



Na co zwrócić uwagę przy wyborze formy finansowania wózków widłowych

Nie przepłacaj. Finansuj mądrze.



SPIS TREŚCI

Przegląd dostępnych form finansowania

Zakup ze środków własnych	02
Leasing operacyjny	03
Leasing finansowy	04
Najem krótkoterminowy	05
Najem długoterminowy (full service)	05
Tabela porównawcza form finansowania wózków widtowych	06
Kryteria wyboru formy finansowania wózków widtowych	07
Najczęstsze błędy przy wyborze formy finansowania	11
Dane rynkowe i trendy dla Polski w latach 2024-2025	12
Rekomendacje WDX – jak dobrać odpowiedni model finansowania	13



Wózki widtowe są jednym z ważniejszych elementów infrastruktury operacyjnej. Od ich dostępności i niezawodności zależy ciągłość procesów logistyki wewnętrznej. Jednak decyzja o zakupie lub wynajmie wózków to nie tylko wybór modelu czy marki, ale przede wszystkim decyzja finansowa, która ma bezpośredni wpływ na płynność, bilans i efektywność operacyjną firmy.

Na rynku dostępnych jest kilka form finansowania sprzętu. Każda z nich ma inne konsekwencje dla budżetu, podatków, amortyzacji, a także elastyczności operacyjnej. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie czynników, które należy wziąć pod uwagę przy wyborze najlepszego sposobu finansowania wózków widtowych.

Zakup ze środków własnych

Wózek staje się **środkiem trwałym**, a koszt rozliczany jest poprzez **amortyzację**.

Cena wózka widłowego kupionego **za gotówkę albo w leasingu finansowym**, nie może zostać wrzucona w całości w koszty od razu, w miesiącu zakupu, **ponieważ** środek trwały, to coś, co będzie służyło firmie przez dłuższy czas (więcej niż rok).

Zamiast jednorazowego kosztu, księgowo rozбивa się tę wartość na **mnijšie części** – tzw. **odpisy amortyzacyjne**, które księguje się co miesiąc lub co rok przez np. 5 lat (to standardowy okres amortyzacji dla wózków).

ZALETY:

Pełna własność, brak zobowiązań, możliwość szybkiej odsprzedaży.

WADY:

Jednorazowy wysoki wydatek, zamrożenie kapitału, wpływ na wskaźniki płynności.

100 000 zł ÷ 60 mc = 1 666,67 zł/mc

PRZYKŁAD:

Wózek widłowy kupiony za 100 000 zł netto, a jego okres amortyzacji to 5 lat (czyli 60 miesięcy). Co miesiąc zatem wlicza się w koszty po **1 666,67 zł** jako „amortyzacja”, a dopiero po 5 latach cała kwota „przejdzie” przez koszty uzyskania przychodu. Jest to dobra opcja dla firm o wysokiej płynności finansowej, chcących unikać zobowiązań leasingowych.

Leasing operacyjny

Leasing operacyjny to najczęściej

wybierana forma finansowania

wózków widłowych w sektorze MŚP oraz w firmach, które cenią sobie elastyczność i chcą rozliczać koszty leasingu bez angażowania dużego kapitału na start.

W tym modelu wózek **pozostaje własnością leasingodawcy**, a klient płaci ustaloną miesięczną ratę za jego użytkowanie. Umowa trwa zwykle od 24 do 60 miesięcy i kończy się **możliwością wykupu lub zwrotem sprzętu**. Korzyści podatkowe i księgowe:

- ❖ miesięczne raty leasingowe są w całości **kosztem uzyskania przychodu**, co przekłada się na obniżenie podstawy opodatkowania.

W większości przypadków **leasing operacyjny nie pojawia się w bilansie firmy**, co poprawia wskaźniki zadłużenia i płynności, **o ile firma nie raportuje wg MSSF 16** (do 2019 roku leasing operacyjny nie był widoczny w bilansie lecz był traktowany jak zwykły koszt (poza bilansem). Po wejściu MSSF 16, firmy zobowiązane do raportowania wg standardów MSSF muszą ujmować większość umów leasingowych (w tym operacyjnych) jako zobowiązania w bilansie tak, jakby były to kredyty.

- ❖ podatek VAT od całej wartości wózka jest rozliczany **ratalnie**, razem z każdą fakturą leasingową, co zmniejsza obciążenie podatkowe w pierwszym miesiącu.

ZALETY:

Nie obciąża bilansu (poza MSSF 16), szybkie wdrożenie, korzystne rozliczenia VAT.

WADY:

Brak własności, ograniczenia umowne (limit godzin, zakres ubezpieczenia), konieczność wykupu lub zwrotu.



Leasing finansowy

Leasing finansowy to forma finansowania, w której użytkowany sprzęt trafia **od razu do majątku firmy leasingobiorcy**.

W przeciwieństwie do leasingu operacyjnego, **nie ma tu rozdziału między właścicielem a użytkownikiem**, mimo że formalnie właścicielem pozostaje leasingodawca do czasu spłaty, to w sensie księgowym i podatkowym wózek „należy” do klienta już od pierwszego dnia umowy. Wózek widłowy jest ujmowany tu jako **środek trwały**, a jego wartość podlega amortyzacji. Raty leasingowe są rozbite na część kapitałową (spłata wartości wózka) oraz odsetkową (koszt finansowania). W przeciwieństwie do leasingu operacyjnego, **leasing finansowy zawsze widnieje w bilansie firmy** niezależnie od tego, czy stosuje ona MSSF 16, czy nie.

Kiedy leasing finansowy ma sens?

- ❖ Gdy firma **planuje długoterminowe użytkowanie** sprzętu (powyżej 5 lat).
- ❖ Gdy zależy jej na **własności wózka od razu**, np. w związku z amortyzacją i ulgami podatkowymi.
- ❖ Gdy nie chce wiązać się z dostawcą usług serwisowych (jak w przypadku najmu full-service).
- ❖ Gdy prowadzi inwestycję współfinansowaną z funduszy (np. UE) – częściej wymagają one posiadania tytułu własności.

Aspekty podatkowe i księgowe

- ❖ **Amortyzacja.** Wózek amortyzuje firma leasingobiorcy, co daje jej kontrolę nad tempem i harmonogramem odpisów.
- ❖ **VAT.** Podatek VAT od całej wartości leasingowanego sprzętu należy zapłacić z góry, razem z pierwszą fakturą, a to może oznaczać jednorazowe większe obciążenie.
- ❖ **Bilans.** Sprzęt trafia do aktywów trwałych, a zobowiązanie leasingowe do pasywów. Wpływa to na wskaźniki zadłużenia i struktury majątku.
- ❖ **Koszty uzyskania przychodu.** Do kosztów podatkowych firma zalicza odsetki leasingowe i odpisy amortyzacyjne, a nie całą ratę, jak w leasingu operacyjnym.

ZALETY:

Właścicielem staje się leasingobiorca, brak ograniczeń użytkowych, brak obowiązku zwrotu sprzętu, bardziej przewidywalne koszty.

WADY:

Wyższe obciążenie początkowe (np. pełny VAT z góry), konieczność wykazywania w bilansie, mniejsze korzyści podatkowe niż przy leasingu operacyjnym, brak elastyczności, bo sprzęt jest przypisany do firmy, bez możliwości łatwej wymiany lub zwrotu.

Najem krótkoterminowy

Idealny do pokrycia sezonowych lub awaryjnych potrzeb, takich jak na przykład zwiększony wolumen zamówień. Umowa od kilku dni do kilku miesięcy. **Brak potrzeby inwestycji i serwisu.**

ZALETY:

Elastyczność, brak długoterminowych zobowiązań, zero formalności majątkowych, pełna obsługa serwisowa.

WADY:

Wyższe koszty jednostkowe, ograniczony wybór modeli, brak możliwości personalizacji wózka.

Najem długoterminowy (full service)

Najem długoterminowy (full service) to rozwiązanie „premium”. Zapewnia dostęp do sprawnej i nowoczesnej floty bez potrzeby jej posiadania i serwisowania. Jest szczególnie polecany firmom, które stawiają na efektywność, automatyzację kosztów i bezpieczeństwo operacyjne. Firma nie kupuje ani nie leasinguje wózka – wynajmuje go na okres zwykle od 3 do 7 lat. W odróżnieniu od klasycznego leasingu, w modelu full service rata najmu obejmuje nie tylko koszt użytkowania wózka, ale także pełną opiekę serwisową, przeglądy, naprawy, ubezpieczenie, a często również sprzęt zastępczy w razie awarii. Dla klienta oznacza to maksymalną prostotę i przewidywalność kosztową, bez potrzeby angażowania się w zarządzanie flotą.

OKRES WYNAJMU



ZALETY:

Stała rata, pełna przewidywalność kosztów, brak konieczności zarządzania flotą.

WADY:

Brak własności sprzętu, w długim horyzoncie (np. 6–8 lat użytkowania) łączny koszt najmu może przewyższyć koszt zakupu lub leasingu, więc ten model optymalny jest głównie przy intensywnej eksploatacji i tam, gdzie kluczowa jest dostępność techniczna.

Najważniejsze cechy:

- ❖ Umowa zawierana na kilka lat (najczęściej 60 miesięcy),
- ❖ Stała, przewidywalna rata miesięczna obejmująca:
 - wynajem sprzętu,
 - pełen serwis i przeglądy,
 - ubezpieczenie OC/AC/NW,
 - opony, baterie, części eksploatacyjne,
 - dostępność sprzętu zastępczego.
- ❖ Możliwość wymiany sprzętu po określonym czasie.

Tabela porównawcza form finansowania wózków widłowych

Kryteria	Najem krótkoterminowy	Najem długoterminowy (Full Service)	Leasing operacyjny	Leasing finansowy
Okres finansowania	1 dzień-12 miesięcy	2-7 lat	2-5 lat	2-7 lat
Własność sprzętu	Dostawca	Dostawca	Dostawca	Klient po zakończeniu umowy
Amortyzacja	Dostawca	Dostawca	Dostawca	Po stronie klienta
Wykup po zakończeniu umowy	Brak	Opcjonalny	Opcjonalny	Obowiązkowy lub uzgodniony
VAT	Naliczany od raty miesięcznie	Naliczany od raty miesięcznie	Naliczany od raty miesięcznie	Płatny z góry od całej wartości
Ujęcie w bilansie (MSSF 16)	Tak (od 2019)	Tak	Tak	Tak
Koszty w KUP (Koszt Uzyskania Przychodu)	Cała rata	Cała rata	Cała rata	Odsetki + amortyzacja
Serwis i ubezpieczenie	W cenie	W cenie (pełna obsługa)	Zależnie od umowy	Po stronie klienta
Elastyczność (zmiana, zwrot)	Bardzo wysoka	Średnio-wysoka	Niska	Niska
Dostępność sprzętu zastępczego	Tak (zależnie od umowy)	Tak (gwarantowana)	Nie zawsze	Nie
Dostosowanie sprzętu	Ograniczone	Umiarkowane (na start umowy)	Duże	Pełne
Idealne zastosowanie	Sezonowe potrzeby, awarie	Ciągła eksploatacja, brak przestojów	Standardowe użytkowanie średnioterminowe	Chęć posiadania sprzętu na własność
Zaangażowanie kapitałowe	Brak	Brak	Minimalne	Średnie

Kryteria wyboru formy finansowania wózków widłowych

Nie ma jednej „najlepszej” formy finansowania.

Wszystko zależy od potrzeb operacyjnych, sytuacji finansowej firmy, strategii rozwoju oraz intensywności użytkowania sprzętu. Poniżej przedstawiamy zestawienie najważniejszych kryteriów, które powinny być brane pod uwagę przy wyborze pomiędzy leasingiem, najmem krótkoterminowym a najmem długoterminowym full service.

Okres użytkowania sprzętu

Okres użytkowania	Rekomendowana forma finansowania
Krócej niż 12 miesięcy	Najem krótkoterminowy
1–3 lata	Najem długoterminowy (lub leasing operacyjny)
4–7 lat	Leasing operacyjny / finansowy
Powyżej 7 lat	Zakup lub leasing finansowy

WNIOSEK:

Im dłuższy czas użytkowania, tym większy sens ma leasing finansowy lub zakup. Najem opłaca się przy krótszych i bardziej elastycznych okresach.

Intensywność eksploatacji

Intensywność pracy	Najlepsze rozwiązanie
Sezonowo / okazjonalnie	Najem krótkoterminowy
Codziennie, 1–2 zmiany	Leasing operacyjny lub najem długoterminowy
Intensywnie, 3 zmiany, duża rotacja	Najem długoterminowy (full service)

WNIOSEK:

Im bardziej intensywna eksploatacja, tym większe znaczenie ma pełna obsługa serwisowa i szybki dostęp do części zamiennych.

Możliwości księgowe i podatkowe

Kwestia	Leasing operacyjny	Leasing finansowy	Najem długoterminowy
Wpływ na bilans (MSSF 16)	Tak	Tak	Tak
Amortyzacja po stronie klienta	Nie	Tak	Nie
VAT z góry	Nie	Tak	Nie
Rata w koszty	Cała rata	Odsetki + amortyzacja	Cała rata

WNIOSEK:

Firmy, które chcą maksymalizować koszty podatkowe lub amortyzować sprzęt samodzielnie, częściej wybierają leasing finansowy.

Własność i kontrola nad sprzętem

Potrzeba posiadania sprzętu	Polecana forma
Tak, chcemy mieć „na własność”	Leasing finansowy / zakup
Nie, wystarczy użytkowanie	Leasing operacyjny / najem

WNIOSEK:

Jeśli dla firmy ważne jest posiadanie wózka jako aktywa trwałego, leasing finansowy będzie optymalny. Jeśli nie – wynajem eliminuje potrzebę angażowania kapitału.

Elastyczność i możliwość zmian

Kryterium	Leasing	Najem krótkoterminowy	Najem długoterminowy
Możliwość wcześniejszego zwrotu	Niskie	Bardzo wysoka	Średnia
Dopasowanie do sezonowości	Niskie	Wysokie	Wysokie (z odpowiednią umową)
Łatwość wymiany sprzętu w trakcie	Niskie	Wysoka	Średnia-wysoka

WNIOSEK:

Firmy działające w niestabilnym środowisku rynkowym, sezonowe lub projektowe, powinny rozważać przede wszystkim formy najmu.

Serwis i wsparcie techniczne

Oczekiwania klienta	Odpowiednia forma
Pełne wsparcie, minimum formalności	Najem długoterminowy full service
Własny dział serwisowy	Leasing finansowy / zakup
Naprawy doraźne	Najem krótkoterminowy

WNIOSEK:

Jeśli firma nie chce lub nie może zajmować się obsługą techniczną wózków, najlepiej postawić na model full service, zapewniający dostępność sprzętu i minimalizację przestojów.

Oprocentowanie – co realnie oznacza dla klienta?

Przy wyborze leasingu czy finansowania, **oprocentowanie** wpływa bezpośrednio na łączny koszt użytkowania wózka. Ale samo „oprocentowanie” bywa niejednoznaczne, bo różne firmy podają je w inny sposób. Oto, co warto wiedzieć:

RRSO vs. nominalne oprocentowanie

- ❖ **Nominalne oprocentowanie** (np. „6%”) brzmi atrakcyjnie, ale nie zawiera dodatkowych kosztów (prowizji, ubezpieczenia, opłat manipulacyjnych).
- ❖ **RRSO (Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania)** uwzględnia wszystkie koszty, więc to ona daje Ci realne porównanie różnych ofert.

Co wpływa na wysokość oprocentowania?

- ❖ **Rodzaj finansowania** – najczęściej najem długoterminowy ma stałą miesięczną opłatę, bez jawnego „oprocentowania”. Leasing i kredyt już tak.
- ❖ **Wartość wózka** – im droższy, tym większa baza do naliczania odsetek.
- ❖ **Okres finansowania** – dłuższy czas = większe odsetki.
- ❖ **Twoja zdolność kredytowa** – im lepsza kondycja firmy, tym lepsze warunki może uzyskać.

Uwaga na haczyki

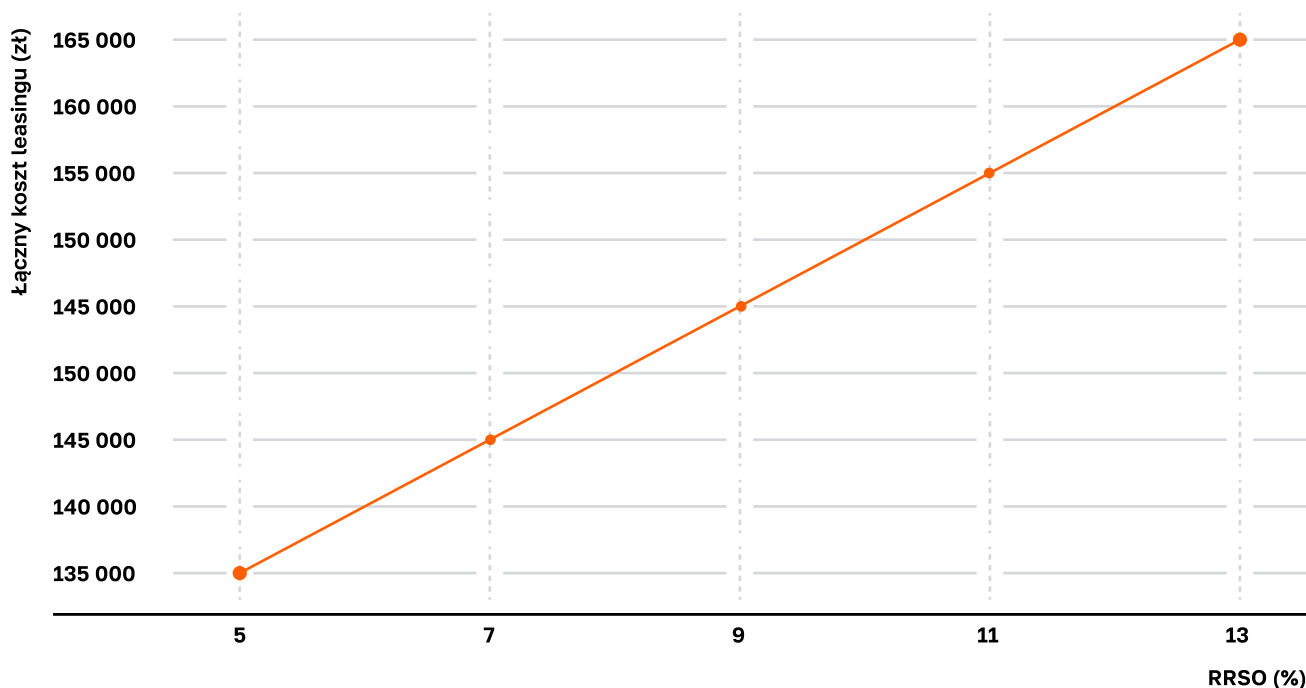
- ❖ Niektóre firmy leasingowe podają bardzo niskie oprocentowanie, ale „rekompensują” to wysoką opłatą wstępną, obowiązkowym ubezpieczeniem lub kosztami wykupu.
- ❖ Należy porównywać oferty zawsze **łącznie (łączny koszt leasingu/najmu)**, a nie tylko „procent”.

Przykład porównania (symulacja):

Forma finansowania	Cena netto wózka	Okres	Opłata początkowa	Rata miesięczna	Wartość wykupu	Łączny koszt	Uwagi
Leasing operacyjny	100 000 zł	60 mies.	10 000 zł (10%)	1 300 zł	1 000 zł	89 000 zł	Odsetki w racie
Własny dział serwisowy	100 000 zł	60 mies.	0 zł	2 100 zł	0 zł	126 000 zł	RRSO: 8,5%
Naprawy doraźne	100 000 zł (wartość)	60 mies.	0 zł	2 000 zł	0 zł	96 000 zł	Serwis w cenie

UWAGA: Dane symulowane. Rzeczywiste warunki zależą od oferty.

Wpływ RRSO na całkowity koszt leasingu (60 mies., 100 000 zł)



Powyższy wykres jasno pokazuje, jak bardzo **wzrost RRSO** wpływa na **łączny koszt leasingu** dla kwoty 100 000 zł na 60 miesięcy:

- ❖ przy RRSO 5% całkowity koszt to **ok. 116 667 zł**
- ❖ przy RRSO 13% rośnie aż do **136 667 zł**

Różnica **ponad 20 000 zł** pokazuje, jak ważne jest nie tylko porównywanie wysokości rat, ale przede wszystkim RRSO i kosztu całkowitego.

ok. 116 667 zł

RRSO 5%

ok. 136 667 zł

RRSO 13%

Najczęstsze błędy przy wyborze formy finansowania

W praktyce obserwujemy, że **wiele firm popełnia podobne błędy** przy wyborze modelu finansowania wózków widłowych. Poniżej zestawiamy te występujące najczęściej wraz z krótkim komentarzem, dlaczego warto ich unikać.

❖ **Kierowanie się wyłącznie wysokością miesięcznej raty**

Niska rata może oznaczać wyższy koszt całkowity, długi okres finansowania lub brak usług dodatkowych.

❖ **Nieuwzględnianie kosztów serwisu i przestojów**

Usterka to nie tylko koszt naprawy – to również przestój operacyjny. Jeśli forma finansowania nie zawiera serwisu, warto to przeliczyć.

❖ **Brak analizy ROI (zwrotu z inwestycji)**

Czasem droższy najem może być bardziej opłacalny dzięki oszczędnościom operacyjnym (np. mniej przestojów, wyższa dostępność sprzętu).

❖ **Niedopasowanie do cyklu życia sprzętu**

Zakup na własność może nie mieć sensu, jeśli wózek po 4 latach nie spełnia już wymagań technicznych lub norm bezpieczeństwa.



Dane rynkowe i trendy dla Polski w latach 2024-2025

W 2024 roku branża leasingowa w Polsce osiągnęła rekordowy wynik. Związek Polskiego Leasingu poinformował, że firmy leasingowe sfinansowały środki trwałe na łączną kwotę **110,5 mld zł**, co oznacza wzrost o **10,4%** względem roku 2023. To jeden z najwyższych wyników w historii tego rynku. **Segment maszyn i urządzeń**, który obejmuje m.in. wózki widłowe, systemy transportu bliskiego i wyposażenie produkcyjne, wzrósł o **5% r/r**, co potwierdza utrzymującą się skłonność firm do inwestowania w modernizację i automatyzację procesów wewnętrznych. Równolegle zmienia się sposób korzystania z wózków widłowych: coraz więcej firm zamiast zakupu decyduje się na **elastyczne formy finansowania**. Szczególnie **najem długoterminowy z pełną obsługą serwisową**. Wynika to głównie z potrzeby ograniczenia ryzyka kosztów nieplanowanych oraz chęci przewidywalności wydatków operacyjnych.

W badaniu EFL z 2022 roku pt. „MŚP wynajmują czy kupują?”:

 **68%**

firm z sektora MŚP uznało zbyt długi czas oczekiwania na serwis za jedną z głównych przeszkód w posiadaniu sprzętu na własność,

 **62%**

62% przedsiębiorstw wskazało na rosnące koszty napraw i części zamiennych.

Choć dane te pochodzą sprzed kilku lat, nadal są przytaczane w analizach branżowych i uznawane za aktualne, biorąc pod uwagę utrzymującą się inflację kosztów i problemy z dostępnością techników serwisowych w tańcachach dostaw.

Obserwacje rynkowe z 2024 r.:

- ❖ firmy częściej podpisują umowy najmu wózków na okres 3–5 lat z pełną obsługą techniczną i dostępem do sprzętu zastępczego.
- ❖ **najem krótkoterminowy** zyskał popularność zwłaszcza w sektorze e-commerce, produkcji sezonowej i dystrybucji FMCG.
- ❖ elastyczne finansowanie pozwala ograniczyć **CAPEX (nakłady inwestycyjne)** i przenieść koszty do **OPEX (koszty operacyjne)**, co jest istotne z punktu widzenia zarządzania płynnością i raportowania finansowego.

WNIOSKI:

Rynek finansowania wózków widłowych przechodzi od modelu „posiadania” do modelu „użytkowania”. Firmy chcą sprzętu dostępnego, niezawodnego i przewidywalnego kosztowo, niezależnie od tego, kto jest jego formalnym właścicielem. Prognozy na 2025 rok wskazują na dalszy wzrost udziału elastycznych form finansowania, takich jak:

- ❖ najem długoterminowy (full service),
- ❖ leasing operacyjny z serwisem,
- ❖ hybrydowe modele pay-per-use.

Tendencja ta związana jest z optymalizacją struktury kosztów (przesunięcie inwestycji z CAPEX do OPEX) oraz rosnącym naciskiem na **zarządzanie dostępnością, a nie własnością** sprzętu.

Źródła: Związek Polskiego Leasingu (ZPL), Raport EFL 2022, FMleasing.pl, get-a-truck.pl

Rekomendacje WDX – jak dobrać odpowiedni model finansowania

Na podstawie tysięcy zrealizowanych projektów, rekomendujemy:

Leasing operacyjny, gdy: ❖ firma chce rozłożyć inwestycję w czasie, ale zachować możliwość wykupu sprzętu, ❖ wózki będą eksploatowane w stabilnych warunkach, z niskim ryzykiem uszkodzeń, ❖ ważna jest optymalizacja podatkowa - raty leasingowe można w całości wrzucać w koszty.	Najem długoterminowy, gdy: ❖ ważna jest przewidywalność kosztów i szybka dostępność sprzętu zastępczego, ❖ klient potrzebuje pełnej obsługi serwisowej „w pakiecie”, ❖ wózki mają być elastycznie wymieniane co kilka lat, bez angażowania środków trwałych.	Leasing finansowy, gdy: ❖ wózki mają być wykorzystywane przez wiele lat, a klient chce stać się właścicielem już po zapłacie ostatniej raty. ❖ istotne jest ujęcie sprzętu w bilansie jako aktywo trwałe. ❖ firma chce korzystać z amortyzacji po swojej stronie.
Zakup za gotówkę, gdy: ❖ firma ma nadwyżki finansowe i planuje długoterminowe, intensywne wykorzystanie sprzętu, ❖ istnieje potrzeba pełnej kontroli nad modyfikacjami technicznymi sprzętu, ❖ liczy się natychmiastowa amortyzacja i brak obciążeń ratalnych.	Najem krótkoterminowy, gdy: ❖ potrzeby są tymczasowe, np. sezonowe zwiększenie wolumenu pracy lub awaria innego sprzętu, ❖ liczy się elastyczność czasowa i brak długoterminowych zobowiązań,	

Profesjonalna analiza to podstawa

Dobór optymalnej formy finansowania powinien być efektem **szczegółowej analizy operacyjnej i finansowej**. W WDX oferujemy doradztwo poparte doświadczeniem i danymi. Nie sprzedajemy standardowych rozwiązań, tylko „szyjemy je na miarę” potrzeb klienta.

Wybór odpowiedniego modelu finansowania wózków widłowych wpływa na:

- ❖ efektywność kosztową,
- ❖ niezawodność operacyjną,
- ❖ elastyczność rozwoju firmy.



O Grupie WDX

Jako wyłączny przedstawiciel Crown i Bobcat w Polsce oraz fabryczny dystrybutor Combilift, oferujemy wózki widłowe do niemal wszystkich zastosowań intralogistycznych – nowe i używane.

Do dyspozycji naszych Klientów oddajemy mobilny zespół serwisowy – otrzymasz szybkie wsparcie techniczne kiedykolwiek i gdziekolwiek go potrzebujesz! Zakres oferty serwisowej ma charakter modułowy – wybierasz te pozycje, które odpowiadają Twoim potrzebom operacyjnym.

W trosce o pełną satysfakcję naszych Klientów uruchomiliśmy Europejskie Centrum Serwisowe o powierzchni 5000 m², w którym znajduje się magazyn centralny części zamiennych zapewniający szybki dostęp do komponentów eksploatacyjnych.

W roku 2026 podnosimy wartość i obniżamy koszty. W odpowiedzi na potrzeby rynku wprowadzamy markę własną Q-LIFT by WDX, ze wsparciem serwisowym klasy Premium.

Marki wózków widłowych w ofercie WDX

Q-LIFT
BY WDX

CROWN

 **Bobcat**

COMBiLiFT
LIFTING INNOVATION

Nie przepłacaj.
Finansuj mądrze.

 +48 801 332 629

 info@wdx.pl

NIE PRZEPŁACAJ.
FINANSUJ MĄDRZE.