

RAPORT KERALLA RESEARCH

RYNEK CAR FLEET MANAGEMENT W POLSCE

2010

WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY SAMOCHODÓW SŁUŻBOWYCH
(OUTSOURCING FLOT)



Firmy oferujące wynajem długoterminowy w Polsce zdobyły ogółem 13,8 tys. klientów i przekroczyły próg 132 tys. aut na koniec 2010 roku. Rynek urósł o 2 proc., co jest wynikiem dalekim od kilkudziesięcioprocentowych wzrostów, do których branża zdążyła przyzwyczaić, ale w czasie dekoniunktury wypracowany rezultat trzeba uznać za dobry.

Pierwsze sześć miesięcy 2010 roku upłynęły firmom CFM na porządkowaniu „własnego portfela”. W drugiej połowie skupiono się na intensyfikacji sprzedaży do przedsiębiorstw. Jeśli za rok wynik uda się powtórzyć, znaczy, że outsourcing aut służbowych na dobre okrzepł w kraju, ponieważ nawet w krytycznych miesiącach, rośnie. Ale łatwo nie będzie. Ceny paliw nie rozpieszczają, kratka to przeszłość, ubezpieczenia firmowych aut idą w górę. Jakby tego było mało, przedsiębiorcy oceniają negatywnie kierunek zmian w krajowej gospodarce i z dużą rezerwą inwestują, pamiętając wciąż gorsze chwile. Dla rynku leasingu i wynajmu oznacza to rok wyzwań i kreacji pomysłów. Jak przekonać kolejnych wciąż samodzielnie zarządzających flotą, że outsourcing się po prostu opłaca?

Rynek z perspektywy flot i klienta

Rynek outsourcingu samochodów służbowych w 2010 roku zanotował 2 proc. wzrost w wolumenie (liczbie pojazdów) przy niewielkim 0,2 procentowym spadku liczby klientów rok do roku.

Gracze obsługujący najbardziej przywiązani do outsourcingu pojazdów i najstabilniejszy fragment rynku rok ubiegły zakończyli bez kłopotów.

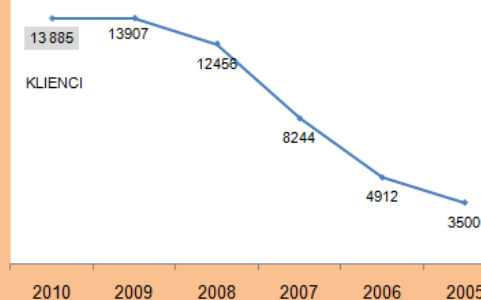
Słabsza koniunktura dotknęła głównie firmy CFM z przewagą w portfelu flot kilkudziesięciu pojazdów, głównie z wykupioną opcją wyłącznego zarządzania lub najmu. Redukcje flot ograniczały się przeważnie do 200-500 pojazdów.

Bezapelacyjnie wygranymi rynku CFM w 2010 roku byli: Lease Plan Fleet Management, Arval i Bankowy Fundusz Leasingowy. Spółki powiększyły stan flot o grubo ponad 2 tys. każda.

Także BRE Leasing oraz ING Car Lease w tym samym czasie pozyskały, aż po tysiąc samochodów więcej.

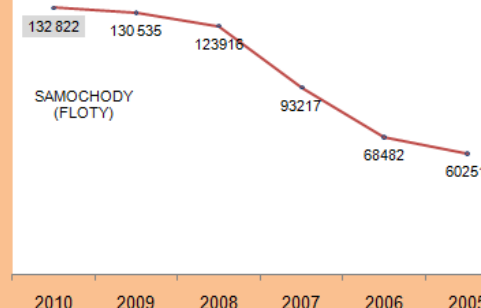
Wśród 42 objętych badaniem oferentów, którzy stanowią 98 proc. rynku w wolumenie i obsługują łącznie 132 822 pojazdy, wzrost obsługiwanych flot odnotowały łącznie 23 firmy, a spadek 11.

Wykres 1. Rynek car fleet management w Polsce w 2010 (ujęcie historyczne wg liczby klientów)



KerallaResearch, 2011 www.keralla.pl

Wykres 2. Rynek car fleet management w Polsce w 2010 (ujęcie historyczne wg liczby samochodów)



KerallaResearch, 2011 www.keralla.pl

Struktura portfela usług

Wśród 13 885 klientów wydatkujących na outsourcing firmowej floty dominowali posiadacze wariantu full service leasing.

Dostawcy pozyskali na tę usługę, aż 6632 firmy. Liczba aut użytkowanych w 2010 roku w klasycznym FSL w firmach przekroczyła sto tysięcy, co daje 4 proc. wzrost r/r (100 116 wobec 96 073 w 2009). Nasylenie usługą wyniosło 75 proc.

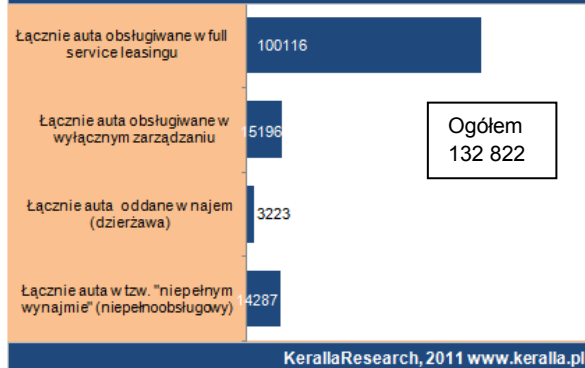
Wzrosła również popularność wynajmu niepełno obsługowego tj. leasingu + serwisu, którego aktywnym promotorem w Polsce jest Masterlease, a głównym odbiorcą small biznes.

Na koniec 2010 roku jeździło w tej formie 14287 samochodów służbowych czyli 12 proc. więcej, niż w 2009. Produkt zyskał zaufanie 6110 przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę, że MŚP w Polsce to ok. 2,1 mln firm potencjał na ten rodzaj usług jest najwyższy.

Utrzymała się jednocześnie tendencja spadkowa na kontrakty wyłącznego zarządzania flotą. Firmy zarządzały w 2010 roku niewiele ponad 15 tysiącami samochodów, a udział samego zarządzania w portfelu produktów skurczył się do 12 proc.

Również usługa najmu (dzierżawa pojazdu) miała w 2010 roku mniej chętnych, niż rok wcześniej. Na dzierżawę zdecydowało się w sumie 514 klientów, dla których firmy CFM obsługiwały 3 223 samochody.

Wykres 3. Struktura rynku wg typu wykupionej usługi w 2010



Wykres 4. Udział poszczególnych usług w 2010



Rynek z perspektywy oferentów

Masterlease, LeasePlan i Arval – trójka liderów wagi ciężkiej polskiego rynku CFM na codzień opiekują się blisko 50 - tysięczną flotą aut służbowych, co stanowi 36 proc. rynku.

Najliczniejszą grupę 19 997 aut ma w opiece Masterlease, następnie LeasePlan 15 335 oraz Arval 13 096.

Dealerzy, pracujący na wynik programu Toyota Corpo Cars Management – łącznie 12 spółek - w 2010 roku mimo utraty części kontraktów na fali cięcia kosztów w firmach, utrzymali wysoki 8 procentowy udział w rynku i obsługują ponad 11 tys. samochodów służbowych.

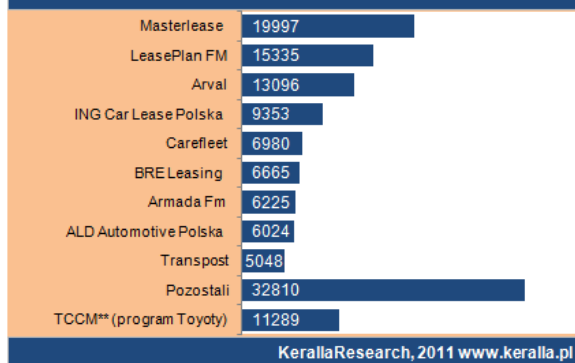
Wśród firm wagi średniej (floty poniżej 5 tys. aut), na które przypada 44 tys. pojazdów i blisko 30 oferentów, kluczowi gracze rynku to Business Lease Poland, zarządzający flotą 37 39, Bankowy Fundusz Leasingowy 3729 pojazdów, Volkswagen Leasing Polska 3298 pojazdów oraz spółka Express, która zakontraktowała 3259 pojazdów.

Również firma Nivette Fleet Management posiadająca 2540 pojazdów w obsłudze zwiększyła rozmiar obsługiwanej floty.

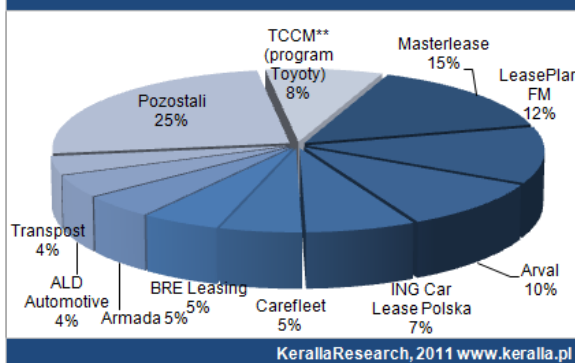
Hertz Lease w 2010 roku obsługiwał 2585 samochodów. Z dobrymi efektami walczą o rynek też młodsze spółki CFM, które zaczynały bój o klienta i intensyfikowały sprzedaż w bardzo ciężkim okresie 2008-2009, kiedy o przetrwanie i utrzymanie na rynku walczyła niejedna firma.

KBC Autolease, po zaledwie trzech latach działalności w tym sektorze obsługuje już 2098 samochodów, a spółka Athlon ma w obsłudze 1522 pojazdy.

Wykres 5. Główni gracze rynku CFM w Polsce 2010



Wykres 6. Udziały w rynku CFM głównych graczy w Polsce 2010



Wykres 7. Gracze rynku CFM w Polsce obsługujący floty < 5 tys. pojazdów 2010



Zrzeszenia oraz dealerskie programy fleet management

Firmy zrzeszone w Polskim Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów łącznie obsługują ponad 84 tys. samochodów w różnych formach wynajmu, co stanowi już 63 proc. pokrycia w krajowym rynku. Wzrost wypracowany tylko przez firmy zrzeszone wyniósł 16 proc. r/r

Największe floty członków PZWLP obsługiwane są przez LeasePlan, Arval oraz ING Car Lease.

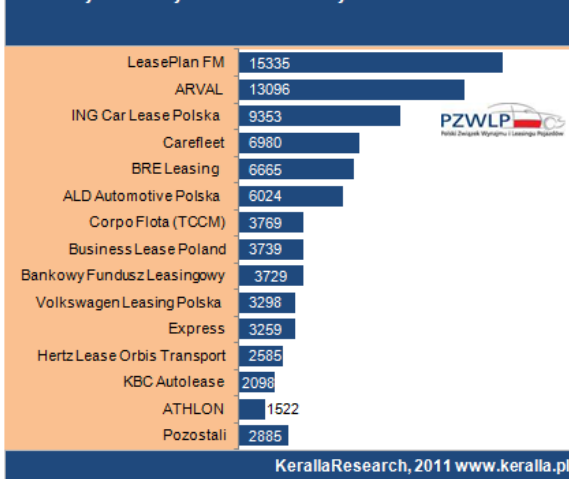
Znaczący przyrost uzyskał zespół ALD Automotive Polska – ponad 900 aut więcej r/r oraz spółka Carefleet, której flota liczy już blisko 7 tys. aut.

W programie zarządzania flotą oferowanym przez Toyotę w ramach programu TCCM uczestniczy blisko 400 firm-klientów.

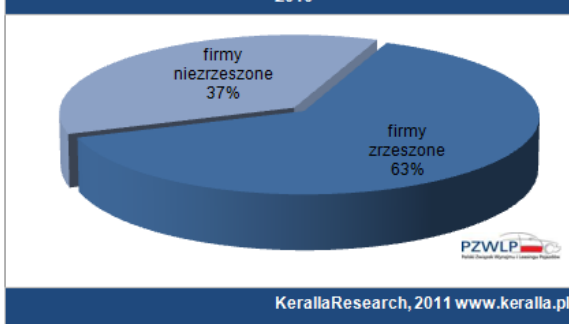
Wśród dealerów Toyoty promujących management flot, najaktywniej działają Corpo Flota (3769), Toyota Marki (3459), Auto Podlasie (1348) oraz Carolina (1137). Tylko te trzy spółki mają klientów, którym zarządzają blisko 10 tysiącami samochodów.

W całym programie jeździ 11 289 samochodów.

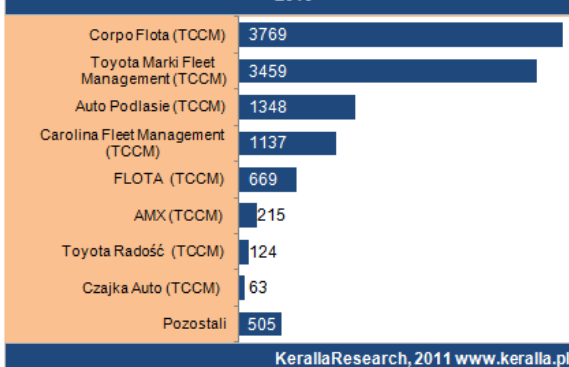
Wykres 8. Wyniki firm zrzeszonych w PZWLP w 2010



Wykres 9. Pokrycie w rynku firm zrzeszonych i niezrzeszonych w PZWLP wg liczby obsługiwanych samochodów w Polsce 2010



Wykres 10. Program Toyota Corpo Cars Management w Polsce 2010



Pojedyncze największe floty

Największe floty w Polsce obsługiwane w formie FSL mają spółki: Transpost (1926 pojazdów), Masterlease (896 pojazdów) oraz BRE Leasing (886) i Bankowy Fundusz Leasingowy (857).

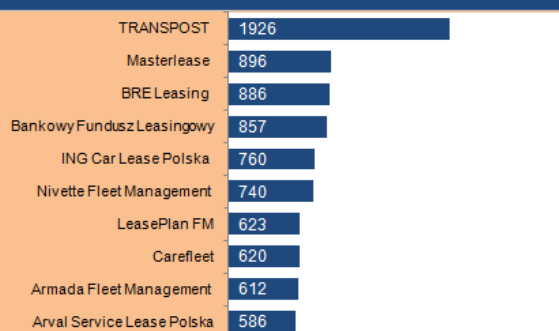
Floty mniejsze, pojedyncze, poniżej 800 samochodów obsługują m.in. ING Car Lease (760), Carefleet (620), KBC Autolease (484), Athlon (415) czy Business Lease (479).

W wynajmie niepełnoobsługowym największą krajową flotą ma Toyota Marki Fleet Management – 856 samochodów, następnie Masterlease 460 i Volkswagen Leasing 446 pojazdów.

W samym zarządzaniu także prym wiedzie Toyota Marki (1170).

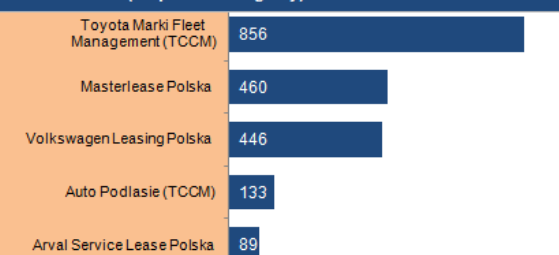
Również największą flotą w najmie posiada Toyota Marki – 687 samochodów, następnie Toyota Auto Podlasie - 120 pojazdów oraz Carefleet mający 50 pojazdów w tej usłudze.

Wykres 11. Największe floty w usłudze typu full service leasing w Polsce 2010



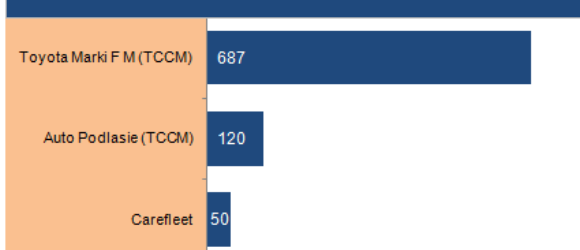
KerallaResearch, 2011 www.keralla.pl

Wykres 12. Największe floty w usłudze typu serwis + leasing (niepełnoobsługowy) w Polsce 2010



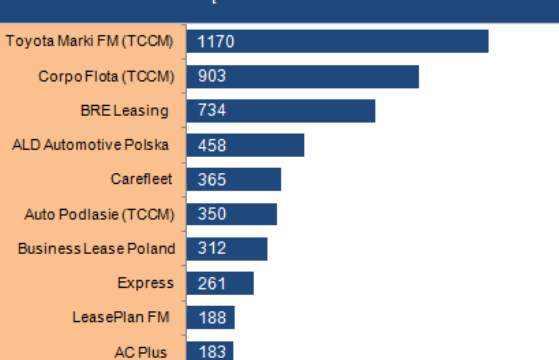
KerallaResearch, 2011 www.keralla.pl

Wykres 14. Największe floty w usłudze typu najem (dzierżawa) w Polsce 2010



KerallaResearch, 2011 www.keralla.pl

Wykres 13. Największe floty w usłudze typu wyłączone zarządzanie w Polsce 2010



KerallaResearch, 2011 www.keralla.pl

W przypadku korzystania z danych prosimy o podanie źródła: Instytut KerallaResearch

Podsumowanie rynku oparto na danych przekazanych przez firmy car fleet management. Wyniki przekazało 42 dostawców, z czego część z zastrzeżeniem anonimowości (bez prezentacji nazwy firmy).

Komentarz przygotowany przez
Katarzynę Pydych
General Director/Researcher

Wrocław, kwiecień 2011

Przyjęte definicje do statystyk w badaniu agencji badawczej KerallaResearch

Full service leasing (FSL)

Definicja: leasingowanie pojazdów z ryzykiem wartości końcowej pojazdów i serwisu po stronie dostawcy (leasingodawcy) opłacane przez klienta łącznie z pakietem usług zarządczych, przeważnie zryczałtowanych. Kontrakty pow. 24 m-cy.
Warunki klasyfikacji: klasyfikowanie pojazdów do kategorii FSL może nastąpić jeśli łącznie klient ma w kontrakcie:-
Finansowanie floty poprzez umowę leasingu operacyjnego, najmu, dzierżawy. Ryzyko wartości rezydualnej po stronie finansującego (dostawcy). Czas trwania umowy: minimum 24 miesiące. Przynajmniej trzy usługi pozafinansowe (w tym zawsze serwis mechaniczny)

Leasing z serwisem (niepełnoobsługowy)

Definicja: Kontrakty minimum 24 miesiące z ryzykiem wartości końcowej pojazdu po stronie korzystającego (klienta).
Warunki klasyfikacji: klasyfikowanie pojazdów do kategorii leasing i serwis może nastąpić jeśli łącznie klient ma w kontrakcie:
Finansowanie floty poprzez umowę leasingu operacyjnego, najmu, dzierżawy lub leasingu finansowego. Ryzyko po stronie korzystającego (klienta). Czas trwania umowy: minimum 24 miesiące.
Przynajmniej 2 usługi, bez wymogu serwisu mechanicznego

Wyłączne zarządzanie

Definicja: zarządzanie samochodami na rzecz klienta, bez leasingu (zarządzanie dostawcami, opieka nad serwisowaniem aut, koordynacja wymiany opon, przeważnie likwidacja szkód etc.).
Warunki klasyfikacji: Brak finansowania floty klienta przez firmę zarządzającą flotą. Umowa na zarządzanie flotą zawarta na minimum 6 miesięcy. Dowolna liczba usług z listy usług pozafinansowych.

Najem

Definicja: następuje wraz z przekazaniem do użytkowania pojazdu na okres od 6 do 24 m-cy.
Warunki klasyfikacji: Podatkowo nie jest kwalifikowany, jako leasing operacyjny, ale jako najem, dzierżawa. Nie jest to usługa rent a car. Zawiera opiekę serwisową, administrowanie pojazdami, ubezpieczenie, przejmowanie ryzyka wartości rezydualnej

KERALLA RESEARCH

Instytut Badań i Rozwiązań B2B

Św. Antoniego 2/4 50-073 Wrocław, Polska

- Biuro: (+48) 71 788 46 78
- Bezpośrednio dz. badań: (+48) 71 778 21 35
- Faks: (+48) 71 722 03 72
- kontakt@keralla.pl
- www.keralla.pl

