

## RAPORT KERALLA RESEARCH

# RYNEK CAR FLEET MANAGEMENT W POLSCE podsumowanie roku 2012

WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY SAMOCHODÓW SŁUŻBOWYCH  
(OUTSOURCING FLOT)

Data publikacji luty 2013



## OUTSOURCING AUT SŁUŻBOWYCH ROŚNIE, ALE WOLNIEJ

Ponad 151 tys. samochodów służbowych jest już w Polsce używanych w outsourcingu. Rynek ten wzrósł o 4,5 proc. w wolumenie aut, licząc do analogicznego okresu roku ubiegłego - wynika z najnowszego badania Instytutu Keralla Research, który monitoruje rynek Car Fleet Management od ponad siedmiu lat. Nasze prognozy, odnośnie dynamiki sprzedaży w minionym roku sprawdziły się i jak zapowiadaliśmy, w rok 2013 firmy świadczące usługi CFM weszły z wynikiem ponad 150 tys. aut w portfelu. Nie sprawdziły się za to prognozy samych oferentów, którzy mieli nadzieję przynajmniej na 10-cio procentową dynamikę.

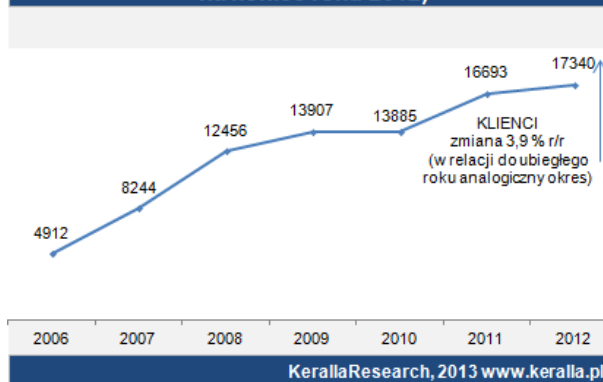
Niestety, także w 2013 roku należy się przyzwyczaić do bardzo powolnych wzrostów. Mamy spadek krajowej konsumpcji, rosnące bezrobocie, gospodarka spowalnia, a korporacje i średnie firmy koncentrują się na cięciu kosztów. Szczególnie trudna sytuacja jest już w wielu małych i mikro firmach, dla których recesja to stan faktyczny. W tych okolicznościach w ogóle utrzymanie dodatnich wyników jest sukcesem.

### Rynek z perspektywy flot i klienta

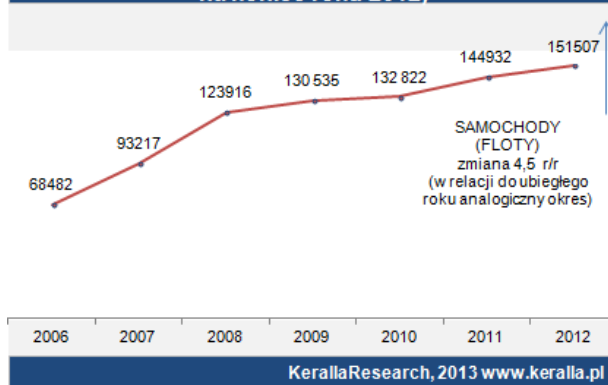
Z badania Keralla Research wynika, że rok 2012 branża car fleet management (CFM) zakończyła wynikiem 17,3 tys. klientów, co daje wzrost korzystających z outsourcingu samochodów o 3,9% r/r. W ciągu roku udało się firmom CFM-owym przekonać kolejnych 647 przedsiębiorców do korzyści z wynajmu pojazdów firmowych. Przypomnijmy, że w roku ubiegłym, w analogicznym okresie dynamika wynosiła aż 20%. Tegoroczny uzyskany wynik nie powinien jednak dziwić. Hamuje cała krajowa gospodarka, więc notowany wzrost i tak należy do pozytywnych sygnałów.

W sumie ponad 17 tysięcy przedsiębiorstw użytkuje w sumie 151,5 tys. pojazdów w formule outsourcingu. Rok wcześniej było ich 6,5 tys. mniej. Dynamika wyniosła 4,5% r/r licząc dla wolumenu wynajmowanych pojazdów (rok wcześniej było to 9%). Tempo rozwoju rynku CFM wyraźnie więc przyhamowało, a bariery, których obawiali się zarządzający flotami, były silniejsze niż zakładano. Szacowany wzrost rynku oscylował pomiędzy 10-11%. Tymczasem realny wzrost nie przekroczył połowy tej wartości.

**Rynek car fleet management w Polsce  
(ujęcie historyczne wg liczby klientów  
na koniec roku 2012)**



**Rynek car fleet management w Polsce  
(ujęcie historyczne wg liczby aut  
na koniec roku 2012)**



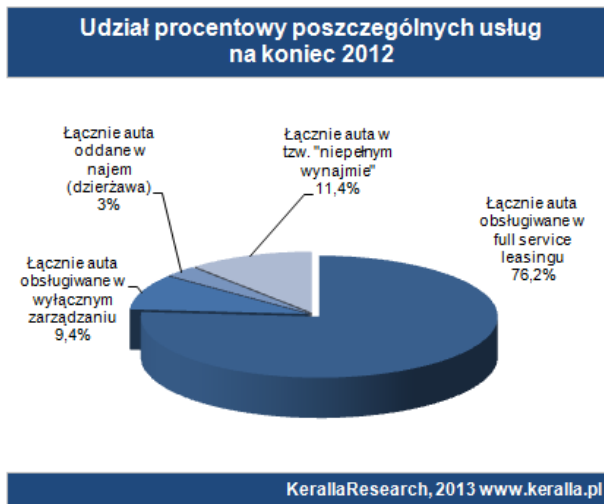
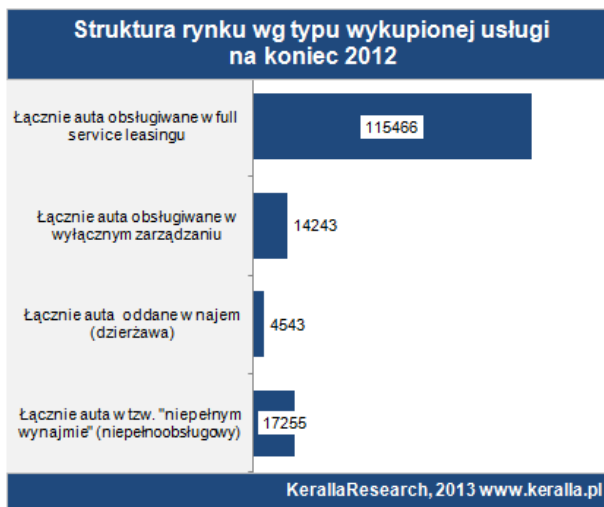
## Struktura portfela usług

Analizy Keralla Research wskazują, że full service leasing oraz tzw. leasing niepełnoobsługowy (leasing plus okrojony serwis) przestały być najdynamiczniej rozwijającymi się wariantami outsourcingu flot. Od kilku kwartałów najdynamiczniej sprzedaje się najem. W 2012 roku progresja dla tej formy obsługi wyniosła 42,2% (w liczbie klientów) co przełożyło się na 11,9% wzrost w liczbie pojazdów (obecnie najem ma 991 klientów). W najmie (dzierżawie) jeździ już ponad 4,5 tys. pojazdów. Rok temu było to, przypomnijmy, niewiele ponad 4 tysiące, a na koniec 2011— 3,2 tysiące pojazdów.

Znacznie spadła natomiast dynamika sprzedaży dla niepełnego wynajmu długoterminowego. Nadal w tej opcji jeździ niewiele ponad 17 tys. pojazdów, usługa ma 8,6 tys. klientów, ale uzyskana dynamika to 2,1% r/r (klient) oraz 4% r/r (flota).

Usługa klasyczna, czyli full service leasing, która ma największy, 76 procentowy udział w portfelu, rozwija się z dynamiką 5,7% r/r (klient) oraz 3,9% r/r (flota).

Zmiany nastąpiły w przypadku samochodów wyłącznie zarządzanych. Opcja straciła wprawdzie zainteresowanie kilkudziesięciu firm, co przełożyło się na ujemną dynamikę sprzedaży dla całego rynku wynoszącą minus 29,5% r/r (klient), ale równocześnie już pozyskani klienci podnieśli liczbę pojazdów użytkowanych w wyłącznym zarządzaniu, co spowodowało wzrost o 8 pkt. procentowych i 14,2 tys. pojazdów używanych w tej formule.



Full service leasing utrzymuje ponad 76% udziału w dostępnych na rynku formach oferty outsourcingu firmowej floty.

Wśród pozostałych wariantów największy udział ma niepełny wynajem (11,4%), następnie wyłączone zarządzanie (9,4%) oraz zyskujący na znaczeniu najem pojazdów do firmy (3%).

Rynek z perspektywy oferentów

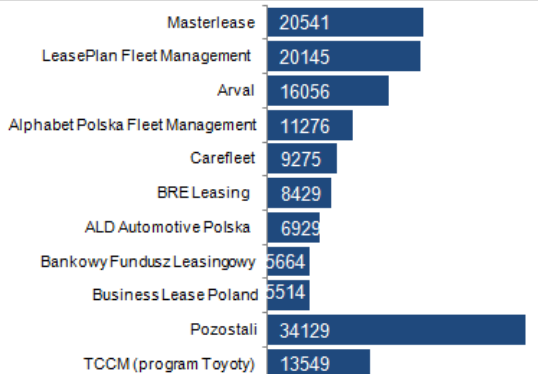
Wynajem długoterminowy oferowało w Polsce, na koniec roku 2012 ok. 43 firmy, w badaniu Keralla Research udział wzięło 31 dostawców, którzy obsługują flotę stanowiącą – wg naszych szacunków - blisko 96 proc. wszystkich zewnętrznie zarządzanych pojazdów służbowych w Polsce.

Przypomnijmy, że ubiegły rok zakończył się fuzją spółki KBC Autolease i Business Lease Poland. Business Lease Poland przejął klientów spółki KBC i aktualnie zarządza flotą ponad 5,5 tys. pojazdów, co plasuje ją na dziewiątym miejscu wśród najważniejszych graczy rynku CFM. W 2012 roku wycofały się z rywalizacji rynkowej dwie inne spółki CFM (Samset oraz Sorgen), a ostatnio Masterlease przejął firmę BAWAG Fleet Leasing. Proces akwizycji krajowego rynku CFM wciąż więc postępuje i należy spodziewać się kolejnych przejęć w tej branży w kolejnych miesiącach.

Do wiodących oferentów należą: Masterlease, LeasePlan FM oraz Arval Service Lease Polska. Głównym graczem jest **Masterlease**. Spółka ma obecnie 13,6% udziału w rynku i obsługuje flotę ponad 20,5 tys. aut. **LeasePlan FM** goni lidera i obsługuje już 20 145 pojazdów, co daje firmie praktycznie identyczny udział w krajowym rynku na poziomie 13,3%.

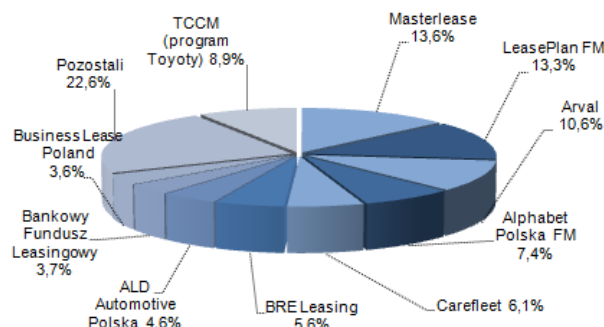
Spółka **ARVAL** z udziałem 10,6% zakończyła rok 2013 wynikiem 16 056 pojazdów. Kolejność liderów z pierwszej dziesiątki jest taka sama jak w pierwszym półroczu. Nieznacznie zmieniła się liczba obsługiwanych pojazdów, ale nie na tyle znacząco, by zmienić układ sił Top Ten.

Główni gracze rynku CFM w Polsce według floty na koniec 2012



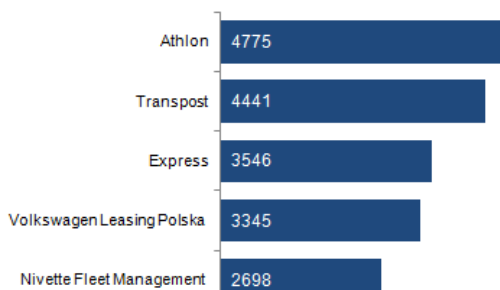
KerallaResearch, 2013, www.keralla.pl

Udziały w rynku CFM głównych graczy wg liczby obsługiwanych pojazdów na koniec 2012



KerallaResearch, 2013, www.keralla.pl

Pozostali więksi gracze rynku CFM w Polsce obsługujący floty < 5 tys. pojazdów na koniec 2012



KerallaResearch, 2013 www.keralla.pl

Zrzeszenia oraz dealerskie programy fleet management

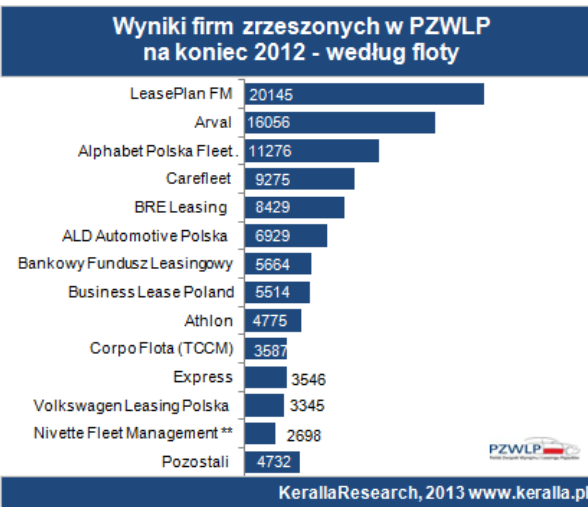
Firmy zrzeszone w Polskim Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów łącznie obsługiwały na koniec drugiego kwartału 105 971 samochodów w różnych formach wynajmu. Z danych Keralla Research wynika, że daje to Zrzeszeniu 69,9% pokrycia w krajowym rynku. To wzrost o 0,4 proc. wobec półrocza 2012.

Największe floty członków PZWLP obsługiwane są przez LeasePlan, Arval oraz Alphabet Polska Fleet Management.

W programie zarządzania flotą, oferowanym przez Toyotę, jedynym póki co programie dealerskim, który wypracował formułę typu car fleet management na taką skalę w Polsce, uczestniczy ponad 600 firm-klientów, co stanowi wzrost o ponad 200 klientów w ciągu pół roku. Do programu Toyoty dołączyła kolejna spółka Toyota Okęcie.

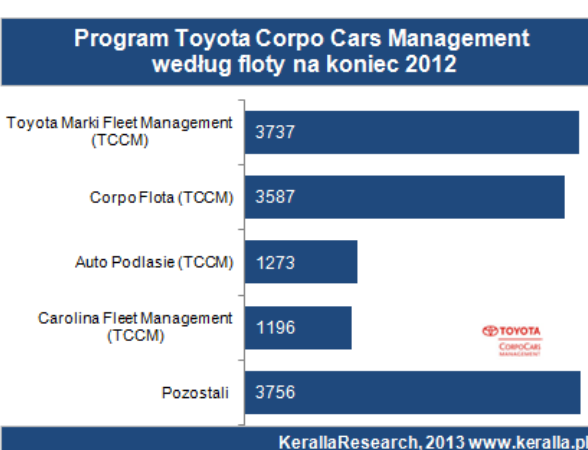
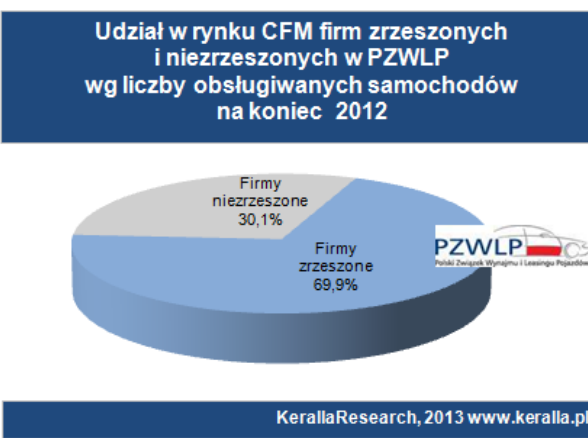
Wśród dealerów Toyoty promujących management flot, najaktywniej działają Toyota Marki (3737), Corpo Flota (3587), Auto Podlasie (1273) oraz Carolina Fleet Management (1196).

W całym programie zarządczym Toyoty jeździ obecnie 13 549 samochodów służbowych. W całym rynku daje to TCCM 8,9% udziału.



105 971 pojazdów mają firmy zrzeszone w PZWLP

Podano tylko dla firm wyrażających zgodę na upublicznienie wyników



13 549 pojazdów mają dealerzy uczestniczący w programie TCCM

## Pojedyncze największe floty

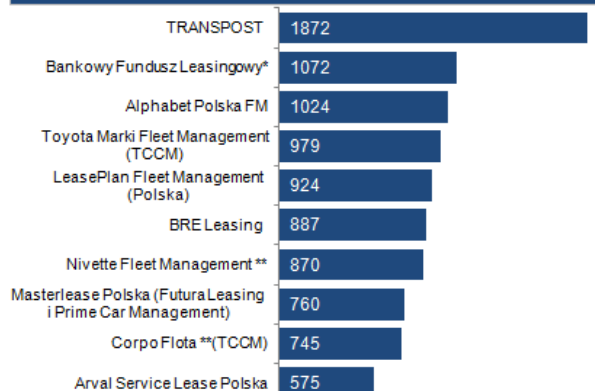
Według Keralla Research, największe pojedyncze floty w kraju, obsługiwane dla jednego klienta w wariantcie full service leasing mieli w swoim portfelu na koniec 2012 roku firmy: Transpost (1872 pojazdy), Bankowy Fundusz Leasingowy (1072), Alphabet (1024) oraz Toyota Marki FM (979).

Największą krajową flotą w wynajmie niepełnoobsługowym opiekuje się Toyota Marki (532 pojazdy), następnie Volkswagen Leasing Polska (446) oraz Business Lease (371).

Największe pojedyncze floty wyłącznie zarządzane ma w portfelu BRE Leasing (881 pojazdów), Lease Plan (608) i Toyota Marki (370).

Natomiast największe floty w zyskującym na popularności najmie obsługuje Toyota Marki (156 aut) oraz Cosmopol (137) i Express (131).

### Największe pojedyncze floty w usłudze full service leasing na koniec 2012



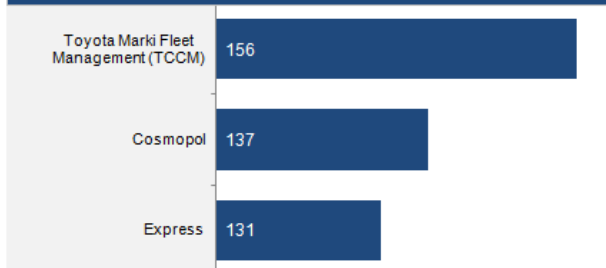
KerallaResearch, 2013 www.keralla.pl

### Największe pojedyncze floty w usłudze serwis + leasing (niepełnoobsługowy) na koniec 2012



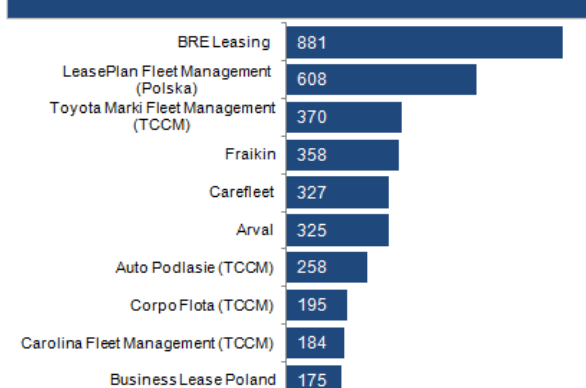
KerallaResearch, 2013 www.keralla.pl

### Największe pojedyncze floty w usłudze najem (dzierżawa) koniec 2012



KerallaResearch, 2013 www.keralla.pl

### Największe pojedyncze floty w usłudze wyłączone zarządzanie na koniec 2012



KerallaResearch, 2013 www.keralla.pl

W przypadku korzystania z danych należy podać źródło: Instytut KerallaResearch

Podsumowanie rynku oparto na danych przekazanych przez firmy car fleet management. Wyniki przekazało 31 dostawców, z czego część z zastrzeżeniem anonimowości (bez prezentacji nazwy firmy).

Tekst przygotowany przez  
Katarzynę Pydych  
General Director/Researcher  
Data publikacji: luty 2013

### 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**  
Pl. Wolności 11, 50-071 Wrocław, Polska  
• Biuro: (+48) 71 788 46 78  
• Faks: (+48) 71 722 03 72  
• [kontakt@keralla.pl](mailto:kontakt@keralla.pl)  
• [www.keralla.pl](http://www.keralla.pl)

