

# TCO

Objektivní nástroj pro  
volbu parametrů  
vozového parku lehkých  
užitkových automobilů



# O společnosti Fleet Partners

- **Založena 2008**
- **Team: 70 let zkušeností:**
  - Automobilový trh
  - Operativní leasing
  - Marketingové poradenství
  - Zpracování dat
  - Průzkum trhu
- **Služby pro dodavatele:**
  - Analýzy trhu
  - Vyhledávání zákazníků
  - Efektivita prodejního procesu
- **Služby pro provozovatele fleetů:**
  - Efektivita pořízení a provozu parku
  - Pomoc s výběrem správných vozů a parametrů provozu
  - Nastavení car policy – benchmarky a best practices



**Chcete ušetřit...**

**...bez omezení rozsahu Vaší mobility?**

**...bez snížení kvality Vaší mobility?**

**...bez drastického tlaku na dodavatele?**

Podle čeho vybírat

Které je nejvýhodnější



# Shrnutí



- Neexistuje „nejvýhodnější“ značka ani způsob financování
- Pro efektivní provozování je třeba zvolit vhodný model, financování a parametry užívání (nájezd, doba)
- **Bez znalosti TCO je správnost volby ohrožena a přicházíte o peníze**
- Nejdražší auto může mít nejlevnější provoz
- Výběr dodavatele jen podle výše měsíční splátky či pořizovací ceny je obrovským rizikem
- Náklady na profesionální analýzu se zaplatí z úspory

# Je vám to povědomé ?...

- Výběr nejlevnějšího dodavatele je nejvýhodnější...
- Je jedno univerzálně nejvýhodnější auto
- Je jedna univerzálně výhodná forma financování
- Malý dodavatel je riziko...
- Velký dodavatel je jistota...
- Všichni hrají fair play a mluví pravdu a nic než pravdu, když prodávají
- Známe přesně naše celkové náklady spojené s provozováním vozového parku
- Firemní vozidla se vyplatí provozovat co možná nejdéle
- Stlačíme leasingovou společnost na minimum a tím si zajistíme efektivní FM



# Jinak ...

Pro každý účel užívání...

Pro každý roční km nájezd...

Pro každou dobu užívání...

Pro každý typ firmy...



**Je výhodný jiný vůz a jiná forma financování**

# Jinak ...

**Klíčovým ukazatelem není**  
ani pořizovací cena,  
ani výše slevy,  
ani výše měsíční splátky, ale



**Náklad v Kč na 1 km mobility**



# Lehké užitkové vozy v ČR:

- V provozu je cca 350 000 vozů
- Celkové náklady přesahují 70 mld Kč
- Přibližně 20 mld Kč je vynakládáno zbytečně

# Kde jsou úspory???

- **20%** ve vyjednávání obchodních podmínek
- **80%** ve správné volbě vozu, způsobu financování a volbě parametrů provozu

**A přitom se 95% firem soustředí na vyjednávání, a jen 5% firem na objektivně správný výběr!!!**

řešení ? **TCO**



**T**otal **C**osts of **O**wnership

# 4 správné kroky k ekonomické výhodnosti

1. Správně definovat potřebný rozsah a úroveň mobility lidí (kdo, kolik, jak)
2. Pro daný účel a kvantum mobility vybrat vhodný vůz a formu financování
3. Efektivně provozovat vozový park tak, aby se předešlo vícenákladům
4. Měřit a vyhodnocovat



# O čem je TCO ?

**TCO = veškeré náklady** s pořízením / nájmem vozu spojené – (minus) cena získaná za jeho prodej (je-li ve vlastnictví nebo je pořízen formou finančního leasingu).

## Jednotlivé nákladové položky TCO:

- Nákupní cena / popř. náklady na financování (finanční leasing) / popř. všechny splátky (operativní leasing)
- Intervalový servis a údržba
- Náklady na pojištění (není-li započteno ve splátce operativního leasingu)
- Náklady na palivo
- Náklady na pneumatiky, jejich výměnu a uskladnění (není-li toto započteno ve splátce operativního leasingu)
- Náklady na mimozáruční opravy a následky zaviněných dopravních nehod (spoluúčast)
- Náklady na výcvik a trénink řidičů
- Administrativní náklady
- Další související náklady (mytí, čištění interiéru, kapalina do ostřikovačů, autokosmetika a doplňky,...)

# Princip TCO ?



nikoli nákup aut,  
ale nákup **mobility**

Tento přístup znamená výběr vozů, financování a dalších souvisejících služeb ne podle aktuálně nejvýhodnější ceny jednotlivých nakupovaných výrobků a služeb, ale podle **souhrnně nejvýhodnější ceny VŠECH položek po celou dobu užívání vozidla.**

# O čem není TCO ?

Naprostá většina firem se snaží úspor dosáhnout, ale jde na to cestou **krátkodobých a okamžitých efektů**, což je v důsledku řešení dražší.

Naprostá většina firem se orientuje na cenu vstupů a nákupů, ale **posuzuje je izolovaně** a ne v celkových souvislostech.

Převažuje **snaha o koupi levných vozů a levného financování**,



**No!**

# TCO informace

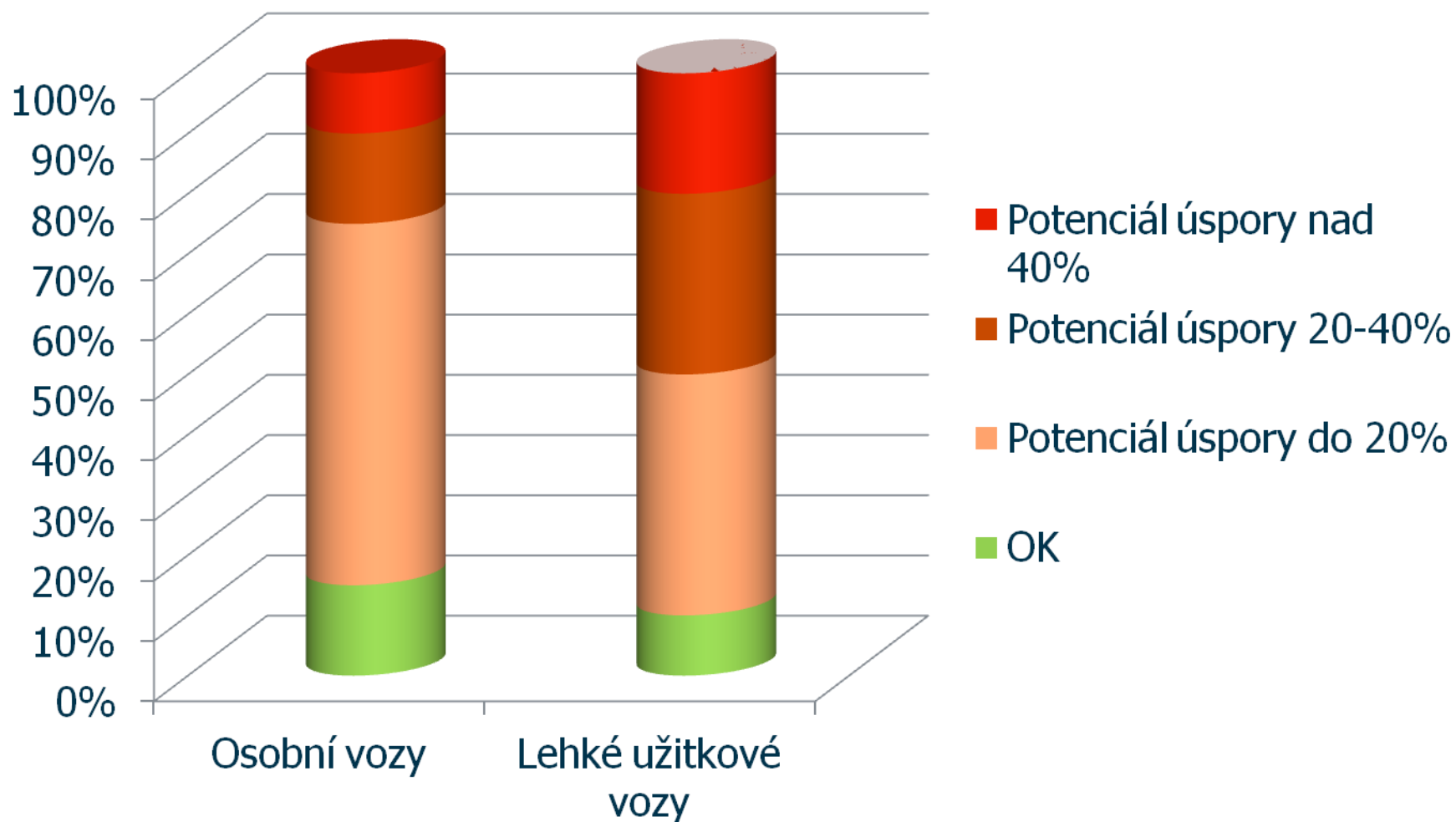


Nebyly k dispozici údaje o TCO pro jednotlivé značky, modely a režimy využívání vozů..... **Nyní již jsou !**

**Společnost Fleet Partners  
zpracovala letos TCO pro 30  
nejrozšířenějších užitkových  
vozů**



# Jaká je situace v českých fleetech?



# Z pohledu osobních vozů: Které si vyberete?



# TCO informace pomohou odhalit nehospodárnost vozů

## Příklad:

Vozem Škoda Fabia se dá jezdit za **4 Kč/1 km** celkových nákladů.

Mnoho firem však tímto vozem jezdí až za **6 a více Kč/1 km**, což je dosažitelný náklad luxusní Octávie.

Jsou dokonce i firmy, které vozem kategorie Fabia jezdí za **10 Kč/1 km**, což je náklad nové A4.

# A podobně to funguje u užitkových vozů:

## Malé dodávky

3,38 – 6,20 Kč / 1 km (bez DPH)

## Střední dodávky

4,42 – 8,12 Kč / 1 km (bez DPH)

## Velké dodávky

4,89 – 13,47 Kč / 1 km (bez DPH)

# Jaký je rozdíl v TCO?

## Malé dodávky

Až 265 000 Kč (bez DPH)

## Střední dodávky

Až 341 000 Kč (bez DPH)

## Velké dodávky

Až 734 000 Kč (bez DPH)

- Tedy v každém segmentu se jedná až o 100% rozdíl (i vyšší)

- Čím vyšší segment, tím je potenciál úspor (nebo mrhání prostředky) výraznější

- Při správné volbě si místo jednoho auta za stejné peníze pořídíte vozy dva

# Na čem to záleží?

<b>Výběr vozu</b>	<b>-rozptyl v TCO až 40%</b>
<b>Způsob financování</b>	<b>-rozptyl v TCO až 35%</b>
<b>Doba užívání</b>	<b>-rozptyl v TCO až 70%</b>
<b>Nájezd</b>	<b>-rozptyl v TCO až 60%</b>
<b>Způsob užívání</b>	<b>-rozptyl v TCO až 50%</b>
<b>Kombinace faktorů</b>	<b>-rozptyl v TCO až 100%</b>

# Konkrétní příklad

**Segment velkých dodávek, 3 roky, 90 000 km,  
financování OL, středně velký vozový park:**

Značka	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Cena bez DPH</b>	412 704	433 161	458 057	541 889	<b>615 523</b>	<b>411 854</b>	417 727	546 052
<b>Kč / 1 km (bez DPH)</b>	7,84	<b>7,45</b>	7,82	<b>11,49</b>	7,94	7,94	7,78	9,44

- Značka 6 je významně levnější než 5, ale nákladově je na tom stejně
- Značka 4 je cenou ve středu, ale nákladově zcela mimo průměr (podobně značka 8)
- Značka 3 je o více než 10% dražší než značka 1, ale nákladově je levnější

# Možné úspory

**Čím větší park a čím vyšší nájezd, tím je důležitější znát TCO:**

- Pokud je mezi dvěma značkami v segmentu velkých dodávek rozdíl 4 Kč / 1 km, pak to při ročním nájezdu 40 000 km a 20 vozech znamená rozdíl ...

...  $4 \text{ Kč} \times 40\,000 \times 20 = \mathbf{3\,200\,000 \text{ Kč roční úspora}}$

- To je cena cca 6 vozů této kategorie, neboli roční úspora téměř 30% nákladů!!!
- A to vše díky **výběru**
  - **Vhodného vozu**
  - **Vhodného způsobu financování**
  - **Vhodných parametrů užívání**



# Několik pravidel



- Mít zpracovanou a dodržovanou kvalitní car policy
- Vybrat vhodné vozy, vhodný způsob financování a vhodné parametry provozu
- Neplatí, že servisní náklady jsou přímo úměrné ceně vozu, často je tomu i naopak.
- Vozy provozovat maximálně 4 roky, nebo do 200.000 km a je-li to možné, zvážit prodloužení záruky
- Dnes je již také možné vybírat z nabídky vozů se zárukou delší než je zákonná povinnost
- Vybrat si vhodného dodavatele servisních prací a uzavřít korektní a bezpečnou smlouvu
- Úhradu vícenákladů spojených s nesprávným užíváním vozu / technikou jízdy přenést na uživatele vozu
- Zahrnout do nákladů na servis a údržbu všechny relevantní položky

# Chcete ušetřit...

...bez omezení rozsahu Vaší mobility?

...bez snížení kvality Vaší mobility?

...bez drastického tlaku na dodavatele?

## Rádi Vám s tím pomůžeme

# Radovan Mužík

Fleet Partners

✉ [muzik@fleetpartners.cz](mailto:muzik@fleetpartners.cz)

 **+420 603 468 074**

