SKOK SPRZEDAŻY w segmencie wózków kompletacyjnych

Przybywa terminali logistycznych i magazynów, a to one w dużej mierze generują popyt na środki transportu wewnętrznego, w tym głównie na wózki widłowe. Ostatnio kupujemy ich rekordowo dużo. W ubiegłym roku popyt na takie maszyny był w Polsce znacząco wyższy niż w 2016 r.

TEKST: *Michał Jurczak*

W ubiegłym roku zarejestrowano w Polsce niemal 17 000 różnego rodzaju środków transportu wewnętrznego, a w sumie eksploatowanych jest już ok. 200 000 tego rodzaju maszyn. Najszybciej, bo aż o ponad jedną trzecią w stosunku do roku poprzedniego, przybywało wózków magazynowych, unoszących do kompletacji. – Tak znaczący wzrost w tym segmencie związany jest z rozwojem branży e-commerce oraz z rekordową liczbą oddanych magazynów tego rodzaju – tłumaczą autorzy opublikowanego niedawno raportu Widlak List 2018. Dostawcy widlaków czołowych też raczej się nie skarżą.

POZYTYWNE WIEŚCI Z FIRM

Tendencje sprzedażowe potwierdzają wyniki półrocza. – W sprzedaży wózków widłowych w pierwszym półroczu br. dostrzegamy kontynuację trendów z 2017 r. Zarówno dla maszyn nowych, jak i używanych dynamika jest pozytywna, przy czym w przypadku wózków z pierwszej ręki rośnie nieco szybciej. Nieustannie największą popularnością cieszą się czołowe wózki widłowe z przeciwwagą do 2,5 t. Klienci przejawiają zainteresowanie najnowszym, nagrodzonym nagrodą IFOY „elektryzującym" RX 20, jak i – w przypadku wózków używanych – jego starszymi odpowiednikami – mówi Wojciech Szmulczyński, dyrektor handlowy STILL Polska.

Z kilku powodów bieżący rok jest ważny dla Emtoru. Firma obchodzi 30-lecie swego istnienia. Tomasz Łukaszek, menedżer produktu Emtor, zauważa, że obecny rok może być prawdziwie przełomowym pod względem wyniku sprzedaży nowych wózków widłowych marki Yale. – Pierwsze półrocze zamknęliśmy ze znacznym wzrostem sprzedaży w stosunku do identycznego okresu w roku ubiegłym – a co istotne, już rok 2017 był od wielu lat rekordowy na rynku. Prowadzone obecnie negocjacje handlowe z poważnymi klientami i zaawansowanie tych rozmów pozwalają nam optymistycznie patrzeć na drugą połowę 2018 r. W ostatnich dniach lipca zwyciężyliśmy w największym w Europie przetargu na dostawę wózków widłowych, wygrywając ze wszystkimi liczącymi się dostawcami z Japonii i Niemiec – wylicza nasz rozmówca.

Andrzej Żelazny, dyrektor handlowy w Jungheinrich Polska, dostrzega nowe tendencje na widlastym rynku. – Obok technologii litowo-jonowej w Jungheinrich zauważamy wzmożone zainteresowanie produktami z zakresu automatyzacji procesów logistycznych.

Wskazuje, że nowoczesne technologie kierują magazyn w stronę tzw. logistyki 4.0, rośnie też grupa klientów, którzy poszukują kompleksowych rozwiązań optymalizujących pracę i poprawiających efektywność kosztową. – W ostatnich latach zanotowaliśmy wyraźny wzrost zapytań w zakresie nawigacji magazynowej, produktu dedykowanego naszym wózkom systemowym, który dzięki optymalizacji jazdy wózka w korytarzu roboczym i operacji z ładunkiem pozwala podnieść wydajność nawet o 25%. Dodatkowo obserwujemy wzmożone zainteresowanie rozwiązaniami klasy AGV, czyli bezzałogowymi systemami transportowymi. Świadczy to o tym, że rynek oczekuje nowoczesnych technologii – mówi Andrzej Żelazny.

NOWE CZY UŻYWANE?

Z przeanalizowanych danych uzyskanych z Urzędu Dozoru Technicznego wynika, że ogólna liczba nowo zarejestrowanych wózków widłowych w 2017 r. wzrosła o 12%. Jest to ogromy skok w stosunku do poprzednich trzech lat. Był to również kolejny rok zwiększenia udziału w rynku nowo rejestrowanych wózków, w tym wózków elektrycznych. Pośród zarejestrowanych wózków spalinowych przeważały egzemplarze używane, natomiast w elektrycznych – nowe.

– Prawdopodobieństwo utrzymania dodatniej dynamiki jest bardzo wysokie, co wynika z rozwoju polskich przedsiębiorstw i całej gospodarki – konkludują autorzy raportu Widlak List.

W stosunku do kilku lat poprzednich zmieniają się preferencje zakupowe polskich odbiorców. Po dominacji maszyn używanych coraz bardziej interesują się oni nowymi. Widać wyraźny trend wzrostowy w rejestracji nowych wózków widłowych, zarejestrowano ich ponad 10 300. To, że w ostatnich dwóch latach wzrosło zainteresowanie nowymi pojazdami, potwierdzają też analitycy Oferteo. Według wyników badania preferencji zakupowych z 2015 r., tylko 33% firm poszukiwało nowego sprzętu, teraz wskaźnik ten jest o niemal jedną trzecią wyższy.

Jeśli chodzi o faktyczne decyzje zakupowe, maszyny z drugiej ręki są zatem obecnie w mniejszości. Nie znaczy to jednak, że brakuje na nie amatorów. Popularne „używki" mają swoją wierną klientelę i tak będzie nadal.

Piotr Piotrowski, dyrektor Działu Wózków Używanych STILL Polska, zauważa, że wprawdzie dynamika wzrostu sprzedaży nowych wózków jest w ostatnich latach, a także w ostatnich miesiącach wyższa niż używanych, jednak maszyny po renowacji pozostają istotną częścią działalności

SPRZEDAŻ NOWYCH WÓZKÓW WIDŁOWYCH W WYBRANYCH FIRMACH [SZT.]

Marka	2017 r.	2016 r.	2015 r.	2014 r.	2013 r.	2012 r.
Emtor	b.d.	b.d.	1505	1050	1350	1100
Jungheinrich	4625	4000	3550	3100	2250	1950
KUHN Polska	220	210	205	190	194	190

SPRZEDAŻ UŻYWANYCH WÓZKÓW WIDŁOWYCH W WYBRANYCH FIRMACH [SZT.]

Marka	2017 r.	2016 r.	2015 r.	2014 r.	2013 r.	2012 r.
Emtor	b.d.	b.d.	270	195	189	276
Jungheinrich	1069	860	490	450	455	450
KUHN Polska	33	53	46	20	18	24
STILL Polska	ponad 1500	1324	1061	850	1026	820

STILL Polska (w ub.r. sprzedano ponad 1,5 tys. widlaków używanych). – Dzięki konsekwentnej realizacji strategii polegającej na wykupie wózków i ich odnawianiu z zachowaniem najwyższych standardów skutecznie zachęciliśmy inwestorów do kupna pojazdów z drugiej ręki. Szczególnie chętnie sięgają po nie mniejsze przedsiębiorstwa, choć ze względu na dobrą cenę są one atrakcyjne także dla dużych firm, w których wózki są potrzebne, ale nie stanowią narzędzia realizacji podstawowych funkcji biznesowych. Na podstawie wyników Europejskiego Centrum Wózków Używanych STILL sytuację na rynku wózków używanych oceniam jako satysfakcjonującą – podkreśla Piotr Piotrowski.

Z danych przekazanych przez poszczególnych dostawców wynika, że najpopularniejszymi „używkami" w ofercie STILL Polska były w ostatnich miesiącach elektryczne wózki typu RX20, w Jungheinrich Polska najczęściej pytano o maszyny serii EFG, natomiast w Bilift (ma w ofercie maszyny marki Atlet, BT, CESAB, Clark, Nissan, Toyota, UniCarriers) wśród najpopularniejszych modeli znalazły się: Atlet PLP200, BT LPE 200, Clark GEX.

BOOM NA ELEKTRYCZNE

W ostatnich latach klienci coraz częściej interesują się nowoczesnymi rozwiązaniami dla logistyki wewnątrzmagazynowej. Elektromobilność,

REKLAMA

WOJCIECH SZMULCZYŃSKI

dyrektor handlowy STILL Polska

Na bazie danych z ostatnich dwóch kwartałów możemy stwierdzić, że przyszłościowymi kierunkami są: zestawy transportowe oraz pojazdy napędzane bateriami litowo-jonowymi. Coraz więcej klientów jest świadomych korzyści związanych z zastosowaniem tego rodzaju rozwiązań. Sprzyjają temu takie czynniki, jak upowszechnienie koncepcji lean management – wraz z dążeniem do specjalizacji rozumianej jako optymalne dostosowanie wózków do konkretnych zadań – oraz szeroka dostępność form finansowania promujących droższe, ale bardziej wydajne maszyny: leasingu i wynajmu długoterminowego. Stają się one dziś domyślnymi sposobami tworzenia floty transportu wewnętrznego. STILL Full Service, czyli wynajem długoterminowy wraz z kompleksowym planem serwisowania, jest jedną z usług cieszących się wśród naszych klientów największą popularnością. Wynajem krótkoterminowy pozostaje metodą doraźnego radzenia sobie ze skokowymi wzrostami zapotrzebowania na wózki – np. ze względu na szczyty logistyczne lub jednostkowe zdarzenia wymagające wyposażenia nieużywanego na co dzień w danym przedsiębiorstwie.

trend obserwowany dotychczas w branży motoryzacyjnej, jest już mocno widoczna w obszarze intralogistyki.

– Obserwujemy coraz więcej zapytań o niezwykle wydajną i ekologiczną technologię litowo-jonową. Nasi kontrahenci przywiązują ogromną wagę do kosztów ponoszonych w długim okresie. Akumulatory litowo-jonowe bezsprzecznie wygrywają z dotychczas stosowanymi rozwiązaniami. Co więcej, są też bardziej przyjazne dla środowiska, ponieważ nie przyczyniają się do emisji gazów. Jungheinrich jako pierwsza firma na rynku wprowadziła do seryjnej produkcji wózki widłowe z akumulatorami nowej generacji. Obecnie jesteśmy jedynym producentem w pełni zintegrowanych rozwiązań, obejmujących wózki, akumulatory i systemy ładowania, a w technologię li-ion wyposażamy praktycznie każdy elektryczny wózek widłowy dostępny w naszej ofercie – mówi Andrzej Żelazny.

Te słowa potwierdzają dość powszechnie obserwowane zjawisko: zmieniają się preferencje dotyczące napędu maszyn. Coraz częściej odbiorcy decydują się na wózki z napędem elektrycznym, wszystko wskazuje na to, że już za rok czy dwa tego typu pojazdy mogą dominować na rynku, zostawiając w tyle zarówno maszyny z typowymi silnikami spalinowymi na olej napędowy, jak i te na gaz. Taki stan rzeczy wynika zdaniem analityków z upowszechnienia całościowego, długofalowego podejścia do kwestii kosztów posiadania floty oraz dostępności leasingu i wynajmu długoterminowego. Dzięki tym formom finansowania łatwo pozyskać tańsze w eksploatacji, nowoczesne maszyny akumulatorowe, stopniowo zwiększają one swój udział w rynku. Wśród wózków elektrycznych najpopularniejszymi okazały się te o udźwigu do 2 t (77%), natomiast wśród spalinowych – od 2 do 3 t (33%).

DUŻE CIĄGLE W MNIEJSZOŚCI

Polscy odbiorcy kupują ciągle głównie relatywnie niewielkie pojazdy transportu wewnętrznego, ponad połowę ogółu stanowią te, które dźwigają i wożą ciężary o wadze do 2 t. W 2017 r. pozycję dominującą ponownie zajęły wózki widłowe o udźwigu do 2 t, które stanowią połowę wszystkich rejestracji (50,5%). Na drugim miejscu znalazły się te o udźwigu od 2 do 3 t (24%), a na trzecim – od 3 do 4 t (15%). Na kolejnych miejscach uplasowały się pojazdy o tonażu od 4 do 5 t (5%) oraz od 5 do 6 t (3%). Udział wózków o większych udźwigach jest nieznaczny – to ok. 2% wszystkich rejestracji

Środki transportu wewnętrznego rejestruje się w Urzędzie Dozoru Technicznego, od lat najwięcej takich rejestracji miało miejsce w Warszawie, Poznaniu i Łodzi, a teraz do liderów w tej statystyce dołączają Bydgoszcz i Wrocław. Według najnowszego raportu Oferteo, podobnie jak w poprzedniej edycji badania, najbardziej pożądanymi przez firmy okazały się wózki o wysokości podnoszenia od 1,5 do 3 m (42% wskazań). Wózków o zasięgu od 3 do 4 m poszukiwało 29% przedsiębiorstw, 16% firm było zainteresowanych wózkami o zasięgu 4 do 5 m, a 8% zapytań dotyczyło wózków powyżej 5 m.

POZYSKAĆ NIE ZA SWOJE...

Na rynku flot samochodowych wynajem długoterminowy już jakiś czas temu prześcignął

TOMASZ ŁUKASZEK

menedżer produktu Emtor

W Polsce w dalszym ciągu rośnie liczba magazynów i centrów dystrybucyjnych, więc zauważalny jest bardzo duży udział wózków magazynowych w ogólnej sprzedaży wózków. W ostatnich miesiącach na znaczeniu znacznie zyskują wózki czołowe elektryczne, m.in. dlatego, że coraz popularniejsze i bardziej dostępne stają się baterie Li-Ion. Zastosowanie takich baterii eliminuje konieczność budowy kosztownej ładowni wózków czy wykorzystania istniejącego już pomieszczenia ładowni do zupełnie innych celów. Dla wielu firm wózki elektryczne to w zasadzie konieczność związana z wymogami prawa i BHP, a możliwość zastosowania bezobsługowej baterii Li-Ion dodatkowo ułatwia realizację tych wymogów. Część firm słusznie podąża również za światowym trendem „bycia eko" i przesiada się z wózków spalinowych na wózki elektryczne, dlatego widoczny jest także wzrost zainteresowania wózkami elektrycznymi o wysokim tonażu – nawet 12-16 t, gdzie od wielu lat prym wiodą maszyny zasilana silnikiem wysokoprężnym.

inne firmy finansowania. Umowy tego rodzaju są coraz popularniejsze także w przypadku wózków widłowych – na Zachodzie, ale także i u nas. Najważniejszą korzyścią jest przekazanie dostawcy odpowiedzialności za stan techniczny wózków, dzięki czemu menedżerowie mogą skupić się na swojej pracy.

– Wygoda, bezpieczeństwo i święty spokój – korzyści wynikające z zawarcie umowy Full Service są coraz częściej doceniane przez naszych kontrahentów. Wynajem długoterminowy, w którym dopowiadamy za stan techniczny wózków, zyskuje w związku z tym na popularności. To rozwiązanie korzystne dla wszystkich stron. I klient, i dostawca mają pewność

ANNA KEPPEL-PŁATEK

dyrektor wynajmu i sprzedaży wózków używanych Jungheinrich Polska

W Jungheinrich z roku na rok obserwujemy rosnące zapotrzebowanie na usługę wynajmu wózków widłowych, widząc jednocześnie zmiany zachodzące w potrzebach klientów – szczególnie jeśli chodzi o kwestie bezpieczeństwa oraz zainteresowanie nowoczesnymi technologiami. Odnotowujemy zdecydowanie więcej zapytań o wózki elektryczne, oferujemy wózki elektryczne z akumulatorami w najnowocześniejszej technologii litowo-jonowej. Dziś dla klienta liczą się przede wszystkim koszty ponoszone w długim okresie, np. koszty energii, akumulatory litowo-jonowe bezsprzecznie wygrywają z dotychczas stosowanymi rozwiązaniami. Usługa wynajmu wózków widłowych stanowi atrakcyjną alternatywę dla zakupu. Są klienci, którzy potrzebują urządzeń okazjonalnie (np. tylko na czas naprawy obecnego pojazdu lub dostawy nowego), a inni korzystają z takiego rozwiązania podczas szczytów sezonowych (m.in. branża budowlana i spożywcza) lub całkowicie opierają na nich swoją działalność. Wynajem długoterminowy wybierają głównie więksi klienci, gdyż stanowi on dla nich atrakcyjną alternatywę do zakupu czy leasingu. Przedsiębiorstwa nie blokują środków finansowych, a stały miesięczny abonament gwarantuje przewidywalność i stałość kosztów. Opcja krótkoterminowa to rozwiązanie dla firm korzystających z wózków widłowych okazjonalnie. Takie przedsiębiorstwa decydują się również na wypożyczenie urządzenia wraz z operatorem. Co prawda większe podmioty częściej wybierają wariant najmu długoterminowego, jednak w okresach pików sezonowych chętnie też korzystają z dodatkowych pojazdów, wynajmując je na krótsze okresy.

stałej kwoty abonamentu. Postrzegając koszty długofalowo, stosujemy przy tym wyrafinowane rozwiązania prewencyjne i diagnostyczne, maksymalizując dostępność wózków. Z czasem ten rodzaj finansowania floty ma szansę stać się dominujący również w naszym kraju – przewiduje Przemysław Wlazeł, dyrektor Działu Klientów Strategicznych STILL Polska.

Tomasz Łukaszek potwierdza, że wynajem wózków widłowych od kilku lat intensywnie się rozwija i stanowi sporą cześć obrotów firm z branży. W przypadku wózków elektrycznych popularny do tej pory wynajem długoterminowy 5-letni zyskał ostatnio nowe znaczenie za sprawą baterii Li-Ion, które są nadal dosyć drogie, ale w rozbiciu na kilkadziesiąt miesięcy wynajmu pozwalają klientom od razu czerpać korzyści z oszczędności w zamian za rozsądną miesięczną stawkę. – Zwiększająca się popularność logistyki kontraktowej spowodowała gwałtowny wzrost zainteresowania wynajmem krótkoterminowym wózków, w którym klienci szczególnie cenią elastyczność w doborze i zarządzaniu flotą wózków. W naszej ocenie to właśnie wynajem krótkoterminowy będzie w najbliższych latach najbardziej popularną formą użytkowania wózka widłowego, gdyż pozwala na optymalizację liczby wózków widłowych w dobie zmieniających się wymagań logistyki wewnętrznej firm zarówno produkcyjnych, jak i logistycznych – prognozuje Tomasz Łukaszek.

Wynajem to alternatywa dla leasingu maszyn. Również rynek leasingu wózków odnotował wzrost w stosunku do roku poprzedniego (niemal o jedna piątą). Już w ub.r. praktycznie każdy kwartał był lepszy od analogicznego okresu w roku poprzednim. Pozytywna tendencja utrzymuje się w pierwszym półroczu br. Według danych Związku Polskiego Leasingu w ten sposób od stycznia do czerwca br. pozyskano 4813 maszyn, czyli znacząco więcej niż rok wcześniej, gdy leasingiem sfinansowano pozyskanie 4064 wózków. Łączna wartość podpisanych umów sięgnęła 411 mln zł, podczas gdy rok wcześniej było to o ok. 13% mniej (364 mln zł). Pierwsze skrzypce na liście leasingodawców w pierwszym półroczu grał Millenium Leasing (733 maszyny). Za niepokojące uznawane jest natomiast zjawisko zwiększającej się koncentracji na tym rynku (coraz mniejsza liczba podmiotów finansuje coraz większą liczbę maszyn – aktualnie 25% przedsiębiorstw finansuje aż ok. 60% wszystkich wózków objętych leasingiem).

REKLAMA

BiLift

JESTEŚMY WYPOŻYCZALNIĄ
ale zajmujemy się również serwisem i sprzedażą.

ATLET by UNICARRIERS
CLARK
AUSA
SKYJACK
TAKEUCHI

Po co kupować, lepiej wynajmować!

- dysponujemy własną flotą wynajmu wózków widłowych i podestów nożycowych renomowanych marek
- jesteśmy liderem w wynajmie i serwisie wózków widłowych i podestów nożycowych

Grupa BiLift
Tel. +48 22 720 7695
biuro@bilift.pl
www.bilift.pl