

# Przyszłość ciężarówek elektrycznych

data aktualizacji: 2022.04.04



Użytkownicy – zwłaszcza flotowi – cenią standaryzację i pewność dostaw. Dotyczy to zarówno pojazdów, jak i części zamiennych

**Optymistyczne nastawienie do transportu ciężarówkami elektrycznymi rośnie przy każdej podwyżce cen ropy. Obecne tendencje zachodniego świata, mające na celu rezygnację z rosyjskich nośników energii, tym bardziej mogą ten trend nasilić. Zwłaszcza że źródłem energii elektrycznej mogą być wyłącznie siły przyrody. Jednak o wiele poważniejszą kwestią jest pytanie o przyszłość użytkowych pojazdów elektrycznych w zakresie ich produkcji. Czego mogą się spodziewać klienci i warsztaty?**

Boom na e-pojazdy trwa. Obecnie oferowane są już gotowe do użytku ciężarówki i samochody dostawcze. Pochodzą one z dwóch źródeł: znanych, wielkich koncernów oraz małych, często „start-upowych” warsztatów. Elektrycznych produktów z logo wielkich marek należało się spodziewać, to naturalna droga rozwoju. Natomiast zaskakujący jest „wysyp” mniejszych oferentów, wręcz nieadekwatnie licznych w stosunku do globalnej gospodarki. Dlaczego?

Obserwując te zmiany, od razu nasuwa się skojarzenie z podobnym zjawiskiem. Współczesna popularność elektromobilności przypomina czasy pierwszego dwudziestolecia ubiegłego wieku, kiedy w Europie przyszła moda na motoryzację. Powstawały wtedy dziesiątki małych firm, które po wyprodukowaniu kilkudziesięciu egzemplarzy upadały, a w ich miejsce pojawiały się kolejne. Oczywiście nikomu nie życzymy plajty, ale istnieją uzasadnione obawy, że to samo spotka małe firmy produkujące pojazdy elektryczne. Nie mamy też nic przeciwko start-upom sięgającym po środki na rozwój elektromobilności, które pozwalają wielu inżynierom rozwinąć skrzydła „na swoim”. Jednak trend objawiający się wzrostem małych firm w tym sektorze jest odmienny od kierunku

w gospodarce i transporcie. Ale po kolei.

Jeżeli chcemy, aby w przyszłości po drogach poruszały się wyłącznie pojazdy nieemisyjne, to pierwszym problemem jest skala produkcji. Owszem, popyt może zaspokajać wielu dostawców, ale zmienia się struktura odbiorców. Od około 10 lat firmy transportowe zwiększają swoje rozmiary. Dotyczy to także Polski. Coraz częściej mamy do czynienia z flotami liczącymi setki, a nawet tysiące pojazdów. Większość z nich jest leasingowana lub wynajmowana. Z uwagi na zmianę norm emisji spalin te ogromne parki pojazdów co kilka lat rotują w celu odmłodzenia floty. Oznacza to, że stosunkowo często muszą być dostarczane spore partie nowych pojazdów. Czy małe fabryki podołają dużym zamówieniom? Nawet biorąc pod uwagę, że e-ciężarówki nie będą musiały dostosowywać się do norm emisji spalin, to i tak nie unikną konieczności wymiany. Trwałość, zwłaszcza akumulatorów, i postęp w tej dziedzinie na pewno prędzej czy później wymuszą wycofanie starszych modeli w firmach transportowych. Powtórzmy pytanie: czy małe fabryki podołają dużym zamówieniom? Drugim czynnikiem jest serwis. Obecnie firmy transportowe rzadko posiadają własne zaplecza warsztatowe. Chętnie korzystają z ASO i innych sieci naprawczych o zasięgu krajowym i międzynarodowym. W transporcie nadal aktualne jest powiedzenie, że pierwszy pojazd sprzedaje handlowiec, a drugi warsztat. Czy małe firmy produkujące pojazdy elektryczne są w stanie zapewnić dostatecznie gęstą sieć serwisową?

Trzecią kwestią jest cena e-pojazdu. Skala produkcji wpływa na cenę komponentów. Wielkie koncerny nie dość, że kupują dużo i tanio, to jeszcze (niektóre z nich) produkują podzespoły elektryczne lub zawarły stosowne sojusze w tym zakresie. Czy małe firmy wytwarzające kilkadziesiąt pojazdów rocznie są w stanie zaoferować atrakcyjne ceny i tak drogich pojazdów elektrycznych? Wraz z postępem pojawią się nowe przepisy, wymagania homologacyjne – zmienia się więc technologia. Potężne centra badawcze największych graczy zatrudniają setki naukowców, którzy coraz szybciej i coraz lepiej poruszają się w świecie e-transportu. Czy małe firmy są w stanie im dorównać? Badania także nie należą do tanich, ale dla wielkich koncernów motoryzacyjnych nie stanowi to problemu – mogą je finansować ze sprzedaży oferty „spalinowej”. Natomiast małe firmy rozwijają swoje koncepty często wyłącznie z grantów i dotacji, które kiedyś się skończą. Innym kluczowym czynnikiem wartym rozważenia jest technologia. Wiele małych firm w dużej mierze korzysta z komponentów wyprodukowanych przez wspomniane koncerny. Ramy, kabiny, mosty napędowe – sprowadzane nawet z Rosji czy Chin są zaopatrywane w silniki elektryczne i akumulatory, które niestety są często jedynym, niekoniecznie autorskim wkładem małej wytwórni, więc również nie tędy droga. Dlaczego? Kłopoty surowcowe na naszej planecie potrwają dłużej, niż się spodziewano – wojna w Ukrainie pogłębi ten problem. Wielkie koncerny będą wolały utrzymywać własną produkcję i zbyt, niż zasilać w komponenty konkurencję. A to oznacza dalszą redukcję możliwości produkcyjnych małych wytwórni pojazdów elektrycznych.

Ostatnią kwestią pozostają klienci i warsztaty. Ci pierwsi będą bardzo poważnie zastanawiali się, czy nabyć pojazd od firmy o małym zasięgu, małej skali produkcji, słabej sieci serwisowej i niekoniecznie konkurencyjny w stosunku do wersji koncernowej. Nawet mali użytkownicy zazwyczaj wolą produkty sprawdzone, popularne i dające psychiczny komfort niezawodności. To właśnie mniejsze firmy zwracają większą uwagę na wartość pojazdu przy odsprzedaży, bo rzadziej korzystają z wynajmu. Ponadto powszechną praktyką wśród małych i średnich firm transportowych jest użytkowanie pojazdów „z drugiej ręki”. Jako podwykonawcy często świadczą swoje usługi za niższe stawki, więc baczniej przyglądają się cenom, trwałości i równie często użytkują pojazdy po wielkich operatorach logistycznych. Wcale więc nie muszą być zainteresowane ciężarówkami niszowymi, od nieistniejących już producentów i nieposiadających sieci serwisowej.

Na koniec została kwestia warsztatów. Te również nie lubią naprawiać pojazdów rzadkich marek. Długi czas oczekiwania na dostawę zamienników, nieprzygotowanie producentów na stocki części o odpowiedniej wielkości – to pierwsze zmartwienia. Brak szkoleń, zamienników – to kolejne. A do kogo klient skieruje pierwsze uwagi, że pojazd jeszcze nienaprawiony? Na pewno nie do siebie... Jak łatwo zauważyć, przytoczone argumenty nie napawają nadzieją, zwłaszcza w przypadku małych, początkujących firm pragnących dostarczać elektryczne pojazdy użytkowe. Należało się jednak tego

spodziewać. Od lat widzimy globalizację w tym sektorze. Znikają nie tylko lokalni producenci samochodów ciężarowych, ale i dostawczych. Owszem, są to nierzadko pojazdy z regionalnym logo, ale poza nim niczym nie różnią się od samochodu bazowego. Nawet przykład Tesli jest wyjątkiem potwierdzającym regułę - gdyby nie bogaty założyciel firmy i jego „dotacje” do każdego modelu, marka już dawno by znikła. Mniejsza liczba producentów to wygoda także dla warsztatów, które nie muszą magazynować części z wielu źródeł, jeździć na liczne szkolenia czy przechodzić szeregu certyfikacji. Czy to się komuś podoba, czy nie taka jest tendencja - ogólnoświatowa. Owszem, kibicujemy wszelkim nowym przedsięwzięciom w tej dziedzinie. Panowie Renault, Daimler czy Van Dorne kiedyś musieli podjąć to ryzyko i udało się. Niestety wielu innych nie miało tego szczęścia.

Grzegorz Teperek

Zdjęcia: Daimler, DAF, Volvo Trucks, Framo

Źródło: