

Drugie życie samochodów w firmach z sektora MŚP

Raport dla przedstawicieli mediów

Szanowni Państwo,

Przekazujemy Państwu już trzeci w 2018 roku raport prezentujący wyniki badań realizowanych przez Instytut Keralla Research na zlecenie Carefleet S.A., w którym poruszamy kwestie związane z preferencjami przedsiębiorców z sektora MŚP w odniesieniu do eksploatacji samochodów służbowych.

Tym razem zapytaliśmy przedstawicieli mikro, małych i średnich podmiotów o to, czy i z jakich ewentualnie źródeł kupują samochody używane do swoich firmowych flot.

Zważywszy na fakt, iż firmy z sektora MŚP stanowią 99 proc. wszystkich podmiotów gospodarczych funkcjonujących w Polsce, mamy nadzieję, że przekazane przez nas informacje spotkają się z Państwa zainteresowaniem i będą stanowić przydatny materiał wyjściowy do przygotowania angażujących publikacji na temat potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw w aspekcie firmowych flot pojazdów.

01

UJĘCIE OGÓLNE / WIELKOŚĆ FIRMY / BRANŻA

SAMOCCHODY UŻYWANE W SEKTORZE MŚP

Ponad połowa firm z sektora MŚP nabywa samochody na rynku wtórnym.

02

UJĘCIE OGÓLNE

ŹRÓDŁA POCHODZENIA SAMOCCHODÓW UŻYWANYCH W SEKTORZE MŚP

Komisje oraz centra sprzedaży samochodów pokontraktowych i poleasingowych na topie

03

O BADANIU

O CAREFLEET S.A.

Ponad połowa firm z sektora MŚP nabywa samochody na rynku wtórnym

Jak wynika z badania przeprowadzonego w 3. kwartale 2018 roku na zlecenie Carefleet S.A., niemal 55 proc. firm z sektora MŚP kupuje samochody używane. Najczęściej auta „z drugiej ręki” nabywają mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa z branży budowlanej (81,8 proc. ankietowanych, którzy potwierdzili, że w reprezentowanych przez nich firmach kupuje się samochody używane) oraz transportowej (68 proc. wskazań). Warto zauważyć, że budownictwo i transport to branże, w których firmowe samochody są często eksploatowane bardzo intensywnie i szybko ulegają zużyciu – stąd tak duży odsetek firm prowadzących tego typu działalność decyduje się na zakup aut na rynku wtórnym. Ponadto, jak wynika z badania, pojazdy używane są najczęściej kupowane przez najmniejsze firmy, zatrudniające od 1 do 9 osób.

Im mniejsza firma, tym częściej nabywa samochody z rynku wtórnego. Należy jednak zauważyć, że mikroprzedsiębiorstwa użytkują zazwyczaj tylko jedno lub dwa auta. Z kolei we flotach średnich firm znajduje się przeważnie już kilkanaście, kilkadziesiąt pojazdów. W związku z tym mamy do czynienia z zupełnie inną polityką zakupu aut i zupełnie innymi formami ich finansowania. W tego rodzaju przedsiębiorstwach zdecydowanie rzadziej nabywane są samochody używane, a większą popularnością cieszą się outsourcingowe modele finansowania floty, takie jak wynajem długoterminowy czy leasing.

Bartosz Olejnik, dyrektor sprzedaży i marketingu w Carefleet S.A.

Czy w Pani/Pana firmie kupuje się samochody używane?

UJĘCIE OGÓLNE

54,8% TAK
45,2% NIE

WIELKOŚĆ FIRMY


MIKROPRZEDSIĘBIORSTWA
 (1-9 PRACOWNIKÓW)

TAK
 72,7%

NIE
 27,3

MAŁE FIRMY
 (10-49 PRACOWNIKÓW)

TAK
 50,0%

NIE
 50,0%

ŚREDNIE FIRMY
 (50-249 PRACOWNIKÓW)

TAK
 27,0%

NIE
 63,0%

BRANŻA


PRODUKCJA
48,7% TAK
51,3% NIE

BUDOWNICTWO
81,8% TAK
18,2% NIE

TRANSPORT
68,0% TAK
32,0% NIE

USŁUGI
54,2% TAK
45,8% NIE

HORECA
54,8% TAK
45,2% NIE

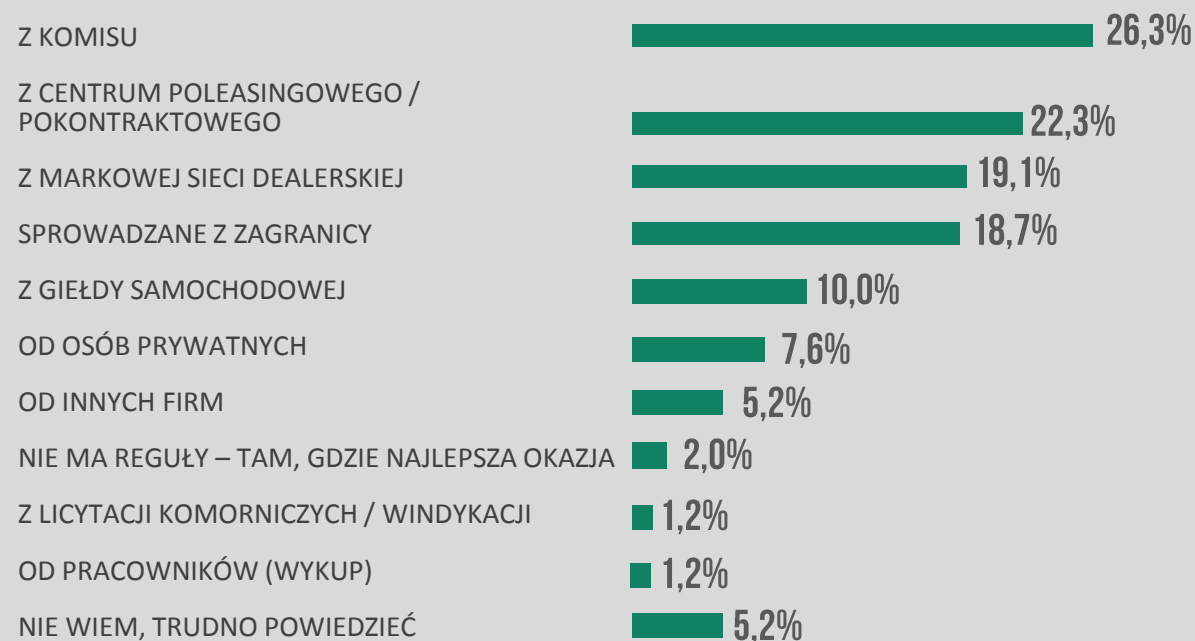
HANDEL
51,2% TAK
48,8% NIE

Źródło: Skaner MŚP, Instytut Keralla Research na zlecenie Carefleet S.A., 3. kwartał 2018

Komisje oraz centra sprzedaży samochodów pokontraktowych i poleasingowych na topie

Najwięcej, bo ponad 26 proc. firm z sektora MŚP, które deklarują posiadanie we flotach samochodów używanych, nabywa je w komisach. Z roku na rok coraz większą popularnością, zarówno wśród osób prywatnych, jak i przedsiębiorców, cieszą się centra sprzedaży samochodów poleasingowych i pokontraktowych, które w Polsce stanowią stosunkowo nową grupę podmiotów na wtórnym rynku motoryzacyjnym. Jak wynika z badania zrealizowanego na zlecenie Carfleet S.A., w samochody używane zaopatruje się w nich już ponad 23 proc. mikro, małych i średnich firm. Na trzecim miejscu wśród najpopularniejszych źródeł pozyskiwania samochodów używanych, przedstawiciele firm z sektora MŚP, którzy zadeklarowali zakup pojazdów „z drugiej ręki”, wymienili markowe sieci dealerskie (19,1 proc.).

Skąd w Pani/Pana firmie nabywane są samochody używane?*



*Nie sumuje się do 100 proc., wielokrotna odpowiedź

Źródło: Skaner MŚP, Instytut Keralla Research na zlecenie Carefleet S.A., 3. kwartał 2018



Centra sprzedaży poleasingowej i pokontraktowej, które oferują pojazdy po zakończonych umowach leasingu i wynajmu długoterminowego, cieszą się rosnącą popularnością, szczególnie wśród mikro i małych firm. Jeszcze 2–3 lata temu bardzo trudno było znaleźć nabywców na samochody z przebiegami powyżej 160 tys. km, czyli takie, które stosunkowo często trafiają do nas po zakończeniu umów wynajmu długoterminowego. Obecnie kilkuletnie pojazdy z przebiegami nawet powyżej 200 tys. km, odpowiednio utrzymane i posiadające wiarygodny przebieg oraz pełną historię serwisową są dla wielu przedsiębiorców ciekawą i pewniejszą alternatywą np. dla aut importowanych z zagranicy. Warto również dodać, że w związku z tym, iż umowy najmu czy leasingu samochodów są zawierane na krótszy okres niż miało to miejsce jeszcze parę lat temu, coraz więcej aut po zakończonych umowach trafia do sprzedaży na rynek wtórny. W konsekwencji do dyspozycji kupujących są coraz bardziej nowoczesne pojazdy, o wyższym standardzie i w lepszym stanie.

Bartosz Olejnik, dyrektor sprzedaży i marketingu w Carefleet S.A.

Carefleet S.A. jest jedną z wiodących polskich firm specjalizujących się w długoterminowym wynajmie floty pojazdów (Car Fleet Management). Spółka powstała w 2004 roku poprzez wydzielenie istniejącego w Europejskim Funduszu Leasingowym (od roku 2001) Departamentu Car Fleet Management. Obecnie w Polsce zarządza flotą ponad 15 200 pojazdów. Posiada oddziały w czterech miastach (Wrocław, Warszawa, Poznań, Katowice). Carefleet S.A. należy do Grupy Crédit Agricole, obecnej w 59 krajach świata.

O Carefleet S.A.

Skaner MŚP, realizowany przez Instytut Keralla Research, to projekt badań prowadzonych wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorstw od 2009 roku. Próba jest ogólnopolska, reprezentatywna, wynosi N = 500. Błąd pomiaru +/- 4 proc., poziom ufności 95 proc. Próba oddaje strukturę firm MŚP; badanie uwzględnia reprezentację firm mikro – zatrudniających do 9 osób. W badaniu biorą udział wyłącznie firmy prywatne, prowadzące aktywną działalność zarobkową (wyłączony z badań jest sektor publiczny, firmy państwowe, podmioty w stanie zawieszenia lub upadłości likwidacyjnej, fundacje, stowarzyszenia, organizacje pożytku publicznego itp.). Respondentami są osoby odpowiedzialne lub współodpowiedzialne za zarządzanie firmą.

O badaniu

Szanowni Państwo,

Jeśli tematyka dotycząca firmowych flot pojazdów jest zbieżna z obszarem Państwa zawodowych zainteresowań, zapraszamy do kontaktu. Jako jedna z czołowych polskich firm specjalizujących się w wynajmie długoterminowym samochodów, doskonale znamy potrzeby przedsiębiorców w zakresie samochodów służbowych. Wiedza naszych Ekspertów oparta jest na czterystoletnim doświadczeniu w obsłudze zarówno korporacji i dużych przedsiębiorstw, jak i firm z sektora MŚP.

Klaudia Rodak
Carefleet S.A.
Marketing Manager
Telefon: 693 403 890
E-mail: klaudia.rodak@carefleet.com.pl

Tomasz Gierwat
Manhattan Warsaw
Account Manager
Telefon: 690 916 130
E-mail: tomasz.gierwat@mnhtninc.com