Warszawa, 29.07.2025 r.

**Jak zoptymalizować koszty w firmie dzięki usługom flotowym?**

**Usługi flotowe stają się coraz bardziej kluczowe w polityce kosztowej firm, stając się strategicznym narzędziem do redukcji kosztów i poprawy efektywności. Od czego zacząć proces optymalizacji zarządzania parkiem maszyn w firmie i jakie rozwiązania warto uwzględnić, by niosło to za sobą konkretne oszczędności?**

Zgodnie z szacunkami Verified Market Research europejski rynek zarządzania flotą był w 2024 roku wyceniany na 7,12 mld dolarów, a do 2032 roku ma osiągnąć wartość 18,45 mld dolarów. Prognozy te pokrywają się „Barometrem Flotowym 2025” - wskazuje on, że niemal co 3. firma w Polsce planuje zwiększyć liczbę pojazdów w ciągu 3 lat, co stanowi jeden z najwyższych wyników w Europie. Jednym z największych wyzwań dla rozwoju flot są jednak rosnące koszty operacyjne, związane z wydatkami na paliwo, serwis czy finansowanie. Dodatkowym utrudnieniem jest rosnąca potrzeba inwestycji w innowacje czy dostosowanie flot do regulacji środowiskowych. Jak, na tym tle, optymalizować koszty związane z utrzymaniem i rozwojem floty, tak by jednocześnie przekładało się to na rozwój całego biznesu?

**Siła analizy**

Przed rozpoczęciem prac związanych z optymalizacją floty warto w pierwszej kolejności zgromadzić całą wiedzę i wszystkie niezbędne dane odnośnie bieżącej struktury parku maszynowego danej firmy. To proste działanie, które może przynieść już na samym początku wiele rozwiązań. Przykładowo, zbyt rozłożysta siatka markowo-modelowa może utrudnić proces negocjacji rabatowej lub indywidualnych umów serwisowych. W tym punkcie warto też przyjrzeć się analizie rzeczywistych potrzeb danego przedsiębiorstwa, uwzględniając przy tym takie opcje jak np. firmowy carsharing, w ramach którego pojazdy mogą być współdzielone pomiędzy poszczególnymi działami.

**Wybór finansowania ma znaczenie**

Kluczowym czynnikiem dla efektywnego zarządzania flotą w firmie jest dobór finansowania zgodny z potrzebami klienta.

*– Obecnie jedną z najpopularniejszych metodą finansowania samochodów jest Full Service Leasing. Dzięki takiemu rozwiązaniu firmy nie angażują kapitału własnego w zakup samochodów, co pozwala na lepsze zarządzanie płynnością finansową, a także mają stałe, przewidywalne koszty miesięczne per samochód oraz ograniczone ryzyko związane z niewiadomą wartością rezydualną po okresie użytkowania. To bardzo elastyczne narzędzie, które pozwala na dopasowanie do potrzeb związanych z finansowaniem pod daną organizację. Klienci mają zwykle przy takim rozwiązaniu wiele opcji doboru oferty, np. karty paliwowe, opony, assistance, ubezpieczenia, usługi serwisowe itp*. – mówi Bernard Hylla, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu Sprzedaży Flotowejz Grupy Cichy-Zasada.

**Model agencyjny w zarządzaniu flotą**

Coraz bardziej popularnym rozwiązaniem w kontekście budowania parku maszyn w firmie jest model agencyjny, który także stanowi źródło optymalizacji kosztów zarządzania flotą.

*– Umowa agencyjna zapewnia* [*m.in*](http://m.in)*. standaryzację procesu sprzedaży i opcję bezpośredniej negocjacji klienta z importerem, natomiast dealer przyjmuje tu rolę agenta odpowiadającego za proces operacyjny związany z logistyką transportu, przygotowaniem samochodów do wydania, komunikacją z finansującym, zdawaniem aut pokontraktowych itp. W naszym przypadku umowa agencyjna jest podpisywana bezpośrednio z Volkswagen Group Polska na wszystkie marki tej grupy, przy czym każda marka definiuje rabaty w odrębnym załączniku. Wygodą jest tutaj* [*m.in*](http://m.in)*. ujednolicony pakiet dokumentów dla każdej z marek* – mówi Michał Tomczak, Dyrektor Grupy ds. Sprzedaży Flotowe*j* z Grupy Cichy-Zasada.

**Monitoring GPS i systemy telematyczne**

Ciekawą propozycją w kontekście optymalizacji kosztów zarządzania flotą jest zastosowanie telematyki w samochodach służbowych. Dzięki nowoczesnym systemom GPS oraz platformom do agregowania danych w prosty i szybki sposób można dokonać [m.in](http://m.in). analizy zużycia paliwa, monitorować styl jazdy kierowców (np. gwałtowne hamowania, przekraczanie prędkości), tak by redukować ryzyko wypadków, czy też planować najbardziej optymalne trasy uwzględniające brak korków czy skrócenie czasu przejazdu. Efekty są tutaj odczuwalne niemal natychmiastowo.

**Zarządzanie cyklem życia pojazdu**

Podstawowym narzędziem do zarządzania flotą samochodową jest również zarządzanie cyklem życia pojazdu. W tym celu dokonuje się analizy opartej na TCO (*Total Cost of Ownership*). Analiza pozwala wymieniać pojazdy we właściwym momencie, zachowując przy tym optymalny stosunek kosztów utrzymania do wartości odsprzedaży oraz umożliwia skrócenie cyklu życia pojazdu przy jednoczesnym zwiększeniu jego efektywności kosztowej. Parametry, które są przy tym brane pod uwagę to: cena zakupu, finansowanie, paliwo, ubezpieczenie, serwis i naprawy, opony i ich wymiana, opłaty drogowe (np. przejazdy autostradami).

**Zintegrowane usługi serwisowe**

Ważnym obszarem potencjalnie generującym oszczędności są też usługi serwisowe, które także można integrować i optymalizować.

*– Dla klientów, którzy wybierają klasyczne formy finansowania, jak leasing operacyjny lub zakup „gotówkowy”, mamy kompleksowy program integrujący zarządzanie flotą na bazie usług serwisowych, realizowany w ramach specjalnie utworzonego działu Fleet Service Center. Program ujednolica zasady wyliczania kosztów serwisu floty, zapewnia preferencyjne stawki serwisowe w całej sieci naszej Grupy czy daje możliwość skorzystania z faktury zbiorczej na usługi serwisowe* – mówi Damian Kumaniecki, Kierownik Fleet Service Center z Grupy Cichy-Zasada.

 **O Grupie Kapitałowej Cichy-Zasada**

Grupa Kapitałowa Cichy-Zasada to największa grupa dealerska w branży motoryzacyjnej w Polsce. W portfelu spółki znajdują się renomowane marki motoryzacyjne, z którymi firma współpracuje już ponad 30 lat, takie jak Volkswagen Samochody Osobowe i Dostawcze, Škoda, Seat, Cupra, Audi oraz Porsche.