

Flott a kezelés

A gépkocsibeszerzés és -üzemeltetés jelentős költség a társaságoknál. A kiadáscsökkentés egyik módja lehet e tevékenységek kiszervezése, mondván: ha profik csinálják, olcsóbban meg lehet úszni.



Ha egy cég elhatározta személyautó-flottájának kiszervezését, a kiadások kordában tartása érdekében érdemes két oldalról is megközeleltetni a flottamenedzsmentet, ezek pedig a járműpark beszerzése, valamint az üzemeltetés és ennek támogatása különböző technológiára is épülő szakmai szolgáltatásokkal. Amennyiben egy szervezet az egyszerűség kedvéért arra a külső cégre bízta a flottabeszerzést, amely később azt kezeli is, általában operatív lízingről van szó, tehát a gépjármű a szolgáltató tulajdonában marad.

A kiszervezés előnyei

Ahhoz, hogy egy vállalat üzemeltetni tudja autóparkját, nagyszámú beszállítói körrel kell kapcsolatot tartania. Minél több autója van egy cégnek, s ezt a flottát minél több földrajzi helyen kell üzemeltetnie, annál több beszállítóval kell érintkeznie, például autó- és alkatrész-kereskedőkkel, szervizekkel, benzinkutakkal – mutat rá *Gáti Tamás*, az operatív autólízinggel és flottamenedzsmenttel foglalkozó Leaseplan Hungária Zrt. vezérigazgatója.

Ráadásul – ha nagyszámú gépkocsi kezeléséről van szó – egy idő után külön részleget is létre kell hozni erre a célra. S ha ez a vállalat az autóüzemeltetéstől távol eső profillal rendelkezik, s inkább

fő tevékenységére összpontosítana, nem biztos, hogy vállalja a flottakezeléssel járó meglehetősen nagy mértékű adminisztrációt, s meg akarja tanulni, melyik városban melyik szervizbe érdemes hordani az autókat, hogyan kell a szerződéseket bevinni a gazdálkodási rendszerbe, ellenőrizni a számlákat stb.

Ilyen esetekben fordulhat a gépkocsiparkkal rendelkező vállalat professzionális flottaüzemeltető céghez, amellyel csak egycsatornás kapcsolatrendszerrel kell kialakítania. A vállalat ekkor leépítheti saját üzemeltetési részlegét – legfeljebb csak egy embert tart meg koordinációs feladattal –, s a kapcsolattartást a beszállítókkal átadja az üzemeltetési szolgáltatóknak.

A flottakezelés kihelyezése esetén – mint ahogy az IIR e témában rendezett konferenciáján is kiderült – a szolgáltató gondoskodhat a járműpark beszerzéséről (operatív lízing), a finanszírozásról, a karbantartásról, az üzemanyag-ügyintézésről, a biztosításról és kárrendezésről, továbbá szükség esetén asszisztenciát és csereautót biztosít, valamint a ciklus végén értékesíti a használt autót.

Az outsourcing addicionális előnye, hogy a flottakezelő cég, a méretgazdaságosság jegyében, kedvezőbb üzleteket tud kötni a beszállítókkal, mivel adott esetben nagyságrendekkel nagyobb jár-

műpark üzemeléséről gondoskodik. Igaz ugyanakkor az is, hogy egy – főként multinacionális – vállalat is köthet világszintű szerződést beszállítókkal (például autógyártókkal), s érhet el adott esetben még nagyobb árkedvezményt, mint a flottaüzemeltető cég. További előnye lehet a kiszervezésnek, hogy olyan szabályzatkövető magatartást alakít ki, amelyet a megbíró cég saját gárdával nem tud ellenőrizni.



Deák Zoltán, Electool
Szerepköröket is át lehet venni



Professzionális flottazemeltetőhöz is lehet fordulni

A flottakezelő cégre bízott szabályzat ellenőrzését, betartását informatikai megoldások is támogatják.

It-támogatással

Érdemes az összes beszállítót, gépkocsit az összes adatával bevinni a rendszerbe, s a beszállítókkal megállapodni a költsönös (elektronikus) kommunikációról – például egy szerviznek engedélyt kell

kérnie egy autó javításához. Amennyiben nem szerződött partner tesz ilyet, az üzemeltető nem köteles befogadni a számlát. A rendszerben történő ellenőrzések során az is kiderül, ha esetleg egy autón nem indokolható javításokat végeztek.

Mivel az operatív lízing lényege, hogy a hasznóbérlés futamideje alatt a gépjármű tulajdonjoga a lízingscégé, az üzemeltetéssel járó kockázatok is őt terhelik. Mindezzel együtt az ügyfelek az üzemeltető informatikai rendszerével létesített online kapcsolaton keresztül ellenőrizni tudják a költségek (számlák, amortizáció) alakulását akár gépkocsinként, akár az egész flottára vonatkoztatva. Ezzel a felhasználó lényegében azt ellenőrzi, hogy az üzemeltetési szerződés megkötésekor előre jelzett karbantartási költség összhangban áll-e a tényleges adatokkal – magyarázza Gáti Tamás.

Összefüggések

A beszerzés és az üzemeltetés *Deák Zoltán*, az Electool Hungary Kft. üzletfejlesztési és projektigazgatója szerint is összefügg egymással. Mielőtt a szolgáltató hozzáfogna a beszerzéshez – tehát még a tendereztetési fázisban –, érdemes költség- és adatelemzést végezni, azaz megvizsgálni az ügyfél korábbi számláit, ezeket adatbázisba rendezni, s jelentéseket, elemzéseket készíteni. Ebből olyan fur-

csaságok is kiderülhetnek, hogy például magasabb volt a finanszírozási költség a szerződésben rögzítetttnél, a gondoltnál sokkal többet költöttek az autókra, s garanciális időben többször volt nem garanciális alkatrészcsere stb.

Mindezt a cégek nem veszik észre, mégpedig azért nem, mert gépjármű-adminisztrációjuk szétaprózódott, nehezen követhető, valamint többnyire nincs meg a házon belüli szakértelem és a megfelelő támogató technológia. A számlaellenőrzés általában nagyvonalúan történik: ha a költségek nagyjából ugyanakkorák, mint az elmúlt hónapban, rendben lévőnek találják a dolgot.

Éppen ezért ahhoz, hogy egy gépkocsi valós költségeit látni lehessen, figyelembe kell venni a gépjármű egész életútja során várhatóan felmerülő költségeket (gumi, szerviz, biztosítás, üzemanyag, futástartam távolságban és időben stb.), s a várható maradványértéket. Mindebből pedig ki lehet számolni egy autó átlagos havi – vagy akár kilométerre vetített – költségeit is.

Excel-táblákkal már bajos

Mivel a cégek saját maguk nem tudják jól adminisztrálni flottájukat, több oldalról is többletköltségek merülhetnek fel. Az egyik a túl- vagy alulfutás, ami lízing esetén nem éppen ideális helyzet, vagy a szervizek ellenőrzés nélkül számláznak, továbbá problémák lehetnek az üzemanyag-elszámolással is. Mindezeket a problémákat el lehet kerülni egy olyan ügyviteli rendszerrel, amelyek adatbázisába el lehet menteni az összes költséggel kapcsolatos információkat és kapcsolódó dokumentumokat, s amelyek így ellenőrizhetővé teszik a folyamatokat. Ez annál is inkább fontos, mert a költségeknek adóvonatkozásai is lehetnek, például céges autó magánhasználat esetén. Ennek a kezelését is bele kell építeni a szoftverbe, hiszen Excel-táblákkal már bajos megoldani az ilyesmit, főleg nagy autópark esetében.

A technológia arra is lehetőséget biztosít, hogy a szolgáltató átvegyen bizonyos szerepköröket az ügyféltől, mintegy támogatva a belső munkafolyamatokat. Ilyen például az elektronikus workflow, amelynek segítségével végigfuttatják a megfelelő úton egy új kolléga számára történő autóvásárlás engedélyezését. A rendszer azt is figyeli, hogy mikor jár le a lízingszerződés, s a futamidő vége előtt figyel-



FOTÓ: IT-BUSINESS

Gulyás Zsuzsanna, Bayer Hungária
Szakemberben nincs hiány

meztet az új beszerzésre. Lehetőség van arra is, hogy a szoftver üzenetet küldjön, ha közeleg a műszaki vizsga időpontja, illetve hamarosan lejár a zöld kártya vagy a használó jogosítványa. Egy intelligens flottakezelő rendszer azt is észreveszi, ha például rövid időn belül indokolatlan alkatrészcsere történtek.

Probléma szokott lenni a cégeknél még az is, hogy a gépkocsival kapcsolatos dokumentumok nincsenek közös adatbázisban – nemcsak tartalmilag, hanem fizikailag sem. Ezért érdemes a flottakezelő rendszert szerződés-, illetve dokumentummenedzsmenttel is kiegészíteni, ahol a dokumentumok digitális (szkennelt) képe is tárolódik visszakereshető módon.

Abban az esetben, ha a jármű magánhasználatát a cég kifizeteti a kollégával, hasznos lehet egy útnyilvántartó program alkalmazása is. Ebbe exportálják a hivatalosan felkereshető célállomásokat (például egy címlistáról az ügyfeleket), illetve ezek távolságát, s a gépkocsihasználónak csak a célállomás nevét kell bevinnie a rendszerbe.

A humanizmus is számít

A szervezet gazdasági-pénzügyi vezetőinek érdekük lehet az outsourcing melletti döntés – többek között azért, mert ezzel javítani tudják például a cég eszközárnyos nyereségét. De azért nem minden cég szervezi ki autóparkjának kezelését, akad szép számmal olyan is, amelyik megnyugtatóbbnak találja a belső megoldást. Ennek a megoldásnak a támogatói Gáti

Tamás szerint azzal érvelnek, hogy a kiszervezés leépítéssel jár, s ezt nem akarják vállalni. Továbbá az optimalizált, egysegű flottakezelési szabályzat miatt csökkenhet a felhasználók választási lehetősége, s adott esetben a vezetők mozgástere is, amennyiben korábban engedélyt adott nem szokványos eljárásokra is bizonyos felhasználók esetében. Ez, meglehetősen kedvező a felhasználónak és a főnöknek is, de nem annyira jó a tulajdonosnak, mivel elaprózottá válik a flottakezelés, és a költségek is kicsúsznak az ellenőrzés alól.

„Az, hogy egy cég kiszervezi-e a flottamenedzsmentet, házon belül tartja-e a kezelést, illetve lízingben vagy készpénzért szerzi-e be az autókat, egyértelműen gazdasági döntés kérdése, egész pontosan a cég anyagi helyzetétől függ. Bár a flottakezelő cégek hangoztatják az outsourcing előnyeit, gond nélkül megoldható a belső kezelés is, különösen, ha szakemberből nincs hiány” – szögezi le *Gulyás Zsuzsanna*, a Bayer Hungária Kft. központi beszerzési vezetője. A belső flottakezelés ezen felül barátságosabb, humánusabb s néha rugalmasabb, mivel a gépkocsihasználók – sőt még a többi munkatárs is – és a flottakezelő ismerik egymást, s nem idegen céggel kell megbeszélni a dolgokat, ahol nem tudni, ki ül a telefon másik végén.

A német gyógyszergyár regionális cégeinél egyébként egyelőre nincs kiszervezve a flottakezelés, eddig csak az anyavállalat követte ezt a gyakorlatot. Ugyanakkor elképzelhető, hogy néhány éven belül a

magyarországi leányvállalat is flottakezelő cég után fog nézni – a budapesti iroda jelenleg a piacutatás fázisában tart.

Magyarországon jelenleg egy gépkocsi-műszaki végzettségű, több nyelven beszélő munkatárs látja el a Bayer mintegy 180, saját tulajdonú autóból álló flottájának kezelését – minden gond nélkül, s olcsóbban, mintha kiszervezték volna. Ezt pénzügyi-gazdaságossági számítások is alátámasztják – beleértve a csomagba a flottakezelő bérét és az erre rakódó járulékokat is. Igaz viszont, hogy a gépkocsivásárlásba a beszerzési vezető is becsúszhat – ő köti az adásvételi szerződéseket a márkakereskedőkkel, illetve kedvezményes szolgáltatási megállapodást a szervizekkel, megyénként egygel; ez utóbbiak kiválasztásába bevonják az importőrt is. Javitóműhelybe a használó viszi az autót (a kötelező szervizekre és a műszaki vizsgákra is), a flottakezelővel egyeztetve, s ilyenkor a szerviznek is engedélyt kell kérnie tőle. Ha szükséges, a szerviz kedvezményes bérleti díjért csereautót is rendelkezésre bocsát.

Az üzemanyag-forgalmazó megválasztása is fontos, hiszen a jó minőségű benzin vagy gázolaj használata is csökkenti az üzemeltetési költségeket, no meg a károsanyag-kibocsátást. A cég egyébként komoly kedvezményt kap a szerződött benzinkúthálózattól, s ha a felhasználás év végéig meghaladja az előre kalkulált mennyiséget, a Bayer valamennyi visszatérítést is kap. A munkatársak egyébként korlátlanul tankolhatnak a cégautóba, belföldi magánhasználat esetén is.

Lenyelt százalékok

A Bayernél szigorú flottakezelési szabályzat van érvényben. Ez tartalmazza a beszerzés körülményeit, a motorikus paramétereket, a minimális felszereltséget, a nem megengedett felszerelést, továbbá, hogy ki, milyen autót kaphat (beosztástól függően ugyan, de legalább három típus közül lehet választani), illetve mire és mikor használhatja. Ezt a szabályzatot évente felülvizsgálják, s regionálisan elfogadják.

Gulyás Zsuzsanna elismeri, hogy egy flottakezelő cég újautó-vásárláskor a nagyobb darabszám miatt 1-2 százalékkal nagyobb engedményt tud elérni a kereskedőnél, mint például a Bayer mint nagycéges vásárló. Ez a különbség azonban nem mindig vagy csak nagyon átlagosan érződik az ügyfélnek kiállított számlán – ma-

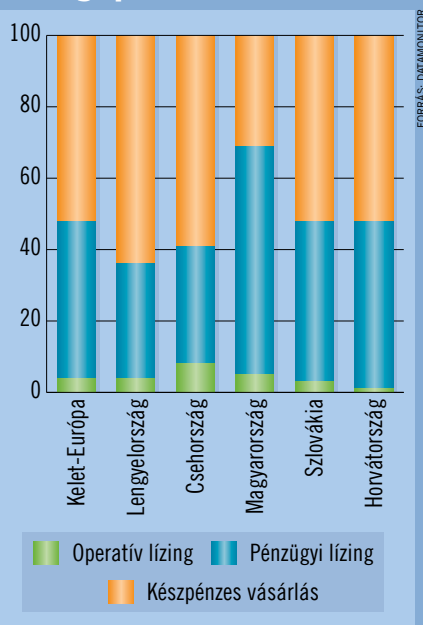
Csak környezettudatosan!

A közlekedési célú energiafelhasználás Magyarországon az elmúlt 10 évben 2,4-szer gyorsabban nőtt, mint az Európai Unió régi tagországaiban, s ezzel együtt ma az összes szénmonoxid-kibocsátás 70 százalékáért a gépjárművek felelnek. Jó lenne tehát valamiféle környezettudatosságot bevezetni a flottakezelésben is. Ez persze részben kényszer is, mivel az EU a Kiotói Egyezményben vállalta, hogy 2012-ig 8 százalékkal csökkenti az összes káros anyag kibocsátását 1990-hez képest. Ennek értelmében a gépkocsigyártók is jelentős vállalást voltak kénytelenek tenni a széndioxid-kibocsátás mérséklését illetően.

A flottamenedzsmentben ma még csak kezdeményezések, „zöld tervek” léteznek, illetve ezeket is csak most dolgozzák ki – mondja *Littner Tamás*, a Leaseplan kiemelt ügyfelekkel foglalkozó menedzsere. Ezt a zöld tervet egyfajta tanácsadói szolgáltatásként kell elképzelni. Ami a gyakorlatban azt jelenti majd, hogy a flottakezelő javaslatot tesz a célnak legjobban megfelelő, legalacsonyabb károsanyag-kibocsátású autó beszerzésére, valamint az üzemanyag-felhasználás optimalizálására. Ebbe beletartozik az üzemanyag típusának a megválasztása is.

Mivel „zöld gondolattal” bekopogtatni egy pénzügyi igazgatóhoz ma még meddő vállalkozás, a cégeket egyelőre két dologgal lehet környezettudatosságra szorítani: egyrészt az optimális üzemanyag-felhasználás költségsökkentéssel jár, másrészt a környezetvédelem manapság divatos hangoztatása javít(hat)ja a cég megítélését.

Lízingtípusok (százalék)



Trendek



Gáti Tamás,
Leaseplan

A jelentősebbnek tekintett flottaüzemeltető cégek ügyfélkörébe elsősorban multinacionális vállalatok tartoznak. A nagyobb ügyfelek közé sorolható az államigazgatási szektor is, amelynek figyelmé az elmúlt három évben kezd jobban a flottaüzemeltetés kiszervezése felé fordulni – bár a fő irány még mindig a saját üzemeltetés. Nem hiányoznak a palettáról ugyanakkor a magyar – akár még kisebb – vállalatok sem.

A különbségek abban rejlenek, hogy a nemzetközi cégek kivétel nélkül készítenek autóhasználati szabályzatot, s járatosak kapcsolattartásban is a szolgáltató céggel.

Az államigazgatásban a megtakarításon van a fő hangsúly, s a szolgáltató cég kiválasztása közbeszerzés keretében folyik.

A közepes és kisvállalkozások relatíve kis méretű autóparkot üzemeltetnek, s nincs egységes autóhasználati szabályzatuk sem.

gyarán a flottakezelő „lenyelheti” ezeket a százalékokat.

A 180-as flotta kezelésének informatikai támogatása egyelőre Excel-táblákra korlátozódik, de már folyamatban van olyan flottakezelő szoftver beszerzése, amely képes például figyelni a kötelező szervizek, az esedékes műszaki és környezetvédelmi vizsgák határidejét, illetve a vezetői jogosítványok érvényességének lejártát. Az új program bevezetésével fogadható lesz a töltőállomás-hálózat által kiállított elektronikus számla is. Arra viszont már most is van lehetőség, hogy a Bayer rácsatlakozzon az üzemanyag-forgalmazó rendszerére, s kiszűrje például a túltankolásokat.

Műhold és stílus

Egy elektronikus flottamenedzsmentrendszerben a jármű pontos pozícióját beépített műholdvevő segítségével veszi a fedélzeti adatgyűjtő egység, majd feldolgozás után egy szintén beépített GSM-telefonon keresztül küldi el a szerverközpontba. Itt tárolják a flotta összes járművének adatait, amelyek alapján azok mozgása, útvonala akár menet közben is módosítható, optimalizálható. Ezzel csökkenthető az üresjáratok száma, elkerülhetők a dugók és egyéb forgalmi akadályok, amivel nemcsak a költségek csökkenhetnek, de a pontosság és a megbízhatóság is jelentősen javulhat – magyarázza *Fábián Zoltán*, a Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. projektmenedzsere.

Telematikusan

A rendszer másik alkalmazási területe a járműparaméterek folyamatos mérése és nyomon követése, a járműfedélzeti telematika. Az így nyert adatokból pontos képet kaphat az üzemeltető a járművek műszaki állapotáról, a megtett kilométerekről vagy akár a felhasznált üzemanyag mennyiségéről. Így az eddigieknél sokkal pontosabban tervezhetővé válnak a szervizperiódusok, minimálisra csökkentve a fuvarból való kiesések időtartamát.

A telematikai rendszerek másik fontos alkalmazási területe lehet a járműbiztonság. A fedélzeti elektronikus vezérlőrendszerek egyre nagyobb fokú integrációja nyomán a járműadatok túlnyomó része elérhető a jármű adatbuszán. Ilyen lehet a sebességtúllépések regisztrálása, a fékbetétkopások nyomon követése, vagy akár az abroncsnyomások, illetve -kopások is jó közelítéssel becsülhetőek. A telematikai rendszerek megfelelő rendszerkompe-

tencia mellett új lehetőséget teremtenek a járműdiagnosztika területén is, hiszen rajtuk keresztül a hibafeltárás már távirányítással akár a diszpécserközpontból is elvégezhető, mielőtt a jármű a szervizbe érkezett volna.

A vezetői stílus elemzése

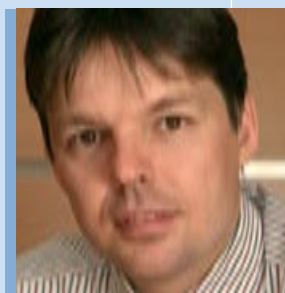
A fedélzeti adatok feldolgozásával nyert információk alapján nyújtott szolgáltatások egyik legérdekesebb területe a vezetői stílus megfigyelése. Az elemzések arra mutattak rá, hogy míg a tehergépjármű-gyártók milliókat költenek arra, hogy néhány százalékkal csökkentsék az olyan járműparamétereket, mint az üzemanyag-fogyasztás vagy a szervizköltségek, addig a járműszerelvény legkevésbé optimalizált egysége mindvégig változatlan maradt: a vezető maga.

Ebből a gondolatból kiindulva a tervezők olyan alrendszer kidolgozásába kezdtek, amely különböző paraméterek mérésével arra motiválja a sofőröket, hogy járműüket az ideális üzemi tartományokban használják.

Már az első teszteredmények azt mutatták, hogy az ideális üzemi tartományokban autózva 5-10 százalékkal csökkent az üzemanyag-fogyasztás, és jelentősen mérséklődtek a karbantartási költségek is. Ezenfelül jól kimutathatóan csökkent a balesetek száma is, mivel ezek leggyakoribb okai – a gyorskormányozás és offenzív vezetési stílus – is detektálhatóak, így kiküszöbölhetőek voltak.

A jövő számos izgalmas kérdés rejt. Az egyik ilyen a repülőiparban már alkalmazott drive-by-wire rendszerek, ahol a telematikai rendszerek alkalmazásával nemcsak mérésekre, hanem a fedélzeti rendszerekbe való közvetlen beavatkozásra is mód nyílhat, ami akár a járművek teljes távirányításának lehetőségét is magában foglalhatja.

Mártonffy Attila



Fábíán Zoltán,
Knorr-Bremse

Következő számunkban

Magyar innovatív vállalat