

LIDERZY FLOTY 2021



Wynajem długoterminowy aut przyśpiesza, branża Rent a Car z pierwszym od ponad roku wzrostem

Rynek motoryzacyjny i flotowy w Polsce szybko odbudowuje się po pandemii, a jej skutki są coraz mniej widoczne. W pierwszym półroczu 2021 sprzedaż samochodów do firm osiągnęła w naszym kraju już niemalże poziom sprzed koronakryzysu. W porównaniu z pierwszym półroczem ubiegłego roku, a więc z okresem, w którym COVID-19 odciskał największe piętno na rynku, sprzedaż aut do firm – i to w każdej z form finansowania – odnotowała kilkudziesięcioprocentowe wzrosty.



Michał Jankowski

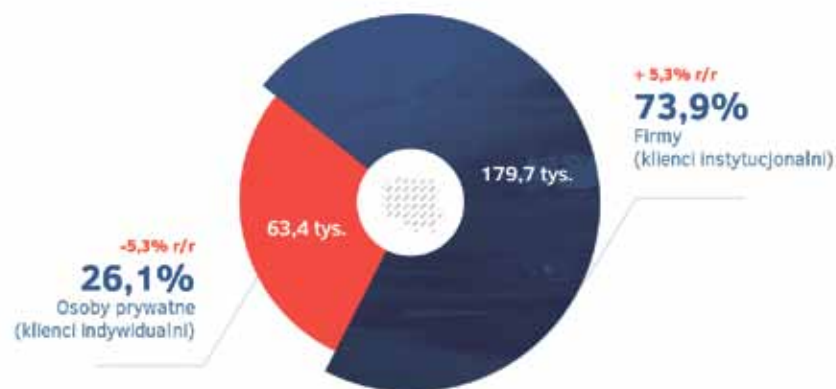
dyrektor biura, PZWLP

Dane z polskiego rynku motoryzacyjnego na koniec pierwszego półrocza napawają optymizmem. Duże wzrosty sprzedaży względem jednego z najgorszych w historii okresu, czyli zdominowanego przez koronakryzys okresu styczeń – czerwiec 2020 r., są widoczne w każdym segmencie rynku i w każdej formie finansowania aut. Sprzedaż w autosalonach wyraźnie przyśpieszyła dopiero w drugim kwartale roku, choć pozytywne sygnały w tym zakresie były już widoczne po pierwszych trzech miesiącach 2021 roku.

Rynek motoryzacyjny i flotowy zbliżają się do poziomów sprzed pandemii

Najszybciej odbudowuje się sprzedaż nowych samochodów do firm, która odnotowała w pierwszym półroczu 2021 r. wzrost aż o 45,6 proc. r/r i osiągnęła już poziom zbliżający się do tego sprzed pandemii (w I półroczu 2019 r.) – 179,7 tys. zakupionych przez firmy nowych aut osobowych wobec 190,7 tys. Po nowe samochody osobowe w salonach w pierwszym półroczu sięgali chętniej również klienci indywidualni, którzy nabyli o 12,5 proc. więcej aut niż w porównywalnym czasie rok wcześniej. Od początku roku do końca czerwca z polskich salonów wyjechało więcej o 35,2 proc. r/r nowych aut osobowych,

Sprzedaż nowych samochodów osobowych w Polsce w I półroczu 2021 roku



Zgodnie z danymi Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP) branża wynajmu długoterminowego samochodów, która negatywny wpływ kryzysu odczuła w zeszłym roku relatywnie w najmniejszym stopniu, w I półroczu 2021 r. wygenerowała sprzedaż nowych aut nie tylko dorównującą poziomowi sprzed pandemii, ale też znacznie go przewyższającą – o blisko 10 proc. Pozytywne informacje płyną również z branży Rent a Car, która najbardziej dotkliwie odczuła wpływ koronawirusa i od początku pandemii notowała bardzo duże spadki, przekraczające nawet dwadzieścia procent. Na koniec I półrocza 2021 r. branża Rent a Car mogła poszczycić się po raz pierwszy od dłuższego czasu wzrostem i to na poziomie 12,5 proc. r/r.

łącznie 243 tys. (łącznie sprzedaż do firm i osób prywatnych). Zdecydowaną większość z nich, bo aż prawie ¾ (73,9 proc.), nabyły firmy, których udział w całkowitej sprzedaży urosł aż o ponad 5 proc. r/r.

Wynajem długoterminowy jako jedyna forma finansowania aut notuje duże wzrosty sprzedaży nawet w stosunku do okresu sprzed pandemii

Pierwsze półrocze 2020 r. było jednym z najtrudniejszych okresów w historii rynku motoryzacyjnego w Polsce. Obecne, duże, sięgające kilkudziesięciu procent, wzrosty sprzedaży samochodów są efektem tzw. niskiej bazy, czyli

relatywnie niskich wartości w porównywanym czasie. Świadczą jednak również o szybkim odbudowywaniu się rynku po kryzysie i niewątpliwie są bardzo dobrą informacją. Za dobrą koniunkturę w polskich autosalonach odpowiadają przede wszystkim firmy, które nabyły w pierwszym półroczu bieżącego roku o 45,6 proc. r/r (ponad 56 tys.) więcej nowych aut osobowych niż przed rokiem, dzięki czemu wolumen sprzedaży w tym segmencie zbliżył się już do tego sprzed pandemii. Podobnie duży wzrost został odnotowany, jeśli chodzi o nowe samochody osobowe nabywane przez firmy ze środków własnych, na kredyt czy w klasycznym leasingu liczonych

Najszybciej odbudowuje się sprzedaż nowych samochodów do firm, która odnotowała w pierwszym półroczu 2021 r. wzrost aż o 45,6 proc. r/r i osiągnęła już poziom zbliżający się do tego sprzed pandemii (w I półroczu 2019 r.) – 179,7 tys. zakupionych przez firmy nowych aut osobowych wobec 190,7 tys.

razem, gdyż osiągnął wartość 48,6 proc. r/r. W przypadku wynajmu długoterminowego, który relatywnie do konkurencyjnych form finansowania aut najmniej ucierpiał w wyniku kryzysu (spadki sprzedaży były najniższe), wzrost sprzedaży nowych samochodów

osobowych w pierwszym półroczu 2021 r. wyniósł 37 proc. r/r.

Wynajem długoterminowy aut wyróżniał się jednak w pierwszym półroczu 2021 r. na tle rynku i konkurencji ze względu na fakt, że jako jedyna forma finansowania samochodów osiągnął wolumen sprzedaży nie tylko zbliżony do porównywalnego okresu sprzed pandemii, ale znacznie go przewyższający. W pierwszym półroczu 2021 r. na potrzeby usług wynajmu długoterminowego zakupiono 44,4 tys. nowych aut osobowych wobec 32,4 tys. w tym samym czasie roku 2020 oraz 40,4 tys. w pierwszym półroczu 2019 r. Oznacza to więc wzrost o 37 proc. względem roku 2020 i 9,9 proc. wzrostu w porównaniu z pierwszym półroczem 2019 r.

W efekcie, w pierwszym półroczu 2021 r. utrzymał się wysoki udział wynajmu długoterminowego w łącznej sprzedaży nowych aut osobowych do firm. W wynajmie znalazł się co czwarty (24,7 proc.) nowy samochód nabywany w tym czasie przez przedsiębiorców w Polsce.

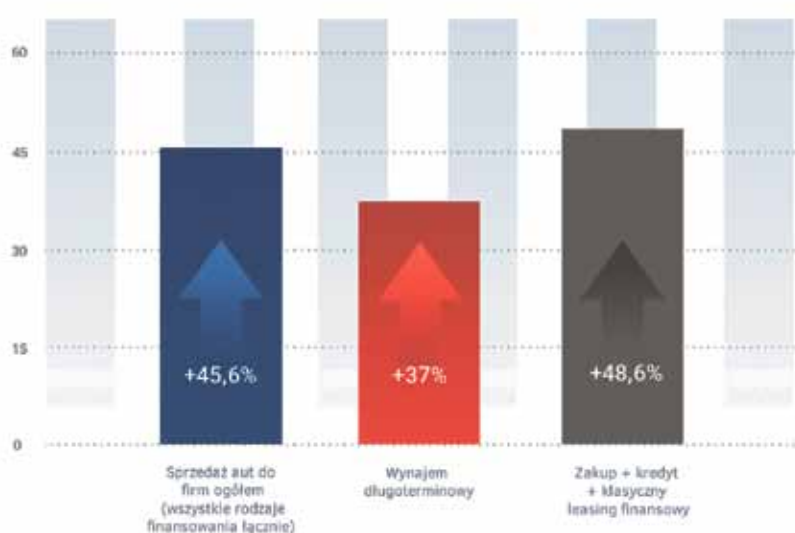
Wynajem długoterminowy wchodzi na ścieżkę przyspieszonego wzrostu

Wyraźne przyspieszenie i odbudowa wynajmu długoterminowego po spowolnieniu spowodowanym pandemią są widoczne również przez pryzmat najważniejszego dla branży wskaźnika rozwoju, a więc łącznej liczby aut w usłudze Full Serwis Leasing. Na koniec drugiego kwartału 2021 r. branża osiągnęła pod tym względem tempo wzrostu 4,6 proc. r/r i był to najlepszy

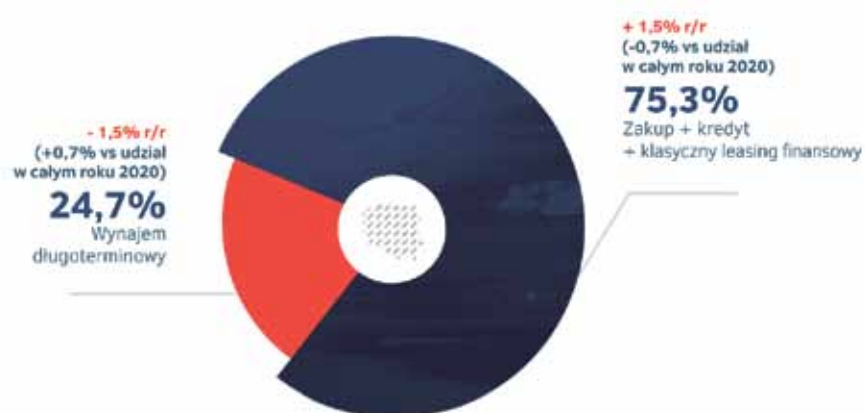
Poziom sprzedaży nowych aut osobowych w wynajmie długoterminowym w Polsce w latach 2019 - 2021



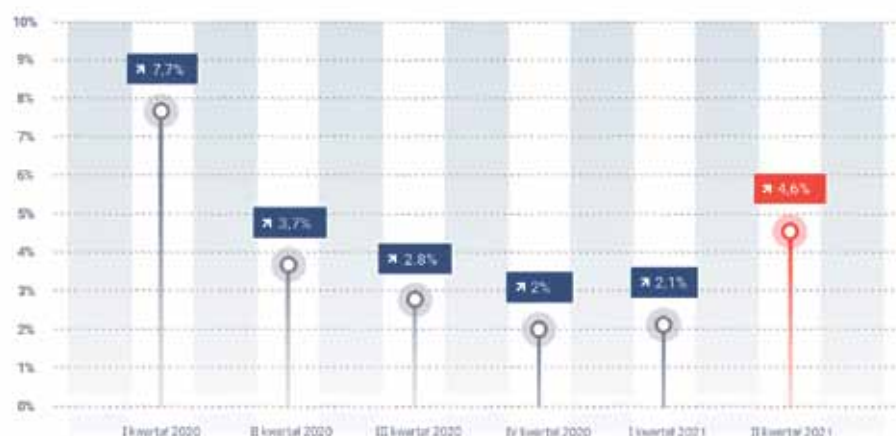
Dynamika sprzedaży nowych aut osobowych do firm w Polsce (w podziale na różne rodzaje finansowania). I półrocze 2021 vs I półrocze 2020



Udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży nowych aut osobowych do firm w I półroczu 2021 roku

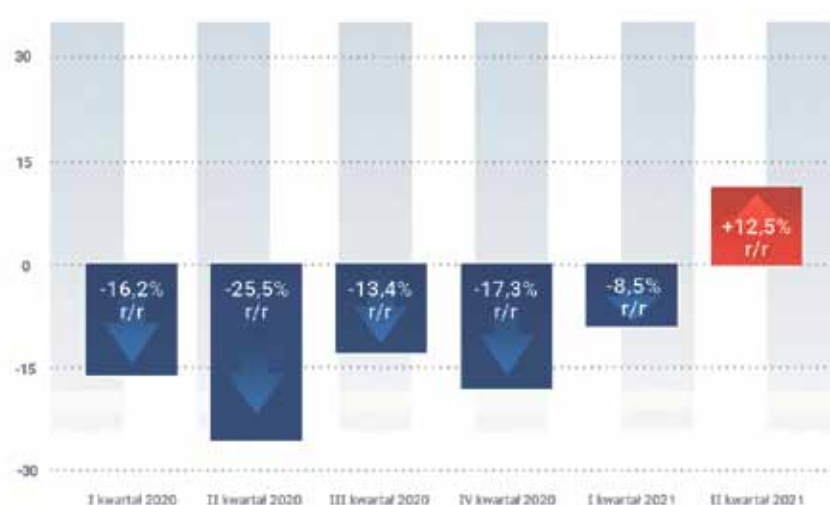


Tempo wzrostu r/r branży wynajmu długoterminowego samochodów w Polsce. Łączna liczba aut w usłudze Full Serwis Leasing



Źródło: PZWLP

Dynamika rozwoju branży Rent a Car w Polsce w latach 2020 - 2021



wynik od roku. Dla porównania, we wcześniejszych trzech kwartałach dynamika rozwoju utrzymywała się na poziomie oscylującym wokół dwóch procent.

Branża Rent a Car (wypożyczalnie samochodów) notuje wzrost po ponad roku spadków

Dane PZWLP na koniec I półrocza 2021 r. pokazują wyraźną poprawę sytuacji i ożywienie również w branży Rent a Car (wypożyczalnie samochodów) w Polsce. Spośród wszystkich form wynajmu aut, to właśnie branża Rent a Car została najbardziej dotknięta skutkami kryzysu spowodowanego pandemią koronawirusa. Przez cały ubiegły rok, ale także

w I kwartale 2021 r., branża Rent a Car notowała duże spadki, które w najtrudniejszym momencie sięgnęły nawet 25 proc. r/r. Na koniec czerwca 2021 r., po ponad roku ciężkiej sytuacji, branża Rent a Car osiągnęła wzrost 12,5 proc. r/r.

Oczekiwana w branży Rent a Car od ponad roku poprawa koniunktury wreszcie nastąpiła i bez wątpienia jest efektem odmrożenia gospodarki i częściowego zniesienia restrykcji, które ograniczały ruch turystyczny i biznesowy. Trend wzrostowy może utrzymać się ze względu na okres wakacyjnych wyjazdów także w trzecim kwartale roku. W dalszej części roku sytuacja jest obecnie trudna do przewidzenia i będzie zależała niemalże wyłącznie od sytuacji epidemicznej.

LIDERZY FLOTY 2021

Szanowni Państwo,

Rynek floty rozwija się dynamicznie. Mimo pandemii która na chwilę go zatrzymała, jak zresztą całą gospodarkę. Wszystko wskazuje na to, że właśnie jesteśmy świadkami odbicia. Jakie priorytety ma dziś branża? Jakie zagrożenia dostrzegają eksperci, a co wg nich wspiera rozwój sektora? Tego i innych istotnych kwestii dowiecie się Państwo z naszego

raportu. Warto też poświęcić chwilę na analizę zestawienia Liderów Rynku Floty. Prezentujemy w nim Państwu tych uczestników rynku floty, którzy w naszej ocenie najprężniej odpowiadają na potrzeby klientów. Są uważni, wykorzystują najnowocześniejsze narzędzia i podążają za trendami.

Redakcja

WYRÓŻNIENIA Liderzy Floty**Osoba zarządzająca: Maciej Arwaj**

ALD Automotive oferuje usługi wynajmu długoterminowego, finansowania oraz zarządzania flotami pojazdów w 43 krajach. Ma największy zasięg geograficzny spośród wszystkich firm z sektora CFM. W skali globalnej zarządza parkiem ponad 1,76 mln pojazdów. Łącząc globalne doświadczenie z ekspercką znajomością

lokalnych rynków, ALD Automotive oferuje kompletny i dopasowany do potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa zakres usług. Na polskim rynku firma obecna jest od 2003 r. Jest członkiem Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów. Umieszczając satysfakcję klienta w centrum swojej strategii, ALD Auto-

motive posiada innowacyjne usługi i narzędzia, które ułatwiają codzienną pracę i odpowiadają na wyzwania przyszłości. Firma zapewnia kompleksową ofertę mobilności, odpowiadając na różne potrzeby zarówno firmy z sektora MŚP, jak i dużych międzynarodowych korporacji.

**Osoba zarządzająca: Robert Antczak**

Arval to główny dostawca usług związanych z szeroko rozumianą mobilnością. W Polsce jest liderem w obszarze najmu długoterminowego aut oraz zarządzaniu flotą samochodową (*Car Fleet Management* – CFM). Dzięki wieloletniemu doświadczeniu i zaawansowanym technologicznie rozwiązaniom Arval przejmuje od klientów większość procesów związanych z obsługą mobilności: od finansowania, poprzez doradztwo w doborze pojazdów do floty, obsługę techniczną, po atrakcyjny produkt ubezpieczeniowy. Wychodząc naprzeciw zmieniającym się oczekiwaniom klientów, firma stale poszerza ofertę o innowacyjne rozwiązania, wykraczające poza sche-

maty tradycyjnego zarządzania firmową mobilnością. Dzięki usłudze Arval Car Sharing możliwe jest użytkowanie jednego samochodu przez wielu kierowców, przy maksymalnie uproszczonym procesie wypożyczenia i zwracania auta. Arval Bike Lease daje natomiast unikalną możliwość poszerzenia floty pojazdów o tradycyjne i elektryczne rowery. Arval oferuje także kompleksową ofertę dla firm i klientów indywidualnych, zainteresowanych wdrożeniem pojazdów elektrycznych do flot. Oprócz bogatego portfolio ekologicznych pojazdów firma stworzyła także pakiet usług GO ELECTRIC, przełamujący główne bariery dla rozwoju elektromobilności.

Arval umożliwia klientom wynajem aut elektrycznych z dopłatami w ramach programu NFOŚiGW „Mój elektryk”, a także testowe wypożyczenie eko-samochodu, pakiet auto i ładowarka, kartę do stacji ładowania GreenWay i spalinowe auto zastępcze na wakacje. Najwyższą jakość usług oraz fachowe wsparcie zapewnia 7200 pracowników w 30 krajach. Łączna flota leasingowana przez Arval to 1,4 mln pojazdów na całym świecie. W Polsce Arval działa od 1999 r. i zarządza flotą ponad 50 tys. samochodów, co plasuje go na pozycji lidera branży. W latach 2016-2020 był najszybciej rozwijającą się firmą w sektorze CFM.

**Osoba zarządzająca: Łukasz Żurek**

Hasło przewodnie SIXT rent a car to „Napędzamy cały świat”. Od ponad 100 lat świat podróżników i biznesu przemieszcza się dzięki SIXT. Firma specjalizuje się w krótko-

średnio- i długoterminowym wynajmie pojazdów, a jej przedstawicielstwa obecne są w ponad 100 krajach i ponad 2400 lokalizacjach na całym świecie. Polski oddział marki

został utworzony w 2002 r. Jako jeden z pierwszych graczy na rynku zaoferował całkowicie nowe formaty mobilności – usługi limousine oraz auto na abonament.

Rynek się rozpędza, a my wraz z nim

Branża wynajmu długoterminowego pojazdów zdaje się wreszcie żegnać z kryzysem wywołanym pandemią. Jako producent systemów informatycznych dla firm z branży CFM, widzimy to poprzez zwiększenie dynamiki wdrożeń systemu Flota Pro CFM, a także przez regularne powiększanie parku samochodowego wśród obecnych użytkowników oprogramowania Softra.

**Rafał Dmytryszyn**

dyrektor handlowy, Softra Systemy Informatyczne

Firmy z branży CFM dążą do jeszcze głębszej integracji między dostawcami flot a klientami, na poziomie stosowanych narzędzi informatycznych. Przykładem jest wzrost stosowania przez CFM-y aplikacji mobilnych dla klientów i użytkowników pojazdów.

Revolucja w procesach zarządzania flotą

Zgłoszenie szkody pojazdu lub potrzeb serwisowych (np. prze-

glądy czy wymiana opon), odbywają się z poziomu smartfonu. Dane wzbogacone o fotografie stanu samochodu zapisywane są w centralnym systemie Flota Pro CFM, używanym przez firmy CFM. Proces wydania samochodu klientowi, a nawet przekazywanie go pomiędzy pracownikami klienta, załatwia się za pomocą aplikacji mobilnej zintegrowanej z centralnym systemem. Elektroniczne protokoły ze zdjęciami uszkodzeń podpisane na ekranie urządzenia mobilnego to duże ułatwienie i eliminacja papieru. Aktualizacja stanu licznika dla pojazdów nieposiadających GPS to jedno kliknięcie w telefonie. Oszczędzony w ten sposób czas, przy

jednoczesnym zwiększeniu możliwości, to mała rewolucja w procesach zarządzania flotą. To są rozwiązania mobilne, które miały swój początek w wypożyczalniach samochodów, następnie spopularyzowały się w firmach zarządzających własną flotą służbową, a teraz stają się elementem niezbędnym przy każdym wdrożeniu systemów CFM.

Nowoczesne technologie dają nam coraz większe możliwości

Nie zawsze kompaktowy smartfon sprawdzi się we wszystkich zastosowaniach. Coraz częstszym wymogiem klientów firm CFM jest dostęp do nowoczesnej platformy webowej od

dostawcy. Klienci sami chcą generować raporty, pobierać faktury zbiorcze z elektronicznym załącznikiem dla działu księgowości, lub sprawdzać status zleceń serwisowych. Dlatego obok aplikacji mobilnej, wdrażamy także platformy jak „Partner CFM”, dedykowane dla fleet menadżerów, klientów i użytkowników pojazdów.

Wszystkie te narzędzia stanowią jeden zintegrowany ekosystem, w którym ma miejsce szybki i automatyczny obieg informacji między jego elementami. Nowoczesne technologie dają nam coraz większe możliwości. Pracujemy nad kolejnymi nowościami. Rynek się rozpędza, a my wraz z nim.

Finansowanie floty

Poszczególne systemy finansowania mają swoje plusy i minusy zarówno kosztowe, widoczne w wyniku finansowym firmy, jak i w wymiarze operacyjnym, czyli obsługowym. Warto je znać, aby wiedzieć, który sposób w danym momencie może najkorzystniej wspierać naszą organizację. Ciągłe najbardziej znane są trzy główne sposoby finansowania pojazdów dla przedsiębiorców: zakup ze środków własnych, leasing i wynajem długoterminowy.

Blanka **Pabisiak**

kierownik floty i administracji, LOTTE
Wedel, członek SKFS

Po nowelizacji ustawy podatkowej z 1 stycznia 2019 r. (Dz.U. z 2018 r. Poz. 2159) i zrównaniu form finansowania samochodu, ciekawymi sposobami finansowania stały się też abonamenty czy wynajem krótko- i średnio terminowy. Wynika to z faktu, że ujednolicone maksymalne odliczenie podatkowe za samochód to 150 tys. zł (jest ono proporcjonalne do wartości auta). Są to opcje, które nie zawsze wiążą się z faktem posiadania, a co za tym idzie, dają przedsiębiorcom mają olbrzymią elastyczność i komfort związany z brakiem zamrażania gotówki, konieczności obsługi serwisowej czy negocjowania ceny odsprzedaży samochodu.

Dziś możemy mówić o pięciu sposobach finansowania aut. Poniżej ich krótka charakterystyka.

1. Zakup samochodu za gotówkę wciąż ma wielu zwolenników, którzy podkreślają, że zostawiając w salonie własne pieniądze, nabywają samochód w pełni. Staje się on ich własnością a więc mogą zrobić z nim, co chcą. Jednak ten sposób niesie ze sobą konkretne konsekwencje takie jak zamrożenie gotówki.

2. Kredyt konsumencki na samochód wcale nie musi oznaczać braku środków na zapłatę gotówką. Wielu właścicieli rozważa ten sposób, by rozłożyć opłaty w czasie, a posiadane środki zainwestować. Nie zmienia to jednak faktu, że w dzisiejszych czasach wzięcie samochodu na kredyt nie jest najpopularniejszym rozwiązaniem. Podstawową wadą jest koszt kredytu, który winduje cenę auta oraz opłaty dodatkowe.

3. Leasing – stanowi przede wszystkim formę finansowania inwestycji skupiającą w sobie zarówno cechy umowy dzierżawy, jak i kredytu. Z jednej strony korzystającemu (leasingobiorcy) przysługuje prawo do używania towarów niebędących jego własnością, z drugiej natomiast, korzystający, dokonując płatności za używanie przedmiotu leasingu, spłaca jednocześnie jego wartość (art. 7091 Kodeksu Cywilnego). Umowa leasingu powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności (art. 7092 Kodeksu Cywilnego). Umowa zawarta w formie ustnej jest nieważna. Umowa leasingowa jest zawsze zawierana na czas oznaczony.

Mamy na rynku dwa rodzaje leasingu:

Leasing finansowy – istotą takiej formy leasingu jest przekazanie nabytej przez leasingodawcę rzeczy pod długotrwałą dzierżawę. Opiera się to na uiszczaniu regularnych opłat (rat) przez konsumenta w zamian za wynajmowany na określony czas towar. Celem rat jest pokrycie wartości zakupionego przez leasingodawcę towaru. Podatek VAT płaci się za okres, na jaki zostaje wydzierżawiony przedmiot leasingu. Zasady funkcjonowania leasingów finansowych reguluje zawsze Kodeks Cywilny.

Leasing operacyjny – w przeciwieństwie do leasingu finansowego istotą leasingu operacyj-

nego nie jest pobieranie opłat za dzierżawienie danego towaru w celu pokrycia jego wartości. Koszty ponosi się za stosunkowo krótki okres użytkowania, a sam przedmiot leasingu udzielany jest z perspektywą zwrotu leasingodawcy po upływie czasu umowy. Zasady funkcjonowania tego leasingu nie są regulowane przez kodeks cywilny, lecz przez przepisy określające podobnego rodzaju umowy – np. umowy najmu.

4. Wynajem, dzielony jest na:

- długoterminowy – czas trwania min. 24 miesiące, musi obejmować przynajmniej 2 usługi pozafinansowe (w tym zawsze serwis mechaniczny);
- średnioterminowy – czas trwania od 1 miesiąca do 24 miesięcy;
- krótkoterminowy – czas trwania od 1 dnia do 30 dni.

Najczęściej spotykany jest wynajem długoterminowy. Polski Związek Wynajmu i Leasingu definiuje go jako leasing operacyjny pojazdów z dodatkowymi usługami dotyczącymi obsługi aut. Jest oferowany w dwóch wariantach – pełnej obsługi serwisowej i administracyjnej floty (jest to *Full Serwis Leasing* = FSL) oraz obsługi częściowej (Leasing z Serwisem). Czyli mówimy o zakupie usługi finansowania z częściową lub całkowitą obsługą (np. ubezpieczenie, likwidacja szkód, assistance, serwis, itp.)

Poza dodatkowymi usługami, które możemy włączać przy tym modelu finansowania, dodatkową różnicą jest ryzyko związane z wartością rezydualną. Wartość rezydualna, czyli wartość końcowa, zgodnie z definicją PZWLP, to zakładana wartość rynkowa pojazdu w momencie odsprzedaży, po zakończeniu uzgodnionego okresu użytkowania, czyli po wygaśnięciu umowy wynajmu długoterminowego. Wartość rezydualna maleje wraz z wiekiem auta, a jej wysokość jest uzależniona od kilku czynników – marki i modelu, pojemności silnika, przebiegu i historii pojazdu oraz (w najmniejszym stopniu) wyposażenia. Obowiązuje tu prosta zasada – im wyższy (i droższy) model auta, tym większy procent wartości utraci w czasie miesięcy i lat eksploatacji. W przypadku wynajmu długoterminowego całe ryzyko związane z przeszacowaniem wartości końcowej leży po stronie wynajmującego.

5. Carsharing to system wspólnego użytkowania samochodów. Pojazdy udostępniane są użytkownikom przez specjalne firmy tym się zajmujące, czyli wypożyczalnie. Najmłodszy system finansowania na rynku. Jest to wynajem samochodu na minuty, podobnie jak w przypadku elektrycznych hulajnóg lub rowerów miejskich. W zamyśle carsharing jest to korzystanie z samochodu wtedy, kiedy naprawdę jest biznesowy i potrzebny, bez angażowania jakiegokolwiek wkładu na zakup. Kosztem są wykorzystane minuty. Głównym minusem tego systemu jest brak pewności, czy w momencie wystąpienia biznesowej potrzeby skorzystania z auta będzie ono w pobliżu. System wymyślony w latach 90. w Kanadzie, a spopularyzowany w Stanach Zjednoczonych. W Polsce dostępny w kilkunastu dużych miastach, ale na ten moment w znacznej większości wykorzystywany do użytku indywidualnego.



**KARTA PALIWOWA MOYA FIRMA
– TO SIĘ OPLACA!**



OSZCZĘDNOŚĆ

atrakcyjne
rabaty na paliwa



WYGODA

zbiornicze fakturowanie, aplikacja
mobilna MOYA Firma



PEŁNA KONTROLA

dostęp do szczegółowych
raportów transakcji



ZASIĘG

ponad 330 stacji
w Polsce



SZYBKE PŁATNOŚCI

szybka aktualizacja
limitu paliwowego



BEZPIECZEŃSTWO

całodobowa infolinia,
przeszkolona obsługa stacji

moya
sieć stacji paliw

+48 22 496 00 73

bok@moyastacja.pl

LIDERZY FLOTY 2021

Szanowni Państwo,

Karta paliwowa jest nieodłącznym elementem efektywnego zarządzania firmową flotą. Zestawienie Najlepszych Kart Paliwowych to wybór tych kart, które zakresem swojej oferty

wychodzą naprzeciw różnorodnym oczekiwaniom odbiorców. Warto sprawdzić, która najlepiej będzie pasowała do naszego biznesu.

Redakcja

TOP 5 najlepszych kart paliwowych

Nazwa firmy oferującej kartę	Nazwa karty paliwowej	Oferta karty paliwowej
Anwim	MOYA Firma	Karta paliwowa MOYA Firma jest skierowana zarówno do firm, które zarządzają dużymi flotami samochodowymi, jak i do małych przedsiębiorstw, które korzystają z niewielkiej liczby pojazdów. Podstawową korzyścią związaną z użytkowaniem kart flotowych MOYA Firma jest optymalizacja kosztów operacyjnych – ich posiadacze otrzymują atrakcyjne rabaty na paliwo, pełną kontrolę nad dokonanymi tankowaniami i wygodne rozliczenia – faktury zbiorcze wystawiane 2-5 razy w miesiącu, w zależności od zapotrzebowania firmy. Karty MOYA Firma akceptowane są na każdej z niemal 350 stacji paliw MOYA. W sieci MOYA znajduje się także wiele stacji automatycznych, położonych przy głównych szlakach transportowych, które skierowane są wyłącznie do obsługi klientów flotowych. Tankowanie na stacjach automatycznych odbywa się błyskawicznie, a płatność za paliwo dokonywana jest w zewnętrznym terminalu. Oferta dla właścicieli flot została wzbogacona o bezpłatną aplikację mobilną MOYA Firma. Umożliwia ona sprawne zarządzanie finansami, płatnościami za faktury z poziomu szybkich przelewów oraz zapewnia kontrolę nad tankowaniami kierowców z poziomu telefonu. Użytkownik dzięki niej ma wgląd w transakcje w wybranych przez siebie przedziałach czasowych. Aplikacja umożliwia kierowcy zapłatę za tankowanie bez użycia fizycznej karty MOYA Firma na wszystkich stacjach sieci MOYA. Oferuje także nawigację oraz mapę stacji MOYA.
bp Europa SE, oddział w Polsce	Karta BP +Aral	Karta BP+Aral ma zasięg międzynarodowy (bezzgotówkowe transakcje na ponad 24 tys. stacji Aral, bp, Circle K, Eni oraz OMV w całej Europie, włącznie ze wschodnią częścią Rosji). Użytkownicy mają dostęp do uniwersalnego urządzenia BP Tollbox, co pozwala regulować opłaty drogowe we wszystkich krajach Europy objętych systemem EETS. To też atrakcyjna oferta na przewozy promowe i transport kolejowy oraz zwrotu VAT i akcyzy.
Circle K	Circle K Europe	Karta Circle K Europe, działająca w ramach porozumienia Routex, zapewnia dostęp do ponad 18 tys. stacji w 29 krajach, w tym 6 tys. stacji dostosowanych do samochodów ciężarowych i autokarów. Umożliwia korzystanie z większości usług elektronicznego poboru opłat, płatnych parkingów dla samochodów ciężarowych czy usługi Combi Traffic. W przypadku awarii dostępna jest pomoc drogowa na terenie Europy, w tym holowanie i naprawa. To nie wszystko – proste rozliczenie możliwe jest dzięki fakturom przystosowanym do odzyskania podatku VAT zapłaconego za granicą.
E100 International Trade	Karta paliwowa Power Max	Karta paliwowa Power Max to nowość w portfolio firmy E100, przeznaczona dla małych i średnich firm działających lokalnie. Karta niezależnie od wielkości floty i ilości tankowanego paliwa daje dostęp do ponad 3000 stacji w Polsce, w tym popularnych marek takich jak Orlen, Lotos, Moya czy Amic. Oprócz zniżek na paliwo, użytkownicy kart Power Max mogą liczyć również na tańsze myjnie oraz akcesoria samochodowe. Kartę można użytkować w trybie przedpłaconym lub z limitem kredytowym do 20 tys. zł.
PKN ORLEN	Karta FLOTA	Karta FLOTA daje wygodę bezgotówkowych zakupów paliwa, towarów i usług w ponad 1800 punktach w całej Polsce. Bezpłatny portal i aplikacja mFlota, uproszczone, elektroniczne fakturowanie oraz odroczone terminy płatności pozwolą ci z łatwością zarządzać flotą i zachować pełną kontrolę nad wydatkami. Program zapewnia także szeroki pakiet usług dodatkowych takich jak Videotolling, ViaTOLL / viaAUTO czy MobiParking, ułatwiające podróże autostradami oraz zakup biletów parkingowych. Program Flota daje możliwość rozbudowania o kartę OPEN DRIVE lub DKV/ORLEN, pozwalającą na dokonywanie bezgotówkowych płatności poza granicami kraju.

Wynajem długoterminowy samochodów w MŚP alternatywą dla zakupu ze środków własnych i kredytów!

Jak wynika z badania zrealizowanego przez Instytut Keralla Research na zlecenie Carefleet, w III kwartale 2021 r. 28,5 proc. mikro, małych i średnich firm deklaruje, że korzysta obecnie z wynajmu długoterminowego samochodów. To o 2,5 proc. więcej niż na początku 2020 r., czyli tuż przed wybuchem pandemii oraz aż o 8,3 proc. więcej niż w pierwszym kwartale 2021 r. Zwiększone zainteresowanie wynajmem jest pokłosiem spowolnienia gospodarczego, w wyniku którego część przedsiębiorców z sektora MŚP została zmuszona do poszukiwania nowych form finansowania pojazdów, będących alternatywą dla zakupu ze środków własnych i kredytów.



Bartosz Olejnik

dyrektor sprzedaży i marketingu w Carefleet

z powodzeniem korzystają korporacje i duże podmioty gospodarcze.

Wynajem, czyli leasing z bonusami

Jednym z nich jest wynajem długoterminowy, który już na dobre zadomowił się w polskim biznesie. Określenie to odnosi się tak naprawdę do doskonale znanego leasingu operacyjnego, który zakłada spłatę pojazdu do poziomu wartości rynkowej (bez konieczności wykupienia go po zakończeniu umowy), ale wzbogaconego o dodatkowe usługi z obszaru zarządzania flotą. Wśród nich można wymienić chociażby takie działania jak obsługa techniczna, ubezpieczenie, obsługa ogumienia, Assistance i samochody zastępcze, raportowanie, karty paliwowe, door to door czy monitoring GPS. Wszystkie usługi, na które – obok finansowania – zdecydować się przedsiębiorcy, są wliczone w stałą opłatę miesięczną za użytkowanie samochodu. W Polsce wy-

najem długoterminowy występuje w dwóch wariantach – pełnej obsługi serwisowej i administracyjnej floty (*Full Service Leasing*) oraz obsługi częściowej (*Leasing z Serwisem*). Korzyści z tej formy finansowania pojazdów odczuwają zarówno przedsiębiorstwa posiadające floty liczące kilkadziesiąt czy kilkaset samochodów, jak też mniejsze firmy korzystające z kilku lub kilkunastu aut. Najważniejsze z nich to:

- przewidywalność kosztów – w ramach stałej opłaty miesięcznej przedsiębiorcy mają zapewnione finansowanie samochodów oraz możliwość korzystania z rozliczanych w formie ryczałtu usług administracyjno-technicznych. Dzięki temu mogą oni z dużą precyzją przewidzieć najważniejsze koszty związane z utrzymaniem firmowej floty, takie jak przeglądy serwisowe, naprawy, ubezpieczenie czy wymiana opon;
- brak konieczności zamrażania kapitału – obecnie statystyczny samochód firmowy kosztuje około 70–80 tysięcy złotych, łatwo więc policzyć, jakie kwoty jednorazowo muszą zarezerwować przedsiębiorcy, którzy chcą nabyć na własność kilkanaście lub kilkadziesiąt pojazdów. W wynajmie długoterminowym spłata obejmuje jedynie spadek wartości rynkowej auta, a dodatkowo wszystkie koszty rozłożone są na cały czas trwania umowy;
- niskie bariery wejścia – niezaprzeczalną korzyścią z wynajmu długo-

terminowego jest także elastyczne podejście do wnoszenia opłaty inicjalnej. Firmy z branży CFM, w przeciwieństwie do firm leasingowych, rzadko stosują taką formę zabezpieczenia transakcji. Minimum formalności w porównaniu np. z kredytem bankowym stanowi dla przedsiębiorców dodatkową zachętę;

- elastyczna formuła – w swojej podstawowej wersji wynajem długoterminowy obejmuje jedynie finansowanie samochodu oraz oferowaną w różnych wariantach jego obsługę techniczną. Inne usługi nie mają charakteru obligatoryjnego. Przedsiębiorcy mogą kształtować wysokość miesięcznej raty, m.in. poprzez wpłatę wkładu własnego, wydłużenie lub skrócenie okresu finansowania czy elastyczny wybór usług dodatkowych. Po zakończeniu kontraktu można wykupić pojazd na własność lub zwrócić i wynająć nowy;
- specjalistyczne wsparcie – w ramach wynajmu długoterminowego firmy Car Fleet Management świadczą kompleksowe wsparcie we wszystkich obszarach związanych z samochodami w firmie, m.in. w zakresie wyboru pojazdów, budowaniu polityki flotowej czy optymalizacji kosztowej.

Po pandemii sektor MŚP postawi na wynajem

Badania przeprowadzone w pierwszym kwartale na zlecenie Carefleet pokazują, że 27,2 proc. mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

w Polsce zamierza w 2021 roku zainwestować w firmową flotę. Najczęściej o zakupie pojazdów służbowych myślą średnie przedsiębiorstwa zatrudniające od 50 do 249 pracowników. Aż 33,3 proc. z nich zamierza w tym roku rozbudować flotę, z czego 17,5 proc. o jedno auto, a 13,3 proc. o 2 do 5 samochodów. Odsetek małych (10–49 pracowników) i mikro (1–9 pracowników) firm, które planują motoryzacyjne zakupy to odpowiednio 26,0 oraz 21,7 proc. Co z tego wyniknie, zobaczymy pod koniec roku. Przewidujemy, że zwiększony popyt na samochody, w połączeniu z wciąż niepewną sytuacją rynkową, prawdopodobnie zaowocuje wzrostem zainteresowania wynajmem długoterminowym, bowiem minimum formalności i relatywnie niskie wymogi odnośnie do zabezpieczenia transakcji, w porównaniu z kredytem bankowym, mogą stanowić dodatkową zachętę dla wielu przedsiębiorców znajdujących się w gorszej sytuacji finansowej. Warto też wspomnieć, że jak wynika z danych PZWLP, branża wynajmu długoterminowego samochodów, która negatywny wpływ kryzysu odczuła w zeszłym roku relatywnie w najmniejszym stopniu w porównaniu do innych form finansowania flot, w I półroczu 2021 r. wygenerowała sprzedaż nowych aut nie tylko dorównującą poziomowi sprzed pandemii, ale znacznie go przewyższającą – o blisko 10 proc.

W dobie pandemii coraz więcej firm zaczyna szukać oszczędności w obszarach, które dotychczas postrzegane były jako w pełni zoptymalizowane, z kosztowego punktu widzenia. To dobry moment, aby przyjrzeć się sposobom finansowania pojazdów służbowych. Wielu przedsiębiorców, zwłaszcza tych mniejszych, przez lata przyzwyczajonych do zakupu aut ze środków własnych lub kredytów samochodowych, zaczyna dostrzegać, że na rynku dostępne są korzystniejsze rozwiązania, z których od lat

Karta paliwowa narzędziem pozwalającym sprawnie rozliczyć firmową flotę

Bogumiła Czernecka

kierownik floty i transportu, SIG, członek
Stowarzyszenia Kierowników Flot
Samochodowych

Karta paliwowa jest przede wszystkim prostą, bezgotówkową formą płatności z odroczonym terminem zapłaty. Z punktu widzenia Fleet Managera jest narzędziem pozwalającym zarządzać wydatkami floty, weryfikować zużycie paliwa, monitorować i kontrolować koszty zakupów paliwa, eliminować naruszenia i korzystając z szerokiego raportowania optymalizować koszty eksploatacji floty. Skumulowanie zakupów u jednego dostawcy paliwa lub emitenta kart daje pole do negocjacji rabatów paliwowych. Dzięki zbiorczemu fakturowaniu, e-fakturom, raportom transakcji karta wspiera pracę działów księgowych i rozliczeniowych. Pozwala też na przypisywanie do zestawień transakcji ośrodków kosztów, jak również przypisanie grup samochodów dla sposobu odliczenia VAT. Karta paliwowa jest dziś niezbędnym narzędziem nawet w małych firmach i małych flotach.

Jak wiemy, zakres wykorzystania karty jest szerszy, bo poza zakupami paliwa możemy rozliczać przejazdy autostradami płatnymi, realizować opłaty za drogi poprzez spięcie z systemem ViaTOOL czy e-TOOL, korzystać z zakupu akcesoriów samochodowych i płynów eksploatacyjnych, myjni. Emitenci kart dają również możliwość korzystania z usług telematiki lub ubezpieczeń. Dzięki aplikacjom mobilnym możliwa jest też realizacja płatności bezpośrednio przy dystrybutorze.

Zarządzanie kosztami floty i kontrola wydatków, optymalizacja.

Karta paliwowa daje niezbędną wiedzę dla zarządzania kosztami floty. Personalizacja karty wg potrzeb firmy to odpowiednie ustawienie profili lub pakietów kartowych, tj. grupy produktów, limity ilościowe i kwotowe dla zakupów paliwa, dni, w których dopuszczamy realizację transakcji, stacje, na których dopuszczamy transakcje zarówno w kraju, jak i za granicą. Ponadto na stacji weryfikowana jest zgodność numeru rejestracyjnego na karcie z samochodem stojącym przy dystrybutorze. Opcja konieczności podawania stanu licznika kilometrów na stacji, daje możliwość analiz zużycia paliwa dla każdego z samochodów firmowych oraz porównań pomiędzy analogicznymi samochodami kontra zużycie paliwa przez ich użytkowników.

W zależności od tego, czy z samochodu korzysta jeden, czy więcej kierowców emitenci kart proponują różne ich rodzaje np: kartę na numer rejestracyjny – służy wyłącznie do tankowania przypisanego do niej samochodu, kartę imienną – wystawianą na imię i nazwisko kierowcy, pozwala ona zatankować dowolny samochód lub maszynę, kartę wydaną na firmę – przypisaną do danych ogólnych firmy, pozwala tankować dowolny środek transportu. Standardowy Fleet Manager korzysta z oprogramowania służącego do administrowania kartami paliwowymi oraz aplikacji mobilnych, co pozwala na stały wgląd on-line do konta kart paliwowych oraz uzyskanie szczegółowych informacji o dokonanych transakcjach. Bardzo pragmatyczną funkcją jest też personalizacja numerów PIN do kart.

Raporty

Raporty transakcji paliwowych, zakupów akcesoriów w dowolnych konfiguracjach

wg czasu i rodzaju samochodów – to narzędzia kontrolne oraz zbiorcze dane, wolumeny dla rozliczeń środowiskowych, analiz finansowych.

Możliwe jest ustawianie alertów dla wybranych rodzajów transakcji. Możemy sprawdzać powody odrzucenia transakcji na stacji czy monitorować błędy użytkowników.

Mamy stały dostęp do historii transakcji aktualnych przebiegów, zużycia paliwa.

Wartość dodana

Emitenci kart paliwowych rozszerzają swoją ofertę o programy do zarządzania flotą, doradztwo kierowcy, usługi płatności za parkingi, karty podarunkowe czy programy lojalnościowe

dla użytkowników lub firm. Kolejne zakresy to rozwiązania telematyczne, śledzenie i monitorowanie, kontrola czasu pracy kierowcy, raporty z kluczowych wskaźników efektywności, usługa zdalnego pobierania danych z tachografu oraz wysyłanie wiadomości.

Karta paliwowa jest narzędziem pozwalającym sprawnie rozliczyć firmową flotę.

Mercedes EQ

Koncern Mercedes-Benz AG niezwykle serio traktuje sprawę elektromobilnej niezawodności pojazdów, opuszczając jego fabryki. Jest to tym bardziej ważne, że już niedługo, bo w 2023 r., co piąte auto z charakterystycznym logiem, będzie miało napęd elektryczny. I to bez rozróżnienia na rynku!

W Polsce już w 2019 r. podczas targów MotorShow w Poznaniu Mercedes-Benz zaprezentował swojego pierwszego „elektryka”, którym jest model EQC. Ten elektryczny SUV dysponuje napędem 4x4 z dwoma silnikami o łącznej mocy 408 KM. Zasięg samochodu wynosi 400 km na jednym ładowaniu akumulatora. Sama firma przekonuje, że EQC tylko wygląda konwencjonalnie, z charakterystycznym dla Mercedesa designem i jakością wykonania. Tym, co go wyróżnia, jest napęd godny XXI w.

EQC jest przy tym samochodem godnym zaufania. Przechodził trudne testy w ekstremalnych warunkach północnej Szwecji. Podczas trzech kolejnych sezonów zimowych i letnich prawie 200 maszyn tego typu jeździło po drogach i bezdrożach Europy, Ameryki Północnej, Azji i Afryki, w sumie pokonując w czasie morderczych prób kilka milionów kilometrów. Nie jest to zresztą pierwszy samochód elektryczny przedstawiany przez Mercedesa. Firma wypuściła już na rynek popularnego Smarta z napędem elektrycznym.

Zapotrzebowanie na elektryki

Działania Mercedesa nie dokonują się w rynkowej próżni. Firma starannie zbadała zapotrzebowanie rynkowe, a także to, jak polscy klienci odnoszą się do tego typu napędu. Z badań wynikało, że jest coraz większa grupa klientów, ceniących so-

bie zarówno ekologię, a co za tym idzie znacząco niższą emisję dwutlenku węgla, jak i po prostu tradycyjnie związane z autami Mercedesa wysokie osiągi. Dodatkowo samochody elektryczne zapewniają wyższy komfort jazdy. „Elektryk”, jakim jest EQC, przyspiesza bowiem od 0 do 100 km na godzinę w 5,1 sekundy. Osiąga także prędkość 180 km/godz.

Nic więc dziwnego, że oferowane elektryki cieszą się coraz większym zainteresowaniem klientów. Klienci zaczynają rozumieć, że samochody o napędzie elektrycznym są coraz ciekawszą alternatywą. Ważnym argumentem jest także cena: koszt „elektryków”, który coraz bardziej zbliża się do aut z napędem konwencjonalnym.

Ładowanie

Sporym atutem pojazdów z napędem elektrycznym jest też sposób ładowania silnika. Z tego ułatwienia mogą być szczególnie zadowoleni klienci flotowi, którzy dysponują szeregiem aut o napędzie elektrycznym. Na firmowym parkingu można bowiem zamontować stację ładowania.

Można nimi w wygodny sposób zarządzać, mając kontrolę nad kosztami ładowania, czy też liczbą procesów ładowania. Samochód o napędzie elektrycznym można także bez problemu „zatankować” w... domu. Lokalni partnerzy zapewniają przy rozwiązaniu flotowym instalację



i eksploatację inteligentnej stacji ładowania w miejscu zamieszkania pracownika. Wykorzystuje się do tego specjalną stację Mercedes-Benz Wallbox Home, która dzięki trwale podłączonemu kablowi o długości 6 m i z mocą 22 kw umożliwi ładowanie samochodu trzy razy szybciej, niż dzięki tradycyjnemu domowemu gniazdku. Dodatkowym atutem jest fakt, że podczas ładowania przewód łączący samochód ze stacją jest trwale unieruchomiony. Uniemożliwia to przypadkowe przerwanie połączenia. Stan naładowania akumulatorów Wallbox Home sygnalizuje za pomocą specjalnej diody.

Nie jest to jedyny sposób naładowania baterii samochodu. W tradycyjnym domowym gnieździe również można załadować akumulatory „elektryka”. Wykorzystuje się do tego specjalny przewód do ładowania (tzw. Mode 2), dostarczanego wraz z samochodem. Ta metoda ma jednak taką wadę, że wymaga relatywnie długiego czasu. Dlatego trudno stosować ją codziennie. Trzeba także pamiętać, że Wallbox Home nie tylko pozwala skrócić czas ładowania, ale i zapewnia bezpieczeństwo i niezawodność, skutecznie chroniąc nas przed przegrzaniem przewodów i wywołaną w ten sposób awarią prądu.

Są również dostępne inteligentne usługi ładowania, na przykład automatyczne rozliczanie przez pracodawcę.

Oczywiście możliwe jest także ładowanie w publicznych stacjach ładowania. Specjalna aplikacja informuje kierowcę, gdzie bez problemu może znaleźć najbliższe tego rodzaju urządzenia. Dzięki niej można także kontrolować koszty ładowania i związane z tym ograniczenia emisji CO2. Ułatwia także – w sytuacji, kiedy jest to konieczne – zwrot kosztów ładowania przez pracodawcę.

Nic więc dziwnego, że w Polsce samochody z napędem elektrycznym cieszą się coraz większym zainteresowaniem ze strony klientów. Budzą one zaufanie, jako wiarygodna alternatywa dla samochodów spalinowych. Dzięki niej mamy taką samą wolność i niezależność przemieszczania się jak niegdyś, ale o wiele lepiej dbamy o środowisko.



LIDERZY FLOTY 2021

O OPROGRAMOWANIU UŁATWIAJĄCYM ZARZĄDZANIE FLOTĄ

Niewątpliwie od kilku lat rynek flotowy dynamicznie ewaluje, dostosowując się do nowych norm prawnych, podatkowych, ale również społecznych. Rozwój determinują między innymi: ekologia, bezpieczeństwo oraz nowe technologie. Pomimo pandemii, która wymusiła czasowe zamrożenie gospodarki, trendy w zakresie zarządzania flotą nie zmieniły się, a nawet przyspieszyły. Jednym z takich trendów jest szeroko pojęta digitalizacja i automatyzacja zarządzania flotą i mobilnością.



Katarzyna Brener

Administration and Fleet Director,
OEX Cursor, członkini SKFS

Osobiście pamiętam czasy, kiedy głównym „narzędziem do zarządzania flotą” był arkusz kalkulacyjny excel, a historię samochodu najszybciej można było sprawdzić fizycznie w dokumentach, przechowywanych w szafach kartotekowych. Przede wszystkim było to bardzo czasochłonne i w rzeczywistości sprowadzało się do administrowania i rejestru ogromnej ilości danych. Analityka, a co za tym idzie zarządzanie flotą w szerokim znaczeniu, czyli z uwzględnieniem elementów odpowiedzialności prawnej i służbowej, były znacznie utrudnione. Na szczęście mamy to już za sobą i takie rozwiązania już dawno odeszły do lamusa. Z biegiem lat pojawiły się nowoczesne technologie i cały wachlarz narzędzi informatycznych pozwalających równolegle zoptymalizować pracę Fleet Managera oraz samo zarządzanie flotą i mobilnością.

Stawiać na elektromobilność

Jeszcze kilka lat temu mówiło się, że konsument przyszłości patrzy na świat przez urządzenie mobilne. Dziś już wiemy, że nie tylko patrzy, ale też czynnie uczestniczy w świecie online, a co za tym idzie, również pracuje w przestrzeni zdalnej. Dlatego obecne rozwiązania przede wszystkim stawiają na mobilność. Umożliwiają wygodne i płynne zarządzanie flotą z dowolnego miejsca na świecie i z każdego urządzenia z dostępem do internetu i systemem operacyjnym Android lub iOS. Z jednej strony ułatwia to działania samego Fleet Managera, np. poprzez szybką akceptację kosztorysu serwisowego. Z drugiej zaś, przy właściwej konfiguracji, stanowi to również skuteczne i intuicyjne narzędzie dla samych struktur terenowych. Wdrożenie nowoczesnych aplikacji mobilnych umożliwiło uruchomienie kolejnej funkcjonalności, jaką jest składanie podpisu na ekranie dotykowym. Dotychczasowy, dość upierdliwy, analogowy proces, jak podpisywanie protokołów i innych dokumentów, został przekształcony w cyfrowy odpowiednik. Co istotne, zachowując ważność zgodnie z literą prawa, zautomatyzował działania administracyjne. I tu pojawiają się kolejne dwa bardzo ważne hasła: automatyzacja i digitalizacja. Obecne oprogramowania

umożliwiają podgląd zdigitalizowanych uprzednio dokumentów. Także dziś z poziomu ekranu zobaczymy m.in.: dowód rejestracyjny, dokumentację szkodową czy zawartą umowę leasingową. Istotnym jest fakt, że jest to możliwe w różnych kartotekach tego samego systemu. Płynne i swobodne poruszanie się po aplikacji, na zasadzie naczyń połączonych, ma na celu ograniczenie liczby kliknięć, a tym samym oszczędność czasu. Niewątpliwie rozwój języków programowania, wpłynął na pojawienie się nowych możliwości również w zakresie automatyzacji procesów. Dzięki zdefiniowanym gotowym scenariuszom systemy umożliwiają zastąpienie ręcznych, powtarzających się czynności konkretną „akcją” i może to dotyczyć np. takich operacji jak wysłanie przypomnienia o przeglądzie lub zapomnianego numeru PIN do karty za pośrednictwem e-maila czy smsa. Poza tym usprawnia to przygotowanie i generowanie z szablonów powielających się pism czy raportów.

Zintegrowane dane

Nowoczesne systemy zarządzania flotami w rzeczywistości stały się zautomatyzowanymi hurtowniami danych, integrującymi się z zewnętrznymi systemami chociażby za pomocą API, tak aby mogły dwustronnie korzystać ze swoich zasobów. Interfejsy programowania aplikacji praktycznie są już standardem, a dzięki nim łatwiej jest integrować funkcjonujące już systemy informatyczne, np. zewnętrzny operator paliwowy z wewnętrznym księgowym. To nie tylko oszczędność czasu, ale również eliminacja potencjalnych błędów ludzkich. Integracja może również

obejmować dane przesyłane z samochodu za pośrednictwem chmury niemalże w czasie rzeczywistym. Zamontowane urządzenia GPS parametryzują dane takie jak: lokalizacja pojazdu, wydajność – w tym stan paliwa, przebieg czy czas pracy, ale również realne zachowanie kierowcy na drodze oraz wymagane akcje serwisowe. Współczesna technologia wykorzystana w teledatce oraz synergia z systemami zarządzania flotą pozwalają na analizę i automatyzację procesów w szerokim zakresie.

Usprawnić pracę

Zdecydowanie nowoczesne rozwiązania softwarowe usprawniają i ułatwiają pracę Fleet Managera i na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat rynek w tym zakresie intensywnie się rozwinął, dając nam bardzo dużo możliwości. Niemniej jednak dziś zauważam w tej różnorodności pewnego rodzaju pułapkę. Systemy tworzą i udostępniają odpłatnie (lub nie) m.in.: CFMy, czyli finansujący zakup samochodów, dystrybutorzy paliwa, firmy świadczące usługi telematyczne, sieci serwisowe, importerzy oraz wyspecjalizowane firmy softwarowe tworzące platformy SaaS. Do tego dochodzi różnorodność oferowanych funkcjonalności. Z jednej strony mamy narzędzia będące tzw. „all in one”, a z drugiej sprofilowane wyłącznie w określonych obszarach, jak np. zarządzanie szkodowością i/lub naprawami serwisowymi, planowanie i monitoring tras czy efektywne zarządzanie kontraktami CFM. Dywersyfikacja jest spora, teoretycznie odpowiadająca na wszystkie możliwe potrzeby, tylko czy rzeczywiście każdy Fleet Manager je ma i czy są takie same dla każdej organizacji, w której pracuje? Na

prawo łatwo się w tym pogubić, uleć ładnym dashboardom oraz pokusie i przekonaniu, że po wypełnieniu wszystkich pól niemalże wszystko samo się zrobi za nas.

Dobór właściwego oprogramowania do zarządzania flotą to kwestia równie ważna jak wybór odpowiednich samochodów dla użytkowników. Efektywność narzędzia przekłada się na skuteczne optymalizacje kosztowe, automatyzację procesów, zwiększenie bezpieczeństwa, przestrzeganie przepisów prawa, dbanie o wizerunek wewnątrz i na zewnątrz organizacji oraz wydajność zespołu flotowego. Może wystarczy nam jedno narzędzie, a może potrzebujemy kilku. Nie ma konkretnego szablonu, którym moglibyśmy się posłużyć przy tym wyborze. Natomiast możemy śmiało określić kilka ogólnych, aczkolwiek kluczowych, kryteriów wobec oprogramowania, które rzeczywiście mogłoby potwierdzić, że nowoczesne technologie służą flocie, i są to: automatyzacja, integracja środowisk informatycznych, digitalizacja, bezpieczeństwo i ochrona danych oraz nieustanny rozwój samych aplikacji. Na koniec wróć jeszcze do wspomnianego na początku arkusza kalkulacyjnego excel. Mimo wszystko, nie demonizowałbym tego narzędzia i nie rezygnowałbym z jego funkcjonalności. Na przestrzeni ostatnich lat, również i w tym środowisku dokonało się wiele zmian i innowacji. W rozbudowanej formie, może służyć jako uzupełniające narzędzie analityczne, niewymagające przy tym dodatkowego zaangażowania działu IT. Optymalne zarządzanie flotą to przede wszystkim skuteczna analiza dostępnych i zagregowanych danych oraz umiejętność operowaniem ryzykiem.

Karta paliwowa MOYA Firma – idealne rozwiązanie dla flot

Karty paliwowe to niezwykle istotne narzędzie dla każdego menedżera floty. MOYA – najszybciej rozwijająca się sieć stacji paliw w Polsce, oferuje swoim klientom biznesowym karty paliwowe MOYA Firma. Rozwiązanie to dostosowane jest do wymagań firm – ich wielkości, liczby i rodzajów pojazdów, a także ilości tankowanego paliwa. Ponieważ oczekiwania klientów w zakresie obsługi i oferowanych na stacjach usług rosną, jednym z dodatkowych rozwiązań w ramach kart paliwowych MOYA Firma jest aplikacja mobilna.



Marcin Puchalski

kierownik regionalny ds. sprzedaży hurtowej i flotowej w Anwim

Najważniejszym zadaniem karty paliwowej MOYA Firma jest umożliwienie użytkownikom optymalizacji kosztów poprzez atrakcyjne rabaty na paliwa oraz uproszczenie procesu rozliczania tankowania poprzez wystawianie zbiorczych faktur. Stosowanie kart MOYA Firma ponadto zapewnia pełną kontrolę nad dokonanyymi tankowaniami poprzez panel klienta oraz aplikację mobilną.

Oferta MOYA Firma to również możliwość bezpłatnego ubezpieczenia każdego użytkownika karty paliwowej – pakiet bezpłatnego ubezpieczenia NNW dla kierowców to kolejna forma oszczędności dla pracodawcy.

Rozliczenia – pod pełną kontrolą

Menedżerowie flot doceniają kwestie związane z rozliczeniami za usługi. Karta MOYA Firma umożliwia optymalny dla każdej firmy sposób rozliczenia tankowania, oferuje atrakcyjne warunki handlowe, zbiorcze fakturowanie i raportowanie za ustalone okresy. Bardzo istotnym uzupełnieniem programu MOYA Firma jest aplikacja mobilna pod tą samą nazwą. Aplikacja oferuje dwa profile funkcjonowa-

nia. Profil właściciela pozwala na sprawne zarządzanie finansami, płatnościami za faktury z poziomu szybkich przelewów oraz zapewnia kontrolę nad przebiegiem procesu tankowanych pojazdów. Użytkownik ma wgląd w transakcje z dowolnych przedziałów czasowych. Z kolei tryb kierowcy umożliwia zapłatę za tankowanie bez użycia fizycznej karty MOYA Firma na wszystkich stacjach sieci (obsługowych, samoobsługowych i automatycznych). Oferuje także nawigację oraz aktualną mapę stacji MOYA.

Coraz większy zasięg

Oferta MOYA Firma jest elastyczna i komfortowa – dostosowana do zróżnicowanego grona odbiorców. Karty MOYA Firma honorowane są na każdej z niemal 340

stacji MOYA w całej Polsce. W sieci MOYA znajduje się także wiele stacji automatycznych, które położone są przy głównych szlakach transportowych. Ich oferta skierowana jest wyłącznie do obsługi klientów flotowych. Tankowanie na stacjach automatycznych odbywa się błyskawicznie, a płatność za paliwo dokonywana jest w zewnętrznym terminalu. Dostępna jest także europejska wersja karty MOYA IQ Europe, za którą można rozliczyć paliwo na przeszło 2500 stacjach rozlokowanych w większości krajów Unii Europejskiej. Plany rozwoju oferty MOYA Firma zakładają wprowadzenie szeregu nowych możliwości, rozwiązań oraz narzędzi, które usprawnią zarządzanie flotą samochodową, ale również pozwolą jeszcze bardziej zoptymalizować wydatki.

Konieczność optymalizacji



Luba Kurek
członek SKFS

i spadek potencjalnej wartości rezydualnej. W wielu przypadkach rozsądną alternatywą wydają się środki publicznej komunikacji zbiorowej: transport lotniczy, kolejowy i drogowy, oraz transport indywidualny – np. taksówki. Konieczne jest zestawienie porównawcze kosztów dla konkretnej liczby podróży w określonym czasie, np. w ciągu roku.

Kolejna kwestia to sytuacje, kiedy samochód służbowy jest bardziej benefitem i elementem prestiżu dla pracownika niż rzeczywistym środkiem transportu do celów służbowych. Jednak w tych przypadkach wpływ pandemii na sposób wykorzystania pojazdu nie będzie miał takiego dużego znaczenia. Niemniej jednak, szczególnie kiedy pracownik pracuje w większo-

ści zdalnie, można rozważyć redukcje także w tej sferze, uwzględniając odpowiednią kompensację. Pandemia postawiła nas przed koniecznością dokonania istotnych zmian, także w samym sposobie myślenia o flocie. Koniecznością wypracowania zupełnie nowych rozwiązań, a często wręcz zerwania z dotychczasowymi nawykami. Koniecznością optymalizacji.

REKLAMA

Pandemia COVID-19 znacząco wpłynęła nie tylko na nasze codzienne życie, ale również na działalność firm, sposoby pracy, formy spotkań biznesowych i mobilność pracowników. Wiele obszarów zmieniło się nie do poznania; wiele wcześniejszych doświadczeń straciło na znaczeniu. Konieczne stało się ponowne zdefiniowanie rzeczywistej potrzeby bezpośredniego kontaktu. Okazało się, że dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii, internetu i komunikatorów, większość spotkań można zorganizować online, bez konieczności przemieszczania się.

Ograniczenia mobilności w czasie pandemii wynikają z formalnych restrykcji w przemieszczaniu się, chęci chronienia pracowników przed negatywnymi skutkami zdrowotnymi przez pracodawców oraz ograniczeń w zakresie możliwości noclegowych podczas dłuższych podróży służbowych. Sytuacja pandemiczna i związane z nią restrykcje zmieniają się bardzo dynamicznie, co utrudnia przewidywanie sytuacji i planowanie działań. Zależnie od statystyk zachorowań wprowadzane są różnego rodzaju ograniczenia, następnie anulowane i wprowadzane po raz kolejny. Planowanie w perspektywie roku jest praktycznie niemożliwe. Pewne jest jedno – do znanej z przeszłości normalności i stabilizacji już nie wrócimy.

Ograniczona mobilność pracowników

Szczególny wpływ pandemii miał miejsce w wielu dziedzinach biznesu. Poważne problemy dotknęły między innymi zarządzania flotami pojazdów. Z powodu ograniczenia mobilności pracowników spadło wykorzystanie samochodów firmowych, miesięczne i roczne przebiegi, wydatki ponoszone przez przedsiębiorców na zakup paliwa. Jednocześnie znaczna część pojazdów we flotach okazała się niepotrzebna z biznesowego punktu widzenia. Nieuzasadnione okazały się koszty posiadania, leasingu czy najmu długoterminowego w ramach sztywnych umów. Obecnie dynamiczne zmiany sytuacji pandemicznej wymuszają poszukiwanie odmiennych rozwiązań w zakresie zapewnienia mobilności pracownikom.


Konieczność redukcji

Utrzymywanie floty w dotychczasowej formie i liczebności jest nieuzasadnione biznesowo i ekonomicznie. Oczywista jest konieczność redukcji. W konsekwencji pewne rozwiązania zyskują na popularności, a inne tracą. Szczególnie atrakcyjne stały się takie rozwiązania, które zapewniają największą elastyczność krótkoterminową. Wystąpił znaczący spadek zakupów pojazdów do środków trwałych oraz leasingów na rzecz najmu, w tym krótkoterminowego. W przypadku najmu długoterminowego istotne stały się czynniki zapewniające większą swobodę w zakresie intensywności eksploatacji pojazdu – takie jak zmniejszenie stałych obciążeń finansowych na rzecz kosztów zmiennych, zależnych od przebiegu. Ponadto redukcje flot spowodowały zwiększenie podaży pojazdów używanych, a co za tym idzie, obniżenie cen


www.softra.pl

Aplikacja mobilna eSOFTRA


twoja flota w twojej kieszeni




Zarządzaj flotą
gdziekolwiek
jesteś




Zgłaszaj szkody
i potrzeby
serwisowe




Aktualizuj
stan licznika




Wydawaj i odbieraj
pojazdy przez
smartfon



Generuj
elektroniczne
protokoły
i dokumenty




Bądź w kontakcie
z użytkownikami
pojazdów



Fotografuj
uszkodzenia
i dokumenty

Aplikacja mobilna **eSOFTRA** jest zintegrowana z systemami **Flota** produkcji Softra.
Dostępna jest wersja dla fleet menadżerów, klientów i użytkowników pojazdów
Softra Systemy Informatyczne, Poznań, św. Michała 43, office@softra.pl, tel. 61 893 10 22



LIDERZY FLOTY

Telematyka a bezpieczeństwo kierowców – o narzędziach pozwalających bezpiecznie dotrzeć do celu

Telematyka to dziś niezbędne narzędzie Fleet Managera do zarządzania flotą i utrzymywania bezpieczeństwa floty. W zależności od potrzeb firmowych dobierać możemy różne parametry monitorujące pracę zarówno samochodu jak i kierowcy. Już dawno minęły czasy, kiedy telematyki używano głównie do lokalizacji pojazdów, monitorowania prędkości jazdy i zużycia paliwa, choć wielu użytkowników samochodów służbowych tkwi w tym przekonaniu.



Bogumiła Czernecka

kierownik floty i transportu, SIG

Po pierwsze zarządzanie

Telematyka pozwala efektywnie wykorzystywać narzędzia pracy, jakim są samochody służbowe osobowe, samochody dostawcze i ciężarowe jak również wózki widłowe, maszyny budowlane oraz jest wykorzystywana w zarządzaniu transportem pasażerskim. Znajomość mocy przerobowych floty oraz rozpoznanie nieefektywnych dotychczas zakresów jej funkcjonowania, pozwala na dokonywanie zmian w zarządzaniu flotą,

podejmowanie operacyjnych decyzji. Dzięki telematyce można ustalić, jaka jest potrzebna wielkość floty w firmie, czy konieczne jest jej powiększenie czy redukcja. Telematykę wykorzystujemy głównie do zarządzania we flotach transportowych oraz wózkach i maszynach, transporcie pasażerskim. Możemy monitorować dane o czasie pracy danego pojazdu, jego czasie pracy w wyznaczonych strefach, monitorować pracę osprzętu np. HDS, wózka podwieszanego, agregatów, chłodni, jak również optymalnie planować prace serwisowe, przeglądy czy wspierać kierowcę przy nagłych usterkach, pobierać dane o kodach błędów i przyspieszać czas reakcji serwisu. Ponadto dziś telematyka w firmach transportowych jest niezbędna dla planowania czasu pracy pojazdów, rozkładów jazdy, czasu pracy kierowców oraz ustawowych rozliczeń czasu pracy kierowców. Dziś wielu produ-

centów pojazdów ma fabryczne rozwiązania telematyczne dla swoich klientów. Opcjonalnie mamy wielu dostawców oferujących różne rozwiązania telematyczne, które mogą być indywidualnie dopasowane do rodzaju i wielkości floty. Aplikacje mobilne pozwalają Fleet Managerowi „podglądać” swoją flotę o każdej porze i w każdym miejscu.

W zakresie floty osobowej telematykę stosuje się głównie do weryfikowania zakresów jazdy, użytkownika dla celów służbowych i prywatnych i stosownych rozliczeń w tym zakresie oraz dla celów bezpieczeństwa jazdy.

Po drugie bezpiecznie do celu

Opcja planowania optymalnej trasy kluczowa jest dla realizacji zadań transportowych, przy planowaniu trasy z wieloma punktami wizyt, w dystrybucji, jak również pomocna przy nagłych potrzebach zmiany trasy, utrudnieniach w ruchu czy dopasowaniu trasy dla potrzeb floty transportowej powyżej 3,5 DMC lub ograniczonego wjazdu w miastach dla transportu.

Po trzecie optymalizacja kosztów

Wyżej wymienione elementy wspierają optymalizację kosztów funkcjonowania floty, ograniczenie zbędnych przejazdów to oszczędność czasu,

oszczędność paliwa, zużycia eksploatacyjnego pojazdów, ograniczenie przebiegów floty, zmniejszenie zużycia opon czy pracy na biegu jałowym. Wielu ubezpieczycieli flot uwzględnia fakt stosowania telematyki przy kalkulacji składek ubezpieczeniowych. Jest to informacja potwierdzająca świadome funkcjonowanie floty, dbałość o ograniczenie szkód komunikacyjnych. W efekcie można wypracować niższe poziomy składek ubezpieczeniowych.

Po czwarte bezpieczeństwo, zdrowie i życie kierowcy, bezpieczeństwo przejazdu, bezpieczeństwo przewożonych ładunków

Telematyka jest bardzo ważnym narzędziem dla utrzymywania bezpieczeństwa jazdy, zdrowia, życia kierowcy i pasażerów. Mamy możliwość monitorowania stylu jazdy, zachowań behawioralnych, przekraczania prędkości. W tym zakresie najbardziej skuteczne są rozwiązania pozwalające w czasie rzeczywistym sygnalizować i korygować kierowcy nieprawidłowe zachowania. Z czasem kierowcy sami dostrzegają korzyści płynące z takich rozwiązań. Powinno iść to w parze z systemem szkoleń flotowych dla kierowców, wytycznymi wewnętrznej polityki flotowej. Kolej-

nym ważnym elementem utrzymania bezpieczeństwa, szczególnie w branży transportowej, jest wsparcie dla bezpiecznego przewożenia ładunków, przewożenia osób. Monitorowanie stylu jazdy, nagłych hamowań, nagłego przyspieszania, zbyt ostrego wchodzenia w zakręty wspiera bezpieczeństwo przewożonego ładunku, ograniczenie zniszczenia podczas transportu ładunków jak i środków transportu, które mogą ulec zniszczeniu wskutek przemieszczenia się ładunku. Pamiętajmy również o odpowiedzialności za skutki wypadków drogowych i katastrof drogowych które powstają z powodów braku uwagi kierowcy podczas jazdy.

Szybka pomoc w nagłych przypadkach

Telematyka wspiera również sytuacje, kiedy to zagrożone jest zdrowie i życie kierowcy. W przypadku nagłego zachorowania, załabnięcia można szybko ustalić lokalizację pojazdu i wysłać pomoc. Czas odgrywa wówczas kluczową rolę.

Wsparcie dla obsługi mandatów

Na koniec warto wspomnieć o użytecznej funkcji telematyki, jaką jest szybka identyfikacja kierowców, sprawców wykroczeń drogowych. Usprawnia procesowanie mandatów.

Od digitalizacji do platformizacji, czyli jak ułatwić życie firmom transportowym i logistycznym

Digitalizacja sektora TSL staje się faktem. Pojęcia takie jak IoT, Ai, Big Data czy Connected Cars, nie tylko zadomowiły się w naszym słowniku, ale stały się realnym przyczynkiem do cyfrowej rewolucji, która za sprawą technologii 5G upowszechnia się w transporcie drogowym. Tysiące produktów i rozwiązań, które dotąd działały oddzielnie i gromadziły potężne ilości danych, teraz zaczynają się łączyć i przenikać.



Mariusz Derdziak

kierownik sprzedaży, DKV Euro Service Polska

Pojazdy nie są już tylko środkami transportu, ale stały się kluczowymi elementami (stupami) mobilnego systemu zbierania informacji, a generowane przez nie dane są wykorzystywane do efektywnego zarządzania w każdym ogniwie łańcucha dostaw.

Jak firmy mają poradzić sobie z koniecznością analizy tak dużej ilości danych?

Naturalnym następstwem digitalizacji stał się proces platformizacji, dzięki któremu istnieje możliwość skutecznej integracji danych pochodzących z wielu różnych urządzeń i systemów. Dokładnie tą ścieżką ewolucji podążyła firma DKV, tworząc pionierską platformę DKV LIVE – rozwiązanie, które łączy w sobie funkcjonalności: systemu telematycznego: do planowania tras, zarządzania kosztami paliwa, rozliczania opłat drogowych, po analizie czasu pracy kierowców oraz jako narzędzie umożliwiające podejmowanie ładunków z giełd transportowych. Czym tak naprawdę jest platforma? W ujęciu technicznym to system chmurowy, sprzężony z modulem telematycznym mocowanym w pojeździe. Moduł podłącza się przez złącze FMS lub CAN Click. Przesyłane

w czasie rzeczywistym dane są dostępne dla menedżerów floty z poziomu mobilnej aplikacji, do której mają swobodny dostęp za pośrednictwem komputera czy telefonu. W ujęciu szerokim DKV LIVE stanowi technologiczny silnik usług big data, wykorzystujący najnowocześniejsze technologie, by przekładać miliardy danych na konkretne, łatwo przyswajalne serwisy i narzędzia.

Jakie korzyści firmom z sektora TSL daje integracja różnych usług w obrębie jednej platformy?

Na początek uruchomione zostały funkcje: Track&Trace oraz szacowany czas przejazdu ETA. Śledzenie lokalizacji pojazdu jest możliwe z dokładnością do 10 sekund, co niebagatelnie wpływa na usprawnienie logistyki. Zapewnia przejrzystość w całym łańcuchu dostaw – z uwzględnieniem indywidualnego czasu pracy i odpoczynku kierowcy, dzięki możliwości zdalnego odczytywania danych z tachografu. W procesie planowania system uwzględnia aktualny poziom zatankowania ciężarówki oraz bieżące informacje o cenach na wszystkich stacjach w sieci. Stacje można segregować według kosztu paliwa albo

odległości. Jednoczesna integracja platformy z kilkoma giełdami ładunków transportowych pozwala firmom optymalizować koszty operacji w łańcuchu dostaw, redukować ilość pustych przejazdów, zwiększać współczynnik wykorzystania zasobów floty. Platforma cały czas się rozwija i poszerza swoje funkcjonalności. Nowością oferowaną na rynku europejskim jest np. paliwowy alert bezpieczeństwa, generowany w sytuacji, gdy operator odnotuje próbę płatności kartą paliwową poza lokalizacją pojazdu. Dzięki weryfikacji danych z chmury w czasie rzeczywistym taka transakcja jest blokowana, co skutecznie chroni przed nadużyciami.

W jaki sposób LIVE ułatwia życie?

To platforma typu ALL in ONE, dlatego mówimy o niej, że ułatwia życie firmom transportowym, pełniąc funkcję asystenta logistycznego przydatnego w ich codziennej pracy. Większość proponowanych rozwiązań była wcześniej dostępna za pośrednictwem DKV lub innych dostawców systemów telematycznych, ale innowacja systemu LIVE polega na zaoferowaniu niedostępnej wcześniej mieszanki usług w obrębie jednej

platformy cyfrowej. Dopiero wtedy można w pełni wykorzystać efekt synergii danych i integracji narzędzi, wejść na wyższy poziom zarządzania przepływem informacji. Dzięki temu firma transportowa może działać szybciej, taniej i efektywniej, podnosząc tym samym jakość i konkurencyjność swoich usług. Skąd właściwie pomysł na stworzenie platformy, jaką jest LIVE?

Pomysł wziął się z życia... a właściwie z chęci jego ułatwienia firmom transportowym i logistycznym.

W jego wymyśleniu i dobraniu odpowiedniego „mixture” usług i danych pomogli sami klienci DKV w ogólnoeuropejskim badaniu ankietowym. W efekcie powstało łatwe w montażu i proste w obsłudze rozwiązanie „pudełkowe”, dostępne w cenie znacznie niższej niż większość oferowanych na rynku systemów telematycznych. Dzięki zintegrowaniu w jednej platformie funkcjonalności wielu urządzeń małe i średnie firmy dostały szansę skorzystania z takich benefitów cyfrowej rewolucji, jakie dotychczas były zarezerwowane tylko dla największych graczy w sektorze TSL.