

Daimler Truck Polska 2024: solidne fundamenty pod dalszy rozwój

2024 rok zamknął się spadkiem całego polskiego rynku ciężkich pojazdów o ponad 20 proc. – Pod względem udziałów w sprzedaży ciągników siodłowych daleko nam do satysfakcji, jednak ten rok, choć trudny, pozwolił nam zbudować mocne podstawy do wzrostu – mówi Przemysław Rajewski, prezes Daimler Truck Polska. – Przede wszystkim dzięki bardzo dobrej sprzedaży kluczowych usług, a także przygotowaniom do debiutu eActrosa 600, International Truck of the Year 2025, oraz nowego Actrosa L z ProCabin. Obydwa te pojazdy wyznaczają trendy na rynku – w zeroemisyjnym oraz tradycyjnym transporcie międzynarodowym

Po mocnych zawirowaniach spowodowanych najpierw przez pandemię, a później wojnę w Ukrainie, rynek ciężkich pojazdów zaczyna się powoli normalizować i wracać do poziomu z roku 2019. W przypadku polskiego rynku w 2024 roku korekta ta wyniosła aż 20,9 proc., co przełożyło się na duże spadki we wszystkich jego segmentach – a w połączeniu z kryzysem w transporcie międzynarodowym szczególnie w grupie ciągników siodłowych. – W tym kluczowym segmencie nie możemy mówić o satysfakcji ze sprzedaży – przyznaje Przemysław Rajewski, prezes Daimler Truck Polska. – Jednak pod wieloma innymi względami możemy rok 2024 uważać za udany, przede wszystkim zbudowaliśmy solidny fundament pod nasze cele na rozpoczynający się 2025. Po pierwsze, mamy do zaoferowania przewoźnikom dwa nowe produkty: nagrodzonego na targach w Hanowerze tytułem

International Truck of the Year 2025 eActrosa 600 z zasięgiem 500 km, którego produkcja seryjna ruszyła w listopadzie, oraz nowego Actrosa L z ProCabin, który dzięki tej nowoczesnej, purystycznej kabinie oraz udoskonalonej skrzyni biegów G291-12 i nowej generacji silnika OM471 umożliwia łącznie redukcję zużycia paliwa do 8 proc. Po drugie, osiągnęliśmy rekordowe wyniki, jeśli chodzi o sprzedaż pojazdów z kontraktami Service Complete oraz usługami Fleetboard. Po trzecie rozbudowaliśmy naszą sieć serwisową o kolejne trzy punkty: Daimler Truck Retail Polska w Rudzie Śląskiej, HT Trucks&Parts w Żarskiej Wsi k. Zgorzelca oraz BTC Czapka w Żorach.

Rok spadków, stabilizacji i wzrostów

Rynek przewozów międzynarodowych w całej Europie przechodzi kryzys, spowodowany m.in. trzecim rokiem recesji w Niemczech. Polska jako jeden z kluczowych graczy tego sektora siłą rzeczy mocno odczuwa tąpnięcie branży. – Spadek stawek za przewozy, wzrost opłat drogowych oraz większa konkurencja sprawiły, że wielu przewoźników w transporcie międzynarodowym – którego jesteśmy liderem - przeżywało spore trudności, co przekłada się bezpośrednio na kluczowy dla nas obszar rynku ciągników siodłowych – mówi Piotrek Urban, dyrektor sprzedaży i marketingu Daimler Truck Polska. – Jednocześnie jednak udało nam się zdobyć udziały w stabilniejszym rynku podwozi i spodziewamy się tu dalszego stabilnego rozwoju, m.in. ze względu na inwestycje finansowane przez KPO. Skupiliśmy się także na innych sprawach ważnych dla klientów: jakości naszych usług oraz inwestycjach w szkolenia naszej sieci. Traktujemy to jako podwaliny pod

rozwój i przygotowania do dwóch ważnych debiutów: nowej generacji Actrosa L ProCabin i eActrosa 600. Dlatego dużą satysfakcję przyniósł nam rekordowy, na poziomie 54 proc., udział w naszej sprzedaży pojazdów wraz z umowami serwisowymi Service Complete. To nasza przyszłość, bo zmierzamy w kierunku koncepcji „truck as a service”, czyli koncentracji wyłącznie na użytkowaniu pojazdu i przekazaniu wszystkiego, co jest do tego niezbędne w ręce profesjonalistów. Cieszy nas także historyczny poziom sprzedaży usług telematycznych, czyli systemu Fleetboard, który pozwala na kompletny monitoring pracy pojazdu i kierowcy, a przez to zapewnia realne oszczędności, pełne wykorzystanie potencjału samochodu i definiowanie potrzeb szkoleniowych. W 2024 aż 68 proc. naszych pojazdów zostało zakupionych z tym systemem. Warto tu też wspomnieć, że w naszym obiekcie w Nadarzynie powstaje obecnie profesjonalne centrum szkoleniowe TruckTraining.

Portfolio produktów gotowe na transformację

Rok 2024 upłynął też w Daimler Truck Polska na przygotowaniach do transformacji zeroemisyjnej – pod koniec września odbyła się polska premiera gwiazdy IAA w Hanowerze, eActrosa 600, docenionego przez najbardziej prestiżowe branżowe jury, dziennikarzy przyznających International Truck of the Year. Wcześniej pojazd zakończył z sukcesem największy w historii marki test drogowy. Licząca ponad 15 tys. km trasa wiodła przez 22 kraje Europy, w różnych warunkach klimatycznych i na zróżnicowanym terenie, a dwa testowe eActrosy 600, każdy z masą zestawu 40 t, pokonały ją korzystając wyłącznie z dostępnej publicznej infrastruktury do ładowania, m.in. na odcinku

polskim, w Strykowie. – Wyniki testu pokazały jasno, że to, co obiecujemy, jest realne już teraz, przy funkcjonującej obecnie infrastrukturze – mówi Igor Kaczorkiewicz, Head of Product & Marketing, PR Daimler Truck Polska. – eActros 600 to innowacyjna, 800-Voltowa architektura, umożliwiająca szybkie ładowanie z mocą 400 kW, a po wprowadzeniu standardu MCS nawet 1 MW, co oznacza możliwość uzupełnienia poziomu energii od 20 do 80 proc. w czasie 30 min. Specjalnie zaprojektowana tylna oś z dwoma wydajnym silnikiem elektrycznym zapewnia płynną jazdę, a trzy moduły akumulatorów o łącznej pojemności 621 kWh oferują szacowany zasięg 500 km, który – jak pokazują testy – może być większy. Ponadto litowo-żelazowo-fosforanowe (LFP) ogniwa baterii zapewniają elektrycznemu odpowiednikowi konwencjonalnego Actrosa do ciężkiego transportu dalekobieżnego porównywalną wytrzymałość, tzn. przebieg ok. 1,2 mln kilometrów w ciągu 10 lat eksploatacji.

Rozwój elektromobilności i jego tempo będzie jednak zależeć od synergii trzech elementów: produktu, infrastruktury i parytetu kosztów. – Od strony produktowej jesteśmy gotowi: nasz dalekobieżny eActros 600, a także eActros 300 i 400 oraz eEconic z powodzeniem mogą realizować odpowiednie dla nich zadania – mówi Przemysław Rajewski. – Kluczowe dla klientów pozostają kwestie kosztu i źródła pozyskania energii, a także udziału w sfinansowaniu zakupu elektrycznego pojazdu.

Klienci Daimler Truck Polska mieli w 2024 roku okazję do testowania w realnych warunkach wszystkich modeli elektrycznych ciężarówek z gwiazdą. Październikowe testy drogowe eActrosa 600 w Nadarzynie pokazały, że nawet mniej doświadczeni kierowcy są w stanie osiągać bardzo dobre wyniki zużycia

energii, a klienci byli pozytywnie zaskoczeni wydajnością i technologią elektrycznego ciągnika. – Mamy sporo wstępnych deklaracji zakupu, jednak wszyscy klienci czekają na uruchomienie programu dopłat do zakupu zeroemisyjnych pojazdów w wysokości 2 mld zł, co jest zrozumiałe biznesowo – mówi Piotrek Urban. – Spodziewamy się, że jeśli tak się stanie, to rynek takich pojazdów może osiągnąć nawet trzycyfrowe wielkości. To samo dotyczy kwestii infrastruktury – wiemy, że przeznaczone są na jej rozwój następne 2 mld zł i kiedy program ruszy, elektromobilność zacznie się rozwijać szybciej.

Na ewentualne decyzje klientów wpływ będą miały także zakupy wielkich firm – takie jak niedawne zamówienie 200 eActrosów 600 przez Amazon. – Na naszym rynku także mamy już pierwsze doświadczenia: firma Voltruck, partner DHL, zdecydowała się na zakup dwóch eActrosów 400 i od ponad pół roku z powodzeniem wykorzystuje je w transporcie wahadłowym pomiędzy magazynami DHL – mówi Igor Kaczorkiewicz. – My jako producent również korzystamy z usług dostawców i w grudniu przez dwa tygodnie firma Seifert, która obsługuje nasz magazyn części w Strykowie, dostarczała zamówienia do polskich serwisów za pomocą eActrosa 400. Ten przeprowadzony w warunkach zimowych test normalnej eksploatacji pokazał, że pokonując trasę liczącą ok. 760 km, pojazd radzi sobie bez najmniejszych problemów z tego typu zadaniami. Już niebawem także, bo do końca roku 2026, wszystkie dostawy do naszych fabryk będą realizowane zeroemisyjnie.

Customer Service & Parts: wsparcie w trudnych czasach

Poziom sprzedaży nowych pojazdów zależy od bieżącej sytuacji rynkowej i podlega okresowym wahanom, natomiast działalność w zakresie serwisu i sprzedaży części zamiennych powinna w trudniejszych okresach zapewniać stabilność biznesu u naszych autoryzowanych partnerów w sieci dealerskiej – mówi Łukasz Wojnar, szef Customer Service & Parts Daimler Truck Polska. W okresie gorszej koniunktury firmy transportowe bardziej niż kiedykolwiek dążą do optymalizacji kosztowej w codziennym funkcjonowaniu swoich flot, co odczuwane było także w naszych serwisach. – Staramy się jednak przekonywać naszych klientów, że oszczędzanie w tym obszarze może być pozorne i to się udało: w 2024 roku odnotowaliśmy solidny wzrost sprzedaży naszych oryginalnych części o 12 proc. W pewnym stopniu przyczyniła się do tego konieczność wymiany tachografów – dzięki tej usłudze i korzystnej ofercie mieliśmy szansę przyciągnąć klientów do naszej sieci i przekonać, że korzystanie z profesjonalnych usług to dobra inwestycja.

Sieć serwisowa i dealerska Daimler Truck Polska należy do najnowocześniejszych w Europie, ale cały czas się rozwija – zgodnie z zapotrzebowaniem rynku i lokalnych uwarunkowań. Stąd w 2024 powstały trzy kolejne obiekty różnej wielkości. Największą inwestycją była uruchomiona w lutym stacja Daimler Truck Retail Polska w Rudzie Śląskiej – nowoczesna placówka zlokalizowana pomiędzy autostradą A4 a Drogową Trasą Średnicową N-S, z doskonale wyposażonym serwisem, w pełni przygotowana do obsługi także pojazdów elektrycznych. – Drugim dużym obiektem, oferującym kompleksową profesjonalną obsługę ciężarówek Mercedes-Benz Trucks, który pojawił się w naszej sieci, jest należąca do międzynarodowej firmy HT Trucks & Parts stacja w Żarskiej Wsi koło Zgorzelca – mówi Łukasz Wojnar. – Z kolei jesienią nasz wieloletni partner, firma BTC Czapka

uruchomiła swój nowy obiekt w Żorach. W tym roku planujemy otwarcie kolejnych lokalizacji: firmy EWT w Tomaszowie Mazowieckim, Sobiesław Zasada Automotive w krakowskiej Nowej Hucie oraz SM Truck w Pilźnie.

W nowy rok z nowym Actrosem L z ProCabin

Rynek transportowy w 2024 borykał się z dużymi trudnościami, ale zmiany, jakie to wymusiło na przewoźnikach, powinny przynieść poprawę wyników w 2025. – Oczywiście wiele będzie zależało od sytuacji geopolitycznej i stanu gospodarki niemieckiej, ale zauważamy, że stawki pomału idą w górę, a jednocześnie trwa konsolidacja rynku – spodziewamy się, że jeśli rynek lekko wzrośnie albo nawet ustabilizuje się na poziomie 2024, czyli tort będzie podobnej wielkości, to liczba gości przy stole w biegu roku 2025 będzie mniejsza – mówi Piotrek Urban. – To oznacza także wzrost profesjonalizacji usług transportowych. Trend na rynku idzie w kierunku silnych średnich i dużych firm, które jednocześnie będą już myśleć o odświeżeniu taboru i są w stanie stawić czoła wyzwaniom tej dekady: cyfryzacja i transformacja. Wielu przewoźników odkładało tę decyzję i przedłużało leasingi najpierw ze względu na niską podaż, a później w wyniku kryzysu w branży. Teraz nadchodzi moment, kiedy firmy zaczną wymieniać floty, a dla nas to oznacza dużą szansę, ponieważ wprowadzamy na rynek nowego Actrosa L z ProCabin, ciągnik, który zapewnia bardzo wysoki poziom TCO (total cost of ownership) i przyniesie naszym klientom duże oszczędności w kosztach eksploatacji.

Nowy Actros L, zaprezentowany na IAA w Hanowerze, udowadnia mocną pozycję Mercedes-Benz Trucks jako lidera innowacji. – Wiele rozwiązań,

takich jak np. MirrorCam, które wprowadzaliśmy kilka lat temu, dziś znajdują naśladowców, co widzieliśmy na stoiskach konkurencji na IAA – mówi Igor Kaczorkiewicz. – My mieliśmy czas, by dopracować i udoskonalić innowacje, które znalazły się w Actrosie L: np. system Active Brake Assist 6 pozwala w razie wykrycia pieszego lub rowerzysty zatrzymać całkowicie pojazd nawet przy prędkości 60 km/h. Pojazd otrzymał też nową skrzynię biegów G291-12 i trzecią generację silnika OM471, które w połączeniu z ProCabin pozwalają oszczędzić do 8% kosztów zużycia paliwa – w zależności od rodzaju transportu może to oznaczać ok. 2 litrów paliwa/100 km. Dodatkowo nowy Actros L oferuje wyjątkowy poziom wyposażenia w systemy wspierające kierowcę i rozwiązania poprawiające komfort, które odciążają go w tej trudnej pracy. Dlatego jeśli chodzi o rozwój produktu, jego zaawansowanie, możemy z pełnym przekonaniem powiedzieć, że wyprzedzamy konkurencję.

Z potencjałem nowego Actrosa L z ProCabin, klienci, tak jak w poprzednich latach, będą mogli zapoznać się osobiście dzięki piątej już kampanii ShowTruck. – Podobnie jak w przypadku wcześniejszych wersji, w 2025 roku 75 egzemplarzy tego pojazdu trafi do naszych dealerów do dyspozycji klientów – mówi Igor Kaczorkiewicz. – Co więcej, w tym roku przewidujemy utworzenie ligi kierowców: będą mogli rywalizować o najniższy wynik spalania. Trójka najlepszych w nagrodę otrzyma wycieczkę do naszej fabryki w Wörth, największego na świecie zakładu produkującego ciężarówki.

– Mimo trudnego roku, mając w portfolio nowego Actrosa L z ProCabin oraz eActrosa 600 wraz z kompleksowym pakietem atrakcyjnych usług, patrzymy z optymizmem w najbliższą przyszłość – polscy przewoźnicy mogą na nas

DAIMLER TRUCK

Polska

Strona 9

liczyć: mamy najlepsze narzędzia, by wspierać ich biznes w każdym obszarze
– podkreśla Przemysław Rajewski.

Kontakt:

Anna Skarpetowska

PR & Marketing Daimler Truck Polska

anna_maria.skarpetowska@daimlertruck.com

T: +48 22 312 75 08 | M: +48 698 697 508