LIDERZY FLOTY

WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY ROŚNIE CORAZ SZYBCIEJ PO PANDEMII

Rynek motoryzacyjny i flotowy w Polsce powoli odrabia straty po spowolnieniu wywołanym pandemią COVID19, ale do wyników osiąganych przed koronakryzysem jest wciąż daleko. Dane po trzecim kwartale 2021 r. wyraźnie pokazują, że branża motoryzacyjna musi się obecnie zmagać z nowym wyzwaniem. Koronakryzys przestaje być już głównym problemem, wywierając coraz mniej zauważalny wpływ na rynek. Głównym zmartwieniem jest aktualnie bardzo ograniczona dostępność nowych aut w salonach oraz znacznie wydłużony czas oczekiwania na fabrycznie nowe pojazdy. Popyt znacząco przerasta podaż i gdyby nie problemy z produkcją nowych samochodów, rynek mógłby rosnąć szybciej.

Michał **Jankowski**
dyrektor biura, PZWLP

Wolumen sprzedaży nowych aut w trzecim kwartale, w każdym rodzaju finansowania oraz we wszystkich grupach klientów, był nie tylko mniejszy niż w porównywalnym czasie przed pandemią, czyli w 2019 r., ale również mniejszy niż w trzecim kwartale 2020 r. Zgodnie z danymi opublikowanymi przez PZWLP, relatywnie najlepsze wyniki w tym zakresie odnotowała branża wynajmu długoterminowego samochodów, gdzie spadki w liczbie rejestrowanych nowych aut były najmniejsze. Pozwoliło to na utrzymanie trendu wzrostowego wynajmu długoterminowego w Polsce. Na koniec trzeciego kwartału 2021 branża odnotowała wzrost łącznej floty na poziomie 6,9 proc. r/r, co oznacza, że pomimo problemów z dostępnością nowych aut, nadal przyśpiesza po spowolnieniu wywołanym pandemią. Eksperci PZWLP podkreślają, że wzrost ten mógłby być jeszcze większy, gdyby nie kłopoty z podażą nowych samochodów na rynku.

Optymizm na rynku motoryzacyjnym w Polsce z pierwszej połowy 2021 roku osłabł w trzecim kwartale roku. W pierwszych miesiącach ubiegłego roku rynek bardzo szybko odrabiał straty po spowolnieniu spowodowanym koronakryzysem i notował kilkudziesięcioprocentowe wzrosty sprzedaży nowych aut w porównaniu z rokiem 2020 r., powoli zbliżając się do poziomów sprzed pandemii w 2019 r. Co prawda, od początku 2021 roku do końca września z polskich salonów wyjechało łącznie ponad 347 tys. nowych samochodów osobowych (sprzedaż całkowita – do firm i osób prywatnych), o 17,7 proc. (o ponad 52 tys.) więcej, aniżeli rok wcześniej, ale do sytuacji jaka miała miejsce przed COVID-19, jest nadal bardzo daleko. Wówczas w porównywalnym czasie sprzedaż całkowita nowych aut wyniosła w Polsce prawie 411 tys.

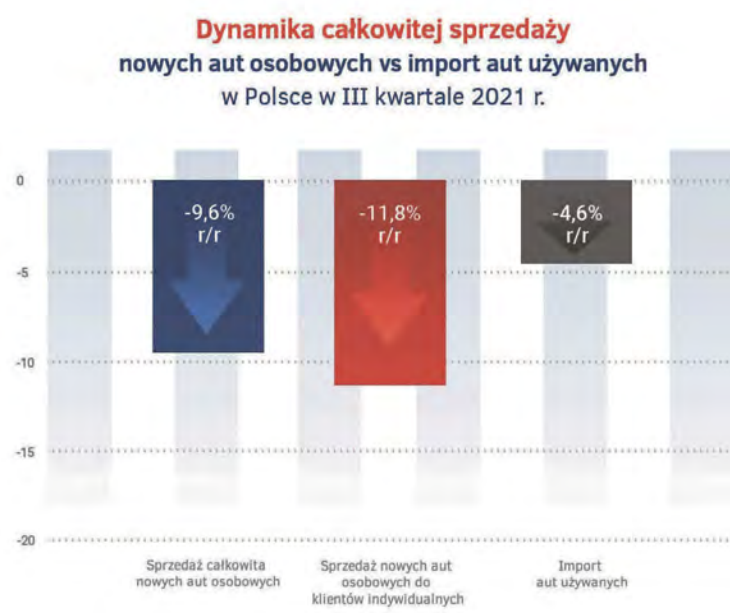
W trzecim kwartale 2021 roku jednak, na rynku motoryzacyjnym w Polsce (a także na większości rynków europejskich) pojawił się nowy problem – chętnych do kupienia nowego samochodu nie brakowało, natomiast coraz bardziej widoczne stały się kłopoty z dostępnością nowych pojazdów i zbyt małą wielkością ich produkcji w stosunku do popytu. W efekcie, czas oczekiwania na nowe auto wynosił w ekstremalnych przypadkach nawet 12 miesięcy i dłużej.

Wynajem długoterminowy relatywnie odporny na zawirowania na rynku związane z ograniczoną dostępnością nowych aut

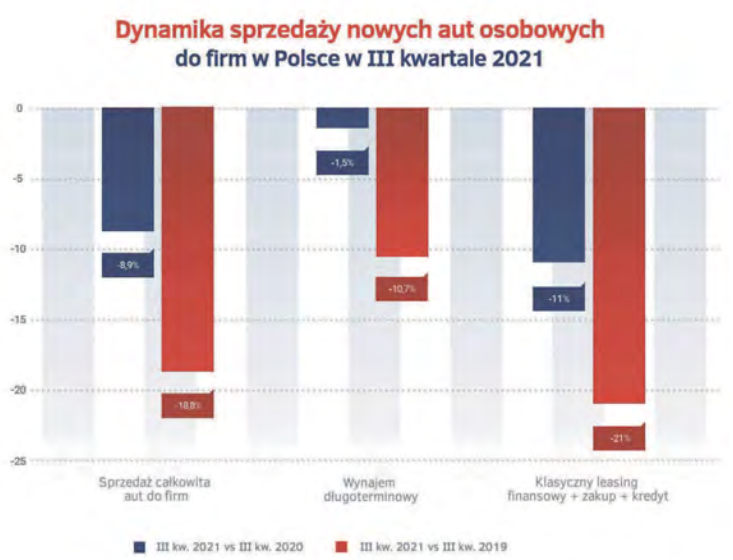
Taka rzadko spotykana sytuacja odbiła się na wynikach sprzedaży w autosalonach. W trzecim kwartale 2021 – po bardzo dobrych pod tym względem pierwszych miesiącach roku – zanotowane zostały spadki w każdej formie finansowania samochodów oraz w każdej grupie klientów, nie tylko względem roku 2019, ale nawet 2020, czyli czasu spowolnienia.

Sprzedaż całkowita nowych samochodów osobowych, a więc zarówno do firm, jak i osób prywatnych, była w trzecim kwartale 2021 r. niższa o 9,6 proc. niż w porównywalnym czasie rok wcześniej. Klienci indywidualni nabyli o 11,8 proc. mniej nowych aut r/r. Ciekawostką pozostaje natomiast mniejszy niż w trzecim kw. 2020 import aut używanych zza granicy, w przypadku którego spadek wyniósł 4,6 proc. r/r.

Łączna sprzedaż nowych samochodów osobowych do firm była w trzecim kwartale 2021 mniejsza o 8,9 proc. r/r oraz o 18,8 proc. w porównaniu z analogicznym okresem w roku 2019, przed pandemią. Spośród dostępnych dla firm i przedsiębiorców rodzajów finansowania aut, najniższe spadki sprzedaży wystąpiły w przypadku wynajmu długoterminowego – odpowiednio -1,5 proc. r/r oraz -10,7 proc. względem



Źródło: IBMR SAMAR



Źródło: IBMR SAMAR

Źródło: IBMR SAMAR

trzeciego kwartału 2019 r. Dla porównania, w klasycznym leasingu finansowym, kredycie oraz zakupie ze środków własnych liczonych razem, w trzecim kwartale bieżącego roku sprzedanych zostało o 11 proc. mniej nowych samochodów osobowych niż w analogicznym okresie rok temu oraz o 21 proc. mniej niż w trzecim kwartale 2019.

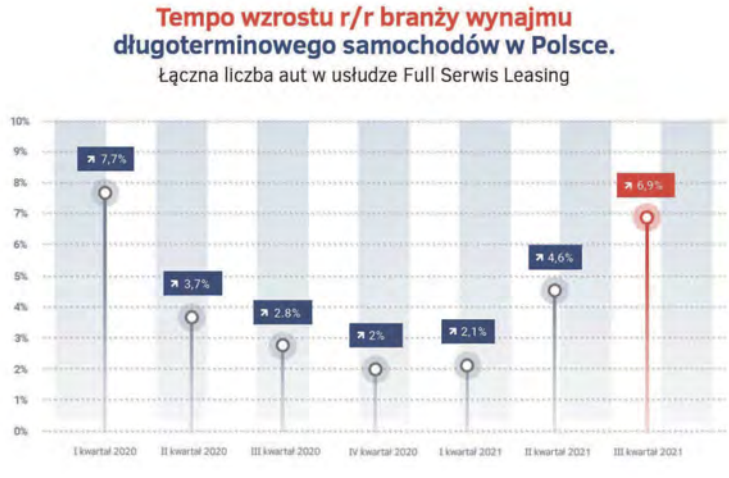
W efekcie lepszych od konkurencyjnych rodzajów finansowania wyników sprzedaży, udział wynajmu długoterminowego w sprzedaży nowych samochodów osobowych do firm zwiększył się w trzecim kwartale 2021 r. o 1,8 punktu procentowego r/r i wyniósł 24,2 proc. Oznacza to, że co czwarte nowe auto nabywane w trzecim kwartale w Polsce przez firmy i przedsiębiorców znajdowało się w wynajmie długoterminowym. Branża wynajmu długoterminowego nabyła w trzecim kwartale roku na potrzeby oferowanych usług łącznie 19,1 tys. nowych samochodów osobowych.

Krzemowy kryzys głównym hamulcem dla wzrostu rynku

Zdaniem ekspertów, za problemy z ograniczoną dostępnością nowych aut, spowodowane zbyt małą w stosunku do popytu produkcją, odpowiada kilka czynników. Wśród najważniejszych wymieniana jest niewystarczająca wielkość produkcji półprzewodników, a także problemy z dostępnością stali. Przynajmniej w przypadku półprzewodników pojawia się już jednak przysłowiowe światło w tunelu. Według Stowarzyszenia Producentów Półprzewodników (Semiconductor Industry Association), światowa sprzedaż półprzewodników w trzecim kwartale 2021 roku osiągnęła wartość 144,8 miliarda dolarów, co stanowi wzrost o 27,6 proc. w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego i o 7,4 proc. więcej w zestawieniu z drugim kwartałem 2021 roku. Dostawy półprzewodników w okresie od lipca do września 2021 roku były większe niż w jakimkolwiek innym kwartale w historii. W związku z tym istnieje szansa, że w najbliższym czasie sytuacja w tym zakresie będzie się stopniowo poprawiać.

Branża wynajmu długoterminowego kontynuuje odbudowę po pandemii

Pomimo problemów z dostępnością nowych samochodów na rynku, branża wynajmu długoterminowego aut utrzymuje trend wzrostowy po odbiciu po spowolnieniu spowodowanym pandemią i podobnie jak w drugim kwartale roku, tak i w trzecim, nadal zwiększała tempo swojego wzrostu. Pod względem najważniejszego w przypadku wynajmu długoterminowego wskaźnika dynamiki rozwoju, a więc łącznej liczby aut na rynku, znajdujących się w usłudze Full Serwis Leasing, branża odnotowała na koniec trzeciego kwartału wzrost 6,9 proc. r/r. Tempo rozwoju wynajmu długoterminowego w Polsce cały czas rośnie – dla porównania, w drugim kwartale 2021 wyniosło ono 4,6 proc. r/r, a w pierwszym 2,1 proc. r/r.



Źródło: IBMR SAMAR

Pandemia i spowodowane nią spowolnienie, to obecnie tylko jeden z czynników odczuwanych przez branżę wynajmu długoterminowego w Polsce. Wynajem długoterminowy już od początku roku 2021 znajduje się na ścieżce wzrostu. Niemniej, tempo rozwoju branży nie osiągnęło jeszcze poziomu sprzed pandemii, kiedy wynosiło średnio 10-12 proc. Jest jednak duża szansa, że wynajem długoterminowy dzieli od wyników osiąganych przed pandemią coraz mniejszy dystans.

Nie ma wątpliwości, że branża mogłaby odbudowywać się po koronakryzysie jeszcze szybciej. Choć relatywnie w mniejszym stopniu, niż reszta rynku, to wynajem długoterminowy również odczuwa skutki ograniczonej dostępności nowych samochodów. W ocenie PZWLP, problemy te będą się utrzymywały jeszcze w tym roku i niestety ograniczona podaż nowych aut oraz znacznie wydłużony czas oczekiwania na nowe pojazdy, będą wpływały na hamowanie tempa wzrostu branży. Co nie oznacza, że wynajem długoterminowy nie będzie się rozwijał, ale proces ten będzie wolniejszy, niż mógłby być.

REKLAMA

O OPTYMALIZACJI ZARZĄDZANIA FLOTĄ DZIĘKI NOWOCZESNYM TECHNOLOGIOM

Dynamiczny rozwój technologii w znacznym stopniu zmienił nasze codzienne życie, zarówno prywatne jak i zawodowe. Ciężko dzisiaj sobie wyobrazić jak poprzednie pokolenia mogły funkcjonować bez zdobyczy techniki. Tak samo jak ciężko dziś sobie wyobrazić optymalne zarządzanie flotą bez wykorzystania nowoczesnych narzędzi.

Emil **Żak**
CEO, Ecologic.io

Oczywiście da się zarządzać flotą bez nich. 15 lat temu do dyspozycji administratora floty był głównie notes, segregatory z dokumentami i telefon stacjonarny. Tak naprawdę większość rzeczy da się zrobić bez technologii. Zanim wynaleziono samochody ludzie podróżowali konno. Kiedyś płynęło się do Ameryki Północnej 10 dni, dzisiaj lot samolotem trwa 10 godzin. Budowlańcy korzystają z mierników i poziomicy laserowej a kiedyś mieli do dyspozycji tylko te tradycyjne.
Technologia pomaga wiele rzeczy zrobić szybciej, wygodniej i dokładniej.

Co więc na co dzień Fleet Manager może zrobić szybciej, wygodniej i dokładniej?
Podstawą pracy działu zajmującego się zarządzaniem flotą w firmie jest odpowiednie oprogramowanie. Dzisiaj nowoczesny system pozwala zautomatyzować wiele procesów i zadbać o wgląd we wszystkie dane dotyczące parku pojazdów.
Kiedyś każde przekazanie pojazdu pracownikowi kończyło się odłożeniem w segregatorze wydrukowanego i podpisanego protokołu przekazania pojazdu. Dzisiaj pracownik może podpisać elektronicznie taki protokół w aplikacji mobilnej a Fleet Manager w razie potrzeby zamiast ręcznie szukać w segregatorach dokumentów ma dostęp do nich online w systemie. Digitalizując obieg wszelkich dokumentów firma po pierwsze dba o ekologię eliminując zbędne wydruki a po drugie ułatwia sobie w znacznym stopniu pracę bo w każdej chwili z dowolnego miejsca ma dostęp do interesujących informacji.

Koszty pod kontrolą
Dział floty generuje znaczne koszty w działalności firmy, więc kluczowa jest ewidencja wszystkich wydatków na pojazdy. Kiedyś każdą fakturę księgowano ręcznie i przypisywano koszty do poszczególnych samochodów i działów firmy. Dzisiaj, wykorzystując oprogramowanie można większość faktur zaimportować automatycznie a koszty same przypiszą się do odpowiednich miejsc oszczędzając przy tym dużo czasu, który Fleet Manager może przeznaczyć na analizę tych kosztów w poszukiwaniu optymalizacji. Przy okazji system potrafi dokładnie wyliczyć jaki jest tak naprawdę realny koszt użytkowania każdego z pojazdów.
Rolą administratora floty jest oczywiście również wsparcie użytkowników, którzy na codzień korzystają z samochodów służbowych. Wykorzystanie systemu, którego częścią jest aplikacja mobilna dla użytkownika pojazdu znacznie ułatwia i przyspiesza obieg informacji. Aplikacja w telefonie może być swego rodzaju wirtualnym administratorem floty gdzie pracownik znajdzie wszystkie niezbędne informacje jak np. politykę flotową, pin do karty paliwowej, polisę OC i AC, instrukcje postępowania na wypadek szkody, elektroniczny formularz zgłoszenia szkody czy formularz umożliwiający umówienie się na wymianę opon.
Coraz więcej firm w ramach optymalizacji stawia na samochody współdzielone. Posiadając 100 samochodów przypisanych na stałe do użytkowników może się okazać, że część z nich jest wykorzystywana tylko przez godzinę lub dwie dziennie. System telematyczny może dostarczyć takie informacje i podpowiedzieć administratorowi floty rezygnację z części pojazdów i zamianę kilkunastu z pozostałych na samochody, które będą do użytku większej liczby pracowników. Na rynku są już dostępne narzędzia, które pozwalają pracownikom na rezerwację takich pojazdów przez aplikację mobilną i samodzielne pobieranie i zdawanie kluczyków lub zdalne otwieranie i zamykanie powodując, że cały proces jest dla działu floty bezobsługowy.

Zeroemisyjność przyszłością motoryzacji
Ostatnie lata w branży przebiegają pod hasłem „Zeroemisyjność przyszłością motoryzacji". Niewątpliwie samochody elektryczne to przyszłość i żadna z firm nie ucieknie prędzej czy później od rezygnacji z samochodów spalinowych. Jesteśmy jednak na etapie przejściowym co powoduje, że póki co mamy mocno ograniczoną infrastrukturę ładowarek. Nowoczesny system do zarządzania flotą może przeanalizować historyczne dane telematyczne z wszystkich samochodów w firmie. Może przy tym wziąć pod uwagę sposób korzystania z nich oraz dostępność stacji ładowania uwzględniając możliwość przydomowego ładowania przez pracownika. Finalnie może podpowiedzieć, które samochody można bezpiecznie wymienić na samochody elektryczne już dziś bez uszczerbku na biznes.

Bezpieczni za kierownicą
Zarządzanie flotą to również kreowanie polityki bezpieczeństwa pracowników za kierownicą. Wiele firm dotyka problem zbyt wysokiej szkodowości floty. Rozwój technologii w potężnym stopniu przyczynił się do poprawy bezpieczeństwa samochodów w ostatnich latach. Pojazdy wyposażone są we wszelkiego rodzaju systemy wspomagające jazdę i ostrzegające np. o zjechaniu z pasa ruchu czy zbliżającej się przeszkodzie.
Nic nie jest w stanie jednak zastąpić umiejętności i zdrowego rozsądku samego kierowcy. Dobrym pomysłem jest organizacja szkoleń ale ciężko wpoić odpowiednie nawyki w ciągu dwugodzinnego szkolenia i jeszcze ciężej zmotywować pracowników do tego by starali się je wypracować na co dzień. Tu również z pomocą przychodzi technologia. System telematyczny może analizować styl jazdy i za pomocą aplikacji mobilnej podpowiadać kierowcy co powinien poprawić niczym wirtualny instruktor jazdy. Z tą różnicą, że nie przez 2 godziny a przez cały rok. Pracownik może mieć w aplikacji również dostęp do interaktywnych materiałów szkoleniowych m.in: z zasad ruchu drogowego i testów potwierdzających znajomość przepisów i zasad bezpiecznej jazdy. Nowoczesne oprogramowanie pozwala również na uruchomienie zautomatyzowanych i cyklicznych konkursów z nagrodami motywując tym samym pracowników do eliminowania złych nawyków. Wykorzystując takie narzędzia administrator floty ma pewność, że kierowcy posiadają niezbędną wiedzę i są odpowiednio zmotywowani do tego by jeździć bezpiecznie.

> Samochody elektryczne to przyszłość i żadna z firm nie ucieknie prędzej czy później od rezygnacji z samochodów spalinowych. Jesteśmy jednak na etapie przejściowym co powoduje, że póki co mamy mocno ograniczoną infrastrukturę ładowarek.

Jest wiele obszarów, gdzie nowoczesne technologie mogą pomóc w zoptymalizowaniu zarządzania flotą. Należy jednak przy tym pamiętać, że jak w każdej branży, tak i w branży zarządzania flotą jest wiele dostępnych rozwiązań technologicznych i nie wszystkie są nowoczesne i przyjazne dla użytkownika. Część z nich ma już swoje lata i zawsze warto przed decyzją o wdrożeniu zrobić rozeznanie rynku i zaprosić kilku dostawców do rozmów.
Wdrożenie mało przyjaznego rozwiązania wyłącznie pod płaszczykiem wdrażania technologii może nie przynieść spodziewanych efektów. A przecież rolą technologii jest zmiana życia działu floty na lepsze. I mimo, że bez technologii da się jakoś zarządzać flotą to pytanie czy firmy stać na to, żeby było „jakoś".

Samochód mobilnym magazynem energii

Akumulatory pojazdów elektrycznych mogą potencjalnie oddawać energię do sieci lub na potrzeby zasilania innych urządzeń. Dzięki specjalnym interfejsom stają się więc mobilnymi magazynami energii.

Żeby z nich korzystać, potrzebne są m.in. inteligentne stacje transformatorowe (SPS). Rozwiązanie, które pomaga integrować SPS-y z pojazdami elektrycznymi i efektywnie zarządzać skumulowaną w nich energią, opracowali polscy inżynierowie z Sieci Badawczej Łukasiewicz – Instytutu Tele- i Radiotechnicznego.
– Właściciel samochodu elektrycznego może być prosumentem, z tym że musi kupić odpowiednie auto. Mówimy tu o samochodzie elektrycznym, który pozwala się naładować i rozładować, czyli ma możliwość pobrać energię z sieci i ją zdać do sieci. Tych samochodów ogólnie jest dosyć mało, występują jako egzemplarze pilotażowe, a nie dostępne dla przysłowiowego Kowalskiego – mówi Jakub Chudorliński, starszy specjalista w Departamencie Komercjalizacji i Marketingu w Łukasiewicz – Instytucie Tele- i Radiotechnicznym.

W takie rozwiązania inwestują głównie firmy, które mają większe floty pojazdów elektronicznych. Przykładowo producent autobusów Solaris zapowiedział, że na terenie fabryki w podpoznańskim Bolechowie wybuduje Solaris Charging Park. Ma to być jedna z najnowocześniejszych stacji ładowania samochodów w Europie wykorzystująca między innymi technologię vehicle-to-grid (V2G), czyli możliwość oddawania do sieci energii z ogniw zainstalowanych w pojazdach. W ten sposób autobus stawałby się mobilnym magazynem energii. Pełną operacyjność stacja ma osiągnąć pod koniec pierwszego półrocza 2022 r.

– Jeśli producent samochodu udostępni taką możliwość, w momencie podłączenia pojazdu do odpowiedniej ładowarki staje się on mobilnym magazynem energii. Na co dzień korzystamy z niego zgodnie z podstawowym przeznaczeniem, a gdy potrzebujemy skorzystać z magazynu energii, trzeba go uprzednio naładować i rozładować w momencie, kiedy potrzebujemy tę energię odzyskać – wyjaśnia Jakub Chudorliński.

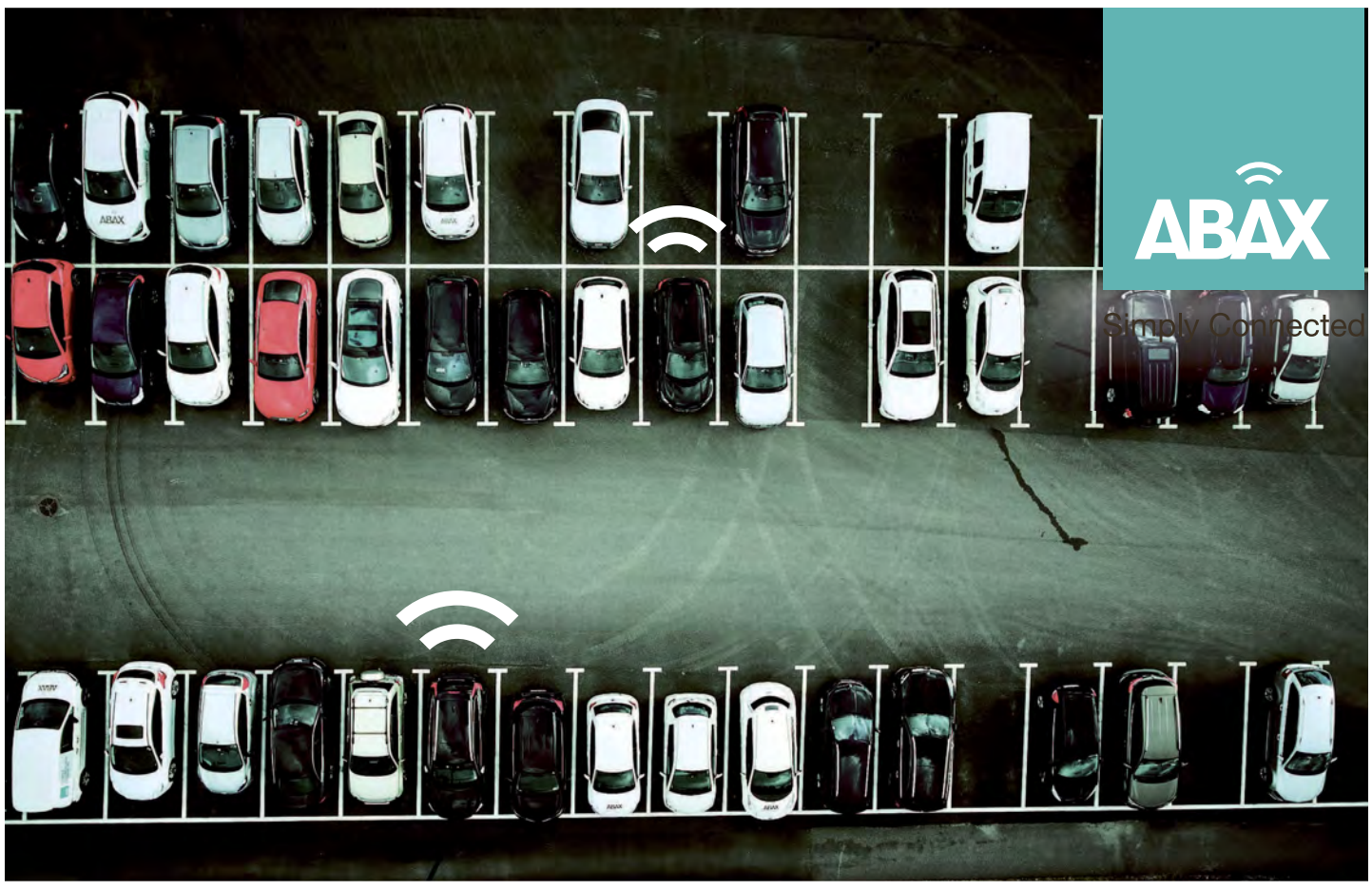
Mobilne magazyny energii są jednym z najważniejszych elementów składających się na wirtualne elektrownie, czyli systemy zapobiegające blackoutom energetycznym. Wirtualne elektrownie pozwalają łączyć rozproszone instalacje OZE w bilansujący się system. Tego typu rozwiązania są rozwijane na największą skalę w Australii. Tesla, producent aut elektrycznych, włączył się tam w pilotażowy projekt, w ramach którego w wirtualną elektrownię połączyło się tysiąc gospodarstw domowych wyposażonych w instalacje OZE i magazyny energii, również mobilne.

Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Tele- i Radiotechniczny wspiera tego typu rozwiązania w Polsce, dostarczając sterowniki zarządzające inteligentnymi stacjami transformatorowymi. Tak zwane SPS-y są centrum sieci smart grid. Sterownik pełni funkcję integratora zbierającego informacje ze wszystkich urządzeń stacyjnych składających się na SPS: magazynów energii, przyłączy do źródeł OZE oraz ładowarek pojazdów elektrycznych. Następnie przekazuje zebrane informacje do systemu operatora, umożliwiając mu podgląd i sterowanie.

Według analityków Industry Research światowy rynek technologii V2G wypracuje do 2027 r. przychody sięgające niemal 858 mln dol. Dla porównania w 2020 r. było to zaledwie 21 mln dolarów.

> – Właściciel samochodu elektrycznego może być prosumentem, z tym że musi kupić odpowiednie auto. Mówimy tu o samochodzie elektrycz- nym, który pozwala się naładować i rozładować, czyli ma możliwość pobrać energię z sieci i ją zdać do sieci.

REKLAMA



A GDYBY TAK PRACOWAĆ MNIEJ, ZARABIAJĄC WIĘCEJ?

Zwiększ efektywność swojego biznesu i zarządzaj wszystkimi zasobami na jednej platformie. ABAX Access umożliwi Twojej firmie mobilność, elastyczność i użyteczność. Zbuduj własną sieć Internet of Things łącząc wszystkie zasoby i przygotuj Twoją firmę na przyszłość.

ABAX Access pozwala między innymi na analizowanie stylu jazdy, dzięki czemu zyskujesz przydatne informacje i konkretne wskazówki dla kierowcy. Rezultat?

- Niższe koszty paliwa
- Mniej postojów na włączonym silniku
- Mniejsze zużycie pojazdów
- Mniejsze ryzyko wypadków

Monitoruj – Analizuj – Rozwijaj

NAJLEPSZY PRODUKT / USŁUGA FLEET DERBY 2021 www.fleetderby.pl

Symbol 2020

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI!
ABAX Poland Sp. z o.o.
+48587420688 kontakt@abax.net.pl www.abax.com/pl

WYRÓŻNIENIA LIDERZY FLOTY 2021

Pandemia COVID-19 mocno wpłynęła na całą rodzimą gospodarkę. Jak odbiła się na rynku floty? Co czeka rynek w 2022 r.? Jakie dominują na nim trendy? Na te i inne pytania odpowiedzą eksperci zaproszeni na nasze łamy. Zapraszamy też do analizy wyników plebiscytu Liderzy Floty. Prezentujemy w nim te firmy, które w ocenie kolegium redakcyjnego wyróżniają się w swojej branży: z dużą otwartością podchodzą do indywidualnych potrzeb klientów, wykorzystują innowacyjne rozwiązania, żeby ułatwić im codzienne funkcjonowanie i śledzą trendy rynkowe, co pozwala im kreować przyszłość branży.

Nazwa firmy	Osoba zarządzająca w Polsce	Ogólny opis firmy	Wielkość obsługiwanej floty	Kluczowi klienci
Alphabet Polska Fleet Management	Helmut Hoidn	Alphabet to jeden z największych globalnych dostawców usług Car Fleet Management, reprezentowany w 31 krajach i finansujący obecnie flotę ponad 700,000 samochodów. Firma powstała w 1997 roku, a od 2011 stanowi część Grupy BMW specjalizującej się w leasingu i zarządzaniu flotą. Doświadczenie i gruntowna wiedza stanowią podstawę oferty nowoczesnych produktów, dopasowanych do potrzeb i oczekiwań Klientów. Firma oferuje szeroki zakres usług Business Mobility na każdym etapie współpracy – od doradztwa i finansowania po wsparcie serwisowe, jak również kompleksowe programy zarządzania flotą wszystkich marek. W Polsce Alphabet również zajmuje czwarte miejsce wśród największych dostawców rozwiązań Car Fleet Management, zarządzając obecnie flotą przeszło 16 000 aut. Firma rozpoczęła swoją działalność na polskim rynku w 2011 roku, wraz z przejęciem struktur funkcjonującego od 2001 r. ING Car Lease.	16200	branża finansowa, telekomunikacyjna, FMCG i budowlana
Carefleet	Frederic Lustig	Carefleet jest jedną z wiodących na polskim rynku firm specjalizujących się w finansowaniu i obsłudze flot dla dużych przedsiębiorstw, instytucji publicznych oraz podmiotów z sektora MŚP. Flagowym produktem spółki jest wynajem długoterminowy – rozwiązanie, które zapewnia atrakcyjne finansowanie samochodów oraz bogaty pakiet usług dodatkowych, takich jak obsługa serwisowa, serwis ogumienia, ubezpieczenie i likwidacja szkód, Assistance, karty paliwowe, telemetria i zabezpieczenia antykradzieżowe, door to door oraz abonament radiowy. Carefleet świadczy ponadto usługi w zakresie leasingu, wynajmu długoterminowego dla klientów indywidualnych, sprzedaży samochodów poleasingowych oraz zarządzania flotą. Firma należy do Grupy Crédit Agricole, jednej z największych grup bankowych w Europie, co jest gwarancją jej długofalowej stabilności finansowej, a także znajduje się w pierwszej piątce największych firm CFM należących do Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów.	14 821	Careflet współpracuje z firmami z różnych branż i sektorów – zarówno dużymi przedsiębiorstwami, instytucjami publicznymi, jak też podmiotami z sektora MŚP. Wśród Klientów firmy są między innymi Grupa Eurocash, Avon czy DPD.
Express Car Rental	Hubert Laszczyk	Express Car Rental to największa, działająca od 1996 roku polska firma wynajmująca samochody z własną flotą kilkunastu tysięcy pojazdów. Jako jedyna w Polsce oferuje usługi w pełnym spektrum czasowym – od minut, przez dni, miesiące aż po lata. Obecnie zajmuje liderskie stanowisko na rynku wynajmu samochodów w kategorii krótko i średnioterminowej – udział w tym segmencie wynosi aż 40% (dane PZWLP po III kwartale 2021). Express posiada sieć oddziałów zlokalizowanych w największych miastach w Polsce. Pojazdy dostarczane są na dworce kolejowe i lotniska w Polsce oraz w dowolnie wskazane miejsca przez klienta. Usługa Expressu jest całkowicie zdigitalizowana – m.in. wszystkie dokumenty dostarczane są w formie e-mail, a wydanie pojazdów dokumentowane jest umową podpisywaną na tablecie. Marka wprowadza wiele zaawansowanych rozwiązań technologicznych, które ułatwiają proces wynajmu samochodu – a to wszystko zgodnie z przesłaniem „Kieruj się wygodą".	12000	Euralis Nasiona, Mondial Assistance, Addvena, STARTER24 sp. z o.o., AWP Polska Sp. z o.o., TUiR WARTA S.A., Ergo Hestia S.A., FairWind Sp. z o.o., Global Wind Service Poland Sp. z o.o
Fraikin Polska	Michał Iwanek	Fraikin to europejski lider w wynajmie pojazdów użytkowych i dostawczych, proponujący różne rozwiązania z zakresu wynajmu, długoterminowego, krótkoterminowego oraz zarządzania flotą. Firma prowadzi swoją działalność w kraju od 15lat, posiadając 8 oddziałów w centralnych miastach Polski oraz własny serwis mechaniczny w Błoniu k.Warszawy. Nasza marka stała się ekspertem od przewozu towarów i osób dzięki swojej długiej historii, globalnemu zasięgowi i lojalnym pracownikom.	4000	branża komunalna, e-commerce, transport ludzi, transport medyczny

Odpowiednia technologia w transporcie to nawet do 15 proc. większy zysk rocznie

Blisko 7 na 10 prezesów globalnych spółek z branży transportowo-logistycznej przyznało, że przełomowy wpływ na ich działalność będą miały zmiany w technologiach wykorzystywanych w branży TSL[1].

Dawid **Kochalski**
ekspert, Grupa Inelo

Z kolei jak podaje PwC transformacja cyfrowa do 2030 roku będzie jednym z głównych czynników wpływających na zmiany w transporcie drogowym, w tym w przewozie towarów2. Twórcy opracowania podkreślają, że cyfryzacja branży będzie oznaczać, że przedsiębiorcy przejdą na aplikacje i programy ułatwiające prowadzenie firmy. W efekcie rośnie zainteresowanie systemami TMS (ang. *Transportation Management System*), czyli oprogramowaniem, dzięki któremu przewoźnicy sprawdzą, gdzie firmy mają rezerwy i co faktycznie należy poprawić, by działały rentowniej.

Pierwsze cyfrowe rozwiązania TMS pojawiły się na polskim rynku blisko 30 lat temu. Od tego czasu wiele się zmieniło. W ostatnich latach coraz więcej firm rezygnuje z papierowej dokumentacji na rzecz cyfrowych narzędzi. Obecnie oprogramowanie służy przedsiębiorcom transportowym niemal w każdym obszarze działalności. W praktyce pomaga zarówno właścicielom firm transportowych, jak i ich pracownikom. Mogą używać go do monitorowania rentowności całej firmy czy typowania najbardziej ekonomicznych, a jednocześnie najbezpieczniejszych tras dla transportu ciężarowego. TMS pilnuje też terminów realizowanych przeglądów i tworzy za nas raporty. Wszystko w jednym miejscu.

Rozwój systemów TMS jest podyktowany nie tylko rosnącymi potrzebami efektywnego zarządzania, ale i świadomością klientów. Do standardowych funkcjonalności oprogramowania weszła integracja z pocztą e-mail i monitorowanie GPS, a także obsługa zleceń i kart paliwowych czy raporty na temat przebiegu floty. Dobre oprogramowanie potrafi także obliczyć rentowność zleceń i stworzyć za nie faktury. Trzeba jednak pamiętać, że taką personalizację zapewnią systemy zbudowane w formie aplikacji. Na rynku są dostępne także rozwiązania webowe, ale są mniej elastyczne ze względu na rodzaj technologii, w której zostały wykonane oraz brak bezobsługowej dwukierunkowej integracji np. z programami kadrowo płacowymi czy księgowymi. I choć próg finansowy, by zacząć z nich korzystać jest niski, to nie są dedykowane do każdego klienta. Dobre systemy TMS charakteryzują się też tym, że można je zintegrować z telematyką oraz innymi programami klienta wewnątrz jego firmy z zachowaniem bezpieczeństwa danych. Na rynku dostawcy budują model biznesowy tak, żeby dostarczać usługi w kompleksowej formie „one-stop-shop", czyli wszystko w jednym miejscu.

Jak wdrażać system TMS?

Skuteczne wdrożenie systemu TMS to proces, który w zależności od wielkości firmy i celów może potrwać nawet kilka miesięcy. Nie jest to jednak czas stracony. Pierwszy krok to spotkanie wdrożeniowca z przedstawicielami firmy i wytypowanie, które obszary w działaniu firmy mogą wymagać poprawy. To np. nieterminowo wykonywane zlecenia lub błędy w fakturowaniu. Przy okazji umawiane są konkretne daty kontrolne, by strony znów się spotkały i sprawdziły, czy wdrożenie idzie zgodnie z założeniami. Po tym etapie dostawca TMS staje się stałym gościem firmy i dokładnie przygląda się jaki sposób działa przewoźnik. To tzw. analiza przedwdrożeniowa, w trakcie której ekspert zbiera dane pozwalające dopasować ustawienia systemu do potrzeb firmy. Może to np. zależeć od liczby kierowców, wielkości floty, wolumenu zamówień lub terminów rozliczania kart paliwowych, posiadania własnego serwisu czy programu, na którym pracuje dział księgowości. Po tym czasie do firmy wprowadzany jest nowy system.

Warto zaprzyjaźnić się ze specjalistą, który zajmie się wdrożeniem systemu TMS, i pamiętać, że jego rolą jest dogłębna analiza wszelkich działań związanych z zarządzaniem transportem w firmie. To może oznaczać, że jego pytania będą czasami dotyczyły pozornie nieistotnych szczegółów. Tak głębokie wejście w operacje firmy to też powód, dla którego wdrożenie zajmuje czas. Czekanie jednak się opłaci. Jak pokazują przykłady jednego z naszych klientów, TMS pozwolił na wykrycie błędów i w rezultacie na pozyskanie 30 proc. oszczędności w skali roku/miesiąca. Okazało się, że w natłoku dokumentów czy arkuszy Excela umykały zrealizowane zlecenia, które nie zostały zafakturowane. Drugim często wykazywanym problemem jest pojawiające się pytanie „Jak ocenić pracę spedytora?". Błędne decyzje czy decyzje na pograniczu opłacalności mogą w dłuższej perspektywie uniemożliwić rozwój biznesu. Warto także zwrócić uwagę na atuty Nawigatora, który ma możliwość sprawdzenia, czy dany zleceniodawca jest zarejestrowaną firmą. Drobne, ale jakże kluczowe aspekty przekładają się na zyski przewoźnika, które można zwiększyć w zależności od firmy o 5-15 proc. w skali roku.

TMS – dobra diagnoza to klucz do sukcesu firmy

Pierwsze efekty wdrożenia systemu TMS mogą pojawić się już w ciągu kilku dni. Oprogramowanie od samego początku dostarcza przedsiębiorcom uporządkowane dane, które pomagają podejmować świadome decyzje i wprowadzać zmiany prowadzące do większych zysków. Niejednokrotnie okazuje się bowiem, że pierwsze powdrożeniowe raporty wskazują na zupełnie inną przyczynę problemów niż wstępnie zakładano. Jak uważamy w Inelo, wyeliminowanie błędów w działalności organizacji nie musi wiązać się z dużymi nakładami pracy ani finansów, ale nie nastąpi to, dopóki problem nie zostanie prawidłowo zdiagnozowany. Dobry TMS zmienia się wraz z potrzebami rynku, dlatego jego regularne aktualizowanie ze strony dostawcy jest kluczowe. To naturalne, że systemy ewoluują. Zakładamy, że kolejnym krokiem będzie wykorzystanie systemów klasy TMS nie tylko w firmach z branży TSL, ale także w przedsiębiorstwach o profilu np. produkcyjnym do obsługi transportu na potrzeby własne i usługowo. Bez skutecznego zarządzania wszystkimi operacjami firmy, nie ma mowy o rozwoju. TMS zmieniał się na przestrzeni lat, nowe technologie i cyfryzacja staje się nową domeną także w transporcie, co ułatwia minimalizowanie strat i pomyłek.

1. PwC, 21st CEO Survey

2. PwC, Transport przyszłości; Raport o perspektywach rozwoju transportu drogowego w Polsce w latach 2020-2030

PODBIJANIE POLSKIEGO RYNKU SAMOCHODÓW ELEKTRYCZNYCH – SERES 3

Coraz więcej osób przesiada się z samochodów napędzanych benzyną lub olejem napędowym do pojazdów całkowicie elektrycznych. Powodów takiej zmiany jest wiele: ulepszona infrastruktura, rosnąca świadomość ekologiczna wśród społeczeństwa, a także możliwość zmniejszenia kosztów w dłuższej perspektywie i zachęcanie ludzi do podążania za modą na pojazdy elektryczne (EV). W związku z tym nie jest niespodzianką, że polski rynek samochodów elektrycznych stale się rozwija.

Jednym z najnowszych dodatków do polskiej sceny EV jest samochód SERES 3, wprowadzony na rynek przez Busnex, autoryzowanego przedstawiciela SERES i Yutong w krajach bałtyckich i Polsce.

Pierwsze kroki w Polsce poparte doświadczeniami z krajów bałtyckich

Pomimo tego, że SERES jest nowością w Polsce, zdążył już zrobić ogromne wrażenie na kierowcach z Litwy, Łotwy i Estonii. „W zeszłym roku wprowadziliśmy SERES 3 w krajach bałtyckich i jesteśmy zachwyceni ocenami", – mówi Paweł Dzikowski, menedżer ds. rozwoju biznesu Busnex na rynek polski. „Kierowcy byli zaskoczeni jakością materiałów wnętrza i kamerą 360°, która ich zdaniem znacznie przewyższa kamery stosowane przez jeszcze bardziej znanych producentów samochodów, a także wygodą, jaką daje zintegrowany rejestrator wideo. Niektórzy zauważyli również, że zawieszenie SERES 3 jest bardzo miękkie, a jeden z kierowców przyznał, że daje poczucie luksusowej jazdy".

Inne zalety, które wymienili kierowcy, to atrakcyjna cena i przystępność. „Zauważyliśmy również, że wielu kierowców jest zadowolonych z konkurencyjnej ceny samochodu elektrycznego i że mają możliwość natychmiastowego zakupu, bez konieczności oczekiwania miesiącami na nowy pojazd".

Wygoda spotyka się z innowacją

Technologia pojazdów elektrycznych SERES narodziła się w Dolinie Krzemowej w USA, a komponenty do nich są produkowane w Stanach Zjednoczonych i Chinach. „W trakcie opracowywania tych samochodów elektrycznych zwracaliśmy szczególną uwagę na bezpieczeństwo i przyjazność dla środowiska", – wyjaśnia menedżer ds. rozwoju biznesu i dodaje „W samochodach elektrycznych stosowane są akumulatory litowo-żelazowo-fosforanowe bez zawartości kobaltu (LiFePO4) – jeden z najbezpieczniejszych typów akumulatorów litowych, zapewniający stabilność i trwałość".

Ze względu na świadomość ekologiczną obywateli, Busnex planuje w niedalekiej przyszłości wejść na rynek fiński, jeszcze bardziej podkreślając swoje znaczenie w dążeniu do większego zrównoważonego rozwoju.

Jak informuje Paweł Dzikowski „Nowy samochód elektryczny SERES ma akumulator o pojemności 53 kWh i silnik o mocy 162 KM. Maksymalna prędkość wynosi 155 km/h, a przebyta odległość – do 405 kilometrów według NEDC (*New European Driving Cycle*). Podczas jazdy w trybie komfortowym przebyty dystans wynosi 329 km. Należy jednak zauważyć, że SERES jest zaprojektowany nie jako pojazd długodystansowy, ale jako idealny miejski crossover, do jazdy po mieście i wycieczek poza miasto. Samochód obsługuje szybkie ładowanie, które umożliwia uzupełnienie energii od 20 do 80 proc. w ciągu 30 minut. Normalny czas ładowania wynosi 8 godzin (6,6kw)".

Sportowy elektryczny crossover miejski SERES 3 to przestronny i praktyczny, 5-osobowy samochód o długości 4,385 m, zaprojektowany z dużą dbałością o szczegóły i z wysokiej jakości wykończeniem. „Wiemy, że nasi klienci doceniają jakość, dlatego całe wnętrze SERES zostało wykonane ze skóry – nie tylko fotele, ale również panel, kierownica i inne elementy wykończeniowe. System kamer 360°, elektryczne, podgrzewane fotele i panoramiczny dach zapewniają poczucie luksusu i wygody".

Amerykańska kreatywność w konkurencyjnej cenie

Według menedżera ds. rozwoju biznesu Busnex na rynek polski w pełni elektryczny, dynamiczny samochód SERES 3 kosztuje w Polsce 37 000 euro. Na samochód udzielana jest pięcioletnia gwarancja, na akumulator – ośmioletnia gwarancja (lub do 120 000 km).

„W związku z tym, że rośnie popularność samochodów elektrycznych, naszym zdaniem to tylko kwestia czasu, zanim wszyscy usiądą za elektrycznym kółkiem. Produkt, który oferujemy nie tylko pozwala kierowcom na doświadczanie wygody i jakości, ale gwarantuje to w wyjątkowo atrakcyjnej cenie" – mówi Paweł Dzikowski.

Jeśli rozwiązanie EV odpowiada Twoim potrzebom, więcej informacji znajdziesz tutaj – www.evmotors.eu

MATERIAŁ PARTNERA

TMS nie tylko dla gigantów spedycyjnych Skorzystają z niego również mniejsze firmy

Według szacunków ekspertów Transport Intelligence[1] branża TSL do 2024 roku będzie co roku rosła o 4,7 procent, a sam rynek spedycyjny nawet więcej – o 5,2 procent. Jest więc o co walczyć, ale trzeba umieć odnaleźć się w warunkach olbrzymiej konkurencji. Przy boomie, jaki przeżywa e-commerce prognozy mówiące o dalszym rozwoju w branży TSL powinny się sprawdzić. Warto więc uzbroić się w takie narzędzia, które pozwolą wykonywać pracę spedytora sprawniej, szybciej i zwiększą przychody firmy.

Maciej **Wolny**
ekspert, Marcos Bis

TMS dla dużych i mniejszych

Jak podkreślali w raporcie eksperci PwC[2], polska branża TSL musi być gotowa na kolejne wyzwania związane ze zmianami prawa (m.in. pakiet mobilności) i te związane z cyfryzacją transportu. Digitalizacja sektora transportu i logistyki już trwa, a w perspektywie najbliższych lat będzie znacznie przyspieszać. Dlaczego? Firmy dostrzegają, że wpływa korzystnie na wzrost przychodów, ograniczanie kosztów, a także poprawę jakości usług dla klientów. Z perspektywy spedytorów najważniejsze podstawowe technologie dotyczą zarządzania transportem (TMS).

Zaawansowane systemy oparte na telematyce będą naturalnym rozwinięciem rozwiązań wdrażanych w obszarze digitalizacji – choć na początku mogą wydawać się niedostępne dla mniejszych przewoźników. Celem takich inwestycji jest przede wszystkim zwiększenie rentowności, szybka wymiana informacji i możliwość dokładnego śledzenia towaru[3]. Giganci spedycyjni doskonale wiedzą, że cyfryzacja to sposób na zwiększenie przychodów. Co drugi uważa, że wdrożenie np. systemu TMS wpływa korzystnie na obniżanie kosztów działalności. Aż 73 proc. deklaruje, że wprowadził lub właśnie wprowadza narzędzia telematyczne. To powinien być znak dla mniejszych firm, że to właściwa droga, by utrzymać się na rynku.

Zarządzanie transportem w jednym miejscu

Cyfryzacja w mniejszych przedsiębiorstwach poza większymi zyskami posłuży też do uporządkowania i zebrania w jednym programie TMS tego, co w komputerze, do tej pory znajdowało się w różnych plikach, m.in.: faktur, zleceń dla podwykonawców, tras przejazdów i dokumentów. A to tylko część tego, co spedytor musi mieć pod kontrolą.

Twórcy oprogramowania dla branży TSL mają więc duże pole do popisu. Rynek będzie od nich wymagał elastyczności i dostosowania różnych funkcji oprogramowania do wymagań firmy. Różnice w oczekiwaniach wynikają też z tego, na ile przewoźnicy są już zaznajomieni z możliwościami oprogramowania, które może usprawnić ich pracę. Czego po takich rozwiązaniach mogą spodziewać się MŚP? Między innymi, skrócenia wykonywania powtarzalnych zadań i zaoszczędzenia pieniędzy.

Co potrafi dobry TMS dla spedycji?

Rynek spedycji jest bardzo konkurencyjny, co determinuje firmy do podnoszenia jakości świadczonych usług zarówno dla klienta zlecającego przewóz towarów, jak i przewoźnika. Jedynie spedytorzy, którzy wykonują je na najwyższym poziomie, mogą liczyć na atrakcyjne zlecenia, a także na rzetelnych przewoźników. Taka owocna współpraca przełoży się na zyski w prowadzonej działalności. W tym właśnie może pomóc system TMS od takich producentów jak Marcos Bis i Inelo. Program nie tylko „usystematyzuje pracę", ale, jako dostosowane i stosunkowo logiczne narzędzie ułatwi pracę „handlowców czy spedytorów". Jak wynika z badań, aż 58 proc. przedsiębiorców z branży TSL mówi, że umiejętności cyfrowe kandydatów do pracy pozostają nadal na średnim poziomie, a praca na wielu systemach, które nie współgrają ze sobą powoduje liczne pomyłki oraz zniechęcenie kandydatów do pracy.

> „Kontrola wierzytelności i odpowiednio szybka reakcja na przeterminowane płatności, to czasem klucz do „wczesnego" reagowania na zbliżający się zator finansowy. Funkcja kredytu kupieckiego zareaguje i uniemożliwi podjęcie kolejnych „ładunków" od niepewnego zleceniodawcy.

Przewoźnicy często szukają spedycji, która będzie w stanie kompleksowo wykonać powierzone zadania. Chcą, by prowadziła ich pojazdy od A do Z niemal „za rękę". Przewoźnik właściwie przerzuca ciężar prowadzenia firmy transportowej na spedycję. Często opieka jest na tyle „duża", że spedycja kontaktuje się bezpośrednio z kierowcą za pomocą telefonu bądź aplikacji mobilnych, a właściciela firmy transportowej informuje jedynie o fakcie kolejnego zlecenia. Taki model współpracy wymaga od spedycji narzędzi, które pozwolą szybko zapanować nad bardzo dużą liczbą zleceń oraz pojazdów. Wdrożenie TMS pozwala w jednej aplikacji zapanować nad tym, co do tej pory było robione w różnych systemach czy plikach. Niezwykle istotny jest także nadzór nad pojazdami oraz analiza punktualności, a co za tym idzie satysfakcja zleceniodawców.

Spedycja to nie tylko ładunki przewożone w danej chwili, czyli tu i teraz, ale także ładunki kontraktowe zawierane z wyprzedzeniem na dłuższy czas. Odpowiednie planowanie takich transportów jest niezwykle trudne i czasochłonne. Zapisywanie na kartce czy nawet w arkuszu kalkulacyjnym w dłuższej perspektywie się nie sprawdza i może prowadzić do pojawiania się niechcianych błędów. Można to rozwiązać dzięki narzędziu jakim jest TMS. W prosty graficzny sposób spedytor widzi, ile ma transportów do zrealizowania, w jakich cenach (wynegocjowanych dla poszczególnych relacji dla zleceniodawcy i przewoźnika), jakie samochody są odpowiednie do danego zlecenia, który pojazd wymaga zaplanowania nowych ładunków, a także – czy termin realizacji danego zlecenia jest zagrożony. Takie przedstawienie cennych informacji wpływa na komfort pracy spedytora oraz podnosi jego efektywność pracy. Dzięki szeroko rozumianej integracji różnych „systemów" pracownik spedycji działa w jednym miejscu, a nie jak dotychczas ma otwarte wiele okien różnych systemów informatycznych.

Kontakt na linii kierowca a spedytor

Kolejne zastosowanie TMS to bezpośredni kontakt między spedycją i kierowcą. Aplikacje, jak na przykład mKierowca, są jego uzupełnieniem i służą do sprawnego przekazywania zadań, a także wysyłania informacji zwrotnej i potwierdzenia on-line wykonanych punktów zlecenia. Spedycja na bieżąco wie o postępach w realizacji transportu. Kierowca w łatwy sposób informuje, gdzie jest i jakie wykonuje czynności, jak np. załadunek, rozładunek czy tankowanie. Może też robić zdjęcia dokumentów czy ładunku i bezpośrednio wysyłać do systemu TMS, jako potwierdzenie wykonywanych zleceń. Dla spedycji bardzo ważna jest możliwość integracji systemu TMS z posiadanym programem księgowym. Kontrola wierzytelności i odpowiednio szybka reakcja na przeterminowane płatności, to czasem klucz do „wczesnego" reagowania na zbliżający się zator finansowy. Jeśli system księgowy jest połączony w czasie rzeczywistym z programem TMS i zapewniona jest komunikacja dwustronna, to funkcja kredytu kupieckiego zareaguje i uniemożliwi podjęcie kolejnych „ładunków" od niepewnego zleceniodawcy. Lawina niezapłaconych faktur od zlecających przewóz towarów i niewypłacone należności dla przewoźników może spowodować, że spedycja utraci płynność finansową i, co nie mniej ważne, straci w oczach rzetelnych przewoźników.

1. https://www.ti-insight.com/product/total-logistics/?reportTitle=Total%20Logistics

2. PwC, „Transport przyszłości: Raport o perspektywach rozwoju transportu drogowego w Polsce w latach 2020-2030"

3. PwC, „Transport przyszłości: Raport o perspektywach rozwoju transportu drogowego w Polsce w latach 2020-2030"

Zestawienie najlepszych kart paliwowych

Czy karta paliwowa to narzędzie, które faktycznie wspiera zarządzanie flotą? Co ułatwia i jakie korzyści daje właścicielom aut firmowych ? Jaką kartę paliwową wybrać, by spełniła nasze oczekiwania? Przeanalizujcie Państwo przygotowane przez redakcję Gazety Finansowej zestawienie i sprawdźcie, jakie możliwości dają nam emitenci kart paliwowych.

Emitent karty	Karta	Ogólny opis firmy
bp Europa SE, oddział w Polsce	Karta BP Plus	Karta BP Plus pomaga w administrowaniu flotą w Polsce (monitorowanie wydatków i dostęp do ponad 900 stacji bp i CircleK). Ułatwia zarządzanie firmą dzięki natychmiastowym powiadomieniom i sprawnemu systemowi wykrywania nadużyć.
DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG; DKV Euro Service Polska	DKV Fleet Card	Karta paliwowa o największym zasięgu: ponad 5 tys. stacji w Polsce i 67 tys. w Europie. Wydawana bezpłatnie, nie wymaga zabezpieczeń. Oferuje dostęp do wszystkich markowych stacji paliw, a także stacji lokalnych operatorów, gdzie – oprócz rabatów – oferuje tankowanie po stawkach hurtowych. W aplikacji mobilnej „DKV" klienci mogą wyszukiwać najtańsze stacje w okolicy, co generuje oszczędności nawet do 40 gr/l. Za pośrednictwem DKV można uiszczać opłaty drogowe w większości europejskich krajów. Kartą w wersji DKV +chargé można płacić za ładowanie auta energią elektryczną. Karta jest aktywna na ponad 700 ładowarkach w Polsce i 220 tys. ładowarek w Europie. Zaletą przekazania rozliczeń paliwa i opłat drogowych w ręce DKV jest najwygodniejsze i najbardziej ekonomiczne zorganizowanie tych płatności. Klient otrzymuje raz na 14 dni elektroniczną fakturę, z długim terminem płatności.
E100 International Trade	Krajowa karta Power Max	Karta paliwowa Power Max od firmy E100 przeznaczona jest dla małych i średnich firm działających na terenie Polski. Karta daje dostęp do sieci ponad 3 tys. stacji w tym dyskontowych stacji Power Max. W sieci akceptacji znajdują się najpopularniejsze marki stacji oraz lokalne niewielkie sieci. Brak minimalnego wolumenu tankowania, darmowe wydanie oraz obsługa karty. Karta może działać w trybie przedpłaconym lub z limitem kredytowym, wydatki w formie tylko dwóch faktur w miesiącu.
Shell Polska	Shell Card EV	To innowacyjny produkt na polskim rynku. Karta pozwala płacić za ładowanie samochodów elektrycznych i hybrydowych oraz umożliwia korzystanie z pełnej gamy produktów i usług paliwowych i pozapaliwowych. Dzięki współpracy z GreenWay EV+ i IONITY Shell Card EV jest akceptowana w ponad 1000 punktów w Polsce i ponad 260 tys. punktów w Europie. Użytkownicy mogą korzystać też z wygodnej aplikacji Shell Recharge, w której znajdą informacje o cenach i dostępności ładowarek.
UTA	UTA Full Service Card	Karta paliwowa UTA to kompleksowe rozwiązanie dla firm bez względu na wielkość floty, rodzaj pojazdów oraz zakres działalności. Klienci UTA korzystają z szerokiego pakietu usług i produktów: wszelkiego rodzaju paliwa (również alternatywne), nowoczesne rozwiązania do opłat drogowych, usługi serwisowe, produkty pozapaliwowe, a także cyfrowe narzędzia do zarządzania flotą. Największą zaletą kart UTA jest ich uniwersalność i rozległa sieć akceptacji - blisko 5 tys. stacji w Polsce i ponad 54.000 w Europie. Rozwiązania i warunki, które UTA przez lata wypracowała dla profesjonalnego transportu, mogą być teraz wykorzystywane również we flotach aut osobowych.

Co z rosnącymi cenami paliw?

Po grudniowej obniżce akcyzy na paliwa silnikowe, ceny na polskich stacjach istotnie spadły, jednak ostatnio znowu zbliżają się do 6 zł za litr. Przyczyną tych wzrostów jest wysoka cena ropy naftowej na światowych giełdach. Ceny tego surowca sięgnęły 90 dolarów za baryłkę, co jest poziomem najwyższym od 8 lat.

Zbigniew **Łapiński**
dyrektor ds. zaopatrzenia logistyki i klientów kluczowych, członek zarządu, Anwim

Tylko w styczniu ceny paliw gotowych na giełdach międzynarodowych wzrosły o ponad 100 dolarów za tonę, co powinno przełożyć się na wzrost ceny detalicznej o prawie 40 gr/l! Jak w najbliższym czasie będą plasowały się detaliczne ceny paliw? Czekają nas dalsze wzrosty, a może nadejdzie długo wyczekiwana stabilizacja?
Wysokie ceny ropy naftowej są skutkiem niestabilności na świecie. Istnieją obawy wśród inwestorów, że podaż surowca już wkrótce będzie mocno ograniczona. Dziś baryłka ropy kosztuje już ok. 90 dolarów, natomiast wg analityków może niedługo przekroczyć nawet 100 USD. Drugim ważnym czynnikiem wpływającym na detaliczne ceny paliw są kursy złotego w stosunku do dolara amerykańskiego i euro. W tej chwili cena złotego jest na dość stabilnym poziomie, jednak spadki cen polskiej waluty mogą również skutkować wzrostami ostatecznych cen paliw.
26 stycznia br. prezydent złożył podpis pod ustawą będącą elementem tarczy antyinflacyjnej 2.0. Oznacza to, że 1 lutego zostanie obniżony VAT na niektóre grupy produktów, w tym na paliwa silnikowe. Stawka zostanie obniżona z 23 do 8 proc. Detaliczne ceny paliw na stacjach powinny zatem gwałtownie spaść do poziomu ok. 5,30 zł/l. Biorąc pod jednak uwagę nieustanne wzrosty cen ropy naftowej, efekt niższych cen może okazać się krótkotrwały.

Wynajem, który dopasujesz do potrzeb swojego biznesu

„Elastyczny" to słowo, które doskonale oddaje charakter wynajmu długoterminowego samochodów w Carefleet. Przedsiębiorcy chcący skorzystać z naszych usług, otrzymują pełne wsparcie pracowników Carefleet, którzy na podstawie badania potrzeb, pomagają dobrać najbardziej odpowiedni zakres współpracy. A jest z czego wybierać!

Bartosz **Olejnik**
dyrektor sprzedaży i marketingu, Carefleet

Jedna usługa, wiele konfiguracji
Oprócz finansowania samochodów podstawową usługą oferowaną w ramach wynajmu długoterminowego jest obsługa serwisowa pojazdów. W Carefleet klienci mogą skorzystać z trzech pakietów serwisowych, wybierając ten, który najbardziej odpowiada ich potrzebom. W ramach pakietu Standard zapewniamy m.in. przeglądy okresowe, badania techniczne na stacji kontroli pojazdów, dodatkowe wymiany oleju czy wymianę pasków napędowych oraz układu rozrządu, które zużyły się w toku eksploatacji. Pakiet Plus obejmuje wszystkie wymienione wcześniej działania, a także dodatkowo – w ramach wyznaczonych limitów – wymianę klocków, tarcz, szczęk i bębnów hamulcowych, wymianę piór wycieraczek oraz uzupełnienie oświetlenia wewnętrznego i zewnętrznego. Limity te nie obowiązują w przypadku trzeciego pakietu – Premium, który ponadto został wzbogacony o czynności konserwacyjne oraz naprawy usterek i uszkodzeń powstałych w trakcie eksploatacji zgodnej z przeznaczeniem pojazdu.

Co się jeszcze kryje w racie za wynajem?
Kolejną usługą oferowaną w ramach wynajmu długoterminowego jest serwis ogumienia, który w Carefleet obejmuje dobór i sezonową wymianę opon oraz ich przechowywanie, naprawę lub wymianę na nowe w miejsce opon zużytych eksploatacyjnie, a także relokację pomiędzy serwisami oponiarskimi (w zależności od miejsca użytkowania pojazdu). Współpracujemy z największymi sieciami oponiarskimi, które zrzeszają ponad 500 punktów serwisowych. Dzięki temu możemy sprawnie i bezproblemowo zrealizować wymianę opon nawet dla bardzo dużych flot samochodów, rozlokowanych w różnych zakątkach Polski. Carefleet zapewnia swoim klientom także pakiet ubezpieczeń wraz z usługami dodatkowymi, dostosowany do specyfiki i potrzeb posiadanych przez nich flot pojazdów. Swoim zakresem obejmuje on pełne ubezpieczenie OC, AC, NNW, dodatkowe ubezpieczenie GAP oraz zarzadzanie likwidacją szkód. Klient może wybrać polisę roczną lub wieloletnią, a także zdecydować, czy chce uiszczać koszty ubezpieczenia w comiesięcznych ratach czy opłacić je z góry za cały okres. Dzięki temu nie musi angażować pracowników w działania administracyjne i operacyjne związane z obsługą ubezpieczenia, a także zyskuje atrakcyjne stawki wynikające z rabatów wynegocjowanych przez Carefleet.

Wynajem skrojony na miarę
To jednak nie wszystko! Użytkownicy samochodów, którzy znaleźli się w sytuacji awaryjnej, mogą skorzystać ze wsparcia naszej firmy w ramach usługi Assistance. Carefleet zapewnienia pomoc i mobilność użytkownikom pojazdów oraz ich pasażerom w takich sytuacjach, jak problemy techniczne, szkody komunikacyjne, kradzież pojazdu itp. Wsparcie jest dostępne przez 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Za pośrednictwem brokera oferujemy także możliwość wykupienia dodatkowej ochrony ubezpieczeniowej Assistance poza terytorium naszego kraju. Ponadto w ramach wynajmu długoterminowego oferujemy klientom usługi, takie jak: telemetria i zabezpieczenia antykradzieżowe, karty paliwowe, door to door czy abonament radiowy, a także zapewniamy dostęp do nowoczesnych narzędzi usprawniających pracę fleet managerów i użytkowników samochodów – Portalu Klienta Carefleet i Aplikacji Carefleet GO. Co istotne, klienci mogą sami kształtować wysokość miesięcznej raty za użytkowanie pojazdów poprzez wpłatę wkładu własnego, wybór zakresu usług dodatkowych oraz wydłużenie lub skrócenie okresu finansowania. Warto wspomnieć, że w Carefleet wykazujemy daleko posuniętą elastyczność, jeśli chodzi o modyfikację kontraktów w trakcie ich trwania. Daje to z jednej strony dużą swobodę przedsiębiorcom, z drugiej zaś umożliwia precyzyjne dopasowanie parametrów ekonomicznych i użytkowych floty do ich oczekiwań.

DLACZEGO POLACY KUPUJĄ SAMOCHODY W INTERNECIE?

Dla konsumentów z Polski, jak i z całego świata, sklepy internetowe aktualnie stanowią podstawowe źródło decyzji zakupowych. Dzięki wygodnej formie, oszczędności czasu oraz łatwości i szybkości w dokonywaniu transakcji, za pomocą komputera lub telefonu można zamówić obecnie niemal każdy produkt. Dotyczy to również branży motoryzacyjnej i rynku samochodów używanych.

Jacek **Fijołek**
ekspert, CarForFriend

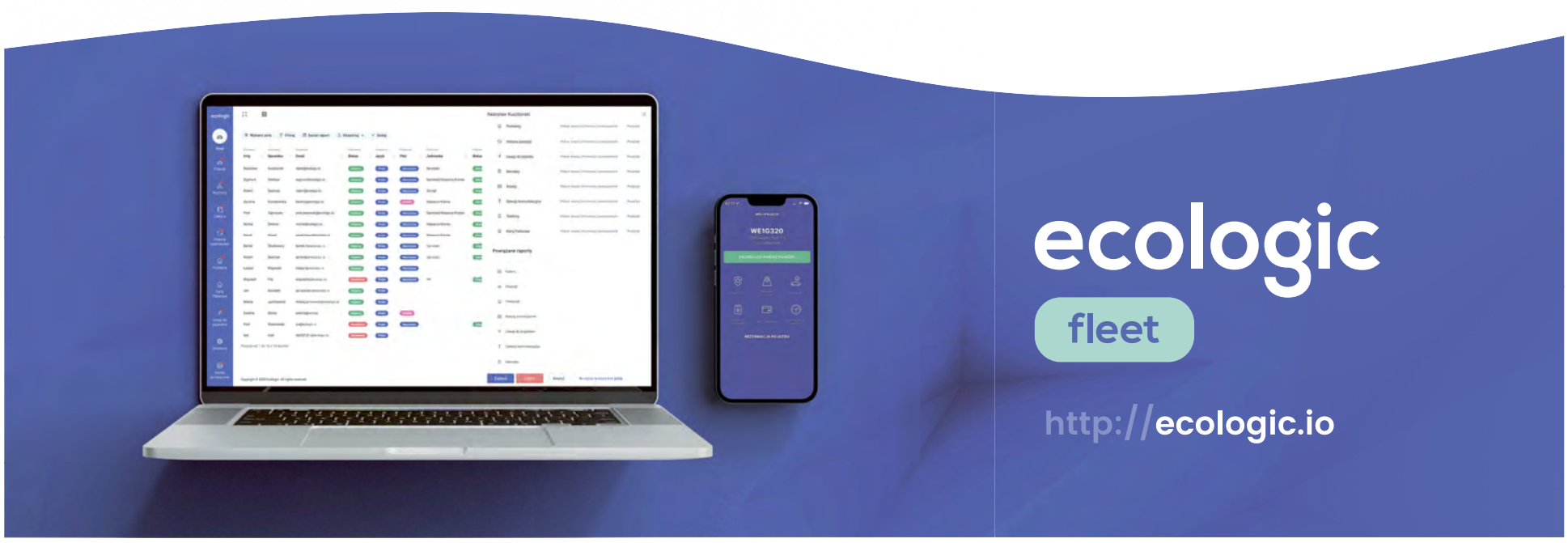
Za standardowym sposobem kupowania używanych samochodów wiąże się wiele negatywnych czynników, które nierzadko utrudniały kierowcom pozyskiwanie pożądanych przez nich samochodów. Często muszą się oni borykać nie tylko z brakiem kompletnej historii i danych technicznych pojazdów, nieprzeprowadzoną kontrolą, ukrytymi wadami lub trudnościami w transporcie, ale także z zawiłym przebiegiem transakcji. Sklepy internetowe oferują alternatywne podejście do tematu, umożliwiając bezpieczne i w pełni on-line zakupy wymarzonego pojazdu. Patrząc na możliwości jakie daje nam dynamicznie rozwijający się handel internetowy, jako potencjalny nabywca nie zdecydowałbym się już na standardowe poszukiwania używanego samochodu. Takie „wycieczki" naznaczone są przecież wieloma przeszkodami, które utrudniają całość procesu zakupowego – nie tylko związanymi z poświęceniem ogromnej ilości czasu i pieniędzy na np. paliwo, ale również z nietrafną ofertą, nieudaną transakcją lub po prostu oszustwem. Kupując aktualnie samochód przez Internet na sprawdzonych platformach, polski kierowca omija cały ten żmudny proces, „ryzykując" jedynie wysłanie zapytania o dostępność samochodu lub kliknięcie w szczegóły oferty. Dzięki potwierdzonym kompletom zestawów parametrów technicznych, przeprowadzeniu niezbędnego serwisu oferowanych pojazdów czy prawnemu wsparciu transakcji, nabywca ma poczucie bezpieczeństwa i ciągłej kontroli nad procesem zakupu, bez wychodzenia z domu. A zaoszczędzone pieniądze może przeznaczyć po prostu na kupno lepszego samochodu.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów

W kwestii przeprowadzanych transakcji zakupu pojazdów, rekomendowane strony i sklepy internetowe wychodzą naprzeciw oczekiwaniom klientów, tworząc proste i bezpieczne zasady nabywania samochodów. Obejmują one wiele wygodnych czynników, które pozwalają na jak najbardziej przystępny kontakt z nabywcą – w pełni internetowy przebieg całego zakupu, automatyczną rezerwację auta, różne opcje zapłaty, możliwość negocjacji danej ceny lub wysyłkę faktur na skrzynkę mailową. Oprócz tego, ogromnym plusem wyróżniającym zakup auta w sklepie internetowym jest możliwość transportu pojazdu z miejsca zakupu pod wskazany przez klienta adres, co upraszcza cały proces nabycia auta.

Warto również znać podstawowe wyznaczniki weryfikacji wiarygodności sklepów internetowych – zwłaszcza, jeżeli dany nabywca pierwszy raz dokonuje zakupu online używanego samochodu. Weryfikację sklepu internetowego należy rozpocząć sprawdzeniem danych firmy – czy informacji na temat nazwy, adresu, certyfikatów lub numerów NIP oraz REGON. Warto spojrzeć także na dane kontaktowe, ponieważ łatwość skontaktowania się ze sprzedawcą świadczy nie tylko o rzetelności sklepu, ale również o chęci uzyskania od klienta „feedbacku". Oprócz tego, polecam sprawdzenie sklepu w ewidencji firm oraz BIK i potwierdzenie tym samym autentyczności oraz braku zalegających płatności. Nie zapominajmy oczywiście o sprawdzeniu opinii innych użytkowników – w tej kwestii dobrze jest zajrzeć do wpisów na forach internetowych, w wyszukiwarce, na Facebooku czy we wpisach blogowych. Dzięki tym krokom, będziemy pewni profesjonalizmu i uczciwości prowadzonych działań w zakresie sprzedaży używanych pojazdów.

REKLAMA

Nowoczesne oprogramowanie do administrowania flotą samochodową.

01 Wszystko o Twojej flocie w jednym miejscu.
02 Zarządzaj budżetem i rozliczaj koszty.
03 Automatyzuj powtarzalne procesy.