancja - 4 lata lub 7.000 godzin
- koszt pełnego serwisowania (dojazd, robocizna, materiały) przez 4 lata lub 7.000 godzin
- finansowanie - 4 lata w złotych, wpłata 10%, wykup 1%
- **JEDNA miesięczna kwota (koszt) około 15.900 złotych netto**

(nie jest to oferta w rozumieniu Kodeksu Cywilnego, ostateczna kwota zależy będzie od aktualnego kursu euro, finalnej ceny maszyny i pozytywnej decyzji o kredytowaniu)

ZADZWOŃ 662 179 041



Skorzystaj z promocji – gwarancja 4 lata/7.000 godzin w cenie maszyny

Marka Schaeff powraca!

Niemal dokładnie w osiemdziesiąt rocznicę założenia firmy marka Schaeff zostaje przywrócona! Od stycznia tego roku sygnowane nią kompaktowe maszyny budowlane oglądać będzie można na placach budowy całej Europy

Spółka Yanmar przejmując od Terex Corporation w październiku 2016 roku segment kompaktowych maszyn budowlanych produkowanych w Crailsheim, postanowiła kontynuować osiemdziesięcioletnią tradycję firmy. Od stycznia tego roku minikoparki, midikoparki, koparki i ładowarki kołowe ponownie

Schaeff cieszy się szacunkiem swoich pracowników, klientów i dystrybutorów. Mamy wielu prawdziwych fanów. To fundament, na którym chcemy budować przyszłość. Cieszy nas także fakt, że nasze centrum części zamiennych w Rothenburgu jest również częścią grupy Yanmar, dzięki temu gwarantujemy za-



Produkcję seryjną maszyn oferowanych na wszystkich rynkach pod marką Schaeff wznowiono w styczniu tego roku

wejść do oferty pod marką Schaeff. Peter Hirschel, dyrektor Yanmar Compact Germany powiedział: – *Marka Schaeff to symbol kompaktowych maszyn budowlanych, projektowanych i produkowanych w Niemczech. Firma Schaeff była i jest specjalistą oraz innowatorem w tym segmencie maszyn. Yanmar zamierza kontynuować tę tradycję. Jesteśmy dumni z tego, że Yanmar zdecydował się połączyć razem z nami tę drogę. Zarząd Yanmar Compact Germany dostrzega duży potencjał marki Schaeff. – Nie ma chyba na świecie innej marki, która budziłaby tyle emocji co Schaeff. Firma*

opatrzenie w części zamienne – podkreślił Peter Hirschel. Dyrektor fabryki Peter Berger widzi wiele możliwości współpracy w obszarze produkcji: – W ostatnich latach dokonaliśmy wielu zmian i gruntownie zmodernizowaliśmy zakład przekształcając go w nowoczesny ośrodek, który spełnia wszelkie wymagania współczesnej produkcji maszyn. Stosowane przez nas metody produkcji bazują na sprawdzonym w warunkach praktycznych systemie wdrożonym swego czasu przez japońską Toyotę. Jest on nastawiony na stałe doskonalenie wydajności, jakości oraz bezpieczeństwa i higieny pra-

cy. Ciągłe dążenie do perfekcji jest elementem, który łączy nas z naszymi japońskimi kolegami. Na co dzień mówimy tym samym językiem, jeśli chodzi o sposoby produkcji, jakość i rozwiązania logistyczne. To niezwykle solidny fundament gwarantujący udaną współpracę oraz budowanie wspólnej przyszłości.

skonstruowaną przez inżynierów Schaeffa była ładowarka zasięrutna. Do lat dziewięćdziesiątych firma opracowała i wdrożyła do produkcji cały szereg innowacyjnych rozwiązań konstrukcyjnych, które miały fundamentalne znaczenie dla rozwoju całej branży. W roku 2001 firma Schaeff została przejęta przez korporację



W programie produkcyjnym zakładów w Crailsheim znajduje się obecnie dwadzieścia modeli kompaktowych maszyn budowlanych, między innymi ładowarka kołowa TL80

Produkcję seryjną maszyn oferowanych pod marką Schaeff wznowiono w styczniu tego roku. Na początku – w pierwszym kwartale 2017 roku – na europejskie rynki trafią trzy nowe maszyny napędzane nowoczesnymi silnikami spełniającymi normę emisji spalin Euro Stage IV. Będą to koparka kołowa Schaeff TW95, midikoparka Schaeff TC125 oraz ładowarka kołowa Schaeff TL120. W kolejnych miesiącach oferta w zakresie minikoparek uzupełniona zostanie o modele Schaeff TC08 oraz TC10. Schaeff to firma z tradycjami. Założona została w roku 1937 przez Karla Schaeffa. W początkowym okresie działania będąc niewielką kuźnią firma zajmowała się głównie produkcją urządzeń dla rolnictwa. W latach powojennych nastąpiły pierwsze kontakty z przemysłem maszyn budowlanych. W roku 1947 inżynierowie Schaeffa konstruować zaczęli narzędzia robocze. Pierwszą maszyną budowlaną

była Terex. Od października 2016 roku fabryka w Crailsheim stała się częścią grupy Yanmar, a od pierwszego stycznia 2017 roku wchodzi w skład Yanmar Compact Germany. Oprócz zakładów produkcyjnych do Yanmar Compact Germany należy także centrum części zamiennych z siedzibą w Rothenburg ob der Tauber. Spółka zatrudnia w sumie około czterystu pięćdziesięciu pracowników. W ofercie produkcyjnej zakładów w Crailsheim znajduje się obecnie dwadzieścia modeli kompaktowych maszyn budowlanych. Yanmar posiada także inne fabryki maszyn budowlanych zlokalizowane we Francji i Japonii. Polskim dealerem maszyn produkowanych przez Yanmar Compact Germany jest ASbud z siedzibą główną w Katowicach i licznymi punktami sprzedaży i serwisu w całym kraju. Gwarantuje to optymalną obsługę klientów.



www.asbud.com.pl

POJAZDY BUDOWLANE



◀ 34. Żurawie z Graco receptą na kłopoty!

DAF Trucks – dla każdego coś fajnego! 37. ▶



◀ 38. Polskie imprezy targowe mają przyszłość



Hyundai H350 – Koreańczyk w europejskim stylu 41. ▶



◀ 42. Renault Trucks K sprawdził się na „zimniku”

Szwedzko-niemiecka współpraca nad 43. ▶
rozwojem elektryfikacji dróg



Żurawie z Graco receptą na kłopoty!

Obecne problemy polskich przedsiębiorców budowlanych coraz częściej obracają się wokół braków kadrowych i niskich stawek. Dlatego też niezwykle liczą się skuteczne sposoby niwelujące te zjawiska. Jednym z nich jest zastosowanie w transporcie materiałów i urządzeń budowlanych pojazdów ciężarowych z żurawiami hydraulicznymi

Oczywiście, to żadne „odkrycie Ameryki”, ale możliwe że nastał czas, aby firmy budowlane jeszcze bardziej wykorzystały zalety HDS-ów, zwłaszcza że jest w czym wybierać. Przykładem jest oferta firmy Graco, która nie tylko dostarcza, ale i zabudowuje podwozia ciężarowe żurawia-

już do tego. Jednak obecna sytuacja na polskich placach budowy pokazuje, że nie ma od tego odwrotu. Dostawca użytkujący typowy pojazd skrzyniowy bez HDS-a co prawda uzyskuje większą ładowność (powiększoną o masę zwolnioną przez niezainstalowany żuraw), ale

przy każdym rozładunku skazywany jest na łaskę – a raczej niełaskę – innych robotników budowlanych. Nikt przecież nie oddeleguje pracownika – zatrudnionego na przykład przy zbrojeniu – do pomocy w rozładunku. Minęły już też czasy, gdy operator żurawia wieżowego

ziewał z nudów w swojej kabinie, bo tego rodzaju dźwignice pracują obecnie na okrągło, a gdy nie są już potrzebne, szybko przenosi się je na inną budowę. Żuraw może też w danym momencie wykonywać bardziej pilną pracę, na przykład podawać świeży beton. Po za tym żuraw wieżowy może nie sięgać tam, gdzie należy ulokować dopiero co przywieziony ładunek, jak chociażby drugą kondygnację z gotowym stropem. Mogą też pojawić się braki siły fizycznej do obsługi szekli zawiesia. W takiej sytuacji kierowca zostaje pozostawiony sam sobie, a czas niedochodowej pracy płynie...

Na szczęście wielu dostawców materiałów budowlanych już dawno dostrzegło ten problem i zainwestowało w pojazdy wyposażone w HDS-y. Obecnie przydałoby się aby firmy budowlane często przemieszczające baraki, narzędzia, urządzenia i inne elementy wyposażenia placu budowy doceniły korzyści płynące z użytkowania ciężarówek z żurawiami hydraulicznymi. W jaki sposób oferta Graco przyczynia się do rozwiązania problemów kadrowych? HDS Palfinger typu PK48002-EH wyposażony jest w zdalne sterowanie radiowe SCANRECO lub HETRONIC z sześcioma funkcjami proporcjonalnymi z dźwigniami linearnymi (na życzenie z dźwigniami krzyżowymi). Oznacza to, że operator może samodzielnie zapiąć zawiesia do ładunku, gdyż przenośne radio sterujące może mieć ze sobą. Dzięki temu do załadunku lub rozładunku nie jest konieczna pomoc drugiego pracownika. Zdalne sterowanie „solo” przydatne jest szczególnie podczas rozładunku dostaw po godzinach pracy, gdy na budowie nie ma już nikogo. Opcje dodatkowe sterowania radiowego SCANRECO to także układ START/STOP,



Zabudowa z pokaznym żurawiem hydraulicznym posadowionym na solidnym podwoziu to dzieło firmy Graco. Stanowi ono receptę na kłopoty nurtujące branżę związane z brakami kadrowymi i niskimi stawkami

mi Palfinger wraz z zabudowaniami platformowo-skrzyniowymi. Przyjrzyjmy się zabudowie Graco składającej się z żurawia Palfinger typu PK48002-EH na podwoziu Volvo FM 6x4 460. W jaki sposób narzędzie to pomaga rozwiązać problemy kadrowe i niskich stawek?

Zacznijmy od kwestii pracowniczych. Kierowca-operator takiego pojazdu to jak sama nazwa wskazuje „dwa w jednym”. Przyzwyczailiśmy się



Przenośna konsola umożliwia pracę w pojedynkę i z dala od żurawia. Dzięki temu kierowca-operator może łatwiej nadzorować manipulowanie ładunkiem

GRACO

rok założenia 1991

Żurawie, podnośniki i systemy załadunkowe



POJAZDY Z ŻURAWIAMI
BUDOWLANymi



POJAZDY Z ŻURAWIAMI
ZŁOMOWYMI



POJAZDY Z ŻURAWIAMI
LEŚNYMI



POJAZDY
Z HAKOWCAMI



POJAZDY
Z PODNOŚNIKAMI
KOSZOWYMI



PRODUKCJA



SERWIS MOBILNY



ORYGINALNE CZĘŚCI ZAMIENNE



AKCESORIA HYDRAULICZNE



OSPRZĘT ROBOCZY DO ŻURAWI



www.graco.pl

GRACO Sp. z o.o.
ul. Żurawia 8, 05-860 Płochocin

tel. centrala: +48 22 631 17 71 (72)
tel. sprzedaż: +48 22 862 39 46
tel. serwis i cz. zam. +48 22 862 39 47
fax: +48 22 632 15 04
e-mail: info@graco.pl

PALFINGER





Zdolności transportowe Volvo FM z żurawiem na tylnym zwisie można powiększyć przez dodanie przyczepy, na przykład skrzyniowej lub lawety do transportu maszyn

czyli zdalne załączanie i wyłączenie silnika pojazdu z pulpitu sterowania radiowego żurawia czy podwyższanie obrotów silnika z pulpitu sterowania radiowego. Tego typu funkcje przydatne są przy pracach rozładunkowych z jednoczesnym montażem. To także oszczędność na „czynniku ludzkim” – skoro ładunek został już podniesiony, lepiej go od razu zamontować, za-

wyświetlacz stanu podparcia z obu stron żurawia, kontrola położenia transportowego (gdy ramiona żurawia są rozłożone nad skrzynią) oraz układ kontroli podpór w położeniu transportowym AUSW. Operacje wewnątrz niskich pomieszczeń – na przykład montaż agregatów wewnątrz budynku – umożliwia przeprost ramienia POWER LINK PLUS zginanego o kąt 15°,



„Jeden” najlepiej określa ofertę Graco składającą się z podwozia Volvo z zabudową oraz żurawia Palfinger. Jeden silnik, jedna rata, jeden podatek drogowy i jeden operator

miast odkładać to i sprowadzać ponownie sprzęt i ludzi. Uniesiony element można bezpiecznie montować dzięki HPSC – zaawansowanemu systemowi kontroli stateczności w pełnym zakresie obrotu (360°) z bezstopniowym dostosowaniem udźwigu do aktualnego rozsunęcia podpór. W pracy przydaje się

a układ przyspieszonego teleskopowania realizowany poprzez wtórne wykorzystanie oleju z przestrzeni tłoczkowej w przestrzeni tłokowej pomoże szybko powrócić hakiem po kolejny ładunek. Ponieważ przewody hydrauliczne poprowadzono wewnątrz wysięgników, nie ma obaw że przy takich pracach dojdzie

do ich uszkodzenia poprzez kontakt z elementami budynku. Z kolei system zabezpieczenia przeciwp przeciążeniowego PAL 50 i NOT-AUS zapobiegają niebezpiecznym sytuacjom wynikającym z niedoszacowania wagi ładunku na długości ramienia – wszak nie zawsze można dokładnie określić masę urządzeń lub odległość od pojazdu na jakiej mają się znaleźć. Standardowo zainstalowano wizualny i akustyczny wskaźnik obciążenia i przeciążenia, dziesięć metrów kabla do alternatywnego sterowania pilotem, dwie baterie oraz ładowarkę do nich. Automatyczne prze-

nie zastąpić dwa pojazdy: ciężarówkę skrzyniową oraz żuraw samojezdny. W większości przypadków takie „2w1” w zupełności zaspokaja potrzeby przedsiębiorstwa budowlanego. To zawsze o jeden podatek od środków transportu, jedno ubezpieczenie i jeden etat mniej.

Wymiary wewnętrzne skrzyni ładunkowej (ok. 6.600 x 2.450 x 600 mm) pozwalają zabrać szereg ładunków niekoniecznie budowlanych, czyli wprowadzając pojazd do świata transportu. Tu także można poszukiwać dodatkowego grosiwa, zwłaszcza poza sezonem budowlanym. Układ na-



Kataforetyczne zabezpieczenie antykorozyjne i przewody poprowadzone wewnątrz ramienia żurawia podnoszą długowieczność urządzenia

łączanie częstotliwości w przypadku zakłóceń oraz procentowy wyświetlacz obciążenia żurawia dodatkowo zapewniają komfort psychiczny kierowcy-operatora.

W jaki sposób zabudowa Graco pozwala zniwelować problem niskich stawek budowlanych? Poza typowym manipulowaniem ładunkiem żuraw o momencie udźwigu 456,3 kNm (46,5 tm dla wysięgu 7,7 metra) może wykonywać prace typowo dźwigowe, zwłaszcza, że ulokowano go na tylnym zwisie. Gdy brakuje zleceń transportowych żuraw można wykorzystywać do realizacji zadań typowych dla żurawi samojezdnych. Dzięki temu jedno podwozie, jeden silnik, jedna rata leasingowa oraz jeden operator są w sta-

pędowy 6x4 w połączeniu z 460 koniami mechanicznymi mocy oraz tylny sprzęg do przyczepy sprawiają, że pojazd ten sprawdza się nawet na gorszych drogach. Niska, dzienna kabina nie przeszkadza w poziomych ruchach ramieniem żurawia, a przy tym jest – jak przystało na Volvo – wygodna i ergonomiczna. Oszczędzanie to jeden ze sposobów na przetrwanie „czasów niskich stawek”. Nie należy zaprzestawać go także w okresie prosperity, gdyż pozwoli osiągać większe zyski. Warto jednak zaznaczyć, że rzadko co, i rzadko kiedy, może zapewnić tak pokaźne oszczędności, jak uniwersalna propozycja firmy Graco.



www.graco.pl

DAF Trucks – dla każdego coś fajnego!

DAF Trucks produkuje szeroką gamę ciągników siodłowych i podwozi, dzięki czemu jest w stanie zaoferować rozwiązania do wszystkich zastosowań transportowych. Firma jest również wiodącym dostawcą usług serwisowych DAF MultiSupport i finansowych PACCAR Financial. Gwarantuje także zaopatrzenie w najwyższej klasy części zamienne dostarczane przez firmę PACCAR Parts

DAF Trucks dysponuje zakładami produkcyjnymi w Eindhoven w Holandii, Westerlo w Belgii, Leyland w Wielkiej Brytanii i Ponta Grossa w Brazylii oraz ponad tysiącem punktów dealerskich i serwisowych na całym świecie. DAF dąży konsekwentnie do umacniania swej pozycji na rynku europejskim. Odnosi w tym sukcesy, o czym świadczą ubiegłoroczne wyniki sprzedaży. Udział rynkowy w segmencie pojazdów ciężkich (powyżej 16 ton) wzrósł o 0,9 procenta do poziomu 15,5 procent. Firma DAF umocniła swoją pozycję w niemal wszystkich krajach



DAF CF będąc pojazdem doskonale przystosowanym do takich prac jak: transport piasku, żwiru, asfaltu czy betonu jest bardzo często wykorzystywany w szeroko pojętym sektorze budowlanym



Zastosowanie wysokiej jakości materiałów i doskonałe wykończenie są gwarancją trwałości wyposażenia kabiny DAF-a CF. Kabina pojazdów budowlanych jest również dostępna z winylowym wykończeniem ścian, które są dzięki temu łatwe w czyszczeniu

europejskich i jest liderem rynku w Holandii, Wielkiej Brytanii, Polsce, na Węgrzech i w Bułgarii. Nieprzerwane sukcesy DAF ilustruje wzrost łącznego udziału w rynku europejskim w segmencie pojazdów ciężkich z poziomu 14,6 procent w roku 2015 do 15,5 procent w roku ubiegłym. Na niemal wszystkich ważniejszych rynkach marka DAF odnotowała wzrost udziału: we Francji (13,1 procenta), we Włoszech (11,6

procenta), w Hiszpanii (11,4 procenta) i Belgii (19,1 procenta). Udział w rynku niemieckim wyniósł 10,8 procent. Firma DAF utrzymała pozycję lidera pod względem udziału w rynku w Holandii (31,9 procent), Wielkiej Brytanii (29,2 procenta), Polsce (19,4 procenta) i na Węgrzech (25,8 procent). Ponadto marka DAF została liderem rynku w Bułgarii (20,4 procent). W roku 2016 w Europie zarejestrowano ponad 46.700 cięż-

kich ciężarówek DAF, co stanowi historyczny rekord i oznacza wzrost o 19 procent w porównaniu z liczbą rejestracji w roku 2015 (zapotowano ich wówczas ponad 39.400).

Łącznie rynek ciężkich samochodów ciężarowych w roku 2016 wzrósł o 12 procent do poziomu 302.500 pojazdów, w porównaniu z nieco ponad 269.000 w roku 2015. Firma DAF oczekuje, że wielkość rynku w roku 2017

w segmencie powyżej 16 ton DMC wyniesie od 260.000 do 290.000 pojazdów. W segmencie lekkim (6-16 ton DMC) udział DAF w rynku wzrósł z 9,0 w roku 2015 do 10,1 procent w roku ubiegłym. Wzrost odnotowano w niemal wszystkich krajach europejskich, a przodujący

udział w rynku brytyjskim wzrósł z 36,2 procent do 37,9 procent. Europejski rynek ciężarówek lekkich wzrósł o 8 procent w roku 2016 do blisko 53.000 pojazdów. DAF umocnił też swoją pozycję rynkową poza Unią Europejską. Wszedł na rynek Zjednoczonych Emiratów Arabskich oraz otworzył swoje przedstawicielstwo w Turcji. – Rosnący udział w rynku zawdzięczamy naszym wiodącym w branży konstrukcjom ciężarówek, silnikom i innowacyjnym usługom. Klienci doceniają wiodącą w branży jakość i sprawność naszych ciężarówek LF, CF i XF, wspieranych przez doskonałą sieć dealerów DAF i zespół DAF w Europie i na całym świecie. W nadchodzących latach spodziewamy się dalszego wzrostu – stwierdził Richard Zink, członek Zarządu odpowiedzialny za marketing i sprzedaż.



www.daftrucks.pl

Polskie imprezy targowe mają przyszłość

Kolejny rok za nami. Był dosyć bogaty w branżowe imprezy targowe, których część - pomimo dwu-trzyletniego cyklu wystawienniczego - wypadła akurat w ubiegłym roku. Mamy tu na myśli Baumę i IAA. Co przyniesie nam rok 2017? Wystaw będzie mniej, ale to nawet i dobrze. Jest okazja, aby polscy organizatorzy tego typu wydarzeń wykorzystali chwilowy letarg konkurencji i zaproponowali coś, co mile zaskoczy. I to zarówno wystawców, jak i zwiedzających

Polskie imprezy targowe nie mają takiej rangi, jak na przykład niemieckie, ale przecież każdy kiedyś zaczynał od zera. Tyle że w polskim przypadku nie może to być zwykłe naśladowanie konkurencji, ani co do czasu, ani co do te-

o nazwie A, a wybiera się na wystawę B do tego samego miasta, to po przyjeździe skorzysta z ekspozycji A+B+C – taka jest obecnie filozofia w Kielcach i Poznaniu. Jest z gruntu słuszna, ale pod jednym warunkiem: że

w tym miejscu zatrzymać – trzeba iść dalej, aby powstała z tego samodzielna impreza wystawiennicza. Polskie targi muszą zaaranżować coś tak wyjątkowego, jak np. europejska czy polska premiera. W Polsce, z reguły

cji i pomysłów – dodaje ten doświadczony producent. Wymaga to ściślejszej współpracy z wystawcami, ale i instytucjami naukowymi specjalizującymi się w danej branży. Kolejna sprawa: musi nastąpić koordynacja między



Odpowiednio „obstawione” tereny otwarte wskazują, że w halach jest jeszcze ciekawiej i świadczą o randze ekspozycji

matyki. Nie jesteśmy tak dużym i bogatym rynkiem, aby sobie na to pozwolić. Co możemy podpowiedzieć organizatorom imprez targowych? Zaczniemy od błędów których mogą uniknąć. Jeżeli ktoś nie planuje wyprawy na targi

każda z dwóch dodatkowych imprez musi być takich samych rozmiarów, jak pierwsza. W polskiej praktyce A+B+C oznacza co najwyżej targi rozmiarów A+B. Przy debiucie nowej wystawy ma to sens, ale nie można się



Obecność wielu konkurencyjnych marek na targach świadczy o ich dobrej pozycji. Łatwiej też o zwiedzających, gdy jest w czym wybierać



O randze imprezy świadczy ilość niewykorzystanej powierzchni. Im mniej – tym lepiej. Niewykorzystaną trzeba zagospodarować, aby nie robiła złego wrażenia

rozgłos tej sprawie nadaje wystawca, jednak na przykład premiery dwóch generacji Volvo FMX były wspólnym dziełem i targów Bauma, i Volvo Trucks. – *Na naszych targach brakuje znaczących nowości* – stwierdza Witold Jeziorecki, właściciel firmy Konar. – *Skoro mnie, jako producenta, nudzą te same rozwiązania to z pewnością i innych. Jadąc na targi chcę zobaczyć coś nowego, podpatrzeć coś u konkurentów. Targi to dla mnie źródło informa-*

konkurencyjnymi wystawami. Przykładem są nasi zachodni sąsiedzi, którzy po tłustych latach 90-tych, odczuli kryzys branży targowej i zredukowali liczbę wystaw. Ponadto zdecydowali się na podział rynku, specjalizację oraz wzajemną cykliczność. U nas mogłoby być podobnie. Zamiast konkurować ze sobą można byłoby umówić się co do podziału ról i wzajemnie wspierać w „chudym roku”. Kolejną sprawą, jaką można poradzić targom jest



9-11.05.2017

IX Międzynarodowe Targi
Transportu Drogowego
- Pojazdy Użytkowe



www.rotra.targikielce.pl

TARGI DAJĄ WIĘCEJ

przeanalizowanie stawek za metr kwadratowy ekspozycji. – *Drogo, mało, nieciekawie* – tak ocenia polskie targi Marcin Burzmiński z firmy Herschel-Automotive Polska, wieloletni wystawca. – *Coraz rzadziej można odczuć zadowolenie z obecności na targach w stosunku do zainwestowanych pieniędzy. Moi zachodnioeuropejscy koledzy płacą niewiele więcej za obecność na bardziej pre-*

dzie to oznaczać kilkukrotnie niższych cen, ale marki nie buduje się drożyzną. Następnie należałoby się przyjrzeć, czym się wyróżniamy na tle konkurencji. Warto zaaranżować dodatkowe wydarzenia, bo nie wszystkim można obciążyć wystawców. To przyciąga zwiedzających, a potem wystawców. Przykładem jest polskie Agro Show, które stało się wielką, niezależną imprezą, bogatą w atrakcje



W Kielcach można zobaczyć coś więcej niż tylko statyczną ekspozycję. Organizatorzy powinni rozwijać tę koncepcję, jest ona bowiem ze wszelkich miar słuszna

stizowych wystawach – dodaje. – *Moja obecność jako wystawcy na ostatnich targach była bardzo kosztowna, trudno przez to mówić o planach pojawienia się na kolejnej edycji* – mówi Jan Wengrzyn, właściciel firmy Wengrzyn zajmującej się handlem maszynami. Oczywiście, nie bę-

i to nie tylko z uwagi na poletka uprawne – wszak równie udana niemiecka Agritechnika odbywa się w dużym mieście, jakim jest Hanower. Targom na całym świecie mocno zaszkodził Internet. Premiery ciężarówek „on-line” to już norma. A targi domowe upowszechniają się



Odpowiednio skalkulowane stawki za metr ekspozycji przybliżą produkty zwiedzającym. W przeciwnym razie tego typu „kanapki” będą jeszcze powszechniejsze



Dynamiczne pokazy to jeden ze sposobów uatrakcyjnienia targów. Gdyby tak jeszcze była możliwość samodzielnego poprowadzenia pojazdów lub maszyn...



Organizatorzy powinni walczyć o premierę – niekoniecznie światową. Modne ostatnio są premiery internetowe, ale i tak zawsze potrzeba fizycznego pokazu

w całej Polsce. Dlatego konieczne jest zdecydowane działanie, najlepiej wspólne. Potrzeba weryfikacji liczby, częstotliwości i cykliczności imprez. Nie może zabraknąć branżowych nisz, których jeszcze nie spenetrowała konkurencja, rozwiązań zachęcających wystawców do bardziej widowiskowej prezentacji produktów. Zamiast oferować wyłącznie stoiska i wpis do katalogu, warto odkrywać inne możliwości. Targi w Hanowerze od lat współpracują z Volkswagenem, który użycza pojazdy jako taksówki dla dziennikarzy – koncern Volkswagen czuje się wręcz gospodarzem miasta. Na pewno warto budować tego typu alianse z polskimi firmami. Może warto pomyśleć o bezpłatnej linii autobusowej dla zwiedzają-

cych decydujących się pozostawić auta na obrzeżach miast, wzajemnych rabatach na bilety i stoiska w konkurencyjnym mieście na kolejne wydarzenia targowe. Albo – wzorem niemieckiego Lipska – głosić wszem i wobec, że u nas ceny w hotelach są takie same przez cały rok, także w terminach odbywania się imprez targowych? To sugestia, które z pewnością warto wziąć pod uwagę, ale jak łatwo zauważyć wymagają wyjścia z terenów targowych, inwestowania czasu, sił i środków w inne obszary, a także współpracy. I właśnie ten ostatni element może być najtrudniejszy. W kolejnej odsłonie dyskusji o targach zapytamy czołowych producentów pojazdów użytkowych o wrażenia i opinie na temat ich krajowej oferty.

Hyundai H350 – Koreańczyk w europejskim stylu

Hyundai H350 to pierwszy 3,5-tonowy samochód dostawczy koreańskiego koncernu, który od podstaw zaprojektowano w jego europejskim centrum konstrukcyjnym. Pojazd zadebiutował we wrześniu ubiegłego roku podczas prestiżowych targów IAA w Hanowerze

Hyundai H350 to zupełnie nowy, opracowany od podstaw samochód, dostępny w dwóch wersjach rozstawu osi i dwóch długościach, przy czym furgon będzie występował w dwóch wersjach – krótkiej i długiej o dopuszczalnej masie całkowitej 3,5 t i z jedną wysokością dachu, minibus będzie tylko z długim nadwoziem, ale będzie miał DMC 4,0 tony, natomiast wersja podwozia pod specjalistyczną zabudowę będzie oferowana z niską kabiną i w dwóch rozstawach osi (3,44 i 3,67 metra) i długościach (5,52 i 6,20 metra) z DMC 3,5 tony. Wszystkie typy nadwozia H350 są niezwykle pojemne. Model z dłuższym rozstawem osi, dzięki podłodze o długości 3,67 metra oraz pojemności przestrzeni ładunkowej 12,9 metra sześciennego stanowi obszerne wnętrze, które może pomieścić nawet pięć europalet. Najlepszy w swojej klasie model z krótszym rozstawem osi może natomiast swobodnie pomieścić cztery europalety dzięki przestrzeni ładunkowej do 10,5 metra sześciennego.



Hyundai H350 w wersji do zabudowy wyposażony w wywrotę sprawdza się doskonale na mniejszych placach budowy

Hyundai H350 dostępny jest w trzech wersjach: dostawczej, osobowej i do zabudowy. H350 ma wyróżniać się atrakcyjną stylistyką, a także – co jest niezmiernie ważne w tym segmencie – wysokimi zdolnościami transportowymi. Inżynierowie Hyundai'a pracujący nad H350 skoncentrowali się na sześciu kluczowych obszarach, jakimi są wydajność, wartość odsprzedaży, prze-

lometrów w najróżniejszych warunkach klimatycznych – od upalnej południowej Turcji, po mroźną Skandynawię i Rosję. Produkcję jest już w naszych tureckich zakładach Karsan i na początku lata sukcesywnie będzie wprowadzany na dziewięć europejskich rynków, w tym do Polski. Początkowe plany przewidują wyprodukowanie pięciu tysięcy tych samochodów, możliwości wytwórcze fabryki to trzydzieści pięć tysięcy aut rocznie. Wkraczamy na całkowicie nowy segment rynku, wiemy, że jest on bardzo wymagający, dlatego bardzo starannie przygotowaliśmy się do rywalizacji o klienta – powiedział Thomas A. Schmid, dyrektor operacyjny Hyundai Motor Europe. H350 zwraca uwagę niezwykle solidnym i zarazem eleganckim wyglądem, a jego charakterystyczny, heksagonalny grill przydaje mu wyra-



Wnętrze pojazdu jest komfortowe i miłe dla oka. Koło kierownicy i przełączniki są przyjemne w dotyku, łatwe w obsłudze i działają bez zbędnego oporu



Opracowaną od podstaw konstrukcję nadwozia charakteryzuje wysoka sztywność i mała masa własna. Do jej budowy wykorzystano stal o podwyższonej wytrzymałości

strzeń ładunkowa, bezpieczeństwo, niezawodność oraz osiągi. – Hyundai H350 to pojazd użytkowy nadający się do zabudowy na różne sposoby. To pierwszy od lat nowy rywal w grupie dużych samochodów dostawczych w Europie. Poza tym to samochód zaprojektowany w Europie i dla Europejczyków. W trakcie prac konstrukcyjnych prototypy przejechały ponad pięć milionów ki-

zistego, mocnego charakteru. Na szczególną uwagę zasługują warunki gwarancji. Producent przewidział trzy lata pełnej gwarancji mechanicznej. I to bez limitu przebiegu, co w tym segmencie aut użytkowych jest ewenementem. Do tego dochodzi jeszcze dziesięcioletnia gwarancja na performance nadwozia.



www.hyundai.pl

Renault Trucks K sprawdził się na „zimniku”

Czy „europejski” samochód może poradzić sobie w ekstremalnie trudnych, syberyjskich warunkach? Czy „zimnik” czyli istniejąca jedynie podczas rosyjskiej zimy droga biegnąca przez zamrożnięte błota, rzeki i jeziora to odpowiednie miejsce dla Renault Trucks K?

na siebie i na niezawodność swoich pojazdów.

Nie dziwi więc fakt, że zanim podjęto decyzję o zakupie nowych pojazdów poddano je najsurowszemu z możliwych testowi, codziennej pracy w syberyjskich warunkach.



Przewożenie towarów drogą lądową na większości syberyjskich obszarów może odbywać się jedynie zimą. W porze letniej bowiem znaczną część tamtejszych terenów pokrywają bagna i błota. Pod nimi znikają tysiące kilometrów dróg gruntowych



Pojazdy poruszające się po „zimniku” eksploatowane są w ekstremalnie niesprzyjających warunkach atmosferycznych. Renault dał sobie z nimi doskonale radę



Dwa ciągniki siodłowe Renault Trucks K480, 6x6 przemierzyły trasę z Boguchany do Baykit w Rejonie Ewenkijskim transportując rury

Takie właśnie pytania stawiał sobie Rafał Waliew dyrektor rosyjskiej firmy „Magistral” obsługującej naftowe pola Syberii. Od pięciu lat zajmuje się ona transportem wyposażenia niezbędnego przy poszukiwaniu ropy naftowej na dalekiej Syberii. Transporty prowadzone są w ekstremalnie niesprzyjających warunkach atmosferycznych, przy temperaturze, która w skrajnych przypadkach potrafi spaść nawet do -60°C. Jednak transport drogą lądową

wą możliwy jest na większości syberyjskich terenów jedynie zimą. Latem bowiem znaczną ich część pokrywają bagna i błota. Pod nimi znikają tysiące kilometrów dróg gruntowych. Na możliwość transportowania towarów samochodami trzeba czekać do zimy. Gdy bagna i rzeki zamarzają tworzy się „zimniki”, drogi których jakość pozostawia tak wiele do życzenia, że poruszać się po nich mogą jedynie najbardziej odporne pojazdy i najodważ-

niejsi kierowcy. Największą ich zmurą są muldy, koła wpadają z jednej dziury w kolejną. Dzięki tym transportom może istnieć wiele syberyjskich miejscowości. Dostępne tylko porą zimową zamrożone błota, rzeki, jeziora zamieniają się w jedyne w swoim rodzaju zimowe autostrady. Sytuację pogarsza jeszcze fakt, że nie ma zorganizowanej wzdłuż dróg infrastruktury, a brak sygnału telefonii komórkowej oznacza, że kierowcy muszą liczyć tylko

Dwa ciągniki siodłowe Renault Trucks K480, 6x6 ruszyły z transportem rur z Boguchany do Baykit w Rejonie Ewenkijskim. W tak ekstremalnych warunkach rzeczy tak zwykłe jak np. temperatura w kabinie urastają do niezwykle ważnej rangi. Podobnie jak wydajny układ napędowy, który ogranicza konieczność użycia łańcuchów, czy duży prześwit zmniejszający ryzyko uszkodzenia zbiorników paliwa.



www.renault-trucks.pl

Szwedzko-niemiecka współpraca nad rozwojem elektryfikacji dróg

Współpraca rządów Szwecji i Niemiec może przyczynić się do przyspieszenia rozwoju mobilności i elektryfikacji dróg, która traktowana jako zrównoważone rozwiązanie transportowe. Od pewnego czasu ta wizja jest już testowana przez ekspertów Scania w praktyce

Wspólna deklaracja szwedzkiego premiera Stefana Löfvena i kanclerz Angeli Merkel zatytułowana „Innowacje i współpraca na rzecz zrównoważonego transportu” ma wzmocnić gospodarkę i konkurencyjność obu państw.

Głównym celem partnerstwa będzie rozwój technologii zelektryfikowanych dróg, projektu zainicjowanego przez inżynierów Scania w porozumieniu z firmą Siemens. Rządy obu państw zapowiedziały wzmocnienie kooperacji przy doskonaleniu i wdrażaniu dostępnych technologii, co pozwoli na wdrożenie lepszych, bardziej zrównoważonych rozwiązań transportowych w szybko zmieniającym się świecie.

Rozpoczęcie inicjatywy przez władze Szwecji i Niemiec zostało zapowiedziane pod koniec stycznia 2017 r. podczas wizyty kanclerz Angeli Merkel w Szwecji. Porozumienie podkreśla wartość podejmowania strategicznego partnerstwa w tego typu inicjatywach, którego przykładem jest współpraca między firmami Scania i Siemens, obejmująca elektryfikację dróg. Zaowocowała ona uruchomieniem pierwszego na świecie, zelektryfikowanego odcinka drogi publicznej w Gävle, w centralnej Szwecji w czerwcu ubiegłego roku.

Dwukilometrowy fragment zelektryfikowanej autostrady E16 przebiega w regionie Gävleborg w pobliżu Sandviken i Gävle. Jest wynikiem wspólnej inicjatywy przedstawicieli sektora prywatnego i publicznego ze Szwecji i Niemiec.

– *Jestem dumny, że mogłem zaprezentować kanclerz Merkel efekty prac nad elektryfikacją dróg, które prowadzą*

inżynierowie Scania. Szwedzko-niemieckie porozumienie podkreśla wartość podejmowania strategicznego partnerstwa w tworzeniu rozwiązań dla przyszłego, zrównoważonego transportu, co w pełni realizujemy w Scania. Cieszymy się też, że możemy dzielić się naszym doświadczeniem, zdobytym wraz z firmą Siemens i władzami regionu Gävleborg, podczas eksploatacji naszych hybrydowych pojazdów na zelektryfikowa-

stawicielem Scania CV AB, światowego lidera w produkcji pojazdów ciężarowych przeznaczonych dla ciężkiego transportu, autobusów miejskich (również napędzanych etanolem) i turystycznych oraz silników przemysłowych i morskich. W Polsce sieć Scania tworzą: 11 dilerów i 38 autoryzowanych serwisów oraz własne centrum szkoleniowe. Scania Polska S. A oferuje szeroki wachlarz usług dodatkowych, m.in.

Volkswagen Truck & Bus GmbH i jednym z wiodących światowych producentów samochodów ciężarowych, autobusów oraz silników przemysłowych i morskich. Coraz większy udział w działalności firmy mają produkty i usługi finansowe oraz serwisowe, zapewniające klientom Scania opłacalne rozwiązania transportowe i maksymalną dyspozycyjność. Scania zatrudnia 44.000 pracowników i działa w blisko stu krajach.



Powstanie dwukilometrowego fragmentu zelektryfikowanej autostrady E16 przebiegającej w pobliżu miejscowości Sandviken i Gävle jest wynikiem wspólnej inicjatywy przedstawicieli sektora prywatnego i publicznego ze Szwecji i Niemiec

nym odcinku drogi E16 w okolicy Gävle – komentuje Henrik Henriksson, prezes i dyrektor generalny Scania CV AB. Zdaniem przedstawicieli Scania elektryfikacja dróg stanowi klucz do przyszłego, zrównoważonego transportu, dlatego są oni gotowi podjąć kolejny krok i od testów przejść do jej praktycznego wykorzystania. Scania Polska S.A. jest generalnym dystrybutorem i przed-

umowy obsługowo-naprawcze, szkolenia kierowców w Szkole Jazdy Scania, 24h serwis drogowy Scania Assistance, wynajem krótkoterminowy i długoterminowy oraz usługi leasingowe Scania Finance Polska. Pozycja Scania na polskim rynku i rozwinięta sieć serwisów dają użytkownikom pojazdów Scania w Polsce gwarancję usług na najwyższym poziomie. Scania jest częścią koncernu

Prace badawczo-rozwojowe skoncentrowane są w Szwecji, podczas gdy produkcja odbywa się w Europie i Ameryce Południowej, w ramach strategii globalnej wymiennosci zarówno podzespołów, jak i kompletnych pojazdów. W roku 2015 wartość sprzedaży wyniosła 95 mld koron szwedzkich, przy zysku netto na poziomie 6,8 mld koron.



www.scania.pl

MASZYNY I URZĄDZENIA BUDOWLANE

GENERALNY DYSTRYBUTOR



JOHN DEERE



WYSOKOPRĘŻNE
SILNIKI
PRZEMYSŁOWE

CZĘŚCI ZAMIENNE



PRZEGLĄDY OKRESOWE
NAPRAWY GWARANCYJNE
I POGWARANCYJNE

HAMOWNIA SILNIKOWA

REMONTY
KAPITAŁNE
SILNIKÓW



TECHBUD
SILNIKI • NAPIĘDY • MASZYNY BUDOWLANE • AGREGATY

65-127 Zielona Góra, ul. Gorzowska 12
Tel. +48 68 470 72 50, fax +48 68 470 72 51

techbud@techbud.eu • www.techbud.eu
www.silniki.info.pl

facebook

O maszynach
budowlanych
z przymrużeniem oka
i na luzie ;-)



Call the experts®

KOMATSU

Komatsu Poland Sp. z o.o.

Trakt Brzeski 72
05-070 Sulejów k/Warszawy
tel. 22 783 00 62
fax 22 760 12 97



LIUGONG

TOUGH WORLD. TOUGH EQUIPMENT.



Autoryzowany dystrybutor:



WARYŃSKI
Trade Sp. z o.o.

Waryński Trade Sp. z o.o.

04-458 Warszawa, ul. Chelmska 249
tel. 22 632 11 64, fax 22 632 67 69
www.warynski-trade.com.pl



Finansowanie
fabryczne

na korzystnych
warunkach



Kontakt w sprawie leasingu
lub pożyczki na maszynę

Sylwia Górka
sylwia.gorska@sgef.pl
600 855 668



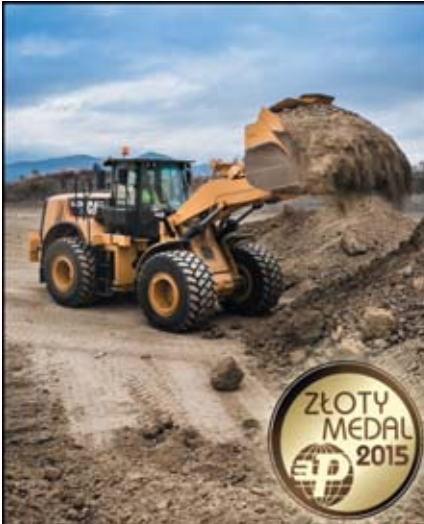
Wynajem
Sprzedaż
Serwis

**MASZYNY
BUDOWLANE**

- New Holland Construction
- Kramer Allrad
- Kubota Baumaschinen
- Tracto-Technik
- Ammann
- CompAir
- Bomag
- LTW

www.hkl.pl

801 011 455



CAT 972 M XE

Złoty medalista
Międzynarodowych
Targów Poznańskich

Bergerat
Monnoyeur 

GEPTER®
NARZĘDZIA BRUKARSKIE



Biuro handlowe GEPTER
tel.: 33 48 80 778, 513 10 58 75
fax 33 44 46 145
email: gepter@gepter.pl

www.gepter.pl

BTH FAST
WYŁĄCZNY DEALER DEUTZ AG



  **SUBARU**
Roblin Industrial Products

 **MITSUBISHI**
DIESEL ENGINE

 **ComAp**

 **Falch**

 **meccalte**

 **inmesol**

 **Kawasaki**
Kawasaki Gas Turbine Europe GmbH

Biuro Techniczno Handlowe FAST
tel.: 22 498 06 98+99, 498 07 00+01
22 739 81 00, 739 41 31
fax: 22 739 41 30
www.bthfast.com.pl
e-mail: info@bthfast.eu

GENERALNY DYSTRYBUTOR
YANMAR

- SILNIKI
- PRZEMYSŁOWE
- CZĘŚCI ZAMIENNE
- SERWIS



TECHBUD Sp. z o.o.
ul. Gorzowska 12, 65-127 Zielona Góra
Tel. 68 470 72 50, Fax 68 470 72 51
www.yanmar.pl



MECALAC POLSKA Sp. z o.o.

oferuje:

- SPRZEDAŻ MASZYN NOWYCH I UŻYWANYCH
- SERWIS
- CZĘŚCI ZAMIENNE

w zakresie produkowanych:

- wielofunkcyjnych koparek kołowych i gąsienicowych
- ładowarek kołowych

ul. Jaworowa 1
43-170 Łaziska Górne
email: biuro@mecalac.com
tel. (32) 221 32 19, fax (32) 221 32 40

www.mecalac.pl

IH JCB
INTERHANDLER



- MASZYNY
- OSPRZĘTY
- SERWIS
- OPONY
- CZĘŚCI



Znajdź oddział



INTERHANDLER Sp. z o.o., Toruń, ul. Wapienna 6
tel. 56 610 28 20, office@interhandler.pl
www.interhandler.pl

MERLO

AUSA

Kubota

POLSAD

Oddziały: Rzgów, Konin, Kalisz

tel.: 24 254 79 58 waw. 39, 40

tel. kom.: 695 923 238

Kutno, ul. Holenderska 14

www.polsad.net







Bobcat



ASCO EQUIPMENT Sp. z o.o.
 ul. Lwowska 38, 40-397 Katowice
 tel./fax: +48 (32) 250-05-91
 asco@asco-eq.pl
 www.bobcat-polska.pl

AMMANN
 LIGHT EQUIPMENT



ASCO EQUIPMENT Sp. z o.o.
 ul. Lwowska 38, 40-397 Katowice
 tel./fax: +48 (32) 250-05-91
 ammann@asco-eq.pl
 www.asco-eq.pl

PRODUCENT
 RÓWNIAREK DROGOWYCH



**POLSKIE RÓWNIARKI
 SZYTE NA MIARĘ**

OFERUJEMY PONADTO:

- AUTOMATYCZNE SYSTEMY RÓWNIANIA PODŁOŻA DO MONTAŻU NA ŁADOWARKACH
- SPYCHARKI GAŚNICOWE O NAPĘDZIE HYDROSTATYCZNYM, ŁADOWARKI KOMPAKTOWE
- MASZyny BUDOWLANE PO ODBUDOWIE
- CZĘŚCI ZAMIENNE DO MASZYN BUDOWLANICH
- REMONTY I ODBUDOWY RÓWNIAREK DROGOWYCH I ŁADOWAREK KOŁOWYCH
- OBRÓBKĘ MECHANICZĄ KORPUSÓW SPAWANYCH I ODLEWANYCH, KÓŁ ZĘBATYCH, ŚLIKACZÓW I ŚLIKACZNIC, PIERSIENI, PŁASZCZYZN, WALKÓW I OTWORÓW

MISTA
 MISTA SP. Z O.O., 37-450 STAŁOWA WOLA,
 UL. W. GRABSKIEGO 36
 TEL./FAX: +48 15 844 03 52, +48 15 813 49 30;
 email: mista@mista.eu; mista@pro.onet.pl

www.mista.eu

GENERALNY DYSTRYBUTOR

JOHN DEERE

NAPĘDY HYBRYDOWE
 PRZEKŁADNIE
 SPRZĘGŁA
 MOSTY



FUNK
 MANUFACTURING
 A John Deere Company

TECHBUD
 SILNIKI • NAPĘDY • MASZyny BUDOWLANE • AGREGATY

65-127 Zielona Góra, ul. Gorzowska 12
 Tel. +48 68 470 72 50, fax +48 68 470 72 51
 techbud@techbud.eu • www.techbud.eu
 www.silniki.info.pl

KLAUDIA sp. z o.o.

43-450 Ustroń, ul. J. Kreta 24
 tel.: 33 854 74 36
 tel./fax: 33 854 28 40
 www.klaudia.eu



Igłofiltry, agregaty pompowe,
 pompy zatapialne



Sprzedaż, wynajem
 pomp i igłofiltrów



WynajemPomp.pl




Opory do maszyn budowlanych




Opory OTR Serwis mobilny




Gąsienice do minikoparek




BEST WARRANTY IN THE INDUSTRY

Gwarancja 30 m-cy

Camso Polska S.A.
ul. Trakt Brzeski 35, 05-077 Warszawa
tel. 22 783 35 89/90, fax 22 783 35 82
biuro@camso.co www.camso.co

... on track for you!







LINER INDUSTRIE SERVICE GMBH
Alleestr. 1 · 53757 St. Augustin, Niemcy
Tel: +48 506 – 777 60 5
Faks: +49 2241 – 944 90 31
grazyna.pfeiffer@linser.eu
www.linser.eu




MAGNA TYRES

OPONY WIELKOGABARYTOWE DLA POJAZDÓW BUDOWLANYCH

Magna Tyres Poland Sp. z o.o.
Tel./fax: 0048 12 628 08 55
Krakowska 48, Rudawa, Poland
e-mail: biuro@magnatyres.com.pl
www.magnatyres.com.pl




- SILNIKI PRZEMYSŁOWE I MORSKIE
- CZĘŚCI ZAMIENNE
- PRZEGLĄDY GWARANCYJNE I POGWARANCYJNE

GENERALNY DYSTRYBUTOR:
TECHBUD Sp. z o.o.
ul. Gorzowska 12, 65-127 Zielona Góra
tel 67 470 72 50, fax 68 470 72 51
www.doosansilniki.pl



Profesjonalne ręczne narzędzia hydrauliczne i pneumatyczne



TRANSTOOLS Sp. z o.o.
20-211 Lublin, ul. Gospodarcza 29
tel. 81 444 31 06 do 08, fax 81 746 58 70

www.transtools.pl

INSTYTUCJE



Stowarzyszenie Dystrybutorów Maszyn Budowlanych

tel. 602 288 175,
www.sdmdb.pl
e-mail: sdmb.jm@gmail.com



OŚRODEK SZKOLENIA OPERATORÓW MASZYN
Instytutu Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego

Szkolenia dla operatorów maszyn budowlanych i drogowych oraz montażystów rusztowań

w Warszawie oraz w naszych filiach na terenie Polski

Upusty dla firm!

02-673 Warszawa, ul. Racjonalizacji 6/8
tel./fax 22 843-89-72, tel. 22 843-68-16
e-mail: osrodek.szkozenia@imbigs.pl

www.osom.pl



INSTYTUT MECHANIZACJI BUDOWNICTWA I GÓRNICTWA SKALNEGO
ul. Racjonalizacji 6/8, 02-673 Warszawa, tel. 22 843-02-01
fax 22 843-59-81, imb@imbigs.pl; www.imbigs.pl

IMBigs – jednostka notyfikowana UE – nr 1454

Badania maszyn i urządzeń budowlanych, rusztowań i konstrukcji tymczasowych

Oferujemy badania wytrzymałościowe obiektów o dużych gabarytach (5x5x4m) ze stali, betonu, tworzyw sztucznych, itp.

- certyfikacja i badania maszyn budowlanych na zgodność z dyrektywami Unii Europejskiej:




maszynową, hałasową, niskonapięciową, kompatybilności elektromagnetycznej




- dobrowolna certyfikacja na znak



PRZEMYSŁOWY INSTYTUT MASZYN BUDOWLANYCH Sp. z o.o.
05-230 Kobylka ul. Napoleona 2
centrala tel. +48 22 786 18 31, fax +48 22 786 18 30

- ♦ badania homologacyjne typu WE pojazdu albo typu pojazdu dla kategorii pojazdów: M, N, O;
- ♦ badania na dopuszczenia jednostkowe pojazdu kategorii M, N, O;
- ♦ badania stateczności pojazdów:
 - cysterny
 - autobusy
 - samochody pożarnicze
 - podnośniki hydrauliczne
 - pojazdy specjalne

e-mail: badania@pimb.com.pl
tel: 22 786 18 60



www.pimb.com.pl

POŚREDNIK budowlany

Krótką charakterystyka

„Pośrednik Budowlany - maszyny, narzędzia, sprzęt” to fachowe czasopismo pośredniczące w kontaktach firm z branży budowlanej. Ukazuje się od stycznia 1996 roku, a począwszy od wydania 5/98 w formie odrębnego zeszytu co dwa miesiące przynosi informacje o nowościach na polskim i światowym rynku maszyn, narzędzi i sprzętu budowlanego.

Wydawnictwo kolportowane jest bezpłatnie do osób i instytucji związanych z branżą budowlaną w nakładzie 7.500 egzemplarzy.

Adresaci

Branża

1. Budownictwo ogólne	4.496
2. Roboty ziemne	115
3. Inżynieria lądowa i wodna	973
4. Specjalistyczne roboty budowlane	62
5. Kopalnie piasku, surowców skalnych i dla drogownictwa	311
6. Kopalnie węgla kamiennego (Bazy Transportu i Sprzętu)	68
7. Sprzedawcy maszyn, narzędzi i sprzętu budowlanego	138
8. Wypożyczalnie maszyn, narzędzi i sprzętu budowlanego	87
9. Warsztaty i stacje serwisowe sprzętu budowlanego	63
10. Organa administracji	509
11. Towarzystwa leasingowe/Banki	121
12. Biblioteki	34
13. Szkoły/Szkoły wyższe/Pracownicy naukowci	21
14. Rzeczoznawcy	19

Nakład bezpłatnie kolportowany	7.017 egz.
Nakład drukowany	7.500 egz.

Wydanie	Termin	Termin zamówień	Termin dostarczenia materiałów do druku
2/2017	20.03.2017	06.02.2017	20.02.2017
3/2017	05.05.2017	03.04.2017	17.04.2017
4/2017	17.07.2017	05.06.2017	19.06.2017
5/2017	18.09.2017	07.08.2017	21.08.2017
6/2017	17.11.2017	12.11.2017	30.10.2017

Termin ewentualnej rezygnacji: 5 tygodni przed ukazaniem się danego wydania.

Formaty reklam i ceny

Format	Szer. x wys. mm	kolor
1/8 strony	182 x 32 88 x 64	900,- zł 900,- zł
1/4 strony	182 x 64 88 x 128	1.500,- zł 1.500,- zł
1/3 strony	88 x 173 182 x 85	2.500,- zł 2.500,- zł
1/2 strony	182 x 128 88 x 260	4.000,- zł 4.000,- zł
2/3 strony	182 x 173	5.000,- zł
1/1 strona	182 x 260	7.000,- zł
II. i III. okładka	210 x 297	7.500,- zł
IV. okładka	210 x 297	8.500,- zł

Uwaga: Reklamodawcy przysługuje prawo bezpłatnego zamieszczenia tekstu promującego oferowane przez niego wyroby i usługi.

Rabaty

Przy zamieszczeniu w ciągu 12 miesięcy (rok ogłoszeniowy):	
3 reklam	5%
6 reklam	15%
Prowizja dla agencji reklamowych:	15%

Tekst sponsorowany

Zamieszczenie jednej kolumny tekstu sponsorowanego kosztuje 5.000,- zł.

Panorama firm od A do Z

Miniogłoszenia z logo firmy)	
w 3 wydaniach	
moduł 57 x 63 mm	800,- zł
moduł 57 x 129 mm	1.200,- zł
w 6 wydaniach	
moduł 57 x 63 mm	1.200,- zł
moduł 57 x 129 mm	1.800,- zł

Giełda - ogłoszenia drobne

Zamieszczenie ogłoszenia: 30,- zł za każdą ofertę za jedno wydanie.

Formy płatności

Faktura VAT zostanie przesłana wraz z egzemplarzem dowodowym. Należność należy uiścić przelewem zgodnie z terminem płatności widniejącym na fakturze. Na życzenie klienta wydawca zobowiązany jest przedstawić potwierdzenie z poczty dotyczące wysokości kolportowanego nakładu.

Zamieszczanie reklam o formatach inne niż podane oraz reklama na pierwszej stronie okładki wymagają dopłat i są możliwe wyłącznie po otrzymaniu akceptacji redakcji. Dopłata za wybrane miejsce wynosi: 20%.

DO WSZYSTKICH CEN DOLICZAMY 23% PODATKU VAT.

Dane techniczne

Format:
A4, 210 mm x 297mm
Powierzchnia zadruku:
182 mm x 260mm
Liczba szpalt:
4, szerokość szpalty 41mm
Rodzaj druku:
offset, zeszyt zszywany
Materiały do druku:
wyłącznie w formie elektronicznej.
W przypadku konieczności opracowania graficznego reklamy redakcja dolicza poniesione koszty do ceny.



Prenumerata - zamówienie 1/2017

Aby bezpłatnie otrzymywać nasz dwumiesięcznik wystarczy wypełnić poniższy formularz i przelać go faksem na numer 22 859-19-67 lub listownie pod adresem:

Pośrednik Budowlany, Dział Informacji, 02-784 Warszawa, Pasaż Ursynowski 1/45

Proszę o regularne, bezpłatne przysyłanie czasopisma „Pośrednik Budowlany - Maszyny, Narzędzia, Sprzęt”

imię i nazwisko:

nazwa firmy:

zakres działalności firmy:

ulica, numer domu:

kod pocztowy, miasto:

numer telefonu i faksu:

Proszę o regularne, bezpłatne przysyłanie elektronicznej gazety „PosBudNews”

e-mail:

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych przez wydawcę czasopisma „Pośrednik Budowlany - Maszyny, Narzędzia, Sprzęt” firmę Poland Marketing Barański Sp. z o.o., Warszawa, ul. Pasaż Ursynowski 1/45. Dane te będą wykorzystywane wyłącznie do celów marketingowych. Będą mieć prawo do wglądu w dane oraz możliwość ich poprawiania. Dane nie będą udostępniane innym osobom ani firmom. Podanie danych jest dobrowolne.

Data, czytelny podpis i (lub) pieczęć osoby zamawiającej



**PODWOZIE KOPARKOWE
W DWÓCH ODSŁONACH:**

BASIC
ORAZ
PREMIUM
DECYDUJ!

www.volvoce.pl



Podwozie PREMIUM to pełna gama części dostępna w magazynach Volvo, do wszystkich modeli koparek pracujących w najcięższych warunkach. Nawet do 30% dłużej! Ale nie każda maszyna musi sprostać takim wymaganiom. Podwozie BASIC obejmujące koparki do modelu EC460 doskonale poradzi sobie z lekkimi i średnimi warunkami pracy, będąc średnio 20% tańsze od linii PREMIUM.

PODWOZIA KOPARKOWE VOLVO

Volvo Maszyny Budowlane Polska



ROZWIĄZANIA NA MIARĘ TWOICH POTRZEB



NOWOŚĆ!



MRT2140 EASY



MANITOU Polska Sp. z o.o.
Sękocin Stary, ul. Mszczonowska 86,
05-090 Raszyn
tel. 22 739 48 20,
fax 22 739 48 32
e-mail: info.mpo@manitou.com

Sieć dealerska MANITOU Polska:

BIURO HANDLOWE RUDA
ul. E. Żegadłowicza 10, 40-555 Katowice
tel./fax 32 251 25 53, tel./fax +48 32 757 44 65
e-mail: bh-ruda@bh-ruda.pl

HITMASZ
ul. Łódzka 152a, 87-100 Toruń
tel./fax 56 651 36 76, kom. 607 290 300
e-mail: h.koltonowski@hitmasz.pl

INTRAC Polska Sp. z o.o.
Wolica, Al. Katowicka 7, 05-830 Nadarzyn
tel./fax 22 641 02 03
e-mail: info@intrac.pl