

# SZTAPLAR IMAGE

## FACTBOOK 2010

POLSKI RYNEK WÓZKÓW WIDŁOWYCH

WSPARCIE DYSTRYBUCJI:

NOWOCZESNY  
MAGAZYN

Logistyka a Jakość

PAŹDZIERNIK 2010



# Towar wysokoprofitowy

Firmy, które podały w badaniu szczegółowe dane związane z podziałem sprzedaży – w minionym roku znalazły nabywców na 2005 egzemplarzy wózków czołowych, z czego zdecydowaną większość stanowiły urządzenia z napędem spalinowym.

SEBASTIAN ŚLIWIŃSKI

Mieć wysoką sprzedaż w wózkach czołowych, to w branży „widłaków” tak, jakby zdobyć złoty medal w koronnej konkurencji. Jest to bowiem kategoria wózków zazwyczaj najbardziej zaawansowanych technologicznie, trudnych do sprzedaży i dość drogiej (trzeba liczyć się z wydatkiem kilkudziesięciu tysięcy złotych). Stąd też w wielu firmach te urządzenia są traktowane niczym produkty premium i uznawane (choć zazwyczaj dzieje się to w czasie nieoficjalnych rozmów) za kluczowe w działalności sprzedażowej firmy.

Policzyliśmy wózki czołowe, które łącznie zostały sprzedane w minionym

roku przez firmy poddające się badaniu „Sztaplar Image Factbook 2010”. Łącznie sprzedały one 2005 egzemplarzy wózków. W porównaniu z rokiem ubiegłym ten wynik jest słabszy o jakieś 44-50%. Cały czas jest się jednak o co bić, bo w przybliżeniu można określić, że łączna wartość tego typu transakcji mogła przekroczyć nawet 100 mln zł netto.

Wśród firm, które wzięły udział w badaniu, największą sprzedaż miały firmy Linde Material Handling (22,5% — 450 wózków) i Toyota Material Handling (17,5% — 351 wózków), które uzyskały wynik łączny dający im udział w ryn-

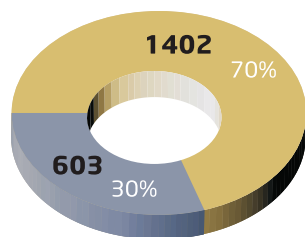
ku na poziomie 40%. Dobry wynik (na poziomie 14%) osiągnęła firma Promag, w przypadku której wózki czołowe stanowią zdecydowaną większość sprzedawanych urządzeń. Tradycyjnie też wysoką sprzedaż ma toruński Emtor (Yale) oraz Marubeni Machinery Distribution Poland z wózkami marki Nissan.

Badanie wykazało, że na polskim rynku wciąż zdecydowaną przewagę mają wózki z napędem spalinowym, a elektryczne urządzenia stanowią jedynie ok. 30% rynku. I w tym przypadku na pozycji lidera była firma Linde Material Handling, która sprzedała w 2009 r. 260 wózków z napędem spalinowym. ●

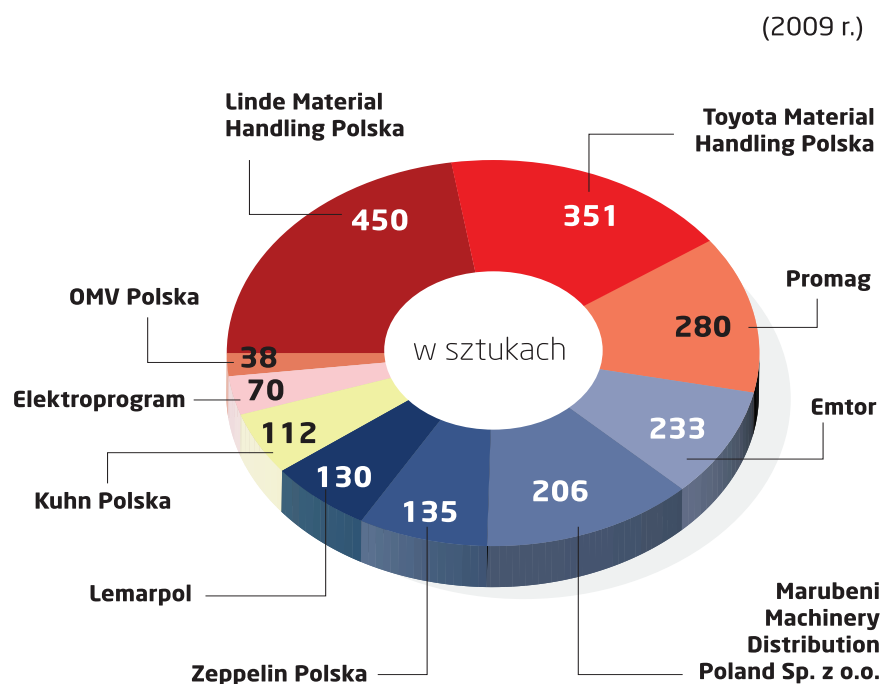
## Podział rynku wg sprzedaży wózków czołowych

Łączna sprzedaż wózków czołowych 2005 sztuk

■ wózki spalinowe



■ wózki elektryczne



Źródło: Dane producentów i dystrybutorów - Sztaplar Image Factbook 2010

**DANE PODSTAWOWE****1. Dane firmy:**

- pełna nazwa: Toyota Material Handling Polska Sp. z o.o.
- szef firmy: Dariusz Wojcieszek, Dyrektor Zarządzający

**2. Marki wózków dostępnych w ofercie rynkowej w 2009 r.:**

Toyota, BT

**3. Marki wózków dostępnych w ofercie rynkowej w 2010 r.:**

Toyota, BT

**4. Centrala firmy i oddziały:**

Pruszków; Będzin, Wrocław, Gdynia, Poznań

**5. Liczba pracowników (ogółem, także z administracyjnymi):**

232

**DANE PRODUKTOWE – WÓZKI NOWE****1. Typy wózków oferowane w sprzedaży w 2009 r.:**

pełen asortyment wózków czołowych marki Toyota oraz sprzętu magazynowego marki BT

**2. Liczba nowych wózków sprzedanych w 2009 r.:**

1631

**3. Podział sprzedaży nowych wózków wg głównych kategorii:**

- wózki czołowe 351, w tym:
  - spalinowe: 201
  - elektryczne: 150
- wózki techniki magazynowej: 1280
- wózki innego typu: 802

**4. Poziom sprzedaży nowych wózków w pierwszej połowie 2010 r. (styczeń-czerwiec):**

b.d.

**SERWIS**

Liczba punktów serwisowych: 100

Liczba pracowników serwisów: 130

Liczba samochodów serwisowych: 85

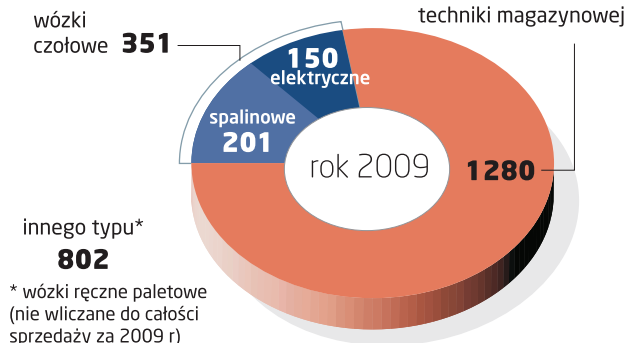
Deklarowany czas reakcji po zgłoszeniu awarii przez klienta: 4 h

**DODATKOWE USŁUGI**

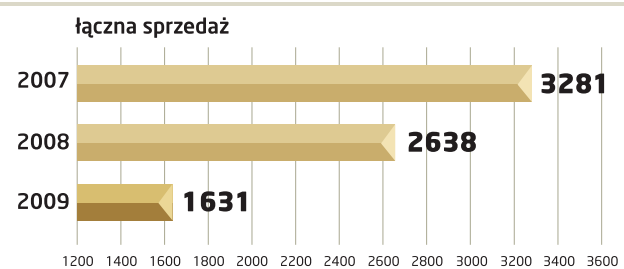
Inne usługi związane z magazynowaniem oferowane przez firmę: system gęstego składowania BT

**Sprzedaż wózków widłowych**

marka: Toyota, BT



\* wózki ręczne paletowe (nie wliczane do całości sprzedaży za 2009 r)



Źródło: Toyota Material Handling Polska dla „Sztaplar Image Factbook 2010”

Radioshuttle, system zarządzania flotą wózków Toyota i Site, wynajem wózka wraz z operatorem, wynajem wózków paletowych, w tym ręcznych wózków paletowych z napędem

**FINANSOWANIE**

Pomoc w finansowaniu zakupu nowych i używanych wózków widłowych: finansowanie wózków widłowych w ramach umów wynajmu długoterminowego. Na zakończenie umowy klienci mogą odkupić wózki po preferencyjnych cenach. Oferta odpowiada leasingowi finansowemu rozszerzonemu o wózki zastępcze w przypadku awarii oraz pełną obsługę serwisową

**TOYOTA**

TOYOTA MATERIAL HANDLING POLSKA

Toyota Material Handling Polska Sp. z o.o.

ul. Wiejska 4, 05-800 Pruszków

Telefoniczne Centrum Obsługi Klienta:

801 366 900

www.toyota-forklifts.pl