



## INFORMACJA PRASOWA

### Solaris Bus & Coach: Rekordowy rok 2004

Bolechowo, 08.03.2005

**Solaris Bus & Coach dokonała podsumowania wyników za rok 2004. Ubiegły rok okazał się dla Spółki rekordowy. Firma odnotowała trzykrotny wzrost zysku, podwojenie sprzedaży**

eksportowej, a także zdobyła 50 % udziałów w polskim rynku autobusów niskopodłogowych i niskowejściowych. Najbardziej spektakularnym sukcesem Spółki minionego roku była wygrana w przetargu na dostawę 130 autobusów przegubowych dla Berlińskiego Przedsiębiorstwa Komunikacji Miejskiej (BVG).

Całkowita wielkość sprzedaży Solaris Bus & Coach w roku 2004 wyniosła 489 pojazdów, w tym 123 autobusy sprzedane klientom polskim i 366 autobusów sprzedanych zagranicą. W ciągu minionego roku Spółka pozyskała 35 nowych odbiorców i zamówienia na 724 nowe pojazdy.

#### Rynek Polski

W roku 2004 Spółka utrzymała pozycję niezaprzeczalnego lidera polskiego rynku autobusowego we wszystkich kategoriach autobusów miejskich, osiągając 37% udziału w rynku. Oznacza to wzrost o 7% w porównaniu do roku poprzedniego i jest najlepszym wynikiem jaki Spółka osiągnęła w swej dotychczasowej historii.

Jeszcze lepiej prezentuje się wielkość udziału Solaris Bus w rynku dostaw autobusów niskopodłogowych i niskowejściowych (LF i LE). W roku 2004 Spółka dostarczyła na rynek 115 pojazdów tej kategorii, czym zdobyła rekordowe 50%<sup>1</sup> udziałów w rynku. Tym samym po raz kolejny została jego niekwestionowanym liderem. Warto też zwrócić uwagę na fakt, że w okresie od 1997 do 2004 roku ponad 1/3 wszystkich wydatków na zakupy autobusów miejskich w Polsce zostało przeznaczonych na produkty Solaris Bus.

W roku 2004 Spółka powiększyła swój dotychczasowy krąg klientów o siedmiu nowych odbiorców. Kluczowe znaczenie dla sprzedaży krajowej Spółki w roku minionym miało zamówienie przez MPK Kraków 50 Solarisów Urbino, a także przetarg ogłoszony przez MPK Poznań, który zaowocował zamówieniem na 10 Solarisów Urbino.

Na trudnym rynku autobusów turystycznych, który według analityków znajduje się w fazie powolnej, lecz stałej odbudowy, Solaris Bus sprzedał w 2004 r. kolejnych osiem Vacanz. Dużym osiągnięciem Spółki było tu pozyskanie pięciu nowych klientów: Bydgoszcz RCKiK, Trans Bis, Kurier, Trans Expres i Przedsiębiorstwo Turystyczno-Transportowe Machura z Gliwic.

## Sprzedaż eksportowa

Podobnie jak w latach poprzednich, tak i w roku 2004 strategia sprzedaży Solaris Bus oparta była na konsekwentnym wzroście liczby sprzedanych produktów na rynkach zagranicznych.

W 2004 r. eksport Spółki wzrósł o 117%, a odbiorcom zagranicznym przekazano 366 autobusów. Udział eksportu w ogólnej strukturze ilościowej sprzedaży Solaris Bus w roku 2004 wzrósł do 75% w porównaniu z 61% w roku poprzednim.

Najwięksi odbiorcy produktów Spółki w roku 2004 to: Niemcy (110 autobusów), Łotwa (81 autobusów), Szwajcaria (42 autobusy), Czechy (30 autobusów) i Litwa (30 autobusów). Wysoką, piątą pozycję zajęły Włochy, które w roku 2004 kupiły łącznie 26 autobusów i trolejbusów marki Solaris.

Zdecydowanie największym sukcesem eksportowym Spółki w roku 2004 była wygrana w przetargu ogłoszonym przez Berlińskie Przedsiębiorstwo Komunikacji Miejskiej (BVG). W roku 2005 Solaris Bus & Coach dostarczy do Berlina 130 przegubowych Solarisów Urbino 18, z opcją na dostawę dalszych 130 Solarisów Urbino 18 w dwóch następnych latach. Z kolei największym sukcesem Spółki w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w roku 2004 było podpisanie wieloletnich umów na dostawę 45 trolejbusów Solaris Trollino 15 dla Wilna oraz 55 Solarisów Urbino 12 dla Kowna.

- Ogromne znaczenie ma dla nas fakt, że w ciągu całego minionego roku tak w kraju jak i zagranicą udało nam się pozyskać aż 35 nowych klientów. Ten sukces to w dużej mierze zasługa naszych dotychczasowych odbiorców, którzy polecają nas w swoim otoczeniu i wystawiają doskonałe referencje. - podkreśla Prezes firmy, Krzysztof Olszewski.

Szczególnym powodzeniem na rynkach europejskich cieszy się cała rodzina autobusów miejskich Solaris Urbino. W tym segmencie Spółka osiąga najwyższe wskaźniki sprzedaży. Także w roku 2004 niskopodłogowe autobusy miejskie typu Urbino 12 stanowiły największą część, bo aż 49,2% sprzedaży eksportowej Spółki. Kolejne miejsca pod względem typów sprzedanych autobusów stanowiły: Urbino 18 (13,4%), Trollino 12 (10,4%), Urbino 15 (9,6%), Trollino 18 (7,9%), Trollino 15 (4,6%), Urbino 10 (4,4%) i Vacanza 13 (0,5%).

Solaris Bus odgrywa aktywną rolę i z powodzeniem współtworzy nowe trendy w branży. Spółka jest obecnie jedynym producentem na rynku autobusów miejskich, który produkuje pojazdy o długościach 10, 12, 15 i 18 m z tych samych elementów. Tego rodzaju program jest autorskim rozwiązaniem Solarisa. Dzięki niemu Spółka zyskuje na ograniczeniu ilości części w magazynach, co przekłada się na wymierne oszczędności. Wpływa to również na obniżenie poziomu kosztów eksploatacji pojazdów marki Solaris.

- Szczególnie cieszy nas fakt, że wysiłki naszych pracowników oraz nasze zostały dostrzeżone i pozytywnie ocenione w kręgach dziennikarzy i ekspertów branżowych. Co więcej, wiele naszych projektów zostało wyróżnionych i nagrodzonych tak na forum krajowym jak i zagranicą. Ważnym wydarzeniem minionego roku był udział zmodernizowanego Solarisa Urbino w prestiżowym konkursie "Bus of the Year" i zajęcie wysokiego, drugiego miejsca. Warto podkreślić, że Solarisowi Urbino do zwycięstwa zabrakło zaledwie 1 punktu na 53 możliwe. - przypomina Wiceprezes ds. Obsługi klienta, Solange Olszewska.

## Sukces finansowy

Sukcesy sprzedaży Solaris Bus & Coach w roku 2004 znalazły bezpośrednie przełożenie na sukces finansowy. I tak obroty Spółki w roku 2004 wyniosły 462,8 mln PLN i wzrosły w stosunku do roku 2003 o blisko 76%.

W 2004 Spółka odnotowała rekordowy wzrost zysku brutto, który wyniósł 20,8 mln PLN. Dla porównania w roku 2003 wyniósł on 5,4 mln PLN. Podobnie wysoki był wzrost zysku brutto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. W roku 2004 wyniósł on 80,3 mln PLN, podczas gdy rok wcześniej 44,3 mln PLN.

Wzrost obrotów Spółki oraz przyrost zysków z marży znalazły swe pozytywne odzwierciedlenie we wskaźniku zysku netto, który w minionym roku osiągnął wielkość 15,2 mln PLN, co oznacza potrojenie zysku netto w roku 2004 względem roku 2003.

Spółka generuje coraz większy zysk dzięki wzrostowi dochodowości sprzedaży rynkowej oraz konsekwentnym działaniom na rzecz poprawy efektywności gospodarowania, takim jak: optymalizacja rozwiązań organizacyjnych i poprawa funkcjonowania mechanizmów kontroli wewnętrznej.

Niemal 100%-owy wzrost ilości wyprodukowanych jednostek spowodował w roku 2004 konieczność wprowadzenia daleko idących zmian w procesie produkcji. Nie mniej ważne były także zmiany mające na celu poprawę warunków pracy i zmniejszenie niekorzystnego oddziaływania produkcji na środowisko naturalne. Potwierdzeniem tego było uzyskanie przez firmę w styczniu br. Certyfikatu ISO 14001:2004, dotyczącego ochrony środowiska.

Wzrost liczby zamówień, a także powiększenie możliwości produkcyjnych do czterech wagonów dziennie zaowocowały dalszym wzrostem zatrudnienia, które w grudniu 2004 osiągnęło 836 osób.

#### Plany na rok 2005

- Sukcesy odniesione w roku ubiegłym ze zdwojoną siłą dopingują nas do osiągnięcia celów, jakie stawiamy sobie w tym roku. Za najważniejsze z nich uważamy dalszy wzrost sprzedaży, a co za tym idzie - produkcji. Naszą ambicją jest wyprodukowanie w 2005 roku 720 wagonów autobusowych. Przełomowym momentem w historii naszej firmy będzie z pewnością debiut giełdowy, jaki planujemy w drugiej połowie roku. - zapowiada Prezes Krzysztof Olszewski.

W odpowiedzi na potrzeby rynku Spółka zaplanowała realizację kilku nowych projektów konstrukcyjnych. Jednym z najwcześniej realizowanych będzie wdrożenie do produkcji nowej generacji autobusów niskopodłogowych Solaris Urbino III o długości 10, 15 i 18 metrów. W pierwszych miesiącach roku Spółka przystąpi też do seryjnej produkcji niskowejściowego autobusu lokalnego Solaris Urbino Low Entry i autobusu miejskiego o napędzie gazowym Solaris Urbino CNG. Także w segmencie autobusów turystycznych marki Solaris rok 2005 przyniesie kilka nowości. Najbardziej oczekiwaną premierą tego roku będzie wprowadzenie na rynek najdłuższej, bo 14-metrowej wersji Solarisa Vacanza.

- Mamy ogromną nadzieję, że rok 2005 będzie dla nas równie intensywny i nie mniej ciekawy niż dający wszelkie powody do satysfakcji rok 2004. - reasumuje Prezes Olszewski.

Zestawienia i wykresy:

Tabela 1: Sprzedaż autobusów Solaris Bus w roku 2004, Sprzedaż krajowa i eksport

	Solaris Urb
Kraj	113
Eksport	280
Razem	393

Diagram 1: Podział polskiego rynku autobusów miejskich w 2004r.

Źródło: JMK Analizy Rynku Autobusów

Diagram 2: Udziały Solaris Bus & Coach w rynku autobusów LF i LE w Polsce w 2004 r.

Źródło: JMK Analizy Rynku

Diagram 3: Całkowita wartość dostaw autobusów miejskich w Polsce w latach 1997-2004

Źródło: Solaris Bus & Coach

Tabela 2: Solaris Bus, Rozwój eksportu w latach 2001-2004 Rok

	2001	2002	2003	2004
Wielkość eksportu w sztukach	55	126	169	366

Diagram 4: Wielkość sprzedaży eksportowej Solaris Bus w 2004, wg krajów

Diagram 5: Wielkość sprzedaży eksportowej według typów (w ujęciu ilościowym)

Tabela 3: Wyniki finansowe Solaris Bus & Coach w latach 2002 - 2004 (w PLN)

Rok	2002
Wartość przychodów w latach 2002 - 2003 w PLN	212 129 36
Wartość zysku netto w latach 2002 - 2003	

w PLN	3 197 242
Wartość eksportu	
w latach 2002 - 2003	
w PLN	108 390 6

#### **Dodatkowe informacje**

##### **Mateusz Figaszewski**

Institutional Partnerships and External Relations Director  
tel.: +48 61 66 72 347  
tel. kom.: +48 601 652 179  
fax: +48 61 66 72 345  
email: [mateusz.figaszewski@solarisbus.com](mailto:mateusz.figaszewski@solarisbus.com)

##### **Informacje o firmie**

Solaris Bus & Coach sp. z o.o. to czołowy europejski producent autobusów miejskich i podmiejskich. Swoją działalność koncentruje na rozwoju pojazdów nisko- i zeroemisyjnych – elektrycznych, wodorowych i trolejbusów. Pojazdy marki, od idei, poprzez fazę projektową i wykonawczą, powstają w Polsce. Cała działalność producenta jest spójna z misją marki zawartą w hasle: „Zmieniamy oblicze transportu publicznego”. Solaris dostarczył już dziesiątki tysięcy pojazdów operatorom komunikacji miejskiej niemal w całej Europie, wspierając ich w transformacji transportu na bardziej ekologiczny i zrównoważony. Pojazdy firmy były wielokrotnie nagradzane za jakość i innowacyjność, m.in. dwukrotnie otrzymując prestiżowy tytuł „Bus of The Year” – dla autobusu elektrycznego Urbino 12 electric na rok 2017 i dla autobusu wodorowego Urbino 18 hydrogen na rok 2025. Producent jest także aktywnym uczestnikiem europejskich działań związanych ze zrównoważonym rozwojem miast, dzieląc się swoim doświadczeniem i ekspercką wiedzą związaną z transformacją transportu na bezemisyjny. Solaris należy do hiszpańskiej Grupy CAF (Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles) S.A.