

# EY Fleet Průzkum 2021

Prezentace výsledků

Červenec 2021

# EY Fleet Průzkum 2021

V květnu a červnu 2021 provedla společnost EY komplexní průzkum současného stavu trhu fleetových vozů a trendů ve fleet managementu.

## Skladba respondentů



300 zaměstnanců  
se služebními vozy



50 fleet managerů



10 dealerů



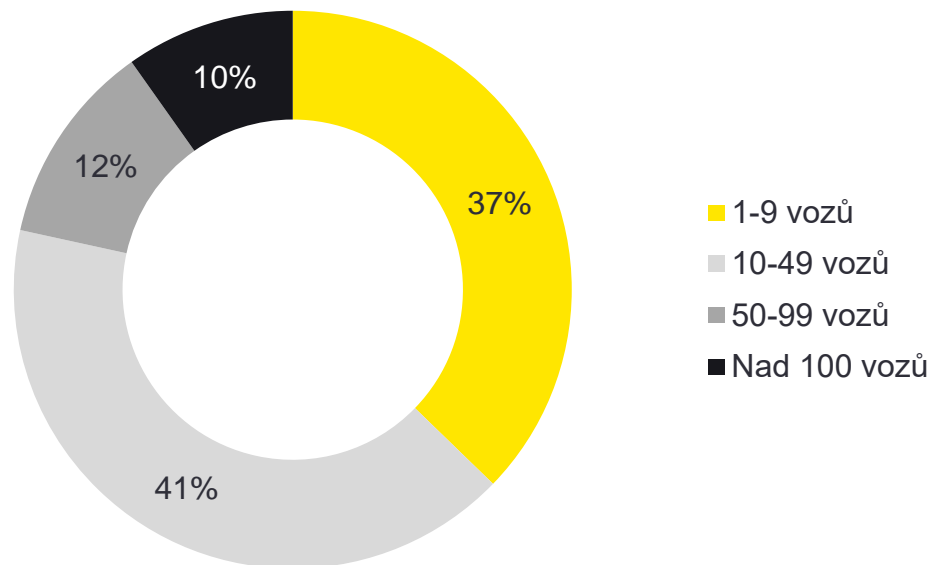
5 leasingových  
společností

## Témata průzkumu

- Skladba vozového parku, zaměstnanecké potřeby a služební cesty
- Nákup a obměna vozů
- Správa vozového parku
- Elektromobilita
- Konektivita
- Alternativní mobilitní prostředky
- Dopad COVID-19

# Průzkum zahrnul široké spektrum firem i zaměstnanců

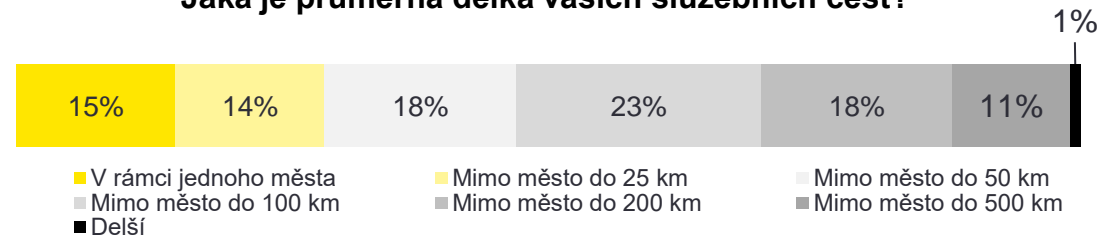
## Jak velký je váš vozový park?



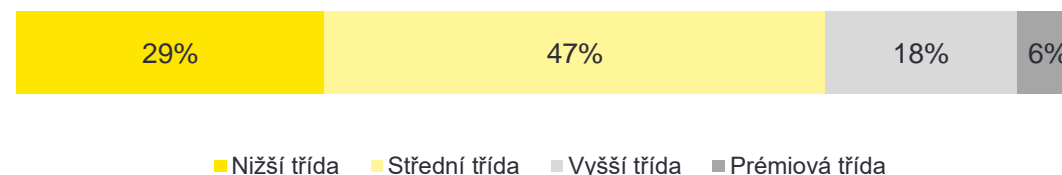
## Jaký je charakter vašich služebních cest?



## Jaká je průměrná délka vašich služebních cest?



## Jaký typ služebního vozu využíváte?



Služební cesty jsou nejčastěji krátké a plánované. Vozový park je nejčastěji tvořen vozy střední třídy a téměř 80% firem vlastní méně než 50 vozů.

# 1

## Nákup a obměna vozového parku

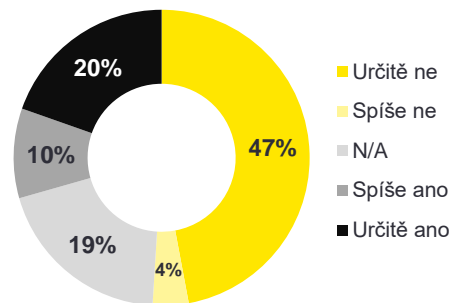
---

# Co je pro firmy nejdůležitější při nákupu a výběru vozů?

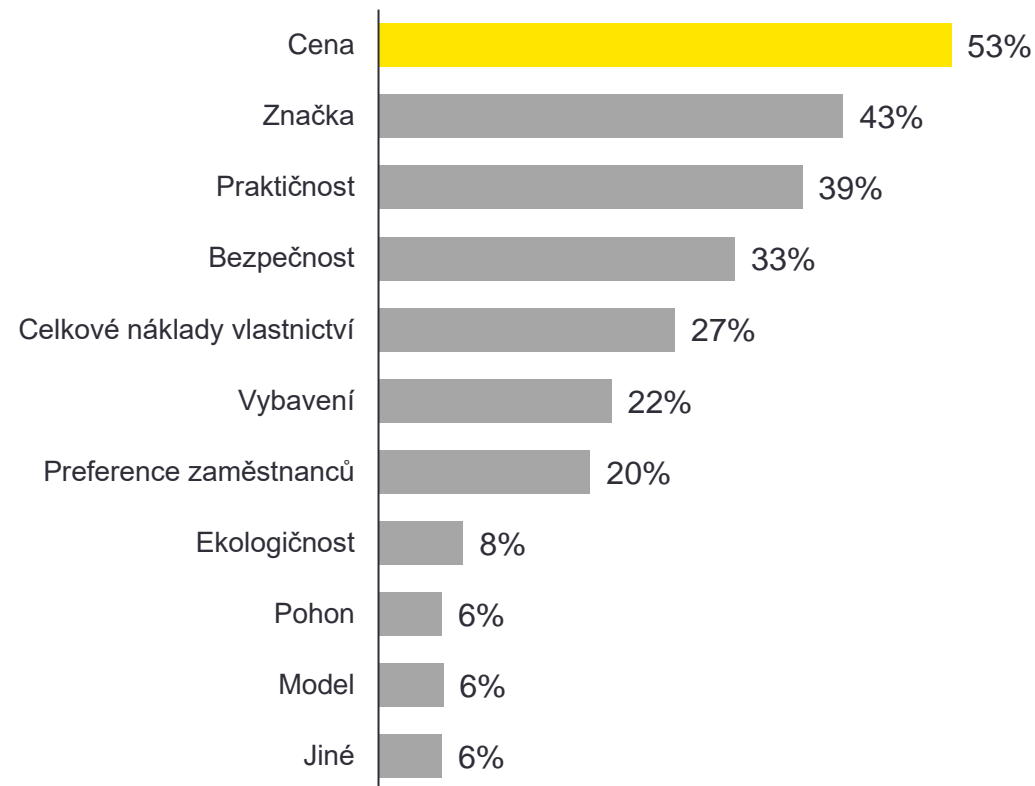
## Jaká jsou hlavní kritéria při rozhodování o obměně vozového parku?



Jste ochotni do vozového parku pořizovat i mladé ojeté vozy?



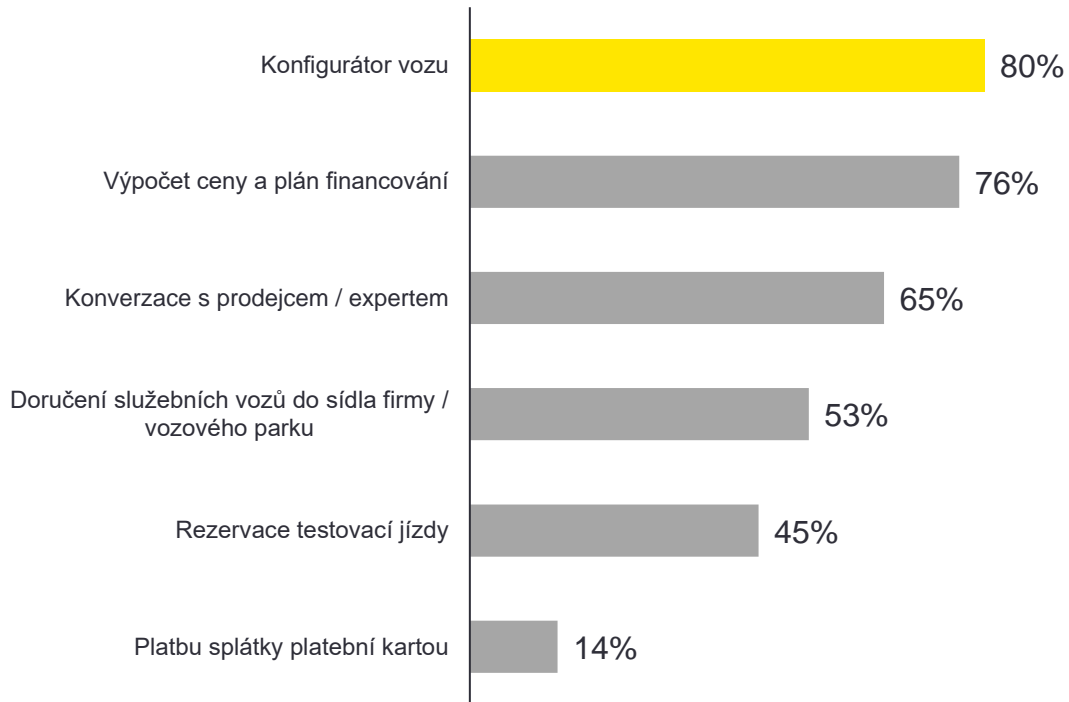
## Jaká jsou hlavní kritéria při výběru vozu?



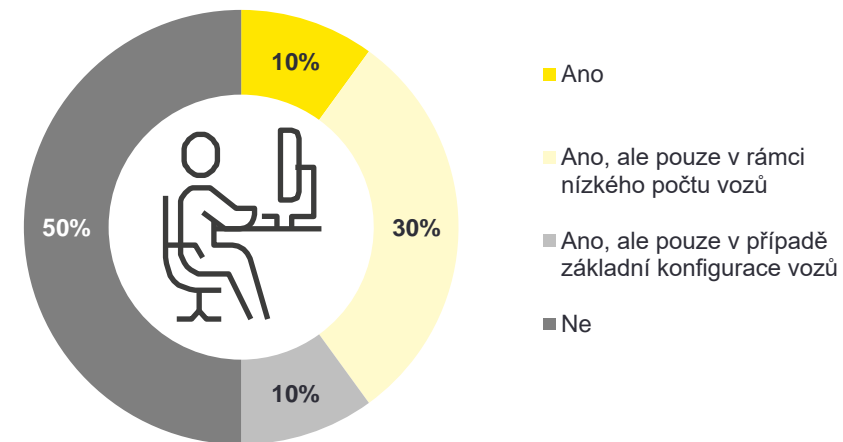
Při výběru vozu firmy nejvíce zohledňují cenu, při rozhodování o obměně vozových parků naopak stáří vozu. Většina firem nechce pořizovat mladé ojeté vozy.

# Jaká je role online při nákupu firemních vozů?

**Pokud byste měl tu možnost, který z online nástrojů byste pro nákup služebních vozů využil?**



**Dokážete si představit prodej fleet vozů přes internet?**



**100 %** Dotázaných dealerů a leasingových společností očekává, že se role online prodeje v budoucích 3 letech navýší

**Nejoblíbenější online nástroje při nákupu vozů jsou konfigurátor, výpočet ceny a plán financování. Polovina dealerů a leasingových firem si stále nedokáže představit prodej fleet vozů přes internet.**



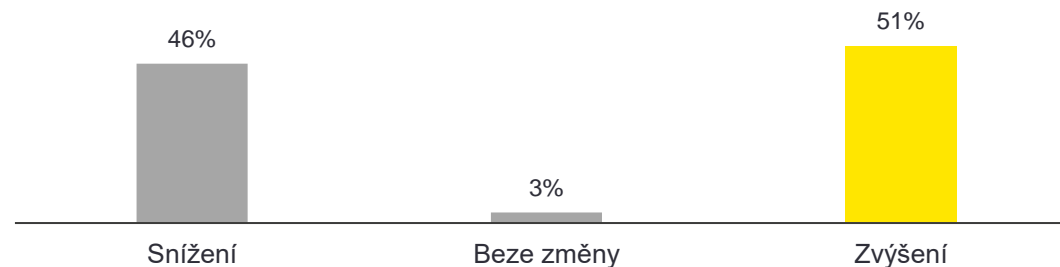
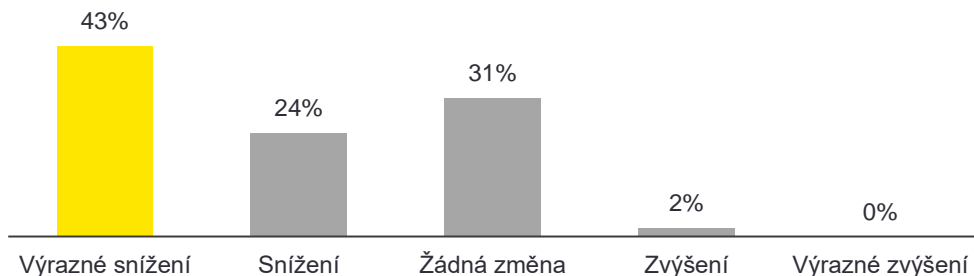


# COVID-19

---

# Jaký dopad měl COVID-19 na služební cesty z pohledu firem a zaměstnanců?

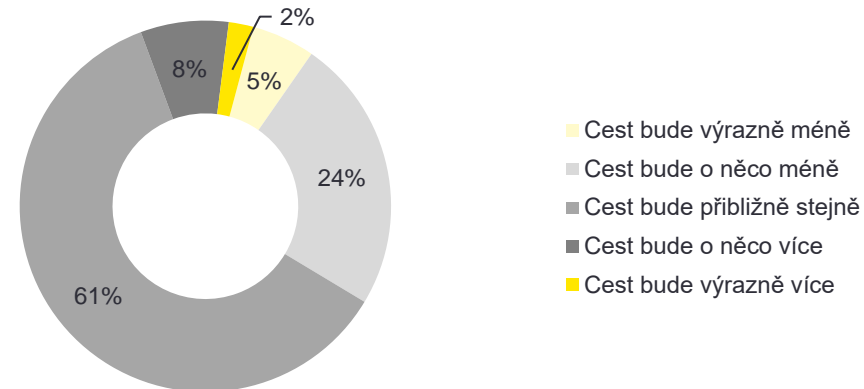
## Jakým způsobem změnila pandemie COVID-19 služební cesty zaměstnanců v rámci ujetých km?



## Plánujete změny ve vozovém parku v souvislosti na pandemii COVID-19?



## Jak očekáváte, že se bude vyvíjet množství služebních cest ve srovnání se stavem před pandemií?

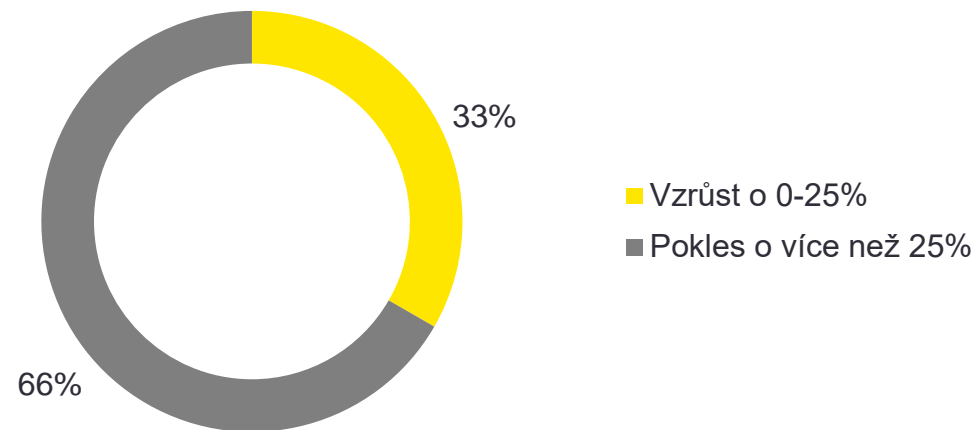
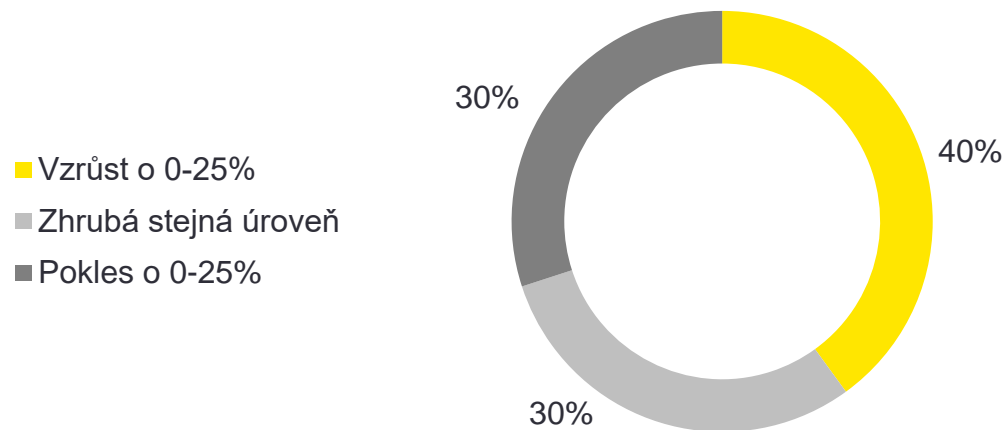


**U 43% dotázaných vedl COVID-19 k výraznému snížení počtu služebních cest. Téměř čtvrtina dotázaných reagovala pozastavením nákupu vozů. Nicméně většina zaměstnanců očekává obnovení množství služebních cest do množství před pandemií.**



# Jaký dopad měl COVID-19 na služební cesty z pohledu dealerů a leasingových firem?

Jak se změnila poptávka fleet zákazníků v posledních 12 měsících?



**50 %** Dealerů a leasingových společností pozoruje, že kvůli epidemii vzrostl ze strany zákazníků tlak na cenu vozidla

**80 %** Dealerů necítí, že se kvůli epidemii snížil zájem zákazníků o příplatkovou výbavu

**50 %** leasingových společností sleduje, ze strany zákazníků tlak na cenu ostatních služeb spojených s nákupem (např. servis, prodloužená záruka, apod.)



Polovina dealerů i leasingových společností pozoruje tlak na cenu vozidla ze strany zákazníků. Nicméně dealeri nepozorují snížení zájmu zákazníků o příplatkovou výbavu zatímco polovina leasingových společností ano.

# Jaké změny pozorují dealeri a leasingové společnosti ve formě financování?

O kterou formu financování vzrostl zájem ze strany fleet zákazníků v posledních 12 měsících?

O kterou formu financování poklesl zájem ze strany fleet zákazníků v posledních 12 měsících?

Dealeři

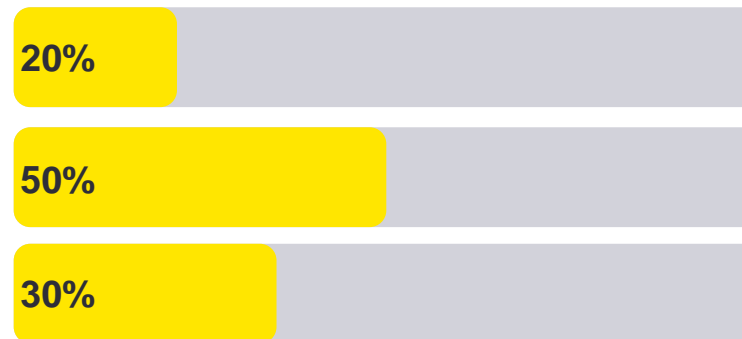


Vlastní zdroje

Spotřebitelský úvěr +  
zajišťovací právo na vůz

Operativní  
leasing

Finanční  
leasing



O kterou formu financování vzrostl zájem ze strany fleet zákazníků v posledních 12 měsících?

O kterou formu financování poklesl zájem ze strany fleet zákazníků v posledních 12 měsících?



Dlouhodobá půjčovna

Operativní leasing



Leasingové společnosti

Dealeři i leasingové společnosti zaznamenaly výrazný růst zájmu o operativní leasing. Polovina dealerů zaznamenala pokles zájmu o spotřebitelský úvěr se zajišťovacím právem na vůz.



# Jak plánují leasingové společnosti na změnu poptávky zareagovat?

Plánujete pro oživení poptávky po období pandemie zavést nové speciální služby nebo produkty?

 50 % Půjčovna vozů

 50 % Zvýhodněný buy-back vozů

 25 % Subscription leasing model s možností výměny modelu vozu v průběhu leasingu

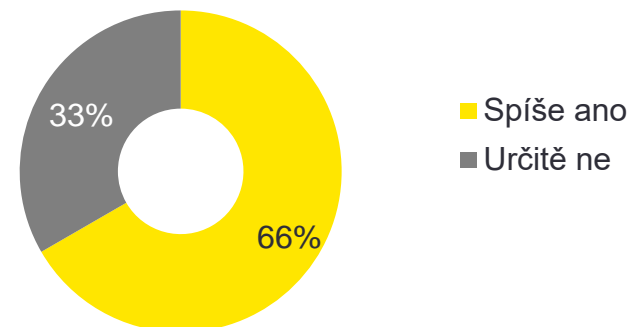
 25 % Car sharing vozů

 25 % Operativní leasing s flexibilnějšími podmínkami

 25 % Operativní leasing na ojetá auta se stářím 12 - 36 měsíců

 25 % Kratší operativní leasing

Cítíte, že kvůli epidemii zákazníci požadují nižší smluvní nájezd/délku smlouvy?



Polovina leasingových společností plánuje zavést půjčování vozů a/nebo zvýhodnit buy-back vozů. Dvě třetiny společností cítí kvůli pandemii tlak ze strany zákazníků na snížení délky smlouvy.

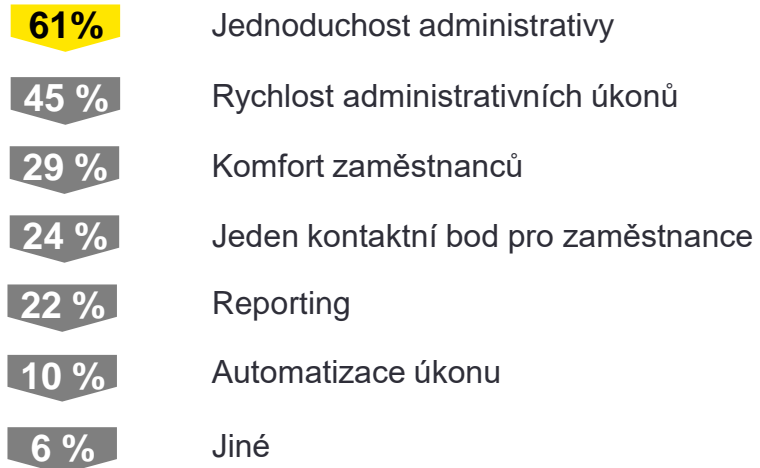


# Správa vozového parku a konektivita

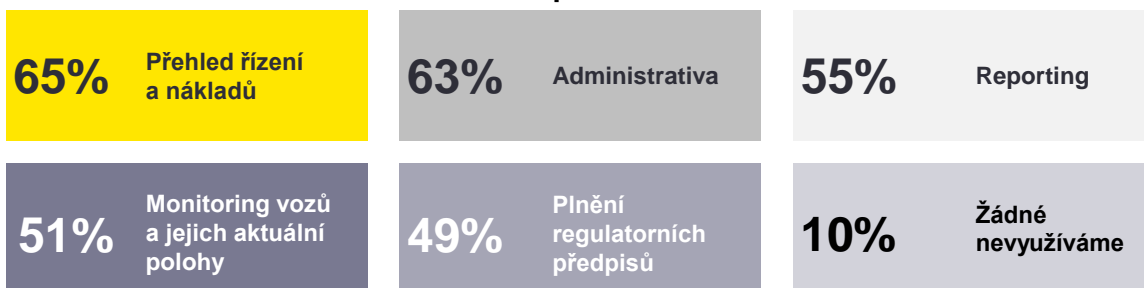
---

# Co je pro firmy pro správu vozového parku nejdůležitější?

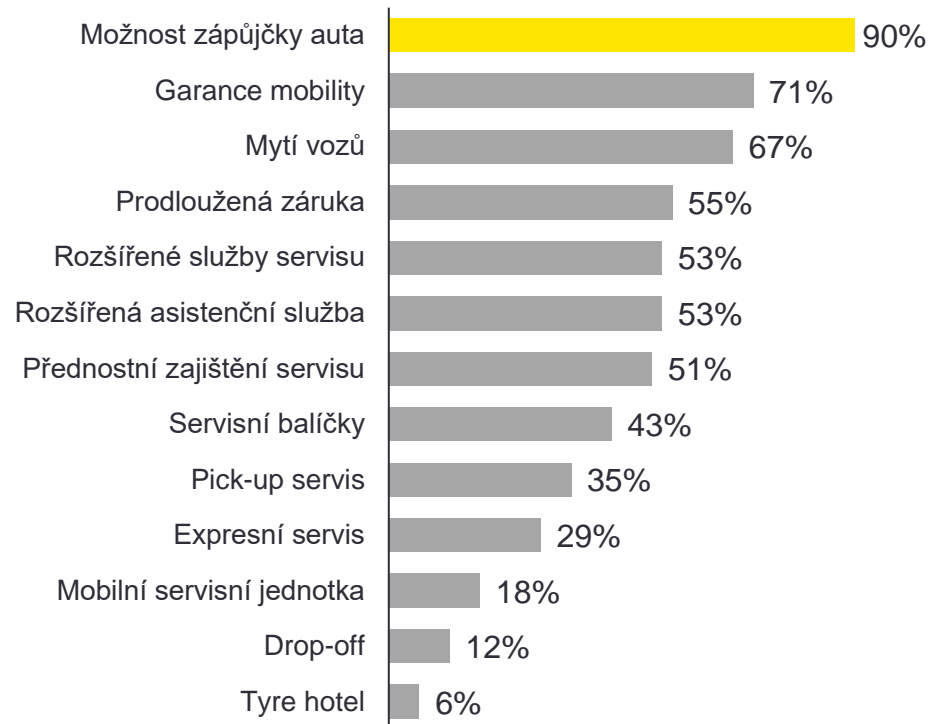
## Jaká jsou priority vaší firmy v rámci správy vozového parku?



## K jakým účelům využíváte IT systémy / programy pro správu vozového parku?



## Jaké servisní služby využíváte?

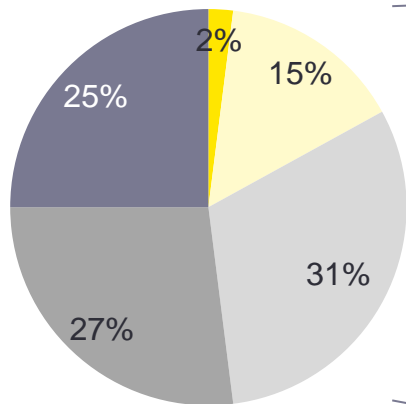


**66%** Zaměstnanců stále vyplňuje knihu jízd manuálně

Nadpoloviční část fleet manažerů preferuje jednoduchost administrativy nad ostatními výhodami. Pouze 10% oslovených nepoužívá IT systémy pro správu vozového parku. Největší zájem v rámci servisních služeb je o zápůjčku vozů.

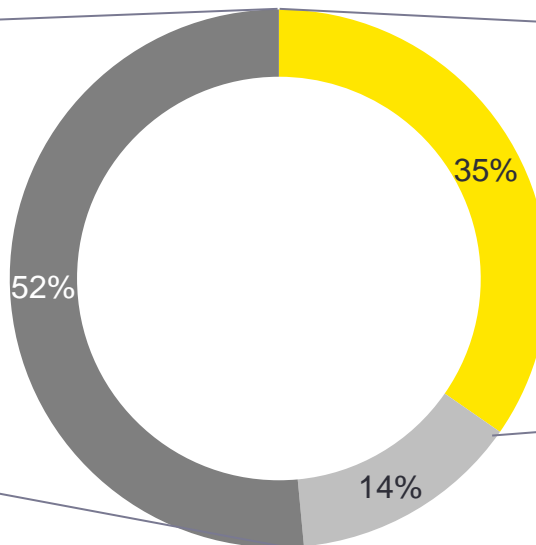
# Jak na konektivitu pohlíží zaměstnanci?

Měl byste jako uživatel o konektivní služby zájem?



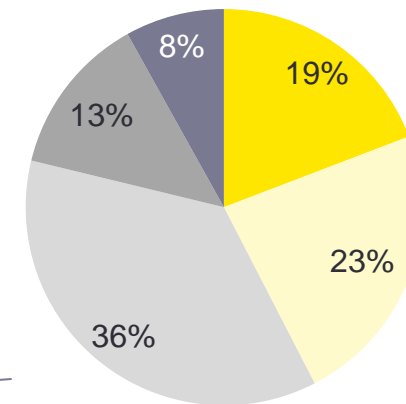
■ Určitě ano ■ Spíše ano ■ Nevím  
■ Spíše ne ■ Určitě ne

Disponuje váš firemní vůz konektivními službami?



■ Ano ■ Nevím ■ Ne

Do jaké míry přístup ke konektivním službám oceňujete?



■ Velmi oceňuji ■ Spíše oceňuji  
■ Nevím ■ Spíše neoceňuji  
■ Vůbec neoceňuji

Zaměstnanci



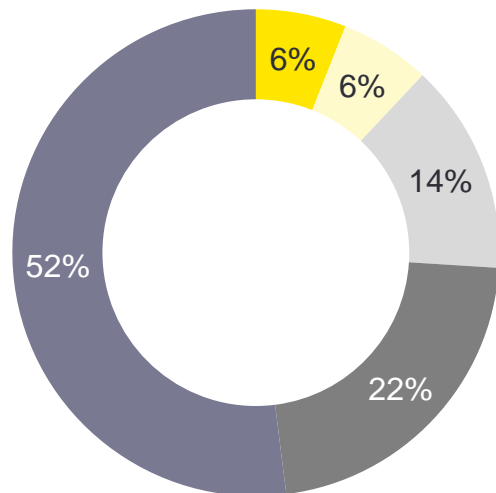
**Zhruba třetina firemních vozů disponuje konektivními službami. Zájem o ně by měla méně než pětina zaměstnanců, avšak 42% zaměstnanců oceňuje mít k nim přístup.**

# Mají firmy a jejich zaměstnanci zájem o gamifikaci?

Měl byste zájem o zavedení gamifikačního konceptu, který by motivoval zaměstnance jezdit úsporně / efektivně a umožnil jim soutěžit o zajímavé výhry?

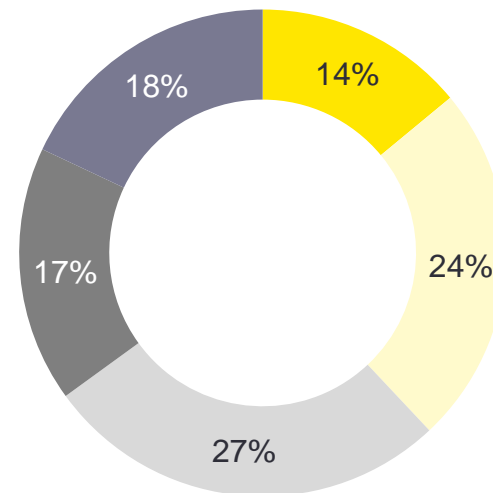
Fleet manažeři

- Určitě ano
- Spíše ano
- Nevím
- Spíše ne
- Určitě ne



Zaměstnanci

- Určitě ano
- Spíše ano
- Nevím
- Spíše ne
- Určitě ne



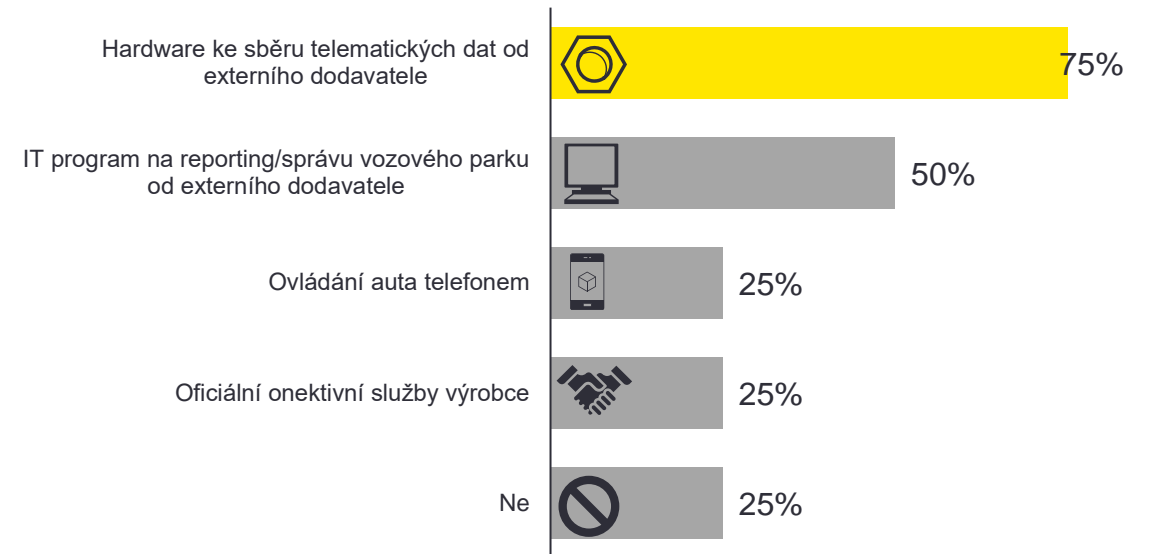
**58 %** Zaměstnanců je ochotno sdílet okamžitou polohu svého vozu se zaměstnavatelem



Tři čtvrtiny fleet manažerů nemá zájem o gamifikaci služebních jízd. Skoro 40 % zaměstnanců o ni naopak zájem má.

# Jak využívají dealeri a leasingové společnosti konektivních služeb?

Nabízíte fleet zákazníkům služby spojené se sběrem a reportingem údajů o řízení pro správu vozového parku?



**50 %** Dealerů a leasingových společností zaznamenalo nárůst o telematické a konektivní služby od zákazníků v posledních 12 měsících



**Velká většina dealerů nabízí zákazníkům konektivní služby. Tři čtvrtiny leasingových společností nabízí hardware ke sběru telematických dat a polovina nabízí IT program na reporting či správu vozového parku.**



An aerial view of a multi-lane highway at sunset. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow that illuminates the sky and the road. Several cars are visible on the highway, their headlights and taillights glowing. The road curves to the right in the distance. A large, semi-transparent number '4' is overlaid on the left side of the image, and a yellow horizontal line is positioned below the text.

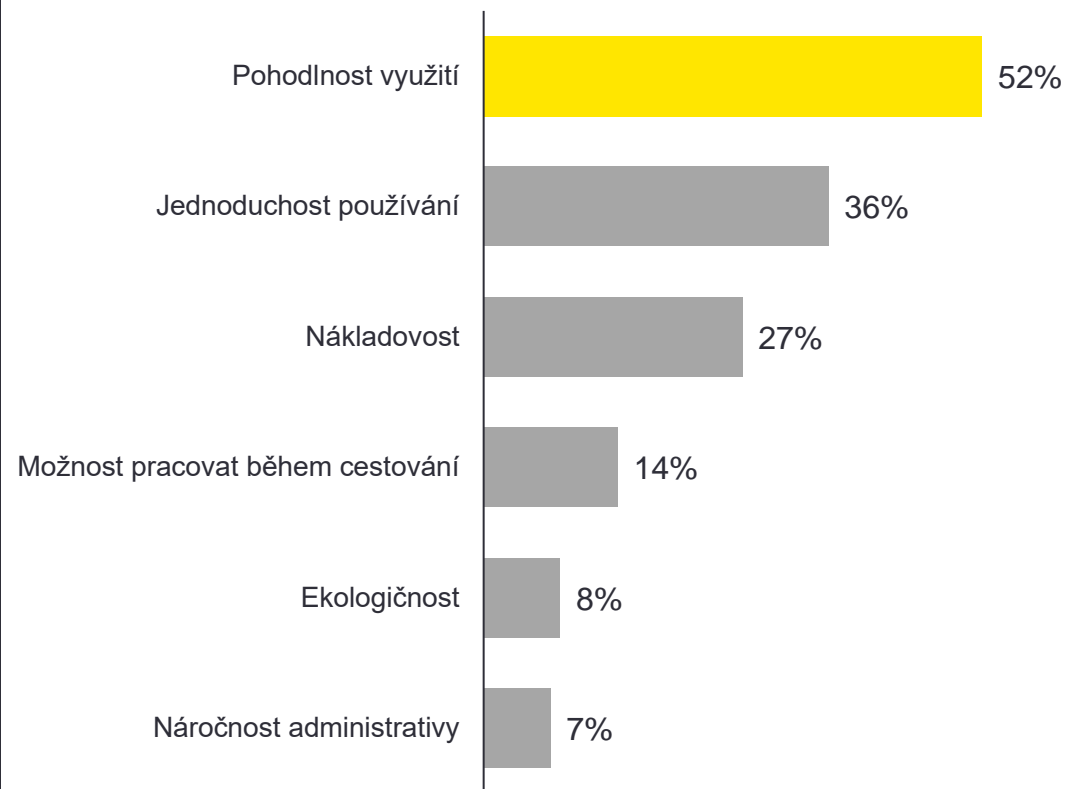
# 4 Alternativní mobility prostředky

# Jaké faktory jsou pro firmy a zaměstnance nejdůležitější při výběru dopravního prostředku?

Jaké jsou pro vás hlavní faktory při rozhodování, jaké alternativní dopravní prostředky zaměstnancům nabídnout?



Co je pro vás při výběru dopravního prostředku klíčový faktor?

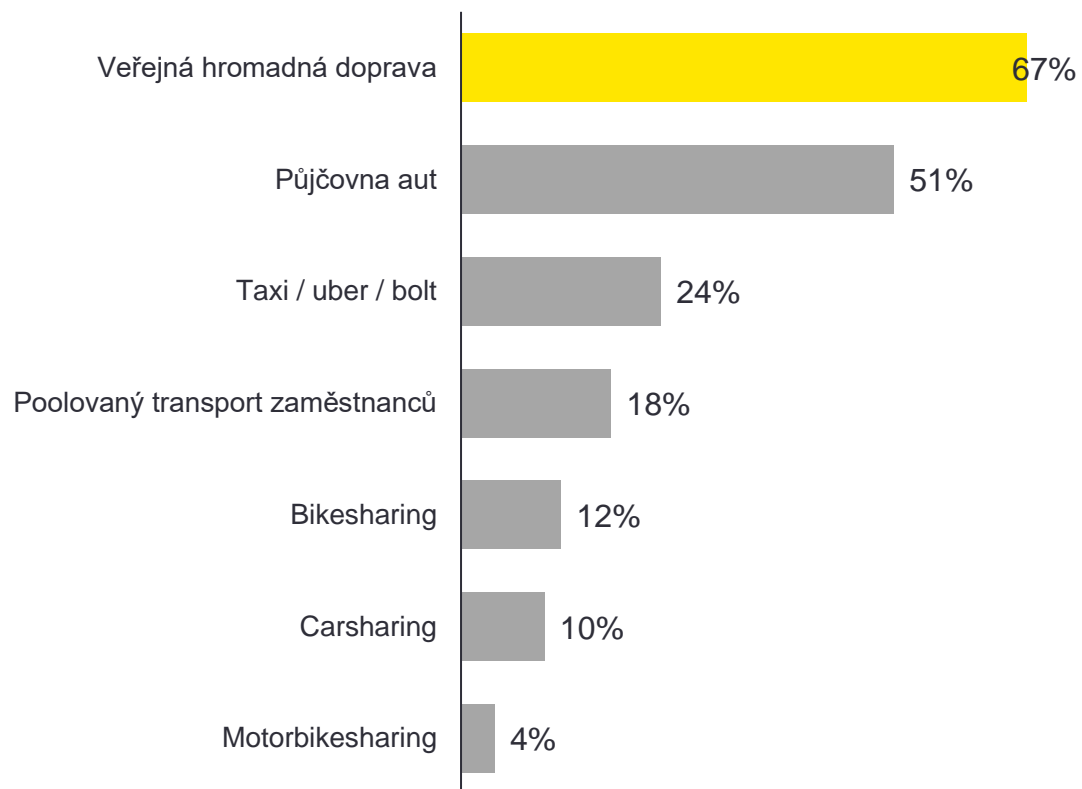


**Pro zaměstnance je největší prioritou při výběru dopravního prostředku pohodlnost a jednoduchost použití.  
Pro zaměstnavatele to jsou především náklady.**

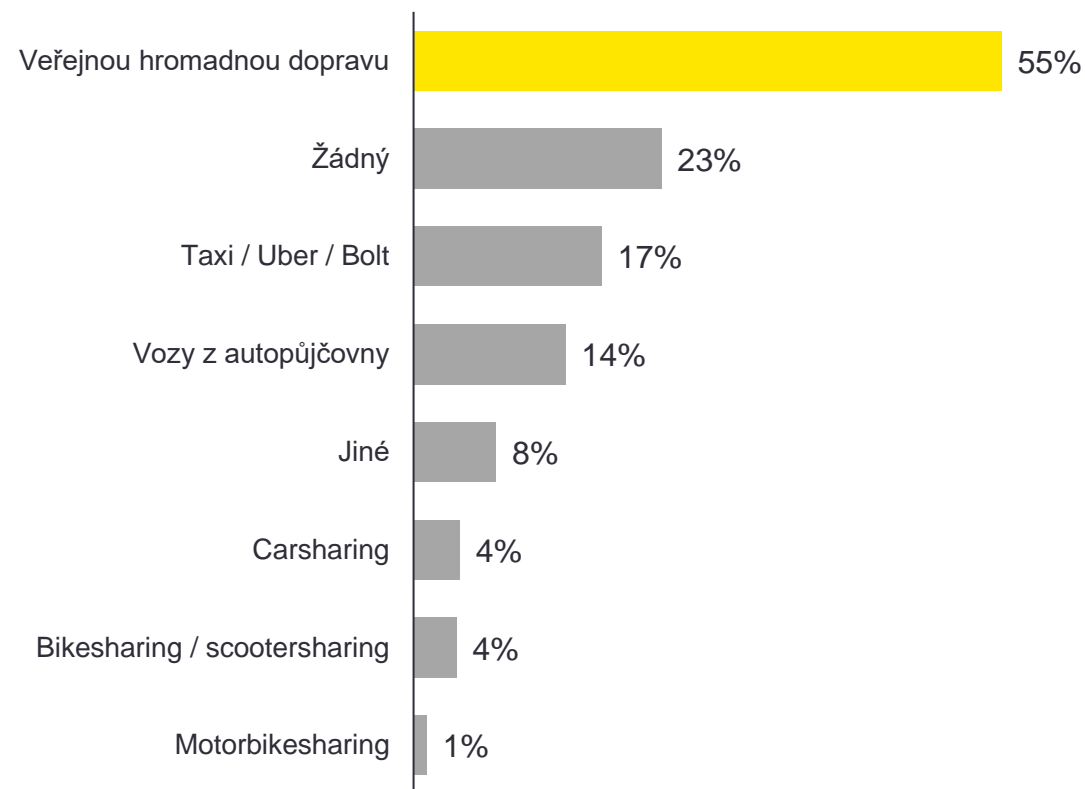


# Jaké alternativní dopravní prostředky firmy a zaměstnanci využívají?

Jaký druh cestování pomocí alternativních mobilních prostředků byste nabídli zaměstnancům místo využití služebního vozu?



Jaké alternativní dopravní prostředky ke služebním cestám využíváte?



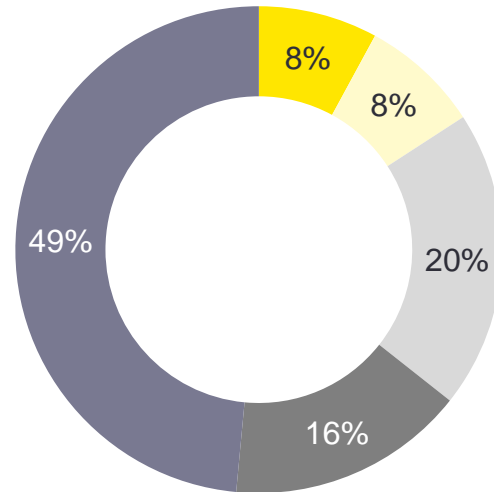
**Nejpopulárnější alternativou u fleet manažerů i zaměstnanců je veřejná hromadná doprava. Nové metody sharování dopravních prostředků stále ještě nejsou mezi stranami zcela populární**



# Jaký potenciál má zavedení tzv. mobility budgetu?

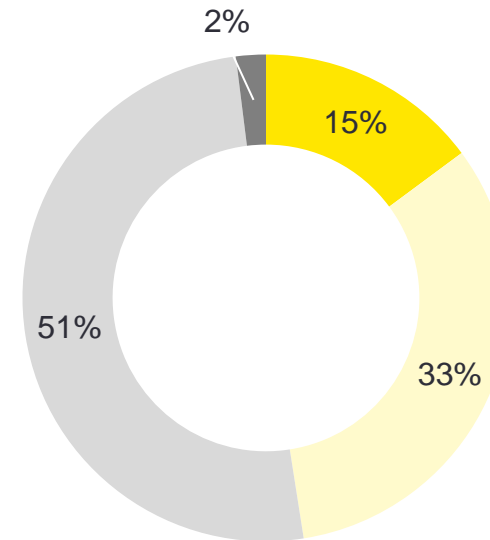
Dokážete si představit zavedení mobility budgetu ve vaší firmě?

- Určitě ano
- Spíše ano
- Nevím
- Spíše ne
- Určitě ne



Měl byste o mobility budget zájem?

- Ano
- Ano, ale pouze pokud by to pro mě bylo finančně výhodné
- Ne
- Nevím



Většina fleet manažerů si nedokáže představit zavedení mobility budgetu. Nicméně téměř polovina zaměstnanců by o něj měla zájem, zvláště pokud by pro ně byl finančně výhodný.

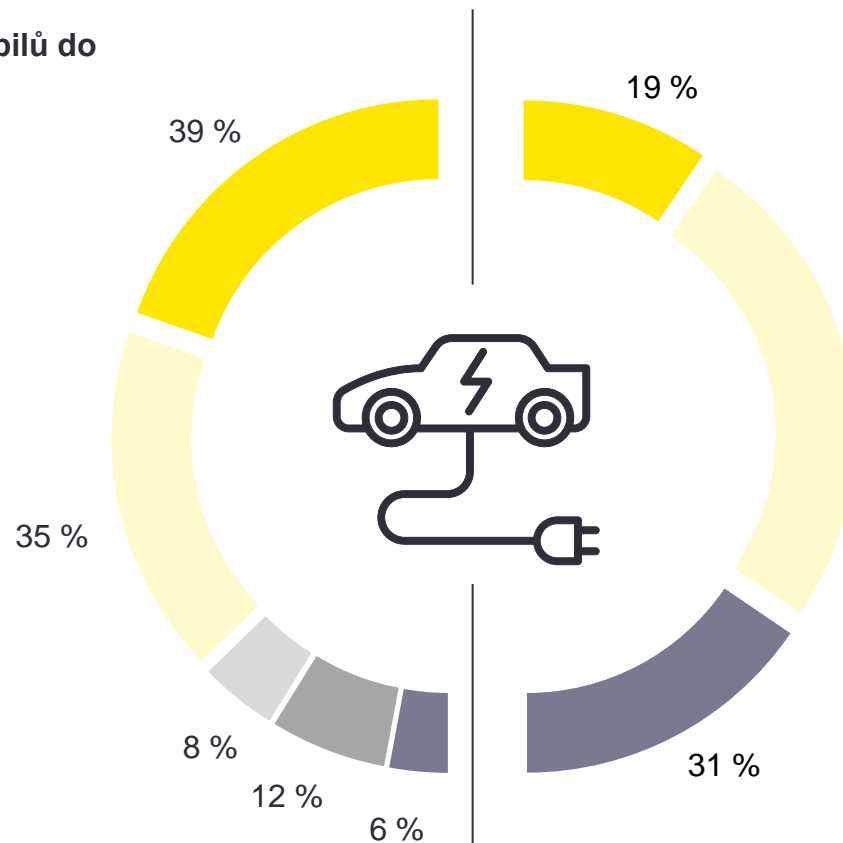


# 5 Elektromobilität

# Jaký je současný stav elektromobility ve firmách?

Uvažujete o budoucím nákupu elektromobilů do vaší firmy?

- Ano, do 1 roku
- Ano, do 3 let
- Ano, do 5 let
- Ano, v delším časovém horizontu
- Ne



Mohl/a byste elektromobil komfortně využívat pro vaše potřeby služebního cestování?

- Ano, bez limitace
- Ano, s částečným omezením
- Ne

19 %  
50 %



**90 %** Firem nemá doposud žádný elektromobil

**22 %** Zaměstnanců by o elektromobil mělo zájem

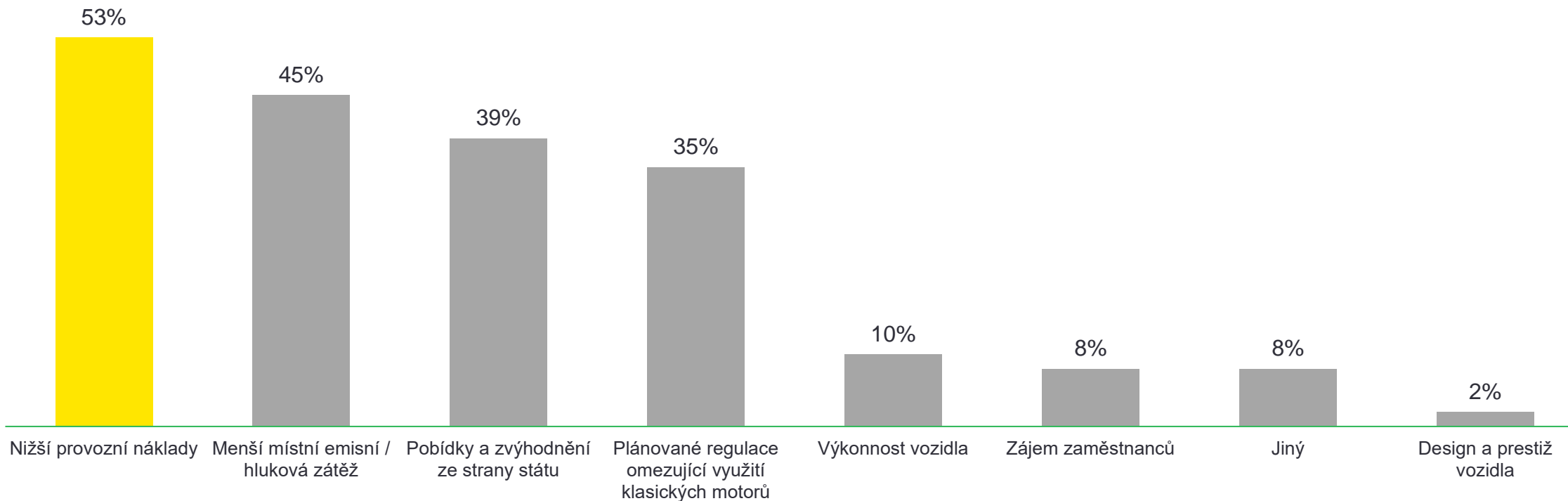


**61 % firem uvažuje již teď o budoucím nákupu elektrických vozů.  
Více než 2 třetiny zaměstnanců by jej již teď byly schopny pro potřeby služebního cestování využívat.**

# Co firmy k nákupu elektrických vozů motivuje?

Pokud byste uvažovali o koupi elektromobilů do vaší firmy, z jakého důvodu byste o ně měli zájem?

Fleet manažeři



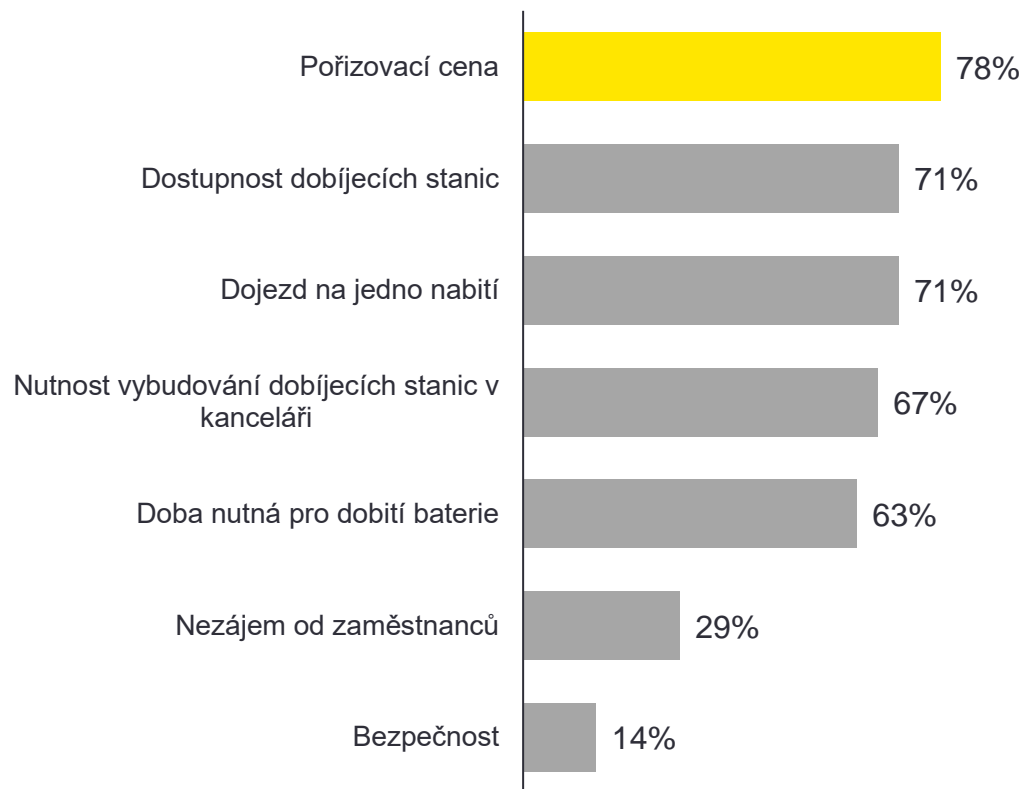
**Nejvýraznějšími důvody pro pořízení elektromobilů jsou nižší provozní náklady a menší emisní/hluková zátěž. Zanedbatelnou roli naopak hraje design a prestiž vozidla.**



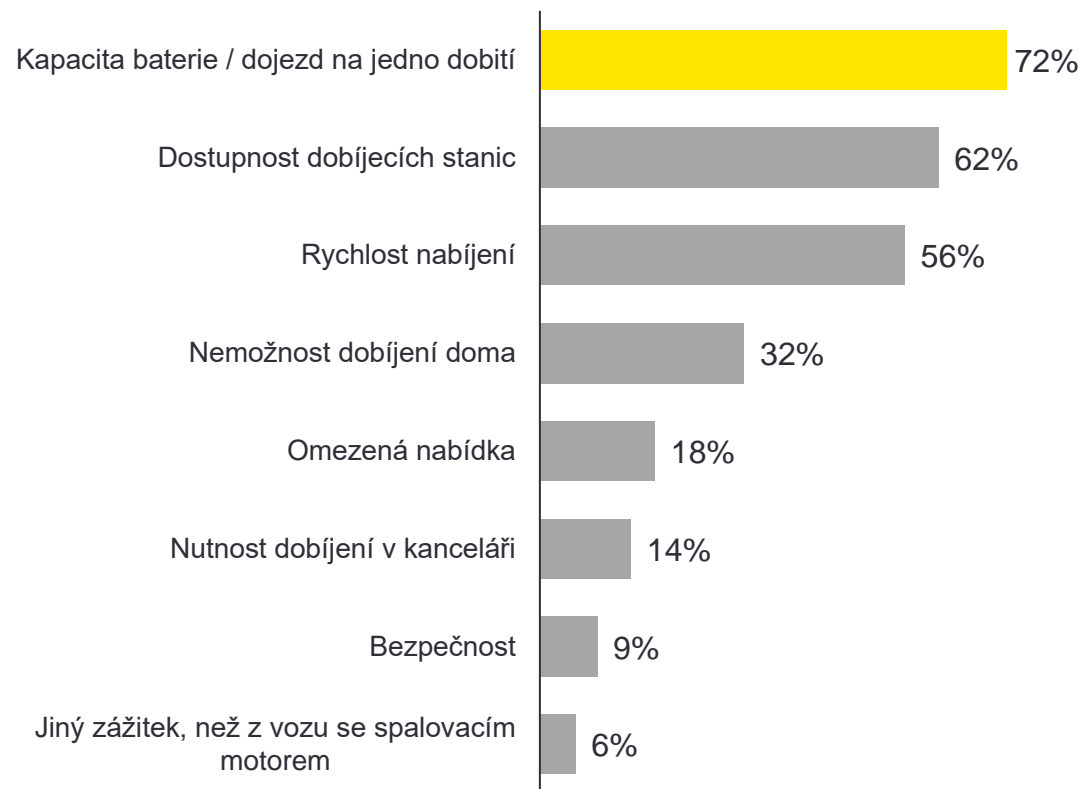
# Co naopak firmy a zaměstnanci vnímají jako limitující?

Fleet manažeři

## Jaké jsou pro vás v současné době překážky v nákupu elektromobilu do vaší firmy?



## Jaké atributy užívání elektromobilů pro služební cesty vnímáte jako limitující?



Zaměstnanci

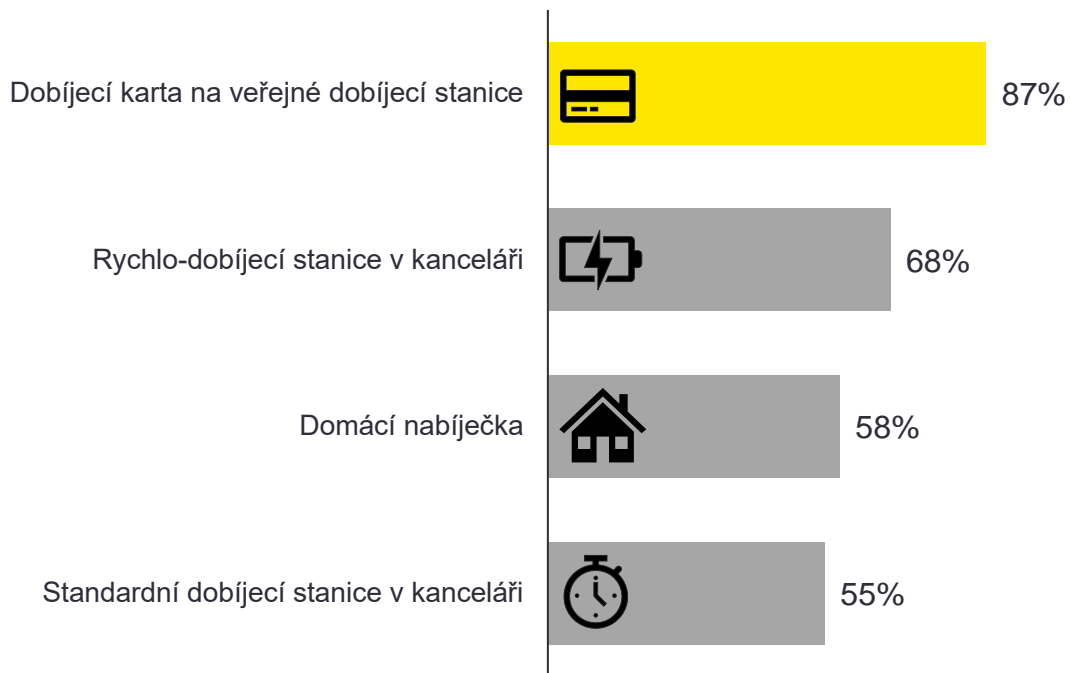


**Pro firmy je největší překážkou v nákupu elektromobilů stále pořizovací cena. Mezi další významné překážky patří na straně firem i zaměstnanců dojezd na jedno dobití baterie a dostupnost dobíjecích stanic.**

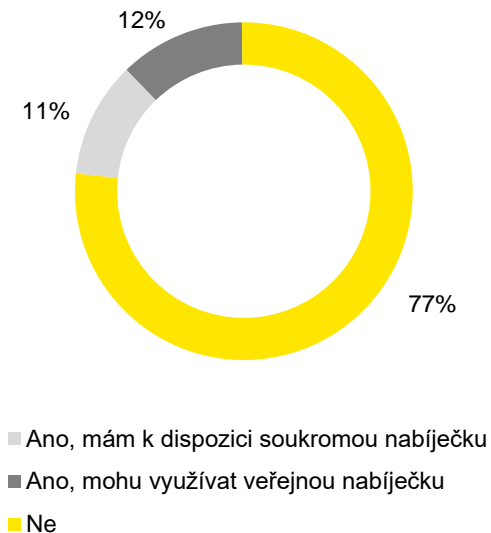


# Jakým způsobem by firmy umožňovaly elektromobily dobít? O jakou formu dobíjení mají zaměstnanci zájem?

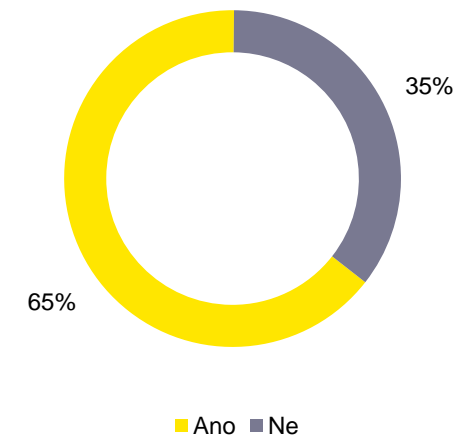
Jakým způsobem pokrýváte nebo byste případně pokryli dobíjecí potřeby Vašich zaměstnanců?



Disponujete možností dobít služební elektromobil doma?



Zvažoval byste pořízení domácí dobíječky, pokud by vám na ni zaměstnavatel přispěl?



**Naprostá většina firem by zaměstnancům poskytla dobíjecí kartu na veřejné dobíjecí stanice. Více než tři čtvrtiny zaměstnanců nemá možnost nabíjet elektromobily doma, nicméně velká většina by zvažila pořízení dobíjecí stanice alespoň z části financované zaměstnavatelem.**

# Jak k elektromobilitě přistupují dealeri a leasingové firmy?


Jaký byl podíl elektromobilů na prodaných autech za uplynulých 12 měsíců?


► Pro 10%: **0%**  
► Pro 80%: **1-10%**  
► Pro 10%: **11-25%**


► Pro 50%: **0%**  
► Pro 50%: **1-10%**


Jaké doplňkové produkty k elektromobilům nabízíte?


 **30%** Zprostředkování výstavby dobíjecí infrastruktury ve firmě


 **20%** Zprostředkování/ poskytnutí domácích nabíječek pro zaměstnance

 **25%** Zprostředkování/ poskytnutí domácích nabíječek pro zaměstnance

 **10%** Kontrola zásuvky

 **10%** Specializovaný hardware k elektromobilům (např. extra dobíjecí kabel)

 **25%** Platební karta na veřejné dobíjecí stanice

 **25%** Specializovaný hardware k elektromobilům (např. extra dobíjecí kabel)

 **10%** Montáž wallboxů

 **10%** Ne

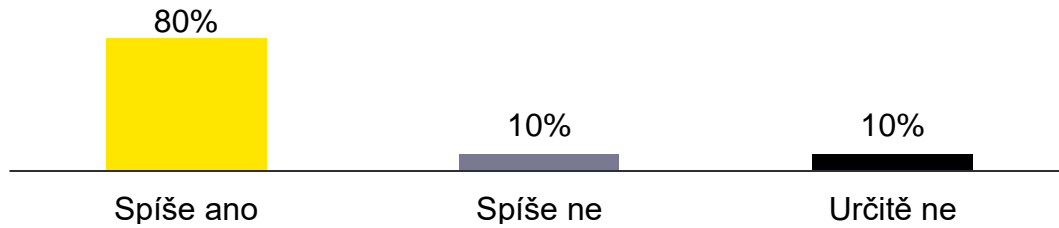
 **25%** Balíček služeb

 **75%** Připravují

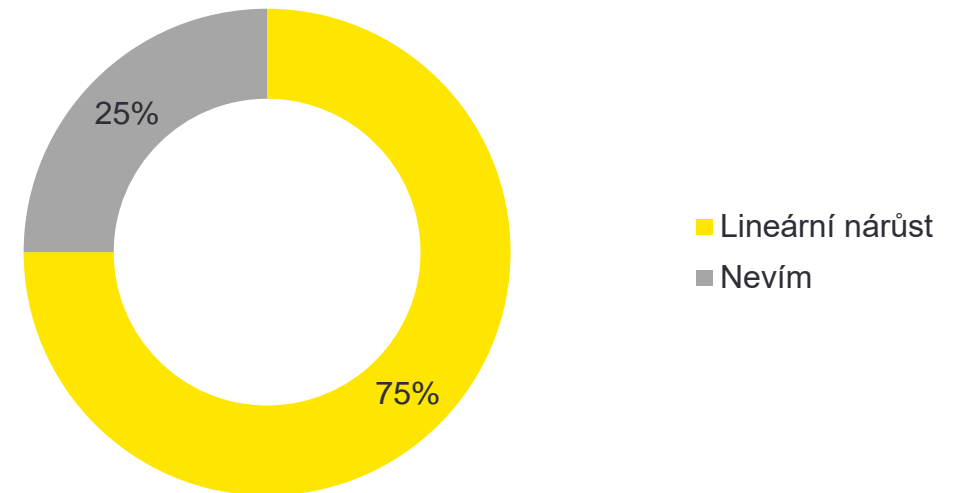
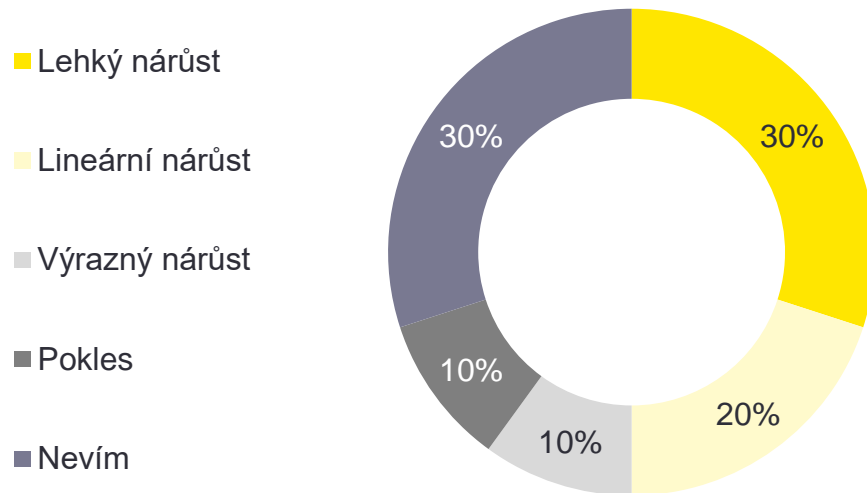
 Pouze pro 10% dealerů přesáhl podíl prodaných elektromobilů jednu desetinu. Polovina leasingových společností neposkytla v uplynulém roce žádný elektromobil, nicméně tři čtvrtiny připravují rozšíření portfolia doplňkových produktů

# Jak rychlý vzestup elektromobility očekávají dealeri a leasingové firmy?

Zaznamenaly jste nárůst zájmů o elektromobily ze strany zákazníků v posledních 12 měsících?



Jaký očekáváte zájem ze strany fleet zákazníků o elektromobily v následujících 3 letech?



**Většina dealerů i leasingových společností zaznamenala nárůst zájmu o elektromobily v posledním roce a obě skupiny očekávají, že tento trend bude pokračovat i v budoucnu.**