

# Polskie jednoślady zalały drogi

Nowelizacja ustawy o kierujących pojazdami pchnęła rynek motocykli na dobre do przodu. Rok po legislacyjnej rewolucji ze zmian przepisów najbardziej cieszą się rodzime firmy

Damian Furmańczyk  
damian.furmańczyk@infor.pl

Od 24 sierpnia 2014 r. z motocykli o pojemności silnika nieprzekraczającej 125 cm sześć. mogą korzystać wszyscy kierowcy, którzy przynajmniej od trzech lat posiadają prawo jazdy kategorii B. Projekt od samego początku wzbudzał ogromne emocje w środowisku, bowiem niektórzy obawiali się, że osoby nie mające doświadczenia wyłącznie w prowadzeniu auta nie będą w stanie bezpiecznie poruszać się jednośladem. Dziś wiadomo już, że obawy się nie potwierdziły. Choć po polskich ulicach jeździ zdecydowanie więcej motorów niż rok wcześniej, to liczba wypadków z ich udziałem zmalała.

## Boom jednośladowy

Od stycznia do września 2014 r. nad Wisłą zarejestrowano 8314 nowych motocykli. W analogicznym okresie tego roku z salonów wyjechało już ponad 20 tys. maszyn. Ogromna różnica może budzić zdziwienie. Okazuje się, że chętnych na posiadanie własnego motoru było wielu, jednak tylko nieliczni mieli tyle samozaparcia,

ia erek domina, z którego cieszą się zarówno sprzedający jak i korzystający. W tej branży to rzadki przypadek zmiany prawa, na której skorzystali wszyscy.

## Własne marki

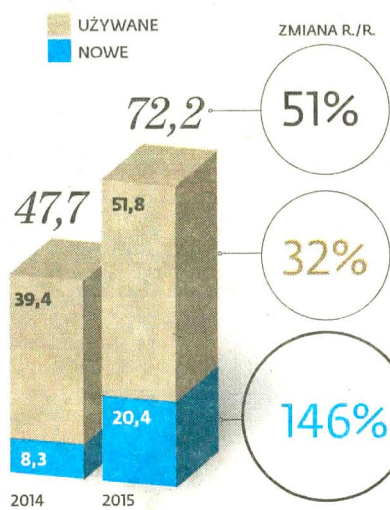
A który z producentów najwięcej zyskał na przepisowej rewolucji? Liderem rynku od lat niezmiennie pozostaje Romet Motors działający w ramach Arkus & Romet Group. W pierwszych trzech kwartałach 2015 roku nowych nabywców znalazło aż 4572 pojazdów tego producenta, co dało mu ponad 20-proc. udział w rynku. Dla porównania w ubiegłym roku było to zaledwie 1490 sztuk, a w całym 2013 roku tylko 1139.

Drugie miejsce w rankingu również zajmuje polska marka. Mowa o Junaku, należąca do Przedsiębiorstwa Produkcyjno-Handlowo-Usługowego Almot, który

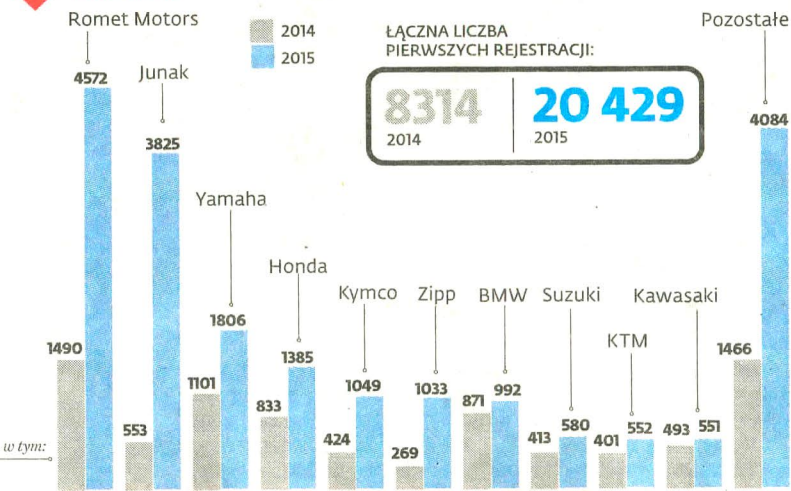


## REJESTRACJE MOTOCYKLI W POLSCE

(w okresie styczeń – wrzesień 2015 r., w tys. sztuk)

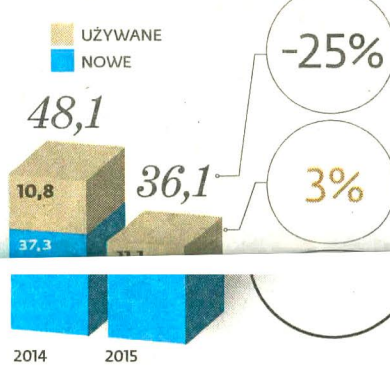


## PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH MOTOCYKLI WG MAREK

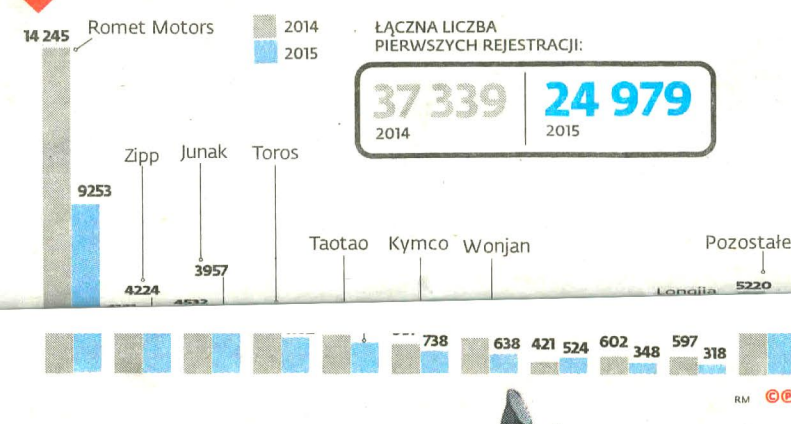


## REJESTRACJE MOTOROWERÓW W POLSCE

(w okresie styczeń – wrzesień 2015 r., w tys. sztuk)



## PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH MOTOROWERÓW WG MAREK



pierwszych dziewięć miesięcy br. zakończył z niemal 4 tys. sprzedanych egzemplarzy. W jego przypadku skok w rankingu jest jednak zdecydowanie bardziej imponujący. Rok wcześniej firma sprzedawała siedem razy motocykli mniej. Przedstawiciele obu firm nie ukrywają, że gdyby nie zmiana przepisów, nie miałyby szans nawet na zbliżenie się do aktualnych

statystyk, w których dosłownie i w przenośni odjechały konkurencji. Dla przykładu trzecia i czwarta w zestawieniu sprzedaży Yamaha i Honda sprzedały w sumie mniej motocykli niż drugi w rankingu Junak (kolejno 1806 i 1385)

- Dzięki zmianom legislacyjnym tegoroczna sprzedaż pozwoliła osiągnąć zupełnie nowy poziom sprzedażowy w tym segmencie - przyznaje Agnieszka Starzyk, dyrektor Romet Motors.

W podobnym tonie wypowiada się Mikołaj Sibora, prezes firmy Almot.

- Tuż po wprowadzeniu przepisów ciężko było mówić o oczekiwaniach. Na dobrą sprawę nikt nie wiedział o jak dużym wzroście wolumenu sprzedaży nowych jednoślądów można myśleć.

Niemniej już końcówka ubiegłego sezonu pozwalała optymistycznie patrzeć w przyszłość. Wówczas podaż z pewnością nie nadążała za tak ogromnym zainteresowaniem. Myślę tutaj zarówno o rynku pierwotnym jak i wtórnym - mówi nam Sibora.

## Sportowo, oldskulowo

O dobrym przygotowaniu do błyskawicznego wzrostu podaży zapewnia jednak Romet.

- Od początku 2015 roku posiadamy w ofercie kilka najsilniejszych modeli z silnikami do 125 cm sześć.: od kultowego Ogara Caffè Racer, nowych miejskich modeli Black/White City 125, Latte City 125 i Retro 7 125 po komfortowe 787 125, Maxi 125, Maxi 125R i pozostałe popularne modele. Klienci szczególnie duże zainteresowanie wyrazili klasycznym modelem K125 oraz bardziej dynamicznym naked bike ZK125 - twierdzi Agnieszka Starzyk.

Junak podkreśla tymczasem, że szczególną uwagę odwiedzających salony przykuwają motocykle sportowe.

- Świetnym przykładem może być nasz tegoroczny debiutant, Junak RS125.



Ogromnym zainteresowaniem cieszyły się także cruiser/choppers Junaka, czyli modele M11 125 oraz M16 125. Dobre wyniki tych konstrukcji zmotywowały nas do rozszerzenia portfolio na przyszły rok. Od kilku miesięcy pracujemy nad kolejnymi nowościami. Wkrótce pojawi się m.in. oldschoolowy Junak Cafe 125, który już dziś budzi ogromne zainteresowanie. I to nie tylko w Polsce - zapewnia Mikołaj Sibora.

Na tym jednak producenci nie chcą poprzestać. Romet prognozuje, że w ciągu kilku najbliższych lat segment studentów wzrośnie kilkakrotnie.

- Później najprawdopodobniej odczuje się zauważalną stagnację, która będzie spowodowana nasyceniem rynku

pojazdami z drugiej ręki - tłumaczy Agnieszka Starzyk.

Z większą ostrożnością w przyszłość spoglądają przedstawiciele Junaka.

- Na chłodno analizujemy dane. Na tym polega prowadzenie odpowiedzialnego biznesu w długofalowej strategii. Pamiętamy, że na sprzedaż Junaka wpływają nie tylko ogólny trend na rynku, ale także nasze zaangażowanie i determinacja. Przy tym nie walczymy ceną - podkreśla Mikołaj Sibora.

## Moda może się skończyć

Umiarkowanym optymistą jest także Jakub Faryś, prezes Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego.

- Dziś startujemy z niskiej wartości bazowej. W przyszłym roku spodziewam się kilkunasto-, maksymalnie kilkudziesięcioprocentowych wzrostów - prognozuje Faryś, który dodaje że do utrzymania wzrostowej tendencji nie wystarczy obecnie zauważalny efekt mody na motocykle. - Produkcenci muszą liczyć przede wszystkim na zmiany legislacyjne. Gdy zapadnie decyzja, że jednośladami można jeździć po buspasach i małe maszyny będą w jakiś

tu, który wskazuje, że oprócz zmian legislacyjnych ważną rolę w budowaniu wyników odegra także czynnik, na który wpływu nie mają ani pro-

ducenci, ani decydenci. Mowa o pogodzie.

A kto najczęściej decyduje się na zakup popularnych „125”? W opinii Agnieszki Starzyk, najczęściej na motocykle o pojemności do 125 cm sześć. przesiadają się osoby w średnim wieku, a więc grupa klientów o największym potencjale zakupowym. Po „125” sięgają także osoby, które po raz pierwszy mają styczność z jednośladem, bądź przesiadają się z wolniejszych i mniejszych pojemnościowo motorowerów. Starzyk przypomina także, że sprzedaż Rometu nie ogranicza się wyłącznie do polskiego rynku. Firma eksportuje swoje maszyny m.in., do Niemiec, na Słowację, do Czech, Hiszpanii czy Włoch. Nowym rynkiem na mapie została niedawno Norwegia.