



TCO a alternativní pohony ve firemních autoparcích

Proč téma alternativních pohonů ve firemních autoparcích?

- Neexistují jednoznačně výhodné / nevýhodné vozy (v rámci mainstreamu)
- Existuje však
 - nevhodně vybraný vůz pro konkrétní účely (např. hybrid na dálnici)
 - nevhodně zvolená forma financování
 - nevhodný způsob užívání vozu
- Použití konkrétního vozu pak může znamenat úsporu 50%, anebo také vícenáklad ve výši 100% (viz dále)
- A navíc – s vyhlášenou strategií opouštění dieselů lze předpokládat posílení pozic alt pohonů

Proč téma alternativních pohonů ve firemních autoparcích?



Výchozí situace ve firemních autoparcích

V ČR aktuálně...

- **Registrováno cca 4.000.000 osobních a lehkých užitkových vozů**
 - Průměrné stáří cca 13 let
- **Z toho - firemní vozy – cca 750.000**
 - Průměrné stáří cca 6 let
- **Firemní vozy** jsou tedy jednoznačně pohodlnější, ekologičtější a bezpečnější
- Jejich obměna je hlavním motorem automobilového trhu – představují +60% počtu nových prodaných vozů a **+80% celkové hodnoty trhu**

Včasná obměna vozů je tedy v zájmu všech, automobilek i zákazníků

Alternativní pohony na českém a evropském trhu

- Roční prodeje v EU – cca 700.000 ročně ($\pm 5\%$)
 - 40% hybridy, 40% CNG/LPG, 20% elektromobily
- V ČR – do 5.000 ročně ($\pm 2\%$)
 - Převažuje CNG, hybridy+EM – do 25%
- V 1Q2017 – nárůst prodeje hybridů v EU o 60%
- Řada sporných bodů – např:
 - Proč subvence pro úsporné vozy a ne restrikce pro neúsporné / staré vozy?
 - Proč není ekonomicky zvýhodněno zdravé spotřební zboží, když je znevýhodněno nezdravé (alkohol, cigarety) - jako se snaží úředníci u aut?
 - Elektromobil v Norsku nebo Rakousku – OK. Je stejně OK v Polsku nebo ČR? Jak zdroje elektřiny zatěžují globální prostředí?
 - Proč je ostrakizován autoprůmysl, a neřeší se lodní doprava a zemědělství jakožto významnější znečišťovatelé?

Postoj k TCO optice – mýty a omyly

- 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

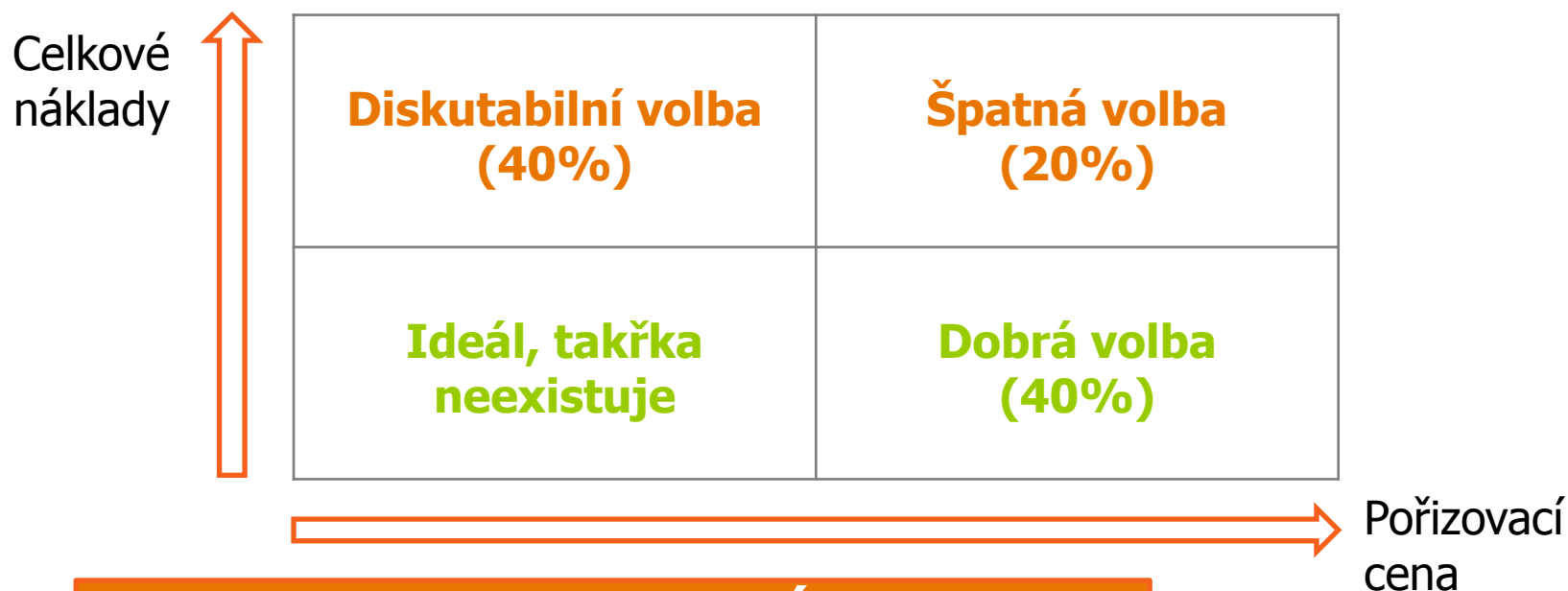
Jinak...

- Pro každý účel užívání...
- Pro každý roční km nájezd...
- Pro každou dobu užívání...

Je vhodný jiný vůz a jiná forma financování

Mýty o významu pořizovací ceny

- Český trh je extrémně cenově vyhrocený
- Češi patří v Evropě k národům, které cenu nejvíce akcentují
- **Vliv pořizovací/prodejní ceny je krátkozrace přeceňován**



**Pořizovací cena NENÍ důležitá
Důležité JSOU celkové náklady**

Co to znamená?

Klíčovým ukazatelem není

- ani pořizovací cena,
- ani výše slevy,
- ani výše měsíční splátky, ale

Náklad v Kč na 1 km mobility



Cena vozu je tedy vcelku nepodstatný údaj ...

Proč není u aut pořizovací cena to nejdůležitější?

O celkové ekonomické výhodnosti či nevýhodnosti auta rozhoduje pořizovací cena jen z malé části. Jsou i jiné důležité položky, které mohou levný vůz prodražit až o stovky tisíc Kč.

Co od aut ve firmě očekáváte?

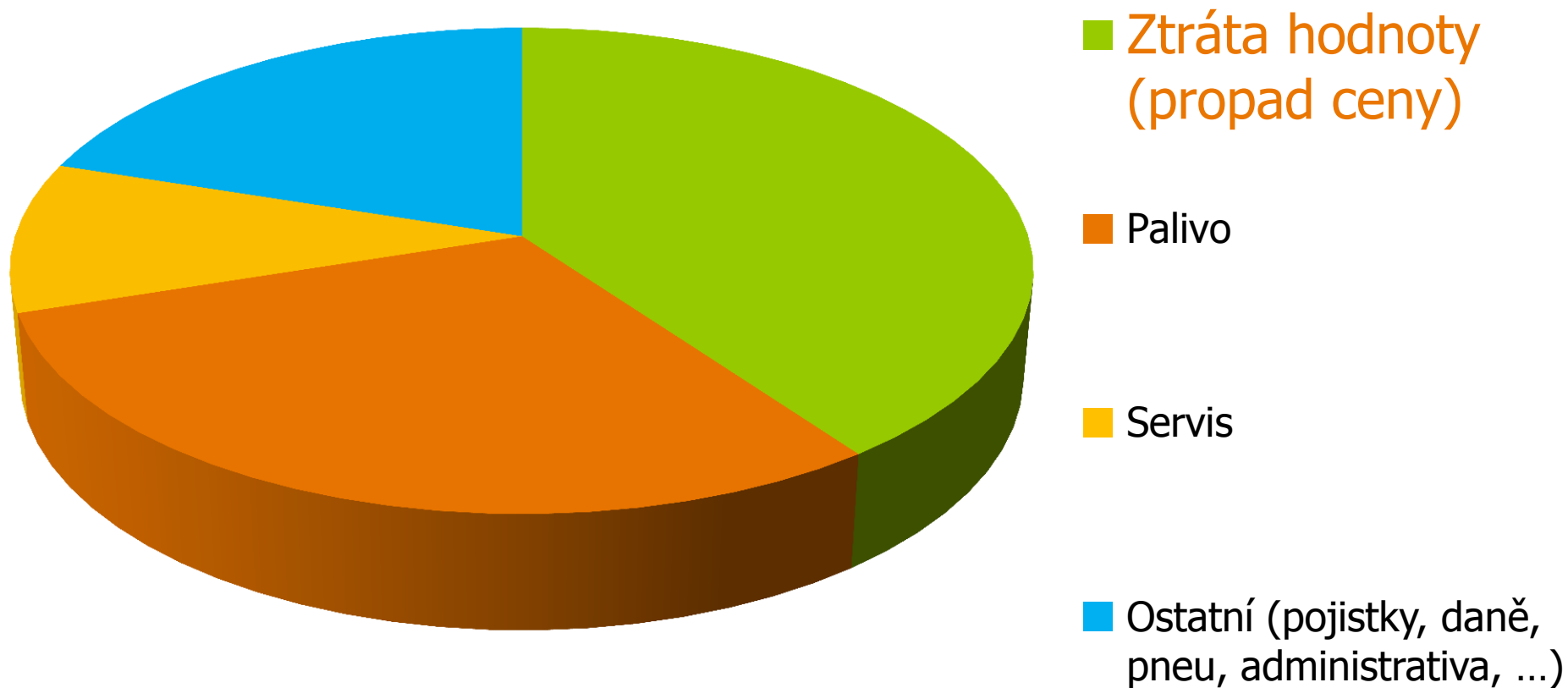
Auta jsou nákladová položka. Sama o sobě firmě nevydělávají peníze. Je tedy třeba vyvážit **jejich nákladovost a užitek pro firmu** a **eliminovat možná rizika**, a to jak finanční, tak bezpečnostní.

Jak tedy zvolit správně?

Naprostá většina firem se snaží dosáhnout úspor, ale jde na to cestou krátkodobých a okamžitých efektů, což je v důsledku řešení dražší. Rovněž tak 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, ale klíčovým pojmem jsou **CELKOVÉ NÁKLADY NA VLASTNICTVÍ (UŽÍVÁNÍ)** vozu – tzv. TCO (Total Costs of Ownership). 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. Znamená to například, že dražší vůz s nižší spotřebou a nižšími servisními náklady vyjde ve výsledku výhodněji než vůz levnější, ale poruchovější a náročnější na spotřebu. Dalším

Struktura celkových nákladů - TCO (běžný vůz, běžné parametry užívání)



TCO, TCV, TCM,...

TCO = total costs of operation / celkové náklady na provoz

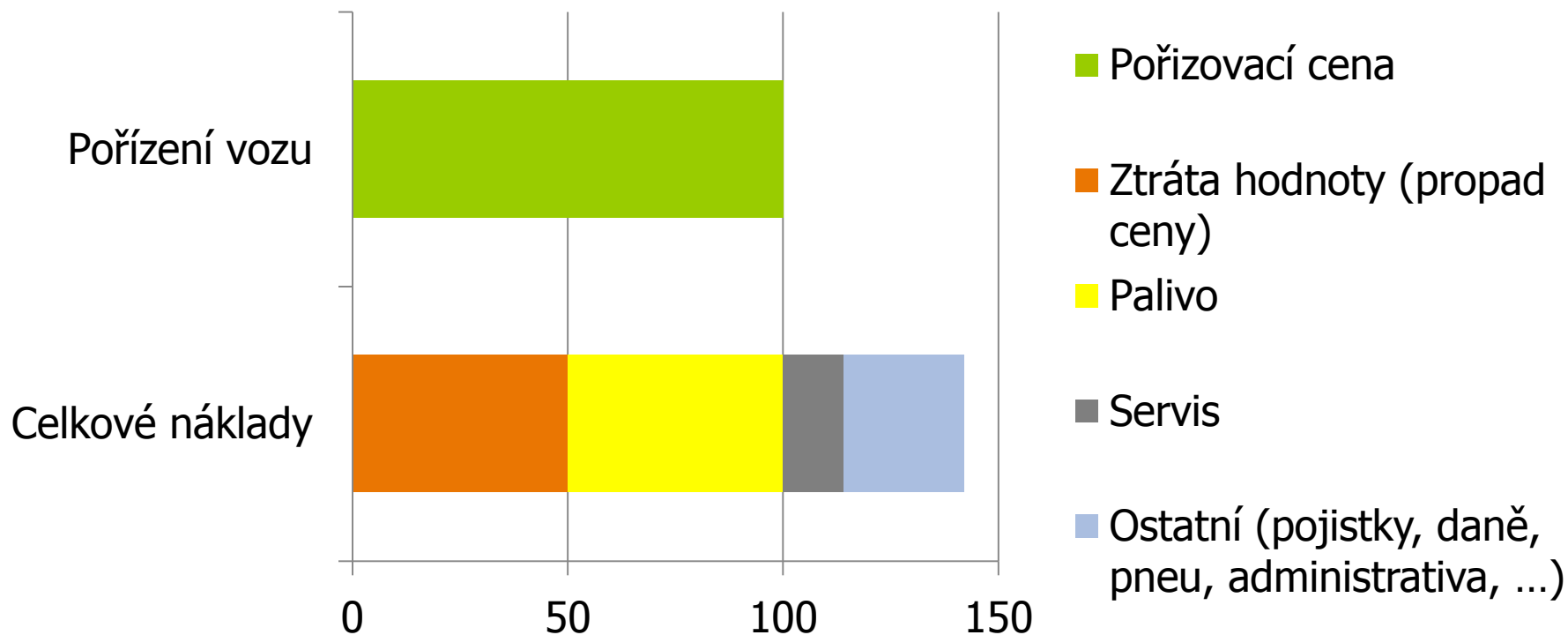
TCV = total costs of vehicle / celkové náklady vozu

- bez započtení lidského faktoru
- je charakteristikou vozu („štítek“) – spíše technický než ekonomický údaj
- vůz s výborným TCV ještě nemusí být dobrý v TCM – platí zejména pro alternativní pohony

TCM = total costs of mobility / celkové náklady na užívání vozu

- zahrnuje lidský faktor – spotřeba, opotřebování,...
- je nástrojem řízení vozového parku ve firmě
- může růst donekonečna

Pořizovací cena vs. celkové náklady - TCM (běžný vůz, běžné parametry užívání)



Pořizovací cena a celkové náklady se významně liší

Smysluplná cesta k úsporám

Dle značky, modelu a režimu využívání představuje

- **30-50% TCM náklady na palivo**
- **30-50% TCM představuje ztráta zůstatkové hodnoty vozidla.**

Tyto dvě položky představují cca 70% TCM.

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) – prostor pro alternativní pohony

A jak moc na tom záleží?

Výběr vozu	-rozptyl v TCM až 40%
Způsob financování	-rozptyl v TCM až 35%
Doba užívání	-rozptyl v TCM až 70%
Nájezd	-rozptyl v TCM až 60%
Způsob užívání	-rozptyl v TCM až 50%
Kombinace faktorů	-rozptyl v TCM 100% a více

Jaké jsou celkové náklady u osobních vozů? (zahrnuty i hybridy a CNG)



Vozy segmentu B

3,74 – 7,19 Kč / 1 km (bez DPH)



Vozy segmentu C

4,59 – 9,24 Kč / 1 km (bez DPH)



Vozy segmentu D

5,82 – 12,64 Kč / 1 km (bez DPH)

Jaké jsou celkové náklady u užitkových vozů? (zahrnuty CNG modely)

17



Malé dodávky

3,57 – 6,09 Kč / 1 km (bez DPH)



Střední dodávky

4,45 – 8,87 Kč / 1 km (bez DPH)

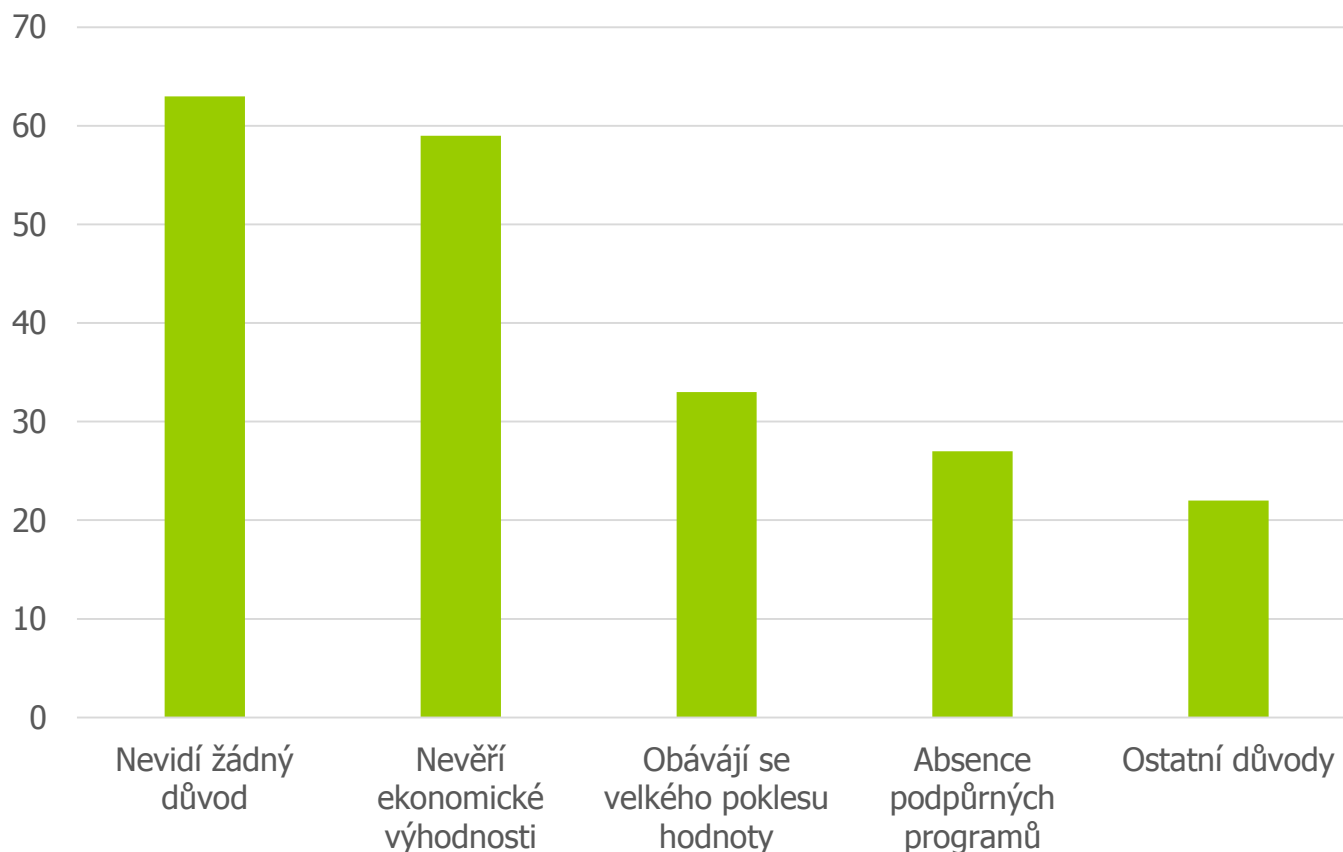


Velké dodávky

4,91 – 12,84 Kč / 1 km (bez DPH)

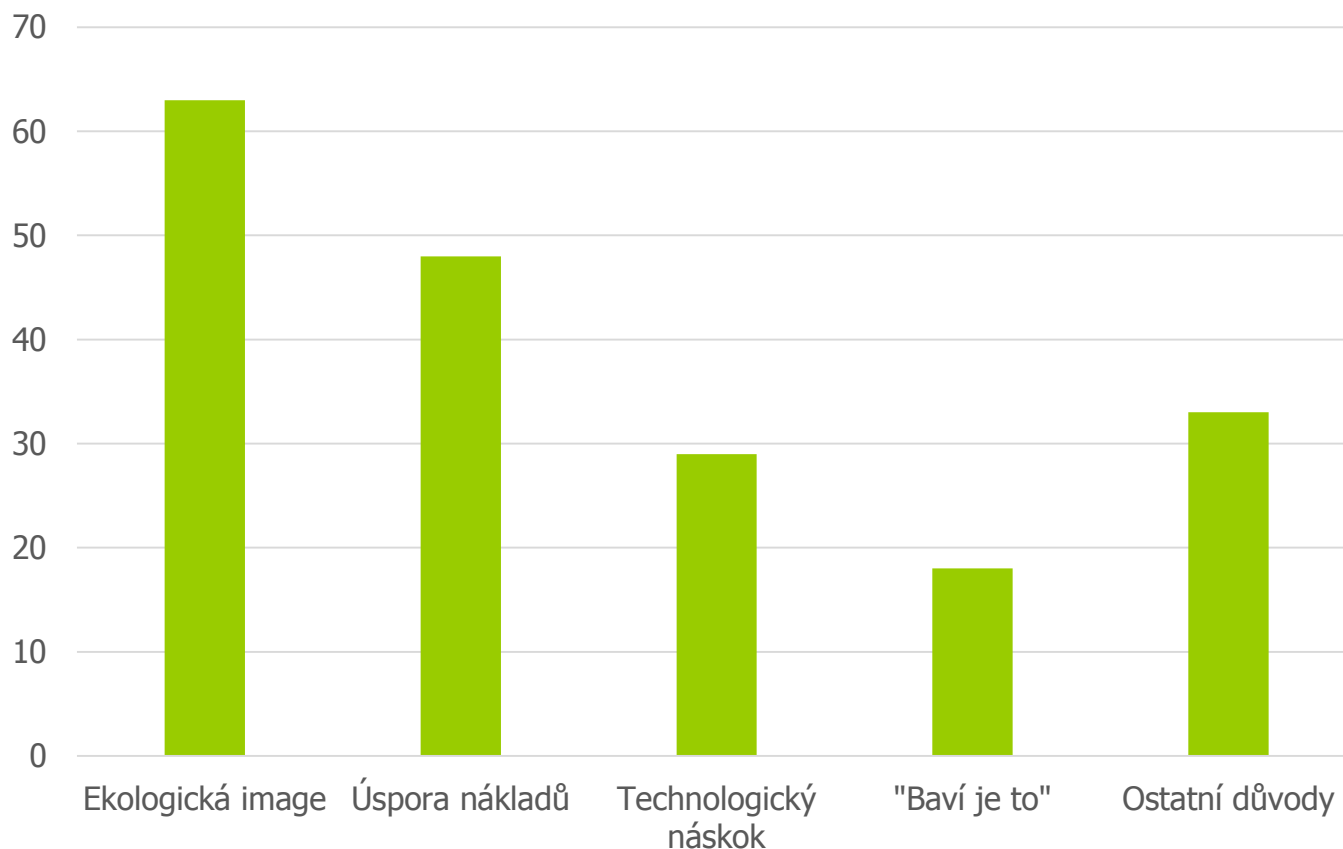
Proč české firmy odmítají alternativní pohony?

Údaje v %; 2300 respondentů s žádným vozem s alt pohonem v autoparku



Proč české firmy využívají alternativní pohony?

Údaje v %; 850 respondentů s alespoň jedním vozem s alt pohonem v autoparku



Co děláme?

www.ProFirmy.eu - určeno pro střední a menší firmy

Nezávislá online platforma podporující konkurenceschopnost českých firem

Praktické tipy pro efektivní řešení firemních potřeb

Auta, energie, pojištění, telekomunikace, finance...

Více než 65.000 registrovaných uživatelů z řad majitelů a manažerů SMB

PRO Firmy.eu

Auta Energii Finance Jistotu Komunikaci Zákazníky Zdraví

Pomáháme firmám

„Tipy nám ukázaly, co si ujasnit, co hledat a jak to nejlépe využít.“

„Vybrané nabídky nám ušetřily peníze i čas.“

Když chcete mít na výběr - Více značek vozů s výhodnými podmínkami pro firmu
AUTOBOND GROUP

Jak vybrat značku vozů?
Na trhu neexistuje značka, která by měla vhodné auto pro všechny situace. Pro volbu, která vám zaručí, že za své...

Nový Ford Edge v Plzni
AUTOBOND GROUP

Jak si správným výběrem typu vozů usnadnit život i ušetřit?
Pokud máte oblíbený konkrétní typ vozů a používáte je ve firmě, je to samozřejmě vaše rozhodnutí. Pokud však...

Služby pro podnikatele - Vše pro efektivní nákup a provoz

5 cest jak snížit náklady na provozování firemních aut

fleetpartners

Co by vás ještě zajímalo?



Radovan Mužík / Fleet Partners

www.fleetpartners.cz / muzik@fleetpartners.cz

+420 603 468 074

