

WIM FABER

De eerste editie van Busworld 'powered by Autotrans' (25-27 oktober) en georganiseerd door ITEMF Expo (Messe Frankfurt) – samen met Busworld International was met 3.458 bezoekers, 51 standhouders uit 8 landen en 5.000 m2 vloeroppervlak bijzonder geslaagd. Een glunderende Didier Ramoudt, president van Busworld International, memoreerde dat meer dan 1.000 bezoekers op de eerste dag de weg hadden gevonden naar de Moskouse Crocus Expo. De nieuwe Busworld nam meteen al een goede start.

• De nieuwste loot aan de Busworld-stam, Busworld Russia, wordt in eendrachtige samenwerking geopend.

'Is Rusland op (toer)busgebied klaar voor het WK 2018?' 'Nee!'

Dat was ook mede te danken aan de seminars die de Busworld Academy en International Road Transport Union (IRU) op elke beursdag had georganiseerd en de ondersteuning van een karrevracht aan Russische ministeries en instellingen. Dat was ook wel nodig, want – zo bleek uit het eerste seminar – de Russische bus- en touringcarmarkt ontwikkelde zich niet bijster goed in de afgelopen jaren. Sinds 2014 loopt de markt, mede als gevolg van de economische sancties, achteruit. Bovendien wordt er zwaar bezuinigd op uitgaven voor openbaar vervoer en schoolvervoer. De busmarkt wordt gedomineerd door leveranciers uit eigen land en uit Wit-Rusland (Belarus) en buitenlandse producenten hebben

zijn financiële en dus federale incentives nodig. Dat zou kunnen bijdragen aan een toename van de busaizet in de Russische Federatie.

Internationale toer-problemen

Hoe belangrijk het toerisme wel is voor de werkgelegenheid, bleek uit de bijdrage van IRU's Oleg Kamberski, die de hulp van de organisatie aanbod bij het scheppen van de juiste randvoorwaarden voor de verbetering van busstoerisme in steden. "Daar hebben we al veel ervaring in en ook onze sterren-classificatie kan mogelijk helpen in Rusland. "Internationaal busstoerisme is veel belangrijker dan nationaal busstoerisme en naar schatting 1,5 miljoen



slechts een klein marktaandeel. Een opleving wordt, mede als gevolg van aantrekkende investeringen in met name het schoolvervoer, verwacht tussen 2017 en 2021.

Rusland niet klaar voor WK 2018

Wat mist in het Russische buslandschap, is aandacht voor het busstoerisme. Merkwaaardig tegen de achtergrond van het WK Voetbal in 2018, al is er met name in Moskou al enig werk verricht in de creatie van busparkeerplaatsen en speciale routes voor touringcars. Veel moet nog gebeuren aan een betere verkeersgeleiding en aan het creëren van parkeerplaatsen bij stations, luchthavens en hotels. Ook is er behoefte aan ondersteunende dienstverlening op toeristisch gebied, zoals bemiddeling tussen busbedrijven en potentiële (buitenlandse) klanten en certificering van busbedrijven en bussen. Eén spreker stelde de retorische vraag of Rusland klaar is voor het WK. Het klap en klare antwoord: 'Nee! Er is onvoldoende toerbuscapaciteit en de kwaliteit van het materieel behoeft een fikse upgrading. Daarvoor



• Bij MAZ had men met de nieuwe 12 m. MAZ 231 en een stand in grasgroen en met vele ballen al gemikt op het WK Voetbal 2018.



problemen die zich op diverse toeristische markten voordoen en mogelijke oplossingen.

Verouderde busvloot

Het lijkt dat de oplossingen in Rusland niet van de autoriteiten zijn te verwachten, aldus diverse sprekers. De verschillende instanties die met touringcars hebben te maken, werpen de ene administratieve barrière na de andere op. Wat zich vooral wreekt is de leeftijd van het toerbusmaterieel. Vele bussen dateren nog van 1995-1996 en een vernieuwing van de vloot is dringend noodzakelijk. "We kunnen onze bedrijven niet uitbouwen", stelde één spreker.

"Eigenlijk zouden we onze problemen van de daken moeten schreeuwen. Er is niet alleen behoefte aan een goede aanpak van het incoming toerisme, maar Russen hebben ook steeds meer behoefte aan een goed inclusief busproduct dat voor iedereen toegankelijk is." Dat niet iedereen met de handen in het haar zit, bewees City Sightseeing, dat met haar half-open dubbeldekkers goede zaken doet in Moskou, St. Petersburg en Kazan. Inmiddels worden in dit wereldwijde concept, dat in 1998 in Sevilla startte, 115 steden in 32 landen met 1.500 bussen bediend. Inmiddels worden in het Engelse York ook de eerste elektrische bussen voor dit werk getest.

Mobiliteit als een GSM-abonnement

Echte eye-openers waren het betoog van Sampo Hietanen (MaaS Global) over de net geopende Whim-dienst in Helsinki die het mogelijk maakt uiteenlopende soorten vervoer als abonnement te nemen. "We moeten ophouden over vervoer te denken – het gaat om mobiliteit." De uitvinder van MaaS (die achter op zijn kaartje in grote letters

• Elke dag trokken informatieve Busworld Academy/IRU-seminars extra bezoekers.

'Freedom of mobility' heeft staan) orienteerde zich aan het GSM-abonnement: "Waarom maandelijks niet één bedrag betalen voor een aantal uiteenlopende mobiliteitsdiensten? Je betaalt op basis van je gebruik en je wensen en daarmee stel je ook je maandelijks budget bij. Als je alleen maar taxi's wilt, dan is dat maandelijks bedrag natuurlijk wat hoger dan wanneer je vaak fietst en een huurfiets neemt in aansluiting op je bus- of metrotrip." Volgens Hietanen is die kijk op mobiliteit voordelig voor alle aanbieders. "Wij koppelen ze graag aan elkaar. Want wij willen mensen uit hun auto halen." Wel stelt Hietanen vast dat gevestigde OV-bedrijven niet altijd open staan voor de MaaS-gedachte, "of ze moeten de leiding hebben. Ik zeg: verkoop mij gewoon zoveel miljoen kaartjes dan zorg ik wel dat we ze kwijt raken."

Niet alleen urban trends

De bijdrage van 'zo'n traditioneel OV-bedrijf' sloot daar prima bij aan. Ingrid Nuelant, de Vlaamse CEO van het Franse Keolis (België), had in haar presentatie niets van die wat verstofte OV-traditie: Keolis kijkt al langer over de grenzen van het traditionele OV heen, orienteert zich op MaaS en op geïntegreerde apps die het plannen en boeken van elke reis mogelijk maken, stapt in de taxi-sector met LeCab in Parijs en is een van de grootste gebruikers van automatische metrosystemen ter wereld. "Belangrijk voor Keolis zijn WiFi, sensors, Big Data en sharing. We houden de vinger aan de pols van de technologische veranderingen, van ander reisgedrag, van urban trends, maar we vergeten beslist de first and last mile, de landelijke gebieden en ook onze gebruikers met mobiliteitshandicaps niet."

Markttrends

Geheel in lijn met de markttrends was de deelname van buitenlandse bus en touringcarleveranciers uiterst bescheiden. Wat opviel in gesprekken met Russische busondernemers is dat MAN (die een Lion's InterCity op de stand had) en Scania (aanwezig met de touringcar Scania Touring en de intercity bus LIAZ-5251 Voyage – met Scania chassis) in de Russische Federatie al jaren een goede en degelijke reputatie hebben. Die twee waren uiteraard op de beursvloer te vinden, naast Chinese collega's als King Long en Yutong. Naast de Russische merken KAMAZ, NEFAZ en de GAZ groep, speelde MAZ, uit het naburige Wit-Rusland, een hoofdrol. Daar had men met de nieuwe 12 m. MAZ 231 (met Mercedes-Benz Euro5 en een ZF handgeschakelde bak) en een stand in grasgroen en met vele ballen al gemikt op het WK Voetbal van 2018. De 231 wordt op dit moment op verschillende routes in Moskou getest. De grootste stand was voor de GAZ Groep: daar pakte men uit met maar liefst drie primeurs: de midi-lagevloerbus Gaz Kursor (gebouwd in de fabriek in Likino), de kleine Vector NEX-T-bus (gebouwd in de Pavlovo-fabriek) en een nieuwe variant van deze laatste bedoeld voor schoolvervoer. KAMAZ was gekomen met de 'tweede generatie' elektrische bus KAMAZ-6282 met een nieuw in- en exterieur, de 100% lagevloer-stadbus NEFAZ 5299-40-51 op CNG (Euro5), de gedeeltelijke lagevloerbus NEFAZ 52994-30-42 en de voorstadsbus Bravis met WEICHA motor (Euro5).

De volgende Busworld Russia wordt gehouden in 2018.