

- TEKST: Katarzyna Dziewicka
- ZDJĘCIA: K. Dziewicka, M. Kij, Bodex, Redos, Krone
- ŹRÓDŁO: PZMP, Samar, Cepik

# CZAS WYCZEKIWANIA

Wydarzenia ostatnich czterech lat to kumulacja różnych nieprzewidzianych i fatalnych w skutkach zdarzeń, które odbiły się na gospodarce całego świata. Mimo wszystko na kryzys szykujemy się już od dość dawna. Czyżby teraz?

W roku 2023 skróciły się terminy oczekiwania na naczepy i przyczepy. Wraz ze schładzaniem popytu, kurczyła się liczba frachtów, a w ślad za nią marże za przewóz. W konsekwencji mamy sytuację, w której ceny pojazdów cały czas trzymają wysoki poziom, a pracy i płacy na rynku jest coraz mniej. W sprzedaż nowych pojazdów uderza też zastój na rynku pojazdów używanych. Firmy transportowe wstrzymują się z wymianą flot z obawy, że nie uda im się sprzedać wystuzonego taboru. Dzisiaj raczej nikt nie myśli o inwestycjach w kolejne pojazdy. Mimo to rynek naczepek i przyczep zaliczył tylko niewielki spadek, praktycznie zachowując podobny poziom jak w roku ubiegłym. Niepokojący jest jednak dobrze widoczny trend: z kwartału na kwartał sprzedaż coraz bardziej słabnie. I trudno się temu dziwić. Na słabnącą koniunkturę nakładają się jednocześnie niskie marże i 83% wzrost opłat za przejazdy po niemieckich autostradach. Rok temu niektórzy twierdzili, że 2022 r. był najtrudniejszy od dziesięcioleci. Teraz pojawiają się podobne opinie z widmem kryzysu w tle.

Po pandemicznym roku 2020, kiedy sprzedaż przyczep i naczepek spadła

o 28%, rok 2021 rozgrzał handel do czerwoności. Wówczas liczba rejestracji przesztaby najniższe oczekiwania, gdyby nie to, że popyt grubo przekroczył podaż, czyli możliwości producentów, przed którymi trudności piętrzyły się przez cały rok. Rok 2021 pobił kolejny rekord. Sprzedano wówczas 32 057 naczepek i przyczep. To był historyczny rekord, którego nie udało się pobić ani w 2022, ani w tym roku raczej się już nie uda. W 2022 dostarczono w sumie 27 950 pojazdów, czyli o prawie 13% mniej niż w 2021.

W 2022 roku od marca sprzedaż naczepek i przyczep spadała, by w listopadzie zaliczyć 3% wzrost, a w grudniu dodatkowo pogłębić stratę o 22%. Mimo to to był jeden z najlepszych grudnia w historii. Dostarczono wówczas 2086 pojazdów. Lepszy był tylko poprzedni grudek, kiedy sprzedano 2664 naczepy i przyczepy. To też pokazuje, że porównując dwa ostatnie miesiące tego roku i poprzedniego trzeba zachować powściągliwość w interpretacji wyników.

Rok 2023 rozpoczął się prawie 6% spadkiem. Luty 2023 był gorszy od 2022 o 9%, natomiast w marcu rynek zanotował 20% wzrost – to był jeden z nielicznych wzrostów tego roku i jed-

nocześnie największy. Na plusie był jeszcze tylko czerwiec – 4%. Najgorsze pod tym względem były wrzesień – na minusie 19% i sierpień – 13%. Charakterystyczne dla lat 2021 i 2022 były dość równe transze dostarczonych pojazdów, które oscylowały w okolicach 2500 szt., bez zwyczajowej przerwy wakacyjnej. W 2023 r. różnice między miesiącami się bardziej pogłębi-

ły. Najmniej zarejestrowano naczepek i przyczep w sierpniu – 1766 i w styczniu 1865 szt. Najwięcej dostaw było w marcu – 2900, czerwcu – 2529 i październiku – 2235 szt.

Po 10 miesiącach 2023 r. sprzedano 22 394 pojazdów, czyli o 4,2% mniej niż przed rokiem. Jednocześnie to czwarty co do liczby zarejestrowanych przyczep i naczepek w Polsce rok w historii,

Schmitz Cargobull jest liderem polskiego rynku nieprzerwanie od 9 lat. Obecnie do niemieckiego producenta należy 25% rynku naczepek i przyczep w Polsce. Największym powodzeniem cieszą się u nas chłodnie. Schmitz ma 76% udział w tym segmencie.





**Tomasz Kujawa,**  
dyrektor handlowy,  
Pozkrone

lepszy był 2021, 2022 i 2018 (do października włącznie).

## Rozsada

Trudna sytuacja producentów w 2022 r. wpłynęła również na tegoroczne wyniki. Nieprzerwanie od 9 lat liderem rynku przyczep i naczep jest w Polsce Schmitz Cargobull. W tym roku firma odzyskała z nawiązką udziały rynkowe, które utraciła przed rokiem. Było 23% jest 25%, czyli 1/4 rynku należy do tej firmy. W sumie w ciągu dziesięciu miesięcy zarejestrowano 5642 pojazdy tej marki, o 5% więcej niż przed rokiem. Na drugim miejscu znalazło się Krone, awansując z trzeciego, i jednocześnie wracając na ugruntowaną latami pozycję. Zarejestrowano 3937 pojazdów tej firmy, co oznacza wzrost o 23%. Warto zaznaczyć, że przy spadającym rynku to dość duży sukces. Jednocześnie w 2022 roku Krone w związku z problemami na produkcji zaliczyło 42% spadek. Tegoroczny wzrost to również efekt dostaw ubiegłorocznych zamówień. W efekcie do Krone w tym roku należy prawie 18% rynku. Wielton znów po 10 miesiącach tego roku jest na trzecim miejscu. Polski producent w tym roku sprzedał o 7% naczep mniej niż w 2022 r., utrzymując udziały rynkowe na podobnym poziomie – 15%. Czwarte miejsce niezmiennie od lat ma u nas Kögel. W tym roku zarejestrowano 1384 pojazdy niemieckiej marki, aż o 38% mniej niż w roku ubiegłym (ponad 6% rynku, o 3 pp. mniej niż w 2022).

Na piąte miejsce wysunął się Wecon, który w ofercie nie ma naczep, a tylko przyczepy. Firma nie tylko dostarczyła najwięcej ciężkich przyczep na naszym rynku – 700 szt., ale również zanotowała wzrost na poziomie 10%, zdobywając 3% całego rynku przyczep i naczep. Z piątego miejsca na szóste



Po ogromnej koniunkturze, w tym roku przyszedł czas na wyhamowanie zamówień i sprzedaży. Jest to naturalne cykliczne zjawisko. Będąc w branży od prawie 30 lat nie jest to dla mnie nic nowego. W ciągu pierwszych dziesięciu miesięcy tego roku Krone, mimo spadku na rynku, odnotowało 23% wzrost sprzedaży. Realizujemy jeszcze sporo zamówień z długich okresów oczekiwań na pojazdy, ale też nadal Krone jest bardzo popularne na polskim rynku. Ciągłe zdobywanie nowych klientów i poszerzamy grono zadowolonych odbiorców. Krone tak, jak i inni producenci, w tym roku było zmuszone dostosować produkcję do aktualnych potrzeb. Terminy oczekiwania na pojazdy się skróciły. Obecnie wszyscy czekamy na pozytywną informację o wzrostach gospodarczych w Europie. Nas najbardziej interesuje najbliższy rynek, czyli niemiecki, od którego jesteśmy bardzo uzależnieni. W tym kraju spowolnienie było chyba najbardziej odczuwalne w cenie Unii Europejskiej. Myślę jednak, że w 2024 roku sytuacja zacznie się zmieniać na lepsze. Obecnie mamy dwie wojny, spowolnienie gospodarcze, a w branży transportowej kolejne wzrosty opłat za niemieckie autostrady. To negatywne czynniki, które oddziałują na rynek. Ale są też pozytywne. Jak informacja z ostatnich dni o odblokowaniu pierwszej transzy unijnych środków dla Polski. Myślę, że lepsze postrzeganie Polski przez Unię Europejską da nam znowu same dobre rezultaty. Zawsze byłem nastawiony pozytywnie do każdej sytuacji rynkowej i tego nastawienia nie zmieniam. Wierzę, że wkrótce znów „powieje wiatr w żagle”.



Krone w tym roku nadrobiło straty z 2022 r. Wówczas firma miała problemy z dostawami. Część zamówień została zrealizowana w tym roku.

spadł Schwarzmüller, który dostarczył 625 pojazdów, o 43% mniej niż przed rokiem, tracąc udziały w rynku o ponad 2 pp. Kolejny był Bodek, który sprzedał w Polsce 528 szt., czyli o 12 sztuk mniej niż przed rokiem. Rekordzistą pod względem zwiększenia swojego udziału w naszym rynku w tym roku jest firma Mega, która dostarczyła 474 pojazdy, o 139% więcej niż w 2022 r. Spory spadek zaliczył natomiast Kässbohrer,

dostarczając 311 pojazdów, o 56% mniej niż w roku ubiegłym.

## Spadek koniunkturalny

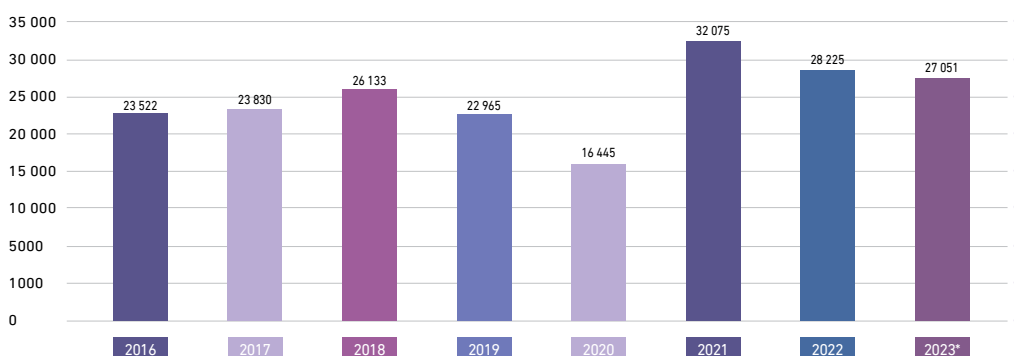
Cały czas największy udział w rynku mają naczepy plandeki, ale ich pozycja w tym roku osłabła. Plandeki są najbardziej uniwersalne, więc dają

większe możliwości w zdobywaniu zleceń transportowych. I to właśnie na nie jest największy popyt. W tym roku malejący popyt na usługi transportowe w ruchu międzynarodowym dość dotkliwie odbił się na sprzedaży w tym segmencie. Tym razem ich udział skurczył się w całym rynku o ponad 10 pp. do 44,5%. W sumie zarejestrowano 9977 takich pojazdów, o 21% mniej niż przed rokiem.

## Ogólna sprzedaż naczep i przyczep w latach 2016–2023\*

Źródło: analizy PZPM

\*progniza





Wielton znów podbił rynek wywrotek i wysunął się na prowadzenie (po 10 miesiącach tego roku). Firma zanotowała w tym segmencie 109% wzrostu. Nic jednak nie jest jeszcze przesądzone, bo od Megi dzieli go zaledwie 13 pojazdów.



**Andrzej Mowczan,**  
członek zarządu  
ds. komercyjnych  
Wielton S.A.



Oceniając rynek naczepr i przyczep 2023 tylko na podstawie ogólnej liczby rejestracji, można dojść do wniosku, że nic wielkiego się nie dzieje, ale tak nie jest. Są rodziny produktowe, gdzie notujemy potężne wzrosty, a są takie, gdzie sytuacja jest mniej optymistyczna. Na polskim rynku bardzo dobrze sprzedają się wywrotki. Tutaj aktualnie Wielton jest liderem. Co najważniejsze, w tym segmencie perforujemy lepiej niż rynek.

Wzrasta też sprzedaż naczepr chłodniczych, których spółka nie ma jeszcze w swojej ofercie. Niestety w ważnej dla nas rodzinie produktowej – naczeprach kurtynowych notujemy spadek, który nasila się w drugiej połowie roku. Jest on spowodowany kilkoma czynnikami. Jednym z nich jest odkładanie decyzji zakupowych z uwagi na wysokie koszty nowych środków transportu czy wysoki koszt finansowania inwestycji. Kluczowa jest trudna sytuacja polskich przewoźników w transporcie międzynarodowym, ze względu na spadki stawek przewozowych oraz ilość dostępnych frachtów.

W czwartym kwartale tego roku sytuacja na rynku prawdopodobnie nie ulegnie znacznej zmianie. Biorąc pod uwagę spadek liczby pozyskanych zamówień, możemy założyć niższą liczbę rejestracji nowych pojazdów, głównie w segmencie kurtyn.

Branża zmaga się wciąż z niekorzystnymi warunkami i spowolnieniem rynku. Wysoka inflacja i koszty prowadzenia działalności, spadek zapotrzebowania na usługi transportowe, wysokie stopy procentowe przekładają się na mniejszy popyt na naczepry i przyczepy. Polski transport międzynarodowy przygotowuje się także do kolejnej poważnej zmiany od stycznia 2024 r., czyli wzrostu wartości opłat za przejazd niemieckimi drogami. Wzrosty będą znaczące, co oznacza konieczność przeniesienia tego ciężaru na plecy klientów końcowych, a w obecnych warunkach nie będzie to proste.

Jednak mocno liczę na to, że już w pierwszej połowie przyszłego roku odczujemy pewne pozytywne zmiany w tym kluczowym dla całej gospodarki segmencie. Liczę na dalszy wzrost popytu na wywrotki, ale ze zmianą przeznaczenia w stronę segmentu budowlanego. Transport międzynarodowy prawdopodobnie pozycuje się lepiej na przetomie roku, kiedy inflacja i koszty finansowania będą na akceptowalnym poziomie.

Tradycyjnie do tej pory liderem tego segmentu było Krone, ale sytuacja się zmieniła w 2022 roku. Na pierwszą pozycję z czwartej wysunął się wówczas Wielton. W tym roku znowu nastąpiła korekta. W ciągu dziesięciu miesięcy najwięcej zarejestrowano naczepr plandekowych marki Krone – 1815, czyli o prawie 9% więcej niż w 2022. Na drugiej pozycji po raz kolejny z rzędu uplasował się Schmitz Cargobull – 2275 zarejestrowanych pojazdów, spadek o prawie 17%. A na trzecie miejsce z wynikiem 2165 spadł Wielton, o prawie 22% mniej niż przed rokiem. Podobnie jak w 2022 roku na czwartej pozycji znalazł się Kögel, dostarczając zaledwie 1320 takich pojazdów, czyli o 38% mniej niż przed rokiem.

Spory wzrost odnotował za to Fliegl, który w tym roku sprzedał 195 naczepr plandek, o 50% więcej niż w 2022. Natomiast zaskakująco duży spadek popytu odnotował Kässbohrer – w sumie dostarczył tylko 153 takie naczepry, czyli 72% mniej niż w roku ubiegłym.

## Coraz mocniejsze

Drugim co do wielkości segmentem kolejny rok z rzędu są naczepry chłod-

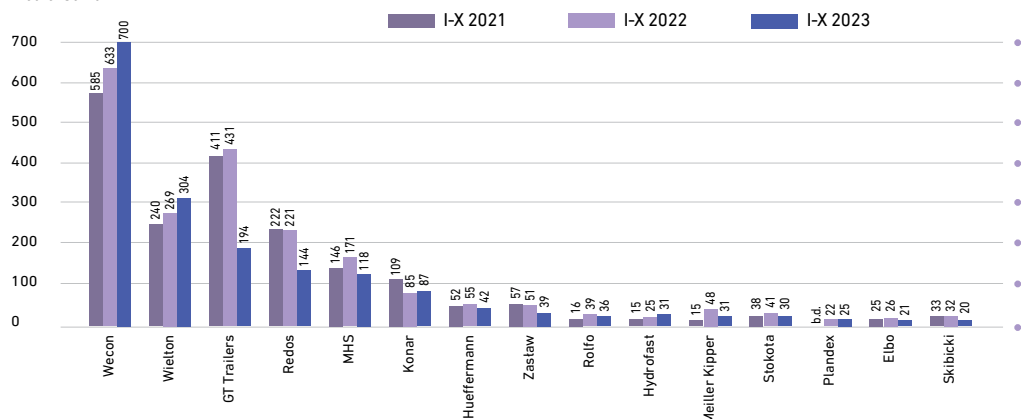
nicze, które w tym roku stanowią ponad 18% rynku naczepr i przyczep. To o prawie 5 pp. więcej niż przed rokiem, czyli powrót pod tym względem do roku 2021. Przez wiele lat naczepry chłodnicze stanowiły około 10% rynku i były trzecim segmentem. Pod tym względem ustępowały pojazdom samowyładowczym. W tym roku pozostały, podobnie jak w 2022, na drugiej

pozycji, utrzymując przewagę 4 pp. nad naczeprami samowyładowczymi. Po problemach z dostępnością chłdników i komponentów do ich produkcji rynek się ustabilizował. Dzisiaj problemem może być raczej przesuwanie odbiorów przez przewoźników, niż przez producentów. Jednocześnie branża budowlano-infrastrukturalna

cały czas boryka się z problemami wynikającymi z inflacji, wysokich stóp procentowych kredytów i brakiem funduszy unijnych, co skutecznie hamuje inwestycje budowlane. Natomiast zwiększył się popyt na pojazdy samowyładowcze, które są wykorzystywane w rolnictwie m.in. do przewozu zboża. Te zjawiska spowodowały, że popyt na chłdniki i na-

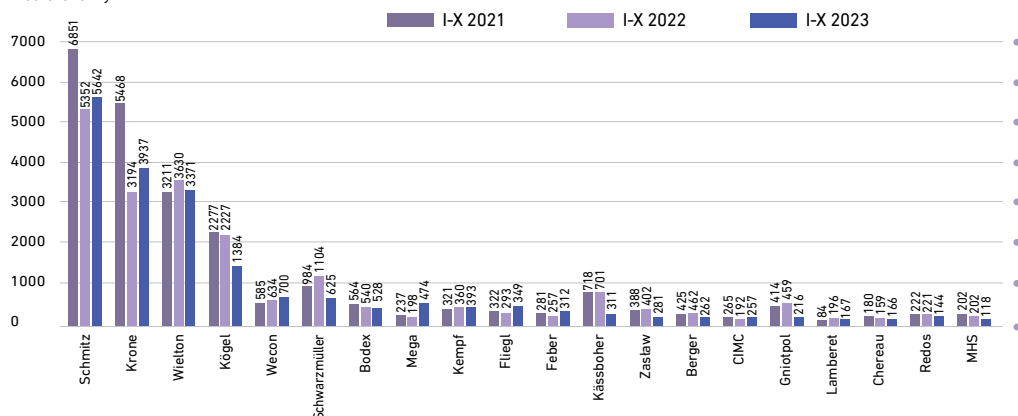
## Rejestracja nowych przyczep w rozbiciu na poszczególne marki w Polsce w latach 2021–2023 I-X (w szt.)

Źródło: Samar



## Rejestracja nowych przyczep i naczep w rozbiu na poszczególne marki w Polsce w latach 2021–2023 I-X (w szt.)

Źródło: analiza PZPM



czepy samowładawcze wzrósł synchronicznie.

W ciągu dziesięciu miesięcy tego roku sprzedano 4086 naczep chłodni, czyli o ponad 30% więcej niż w 2022. Był to drugi najlepszy wynik w historii. To m.in. efekt dostarczenia w tym roku pojazdów, które zostały zamówione jeszcze w poprzednim roku.

Cały czas najwięcej, bo ponad 76% (+1 pp.) rynku należy do Schmitza. Do końca października tego roku nabywców znalazło 3113 naczep chłodni tego producenta. To o 32% więcej niż przed rokiem. Na drugim miejscu w tym segmencie tradycyjnie jest Krone, które nadrobiło straty roku 2022. W latach 2012–2014 firma sukcesywnie powiększała swój udział w tym rynku, osiągając nawet 33% w 2014 r., a później z roku na rok sprzedaż chłodni tej marki słabła, by w 2019 dojść do 15% udziału. Rok 2020 przyniósł kolejną zmianę. Krone zwiększyło tu udziały do 29%, by w 2021 roku lekko je stracić – 25%. W 2022 do tego producenta należało zaledwie 12% rynku naczep chłodni. W tym roku – 15%. W sumie dostarczono 622 szt., o 69% więcej niż przed rokiem. Trzecie miejsce ex aequo z Chereau zajął Lamberet. Obydwie firmy zarejestrowały po 166 naczep chłodniczych. Lamberet z 19 szt. w 2019 r. i 31 szt. w 2020 r. zwiększył swoją sprzedaż w 2021 roku do 85 pojazdów (I-X), by w zeszłym roku do końca października dostarczyć 196 naczep, co stanowiło wzrost o 131% i oznaczano ponad 6% rynku. W tym roku firma zanotowała spadek na poziomie 15%. Równie konsekwentne w swoich działaniach jest na naszym rynku Chereau. Francuzi w 2018 roku dostarczyli 67 naczep chłodni, w 2019 roku – 45 szt., a w 2020 zaledwie 14. W 2021 nastąpił przelom, a to za

sprawą kontraktu na naczepy do obsługi sieci sklepów Biedronka. W sumie kontrakt obejmował 330 naczep,

które zakupiła firma Petit Forestier, specjalizująca się w wynajmie pojazdów chłodniczych. Naczepy Chereau

były więc dostarczane w ramach tego kontraktu w 2021 i 2022 r. W efekcie w 2021 r. zarejestrowano w Polsce 180 naczep chłodniczych francuskiej marki, a w 2022 – 159. W tym roku nastąpił kolejny wzrost, o 4,4%. Impulsem do zwiększania udziałów Chereau w polskim rynku jest powstanie przedstawicielstwa tej firmy w Polsce. Od roku zajmuje się tym funkcjonująca u nas od 25 lat firma TT-Thermo King. Należąca do tej samej grupy co Chereau (Reefer), firma SOR Iberica dostarczyła na nasz rynek 11 naczep chłodniczych, czyli o 6 szt. więcej niż w roku ubiegłym.

Po sporym wzroście w 2021 r., w 2022 r. naczepy furgony zaliczyły znów spadek – 34%, by ponownie urosnąć w 2023 o 37%. Do października łącznie zarejestrowano 768 takich pojazdów. Najwięcej nabywców drugi rok z rzędu znalazło Krone – 382 szt.,



**Daniel Kozikowski,**  
dyrektor pionu sprzedaży naczep Kögel w Grupie DBK

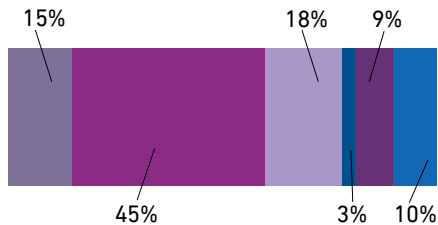


Sprzedaż pojazdów użytkowych w bardzo prosty sposób odzwierciedla sytuację gospodarczą Europy. W roku 2023 na rynkach europejskich obserwujemy bądź stagnację, bądź nawet tendencję spadkową. Dokładnie taki sam trend jest w sprzedaży pojazdów użytkowych, bezpośrednio powiązany z ilością pracy na rynkach europejskich. Zmniejszenie masy towarowej w Europie jest główną przyczyną słabnącego popytu na szeroko pojęte naczepy plandekowe. Gospodarki europejskie albo są w stagnacji, albo nieznacznie się skurczyły, a to bezpośrednio przełożyło się na popyt na usługi transportowe i co się z tym wiąże, na potrzeby do ich wykonywania sprzęt. Analizując ostatnie trzy lata, rynek sprzedaży pojazdów był bardzo niestabilny. Mimo tego, nasi klienci okazali się bardzo rzetelni i dzięki temu, ale także, dzięki pragmatycznemu podejściu do sytuacji, uniknęliśmy problemów z odbiorami zamówionych pojazdów. Rok 2024 będzie dla nas dużym wyzwaniem. Chcielibyśmy zwiększyć swój udział w sprzedaży naczep. Wysoka jakość produktów oferowanych przez firmę Kögel na pewno pomaga nam przekonać do współpracy coraz większe grono klientów. Polityka klimatyczna EU wskazuje kierunek zmniejszania emisji CO<sub>2</sub>. Odpowiedzią na to są naczepy o niskiej masie własnej. Fabryka Kögel oferuje całe portfolio pojazdów z gamy LIGHT, gdzie masa własna jest o ok. 1000 kg niższa niż pojazdów standardowych. Już od dłuższego czasu wyraźnie rośnie ich udział w naszej sprzedaży. Zainteresowaniem klientów szczególnie cieszy się naczepa do przewozu stali w wersji LIGHT COIL MULDE. W zbliżającym się roku będziemy chcieli położyć duży nacisk na tego typu pojazdy.

Kögel cały czas utrzymuje czwartą pozycję na rynku, dostarczając głównie naczepy kurtynowe. Niestety ten segment rynku w tym roku zanotował 20-spadek, co też odbiło się na wyniku niemieckiego producenta.



## Udział poszczególnych segmentów w rynku naczep i przyczep w 2023 r.

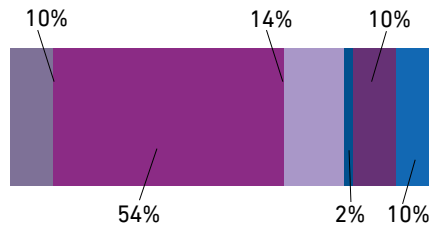


- Naczepy samowyładowcze
- Naczepy plandekowe
- Naczepy chłodnie
- Naczepy furgony
- Przyczepy
- Inne

50% rynku i wzrost o 111%. Również podobnie jak w zeszłym roku, Wielton uplasował się na drugiej pozycji, dostarczając o ponad 25% więcej pojaz-

Mega cały czas rozwija swoje produkty i efekty tej pracy widać w rosnącym popycie na pojazdy tej marki. W tym roku firma zanotowała 139% wzrostu.

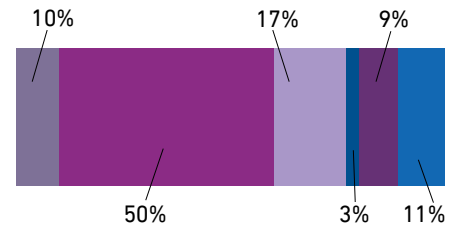
## Udział poszczególnych segmentów w rynku naczep i przyczep w 2022 r.



- Naczepy samowyładowcze
- Naczepy plandekowe
- Naczepy chłodnie
- Naczepy furgony
- Przyczepy
- Inne

dów niż przed rokiem – 212 szt.. Stracił jednak udziały w rynku o 2,5 pp. – 27%. Trzeci był Schmitz – 131 szt., mniej o 3 sztuki w porównaniu z rokiem ubie-

## Udział poszczególnych segmentów w rynku naczep i przyczep w 2021 r.



- Naczepy samowyładowcze
- Naczepy plandekowe
- Naczepy chłodnie
- Naczepy furgony
- Przyczepy
- Inne

głym. Segment ten osiągnął w tym roku drugi poziom pod względem dostarczonych pojazdów w historii. Lepszy był tylko rok 2021 – pod wieloma względami wyjątkowy.

## Ciągną rolnicze

Udział naczep wywozów z ponad 16% w 2020 r. i 15% w 2019, w 2021 roku spadł do 10%, a w 2022 do 8%. W tym roku wyraźnie odżył, zdobywając ponad 14% rynku naczep i przyczep. W sumie dostarczono w ciągu 10 miesięcy tego roku 3244 takie pojazdy, czyli o ponad 43% więcej niż przed rokiem, zbliżając się do poziomu z lat 2018 i 2019. Jednak nie tyle jest to zasługa inwestycji budowlanych co potrzeb przewozowych branży rolniczej. Pandemia skutecznie zahamowała inwestycje drogowe, a gigantyczne ceny stali i materiałów budowlanych dodat-

kowo ostudziły branżę budownictwa mieszkaniowego. Teraz wszyscy czekają na uwolnienie finansowania z funduszy unijnych, co ożywiłoby ten rynek i zmobilizowało do inwestycji w sprzęt.

Liderem tego segmentu przez 6 lat nieprzerwanie był Wielton, a po pięć lat deptał mu Schmitz Cargobull. Trzy lata temu na pierwsze miejsce wysunął się Bodex i utrzymał je również w ubiegłym roku. Natomiast w tym roku na prowadzenie znów wysunął się Wielton, dostarczając do końca października 486 naczep samowyładowczych i odnotowując wzrost na poziomie prawie 109%. Tym samym udział tej firmy w tym segmencie rynku wzrósł do 15%, o 5 pp. względem roku poprzedniego. Na drugie miejsce z szóstego wskoczyła Mega – 473 pojazdy i wzrost o 158%, co dało jej ponad 14% rynku. Bodex z pierwszego miejsca spadł na trzecie. Zarejestrowano 444 pojazdy tej



**Michał Brodziński,**  
dyrektor sprzedaży  
w firmie Mega



Mimo zawirowań skupionych wokół ukraińskiego zboża, co wiązało się często ze wstrzymaniem inwestycji przez polskie firmy transportowe, Mega zanotowała wzrost sprzedaży, plasując się na drugim miejscu w rankingu zarejestrowanych pojazdów CEPIK. W trzecim kwartale nasi klienci zarejestrowali łącznie 193 wywozki, pozwalając nam na zajęcie pierwszego miejsca w tej kategorii (dane CEPIK). Koniec roku wydaje się znacznie spokojniejszy, bez drastycznych spadków sprzedaży.

Do października łącznie Mega dostarczyła o 145% naczep więcej niż w tym samym okresie w 2022 r. Na taki wynik złożyły się głównie trzy czynniki: stale wzrastające zaufanie klientów do marki Mega, dostępność pojazdów oraz poszerzenie gamy produktów z rodziny Mega Light i Mega Fort. Dzięki zastosowaniu krzemowo-magnezowych stopów aluminium udało nam się potężyć niską masę własną wraz z bezawaryjnością naszych naczep, co szczególnie cenią sobie ich użytkownicy.

Z roku na rok rośnie zainteresowanie naczepami z ruchomą podłogą szczególnie ze względu na optymalizację kosztów transportu, zwłaszcza masy, która jest trudna w załadunku i rozładunku. Ich konstrukcja pozwala na przewóz materiałów sypkich, półpłynnych, ładunków na paletach czy też w big bagach. Coraz częściej znajdują zastosowanie w przewozie różnego rodzaju biomasy oraz odpadów przemysłowych, biologicznych i komunalnych.

Naczepy moving floor zyskują na popularności szczególnie w krajach z wysoko rozwiniętą polityką zarządzania odpadami. Jednym z wiodących w Europie producentów tego typu specjalistycznych naczep jest Legras Industries, spółka należąca obecnie do Grupy Benalu-Legras, do której należy również Mega.

Zagrożeniem w 2024 r. (choć nienowym, raczej „constans”) jest stagnacja na rynku budowlanym. Spadek popytu na krótkie naczepy stalowe, królujące w tym segmencie, jest widoczny szczególnie w Europie Zachodniej. Z punktu widzenia naszej firmy szansą w 2024 r. jest produkcja naczep ze wspomnianymi wyżej ruchomymi podłogami oraz budowanie marki w nowych segmentach produktowych i geograficznych. Mam tu na myśli szczególnie dopasowanie istniejącej oferty pod wymagania konkretnych rynków.



**Jakub Dolaniecki,**  
country manager  
w Kässbohrer Polska



Jesteśmy jedynym producentem w Europie, posiadającym kompetencje do zaspokajania potrzeb wszystkich sektorów branży transportowej. W przypadku specjalistycznych naczepek do transportu ponadgabarytowego, a także towarów niebezpiecznych, sypkich i żywności, systematycznie otrzymujemy zapytania z rynku, które ostatecznie przekładają się na nowe zamówienia.

Przez cały rok 2023 inwestowaliśmy w nasz zespół, obiekt i kanały posprzedażowe, a także byliśmy liderem innowacji w zakresie zrównoważonego transportu, oferując dłuższe i lżejsze pojazdy, a także rozwiązania dotyczące elektryfikacji. Ciągłe się rozwijamy, aby sprostać potrzebom wszystkich naszych klientów, oferując najwyższej jakości, efektywne i pozwalające redukować koszty produkty.

Mniejszy popyt w tym roku na naczepy kurtynowe to efekt warunków rynkowych i gospodarczych. Sytuacja związana z zamknięciem wschodniej granicy bezpośrednio wpłynęła na branżę transportową i jej zdolności inwestycyjne.

Jako lidera rynku cieszy nas silna pozycja naczepek niskopodwoziowych. Obserwujemy ten trend na podstawie zamówionych jednostek. Przyczepy niskopodwoziowe z serii K.SPA.M i SLA, zarówno 3-, 4-, jak i 5-osiowe, nadal cieszą się dużą popularnością. Nasz najnowszy projekt, naczepa SLA RJ4, również okazała się hitem.

Jesteśmy również jednym z liderów rynku naczepek silosów i cystern. Wciąż widzimy zapotrzebowanie na cysterny. Obserwujemy zainteresowanie w silosach kiprujących do transportu produktów spożywczych, w cysternach aluminiowych do transportu paliw płynnych, jak również mamy zapytania dotyczące naczepek ze stali nierdzewnej – cystern bitumicznych, do przewozu adblue czy chemicznych. Również nasz najnowszy produkt – ciśnieniową cysternę spożywczą, klienci przyjęli z uznaniem.

Obecnie rynek naczepek i przyczep jest bardzo wymagający, ale my jesteśmy na to przygotowani. Obserwujemy rynek, regularnie rozmawiamy z naszymi klientami i partnerami biznesowymi i reagujemy proaktywnie. Rok 2024 będzie rokiem innowacji, z nowymi rozwiązaniami dla zrównoważonego transportu, regulacjami takimi jak VECTO oraz postępującą elektryfikacją.

Kässbohrer ma szeroką paletę pojazdów od standardowych naczepek kurtynowych przez podkontenerówki, niskopodwoziówki po cysterny i silosy. Mimo to w tym roku firma zaliczyła u nas spory spadek sprzedaży, tracąc udziały w rynku naczepek i przyczep.



Fliegl dzięki różnorodnej ofercie nie musi obawiać się zmian koniunkturalnych. W tym roku lukę wynikającą ze spadku popytu na naczepy kurtynowe udało się zniwelować dzięki wzrostowi popytu m.in. na lekkie wywrotki kubaturowe oraz naczepy podkontenerowe.



marki, o 12% więcej niż przed rokiem. Kempf z drugiego miejsca spadł na czwarte, dostarczając 393 pojazdy, co ponad 9% więcej niż w 2022 r. i zdobywając 16% rynku (+4 pp.). Następny jest Feber (Inter Cars) ze sprzedażą na poziomie 310 szt., o prawie 24% więcej niż w roku minionym. Schmitz, mimo wzrostu w tym segmencie, sprzedał dokładnie tyle samo pojazdów co w roku ubiegłym – 193 szt. Za nim znalazło się Benalu – 189 pojazdów, wzrost o 115% oraz Zastaw – 186 pojazdów i wzrost na poziomie 58%.



**Krzysztof Marzec,**  
dyrektor handlowy  
w Fliegl Polska



Koniec roku na pewno niczym nas nie zaskoczy. Tendencja spadkowa na rynku naczepek i przyczep utrzyma się na aktualnym poziomie. Najmniejszy wpływ rynek naczepek i przyczep w 2023 r. miało mniejsze zainteresowanie naczepami kurtynowymi. Przewoźnicy w transporcie europejskim mają bardzo niestabilną pozycję. Wpływają na to: recesja w Europie i zmiany w opłatach drogowych w Niemczech.

Nikt do końca nie chce poczynać dużych inwestycji – tym bardziej, że przez ostatnie dwa lata sprzedaż naczepek kurtynowych była na wysokim poziomie.

Szeroka gama produktów dostępnych w naszym portfelu produkcyjnym pozwoliła nam przy spadku zapotrzebowania na kurtynę utrzymać wysoki wzrost sprzedaży w 2023 r. Sporym powodzeniem cieszyły się w tym roku wywrotki i podkontenerówki, ale lukę po niższym popycie na kurtyny wypełnił nam tak naprawdę każdy rodzaj naczepek po trochu. Spory wzrost odnotowały w tym roku naczepy wywrotki. W naszym wypadku najlepiej sprzedaje się super lekka wywrotka o pojemności 25 m<sup>3</sup> i masie własnej 4700 kg oraz jej większa siostra o pojemności 50 m<sup>3</sup>, również super lekka, ważąca 5900 kg.

Cały czas rozwija się rynek naczepek podkontenerowych i ta tendencja ta na pewno utrzyma się przez następne kilka lat. Naczepy podkontenerowe stały się ważnym elementem w łańcuchu transportu intermodalnego i nie tylko. Najnowsze wymogi transportu wymuszają wymianę naczepek na nowsze, lżejsze, przygotowane pod indywidualne potrzeby. Widok 20-letniej naczepy podkontenerowej już odchodzi do lamusa. Trend ten na pewno się utrzyma, a ciągły rozwój tej gałęzi rynku transportowego, mimo problemów globalnych, jest pewny.

Prognozowanie przyszłego roku jest trudne. O stabilizacji rynku będziemy mogli mówić najszybciej po pierwszej połowie 2024 r. Ogólna sytuacja gospodarcza na poziomie europejskim, jak i lokalnym – polskim, będzie miała na te prognozy ogromny wpływ.



**Damian Stępień,**  
odpowiedzialny  
za sprzedaż pojazdów  
nowych i używanych  
w firmie Borex

Pojazdy samowytładowcze zaliczyły w tym roku wzrost na poziomie 43%. Gdy rynek budowlany czeka na fundusze unijne, sytuację ratują pojazdy do transportu zboża.

Naczepy z ruchomą podłogą to bardzo specjalistyczne pojazdy, które zapewnią duży stopień elastyczności. Niestety ich wysoka cena cały czas hamuje popyt, a słaba sytuacja rynkowa nie sprzyja takim inwestycjom.



**Tomasz Bartoszewicz,**  
dyrektor zarządzający  
PTM Polska



W trzecim kwartale 2023 r. sprzedaż naczep spadła, co ma związek z ogólnym spowolnieniem w transporcie oraz zastojem w branży budowlanej. Myślę, że wszyscy się tego spodziewali. Jednak trzeba wziąć też pod uwagę, że porównujemy rok bieżący do okresu sprzedażowej „górkę”, czyli do dwóch lat szczytowych. Takie porównanie zawsze będzie budować pesymistyczny nastrój.

Sektor wywrotek, czyli naczep, które są naszym sztandarowym produktem, zaliczył wzrost. Nasza sprzedaż opiera się w bardzo dużej mierze na eksporcie, a rynek krajowy oscyluje w okolicach 400–500 sprzedawanych naczep wywrotek rocznie i podobnie będzie w tym roku.

Zdecydowanie największym zainteresowaniem cieszyły się wywrotki do transportu płodów rolnych i tutaj możemy mówić o powrocie z ostatnich lat, kiedy największą część sprzedaży stanowiły naczepy o kubaturze powyżej 40 m<sup>3</sup>. Zauważalną zmianą jest większe zainteresowanie zakupem naczep przez gospodarstwa rolne. W tym przypadku mówimy głównie o naczepach o kubaturze 45–50 m<sup>3</sup>, często ze wzmocnioną podłogą i ścianami bocznymi, tak aby pojazd był jak najbardziej uniwersalny. Wzrost sprzedaży w tym segmencie zdecydowanie łączyłbym z dużym wzrostem eksportu z Polski. Ta statystyka była również rekordowa w ubiegłych miesiącach.

Ostatnie lata przypomniaty nam, że przyszłość jest nieprzewidywalna. Jeżeli w przyszłym roku uda się zakończyć wojnę na Ukrainie, możemy spodziewać się wzrostu sprzedaży naczep do transportu kruszywa, asfaltu oraz naczep niskopodwoziowych. Mówimy tu zarówno o sprzedaży krajowej, jak i eksportowej bezpośrednio na Ukrainę. Jakie są jednak na to szanse?

Jeżeli chodzi o sytuację w Polsce, wszystko uzależnione jest od uruchomienia nowych inwestycji. Zakładamy, że sprzedaż naczep do transportu płodów rolnych powinna utrzymać się na podobnym poziomie.

Obecnie widzimy większą ostrożność klientów w podejmowaniu decyzji zakupowych. Początek roku prawdopodobnie będzie kontynuacją tego trendu.



o 35% więcej niż przed rokiem. Wzrost odnotowały też naczepy cysterny do przewozu paliw płynnych, również należących do materiałów niebezpiecznych, ale klasyfikowanych osobno – 90 szt., o 2 szt. więcej niż przed rokiem. Dostarczono również 84 cysterny do przewozu materiałów płynnych, o 12% więcej niż przed rokiem. Wzrosła również sprzedaż naczep do przewozu gazów, z 79 sztuk w roku minionym do 96 w tym. Wzrost odnotowały też naczepy cysterny do przewozu płynnych środków spożywczych. W sumie zarejestrowano ich 121 sztuk, o 17% więcej niż przed rokiem.

**Specjalizacja w cenie**

W rynku naczep i przyczep po raz kolejny wzrósł w tym roku udział pojazdów zakwalifikowanych jako inne, co może oznaczać, że właśnie segmenty specjalistyczne i niszowe są bardziej odporne na koniunkturę.

W ciągu pierwszych dziesięciu miesięcy, sprzedaż naczep cystern wzrosła z 508 w roku 2022 do 605 w tym roku. Największy udział w tym segmencie mają cysterny do przewozu materiałów niebezpiecznych. W sumie zarejestrowano takich pojazdów 207,

Po wzroście o 49% dostaw tzw. naczep pojemników w roku 2018, w 2019 nastąpił spadek o 33%, a w 2020 o kolejne 29%. W 2021 roku dostarczono ich o 23% więcej niż w 2020, natomiast w 2022 o ponad 27% mniej niż rok wcześniej. W tym roku zanotowały kolejny spadek, tym razem o 29%, zarejestrowano 158 szt. W tej grupie największy udział mają naczepy do przewozu towarów sypkich – zarejestrowano ich 143, czyli o 33% mniej niż w 2022 r. Tutaj spadek może się wiązać ze spowolnieniem w branży budowlanej i mniejszym zapotrzebo-



Obecna sytuacja w transporcie jest efektem spadku popytu na usługi transportowe w Europie Zachodniej. Spowolnienie gospodarcze, a co za tym idzie, spadek produkcji nie wymaga tak dużej liczby pojazdów w ruchu.

Wielu dostawców długo utrzymuje wysokie ceny nowych pojazdów, a na rynku używanych naczep widać jedynie ruch w segmencie wywrotek. Pozostałe rodzaje naczep sprzedają się słabiej. Widoczny jest brak wyraźnego

popytu w Europie Wschodniej.

Nasi klienci mają sporo powodów do zmartwień. Związane są one np. z pakietem mobilności, wysokimi kosztami działalności czy zbyt długimi terminami płatności za usługi.

W tym roku naczepy wywrotki odnotowały ponad 43% wzrost sprzedaży. Najczęściej kupowane są duże kipy do przewozu zboża 45–60 m<sup>3</sup>. Spore ilości zboża w ruchu wymusiły w tym roku potężne zakupy. Natomiast rynek ruchomych podłóg jest obecnie nasycony, a brak zbytu na pojazdy używane wyhamuje dalszy popyt na nowe pojazdy.

Rok 2024 na rynku naczep i przyczep będzie uzależniony od wyników produkcji w Europie Zachodniej. Jesteśmy mocno gospodarzami powiązani. Na pewno warto obserwować kilka wskaźników, które od dawna sterują rynkiem: cena ropy, stopa Euribor, kurs EUR/USD oraz PKB Niemiec. Tutaj będą sygnały dla firm, czy powinny podejmować decyzje inwestycyjne. Oczywiście duzi gracze transportowi mają stały kontakt z fabrykami i ich horyzontem zamówień na kolejne 6 miesięcy. Mamy różne sygnały od naszych dostawców i klientów, że 2024 może być kolejnym trudnym rokiem dla branży.



**Krzysztof Adamiuk,**  
prezes zarządu Meiller  
Polska



Jesienne trendy pokazują, że rynek naczeł i przyczep zaczyna rosnąć. Należy jednak przyznać, że w tym segmencie mieliśmy skrajnie trudny rok ze względu na permanentny brak elektronicznych komponentów układów hamulcowych. Nasze dane pokazują, że w tym fragmencie naszej produkcji zaliczyliśmy aż 20% spadek sprzedaży. Dopiero jesienią łańcuch dostaw powoli zaczął się odbudowywać. Takich problemów nie mieliśmy w produkcji wywozek i zabudów

komunalnych.

To był bardzo trudny dla nas rok jako producenta przyczep i naczeł. Mieliśmy ochotę na większą produkcję i byliśmy gotowi do realizacji wszystkich kontraktów. Jednak problemy z dostępnością modulatorów układów hamulcowych dały się nam mocno we znaki. Dużo bardziej niż większym producentom, którzy ze względu na bardzo duże ilości kupowanej elektroniki mają zdywersyfikowane źródła dostaw. Na szczęście sytuacja wraca do normy i obecnie notujemy wzrosty sprzedaży. Dotyczy to zarówno naczeł wywozek stalowych, jak i aluminiowych.

Przyszły rok jest dla nas czasem sporych oczekiwań. Mamy nadzieję na rok stabilizacji i powrotu do normalności w zakresie łańcucha dostaw. Liczymy, że nastąpi spory wzrost inwestycji infrastrukturalnych finansowanych m.in. przez środki z KPO oraz na rynku mieszkaniowym. A to zawsze przekłada się na zapotrzebowanie na środki transportu. Jeśli osiągniemy 3% PKB to są spore szanse, że gospodarka się rozrusza. Na razie trwa oczekiwanie na zapowiadane zmiany w gospodarce.



Meiller miał w tym roku spore kłopoty z komponentami i mimo dużego wzrostu popytu na wywozki, zaliczył 10% spadek sprzedaży.

waniem na przewóz np. cementu. Warto podkreślić, że tak niszowe produkty są wysoko wyspecjalizowane, a co za tym idzie ich produkcja odbywa się na ograniczoną skalę.

Po wzroście rejestracji naczeł do przewozu kontenerów (o 46% w 2019 r., w 2020 segment ten odnotował spory spadek. W 2021 roku zgodnie z przewidywaniami liczba rejestracji podkontenerówek się podwoiła, co było efektem przywrócenia handlu

z Chinami oraz jego ciągłego wzrostu. W 2022 roku segment ten znowu się skurczył o 27%, a w tym roku wzrost o 13%. Zarejestrowano u nas 847 takich pojazdów.

Ponownie spadła też sprzedaż naczeł niskopodwoziowych. W ciągu dziesięciu miesięcy tego roku zarejestrowano 232 takie pojazdy, o 20% mniej niż przed rokiem. Bardzo spadła też liczba dostarczonych naczeł kłonicowych, o ponad 75%. Dostarczono ich zaledwie 71 szt.

Chereau w tym roku dostarczył 166 naczeł chłodni, co oznacza kolejny wzrost na naszym rynku. To m.in. efekt realizacji zamówienia dla Girteki, co będzie również kontynuowane w przyszłym roku.



Przyczepy ciężarowe od lat stanowią 10% rynku z lekką tendencją wzrostową. W 2021 roku jednak ich udział w całym rynku naczeł i przyczep spadł do 8%. W 2022 znowu stanowił 10%, a w tym lekko się skurczył do 9%. Do października dostarczono w sumie 2035 przyczep, czyli o 14% mniej niż

w 2022. Największym popytem cieszyły się „skrzyniówki” – zarejestrowano 360 takich pojazdów, o 11% mniej niż przed rokiem. Spadła też liczba zarejestrowanych przyczep do przewozu kontenerów, z 264 do 193. W związku z sytuacją na rynku motoryzacyjnym w 2020 r. drastycznie skurczyła się

# KÖGEL

BECAUSE WE CARE

**SOLIDNOŚĆ TO NOWA INNOWACYJNOŚĆ.**

## KÖGEL CARGO

- ✓ **wyjatkowa niezawodność**
- ✓ **optymalne wyposażenie branżowe**
- ✓ **duża ładowność**

Kögel – Twój partner w Polsce

**DBK** GROUP  
your driver

Eurotrailer Sp. z o.o.  
Spółka należy do Grupy DBK  
10-410 Olsztyn, ul. Lubelska 43A  
tel +48 89 621 96 55  
www.naczeplublog.pl

f i n d

[www.koegel.com](http://www.koegel.com)



## RAPORT

liczba rejestracji przyczep do przewoźnic samochodów – ze 169 w 2019 do 17 szt. W 2021 roku rynek lekko drgnął. Producenci dostarczyli wówczas 39 takich przyczep. W 2022 roku nastąpił kolejny progres – zarejestrowano 85 autotransporterów, a w tym roku znów spadek i 75 rejestracji.

Bardzo spadła też liczba dostarczonych przyczep do transportu nadwozi wymiennych. W tym roku sprzedano tylko 74 takie pojazdy, czyli o 57% mniej niż przed rokiem. Zarejestrowano również 138 przyczep kłonicowych

– spadek o 26%. W tym roku sprzedano zaledwie 29 przyczep furgonów, o 1 szt. mniej niż w 2022 r. Przyczep cystern dostarczono 45 szt., o 12 szt. mniej niż przed rokiem.

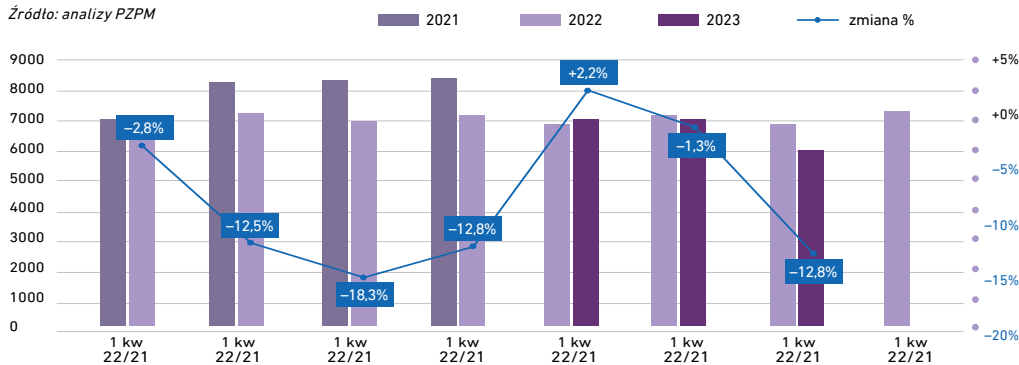
Niezmiennie liderem przyczep ciężarowych na naszym rynku jest firma Wecon, z 34-procentowym udziałem (+7 pp.). Do końca października zarejestrowano 700 pojazdów tej marki, to o prawie 11% więcej niż w 2022 r. Na drugie miejsce wskoczył z trzeciego Wielton z 15% udziałem – 304 szt., o 13% więcej niż przed rokiem. Na



Redos Trailers specjalizuje się w zestawach przestrzennych. Klienci doceniają lekką i wytrzymałą konstrukcję, co przekłada się na długą i bezproblemową eksploatację.

## Rejestracje naczip i przyczep w latach 2021–2023 wg kwartałów

Źródło: analizy PZPM



trzecie z drugiego spadł GT Trailers. Zarejestrowano 194 przyczepy tej firmy, o 55% mniej niż przed rokiem. Następny w rankingu sprzedaży przyczep jest Redos, który utrzymał swoją pozycję sprzed roku. Firma dostarczyła 144 takie pojazdy, o 35% mniej niż w 2022 roku.

## Widmo najgorszego

Rynek pojazdów użytkowych w tym roku wyhamowywał, ale wbrew pozorom był to bardzo spokojny proces. Firmy transportowe raczej wstrzymywały się z inwestycjami związanymi z powiększaniem taboru, jeżeli kupowały nowy sprzęt, to tylko w ramach wymiany zużytego. Inflacja lekko wyhamowała, paliwo przed wybora-



Wecon od lat jest liderem rynku przyczep ciężarowych. W tym roku firma odnotowała 11-procentowy wzrost sprzedaży, mimo że cały rynek skurczył się o 14%.



**Piotr Mertens,**  
członek zarządu,  
dyrektor ds. techniczno-  
handlowych  
w firmie Wesob



Tendencja spadkowa na rynku przyczep w tym roku to efekt wszechobecnej niepewności i ostatnich zmian legislacyjnych, powodujących zwiększenie obciążeń fiskalnych pracodawców. Listopadowy, Miesięczny Indeks Koniunktury (MIK) potwierdził pesymistyczne i nadal spadające nastroje w branży TSL. Branża woli przesunąć decyzje zakupowe w czasie i przeczekać. To naturalne i odpowiedzialne działanie.

Wzrost sprzedaży przyczep WECON na poziomie 10% w tym roku to efekt wieloletniej filozofii produkcji i relacji z klientami. Nigdy cena nie była dla nas najważniejszym argumentem w ubieganiu się o kontrakty. Nasi klienci wiedzą, że stawiamy na jakość, bardzo dużą elastyczność w dopasowaniu produktu i opiekę posprzedażową.

Od wielu lat jesteśmy liderem rynku pojazdów przestrzennych. Nasze jednostki transportowe są stale rozwijane – staramy się je optymalizować, stosując dostępne na rynku najnowsze technologie i materiały z zachowaniem priorytetów, jakimi są wieloletnia trwałość oraz niezawodność podczas eksploatacji.

Rynek przyczep jest dość specyficzny, bo obejmuje przyczepy przestrzenne (kupowane niemal zawsze wraz z pojazdami) i przyczepy dla nadwozi wymiennych. W dużym stopniu zakupy jednostek transportowych w 2024 r. zależą od sytuacji gospodarczej w całej Europie, a głównie w Niemczech. Istotną tutaj będzie także kwestia transportów realizowanych przez podmioty z Ukrainy. Na to wszystko nakłada się jeszcze temat wyższych opłat drogowych. Jest więc dużo znaków zapytania, na które tak naprawdę nikt do końca nie zna odpowiedzi.

W kraju czekamy na pierwsze decyzje gospodarcze, które pokażą kierunek wprowadzanych zmian legislacyjnych i fiskalnych. Zapewne i to przełoży się w jakimś stopniu na decyzje inwestorów i firm oraz rynek konsumencki. Cieszyłobyśmy się, gdyby branża powtórzyła tegoroczne wyniki, lecz moim zdaniem będzie to trudne zadanie.

Obecnie kończą się realizacje tegorocznych kontraktów i wydaje się, że dopiero pierwszy kwartał przyniesie tak naprawdę odpowiedź na pytanie o prawdziwe nastroje wśród przedsiębiorców.



mi staniało, a kurs walut się uspokoił. Choć niższy kurs euro może wcale nie być korzystny dla naszych przewoźników, szczególnie gdy należności są regulowane ze zwłoką. Mniejszy popyt w całej Europie ograniczył zapotrzebowanie na transport, co w sposób naturalny obniżyło ceny za frachty i pogłębiło trudną sytuację na rynku

transportowym. Widomo wyższych opłat za autostrady niemieckie, a co za tym idzie kolejne podwyżki z tym związane w innych krajach europejskich nie napawają optymizmem. Dodatkowym powodem do zmartwień jest sytuacja na granicy z Ukrainą i problemy, które ją wywołały, uderzające w polskich przewoźników. Już dzisiaj styszmy,

że niektóre firmy transportowe ogłaszają upadłość, co dodatkowo studzi zapędy do wydawania pieniędzy i raczej skłania do ostrożności. Niektórzy przewoźnicy próbują odroczyć w czasie odbiory nowych pojazdów, niektórzy z nich rezygnują. Trudno się im dziwić, gdy nie mają pracy dla nowego sprzętu. Sytuacja ta więc teraz, z innej

strony może uderzyć w producentów środków transportu.

Na kryzys czekamy od pięciu lat. Ciągłe się czai gdzieś za progiem, ale jeszcze się nie rozgaszca. Pandemia nie zahamowała transportu, nie ograniczyła liczby frachtów i nie zmniejszyła zapotrzebowania na pojazdy. Rok 2021 zakończył się rekordową sprzedażą przyczep i naczep, a wynik ten byłby jeszcze lepszy, gdyby nie problemy na produkcji. Podobnie sytuacja wyglądała w 2022 roku, choć wojna w Ukrainie potrząsnęła mocno rynkami walutowymi i ostudziła inwestorów zagranicznych. Warto podkreślić, że ten rok jest jednym z najlepszych pod względem liczby rejestracji naczep i przyczep w historii i porównujemy jego wyniki z najgorszym 2022.

Spoglądając w 2024, trudno cokolwiek wyrokować. Wyczuwalny jest niepokój w branży, choć optymistów też nie brakuje. Niektórzy wyrokują, że trzeba będzie jakoś przetrwać pół roku, a potem się poprawi. Bardziej ostrożni przestrzegają, że lepiej nie będzie co najmniej do września. ■



Z podziękowaniami  
za współpracę,  
Meiller Życzy Państwu  
Wesołych Świąt i  
Szczęśliwego  
Nowego Roku.

MEILLER  
KIPPER