



CAR FLEET MANAGEMENT W POLSCE

WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY SAMOCHODÓW SŁUŻBOWYCH (OUTSOURCING FLOT)

RAPORT 2015

Keralla Research Instytut Badań i Rozwiązań B2B



Katarzyna Pydych
General Director Instytutu KRB2B

Zawartość

Trendy, nowości, wyzwania	2-5
Rynek z perspektywy flot i klienta ...	6
Struktura portfela usług	7
Rynek z perspektywy oferentów	8
Członkowie PZWLP	9
Programy dealerskie	9
Pojedyncze największe floty	10
Przyjęte definicje	11
O Instytucie KRB2B	11

Instytut Keralla Research ma przyjemność przedstawić Państwu publikację podsumowującą wyniki branży car fleet management w Polsce.

Rynek CFM na koniec czwartego kwartału ubiegłego roku wzrósł o 9,1% w wolumenie użytkowanych pojazdów, i aż 25,6% licząc według liczby podpisanych umów, co wskazuje, że coraz więcej firm decyduje się na outsourcing aut, nawet jeśli w grę wchodzi tylko kilka lub kilkanaście sztuk pojazdów.

Na cały 2015 rok większość firm oferujących usługi CFM prognozuje utrzymanie tego tempa wzrostu rynku wskazując, w przeprowadzonej przez nasz Instytut ankiecie, na progresję rzędu 3% do 10%. Kilku graczy CFM spodziewa wskazuje, że nawet dynamika na poziomie 11%-20% jest realna do uzyskania w tym roku.

Kluczowych szans rynkowych firmy CFM upatrują w dalszym popularyzowaniu wynajmu długoterminowego wśród małych i średnich firm.

KERALLA RESEARCH
Instytut Badań i Rozwiązań B2B
ul. Kazimierza Wielkiego 67
50-077 Wrocław, Polska
Biuro: (+48) 71 335 77 82
Fax: (+48) 71722 03 72
kontakt@keralla.pl www.keralla.pl

Trendy – nowości – wyzwania



W opinii firm oferujących usługę CFM rok 2015 będzie stał pod znakiem intensywnego promowania wynajmu długoterminowego wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Taki trend zakłada absolutna większość operujących na rynku firm specjalizujących się w wynajmowaniu pojazdów. Jednym z elementów wspierających taką intensyfikację sprzedaży wśród MSP jest m.in. wprowadzenie nawet do standardowych ofert leasingowych dodatkowych kalkulacji dla opcji wynajmu, nawet, gdy klient nie występował o taką formę usługi. Najbardziej popularna, w opinii przedstawicieli rynku CFM, będzie usługa full service leasing.

Nowością na rynku ma być też aktywna promocja wynajmu długoterminowego w grupie klientów indywidualnych, co zapowiada jeden z największych graczy badanego rynku. Kolejnym trendem mają być auta hybrydowe, wprowadzane do flot coraz częściej w 2015, jak również zachęcanie do korzyści wynikających z używania ekologicznych pojazdów elektrycznych.



Przedsiębiorstwa zajmujące się outsourcingiem flot, w 2015 roku planują też poprawiać bezpieczeństwo skupiając się na szerszym, niż dotąd implementowaniu telemetrii do wynajmowanych aut. Z informacji zebranych od firm wynika jednocześnie, że najpoważniejsze wyzwania dla usługodawców CFM w 2015 roku to spodziewane nasilenie walki o klienta („wojny cenowe”) oraz ryzyko dla firm CFM wynikające z –jak to określano– mało przewidywalnej oferty ubezpieczycieli w kontekście perspektywy uchwalenia tzw. „ustawy fotoradarowej”, która zakłada, że właściciele samochodów służbowych (tu możliwe, firmy leasingowe) będą karani za wykroczenia drogowe popełniane przez kierowców, jeśli klient nie wskaże kierującego pojazdem.

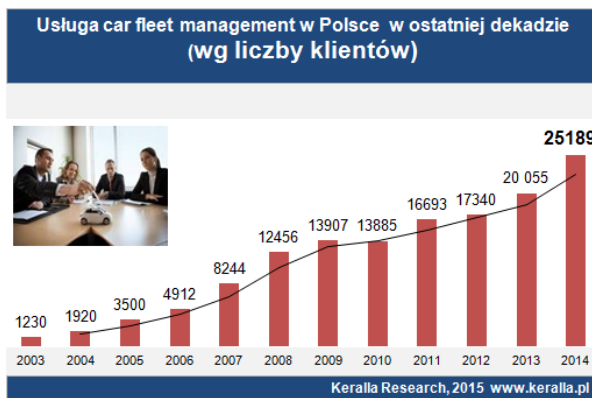
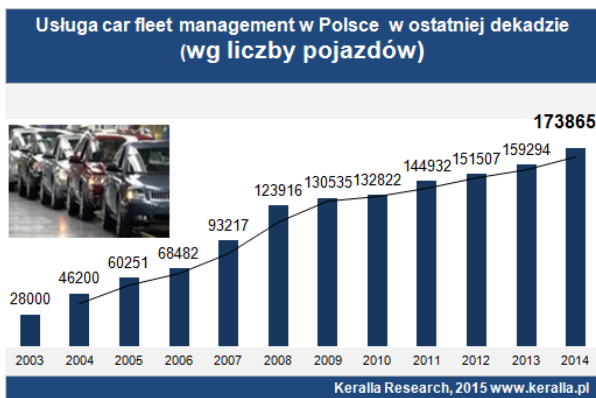
PREZENTACJA WYNIKÓW BRANŻY CAR FLEET MANAGEMENT

Rynek z perspektywy flot i klienta

Na koniec 2014 roku z outsourcingu floty korzystało ponad 25,1 tysięcy firm, co w porównaniu z 2013 rokiem oznacza wzrost o 25,6% r/r. Jest to jednocześnie największa progresja roczna, jaką odnotowaliśmy od przeszło dziesięciu lat. Liczba pojazdów jeżdżących pod opieką firm CFM-owych wzrosła do poziomu 173,8 tys., a dynamika r/r wyniosła 9,1%.

Największe zmiany spośród wszystkich produktów oferowanych przez firmy CFM-owe odnotowaliśmy w usłudze wyłącznego zarządzania i niepełnego wynajmu. Usługą wyłącznego zarządzania samochodami na rzecz klienta zainteresowało się ponad 2 tysiące przedsiębiorstw, co daje progresję 57,7% r/r i wynika ona głównie z aktywności dwóch firm. Znaczny wzrost obserwujemy także wśród liczby użytkowników niepełnego wynajmu. Skorzystało z niego ponad 12 tys. przedsiębiorstw (42% r/r).

Dane obejmują wszystkie firmy oferujące CFM na krajowym rynku, zarówno zrzeszone, jak i nie zrzeszone w PZWLP.



Struktura portfela usług

Najlepiej sprzedającą się usługą w minionym roku był full service leasing (FSL), który ma 73,5% udziału wśród czterech głównych produktów. Kolejną usługą, która cieszyła się zainteresowaniem klientów był niepełny wynajem, który w portfolio firm CFM wynosi 14,1%. Mniej, bo 8,3% stanowi wyłączone zarządzanie, zaś dzierżawa ma udział na poziomie 4,1%.

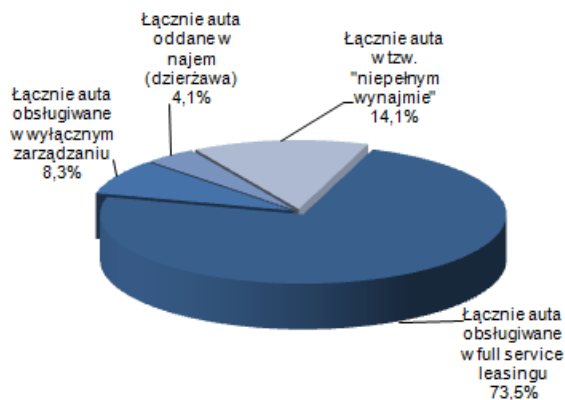
W samej tylko usłudze FSL progresja w liczbie pojazdów wynosiła 6,9% r/r. Na tę opcję zdecydowało się 9,6 tys. klientów, którzy użytkują łącznie 127,8 tys. pojazdów.

Niepełny najem to usługa, w której od 2011 roku odnotowujemy największą liczbę klientów spośród wszystkich czterech usług. W tym roku liczba zawartych umów osiągnęła ponad 12 tys., co oznacza wzrost o 42% r/r. Przedsiębiorstwa, które wybrały tę usługę, oddały ponad 24 tys. samochodów pod opiekę firm zajmujących się outsourcingiem floty (zmiana 30,9% r/r).

W porównaniu do poprzedniego roku, wzrosła również liczba klientów, którzy zdecydowali się na wyłączone zarządzanie (progresja 57,7%). Na tę usługę zdecydowało się 2,2 tys. firm, które posiadają łącznie ponad 14,5 tys. pojazdów w takim wariantcie.

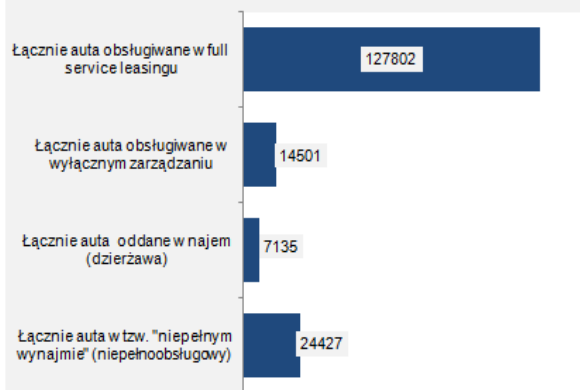
Spadła natomiast liczba klientów, którzy skorzystali z usługi najmu samochodu. Utrata kilkuset klientów przełożyła się na ujemną dynamikę liczby podpisanych umów, która dla całego rynku wynosi minus 26,6% r/r (klient). Ale za to klienci, którzy pozostali przy tej usłudze, nieznacznie, ale zwiększyli wolumen samochodów które wykorzystują do działalności gospodarczej. Na koniec 2014 roku 1280 firm dzierżawiło na okres od 6 do 24 miesięcy ponad 7 tys. pojazdów firmowych (+0,8%). r/r).

Udział procentowy poszczególnych usług (Stan na koniec 2014)



Keralla Research, 2015, www.keralla.pl

Struktura rynku wg typu wykupionej usługi (Stan na koniec 2014)



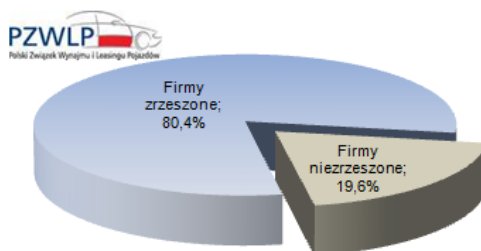
Keralla Research, 2015, www.keralla.pl

Członkowie Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów



Firmy zrzeszone w Polskim Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów na koniec czwartego kwartału 2014 roku obsługiwały ponad 124 tys. pojazdów, co stanowi 80,4% całego rynku CFM. Jest to o 6,7% więcej, niż rok temu, w analogicznym okresie. Zrzeszone spółki opiekowały się 124,2 tys. samochodami firmowymi, a wśród członków PZWLP największe floty mają w portfolio spółki: LeasePlan FM, Arval oraz Alphabet Polska FM.

**Cały rynek CFM
wg udziału flot firm zrzeszonych i niezrzeszonych
w PZWLP
(Stan na koniec 2014)**



Keralla Research, 2015, www.keralla.pl

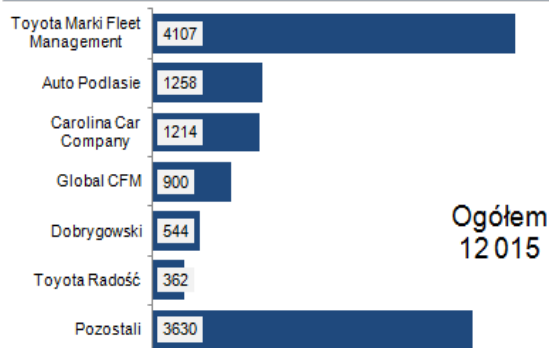
*Statystyki prezentowane przez PZWLP mogą się nieznacznie różnić od powyżej prezentowanych ze względu na pominięcie w statystykach Zrzeszenia usługi najmu (dzierżawy).

**Programy dealerskie
Toyota Business SmartPlan**

W całym programie dealerskim Toyoty na koniec 2014 roku jeździło ponad 12 tys. samochodów, co stanowi 6,9% udziału w krajowym rynku CFM. W porównaniu z analogicznym okresem to spadek liczby floty w programie powodowany wystąpieniem jednej ze spółek z programu Business SmartPlan. Wśród dealerów z największą liczbą aut są: Toyota Marki (4107), Auto Podlasie (1258), Carolina Car Company (1214), Global CFM (900) oraz Toyota Dobrygowski (544).



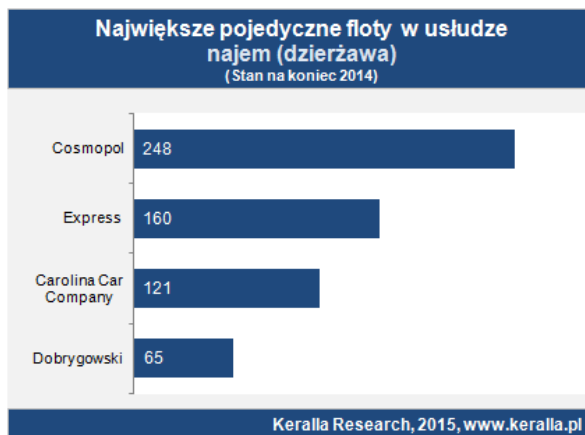
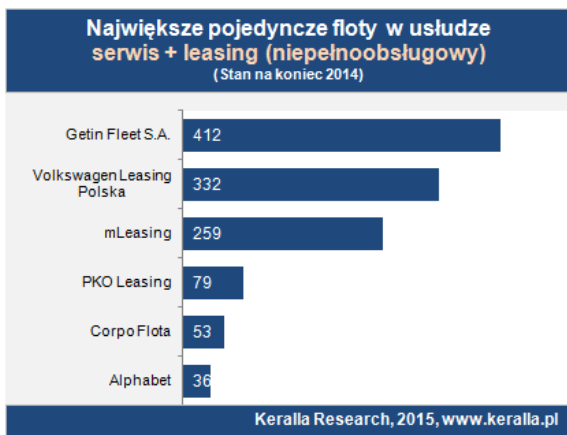
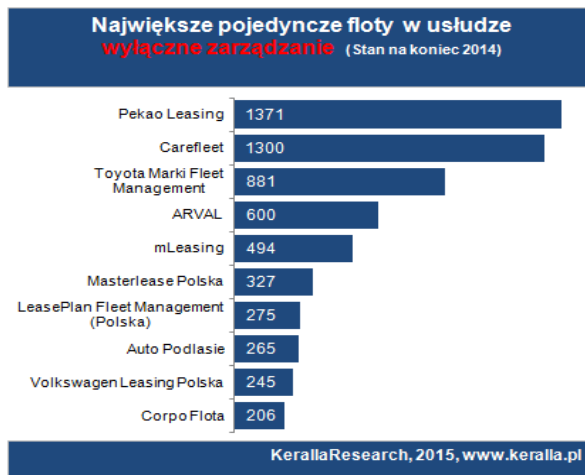
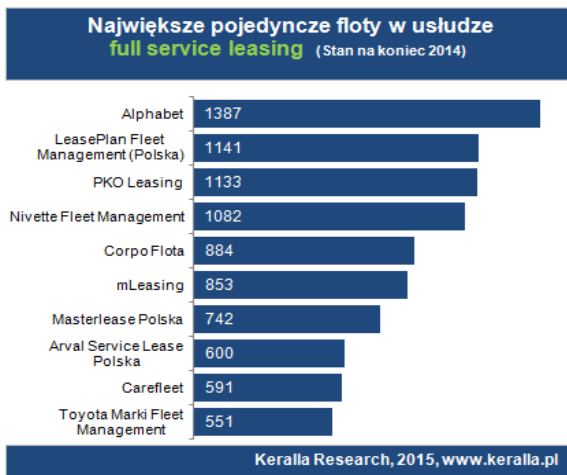
**Program Toyota Business SmartPlan
według floty (Stan na koniec 2014)**



Keralla Research, 2015, www.keralla.pl

Pojedyncze największe floty

Z danych Instytutu Keralla Research wynika, że największe pojedyncze floty w kraju w wariacie full service leasing obsługują: Alphabet (1387), LeasePlan FM (1141), PKO Leasing (1133), Nivette FM (1082), Corpo Flota (884), mLeasing (853). Mniejszymi, pojedynczymi flotami opiekują się: Masterlease (742), Arval (600), Carefleet (591) oraz Toyota Marki FM (551). Największą krajową flotą w usłudze wyłączone zarządzanie deklarują: Pekao Leasing (1371), Carefleet (1300) oraz Toyota Marki FM (881).



Największą krajową flotą w wynajmie niepełnoobsługowym opiekuje się Getin Fleet (412) oraz Volkswagen Leasing Polska (332). Natomiast największe floty w najmie mają w obsłudze spółki: Cosmopol (248), Express (160) oraz Carolina Car Company (121) i Dobrygowski (65).

W przypadku korzystania z danych należy podać źródło: Instytut Keralla Research. Podsumowanie rynku oparto na danych przekazanych przez firmy car fleet management. Wynajem długoterminowy oferuje w Polsce ok. 45 firm; w badaniu KRB2B wzięło udział 38 dostawców, którzy obsługują flotę stanowiącą ok. 97 proc. wszystkich zewnętrznie zarządzanych pojazdów służbowych (szacunki własne). Spółki, które zastrzegły anonimowość przesłanych statystyk umieszczono w kategorii „pozostali”.

Przyjęte definicje do statystyk w badaniu agencji badawczej Keralla Research

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 → wieloletnie doświadczenie w badaniach B2B

- ⇒ Dostarczamy raporty branżowe zarządom spółek, właścicielom, akcjonariuszom.
- Wykonujemy: analizy sektorowe, badania poprzedzające inwestycje, wejście na giełdę, wprowadzanie produktów i usług dla klientów firmowych.
- Raporty managerskie B2B (dla inwestorów, do biznesplanów etc.)
- Badania ad hoc (problemowe) w różnych obszarach, jak np.:
- Badania klientów
- Badania konkurencji
- Badania pracownicze
- Badania potencjału rynków, nasycenia, nisz
- Badania wizerunku firmy, marki, określanie udziałów rynkowych
- Badania znajomości produktów, profile klientów (segmentacje)
- Testy ofert, reklam, logotypów, haseł