RAPORT KERALLA RESEARCH

RYNEK CAR FLEET MANAGEMENT W POLSCE

podsumowanie roku 2011

WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY SAMOCHODÓW SŁUŻBOWYCH

(OUTSOURCING FLOT)

Data publikacji marzec 2012

Zlecanie zarządzania flotą samochodową sprawdziło się również w Polsce. Oferta CFM zyskała akceptację ponad 16,6 tys. przedsiębiorców, a rynek urósł do 144,9 tys. pojazdów na koniec 2011. Wszystko wskazuje, że wynajem na dobre wszedł do menu narzędzi usprawniających działalność biznesu.

Czy jednak usługa upowszechni się tak, jak życzyliby sobie tego oferenci? Zwłaszcza ci porównujący nasz potencjał do krajów, w których większość firm od dawna nie zajmuje się autami samodzielnie. Przyzwyczajenia i opory rynku to jedno. Potencjał drugie. A z tym ostatnim w bieżącym roku może być ciężko. Drożejące paliwo i ubezpieczenia plus wysokie opłaty drogowe nie skłaniają do powiększania flot. Nie sprzyjają też zwiększaniu wydatków na obsługę taboru. Sprzyjają za to konsolidacji rynku. Przybędzie więc walk o te same przetargi, będzie jeszcze trudniej o utrzymanie kontraktów. Czy zyskają klienci? Trudno wyrokować, bo tani wynajem, nie musi się równać dobry wynajem. Pewne jest jedno. Kto nie zyska na wynajmie, zyska na wypożyczeniach. Za trzy miesiące fani piłki podratują obroty każdej spółki, która oprócz wynajmu postawi na ułatwienie kibicom dotarcia na stadion. Może i będzie to podróż popękaną autostradą, ale jakoś przemieszczać się trzeba.

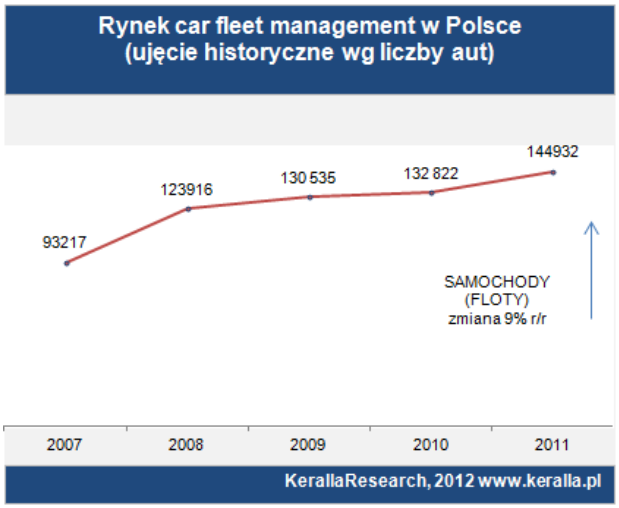
Rynek z perspektywy flot i klienta

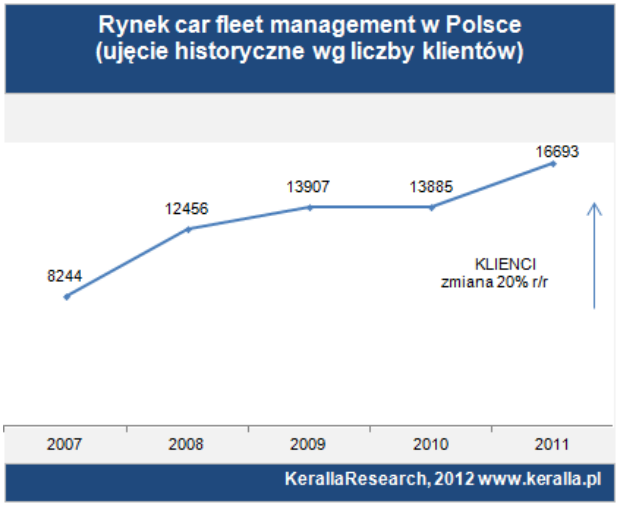
Rynek CFM rozwinął się w 2011 roku o 9% r/r w liczbie obsługiwanych samochodów oraz 20% r/r w liczbie klientów.

Na koniec roku 144 932 pojazdy były użytkowane w przedsiębiorstwach, jako auta wynajęte od firm zewnętrznych typu CFM. Klientów, którzy zdecydowali się przekazać samochody w zarządzanie specjalistom przybyło do 16,6 tys.

Jakiego tempa rozwoju rynku można się spodziewać w bieżącym roku? Zapytaliśmy o to samych dostawców. Opiniami podzieliło się 25 firm. Najczęściej prognozowany wzrost rynku w 2012 roku to ok. 10-11%.

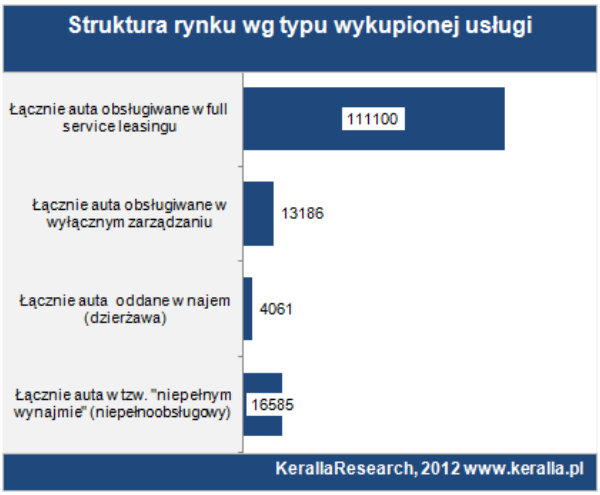
Co ma być największym wyzwaniem dla dostawców CFM? Mają być to głównie, spodziewane przez większość wojny cenowe (4,7 pkt. na skali od 1 do 6) oraz spodziewany niższy popyt na usługę CFM powodowany tendencją rynku do redukcji kosztów flot (wzrost cen paliw, cen ubezpieczeń 3,6 pkt.). Do dużych wyzwań na ten rok nie zaliczano już problemów ze sprzedażą pokontraktowych aut w cenach wcześniej założonych (3,3 pkt.) czy kłopotów z dostępem do atrakcyjnego finansowania (3,2 pkt.).





Struktura portfela usług

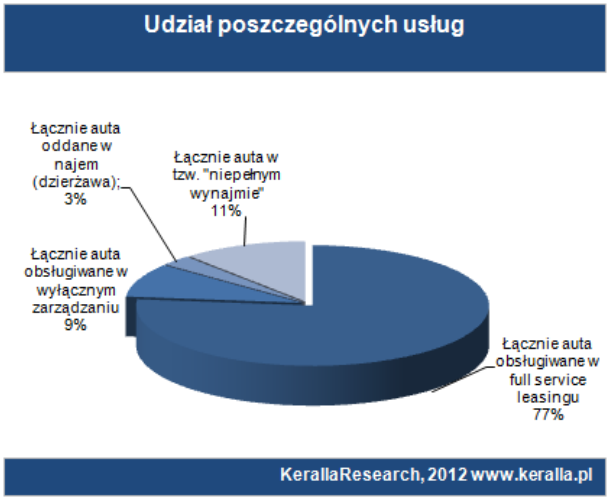
Najlepiej sprzedającą się ofertą w 2011 roku był wariant full service leasing oraz tzw. leasing niepełnoobsługowy (leasing plus okrojony serwis).
Oba warianty usług cieszyły się sporą popularnością. W przypadku full service leasingu progresja wyniosła 11% r/r, w przypadku niepełnego wynajmu 16% r/r.



Do full service leasingu przekonało się ogółem 6828 klientów. Do leasingu niepełnoobsługowego 8456 klientów. O ile jednak na FSL decydują się częściej średnie i duże przedsiębiorstwa, o tyle usługa niepełnego wynajmu cieszy się największym powodzeniem wśród posiadaczy stosunkowo małych flot (głównie MŚP, dysponujących flotą rzędu 5-20 aut).

W 2011 roku przybyło samochodów w najmie, dla którego wzrost wyniósł 26% r/r. Na koniec roku zaraportowano 4061 samochodów w tej usłudze. Z aut w najmie korzysta 697 klientów (rok wcześniej dla porównania było ich niewiele ponad 500).

Utrzymuje się natomiast trend spadkowy dla wyłącznego zarządzania. Liczba samochodów wyłącznie zarządzanych wyniosła na koniec roku 13,1 tys. co oznacza mniej aut w tej usłudze o 13% r/r .

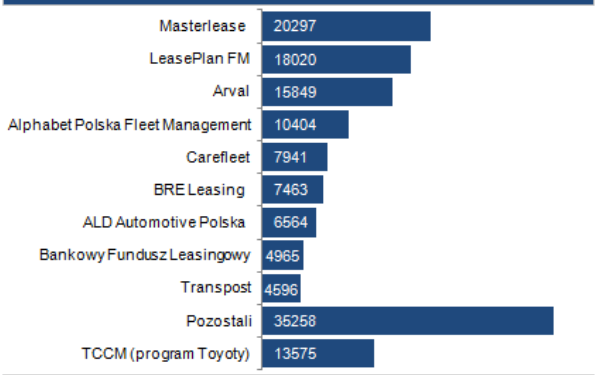


Rynek z perspektywy oferentów

Wynajem długoterminowy oferowało w Polsce, na koniec grudnia 2011 ok. 45 firm. W badaniu udział wzięło 38 dostawców, którzy obsługują flotę stanowiącą –wg naszych szacunków– ok. 96 proc. wszystkich zewnętrznie zarządzanych pojazdów służbowych w Polsce.

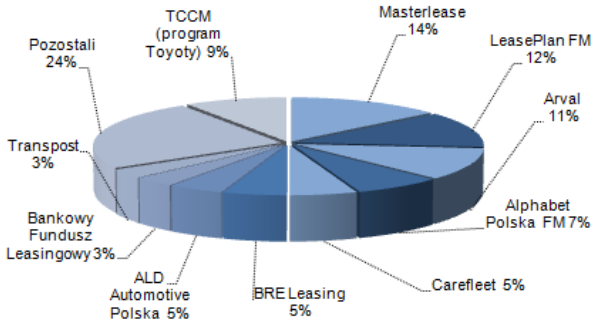
Do ważniejszych wydarzeń w badanym okresie należą przejęcia na rynku. Spółka Arval powiększyła portfel o klientów Hertz Lease Orbis (wcześniej spółka przejmowała portfolio Daimler Fleet Management). Obecnie Arval przeprowadził akwizycję aktyw firmy, która w naszym zestawieniu w 2010 roku dysponowała flotą ponad 2,5 tys. pojazdów. Kolejne akwizycje i zmiany zapoczątkowane w 2011 roku będą mieć finał najpewniej w bieżącym roku. UOKiK wyraził już zgodę na przejęcie spółki Armada przez Carefleet, choć czy plan przejęcia, będzie zrealizowany wcale nie jest przesądzone. Uzupełniając listę zmian na rynku, wycofał się z rywalizacji w sektorze CFM austriacki BAWAG Leasing&Fleet, a firma znana pod marką ING Car Lease, występuje po zmianach właścicielskich, pod nazwą Alphabet Polska FM. Ewentualnych zmian można się spodziewać w przypadku spółki KBC Autolease, będącej częścią belgijskiej grupy KBC, która ogłosiła wraz z Santanderem plany łączenia banków BZWBK oraz Kredyt Banku. Santander testował już siły na rynku CFM. Przyszłość pokaże, czy będzie okazja powtórzenia tych zmagań bazując tym razem na doświadczeniu i wynikach KBC Autolease, który obsługuje już 2,8 tys. samochodów. Wśród niewątpliwych wygranych ubiegłego roku trzeba wskazać spółkę ATHLON, która w 12 m-cy powiększyła flotę do 3,7 tys. pojazdów. Rywalizacja z konkurencją jest mordercza, rynek rośnie w tempie 9%, a spółka uzyskała imponującą, bo ponad 140% progresję.

Główni gracze rynku CFM w Polsce w 2011



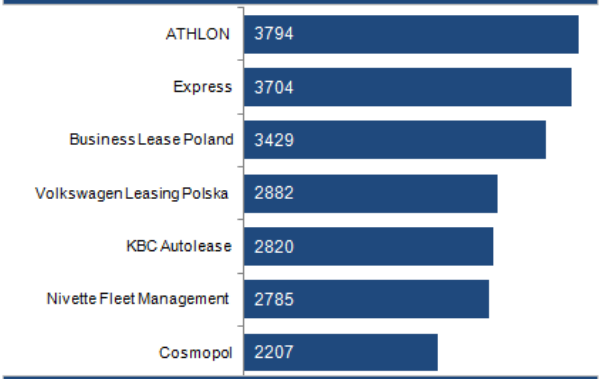
KerallaResearch, 2012, www.keralla.pl

Udziały w rynku CFM głównych graczy wg liczby obsługiwanych pojazdów w 2011



KerallaResearch, 2012, www.keralla.pl

Pozostali więksi gracze rynku CFM w Polsce obsługujący floty < 4 tys. pojazdów



KerallaResearch, 2012 www.keralla.pl

Zrzeszenia oraz dealerskie programy fleet management

Firmy zrzeszone w Polskim Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów łącznie obsługiwały na koniec roku 96715 samochodów w różnych formach wynajmu, co daje 67% proc. udziału w krajowym rynku. Należy dodać, że statystyki obejmują również usługę najmu (dzierżawy), którą pomijają statystyki prezentowane przez PZWLP, przez co prezentowane dane mogą się nieznacznie różnić.

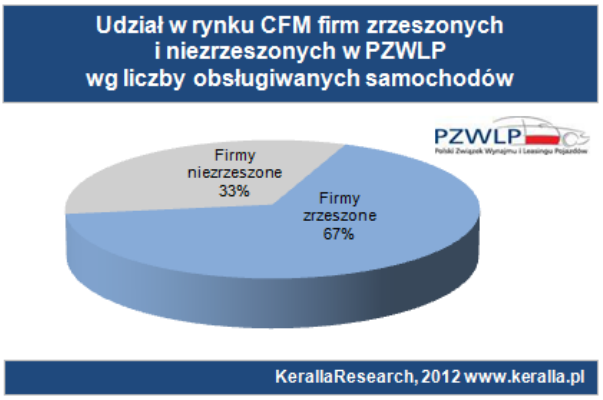
W przypadku firmy Fraikin liczba blisko 1,7 tys. pojazdów obejmuje samochody użytkowe i dostawcze. To w zasadzie jedyny na rynku gracz specjalizujący się w wynajmie samochodów innych, niż osobowe.

Największe floty członków PZWLP obsługiwane są przez spółkę LeasePlan (18 020), spółkę Arval (15 849) oraz spółkę Alphabet FM (10 404).

Wśród dealerów Toyoty promujących management flot, największe floty obsługują Toyota Marki (3640), Corpo Flota (3467), Carolina FM (1756) oraz Auto Podlasie (1467).

W całym programie zarządczym Toyoty jeździ 13 575 samochodów służbowych.

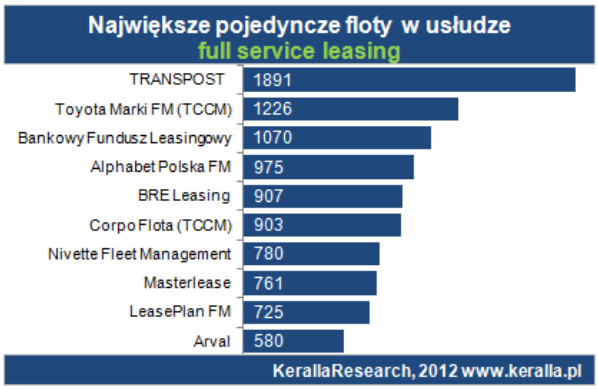
96 715 pojazdów mają firmy zrzeszone w PZWLP



13 575 pojazdów mają dealerzy uczestniczący w programie TCCM

Pojedyncze największe floty

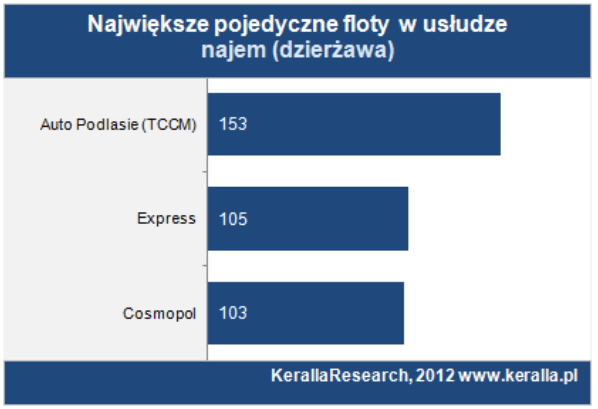
Największe pojedyncze floty w kraju, obsługiwane dla jednego klienta w wariancie full service leasing mieli w swoim portfelu w 2011 roku następujący oferenci:
Transpost (1891 pojazdów), Toyota Marki (1226), Bankowy Fundusz Leasingowy (1070), Alphabet (975), BRE Leasing (907) oraz Corpo Flota (903). Pojedyncze, mniejsze floty, liczące poniżej 800 samochodów obsługiwały między innymi spółki: Nivette FM (780), Masterlease (761), Lease Plan FM (725) i Arval (580).



Największą krajową flotą w wynajmie niepełnoobsługowym, 482 pojazdy zarządza Volkswagen Leasing Polska. Spółka, która od 2011 roku wprowadziła zmiany w strategii i koncentruje się obecnie na promowaniu i finansowaniu głównie własnej marki VW.

W wyłącznym zarządzaniu przełamany został prymat spółek Toyoty, które tradycyjnie, od lat obsługiwały w tej usłudze największe tabory. W 2011 roku pojedynczą największą flotę wyłącznie zarządzaną obsługiwał LeasePlan FM (1013).

Największe floty w ciągle mało popularnym, choć zyskującym klientów najmie posiadały spółki: Auto Podlasie - 153, Express 105 pojazdów oraz Cosmopol 103 pojazdy.



W przypadku korzystania z danych należy podać źródło: Instytut Keralla Research

Podsumowanie rynku oparto na danych przekazanych przez firmy car fleet management. Wyniki przekazało 38 dostawców, z czego część z zastrzeżeniem anonimowości (bez prezentacji nazwy firmy).

Tekst przygotowany przez Katarzynę Pydych
General Director/Researcher

Wrocław, marzec 2012

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
• www.keralla.pl