

1. evropská specializovaná výstava autobusů a autobusové dopravy v České republice

2.-4. listopadu 2005

Veletržní areál PVA Praha-Letňany

www.europrodex.com

## Autobusová doprava třetího tisíciletí

**BEZPEČNOST • EKOLOGIE • KULTURA CESTOVÁNÍ**



Solaris Urbino 18

### Solaris Czech spol. s r.o. jednoznačný signál o vstupu firmy na tuzemský trh



Krzysztof Olszewsky

Solaris Bus & Coach a.s. je rodinný podnik se sídlem v Bolechowě u Poznaně. Vyrábí moderní autobusy městské, meziměstské, turistické, trolejbusy, a také speciální autobusy.

Všechny produkty Solaris Bus & Coach splňují nejvyšší standardy kvality. Tato vozidla jsou vyrobena z ušlechtilé nerezové oceli a jsou vybavena provozními jednotkami a komponenty nejlepších evropských výrobců.

Při konstrukci a výrobě těchto autobusů myslí firma stejně na jejich příští majitele, cestující i řidiče. Jejím cílem je uspokojit

ni všech těchto skupin odběratelů na stejné vysoké úrovni.

**Prioritami jsou:**

- bezpečnost silničního provozu a pocit bezpečnosti cestujících
- dlouhá životnost konstrukce
- nejvyšší kvalita použitých komponentů a jejich dostupnost na trhu
- komfort a jednoduchost použitých řešení
- konečná cena
- design vozidel

Výsledkem veškerého snažení jsou autobusy přitažlivé svou svěží, novou linií, vyzařující teplo a radost z tvorby.

Dlouhodobým cílem firmy je dosažení trvalého umístění na evropském trhu. Již teď jsou tyto výrobky přítomny v mnoha zemích Evropy. „Chceme dokázat, že rodinné podniky, zvláště v době globalizace, díky krátkým cestám rozhodování, rychlému přizpůsobení se požadavkům trhu, inovačnímu myšlení a přehledným strukturám, mají velké šance na úspěch. Věříme, že hospodářství, obdobně jako příroda, potřebuje různorodost, aby se mohlo rozvíjet a je v něm místo jak pro velké koncerny, tak i pro malé a střední podniky,“ argumentují pracovníci firmy Solaris Bus

### Zvítězila opravdová láska k autobusům

V pořadí první Evropská výstava autobusů a autobusové dopravy COACH PROGRESS skončila a s jakými pocity se rozcházeli účastníci výstavy, bychom vás rádi seznámili v tomto čísle výstavního zpravodaje. Rozhovory připravila naše redakce přímo na výstavišti v průběhu druhého a třetího dne. Názorům vystavovatelů je věnována převážná část obsahu tohoto čísla. Již nyní je možno hodnotit úspěšnost výstavy nejen z pohledu vystavovatelů, ale i organizátora výstavy firmy EUROPRODEX CZ **Lucie Zborovské**. Důležité je, že se podařilo téměř uskutečnit veškeré záměry. Výstava měla smysl, atmosféru a naplnila očekávání organizátorů. Cílem bylo vytvořit prostředí pro klidná konstruktivní jednání, setkání těch pravých lidí na správném místě. To se podařilo! Atmosféra v hale číslo čtyři byla báječná. Bylo potěšující pozorovat jak »konkurenti« ze všech koutů Evropy najednou našli společný jazyk a co je spojovalo? Přece láska k autobusům – našli společnou řeč. Národní hrdost a příslušnost ke své značce zde byla cítit na každém kroku, s velkým nadšením předváděli všichni veškeré dokonalosti svých výrobků. Vedle značek zvučných jmen jako třeba Mercedes, Volvo, Scania, Bova, Berkhof, Beulas, VW se objevila expozice polské firmy Solaris, která velmi intenzivně začíná pronikat na český trh. Do detailů esteticky zpracovaný autobus i perfektně připravené technické a propagační materiály, výborně připravená, srozumitelná a jasně cílená tisková konference upoutala přítomné novináře a dopravce. Za zmínku určitě stojí představení firmy PRE – OS ze Slovenska, poprvé ukázala své autobusy v České Republice a byl o ně skutečný zájem. Pevně věříme že se brzy na našich silnicích objeví nízkopodlažní autobusy s ekologickým pohonem firmy TEDOM, která představila svůj autobus v nápaditě



Lucie Zborovská  
majitelka firmy  
Europrodex – UAE

Ing. Mubarak Hussain  
Business Director  
Europrodex – UAE

té expozici. Velká konkurence také byla v zastoupení malých autobusů a minibusů firem Turancar – Isuzu, Ceatano, Rošero, Mave, Ros – VW, KHMC z Opavy. Bylo až neuvěřitelné, jak velký zájem byl o expozici historických autobusů, kterým dominoval hasičský autobus SODOMKA z roku 1928. Srdce se určitě rozbušilo každému, kdo jen trochu autobusům rozumí při pohledu na překrásné autobusy Škoda RO, RTO a Karosa ŠD z Vysokého Mýta. O tom že, výstava byla úspěšná, svědčí to, že již nyní, několik týdnů po výstavě, se hlásí první vystavovatelé na další ročník výstavy, který se uskuteční v říjnu příštího roku. Práce organizátora výstavy nekončí. Připravují se reportáže z výrobních provozů jednotlivých výrobců a opravárenských závodů. Výstavní zpravodaj bude vycházet po celý rok až do další výstavy a bude informovat o všech novinářských.

Solaris Urbino 12 EURO 4



# Solaris Bus & Coach – historie firmy



Začátkem existence firmy Solaris Bus & Coach je rok 1994 kdy vytvořil její zakladatel a předseda představenstva Krzysztof Olszewski obchodní zastoupení Neoplan Polska spol s r.o. se 100% podílem rodiny Olszewských. Cílem zastoupení je prodej nízkopodlažních městských autobusů na polském trhu.

Vítězství v soutěži na dodávku autobusů pro město Poznaň rozhodlo o příštích osudech firmy. Výsledkem je rozhodnutí o vytvoření továrny auto-

busů v Bolechowě u Poznaně. Na jaře 1996 je zahájena činnost továrny, společnost mění profil a stává se výrobcem moderních městských autobusů.

Už po krátké době se firma stává tuzemským lídrem v prodeji městských autobusů. Úspěch produktu je výsledkem investic do podniku. V Bolechowě vzniká Technická kancelář, a ve Velkopolské Šroď oddělení výroby skeletů. Trochu později je celek doplněn karosárnou, konečnou úpravou a oddělením prototypů.

Dalším předělem v historii společnosti je rok 1999. V odpovědi na potřeby trhu a očekávání zákazníků firma uvádí na trh nový nízkopodlažní městský autobus Urbino 12. To je okamžik zrození značky Solaris. Tento výrobek rychle ovládl tuzemský trh, a už o rok později se objevu-

je v exportním prodeji. Solaris Urbino 12 započal historii rodiny autobusů, jejichž symbolem je charakteristický jezevčík.

Milníkem v osudech společnosti se stal den 1. září 2001. V tomto dni firma změnila název na Solaris Bus & Coach spol. s r. o. Současně Krzysztof Olszewski odkoupil 30% podílů v podniku nacházející se rok v ruce Neoplanu.

Dalším mezníkem se stal 1. červenec 2005. Od tohoto data se Solaris Bus & Coach transformoval na akciovou společnost.

Solaris Bus & Coach je dynamická firma, rychle reagující na potřeby zákazníků a trhu. Kolektiv konstruktérů Solaris Bus & Coach nepřetržitě pra-

cuje na tvorbě nových modelů a zdokonalování stávajících. Výsledkem této práce je rodina nízkopodlažních městských autobusů Urbino, trolejbusů Solaris Trollino, řada turistických autobusů Vacanza 12 a 13, nízkopodlažní autobus Solaris Urbino Low Entry a autobus poháněný plynem Solaris Urbino CNG.



*Power of Enthusiasm*

## Solaris zaznamel úspěchy doma i v zahraničí

V roce 2004 firma posílila svoji pozici lídra na polském trhu nízkopodlažních městských autobusů a získala až 50% trhu. Minulý rok charakterizují hlavně úspěchy společnosti v exportním prodeji, který v roce 2004 vzrostl o 117% v porovnání s rokem 2003. V roce 2004 společnost zaznamenala více než trojnásobný nárůst zisku.

Zvláštní úspěch na evropských trzích má celá rodina městských autobusů Solaris Urbino a trolejbusů Solaris Trollino. Tato vozidla najdete již dnes na trzích: Rakouska, České republiky, Estonska, Francie, Litvy, Lotyšska, Malty, Německa, Polska, Rumunska, Slovenska, Švýcarska, Švédska, Maďarska, Itálie.

K nejvýznamnějším událostem roku 2004 patří nesporně vítězství v největším evropském tendru v oboru na dodávku 130 18-metrových autobusů pro Berlínský závod městské dopravy (BVG) s možností dalších 130 kusů v následujících dvou letech. Vítězství v této sou-

ťaži zařadilo automaticky společnost mezi nejuznávanější evropské výrobce autobusů. Již teď se stal Solaris Bus & Coach, se skoro 200 autobusy dodanými německým zákazníkům a objednávkami na dalších 445 vozidel, největším mimoněmeckým dodavatelem autobusů na tento trh. Celkový objem prodeje ve společnosti v roce 2004 činil 489 vozidel, z toho 123 autobusů bylo prodáno tuzemským zákazníkům, a 366 autobusů bylo exportováno. V průběhu minulého roku získala společnost 35 nových odběratelů a objednávkami na 724 dalších vozidel. Podíl exportu v celkové množství struktury prodeje v Solaris Bus v roce 2004 vzrostl na 75% v porovnání s 61% v předcházejícím roce.

Největšími zákazníky v roce 2004 jsou: Německo (110 autobusů), Lotyšsko (81 autobusů), Švýcarsko (42 autobusů), Česká republika (30 autobusů) a Litva (30 autobusů). Vysoké, páté místo obsadila Itálie, která v roce 2004 koupila celkem 26 autobusů a trolejbusů značky Solaris.

Společnost neustále rozvíjí a zdokonaluje svoji

paletu výrobků. V roce 2004 byla zavedena do výroby III. generace nízkopodlažních městských autobusů Solaris Urbino III a rovněž se konala premiéra úplně nových modelů: autobusu Solaris Urbino Low Entry (nízkovstupový) a autobusu s plynovým pohonem Solaris Urbino CNG. Plány prodeje ve společnosti v nejbližších letech předpokládají vstup na bulharský, srbský, chorvatský, a také uzbecký a kazašský trh. Solaris Bus & Coach v roce 2006 plánuje první účast na burze.

### Solaris Bus & Coach v České republice

Česká republika byla prvním exportním trhem firmy Solaris Bus & Coach. V roce 2000 byl do Ostravy exportován Solaris Urbino 15. Od tohoto momentu český trh je jedním z významnějších exportních trhů firmy.

Do konce září roku 2005 dodala firma Solaris Bus & Coach českým odběratelům 95 autobusů a trolejbusů. Byl mezi nimi i první patnáctimetrový, nízkopodlažní trolejbus na světě - Solaris Trollino 15.

Na aktuální listně českých zákazníků se nacházejí:

**České Budějovice** – 3 kusy Solaris Urbino 12, 3 kusy Solaris Urbino 15;

**Olomouc** – 18 kusů Solaris Urbino 12, 4 kusy Solaris Urbino 18;

**Opava** – 5 kusů Solaris Urbino 12, 5 kusů Solaris Trollino 12;

**Ostrava** – 24 kusů Solaris Urbino 12, 1 kus Solaris Urbino LE, 8 kusů Solaris Trollino 12, 16 kusů Solaris Trollino 15, 3 kusy Solaris Trollino 15, 1 kus Solaris Trollino 18;

**Plzeň** – 4 kusy Solaris Urbino 15.

**Firma Solaris Bus & Coach a.s. má své zastoupení v České republice.**

**Akreditovaným zástupcem je společnost: SOLARIS CZECH spol. s r.o.**

**Lihovarská 9/1335**

**716 10 Ostrava – Radwanice**

*Solaris Bus @ Coach, rozvoj exportu v letech 2001 - 2004*

*Prodej autobusů Solaris Bus & Coach v roce 2004, tuzemský a export*

	Solaris Urbino	Solaris Trollino	Solaris Vacanza	Celkem
<b>Polsko</b>	113	2	8	123
<b>Export</b>	280	84	2	366
<b>Celkem</b>	393	86	10	489

Rok	2001	2002	2003	2004
<b>Objem exportu v kusech</b>	55	126	169	366

## Solaris Urbino III typu Low Entry je naší odpovědí na potřeby přepravců měst a obcí



Solaris Urbino Low Entry, vystavený ve stánku na COACH PROGRESS, patří Městskému dopravnímu podniku Polar Bus v Umea (ŠVÉDSKO).

Solaris Urbino III typu Low Entry je naší odpovědí na potřeby přepravců měst a obcí hledajících autobusy s maximálním počtem míst k sezení, přizpůsobených k přepravě cestujících také na větší vzdálenosti než v městském provozu, a zároveň ekonomických při nákupu i samotném provozu. Z technických důvodů je Solaris Urbino Low Entry III svou konstrukcí vyšší než standardní městské autobusy z rodiny Solaris Urbino. Při 12000 mm délky a 2550 mm šířky tento autobus dosahuje výšky 3200 mm. Díky podestě zabudované v zadní části autobusu (od druhých dveří), jsme získali v modelu Low Entry u standardu až 42 + 1 místo pro sedící. Pod zvednutou podlahou v zadní části vozidla je zabudována komora motoru, který je v jiných modelech naší značky umístěn ve speciální věži nebo pod řadou sedadel v zadní části autobusu.

Pohodlné nastupování a pohyb uvnitř autobusu zajišťuje nízká podlaha, která je od poloviny, tj. od druhých dveří vozidla, nahrazena podestou s místy pro sezení. Přechod z nízké podlahy na podestu umožňují dva schody. Toto vozidlo je vybaveno motorem firmy DAF PE 183 a převodovkou firmy Voith 854.3. Autobus má klimatizovanou kabínu řidiče a prostoru pro cestující.

### PODROBNÉ TECHNICKÉ ÚDAJE

**Druh** nízkopodlažní městský autobus/meziměstský  
**Typ** Solaris Urbino Low Entry III generace  
**Délka/šířka/výška** 12000/2550/3200 [mm]  
**Vnitřní výška** 1900-2580 [mm]  
**Převis přední/zadní** 2700/3400 [mm]  
**Nájezdové úhly** 7/7 stupňů  
**Hmotnost vlastní/připustná** 10800-12400/18000 [kg]  
**Motor** DAF PE 183 kW  
**Převodovka** Voith 854.3  
**Palivová nádrž** 300 l  
**Přední náprava** ZF RL 85/tuhá náprava se stabilizátorem  
**Hnací náprava** ZF A 132/80  
**Brzdová soustava** EBS, na všech nápravách kotoučové  
**Pneumatiky** 275/70  
**Soustava dveří** 1-2-1  
**Sedadlo řidiče** ISRI 6860  
**Sedadla cestujících** STER 6TI  
**Klimatizace pracovního místa řidiče**  
**Klimatizace prostoru cestujících**  
**Směrové tabule** R&G

# Hodnotíme výstavu COACH PROGRESS 2005 z pohledu příprav té příští

**Výstava, které v počátku příliš nikdo nevěřil.** Světlo světa spatřil nový projekt a jenom v praxi se dalo ověřit, zda má své opodstatnění a smysl. Výstavy se zúčastnilo relativně málo návštěvníků a přesto se pohnula lavina. Důraz byl kladen na odborné zaměření a položili-li si otázku, kolik je v naší republice skutečně dopravců a odborníků v oblasti autobusové dopravy, dojdeme k závěru, že tato kategorie lidí se nepočítá na desetitisíce a zamyslíme-li se nad tím, kolik se každoročně v České republice prodá nových autobusů, zjistíme, že můžeme vážně zájemce o nákup nových autobusů počítat pouze na stovky. Výstavu navštívilo téměř tři tisíce odborných

návštěvníků. Není to mnoho, pokud by však šlo opravdu o vážné zájemce, můžeme si gratulovat. Celkový počet hostů výstavy je také dán velikostí naší země, počtem obyvatel, které je třeba přepravit a zejména pak vývojem ekonomiky v našem státě. Důležité je však to, že na základě referencí se již nyní na další ročník výstavy hlásí největší výrobci autobusů v Evropě.

**Diskutované vysoké vstupné.** Názor některých návštěvníků a vystavovatelů byl, že cena 500,- Kč za celodenní vstupenku byla příliš vysoká a mnoho zájemců z řad veřejnosti výše vstupného odradila. Pokud však uvážíme, že jsme ochotni v případě zájmu zaplatit za

lístek na muzikál, koncert či fotbalové utkání částku třeba i několikanásobně vyšší, je pochopitelné, že vstupné na odbornou specializovanou výstavu tomu musí také odpovídat. Hlavním účelem však bylo, striktně zachovat odborný charakter výstavy, kdy přístup laické veřejnosti není příliš vhodný. Vstupenky i na odborné dny se však mohou rezervovat prostřednictvím internetu za nižší ceny. Základní vstupné 500,-Kč bylo platné pouze pro pultový prodej na výstavišti. Je však nutné zamyslet se i nad tím, zda by nebylo skutečně dobré také určitým způsobem zpřístupnit výstavu veřejnosti, zaměstnancům dopravních firem a řidičům autobusů za přiměřené vstupné. Nachází

se řešení pro příští ročník výstavy prodloužit ji až do soboty 28.10. 2006. V tento den již pak nebude nutná přítomnost vrcholných manažerů a představitelů jednotlivých firem. Pouze je důležité upozornit na to, že obchodní schůzky a jednání je nutné směřovat převážně do termínů při odborných dnech 25.10. – 27.10. 2006.

**Registrace návštěvníků, novinářů a vystavovatelů spojená z prodejem vstupenek byla vážnou slabinou výstavy.** Práce pronajaté firmy, která zabezpečovala registraci, byla projevem naprostého zoufalství, pokud se jejich počínání dá vůbec takto slušně nazvat Organizátor výstavy si plně uvědomuje tento hrubý nedostatek

a zároveň se tímto omlouvá všem za způsobené problémy a neskutečně dlouhou čekací dobu při odbavení vystavovatelů a návštěvníků. Aby se tato situace již neopakovala, bude tato práce zadána zahraniční firmě, která vypracuje elektronický odbavovací a registrační systém pomocí čipových karet s možností automatických online objednávek vstupenek a registrací prostřednictvím internetu.

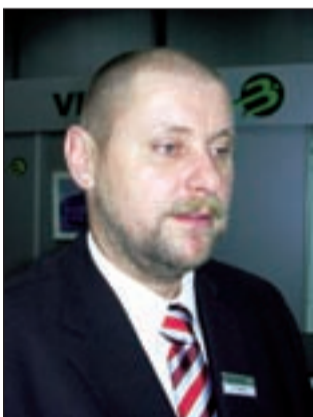
**Nízká účast na některých odborných přednáškách seminářích.** Nízkou účastí patrně zapříčinila malá informovanost návštěvníků. Jedním z důvodů bylo to, že komplexní program byl znám poměrně pozdě, vlastně několik dnů před výstavou. Bylo to způsobeno také tím, že mnoho vystavovatelů svoji účast na výstavě potvrdilo až na poslední chvíli a dlouho nebyl znám program jejich příspěvků a tak se nedal dostatečně včas avizovat. Dobrým příkladem je společnost VDL Bova, která úzce spolupracovala s organizátorem výstavy od počátku a tak se společně podařilo zajistit dostatek klientů na firemní prezentaci i na stánek. Podobnou spolupráci jsme nabízeli všem vystavovatelům. Je dobré spolupracovat už v přípravném období a využít v maximální míře všech podpůrných reklamních aktivit, které jsou již v ceně expozice. Nabízíme možnosti inzercí a reportáží ve zpravodajích, které budou vycházet v průběhu celého roku.

UVEŘEJNĚNÉ JEDNOTLIVÉ PŘÍSPĚVKY VYSTAVOVATELŮ NA ZÁKLADĚ POLOŽENÝCH OTÁZEK REDAKTORA VÝSTAVNÍHO ZPRAVODAJE V PRŮBĚHU VÝSTAVY NEBO PO JEJÍM SKONČENÍ OTISKUJEME, V NEKRÁCENÉ PODOBĚ BEZ ÚPRAV

## Připomínky a názory účastníků výstavy Coach Progress

Rozhovor s obchodním ředitelem VDL BOVA v ČR Pavlem Schlosserem

### Prioritou kompletní servis pro klienty



**Můžete shrnout čím vším jste se prezentovali na COACH PROGRESS 2005?**

VDL BOVA Česká republika ve spolupráci s VDL BOVA NL představila na svém stánku dvě novinky - zájezdový luxusní autobus MAGIQ HD 131-430 a dálkový linkový autobus LEXIO LD 130-360. Na venkovní ploše jsme vystavili také autobus MAGIQ - Infoteinment - napěchovaný současnou moderní technikou pro podpoření představy dopravce, co je dnes již možné při přepravě využívat a jak dopravce může vylepšit prostředí - kvalitní sedadla, informace - navigace-internet, hry, domácí kino-audio video kanály, dobré kafe-jako doma, podpůrné systémy pro řidiče a průvodce - bezpečnost, jak případně „vydělávat při dopravě“ - vlastní reklamou - video nabídky dalších zájezdů atd. Toto vybavení bylo představeno televizi ČT 1, která následně sestaví zajímavý program. Další podpůrnou akcí byla v první den výstavy prezentace v kongresovém sále za přítomnosti početných zástupců tisku a odpovídali jsme i na otázky zúčastněných dopravců.

O naše výrobky byl po celou výstavu velký zájem a na stánku jsme měli neustále plno.

**Mají podle vás setkání odborníků v autobusové dopravě smysl a proč?**

Zajisté jsou tato setkání přínosem oboustranným jak pro samotné dopravce, tak pro vystavovatele a výrobce autobusů. Je potřebné naslouchat požadavkům a názorům dopravců, vždyť oni jsou ti co naše autobusy provozují.

**O naše výrobky byl po celou výstavu velký zájem a na stánku jsme měli neustále plno**

**V čem byla pro vás výstava inspirující? Jaké vám dala impulsy? Jako významný výrobce autobusů se účastníme výstav a prezentací po celé Evropě a jsme velice rádi, že se tato výstava konala také v České republice. Nové impulsy**

nám přinášejí jakékoliv setkání s našimi stálými klienty a potenciálními novými zákazníky, jsme samozřejmě za takového setkání rádi.

**Můžete nám prozradit vaše záměry do budoucna?**

Naší prioritou je neustále zlepšování již dobře fungujícího »Kompletního servisu« pro naše klienty. Pod tímto slovem se neskrývá jen servisní síť a dodávka náhradních dílů, ale i celková nepřetržitá možnost komunikace a pomoci při řešení problému vznikajících v rámci dopravy. Dalším úkolem pro naši společnost je udržení a rozšíření současného trendu prodeje nových autobusů zaměřených převážně na autobusy s kapacitou nad 55 míst k sezení, a tím i rozšíření naší společné rodiny VDL BOVA v českých zemích. Současný růst ceny PHM, ceny za opravy, vážení autobusů, ukazuje ještě významněji na přednosti autobusů VDL BOVA s nízkou spotřebou PHM, jednoduchostí, spolehlivostí a lehkou konstrukcí.



Rozhovor s jednatelem společnosti KHMC Kamilem Hrbáčem

### O malé autobusy je stálý zájem

**Čím jste se prezentovali na COACH PROGRESS 2005?**

Prezentovali jsme se dvěma malými autobusy, postavenými na podvozcích Mercedes-Benz Sprinter. Typ. 413 CDI byl v provedení meziměstském s elektrickými nástupními dveřmi pro cestující a s obsaditelností 19 míst k sezení a pět míst ke stání. Naproti dveřím vznikne při sklopení sedáku místo pro kočárek. Typ. 416 CDI byl v provedení zájezdovém s V.I.P úpravou interiéru a s klubo-

**V čem byla výstava inspirující, jaký vám dala impulsy?**

Pro nás byla výstava přínosem hlavně díky reakci dopravců na vystavené varianty a o stálý zájem provozovat malé autobusy u velkých společností, které zajišťují linkovou dopravu v regionech, kde je velký autobus prodělečný. Dále jsme si opět upevnili pozici třetího největšího výrobce autobusů u nás.

**Můžete trochu odtajnit vaše plány do budoucna?**

**Pro nás byla výstava přínosem hlavně díky reakci dopravců na vystavené varianty a o stálý zájem provozovat malé autobusy u velkých společností, které zajišťují linkovou dopravu. Upevnili jsme si opět pozici třetího největšího výrobce autobusů u nás.**

vým stolkem. Autobus byl plně vybaven. Nechyběly v něm: panoramatická dvojitá detrmální okna, vysoké čelní okno, zadní autobusová stěna, prohloubený kufr pod poslední řadou sedadel, dvě samostatné klimatizace pro posádku a cestující atd. Tento autobus byl určen pro zákazníky v SRN.

**Co si myslíte o takových setkáních odborníků?**

Myslím si, že je to pozitivní jak pro vystavovatele, tak hlavně pro konečného zákazníka, který si může prohlédnout na jednom místě veškerou škálu malých i velkých autobusů, které se na českém trhu prodávají a tak si udělat obrázek a porovnat ceny a hlavně kvalitu zpracování jednotlivých výrobků.



podvozku Mercedes-Benz Sprinter, který nastaví novou hranici v přepravě cestujících malými autobusy. Nutno podotknout, že v době uvedení nového Sprintera na český trh, budeme mít již postavený malý autobus. Dále chceme v příštích letech více expandovat na zahraniční trhy, kde si naše produkty již nyní vytvořily dobré jméno díky kvalitě a přijatelné ceně.



# Připomínky a názory účastníků výstavy Coach Progress

Rozhovor s Ing. Petrem Kudláčkem, obchodně-technickým manažerem společnosti MAHA Consulting

## Společnost MAHA Consulting chce zdokonalovat kvalitu a komplexnost služeb

Čím jste se prezentovali na COACH PROGRESS 2005?

Naše společnost MAHA Consulting s.r.o. zajišťuje komplexní vybavení autoservisní technikou a s tím spojené služby, jako je poradenství, projekční návrhy, prodej, montáž, zaškolení, záruční a pozáruční servis. Na první Evropské výstavě autobusů a autobusové techniky jsme v Letňanech prezentovali

pitelná. Co si myslíte o takových setkáních odborníků?

Především je nutné uvést, že mají důležitý význam jak po stránce odborné, tak i společenské. Nabízejí možnost seznámení s novou technologií vozidel, pochopit nové trendy a jim přizpůsobit nabídku našich služeb.

V čem byla výstava inspi-

rojevila pozitivně, že nás navštívili skutečně zájemci z daného oboru, kterým jsme bez časového omezení mohli poskytnout maximum informací. Dále jsme využili účasti ostatních vystavovatelů, se kterými jsme mohli náš obchodní kontakt prohloubit, nebo vůbec nově navázat.

Na druhou stranu jsme byli zklamáni nad neúčastí význam-

**Výstava potvrdila naše významné postavení na trhu. Přinesla velký zájem o problematiku tankovacího systému AdBlue, který je naší nadčasovou nabídkou. Chceme se věnovat přípravě na výstavu AUTOTEC Brno 2006 a na příští ročník COACH PROGRESS 2006**

tankovací systém AdBlue a vše, co je s touto problematikou spojené. Dále pak zařízení: laserovou a rádiovou geometrii firmy JOSAM pro užitková vozidla.

Vaše role v automobilovém průmyslu je dnes již nezastu-

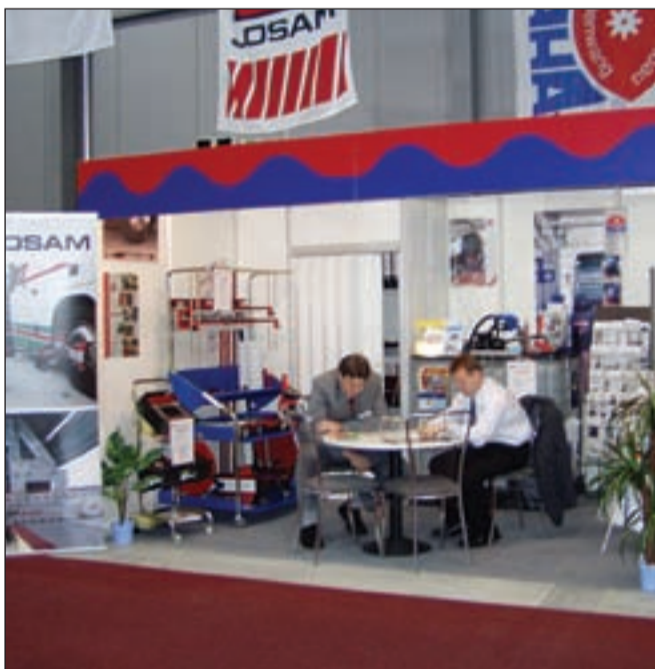
rující, jaký vám dala impuls?

V podstatě potvrdila naše významné postavení na trhu. Přinesla velký zájem o problematiku tankovacího systému AdBlue, který je naší nadčasovou nabídkou. Nicméně, relativně nižší účast návštěvníků se

ných tuzemských výrobců autobusů, jako jsou firmy KAROSA a SOR. Překvapila nás výše vstupného, které odradilo některé zákazníky, špatná koordinace evidence návštěvníků, nízká účast na odborných seminářích. Pro nízkou účast se řada z nich nekonala.

Můžete trochu odtajnit vaší plány do budoucna?

Chceme stále zdokonalovat kvalitu a komplexnost našich služeb v oblasti automobilového průmyslu. Věnovat se přípravě na výstavu AUTOTEC Brno 2006 a na příští ročník COACH PROGRESS 2006. Seznamovat odbornou veřejnost s problematikou tankovacího systému AdBlue, vytvořit tak novou obchodní i servisní síť čerpacích stanic AdBlue. Aktivně prezentovat rádiovou geometrii Truckalinger II firmy JOSAM. Naším záměrem do budoucna je také zvýšit četnost měření v autoservisech užitkových vozidel, snížit spotřebu PHM a opotřebení pneumatik za účelem ekologie a bezpečnosti provozu.



Rozhovor s ředitelem společnosti SOLARIS CZECH Ing. Jaromírem Ručkou

## Moderní výrobce vozidel se bez konfrontací neobejde

Můžete shrnout, čím jste se na Coach Progress 2005 prezentovali?

Prezentace firmy Solaris Bus & Coach S.A. probíhala v několika rovinách. Hlavním cílem bylo představit odborné veřejnosti nové zastoupení firmy v České republice, tj. Solaris Czech spol. s r.o., a prezentovat svou obchodní strategii a dát tak jednoznačný signál o vstupu firmy na tuzemský trh. K naplnění tohoto cíle jsme využili ohlášené tiskové konference, možnost kontaktů s odbornými pracovníky dopravců, předání prezentačních materiálů a v neposlední řadě prezentace v současné době nejnovějšího modelu auto-

O smysluplnosti pořádání takto odborných výstav není sporu, což lze doložit dlouhodobou úspěšností výstav příkladně Busworld v belgickém městě Kortrijk či Autotec v Brně. Moderní výrobce vozidel se neobejde bez provozních zkušeností dopravců a jejich požadavků, které se stávají motorem vývoje a zvyšování kvality produkce. Dá se říci, že stejnou váhu lze přičíst i přímé konfrontaci s konkurencí a novým kontaktům s výrobcí skupin a částí vozidel.

V čem byla pro vás výstava inspirující? Jaké vám dala impulsy?

S ohledem na skutečnost,



Přesto lze říci, že za daných okolností kontakty získané na výstavě odpovídají rozsahu výstavy a návštěvnosti akce.

**Hlavním cílem bylo představit odborné veřejnosti nové zastoupení firmy v České republice, tj. Solaris Czech spol. s r.o., a prezentovat svou obchodní strategii a dát tak jednoznačný signál o vstupu firmy na tuzemský trh. K naplnění tohoto cíle jsme využili ohlášené tiskové konference.**

busu naší produkce, kterým je nízkostupový autobus Solaris Urbino 12 Low Entry.

Mají podle vás setkání odborníků v autobusové dopravě smysl a proč?

že se jednalo o první ročník tak úzce specializované akce, nebyla ještě účast vystavovatelů ale i návštěvníků na potřebné úrovni. Zřejmě bude žádoucí pracovat na zlepšení propagace a mediální prezentace akce.

Snad mohu naznačit i inspiraci organizátorům výstavy ve smyslu rozšíření tematiky výstavy o trolejbusy, které zcela jistě tvoří důležitý segment veřejné osobní dopravy.

Můžete trochu nastínit vaše budoucí aktivity?

Ambicí firmy Solaris Czech spol. s r.o. je aktivně působit na trhu autobusů a trolejbusů v České republice a rozšířit tak dopravcům, odpovědným pracovníkům ve městech a jejich obyvatelům nabídku vozidel s cílem neustále zkvalitňovat technické zázemí veřejné osobní dopravy. Chceme se v plném rozsahu účastnit veřejných soutěží v této oblasti a stabilizovat svou pozici na tuzemském trhu. Cílem je spokojenost cestujících, dopravců i řidičů našich vozidel.



Rozhovor s Vladimírem Hubáčkem, ředitelem nákupu a prodeje zlínské společnosti ZLINER

## Přínos COACH PROGRESS je nezpochybnitelný



Čím jste se prezentovali na COACH PROGRESS 2005?

Firma ZLINER s.r.o. se prezentovala kompletní nabíd-

kou služeb v oblasti autobusové dopravy a to jak nabídkou náhradních dílů, opravami autobusů ale i nabídkou nových autobusů skupiny IRISBUS GROUP.

Co si myslíte o takových setkáních odborníků?

mace ze svého oboru a proto jen uvítá možnost osobního kontaktu s lidmi, kteří jsou odborníky a specialisti v jednotlivých částech tohoto velkého celku.

V čem byla výstava inspirující, jaký vám dala impuls? Inspirace je pro dnešní dobu

**Naší firmě tato výstava přinesla další podnikatelské možnosti a inspirovala nás k rozšíření nabídky. Možnost osobního kontaktu s lidmi, kteří jsou odborníky a specialisti v jednotlivých částech tohoto velkého celku.**

Přínos těchto setkání je nezpochybnitelný. V dnešní uspěchané době člověk nestačí sledovat a zpracovávat všechny infor-

velmi důležitá součást podnikání a hnacím motorem firmy. Naší firmě tato výstava přinesla další podnikatelské možnos-

ti a inspirovala nás k rozšíření nabídky služeb.

Můžete trochu odtajnit vaší plány do budoucna?

Všechny současné i budoucí kroky musí vést k prosperitě firmy jako takové a proto se budeme snažit maximálně

komplexní služby pro všechny, kteří již podnikají a nebo se roz-

hodnout podnikat v autobusové dopravě.



# Připomínky a názory účastníků výstavy Coach Progress

Rozhovor s ředitelem značky Mercedes Benz Ing. Danielem Spálenkou

## COACH PROGRESS byl inspirující



Vaše role v automobilovém průmyslu je dnes již nezastupitelná. Co si myslíte o takových setkáních odborníků?

Je pro nás ctí, že jsme takto vnímáni. Naši filozofie je, že se snažíme aktivně reagovat na změny v požadavcích a přáních jak zákazníků tak i trhu.

A právě, abychom byli co nejbližší k těmto osobám a organizacím, jsou setkání odborníků velmi cenná, neboť tato platforma nabízí ideální možnost, abychom ve společných jednáních prodiskutovali minulost, současnost ale i budoucnost automobilového průmyslu.

V čem byla výstava inspirující, jaký vám dala impuls?

Výstava byla inspirující v tom, že ve srovnání s jinými veletrhy v ČR se jednalo takřka jen o odborné publikum, což vedlo k velmi efektivním a otevřeným jednáním. Také odezva na naši produktovou

Můžete trochu odtajnit vaše plány do budoucna?

Naše plány do budoucna jsou rozmanité, nicméně jeden z důležitých úkolů bude změnit pohled na naši značku a naše výrobní závody ze zažitého vnímání: „drahý Mercedes-Benz z Německa“ na „výhodný

**Výstava byla inspirující v tom, že ve srovnání s jinými veletrhy v ČR se jednalo takřka jen o odborné publikum, což vedlo k velmi efektivním a otevřeným jednáním.**

strategii byla velmi cenná a potvrdzovala ji v plné míře. Například náš nový prototyp Mercedes-Benz CapaCity, který je ideální pro nasazení ve špičkách místo dvou solo vozidel. Tím dopravce samozřejmě opět uspoří v celé škále nákladů, od pohonných hmot až po servisní náklady.

Mercedes-Benz z České republiky“, neboť nejen že jsou naše vozidla částečně vyráběna v plzeňském kraji v Holýšově, ale v evropském měřítku máme velmi příznivé a tím výhodné provozní náklady po dobu investice do nového vozového parku či jednotlivých vozidel. Toto heslo se snaží zákazníkům také sdělit skutečnost, že pro dopravní společnost není nejpodstatnější pořizovací cena vozidla, nýbrž celkové náklady na jeho provoz po dobu plánované investice.



Čím jste se prezentovali na COACH PROGRESS 2005?

Na této výstavě jsme prezentovali poprvé na českém trhu vozidlo Citaro LE (LowEntry), které spojuje výhody jak nízkopodlažního vozidla v přední části tak i dálkového autobusu

v zadní části. V sumě se jedná o výhody snížených provozních nákladů bez ztráty nízkopodlažnosti ve smyslu platných vyhlášek v České republice, pro cestující potom o výhody spočívající ve vyšší míře komfortu.

to osobám a organizacím, jsou setkání odborníků velmi cenná, neboť tato platforma nabízí ideální možnost, abychom ve společných jednáních prodiskutovali minulost, současnost ale i budoucnost automobilového průmyslu.

Rozhovor s Monikou Válkovou, vedoucí obchodního oddělení firmy MAVÉ  
Ceníme si navázaných kontaktů

## Ceníme si navázaných kontaktů



S čím jste se jako firma prezentovali na letošní výstavě COACH PROGRESS?

Především nízkopodlažním autobusem typu Sena. Jde o náš výrobek. Hnací jednotkou je Fiat Ducato.

**Velmi si cením, že organizátoři uspořádali hned první den výstavy společenský večer pro vystavovatele, kde jsem se mohla seznámit s řadou výtečných lidí a odborníků v našem odvětví. Vše bylo takové srdečné, neformální.**

Mají podobná setkání vystavovatelů podle vás význam?

Určitě ano. Navazujeme při podobných akcích nové kontakty u výrobců autobusových součástí, které ke kompletacím potřebujeme, ale nezapírám, že zde získáváme také potenciální zákazníky.

Všimla jste si věci kolem, viděli jste vás po výstavě jezdit i na koloběžce, dařilo se vám navazovat kontakty. V čem ještě byla pro vás výstava inspirující?

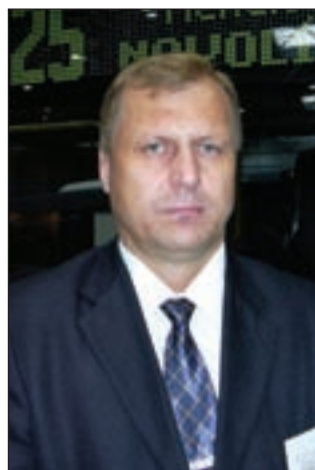
Teď jste mne otázkou trochu zaskočil, protože jsme teprve ve druhém dni výstavy a já si vše podrobně prohlédnu až v závěrečný den. A určitě nějakou inspiraci najdu. Velmi si cením, že organizátoři uspořádali hned první den výstavy společenský večer pro vystavovatele, kde jsem se mohla seznámit s řadou výtečných lidí a odborníků v našem odvětví. Například jsme se kontaktovali s kolegy z opavské firmy KH, kde se také vyrábějí malé autobusy, ale trochu v jiném provedení, než jsou ty naše. Vše bylo takové srdečné, neformální.

Můžete odtajnit některé záměry firmy MAVÉ do budoucna?

Nejsem tou pravou kompetentní osobou, která by se na toto téma měla vyjadřovat. V každém případě se zúčastníme veletrhů Autosalon a Autotec v Brně. Myslím si, že bychom na COACH PROGRESS 2006 mohli opět vystavovat. Tato výstava je větším přínosem pro firmu než uvedené veletrhy.

Rozhovor s Jiřím Rosickým, vedoucím střediska autobusy společnosti TEDOM Nízkopodlažní autobusy z Třebíče

## Nízkopodlažní autobusy z Třebíče



Můžete shrnout, čím vším jste se prezentovali na COACH PROGRESS 2005?

Na Coach Progress 2005 jsme se prezentovali autobusem Tedom Kronos 123 s pohonem na zemní plyn (CNG). V prezentaci na tiskové konferenci byla přestavena naše společ-

nost a její záměry do budoucna - výstavba nové montážní haly v Třebíči, kde budou vyráběny městské nízkopodlažní autobusy Tedom Kronos s pohonem jak naftovým, tak i na CNG pro trh český, ale i zahraniční.

Mají podle vás setkání odborníků v autobusové dopravě smysl a proč?

Setkání odborníků mají určitě smysl. Na výstavě Coach Progress 2005 oceňujeme zejména fakt, že se zde setkala

především odborná veřejnost, a to jak z řad výrobců, tak i dopravců a novinářů.

V čem byla výstava inspirující? Jaké vám dala impulsy?

Za krátký čas bylo možné se seznámit s celou výstavou. Oceňujeme úzkou specializaci výstavy zaměřenou na autobusy. Na této výstavě jsme postrádali širší nabídku firem prezentujících opravárenskou a servisní techniku, tedy služby. Dále bychom uvítali firmy, které se zabývají výrobou - dodavatelskými vztahy v automobilovém průmyslu, například s možným spojením s výstavou DRIVE. Náš osobní názor je, že by taková výstava v budoucnu měla být jednou za dva roky a neměla by být v roce, kdy je AUTOTEC pro užitková vozidla.

**Na výstavě Coach Progress 2005 oceňujeme zejména fakt, že se zde setkala především odborná veřejnost**



# Připomínky a názory účastníků výstavy Coach Progress

Rozhovor s prodejcem firmy ROS, a.s. Zdeňkem Trpělkou

## Výstava byla i inspirací



**Co si myslíte o takových setkáních odborníků?**

V každém případě tyto výstavy mají své opodstatnění. Čím víc setkání tím lepší reklama pro vystavovatele a inspirace v dalším vývoji. Bohužel návštěvnost nebyla tak vysoká jakou naše společnost očekávala. Tím myslím třeba autodopravce. Zde jsou určité rezervy v organizaci výstavy, protože mnozí o tak dobré akci vůbec nevěděli. Chtělo by to pro příště oslovit i širší veřejnost.

společnost dostala inspiraci v tom jakou cestou se pravděpodobně budou vyvíjet požadavky našich zákazníků a tudíž je zapotřebí se na tyto požadavky již dopředu připravit. A konkurence? Ta nespí a víme, že je třeba stále co zlepšovat. A mohli jsme si ji přímo v akci zdokumentovat.

**Můžete trochu odtajnit vaši plány do budoucna?**

V příštím roce s nástupem nových vozů VW LT bude naše

**Čím jste se prezentovali na COACH PROGRESS 2005?**

Prezentovali jsme se dvěma minibusy o obsaditelnosti 16+1, 19+1 osob v luxusním provedení. Chtěli jsme se představit ještě jedno luxusní provedení, ale nepodařilo se to termínově skloubit. Nabídlí jsme lepší standard produkce. Předvedené autobusy slouží k dálkovým cestám, nejsou vhodné k městskému využití. Pro tyto účely vhodný typ jsme na výstavě nepředstavili.

**Je dobře, že se tato výstava soustřeďuje jenom na autobusy, které se tu prezentovaly ty nejlepší, jaké v Evropě jsou. Naše společnost dostala inspiraci v tom jakou cestou se pravděpodobně budou vyvíjet požadavky našich zákazníků.**

**V čem byla výstava inspirující, jaký vám dala impuls?**

Je dobře, že se tato výstava soustřeďuje jenom na autobusy, které se tu prezentovaly ty nejlepší, jaké v Evropě jsou. Naše

společnost rozšiřovat nabídku vozů LT BUS a to již i v provedení Hermo oken a drobných karosářských prací. Jde o prvořadý technologický úkol do nejbližší budoucnosti.



Rozhovor s ředitelem firmy Ramon Beulas Pasqua

## Příští rok opět na COACH PROGRESS

**Rodinná společnost Beulas má počátek vzniku v roce 1934. Již v tomto roce se prezentovala prvním autobusem ve své zemi - Španělsku. Ten mohli vidět na archívním snímku návštěvníci I. evropské výstavy autobusů a autobusové techniky COACH PROGRESS 2005 hned u prvního vystavovatele, jímž byla právě firma Beulas.**

Jak nám prozradil majitel firmy **Joaquín Beulas Juliá**, první autobus byl vyroben ze dřeva, později přešla společnost, stejně jako ostatní výrobci autobusů, na ocelové konstrukce. Byl to původně tým otce a matky současného majitele firmy, který ji k dalšímu rozvoji podnikání převzal v roce 1988. Ještě před společensko-ekonomickými

změnami v roce 1989 prodávala Beulas autobusy do Itálie, kde měla společnost i servisní středisko. Od roku 1995 začala firma vyvážet autobusy i do Anglie a již čtyři roky se prosazuje i v České republice a těší se velkému zájmu autodopravců. Turistické autobusy pod názvem Tergo a Eurostar se

**Hodnotíme pozitivně setkání odborníků, jako je to na COACH PROGRESS 2005, protože mají smysl**

produkují od roku 1988 a jsou u nás velmi dobře známy.

„Hodnotíme pozitivně setkání

odborníků, jako je to na COACH PROGRESS 2005, protože mají smysl. Nám se tak dostalo možnosti přiblížit se ještě více k zákazníkovi, poznat jeho pocity a potřeby“, říká ředitel firmy, syn **Ramon Beulas Pasqua**.

Jak prostřednictvím tlumočnice a majitelky pořadající firmy Europrodex Lucie Zborovské otec a syn Beulasové potvrdili, rádi by spolupracovali s Českou republikou nadále, ale nijak zvlášť se nechtějí etablovat ve východní Evropě. Přednost dává tato rodinná společnost navázaným kontaktům v západní Evropě, což jejich kapacitě plně vyhovuje. „Věříme, že se příští rok opět na COACH PROGRESS uvidíme,“ konstatovali na závěr sympatičtí majitelé firmy Beulas.



**EvoBus Bohemia s.r.o, – Mercedes Benz – stánek č. H3 01**

## EXPOZICE č. 1 NA VÝSTAVĚ COACH PROGRESS 2006

**Velkokapacitní koncepce Mercedes-Benz „CAPACITY“**

- Zcela nová koncepce velkokapacitního městského autobusu pro veřejnou hromadnou dopravu osob
- Koncepce městského autobusu pro dodatečné dopravní úkoly
- Kapacita přepravy cestujících až 193 osob, nízké náklady
- Pohyblivost a obratnost jako kloubový autobus obvyklé velikosti
- Toho času jediné velkoprostorové vozidlo schopné řazení na bázi osvědčených komponent a technologií
- Vysoký jízdní komfort díky čtyřem nápravám a regulací vybočení a výkyvu

Zcela novou koncepcí přepravy pro městský provoz veřejné hromadné dopravy je nízkopodlažní velkokapacitní městský autobus „CapaCity“, který byl jako **prototyp** vystaven na MOT 2005 vůbec poprvé. Svým pojetím čtyřnápravového a čtyřřadového kloubového autobusu s pouze jedním kloubem a motorem normy Euro 4 otvírá „CapaCity“, dlouhý 19,54 m, je novinkou v segmentu velkoprostorových městských autobusů. Disponuje vysokou kapacitou přepravy až 193 cestujících, umožňuje rychlou výměnu cestujících a je na základě své ovladatelnosti a jízdní dynamiky libovolně použitelný. Doposud největší zástupce městských autobusů Mercedes-Benz, 18 m dlouhý kloubový autobus Citaro G, poskytuje prostor maximálně zhruba 150 cestujícím.



# Fotogalerie Coach Progress 2005

*ANC FOD s.r.o.*



*APS Světlá a.s.*



*ASIANA s.r.o.*



*BUS PORTAL*



*BUSTRAVEL s.r.o.*



*BUSTRAVEL s.r.o.*



*BUSTRAVEL s.r.o.*



*ČESMAD Bohemia*



*ČESMAD Bohemia*



*ČSAD SVT Praha s.r.o.*



*ČSAD SVT Praha s.r.o.*



*ČSAD SVT Praha s.r.o.*



# Fotogalerie Coach Progress 2005

*ČSAD Nymburk s.r.o.*



*ČSAD Nymburk s.r.o.*



*ČSAD Nymburk s.r.o.*



*ČSAD Nymburk s.r.o.*



*ČSAD Nymburk s.r.o.*



*ČSAD Nymburk s.r.o.*



*EVOBUS Bohemia s.r.o.*



*EVOBUS Bohemia s.r.o.*



*EVOBUS Bohemia s.r.o.*



*EVOBUS Bohemia s.r.o.*



*EVOBUS Bohemia s.r.o.*



*FRENZEL GmbH*





# Fotogalerie Coach Progress 2005

*GLASS CAR s.r.o.*



*H+D KOVO s.r.o.*



*ITAP Praha s.r.o.*



*ITAP Praha s.r.o.*



*ITAP Praha s.r.o.*



*ITAP Praha s.r.o.*



*ITAP Praha s.r.o.*



*KAR GROUP s.r.o.*



*KAR GROUP s.r.o.*



*KHMC s.r.o.*



*KHMC s.r.o.*



*KHMC s.r.o.*



# Fotogalerie Coach Progress 2005

*KHMC s.r.o.*



*KHMC s.r.o.*



*KHMC s.r.o.*



*KHMC s.r.o.*



*KHMC s.r.o.*



*MAHA Consulting s.r.o.*



*MAHA Consulting s.r.o.*



*MATADOR a.s.*



*MATADOR a.s.*



*MATADOR a.s.*



*MAVE s.r.o.*



*MAVE s.r.o.*



# Fotogalerie Coach Progress 2005

*MARCAND SOUND s.r.o.*



*Obecní úřad Jenišovice*



*Obecní úřad Jenišovice*



*Obecní úřad Jenišovice*



*PAKRA ZF-SERVIS s.r.o.*



*PAKRA ZF-SERVIS s.r.o.*



*PAKRA ZF-SERVIS s.r.o.*



*PAKRA ZF-SERVIS s.r.o.*



*Pojišťovna SLAVIA a.s.*



*Pojišťovna SLAVIA a.s.*



*Pojišťovna SLAVIA a.s.*



*PRE-OS s.r.o*



# Fotogalerie Coach Progress 2005

*PRE-OS s.r.o*



*PRE-OS s.r.o*



*PRE-OS s.r.o*



*PRE-OS s.r.o*



*ROPID*



*ROS a.s.*



*ROŠERO-P s.r.o.*



*SCANIA Czech Republic s.r.o.*



*SCANIA Czech Republic s.r.o.*



*SCANIA Czech Republic s.r.o.*



*SCANIA Czech Republic s.r.o.*



*SCANIA Czech Republic s.r.o.*



# Fotogalerie Coach Progress 2005

*SOLARIS BUS & COACH s.a.*



*SOLARIS BUS & COACH s.a.*



*SOLARIS BUS & COACH s.a.*



*SOLARIS BUS & COACH s.a.*



*SOLARIS BUS & COACH s.a.*



*SOLARIS BUS & COACH s.a.*



*SOLARIS BUS & COACH s.a.*



*SOLARIS BUS & COACH s.a.*



*SOLARIS BUS & COACH s.a.*



*SOLBUS s.r.o.*



*SOLBUS s.r.o.*



*SOLBUS s.r.o.*



# Fotogalerie Coach Progress 2005

*Společnost na záchranu*



*Společnost na záchranu*



*Stanislav Sychra KAR*



*STUDENT AGENCY s.r.o*



*TEDOM s.r.o.*



*TEDOM s.r.o.*



*TEDOM s.r.o.*



*TURANCAR CZ s.r.o.*



*TURANCAR CZ s.r.o.*



*TURANCAR CZ s.r.o.*



*VIPCAR Zvonař*



*VIPCAR Zvonař*



# Fotogalerie Coach Progress 2005

*VDL BOVA Česká republika*



*VDL BOVA Česká republika*



*VDL BOVA Česká republika*



*VDL BOVA Česká republika*



*VDL BOVA Česká republika*



*VDL BOVA Česká republika*



*VDL BOVA Česká republika*



*VOLVO TRUCK Czech s.r.o.*



*VOLVO TRUCK Czech s.r.o.*



*VOLVO TRUCK Czech s.r.o.*



*WEBASTO PRODUCT*



*ZLINER s.r.o.*



## SEZNAM VYSTAVOVATELŮ

H4 19	ANC FOD s.r.o.	CZ		
H4 31	APS Světla a.s.	CZ		
H4 32	Asiana s.r.o.	CZ		
H4 22	BusPortál	CZ		
H4 03	BUS TRAVEL s.r.o.	CZ		
H4 10	ČESMAD Bohemia	CZ		
H4 22	ČSAD SVT Praha s.r.o.	CZ		
H4 34	ČSAP Nymburk s.r.o.	CZ		
H4 02	DaimlerChrysler-Services Bohemia s.r.o.	CZ		
H4 02	EvoBus Bohemia s.r.o.	CZ	Mercedes Benz	Germany
H4 01	Frenzel GmbH	Germany		
H4 08	Glass Car s.r.o.	CZ		
H4 07	H+D KOVO s.r.o.	CZ		
H4 16A	ING Lease (C.R.), s.r.o.	CZ		
H4 16	Itap Praha s.r.o.	CZ	VDL BERKHOF bv	Holand
H4 36	JSC Travel s.r.o.	CZ		
H4 18	Kar Group a.s.	CZ		
H4 05	KHMC s.r.o.	CZ		
H4 16A	Kleyn-BOVA Buses B.V.	Niederland		
H4 24	LD Solutions	CZ	Einszett GmbH&Co.	Germany
H4 15	Maha Consulting s.r.o.	CZ		
H4 13	Matador a.s.	Slovakia	Continental	Germany
H4 29	Mave s.r.o.	CZ		
H4 16A	MERCANT SOUND s.r.o.	CZ		
H4 33	Obecní úřad Jenišovice	CZ		
H4 21	Pakra ZF-Servis s.r.o.	CZ	ZF GmbH	Germany
H4 11	Pojišťovna Slavia a.s.	CZ		
H4 25	Pre-OS s.r.o.	Slovakia		
H4 36	ProPrint.cz	CZ		
H4 22	ROPID	CZ		
H4 12	ROS a.s.	CZ	VW A.G.	Germany
H4 20	Rošero - P s.r.o.	Slovakia	IVECO	Italy
H4 28	Scania Czech Republic s.r.o.	CZ	Scania AB	Sweden
H4 30	Solaris Bus & Coach S.A.	Poland		
H4 01	SolBus s.r.o.	CZ	Beulas S.A.U.	Spain
H4 35	Společnost pro záchranu historických trolejbusů a autobusů	CZ		
H4 09	Stanislav Sychra, karosárna	CZ		
H4 06	Student Agency s.r.o.	CZ		
H4 23	TEDOM s.r.o.	CZ		
H4 03	Turancar CZ s.r.o.	CZ	Isuzu	Turkey
H4 16A, VP 1	VDL BOVA Česká republika	CZ	VDL BOVA bv	Holand
H4 27	VIPCARS - Zvonář	CZ	Internacional	USA
H4 26	Volvo Truck Czech s.r.o.	CZ	Volvo	Sweden
H4 17	Webasto Products Czech Republic, s.r.o.	CZ	Webasto A.G.	Germany
H4 14	Zliner s.r.o.	CZ		



**Celková výstavní plocha:** 4200 m<sup>2</sup>  
**Počet vystavovatelů:** 45

**Počet návštěvníků:**  
**odborná veřejnost** 1235  
**čestní hosté** 84  
**novináři** 43  
**odborné školy** 168  
**ostatní** 1712

**europrodex.cz**  
 EUROPE · PRODUCT · EXHIBITION

**Najdete nás na nové adrese:**

**Na Parukářce 1/2771, 130 00 Praha 3**  
**+420 222 582 202, +420 608 407 933**

**[www.europrodex.com](http://www.europrodex.com)**

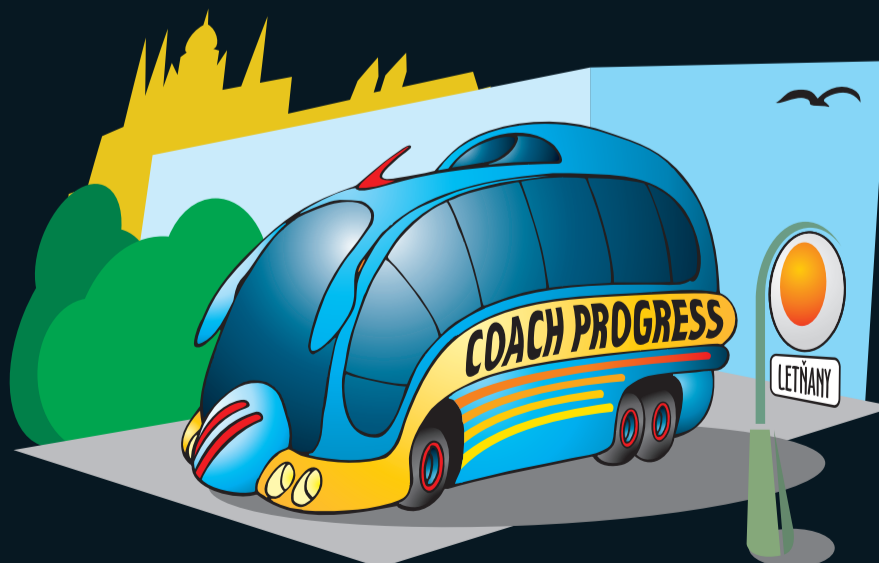
**[www.coachprogress.cz](http://www.coachprogress.cz)**

# COACH PROGRESS

## BUS & COACH BUSINESS

# 2006

**Ve dnech**  
**25. 10. - 28. 10. 2006**  
 se uskuteční  
**druhý ročník**  
**evropské**  
**výstavy autobusů**  
**a autobusové dopravy**  
**COACH PROGRESS**  
**2006**



**From**  
**25. 10. to 28. 10. 2006**  
 will be organized  
**2<sup>nd</sup> european**  
**coach transport**  
**exhibition**  
**COACH PROGRESS**  
**2006**

**Lucie Zborovská - Europrodex cz**

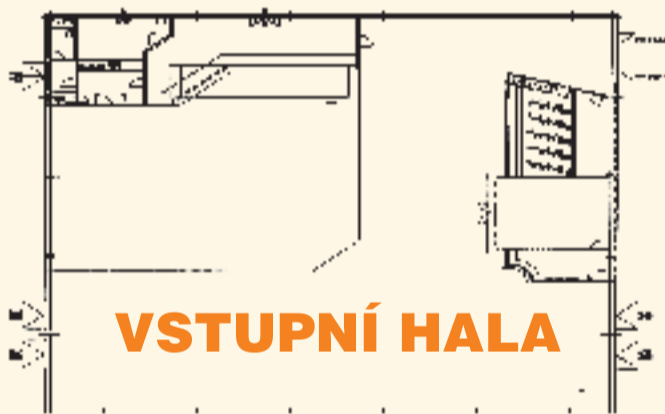
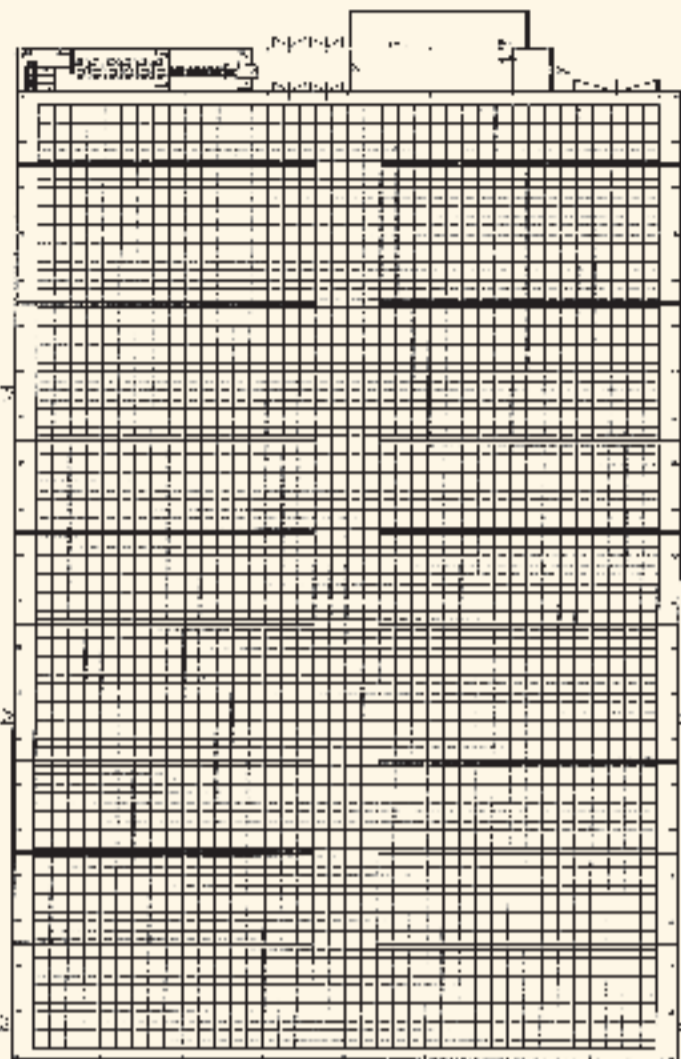
**Na Parukářce 1/2771, 130 00 Praha 3, Czech Republic • [coach@europrodex.com](mailto:coach@europrodex.com), [www.europrodex.com](http://www.europrodex.com) • +420 222 582 202, +420 608 407 933**



# Plán výstavních ploch Coach Progress 2006

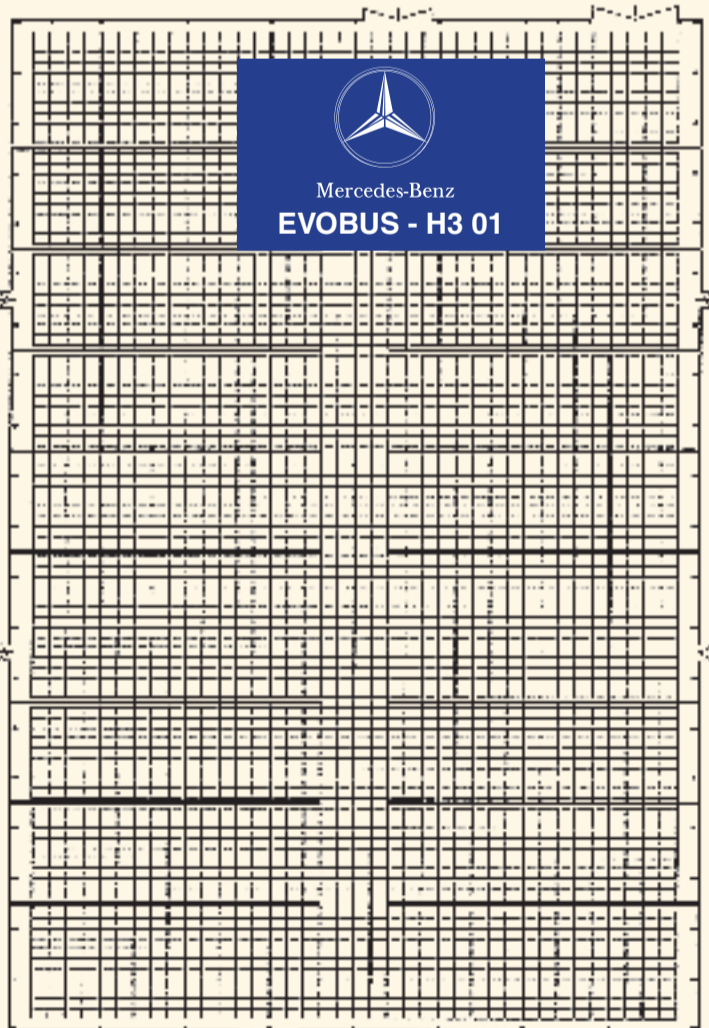
## COACH PROGRESS BUS & COACH BUSINESS 2006

HALA 4



VSTUPNÍ HALA

HALA 3



Druhý ročník evropské výstavy autobusů a autobusové dopravy se uskuteční ve veletržním areálu PVA v Praze v Letňanech ve dnech 25.10 – 28.10. 2006 v hale 3 a 4 na celkové ploše 8 500 m<sup>2</sup>. Na základě připomínek vystavovatelů a referencí odborného publika dojde v příštím roce ke změnám převážně organizačního charakteru. Vycházíme tímto, ze zkušeností prvního ročníku. Samotná forma výstavy zůstane nezměněna, snahou bude udržet odbornou úroveň i v příštích letech. O změnách a novinkách vás budeme informovat na stránkách výstavního zpravodaje.

**Výstavní zpravodaj**, bude vycházet celoročně, zatím se neuvažuje o tom že by zastával funkci pravidelného periodika, a zůstane ve formě informačního a reklamního zpravodaje. V příštím roce se počítá, že by mohlo vyjít v přibližných kvartálních intervalech asi čtyři až pět čísel, s ohledem na potřeby výstavy. Převážná část obsahu bude sloužit přihlášeným vystavovatelům k reklamním účelům. Předností je možnost naprosto zdarma využívat reklamních ploch ve zpravodaji téměř rok před uskutečněním výstavy. Zatím nebylo nutné nějakým způsobem redukovat velikost a obsah inzertátů. Zpravodaj je bezplatně distribuován všem majitelům autobusové dopravy a dopravním podnikům. Dostává se tak na stůl náměstkům a úředníkům pro dopravu na krajských a městských úřadech po celé republice.

**Novinky a změny:** jednou ze zásadních změn je prodloužení trvání výstavy o jeden den. Důvodem prodloužení výstavy bylo rozhodnutí, zachovat odborný charakter po dobu tří dnů a zároveň umožnit vstup na výstavu

i veřejnosti, zejména pak řidičům autobusů, za snížené vstupné. Proto výstava bude tentokrát trvat až do soboty 28.10.2006

**Novinkou budou reportáže**, které připravuje naše redakce a budou zaměřeny na servis, výrobu a opravy autobusů. Reportáže budeme připravovat po celý rok formou seriálu. Zahájíme u prvního přihlášeného vystavovatele firmy EvoBus – Mercedes Benz.

**Název výstavy COACH PROGRESS získal**, malý dovětek **BUS & COACH BUSINESS**. Chceme dát najevo opravdový záměr a smysl výstavy. Poměr zájezdových a ostatních autobusů byl velice vyrovnaný. **Pokud požadujeme**, aby výstava plnila účel tak jak si představujeme, je to jediné správné.

**Bus shopping**, je nová iniciativa. Jde o prodejní výstavu zánovních ojetých autobusů a ty budou umístěny na volné ploše před halou. Je to příležitost pro dopravce zmodernizovat vozový park levnějším způsobem. K reklamě a upoutání pozornosti klientů je možné také využít podpůrných reklamních prvků organizátora výstavy, zejména pak inzerce ve zpravodaji, která je pro přihlášené zdarma.

**Trolejbus je taky autobus** a zda se budou na výstavě také vystavovat je zatím otázka. Naší snahou bylo nabídnout prostor českému výrobcí trolejbusů z Plzně. Škoda, nedopadlo to, bylo by to určitě zajímavé a přínosné. Snad se nyní začíná blýskat na lepší časy. Máme první první signály v podobě reakcí zahraničního výrobce, ale nebudeme předbít a budeme se těšit, že příští rok uvidíme pěkné moderní trolejbusy v Praze v Letňanech.

### Ceník výstavních ploch 2006

Registrační poplatek	Do 28.2. 2006	Po 28.2.2006
vystavovatel	3 900,- Kč	6 000,- Kč
Spoluvystavovatel	5 000,- Kč	6 000,- Kč
Pronájem výstavní plochy - krytá		
06 – 25 m <sup>2</sup>	2350,- Kč	2650,-Kč
26 - 50 m <sup>2</sup>	1950,- Kč	2250,-Kč
51 - 100 m <sup>2</sup>	1850,- Kč	2150,-Kč
101- 250 m <sup>2</sup>	1700,- Kč	2000,-Kč
Nad 251 m <sup>2</sup>	1500,- Kč	1800,-Kč
Volná venkovní plocha – Bus shopping ( prodej ojetých busů)		
	Do 28.2.2006	Po 28.2.206
	950,-Kč	1100,-Kč

Přirážky za speciální uspořádání stánků a plochy			
	rohové	Poloostrovní „U“	ostrovní
06 – 100	15%	20%	30%
101- 250m <sup>2</sup>	10%	15%	20%
Nad 251 m <sup>2</sup>	5%	10%	10%
Nad 500 m <sup>2</sup>	0	0	0

Uvedené ceny jsou bez DPH

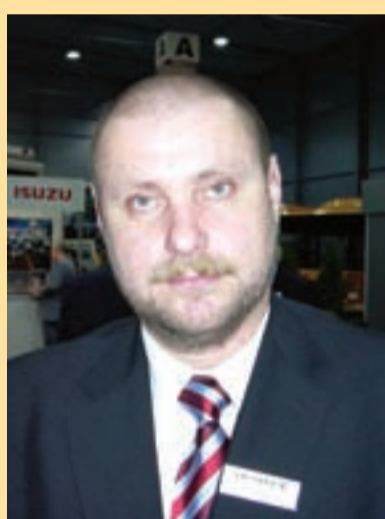
**Zvýhodněné sazby platí pouze v případě, že do termínu uzávěrky přihlášky ( tj. do 28.2.2006) podá vystavovatel závaznou objednávku a současně zaplatí první zálohovou fakturu v termínu její splatnosti.**



# Novinka na českém trhu

**VDL BOVA Magiq HD 139 Magnum**  
nový luxusní dálkový autobus  
nadčasové tvarové stylistické křivky  
ojedinělá konstrukce VDL BOVA  
výjimečně bezpečný

**VDL BOVA** 



Pavel Schlosser  
obchodní ředitel  
VDL BOVA  
v České republice



*výroba a úpravy malých autobusů*



*„Malé autobusy pro každou příležitost“*



Městské  
Meziměstské  
Turistické – vyhlídkové  
Dálkové  
Speciální

**[www.khmc.cz](http://www.khmc.cz)**



# VOLVO

Podvozek nákladního automobilu Volvo posloužil již v roce 1926 jako základ pro první autobus této značky. Dnes patří Volvo Bus Corporation mezi trojici největších světových výrobců autobusů ve třídě nad 12 tun. Původní „filozofie“, která spočívala ve výrobě podvozků, se dnes v principu mění na systém „kompletní autobus od Volva“. S tím úzce souvisí i odkoupení některých karosářských partnerů v Evropě a vybudování nové montážní továrny ve Wroclavi. Typickým produktem pro městskou autobusovou dopravu je nízkopodlažní autobus Volvo 7700. Karoserie z nerezové oceli je postavena na podvozku B7L nebo v kloubovém provedení na B7LA. Podvozky jsou vybaveny buď vznětovými motory Volvo D7C o zdvihovém objemu 7,3 litru s výkonem 184 kW -202 kW nebo plynovými motory Volvo s pohonem CNG (stlačený zemní plyn). V tomto případě pak zásobníky stlačeného vzduchu jsou umístěny na střeše autobusu. Tyto autobusy jsou vyráběny v provedení sólo 12m nebo kloubový 18m. Hnací skupina může být dále kombinována s různými automatickými převodovkami ZF nebo Voith.

Pro příměstskou a meziměstskou dopravu je určen autobus Volvo 8700, který může být dodán podle přání zákazníka s různým stupněm komfortu. Skelet karosérie a opláštění je z nerezové oceli s vysokou odolností proti korozi. Hnací skupinu lze kombinovat podle specifických požadavků zákazníka tzn. buď na podvozku B7R nebo B12M s motory se

zdvihovým objemem 7,3 litru a výkonem 228kW respektive 12,1 litru a výkonem 309 kW. Tradičním způsobem jak Volvo vystupuje na specifických trzích je spolupráce s lokálními karosáři. Výsledkem takovéto spolupráce je na našem trhu série Preos postavená na podvozku seminízkopodlažního autobusu Volvo B7RLE („LE“ značí low entry = nízký nástup).

Představitel nejluxusnějšího zájezdového autobusu je typ Volvo 9700 karosovaný v závodě Volvo buď ve Finsku nebo v Polské Vratislavi. Tento autobus používá podvozek pro zájezdové autobusy zvaný TX jehož základními znaky jsou: hnací skupina motor Volvo D12C 420 s výkonem 309 kW v kombinaci s převodovkami EGSV8 –osmírýchlostní řazená elektropneumaticky a I-shift řadící automat 12 rychlostní, nerezová nosná konstrukce.

Autobusy mohou být v různých délkách a obsaditelnosti. Podle toho je použit podvozek dvounápravový nebo třínapravový. Jejich výbava je především zaměřena na bezpečnost a pohodlí cestujících. Ke standardu pro bezpečnost jako jsou bezpečnostní pásy na všech sedadlech patří systém FIP – zesílená konstrukce předku pro odolání nárazu při čelním nárazu. ESP elektronický stabilizační systém snižující riziko smyku. Tak jako všechny produkty koncernu Volvo patří i Volvo autobusy základní filozofii Volvo kvalitu-bezpečnost –ohled k životnímu prostředí..



## VOLVO, Volvo Truck Czech s.r.o.

Obchodní 102, Čestice, 251 01 Říčany u Prahy,  
tel. 272 124 318, fax 272 680 033, Web: [www.volvotruck.volvo.cz](http://www.volvotruck.volvo.cz)  
email: [rako.manda@volvo.com](mailto:rako.manda@volvo.com)

## ROŠERO - P s.r.o.

Sadová 14/A • 052 01 Spišská Nová Ves • Slovenská republika  
Tel.: +421 53 4173 460 • Fax: +421 53 44 10 222  
e-mail: [rosero@rosero.sk](mailto:rosero@rosero.sk) • [www.rosero.sk](http://www.rosero.sk)

Spoločnosť **ROŠERO-P, s.r.o.** pôsobí na slovenskom trhu od roku 1999. Od svojho vzniku sa zaoberá opravami karosérií, generálnymi opravami a modernizáciou autobusov značky KAROSA, ako aj iných značiek autobusov a predajom náhradných dielov. V posledných rokoch spoločnosť rozšírila svoju činnosť a diverzifikovala i do oblasti výroby prestavieb vozidiel Mercedes-Benz Sprinter a Iveco Daily na mikrobuse s obsaditeľnosťou 16 až 21 miest. Naša spoločnosť vykonáva kvalitné opravy a prestavby autobusov garantované dlhoročnými skúsenosťami, profesionálnym prístupom a špecializáciou v danom odbore.



### PRESTAVBY VOZIDIEL

- Vykonávanie prestavieb vozidiel Mercedes-Benz Sprinter a Iveco DAILY na mikrobuse s obsaditeľnosťou 16 až 21 miest na sedenie



### KAROSÁRSKE A LAKOVNÍCKE PRÁCE

- Opravy karosérií autobusov, generálne opravy autobusov
- Lakovnicke práce
- Montáž doplnkov (video, ozvučenie, klimatizácia, chladnička,...)
- Zabezpečenie náhradných dielov
- Monitorovanie celkového stavu vášho vozového parku s vypracovaním ekonomicky a technicky najvýhodnejších alternatív opráv, údržby a obnovy autobusov

### JAZDENÉ A REPASOVANÉ AUTOBUSY

- Široká škála produktov
- Vozidlá na výmenný spôsob
- Možnosť dlhodobého prenájmu vozidiel
- Vozidlá skladom
- Možnosť financovania vozidiel
  - leasing
  - predaj na splátky
- Kompletne poradenstvo v oblasti autobusov
- Garancia
- Servis
- Profesionálny prístup

