

TCO

objektivní nástroj pro volbu
parametrů vozového parku



Podle čeho vybírat



Které je nejvýhodnější



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...



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



řešení ?

TCO



Total Costs of Ownership

Případová studie

Vyberete si správný vůz?

A



310.000 Kč

B



355.000 Kč

Případová studie – využití TCO

A



310.000 Kč

- Firma ze segmentu IT
- Dlouhodobě provozovala vozy kategorie C (nižší střední třída) v počtu cca 30 – značka A – protože **byla nejlevnější**
- Když si dali dohromady data, zjistili, že to stojí docela hodně – vozy provozovány 4 a více let, opravy mimo záruky, prostoje,...
- Pořizovací cena vozu A – 310.000 Kč (bez DPH, po slevě)

Případová studie – využití TCO

B



355.000 Kč

- Přejít na vůz značky B – s pořizovací cenou 355.000 Kč (bez DPH, po slevě) – tedy **pořízení vozu s cenou o 15% vyšší !!!**
- Přejít na OL se značkou B – **náklady na 1 km se snížily z 5,93 Kč na 5,62 Kč**

Případová studie – využití TCO

- Firma získala čas (neřeší provozní záležitosti), zbavila se problémů s auty a svým lidem dala vozy prestižnější značky (ve vnímání uživatelů)
- Ovšem na počátku musela být odvaha prosadit a zdůvodnit nákup vozů o 15% dražších, což by bez znalosti TCO bylo zcela neprůchozí

- **Resumé:**

firma přešla na dražší vozy, financovala je „dražším“ způsobem, přesto získala.



Rozdíly na trhu – odchylky v položkách kalkulace

Vůz kategorie C, 36 měsíců, 30.000 km, PC cca 400.000 Kč (bez DPH)

Položka kalkulace	Rozdíl mezi nejlevnější a nejdražší položkou (OL)
	112%
Cena financování	99%
Povinné pojištění	93%
Havarijní pojištění	241%
Pojištění všech sedadel	72%
Pojištění skel	226%
Monitorování vozidla	79%
Pneumatiky	87%
Servis a údržba	40%
Asistenční služba	257%
Náhradní vůz	119%
Cena za nadlimitní km	228%
Cena za podlimitní km	119%
Poplatek za správu	26%
Celková splátka	

...neboli výše splátky není rozhodující.

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**,



Klíč k dlouhodobě efektivní správě vozového parku

TCO je nejobjektivnějším a nejkomplexnějším

ukazatelem ekonomiky provozování firemních vozových parků.

Je však **užíván doposud velmi zřídka** – skoro každý umí položky vyjmenovat, ale již ne je objektivně kvantifikovat (dle průzkumů se jím řídí jen 8% firem v ČR)



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
vozů**

Smysluplná cesta k úsporám

Dle značky, modelu a režimu využívání představuje **30-50% TCO náklady na palivo** a **30-50% TCO představuje ztráta zůstatkové hodnoty vozidla**. Tyto dvě položky představují cca **70% TCO**.

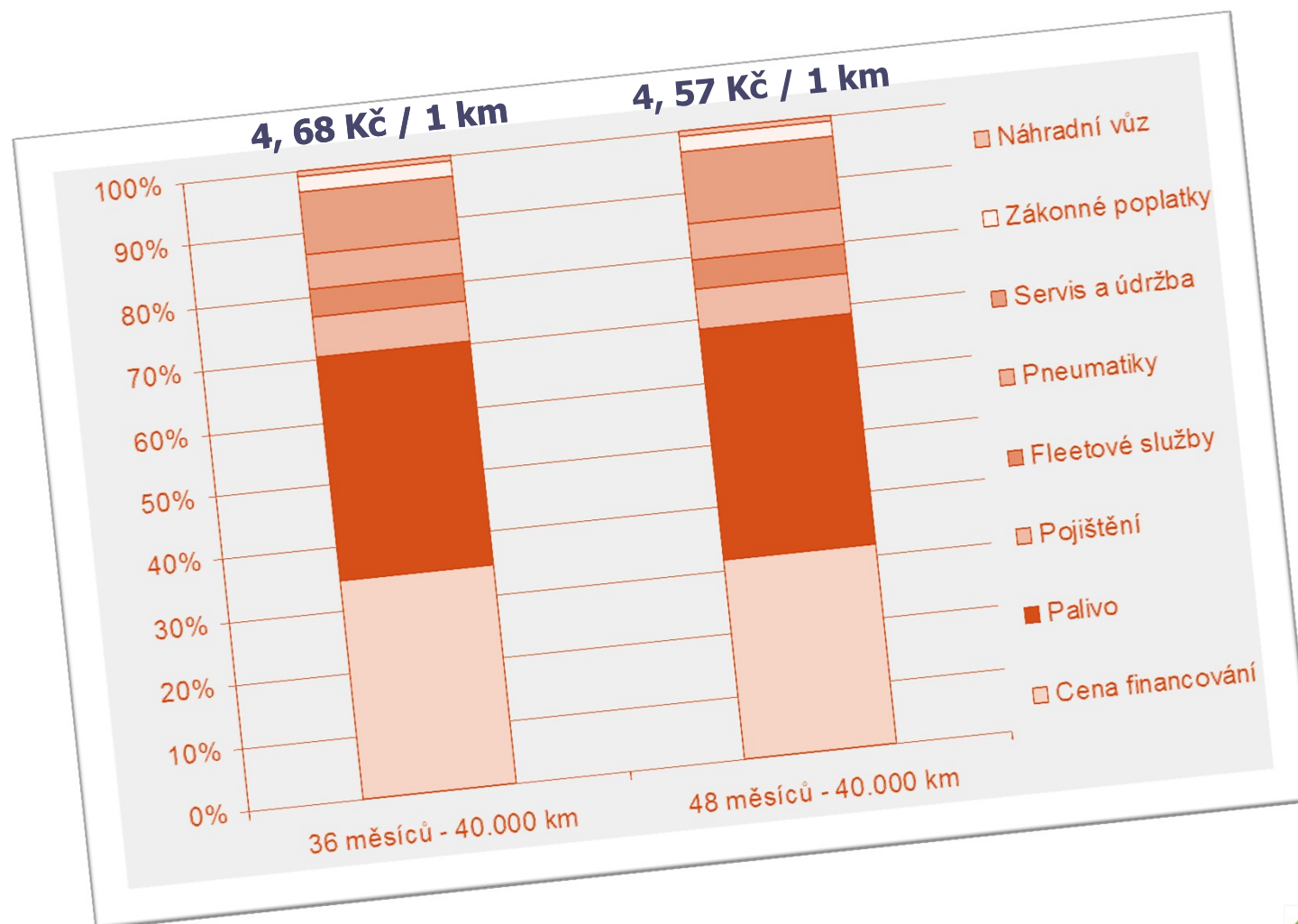
Snížením nákladů na palivo (spotřeba a způsob jízdy) o 10% a snížením zůstatkové ztráty o 20% (výběr vhodného vozu) lze dosáhnout **okamžité úspory 9-15%**.

Úspora tedy nespočívá v snížení ceny, ale v harmonizovaném snížení potenciálních vícenákladů (zejména palivo a zůstatková hodnota).



Komponenty TCO – stejný vůz, různá doba užívání

Vůz kategorie B, 36/48 měsíců, 40.000 km, PC cca 290.000 Kč (bez DPH)



Co udělá s TCO neefektivní fleet management a/nebo nesprávné používání vozu?

Referenční (dosažitelná) hodnota: **4,60 Kč / 1km** (36 měsíců, 40.000 km)

Prostoje při servisních prohlídkách (6):	6000 Kč
„Neviditelné“ administrativní náklady:	5000 Kč
Prostoje při nehodách:	5000 Kč
Zbytečně vysoká spotřeba:	30000 Kč
Ztráta z pojistného plnění:	10000 Kč
Spoluúčast – 2 drobné nehody:	10000 Kč
Nevýhodný prodej ojetiny:	15000 Kč
CELKEM:	81.000 Kč



To představuje vícenáklad **0,68 Kč na 1 km, tedy zvýšení o více než 14% !!!**

Za 4,60 Kč + 0,68 Kč = 5,44 Kč se dá jezdit vozem o kategorii výše



Ekonomická výhodnost různých značek

Vozy kategorie C

Pořadí	36 měsíců 30.000 km	36 měsíců 40.000 km	48 měsíců 30.000 km	48 měsíců 40.000 km
1				
2				
3				
4				
5				

Několik pravidel



- Mít zpracovanou a dodržovanou kvalitní car policy
- Neplatí, že servisní náklady jsou přímo úměrné ceně vozu, často je tomu i naopak.
- Vozy provozovat maximálně 4 roky, nebo do 150.000 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
- Alespoň částečně se seznámit s tím, jak to chodí v autoopravářské branži
- Zahrnout do nákladů na servis a údržbu všechny relevantní položky

Shrnutí



- Neexistuje „nejvýhodnější“ značka ani způsob financování
- Pro efektivní provozování je třeba zvolit vhodný model a financování
- Bez znalosti TCO je správnost volby ohrožena
- Nejdražší auto může mít nejlevnější provoz
- Výběr dodavatele OL jen podle výše měsíční splátky je obrovským rizikem
- Náklady na profesionální analýzu se zaplatí z úspory

Radovan Mužík

Fleet Partners

✉ muzik@fleetpartners.cz

 **+420 603 468 074**

