

MŚP

wynajmują czy kupują?

Pod lupą



Raport EFL, 2022

PRODUKCJA



ROLNICTWO



BUDOWNICTWO



TRANSPORT



HANDEL



Posiadać czy wynajmować?



Radosław Woźniak
Prezes Zarządu EFL

Wprowadzenie

Już po raz dwunasty w Grupie EFL bierzemy pod lupę ważny obszar działalności mikro, małych i średnich firm. W poprzednich edycjach koncentrowaliśmy się między innymi na inwestycjach, innowacjach, ekologii czy społecznej odpowiedzialności biznesu w sektorze MŚP. Za każdym razem staraliśmy się, aby temat był jak najbardziej aktualny i korespondował z otoczeniem społeczno-gospodarczym. W ubiegłym roku pandemia skłoniła nas do weryfikacji i przedstawienia trendów, jakie w najbliższych latach mogą zdominować branżę leasingową i MŚP w Polsce. Bo COVID-19 bardzo mocno wpłynął na działalność polskich przedsiębiorstw. Coś, co kilka lat, a może nawet kilka miesięcy wcześniej, wydawało się trudne do realizacji, w ciągu kilku tygodni zostało wdrożone w codzienność biznesową. Firmy umożliwiły swoim pracownikom przejście na pracę zdalną, a procesy, które dotąd odbywały się tylko w tradycyjny sposób – jak wystawianie papierowych faktur i spotkania zespołowe – zostały scyfryzowane. I kiedy już wydawało się, że większość z nas nauczyła się funkcjonować i planować kolejne tygodnie i miesiące z koronawirusem, 24 lutego 2022 roku Rosja wkroczyła do niepodległej Ukrainy. Oczywiście nie pozostało to bez wpływu na działalność polskiego sektora MŚP. I choć doświadczenia pandemiczne sprawiły, że zaskoczenie nieprzewidywalnymi zdarzeniami nie jest już tak duże, że firmy są lepiej przygotowane, to jednak każdy kolejny dzień konfliktu potęguje kryzys społeczno-gospodarczy zarówno w Polsce jak i na świecie.

W jego obliczu przedsiębiorcy coraz częściej szukają elastycznych rozwiązań, które pozwolą im nie tyle „mieć”, co „być”. My postanowiliśmy przełożyć ten moralny dylemat na grunt biznesowy i zadać pytanie „Posiadać czy wynajmować?”. W jakim kierunku pójdą polskie firmy – czy będą mieć „na placu” swój sprzęt czy będą nim dysponować tylko wtedy, kiedy im rzeczywiście będzie potrzebny. Pod lupę wzięliśmy pięć branż – produkcyjną, rolną, budowlaną, transportową i handlową – i sprawdziliśmy, w której wciąż dominuje bardzo duże przywiązanie do własności, a w której ma ono coraz mniejsze znaczenie. Czy w wyniku wybuchu pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie, zainteresowanie najmem maszyn i pojazdów wzrosło? Jakie korzyści najem może przynieść firmom? Czy na takie rozwiązanie firmy są już gotowe czy potrzebują jeszcze kilku lat?

Odpowiedzi na te i inne pytania znajdziecie Państwo w tym raporcie, który jako pierwszy na polskim rynku porusza temat najmu z tak szerokiej perspektywy. Zarówno biorąc pod uwagę przedmiot najmu jak i jego podmiot. Zachęcam Państwa do jego lektury!

Za chwilę będziemy więcej wynajmować niż posiadać



Wojciech Przybył
Członek Zarządu EFL

Wprowadzenie

Wolę posiadać niż wynajmować. Tak twierdzi większość przedstawicieli czterech z pięciu badanych przez nas branż, ale otwartość na zmianę w kierunku wynajmu widać już bardzo wyraźnie. Najmocniej w przypadku gospodarstw rolnych, mniej w branżach produkcyjnej i budowlanej. Podejście do własności, świadomość korzyści z najmu i patrzenie na najem jako opcję większych korzyści niż zakup na własność są kluczowe w rozwoju najmu pojazdów i maszyn w Polsce. Ich znaczenie z każdym dniem zmienia się. Z dwóch powodów.

Po pierwsze, pod wpływem czynników gospodarczo-politycznych. Rosnące zainteresowanie wynajmem jest bezpośrednią konsekwencją spowolnienia gospodarczego, w wyniku którego coraz więcej przedsiębiorców jest zmuszonych do poszukiwania nowych form finansowania inwestycji. Ceny pojazdów i maszyn rosną w zawrotnym tempie, a w wielu przypadkach wybranych modeli po prostu nie ma lub czas oczekiwania na nie wynosi kilkakilkanaście miesięcy. Takie otoczenie wpływa na budowanie świadomości całkowitego kosztu użytkowania środka trwałego, większą otwartość na optymalizację wydatków w oparciu o wynajem i większą chęć skorzystania z najmu w sytuacji, kiedy zajdzie szybka potrzeba dostępności.

Po drugie, pokolenie ma znaczenie. Polski sektor MŚP tworzą obecnie aż cztery pokolenia. Z jednej strony są to osoby, które swoją przygodę z przedsiębiorczością rozpoczynały podczas głębokiego PRL-u. Bez komputerów, Internetu czy nawet telefonu. Na drugim krańcu są tzw. post-milleniarsi, którzy urodzili się w zglobalizowanym świecie. Nie muszą mieć własnego samochodu, wolą skorzystać z Ubera czy car-sharingu. Okres, w jakim się urodziliśmy i wychowaliśmy, determinuje nasze podejście nie tylko spraw życia prywatnego, ale zarządzania biznesem. W szczególności, pokoleniowość wpływa na podejście do kwestii własności. Potencjał wspólnego użytkowania a nie posiadania jest coraz większy wśród najmłodszej generacji. Tak jak w życiu prywatnym 20-latkowie uważają samochód za zbędny i drogi gadżet i wynajmują go wtedy, kiedy jest im potrzebny. Na przykład na wakacje. Tak i w firmach przez nich prowadzonych takie podejście zaczyna się upowszechniać. Rezerwują koparkę czy kombajn wtedy, kiedy rzeczywiście będą go potrzebować.

I tak, dziś 14% firm produkcyjnych korzysta z najmu wózków widłowych. W perspektywie 3 lat z tego rozwiązania planuje skorzystać aż 60% zapytanych. Wśród firm transportowych, 49% firm deklaruje skorzystanie z wynajmu pojazdu ciężarowego w ciągu 3 lat. Dziś robi tak 16% zapytanych. Kierunek jest jeden. Tym pozytywnym akcentem zapraszam do lektury raportu!

Wnioski „wynajęte” z raportu



16%

firm ma wysoko lub w całości zautomatyzowany proces produkcyjny

30%

firm planuje wynająć wózek widłowy w perspektywie 3 lat

3%

firm wykorzystuje roboty w swojej działalności, a 28% rozważa taką opcję



64%

rolników wskazuje na dużą liczbę maszyn potrzebnych do uprawy jako największy problem

94%

gospodarstw rolnych planuje wynająć maszynę rolniczą w perspektywie 3 lat

78%

rolników jest zainteresowanych ofertą agro sharingu



77%

firm wskazuje na koszty napraw serwisowych jako największy problem związany z zakupem maszyn

84%

firm planuje wynająć maszynę budowlaną w perspektywie 3 lat

73%

firm jest zainteresowanych aplikacją dostawcy do szybkiego wynajmu i zarządzania sprzętem



73%

firm planuje wymienić ciężarówki w swojej flocie, a 36% ją powiększyć w ciągu 3 lat

49%

firm planuje wynająć pojazd ciężki w perspektywie 3 lat

46%

firm jest zainteresowanych aplikacją do konfiguracji wynajmu pojazdów ciężkich



92%

firm planuje wymienić osobówki w swojej flocie, a 18% ją powiększyć w ciągu 3 lat

42%

firm planuje wynająć samochód osobowy w perspektywie 3 lat

33%

firm jest zainteresowanych wynajmem prywatnym dla pracownika jako benefitem

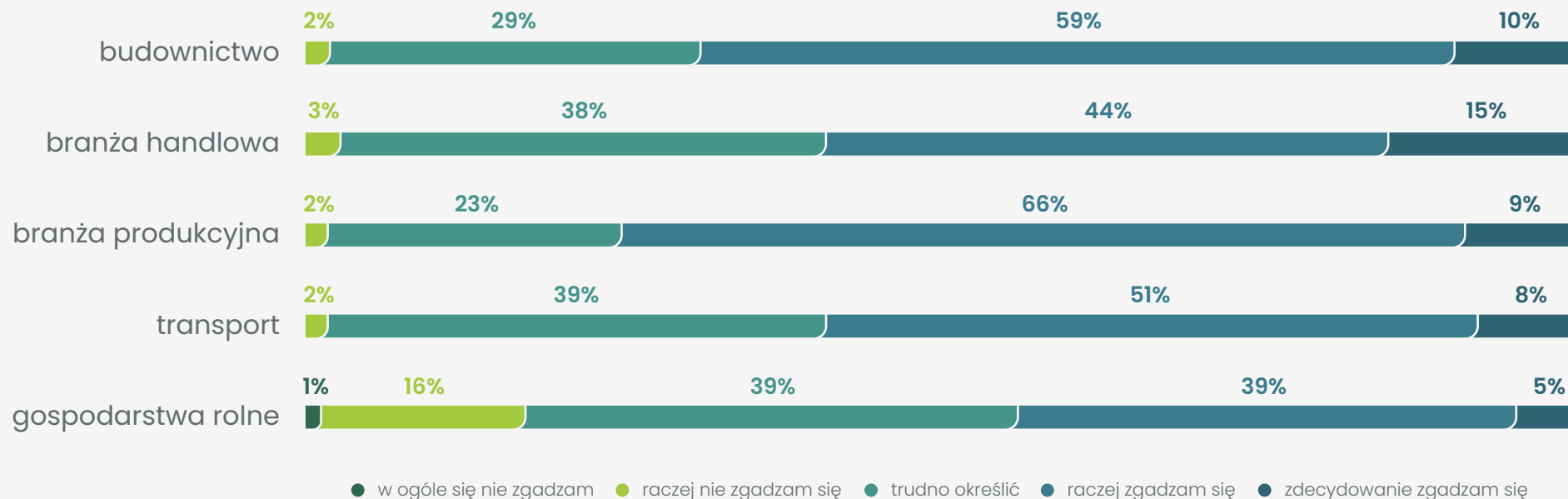


Zastaw się lub wynajmij

Postawy polskich firm wobec wynajmu

Wolę posiadać niż wynajmować

Ale nie w gospodarstwie rolnym



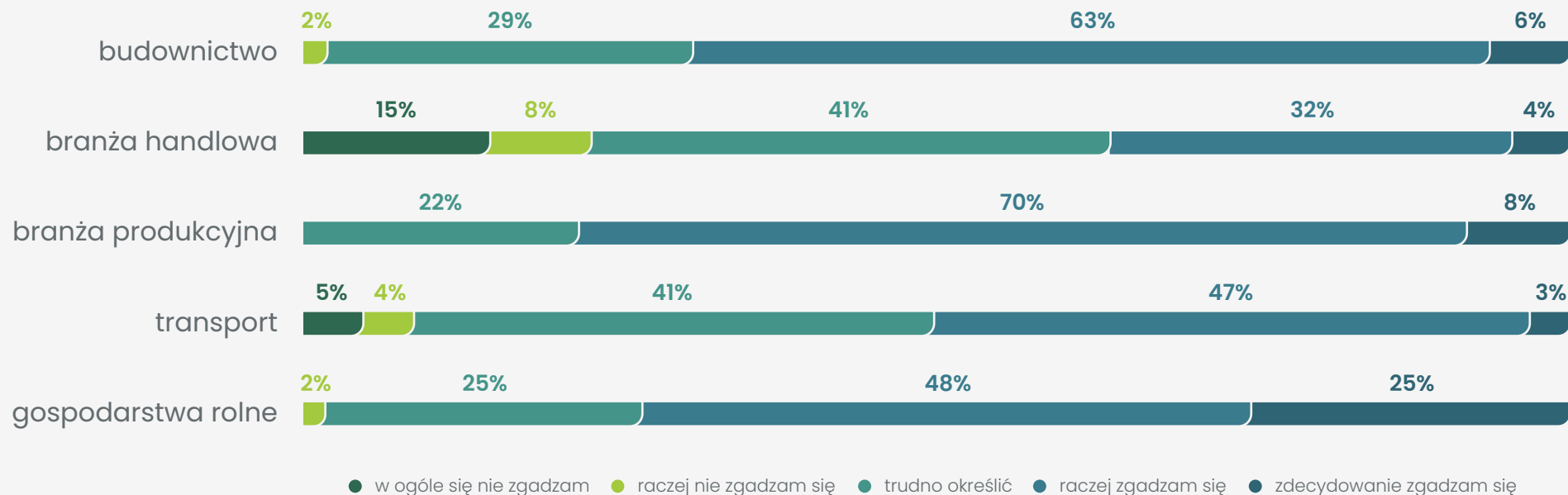
W jakim stopniu zgadza się Pan/i ze stwierdzeniem „Wolę posiadać na własność niż wynajmować”?

Proszę ocenić wskazane obszary na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza w ogóle się nie zgadzam, a 5 – zdecydowanie się zgadzam.

Przywiązanie do własności przedsiębiorców MŚP to największa bariera w najmie. Największe widać w branży produkcyjnej i budowlanej, gdzie odpowiednio 75% i 69% woli posiadać na własność niż wynajmować środki trwałe konieczne do prowadzenia działalności gospodarczej. Najmniejsze jest w przypadku gospodarstw rolnych, wśród których aż 17% chętniej wynajmuje niż kupuje na własność.

Wynajem zyskuje w mojej branży

W produkcji, rolnictwie, budownictwie



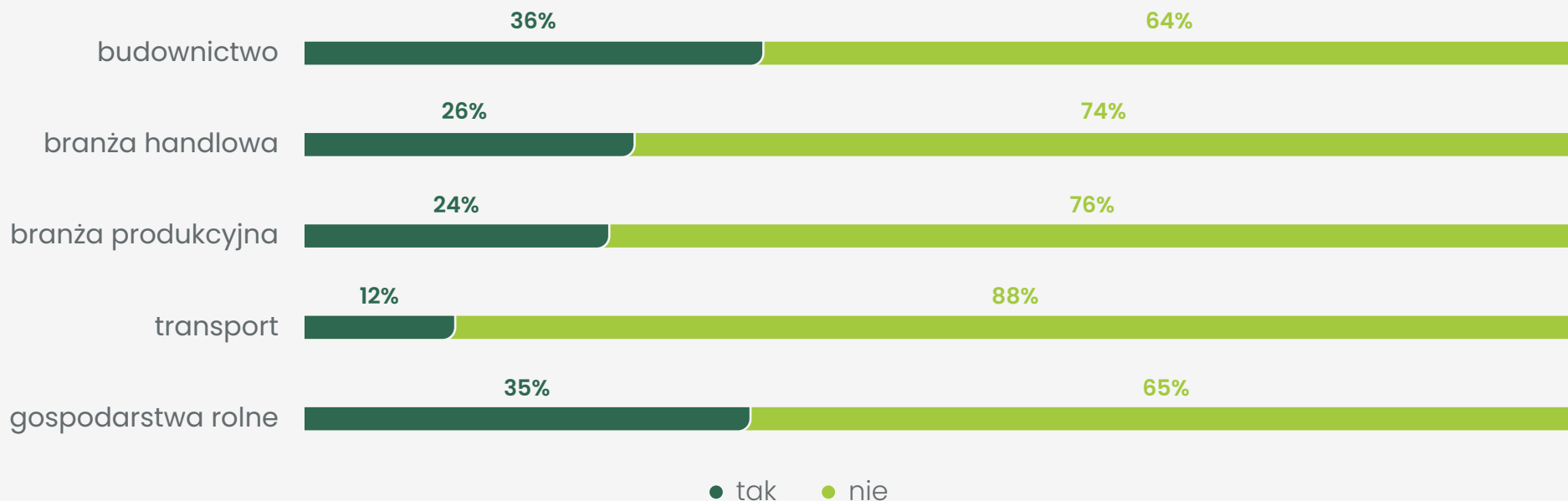
W jakim stopniu zgadza się Pan/i ze stwierdzeniem „Rośnie popularność najmu w mojej branży”?

Proszę ocenić wskazane obszary na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza w ogóle się nie zgadzam, a 5 – zdecydowanie się zgadzam.

Wynajem jako forma finansowania środków trwałych zyskuje coraz większą popularność. W szczególności w branżach produkcyjnej, rolnej i budowlanej, gdzie odpowiednio 78%, 73% i 69% badanych firm zgadza się z tak postawioną tezą. W znacznie mniejszym stopniu dotyczy to branż handlowej i transportowej, których odpowiednio tylko co trzeci i co drugi przedstawiciel dostrzega większe zainteresowanie najmem.

Pandemia i wojna wpłynęły na większe zainteresowanie wynajmem

W firmie budowlanej i gospodarstwie rolnym

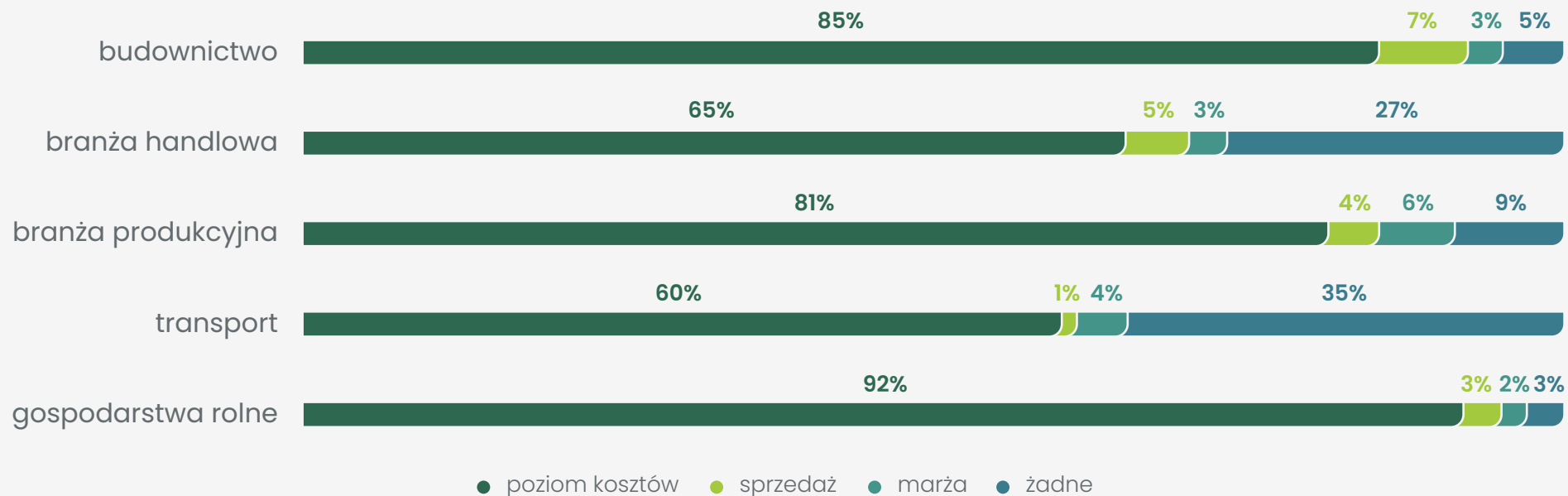


Czy pandemia i wojna w Ukrainie wpłynęły na większą chęć korzystania z najmu maszyn urządzeń i samochodów w Pana/i firmie?

Większość przedstawicieli każdej branży nie wskazała na rosnące zainteresowanie najmem maszyn i pojazdów w wyniku wybuchu pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie. Jednak w przypadku dwóch z nich – budownictwa i gospodarstw rolnych – znacząca grupa widzi pozytywne przełożenie tych dwóch zdarzeń na popularność wynajmu. Co trzecia firma budowlana oraz co trzecia rolna mówi „najem zyskuje za sprawą pandemii i wojny”. Zdecydowanie najniższy wpływ wymienionych czynników na zainteresowanie najmem wykazuje branża transportowa (tylko 12% wskazań na tak).

Mam mniejsze koszty dzięki wynajmowi

W gospodarstwie rolnym, firmie budowlanej i produkcyjnej

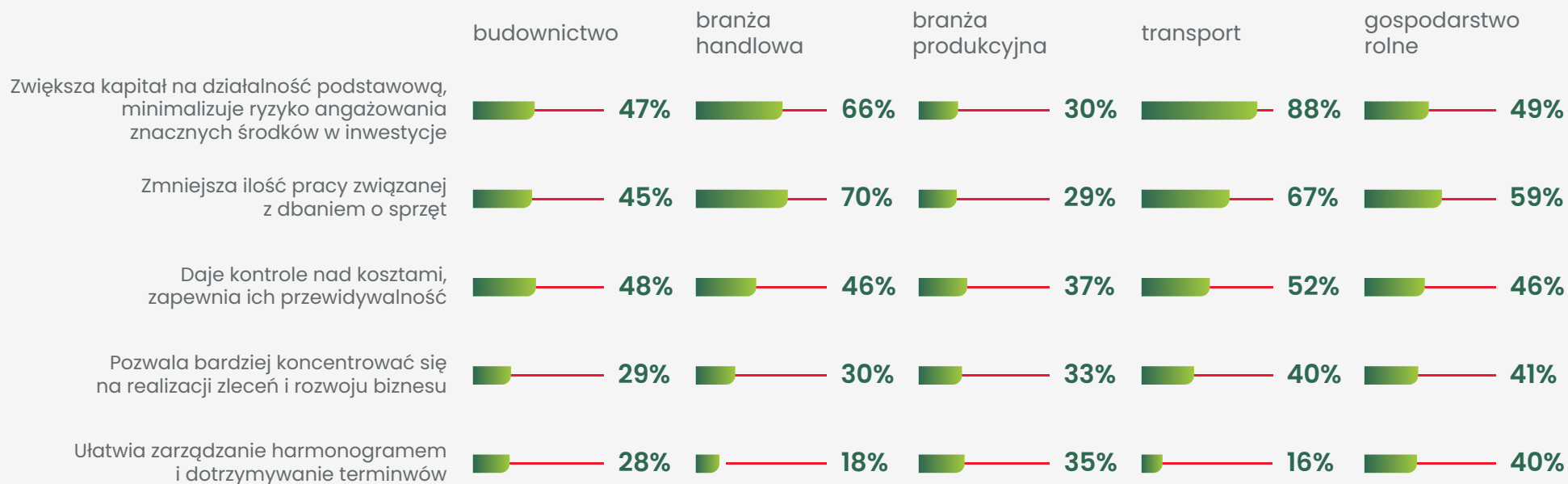


Jakie wskaźniki biznesowe udało się poprawić dzięki korzystaniu z najmu maszyn, urządzeń i samochodów?

We wszystkich pięciu branżach poprawa poziomu kosztów to zdecydowanie najczęściej wskazywana korzyść biznesowa z najmu. Najczęściej dotyczy to gospodarstw rolnych, najrzadziej firm transportowych.

Mam więcej kapitału i czasu, a mniej niespodzianek

Dzięki wynajmowi



Jakie korzyści biznesowe widzi Pan/i z najmu maszyn, urządzeń i samochodów do prowadzenia działalności gospodarczej?

Co kraj to obyczaj, co branża to inna główna korzyść biznesowa z najmu. Firmy budowlane wskazują na większą kontrolę nad kosztami, produkcyjne na elastyczność działania, a transportowe na więcej gotówki w portfelu na działalność podstawową. Tylko firmy handlowe i rolne są zgodne i stawiają na mniejszą ilość pracy związanej z dbaniem o sprzęt. Jednak wspólny mianownik najczęściej wskazywanych korzyści we wszystkich branżach można sprowadzić do tezy „dzięki wynajmowi mamy więcej kapitału i czasu na prowadzenie podstawowej działalności, a mniej niespodzianek, które mogą nas zaskoczyć w przyszłości”.

Okiem Eksperta



Marcin Soprych
Grupa PGD

Przyszłość najmu aut w różowych barwach

Najem jest produktem przyszłościowym, by nie rzec – przyszłości – i powoli będzie wypierał standardowe produkty leasingowe. Klienci w naturalny sposób będą migrować w stronę wynajmu ze względu na wygodę oraz oszczędność czasu. W szczególności, dlatego że ceny samochodów systematycznie idą w górę, podobnie jak stopy procentowe i inflacja. Obecnie trudno jest jednak prognozować szczegóły, m.in. z uwagi na ograniczoną dostępność samochodów i całe otoczenie społeczno-gospodarczo-polityczne.

Obecnie większość instytucji ma produkty dla klientów instytucjonalnych, prowadzących działalność gospodarczą, brakuje za to na rynku typowych produktów dla osoby fizycznej. Pamiętajmy, że rynki się zmieniają, wchodzi nowe pokolenie, mamy car-sharing, młode osoby więcej i chętniej się przemieszczają. Dlatego, moim zdaniem, najem prędzej czy później bardzo mocno eksploduje. Wystarczy wzrost świadomości zalet tego produktu. Dziś klient zazwyczaj widzi tylko dwie opcje – zakup za gotówkę albo w kredycie lub leasingu. Najem dla osób fizycznych wciąż jest słabo rozpowszechniony, mało się o nim mówi i mało pokazuje zalet. Jednakże połączenie tychże zalet z szybkością komunikacji w obecnych czasach uzasadnia moje przeświadczenie o nieuchronnej eksplozji popularności najmu.



Wózki na wynajem

Firmy produkcyjne

Co słyszeć w zakładzie produkcyjnym i magazynie?

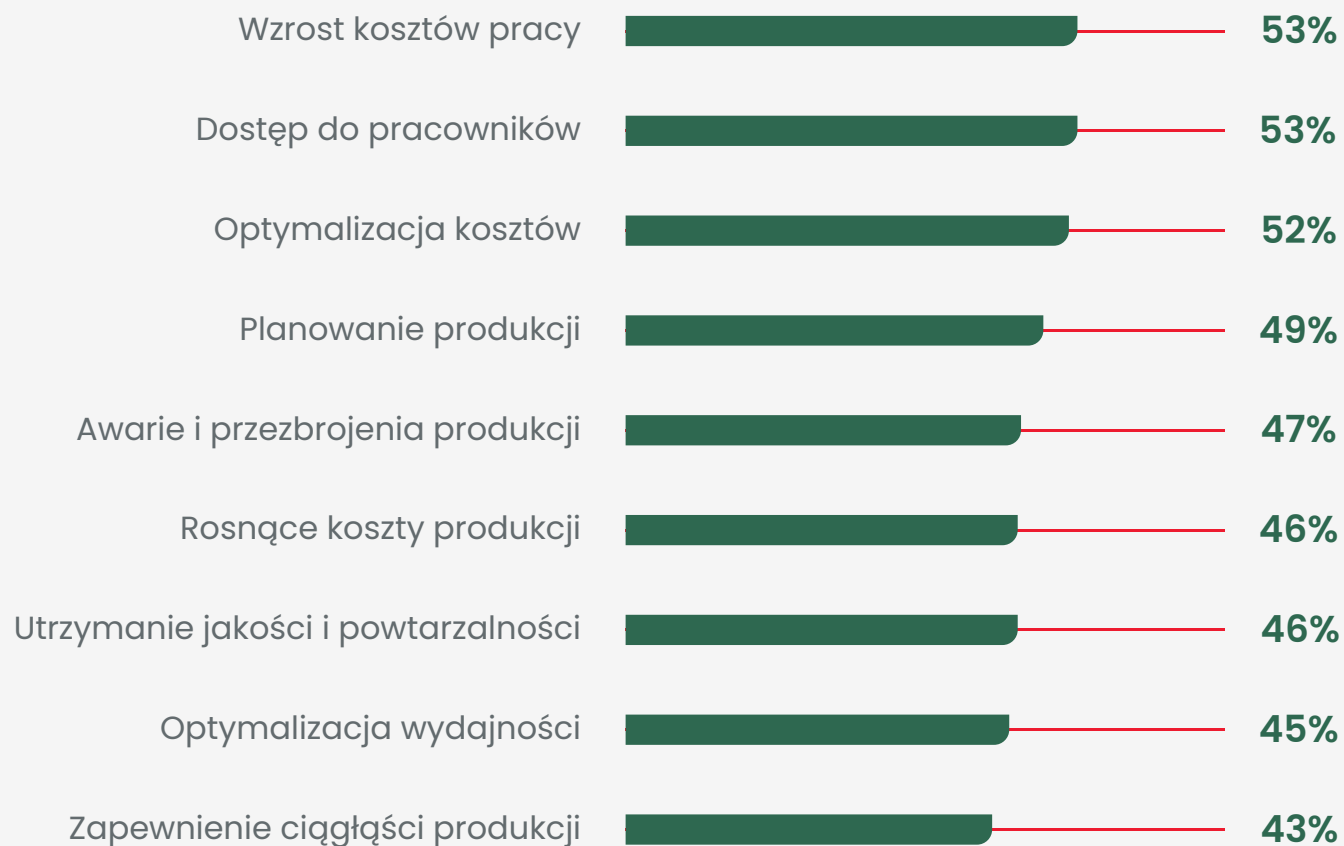
Wózek widłowy jest bezpośrednio związany z zakładem produkcyjnym i magazynem. Dlatego trendy w branży produkcyjnej i magazynowej w sposób istotny wpływają na kierunki rozwoju wózków widłowych i sposób ich finansowania. Rozmowy przeprowadzone z ekspertami pozwoliły zidentyfikować kilka najważniejszych kierunków rozwoju:

- **zmiennosc rynku.** Trend, który najsilniej wpływa na model zarządzania magazynów i zakładów produkcyjnych.
- **rosnący popyt.** Firmy budując nowe magazyny planują ich wydajność w perspektywie 5-10 lat, a osiągają ją już po 2 latach.
- **rosnąca liczba produktów.** Wybrane magazyny mają ich nawet 300 tys., co wymaga rozwoju procesów magazynowych.
- **rynek pracownika i rosnąca płaca minimalna.** Trend, który najsilniej wpływa na rozwój automatyzacji w magazynach.
- **maksymalne wykorzystanie powierzchni magazynowej.** Duży nacisk na budowę magazynów wysokiego składowania.
- **rozwój e-commerce.** To silnie wpływa na rozwój magazynów.
- **automatyzacja.** Firmy aktywnie poszukują wiedzy o nowych rozwiązaniach, testują je i wdrażają.
- **algorytmy analityczne i uczenie maszynowe.** To kierunki z dużym potencjałem, ale zdecydowanie widoczny jest brak kompetencji.
- **energooszczędność.** To ważny obszar optymalizacji kosztów magazynowania.

A jak ma się do tego oferta wózków widłowych?

- **Większe zapotrzebowanie na wózki, które podnoszą na wysokości do 12 metrów.** Dziś standardem jest 9 metrów. Zapotrzebowanie na takie wózki wiąże się z trendem zwiększania efektywności wykorzystania powierzchni magazynowych, które coraz częściej idą w wysokie składowanie.
- **Wykorzystanie wózków zasilanych elektrycznie w technologii litowo-jonowej.** Takie wózki są bardziej efektywne niż tradycyjne kwasowe, nie wymagają długich okresów ładowania. Mogą być doładowywane w dowolnym momencie, dzięki czemu zapewniają lepszą efektywność w zarządzaniu procesami.
- **Zwiększanie wydajności wózków.** Wózki coraz szybciej podnoszą i zdejmują towar, są zwrotne i zwinne zachowując bezpieczeństwo. Szacuje się, że koszt pracownika w procesach magazynowych to około 60%, a koszt wózka 10%, dlatego wydajność jest tak istotna.
- **Bezpieczeństwo** jest coraz ważniejszym elementem, na który zwracają uwagę klienci przy wynajmie. Ważne jest wyposażenie w różne elementy oświetlenia i sygnalizacji.
- **Wózki autonomiczne** to rozwiązania, które dzisiaj są już stosowane w Polsce. Zainteresowanie takimi rozwiązaniami rośnie, ale brakuje jeszcze oferty na najem.
- **Zbieranie i analityka danych o użytkowaniu maszyn** to element budowania wartości dodanej w najmie. Wózki coraz częściej wyposażane są w rozwiązania do monitorowania jakości ich pracy. Pozwala to na optymalizację wydajności i żywotności takich urządzeń.
- **Modele finansowania najmu wózków rozwijają się w kierunku większej elastyczności.** Standardowe rozwiązania oparte są na rozliczaniu motogodzin i stałych ratach za najem. Bardziej elastyczne idą w kierunku stałej opłaty za dostępność urządzenia i wyższej za jego użytkowanie.

Wyzwania w zarządzaniu zakładem produkcyjnym

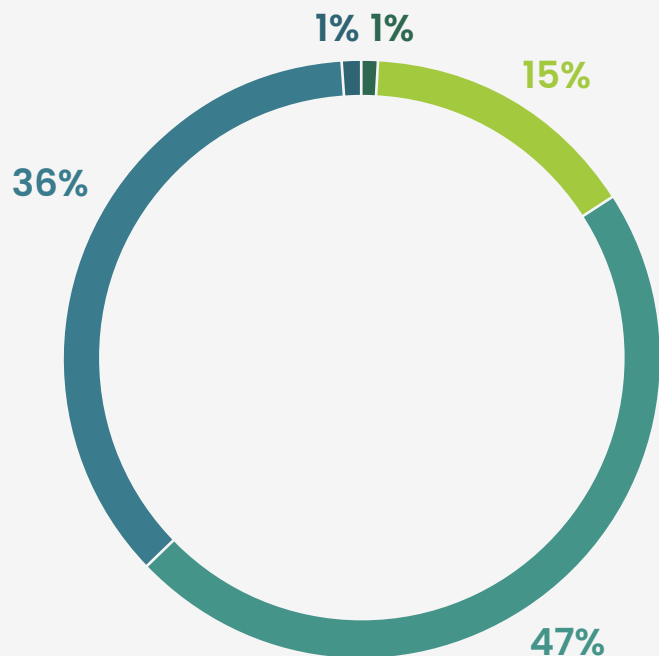


Jakie są największe wyzwania w zarządzaniu zakładem produkcyjnym?

61%

firm produkcyjnych ocenia swoją
sytuację finansową jako dobrą,
a 38% jako stabilną.

Poziom technologiczny procesu produkcji



- Bardzo wysoko, wszystko mamy zrobotyzowane
- Większość linii produkcyjnej jest zautomatyzowana
- Połowa zautomatyzowana, a połowa ręczna
- Większość to praca ręczna
- Cała produkcja opiera się na pracy ręcznej

Jak Pan/i ocenia poziom technologiczny procesu produkcji?

Poziom technologiczny w zakładach produkcyjnych jest oceniany jako mało zaawansowany. **Tylko 16% firm** ma wysoko lub w całości zautomatyzowany proces produkcyjny.

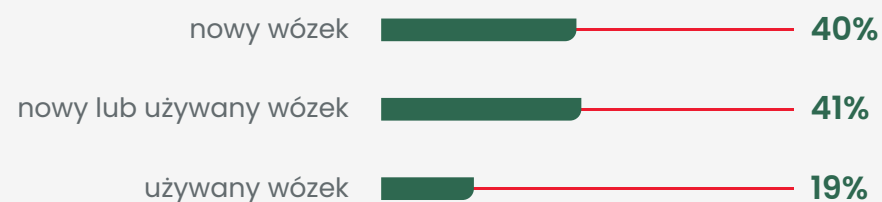
Flota wózków widłowych

56%

firm produkcyjnych
wykorzystuje wózki
widłowe w swojej
działalności

Nowy czy używany?

Czy wymieniając wózki Pana/i firma kupuje nowe czy używane?



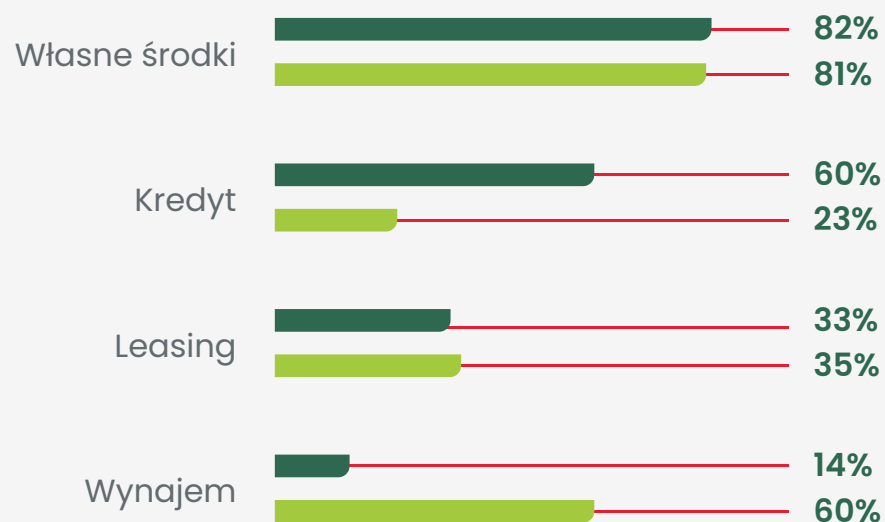
Wyzwania związane z wózkami

Jak dużym wyzwaniem są dla Pana/i firmy problemy związane z wózkami widłowymi?



Wynajem zdetronizuje kredyt

Sposób finansowania wózków widłowych



● obecny sposób finansowania ● zamiar finansowania w perspektywie 3 lat

W jaki sposób finansuje Pan/i zakup wózków widłowych obecnie, a w jaki zamierza w perspektywie 3 lat?

Dziś

Firmy produkcyjne najczęściej finansują zakup wózków widłowych z własnych środków (82%) oraz kredytem (60%). Tylko nieliczni badani korzystają z najmu wózków widłowych (14%).

Jutro

W najbliższych latach zakup wózków za gotówkę wciąż pozostanie najchętniej wybieraną opcją przez przedsiębiorców produkcyjnych. Biorąc jednak pod uwagę zewnętrzne narzędzia finansowe, kredyt zostanie zdetronizowany przez wynajem. Aż 6 na 10 firm produkcyjnych deklaruje skorzystanie z wynajmu w celu zakupu wózków widłowych w perspektywie 3 lat. Najchętniej rozważany jest średnioterminowy oraz krótkoterminowy najem wózków (odpowiednio 78% i 73% wskazań). Znacznie rzadziej przedsiębiorcy są zainteresowani opcją długoterminową (23%).

60%

firm produkcyjnych zamierza
w ciągu najbliższych 3 lat
wynająć wózek widłowy.

„Wynajęte” korzyści



Proszę wymienić korzyści związane z wynajmem wózków widłowych?

A po zakończeniu umowy...

73% firm produkcyjnych najchętniej kupiłoby używany wózek widłowy na preferencyjnych warunkach, 23% zwróciłoby sprzęt, a 4% przedłużyłoby umowę.

Okiem Eksperta



Katarzyna Ciostek
Jungheinrich

Wózek na krótko poproszę

Przyszłością wózków widłowych w zakresie ich finansowania jest w mojej opinii wynajem krótkoterminowy. W związku z bardzo dużą niepewnością w otoczeniu gospodarczo-politycznym, firmy potrzebują elastycznych rozwiązań, które mogą otrzymać – lub z nich zrezygnować – w ciągu kilku tygodni czy nawet dni. Z zakupem wózka widłowego na własność mamy najczęściej do czynienia obecnie w sytuacji, kiedy firma potrzebuje niestandardowego sprzętu do realizacji swoich operacji w trybie ciągłym. To jest takie niezbędne minimum do prowadzenia działalności. Natomiast wszystko ponad to, na przykład zwiększone zapotrzebowanie sezonowe, przedsiębiorca uzupełnia korzystając z usługi wynajmu, bo to najczęściej jest tańsze i bardziej elastyczne rozwiązanie, niż utrzymywanie wózka i finansowanie go przez pięć czy siedem lat. Jestem przekonana o popularyzacji wynajmu krótkoterminowego analogicznie do coraz większego zainteresowania car sharingiem. Choć model działania jest różny – my nie rozstawimy wózków wzdłuż ulic jak to działa w przypadku hulajnóg czy samochodów – to powód i cel są podobne. Tym, co być może niedługo powstanie, będą tzw. huby do szybkiego wynajmu przy większych centrach logistycznych, gdzie klient przyjdzie, „odklika” w aplikacji kilka informacji i zabierze wózek do swojego magazynu, żeby móc obsłużyć swoje operacje. To będzie swego rodzaju „ad hocowy” stok urządzeń do radzenia sobie przy większym zapotrzebowaniu. Klienci będą szli w kierunku, w ramach którego do minimum będą ograniczać sprzęt, który posiadają na własność, ze względu na koszty, natomiast takim buforem będzie wynajem, przede wszystkim krótkoterminowy, dzięki któremu uzyskają dostęp do koniecznego sprzętu „tu i teraz”.



Roboty na wynajem

Firmy produkcyjne

➤ Polska wschodzącym rynkiem robotów

Jak wynika z danych International Federation of Robotics (IFR), w Polsce funkcjonuje ponad 17 tys. robotów przemysłowych (ostanie dostępne dane za 2020 rok). Taki wynik pozwala nam zająć 7. miejsce w Europie i 18. na świecie pod względem liczby zainstalowanych i pracujących robotów przemysłowych. Choć w latach 2015 – 2020 w Polsce odnotowano dwukrotny przyrost robotów, to poziom gęstości robotyzacji w Polsce nadal jest niski. Wynosi 52 roboty na 10 000 pracowników w przemyśle wytwórczym.

IFR podaje, że na świecie działa ponad 3 mln robotów, najwięcej w przemyśle samochodowym, elektronicznym i metalurgicznym. Zdecydowanie najlepiej zrobotyzowany jest rynek niemiecki, gdzie robotów jest ponad dziesięć razy więcej niż w Polsce (230 tys.). W kolejnych latach rynek w skali globalnej, osiągnie średni przyrost sprzedaży robotów na poziomie 8%.

Na przyspieszenie globalnej robotyzacji wpływać będzie przede wszystkim spadek kosztów technologii mechanicznych i cyfrowych, rosnąca liczba dostawców i integratorów, wzrost kosztu pracy ludzkiej na liniach produkcyjnych. Natomiast głównymi przeszkodami robotyzacji są brak świadomości o jej potencjalnych efektach, możliwościach finansowych oraz technologicznych jej realizacji.

➤ Kierunki rozwoju robotyzacji w Polsce

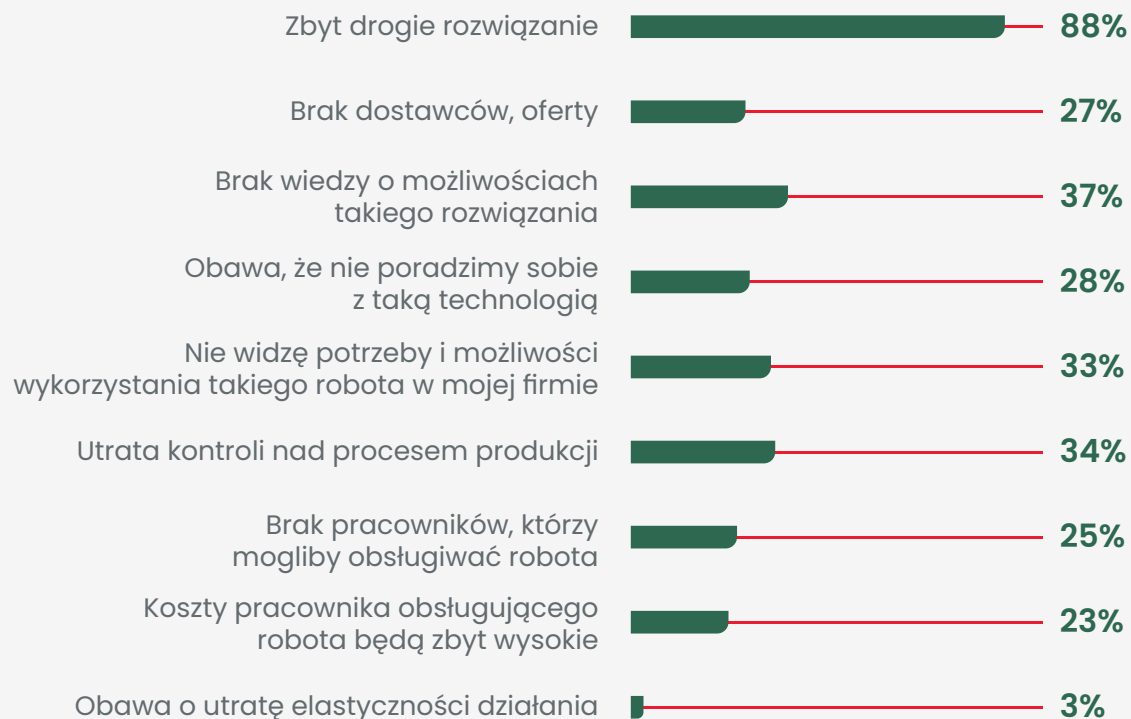
- **Poziom wdrażania robotów przemysłowych w Polsce w latach 2022 oraz 2023 pozostanie na poziomie analogicznym do lat 2020–2021.**
Brak widocznego wzrostu sprzedaży wynika zarówno z ograniczeń strony popytowej na roboty jak i podażowej.
- **W kolejnych latach polskie firmy produkcyjne będą odważnie eksperymentowały z różnymi formami robotyzacji produkcji.** Technologie takie jak roboty współpracujące, roboty mobilne, kontrola wizyjna sprawiają, że inwestycje szybciej się zwracają.
- **Instrumenty wsparcia krajowego oraz unijnego będą wspierały robotyzację również w Polsce w zakresie robotyzacji przemysłu.**
- **Rozpoczyna się proces świadomej i efektywnej edukacji w obszarze Przemysłu 4.0.** Wiele organów państwowych takich jak strefy ekonomiczne, parki technologiczne czy uczelnie wyższe dostrzegły, że podstawowa edukacja w obszarze robotyzacji jest koniecznym warunkiem rozwoju przedsiębiorstw produkcyjnych.
- **W Polsce gwałtownie wzrośnie liczba wiarygodnych firm integratorskich.** Przedsiębiorstwa specjalizujące się w integracji stanowisk zrobotyzowanych pozyskują obecnie wiele zapytań ofertowych.
- **W Polsce będzie wzrastać ilość dostawców technologii.** Polska z jednym z niższych poziomów gęstości robotyzacji w Europie jest rozpoznawana przez dostawców technologii jako rynek o wysokim potencjale rozwoju.
- **Robotyzacja magazynów.** Rosnące koszty pracy operatorów sprawiają, że robotyzacja prac związanych z logistyczną obsługą zakładów produkcyjnych oraz centrów logistycznych stanie się jednym z głównych obszarów poszukiwania oszczędności kosztowych.

Na podstawie raportu DBR7
„Prognoza kierunków rozwoju robotyzacji w Polsce”

Bariery wykorzystania robotów

3%

firm produkcyjnych
wykorzystuje roboty
w swojej działalności,
a 28% rozważa
taką opcję



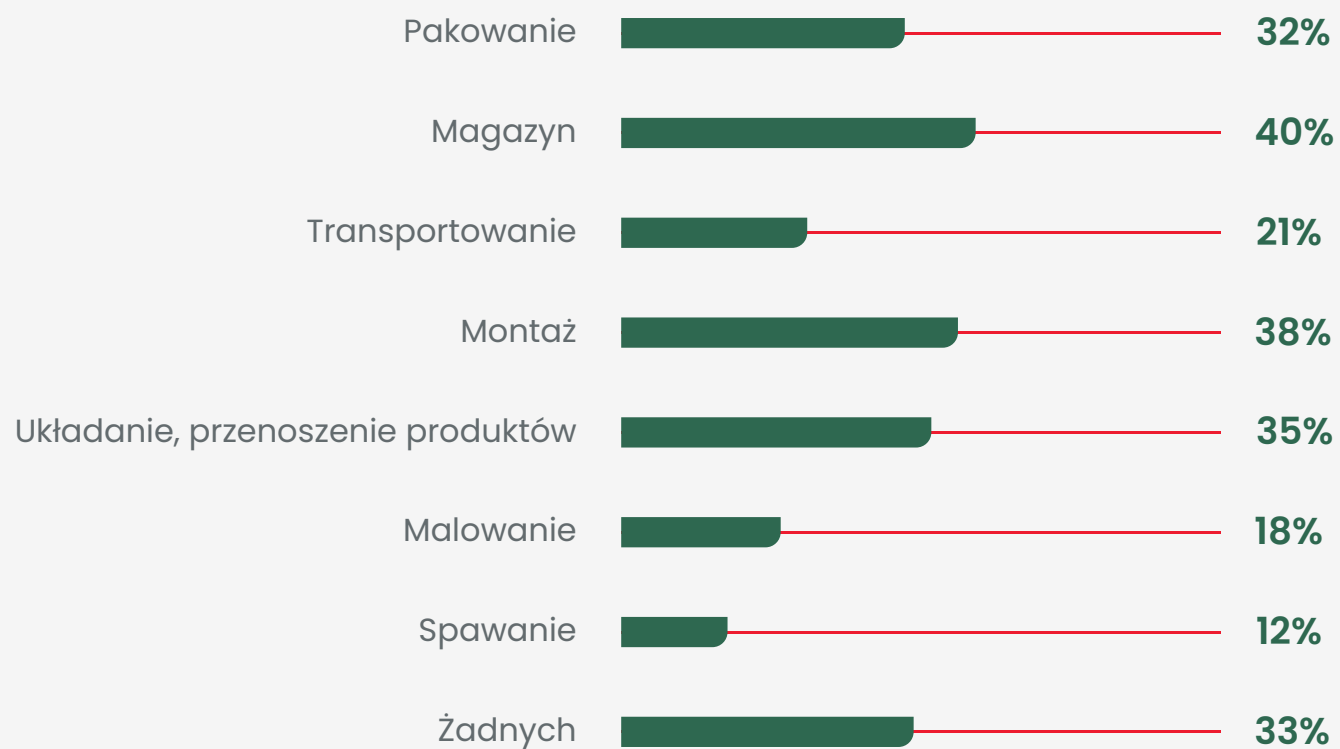
**Jakie widzi Pan/i bariery w wykorzystaniu robotów
w swoim zakładzie produkcyjnym w przyszłości?**

4%

prostych i powtarzalnych czynności mogłoby wykonywać robot zamiast pracownika.

Na taki odsetek wskazało 44% zapytanych przedstawicieli firm produkcyjnych. 19% respondentów wskazało na 3% czynności, 23% respondentów na 5% czynności, a 12% respondentów na 6% czynności.

Obszary, w których robot przemysłowy może wspierać pracę



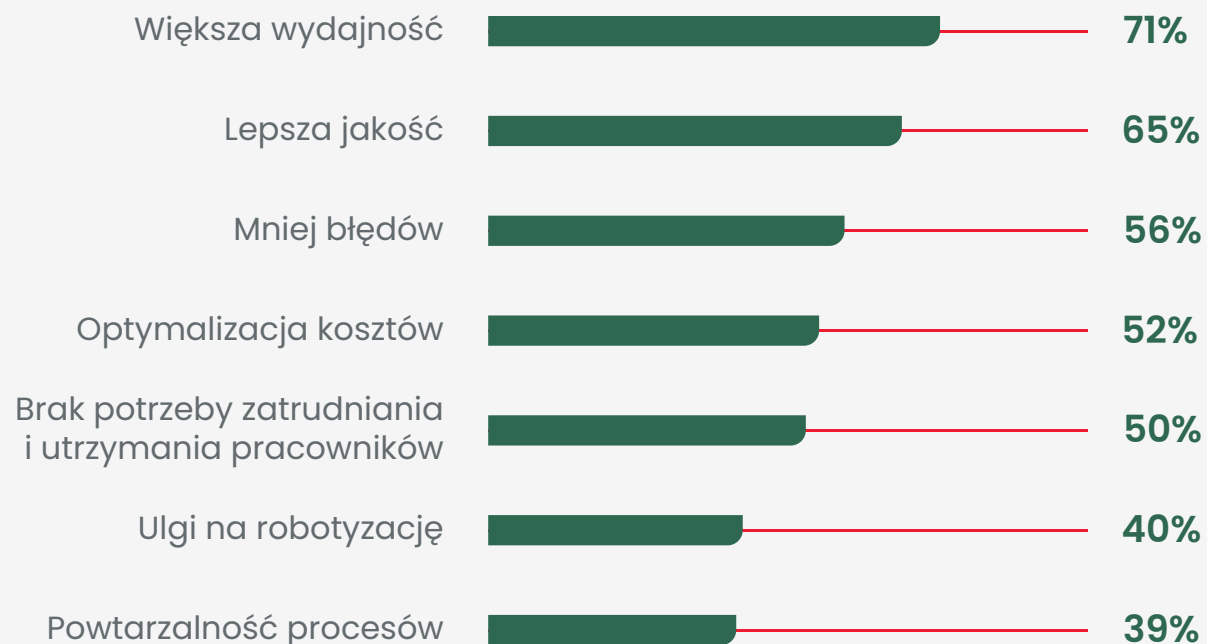
W jakich obszarach swojej działalności mógłby/aby Pan/i wykorzystać roboty?

55%

firm produkcyjnych jest zainteresowanych usługą wynajmu robota, który zastąpi pracę pracownika i pozwoli zredukować koszty o 20%.

37% respondentów nie ma na ten temat zdania, a 8% nie jest zainteresowanych usługą najmu.

„Wynajęte” korzyści



Jakie widzi Pan/i zalety w najmie robotów?

Definicja robota wykorzystana w badaniu: robot przemysłowy to mechaniczne ramie, po prostu „ręka”, która za pomocą zamontowanego na niej narzędzia jest w stanie wykonywać określone czynności. Może być programowana do wykonywania powtarzających się czynności.

Okiem Eksperta



Piotr Wiśniewski

DBR77

Branże i aplikacje, które mają znaczenie

Najbardziej zrobotyzowaną branżą na świecie jest automotive, które było największym odbiorcą robotów aż do 2019 roku. W 2020 roku prym zaczęła wieźć elektronika, gdyż pandemia mocno ruszyła produkcją sprzętu elektronicznego. I to właśnie ta część rynku w mojej opinii będzie „rządzić”. Warto spojrzeć także na biznes farmaceutyczny, który prężnie się rozwija. No i oczywiście e-commerce, które dąży do maksymalnego zoptymalizowania, a co za tym idzie do zautomatyzowania obsługi przesyłek. Typ branży to jest jedna perspektywa, druga to typ aplikacji.

Najczęstszym wdrożeniem – ponad 50% udział w światowym rynku – jest aplikacja typu „pick and place”, w której element jest pobierany w jednym miejscu, przenoszony i umieszczany w innym. Jest to zwykle prosta i powtarzalna praca, a robotyzacja tego procesu skutkuje dużą oszczędnością finansową i kadrową. Drugi obszar to spawanie, które jest technicznie dosyć proste do zrobotyzowania. Do największych korzyści tej aplikacji niewątpliwie należą: wzrost wydajności, powtarzalność, jakość oraz precyzja, a także bezpieczeństwo pracy. Robotyzacja procesów spawania znacząco podnosi także prestiż firmy, a zwrot z inwestycji notowany jest w krótkim czasie.



Kombajn na wynajem

Gospodarstwa rolne

➤ Mniej znaczy więcej

Z danych Powszechnego Spisu Rolnego z 2020 roku wynika, że w Polsce działa ponad 1,3 mln gospodarstw rolnych. W porównaniu do Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 roku, liczba gospodarstw zmniejszyła się o ok. 190 tys., czyli o blisko 13%. Powierzchnia użytków rolnych wyniosła ok. 14,6 mln ha, a średnia wielkość powierzchni gruntów rolnych w Polsce wynosi 11,20 ha. Co dziesiąte gospodarstwo rolne posiada użytki rolne o powierzchni powyżej 100 ha.

Na przestrzeni ostatnich lat mamy do czynienia ze spadkiem liczby gospodarstw rolnych przy jednoczesnym wzroście ich średniej powierzchni. Spadek liczby gospodarstw rolnych odnotowano wśród gospodarstw o powierzchni do 15 ha użytków rolnych (o ok. 16%), natomiast wzrost w grupie gospodarstw rolnych o powierzchni użytków rolnych powyżej 15 ha (o ok. 6%).

Od 2010 roku zwiększył się także w Polsce odsetek gospodarstw produkujących jedynie materiał roślinny (o 17%). Jednocześnie zmniejszył się odsetek gospodarstw o produkcji mieszanej, czyli zwierzęcej i roślinnej (17%).

Rolnicy po okresie przekształceń własnościowych mają ogromny głód własności. Słowo „najem” kojarzy im się z kółkiem rolniczym, a w ich kalkulacjach najem to jest deprecjacja swojego gospodarstwa. Dlatego też często nie korzystają z leasingu, decydując się na pożyczkę.

➤ Flota powiększa się

- Zmiany zachodzące w powierzchni upraw, postępujący proces modernizacji rolnictwa oraz dostępność różnych źródeł finansowania zakupu nowoczesnych maszyn wpłynęły na poprawę wyposażania gospodarstw.
- Według wyników spisu rolnego z 2020 r., w gospodarstwach rolnych znajduje się ok. 1,4 mln. ciągników rolniczych, co oznacza 2% wzrost w porównaniu do wyniku z 2010 roku. W 2020 r. na jedno gospodarstwo rolne przypadało średnio ok. 1,1 ciągnika, wobec 0,9 w 2010 r.
- Przy utrzymującej się przewadze zbóż w strukturze powierzchni zasiewów i jednoczesnym wzroście powierzchni uprawy rzepaku, w 2020 r. w gospodarstwach rolnych znajdowało się ok. 167 tys. kombajnów zbożowych, czyli o ponad 10% więcej niż w 2010 r.
- Wyraźny spadek odnotowano natomiast w przypadku kombajnów buraczanych i ziemniaczanych (odpowiednio o 60% i 25% w stosunku do roku 2010).
- Polski rynek ciągników rolniczych osiągnął nowy szczyt w 2021 roku i to pomimo utrudnień związanych z zaburzonymi dostawami podzespołów spowodowanych pandemią COVID-19. Według wyliczeń Martin & Jacob, sprzedaż nowych traktorów wyniosła ponad 14 tys. sztuk, czyli aż o 42% więcej niż rok wcześniej. To najlepszy wynik ostatnich siedmiu lat.

Wynajem wkrótce zbierze obfity plon

Najem jako narzędzie finansowe maszyn rolniczych w najbliższych latach zyska na znaczeniu. I to pomimo obecnego przywiązania rolników do własności, wynikającego z doświadczeń przeszłości. A to dlatego, że:

- **rośnie zapotrzebowanie na precyzyjne rolnictwo i nowoczesne maszyny.** Wzrost kosztów nawozu zmusza do weryfikacji kosztów produkcji i możliwości zaoszczędzenia dzięki precyzyjnej aplikacji nawozów możliwej dzięki nowoczesnym maszynom.
- **nabiera znaczenia optymalizacja kosztów produkcji rolnej.** Ekonomika prowadzenia gospodarstwa rolnego w ostatnim czasie stała się, bardziej złożona, a koszty prowadzenia rolniczej działalności stale rosną.
- **rosną oczekiwania dotyczące wydajności maszyn.** Intensywny okres żniwny, krótkie terminy prac polowych, wysokie plony czy niepewność dotycząca pogody sprawiają, że rolnicy potrzebują maszyn, które spełnią ich wysokie oczekiwania, jeśli chodzi o duży komfort w trakcie długiego dnia pracy, wysoką wydajność, niski koszt eksploatacji.
- **ceny nowych ciągników wciąż rosną.** Wzrastają także koszty utrzymania takiej maszyny, ubezpieczenia i oprocentowanie kredytów zaciągniętych na zakup maszyn.
- **serwis maszyn i ich awarie to coraz większa bolączka rolnika.** Generuje wysokie i nieprzewidywalne koszty i wpływa na straty związane z przestojem maszyn i brakiem możliwości wykonywania prac polowych.

Potencjalni klienci na najem w branży agro

- największe przedsiębiorstwa rolne, zarządzane przez fundusze, prowadzące biznes często oparty na dzierżawie
- duże gospodarstwa od 100 ha do 1000 ha rodzinne, które korzystają z usługi sezonowo
- młodzi rolnicy
- specjalistyczne gospodarstwa, które potrzebują specjalistycznych maszyn np. kombajny buraczane
- wielkie gospodarstwa, np. państwowe, gospodarstwo OHZ Ośrodków Hodowli Zarodowej, gospodarstwa kościelne

Zgodnie z szacunkami ekspertów, koszty zakupu, utrzymania i eksploatacji maszyn w polskich gospodarstwach rolnych stanowią od **40% do 60%** kosztów prowadzenia gospodarstwa rolnego.

Wyzwania w zarządzaniu gospodarstwem rolnym



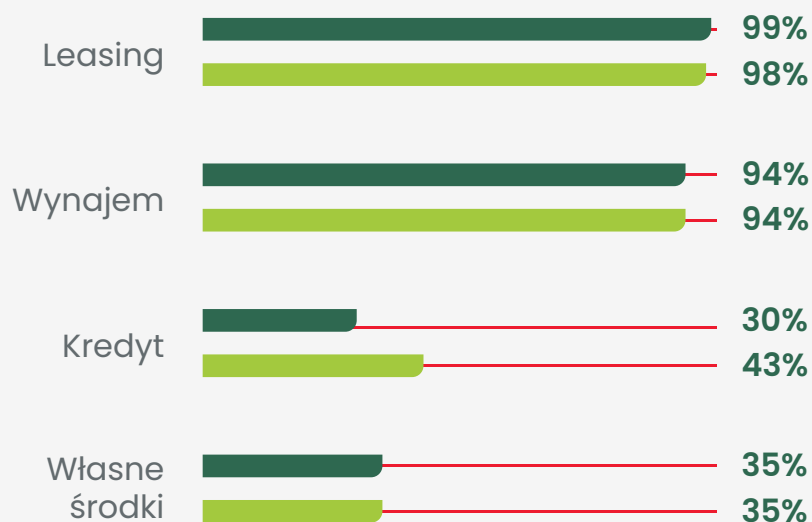
Jakie są największe wyzwania w produkcji rolnej?

33%

gospodarstw rolnych ocenia swoją
sytuację finansową jako dobrą,
a 44% jako stabilną.

Dużo maszyn w leasingu lub wynajmie

Sposób finansowania maszyn rolniczych



● obecny sposób finansowania ● zamiar finansowania w perspektywie 3 lat

W jaki sposób finansuje Pan/i zakup maszyn rolniczych obecnie, a w jaki zamierza w perspektywie 3 lat?

Badani rolnicy mają średnio 15 maszyn.

55% z nich posiada w swoim gospodarstwie od 10 do 15 maszyn, 37% – od 16 do 20 maszyn, a pozostali zarządzają większą flotą urządzeń.

Rolnicy mierzą się z wieloma problemami związanymi z maszynami. Te największe to niska wydajność (68%) i duża liczba maszyn potrzebna do uprawy (64%), brak miejsca do przechowywania (64%), a także koszty związane z ich naprawami (63%) i przestojami (62%).

Leasing i wynajem to zdecydowanie najczęstsze sposoby finansowania zakupu maszyn rolniczych.

Zarówno obecnie jak w perspektywie najbliższych 3 lat.

7 na 10 rolników wynajmuje maszynę od innego rolnika, 6 na 10 od wyspecjalizowanej firmy, a 13% od dealerów sprzedających sprzęt rolniczy.

Najpopularniejszą formą najmu maszyn rolniczych jest wynajem krótkoterminowy – na maksymalnie 30 dni (94% wskazań). Tylko 6% rolników korzysta z wynajmu średnioterminowego – od 1 do 24 miesięcy.

94%

gospodarstw rolnych zamierza w ciągu najbliższych 3 lat wynająć maszynę rolniczą.

„Wynajęte” korzyści



Proszę wymienić korzyści związane z wynajmem maszyn rolniczych?

A po zakończeniu umowy...

56% gospodarstw rolnych najchętniej kupiłoby używaną maszynę na preferencyjnych warunkach, 34% zwróciłoby sprzęt, a 10% przedłużyłoby umowę.

Okiem eksperta



Bogdan Kazimierzczak
John Deere

Analityka i telematyka

Biorąc zaawansowaną technologicznie maszynę na wynajem, rolnik wynajmuje nie tylko konie mechaniczne, ale również rozwiązania przynoszące znaczne oszczędności. Mówimy tu m.in. o technologii opartej na pozycjonowaniu satelitarnym, która umożliwia automatyczne prowadzenie maszyny również w trudnych warunkach pracy. Technologie te przekładają się na duże oszczędności czasu, pieniędzy oraz umożliwiają wykonanie więcej pracy w tym samym czasie co maszyny o mniejszym zaawansowaniu technologicznym. Ponadto maszyny wyposażone w system telematyczny zbierają cenne informacje z pola, które później można wykorzystać do szczegółowej analizy i wdrożenia bardziej zaawansowanych technologii. Drugi aspekt, który się bardzo mocno rozwija – są to rozwiązania telematyczne, które nie tylko analizują pracę maszyny pod kątem zużycia paliwa czy obciążenia silnika, ale również wspierają klienta od strony serwisowej dzięki analizie kodów błędów czy kontroli godzin pracy maszyny, co pozwala z wyprzedzeniem zaplanować przegląd. Jest to również system, który już dzisiaj na podstawie analizy tysięcy maszyn potrafi przewidywać potencjalne usterki, które mogą się wydarzyć.



Krzysztof Szypkowski
Agro-Sieć

Godzina lub doba

Potrzeby klientów są na tyle szerokie i zróżnicowane, że ciężko tutaj zostać przy jednym rozwiązaniu. Dlatego najmy średnio- i długoterminowe to teraz już jest troszeczkę za mało, i warto skupić się na najmach krótkookresowych, wręcz dobowych. Tu wzorujemy się na firmach carsheringowych. Po kilku miesiącach pilotażu widzimy naprawdę bardzo potężny odzew od klientów, którzy uważają, że jest to genialne rozwiązanie. Szczególnie mniejsi rolnicy, mniejsze gospodarstwa się do nas zgłaszają, bo potrzebują wykonać mniejszą pracę, w ciągu na przykład kilku dni. I w takim przypadku nie ma sensu kupować nowego ciągnika.



Koparka na wynajem

Firmy budowlane

Zbierają się szare chmury nad branżą budowlaną

Podczas pandemii branża budowlana, jako jedna z nielicznych, funkcjonowała praktycznie bez przestojów i nie została bezpośrednio dotknięta obostrzeniami. Rok 2022 jest jednak zdecydowanie trudniejszy. Branża mierzy się ze spowolnieniem inwestycyjnym wywołanym niepewną sytuacją polityczno-gospodarczą, odpływem pracowników z Ukrainy, wzrostem kosztów budowy, brakiem i rosnącymi cenami materiałów budowlanych czy zmianami podatkowymi. Koniunktura w budownictwie znacznie spadła pod koniec 2021 roku i w pierwszych miesiącach tego roku, między innymi w związku z wybuchem wojny w Ukrainie. Najnowsze dane GUS pokazują, że w sierpniu 2022 roku wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w budownictwie kształtował się na poziomie minus 15,3 pkt. Rok temu wynosił minus 7 pkt.

Niska rentowność i spadek koniunktury wymagają rozwiązań, które pozwolą na lepszą kontrolę kosztów i zwiększą bezpieczeństwo finansowe biznesu. Daje to duży potencjał do dynamicznego rozwoju branży najmu maszyn i urządzeń budowlanych.

Coraz mocniejsze fundamenty najmu

- **Polski rynek wynajmu maszyn rośnie z roku na rok i zmierza w kierunku modelu zachodniego**, gdzie więcej się wynajmuje, niż sprzedaje maszyn i urządzeń budowlanych, np. w Niemczech.
- **Rośnie świadomość klientów z korzyści najmu maszyn budowlanych.** Chociaż popyt zaczął przewyższać podaż to wyzwaniem jest dostępność maszyn u producentów.
- **W branży wynajmu jest bardzo duża sezonowość.** Szczyt przypada na okres od września do listopada, w okresie zimowym najczęściej magazyny i place są zajęte maszynami. Wiosną widać dużą nerwowość, bo każda firma chce jak najszybciej upłynnić swoje zasoby.
- **Najbardziej atrakcyjnym sektorem jest budownictwo drogowe, kolejowe i energetyczne.** Ma to oczywiście związek z finansami i procedurami z UE, a także z dużą liczbą obiektów energetycznych wymagających modernizacji.
- **Branża coraz chętniej wchodzi w nowe technologie.** Dotyczy to cyfryzacji wewnętrznych procesów jak i tych na styku z klientami. Popularne zaczynają być aplikacje, które umożliwiają wynajem sprzętu budowlanego oraz zarządzanie nim.
- **Atrakcyjność najmu rośnie wraz z ceną wynajmowanego urządzenia i sposobem użytkowania.** Największy popyt jest na drogie maszyny, wykorzystywane w krótkim okresie czasu np. maszyny do kładzenia asfaltu.
- **Rosnącym kierunkiem jest wynajem krótkoterminowy.** Pozwala to na lepszą optymalizację kosztów dla klientów, jest jednak znacznie droższy w obsłudze.

Wyzwania w zarządzaniu firmą budowlaną



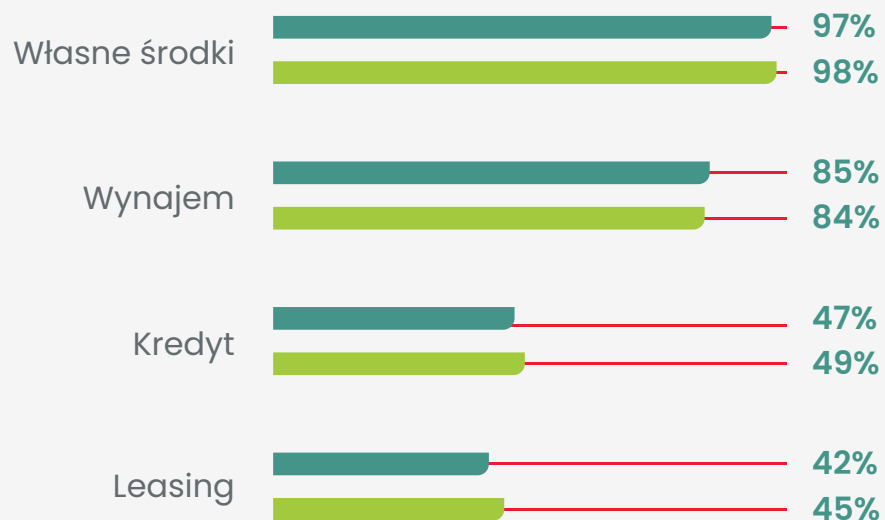
Jakie są największe wyzwania w branży budowlanej?

30%

firm budowlanych ocenia swoją
sytuację finansową jako dobrą,
a 46% jako stabilną.

Własne lub wynajęte

Sposób finansowania maszyn budowlanych



● obecny sposób finansowania ● zamiar finansowania w perspektywie 3 lat

W jaki sposób finansuje Pan/i zakup maszyn budowlanych obecnie, a w jaki zamierza w perspektywie 3 lat?

Podium wyzwań związanych z maszynami budowlanymi

stanowią koszty – napraw serwisowych (77%), zakupu maszyn (74%) oraz napraw związanych z awariami (73%). Odpowiedzią na nie jest wynajem, który obok własnych środków finansowych, jest najczęściej wybieranym sposobem finansowania maszyn budowlanych.

Dziś z wynajmu korzysta aż 85% firm

budowlanych, a w perspektywie najbliższych 3 lat niewiele się w tym zakresie powinno zmienić.

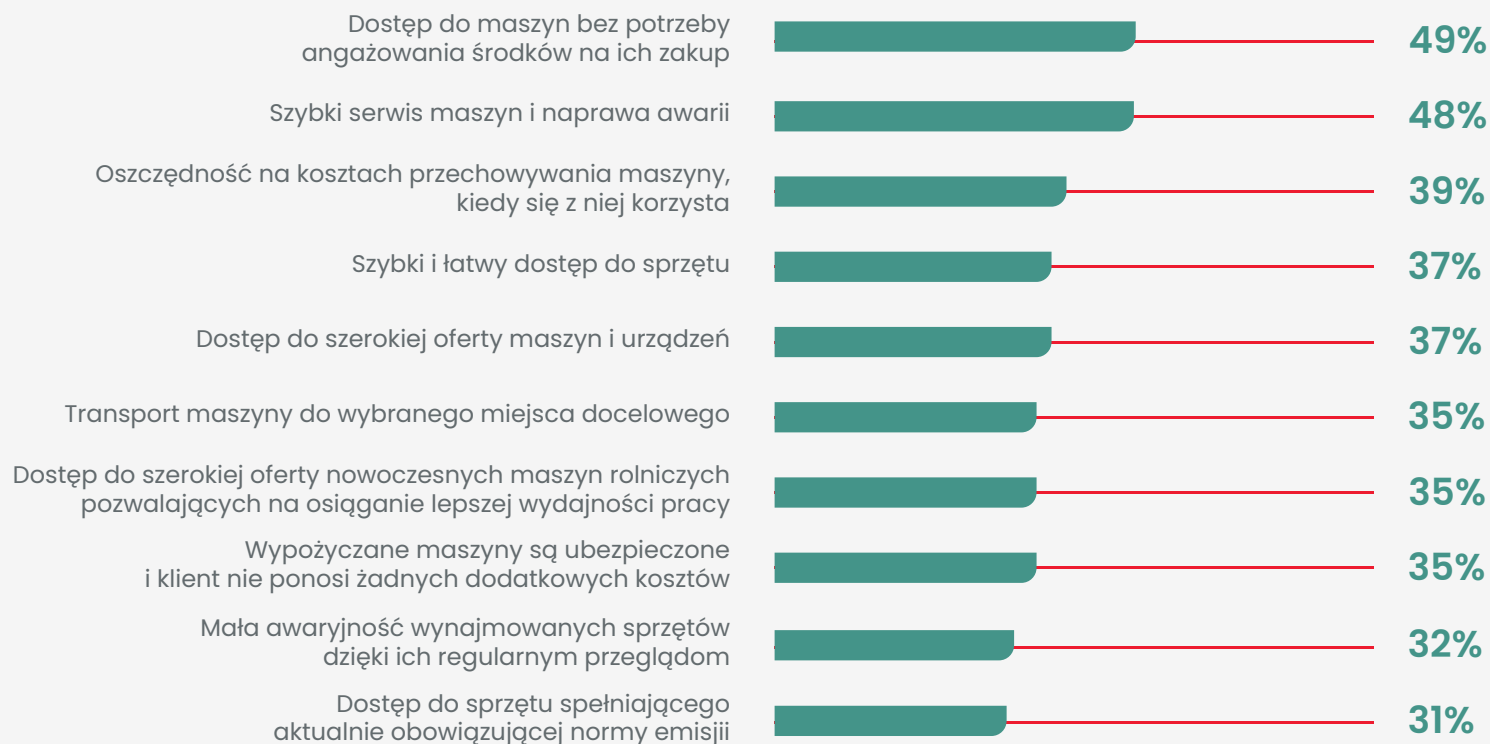
Najpopularniejszą formą najmu maszyn budowlanych jest wynajem krótkoterminowy – na maksymalnie 30 dni (73% wskazań). 62% przedstawicieli budownictwa korzysta z wynajmu średnioterminowego – od 1 do 24 miesięcy, a tylko 5% stawia na opcję długoterminową, czyli powyżej 24 miesięcy.

Zaawansowane narzędzia i urządzenia (87% wskazań) oraz duże maszyny jak koparki lub ładowarki (83% wskazań) to zdecydowanie najpopularniejsze rodzaje wynajmowanego sprzętu budowlanego w branży.

84%

firm budowlanych zamierza w ciągu najbliższych 3 lat wynająć maszynę budowlaną.

„Wynajęte” korzyści



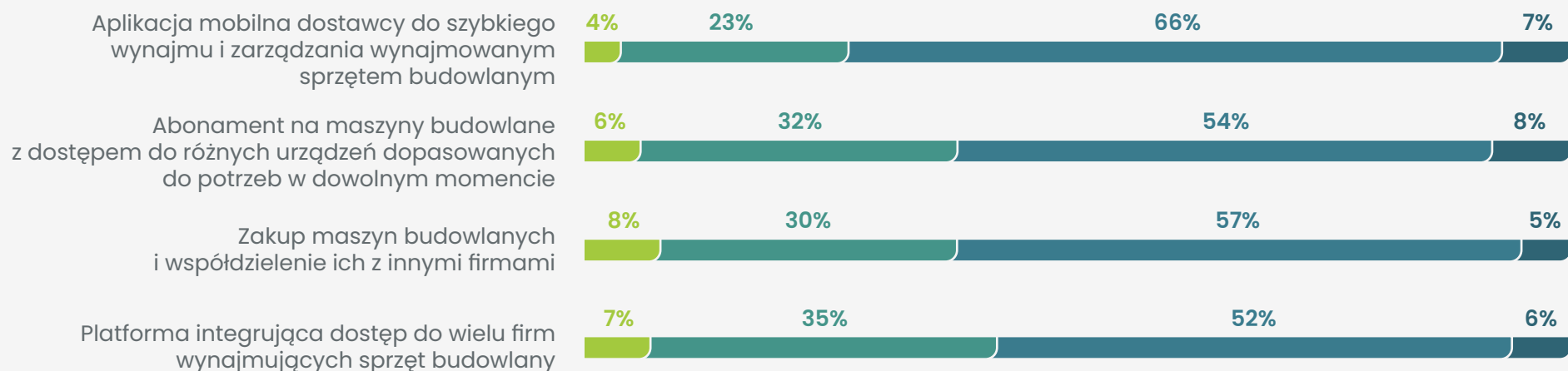
Proszę wymienić korzyści związane z wynajmem maszyn i narzędzi budowlanych?

A po zakończeniu umowy...

54% firm budowlanych najchętniej kupiłoby używaną maszynę na preferencyjnych warunkach, 26% zwróciłoby sprzęt, a 20% przedłużyłoby umowę.

„Wynajęte” nowości dla firm budowlanych

Zainteresowanie nową ofertą wynajmu maszyn budowlanych



- W ogóle niezainteresowany
- Raczej niezainteresowany
- Trudno określić
- Raczej zainteresowany
- Zdecydowanie zainteresowany

W jakim stopniu byłby/aby Pan/i zainteresowany/a ofertą dla firm budowlanych, gdyby pojawiła się na rynku?

Przy odpowiedzi proszę użyć skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza w ogóle niezainteresowany/a, a 5 zdecydowanie zainteresowany/a.

Okiem eksperta



Marek Moszczyński
Partner Maszyny Sp. z o. o.

Najem krótkoterminowy a długoterminowy

Nasza firma to połączenie dwóch branż, których głównym zajęciem jest wypożyczanie. Wynajmujemy maszyny budowlane, ale także kampery klasy premium. Dzięki temu mamy bardzo duże doświadczenie w branży rentalowej, jednak te dwa bardzo zróżnicowane segmenty są nie lada wyzwaniem głównie ze względu na skrajnie różną specyfikę najmu kampera czy maszyny budowlanej. W branży budowlanej umów krótkoterminowych jest zdecydowanie więcej niż długoterminowych. Klienci, którzy zajmują się usługami, czyli wykorzystaniem obiektów ruchomych na wysokościach, często zmieniają swoje lokalizacje, inwestycje, czasami jest to krótki strzał i potrzebują takiego sprzętu na kilka dni, czy tydzień. Z kolei wynajmem długoterminowym są najczęściej zainteresowani klienci kamperowi, którzy wybierając się na wakacje pojazdem kempingowym chcą odwiedzić wiele miejsc i dlatego trasy są zwykle kilkutygodniowe a nawet kilkumiesięczne. Warto podkreślić, że oba typy wynajmu są równie wymagające. Klienci branży budowlanej to osoby, dla których maszyna budowlana jest narzędziem pracy. Zwykle niezbędnym do zrealizowania wielkich kontraktów, dlatego maszyny muszą być konserwowane przez uprawnionych serwisantów, którzy dzięki swojej wiedzy potrafią przygotować maszynę tak, by nie generowała strat w przypadku jej niesprawności. Wynajem kampera to zaś spełnianie marzeń klientów detalicznych. Nie może dojść do sytuacji, żeby pojazd nie był perfekcyjnie przygotowany. Wakacje to przecież czas bez troski... Jedni i drudzy klienci są dla nas źródłem zarobku, ale i olbrzymiej satysfakcji z dobrze wykonywanej pracy.



Maciej Waksmundzki
Atut Rental

Musimy „mieć”, ale to się zmienia

Na przestrzeni ostatnich lat rynek najmu mocno się zmienia. Około 3-5 lat temu dominował wynajem długoterminowy, teraz, z racji tego, że każdy ogląda przysłowiową złotówkę pięciokrotnie, coraz większą popularnością cieszą się wynajmy krótkoterminowe. Często są to kilkudniowe terminy. Zdecydowanie największy potencjał wynajmu jest wśród firm dużych, wśród firm, które należą do międzynarodowych korporacji, które znają taki sposób korzystania z usług wynajmu. To przelewa się do Polski z rynków zachodnich, z Hiszpanii, Włoch czy Francji. Największe firmy budowlane w Polsce zdecydowanie są w dużym stopniu nastawione na wynajem, przede wszystkim tego drobnego, mniejszego i średniego sprzętu. Jeżeli chodzi o klientów średnich, tutaj też ta świadomość jest z każdym rokiem większa. Zaczynają jakby dostrzegać korzyści płynące z nieposiadania a wynajmowania sprzętu. Trzecią grupą są klienci indywidualni. I tutaj też z roku na rok ta świadomość jest coraz większa. Ale w Polsce każdy niemalże Kowalski „ma” przysłowiową wkrętarkę i kosiarkę w domu. Na zachodzie nie ma, tylko wypożycza. To nadal nas jeszcze odróżnia od rynków zachodnich czy skandynawskich i bałtyckich. Bo w Polsce musimy mieć podstawowe narzędzia, nawet, jeśli używamy je dwa razy do roku.



Pryczepa na wynajem

Firmy transportowe

Firmy transportowe przyspieszają

Polska obsługuje jedną czwartą przewozów wszystkich towarów w Europie. Przez ostatnie lata systematycznie umacniała swoją pozycję w międzynarodowym transporcie towarów w Unii Europejskiej, mimo nieprzyjaznych regulacji, takich jak Pakiet Mobilności. Polskie firmy zyskały mocną pozycję na wielu kluczowych szlakach transportowych, mają doświadczenie, zasoby, są konkurencyjne.

Transport drogowy towarów jest jedną z trzech największych branż polskiej gospodarki, obok handlu hurtowego i handlu detalicznego. Bezpośredni udział sektora transportu i magazynowania w polskim PKB wynosi 6 proc.

W Polsce działa ok. 125 tys. firm, które zajmują się transportem drogowym towarów, czyli 6,6 proc. wszystkich przedsiębiorstw zarejestrowanych w kraju. Zdecydowana większość z nich to indywidualne działalności gospodarcze, ale najszybciej rośnie liczba firm średnich i dużych. Polski rynek jest znacznie bardziej rozdrobniony niż w innych krajach UE.

Z danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) wynika, że łączna sprzedaż nowych ciężarówek w Polsce w 2021 roku wyniosła 32 684 sztuk, co oznacza wzrost o 58,1% r/r. Z takim wynikiem Polska zajmuje czwarte miejsce w Europie. Więcej ciężarówek sprzedano tylko w Niemczech, Francji i Wielkiej Brytanii.

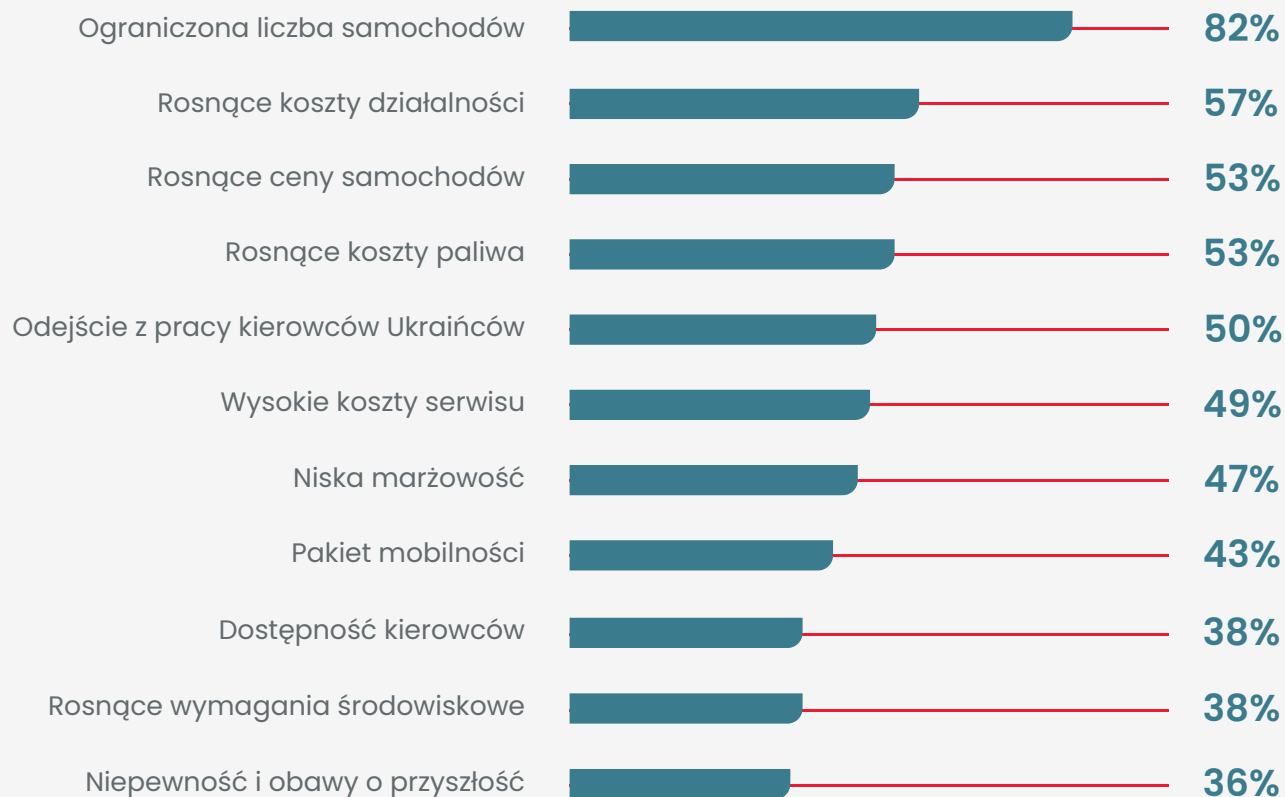
W całym 2021 r., jak podaje PZPM, zarejestrowano łącznie 106 809 przyczep i naczep wszystkich rodzajów. Jest to wynik wyższy o 33,4% niż rok wcześniej. Rejestracje przyczep zwiększyły się o 18,7% r/r, natomiast sprzedaż naczep wzrosła niemal dwukrotnie (+98,8%).

Najem wrzuci wyższy bieg

Usługa wynajmu długoterminowego pojazdów ciężarowych zyskuje na popularności z uwagi na:

- **rosnące ceny samochodów**, które wymuszają poszukiwanie nowych modeli finansowania
- **ograniczoną dostępność samochodów**, co w sytuacji rosnącego popytu jest ważną barierą
- **niepewność i obawy o przyszłość**, co powstrzymuje firmy przed inwestowaniem własnych środków
- **rosnące obawy przed niekontrolowanymi kosztami napraw nadwyżkę popytu**. Firmy transportowe mają wysokie obciążenie zamówieniami i dzisiaj zbierają zamówienia już na 2023
- **pojawienie się nowego, młodszego pokolenia** przedsiębiorców świadomych korzyści z wynajmu
- **postępującą konsolidację**, która wymusza większą koncentrację na kosztach, a to rodzi potrzebę większej kontroli i przewidywalności kosztów
- **legislację**, która wpływa na potrzebę posiadania aut, które spełniają określone normy unijne. Jest to szczególnie istotne w przetargach publicznych

Wyzwania w firmie transportowej



Jakie są największe wyzwania w branży transportowej?

64%

firm transportowych ocenia swoją
sytuację finansową jako dobrą,
a 31% jako stabilną.

Flota pojazdów ciężarowych

W ciągu roku

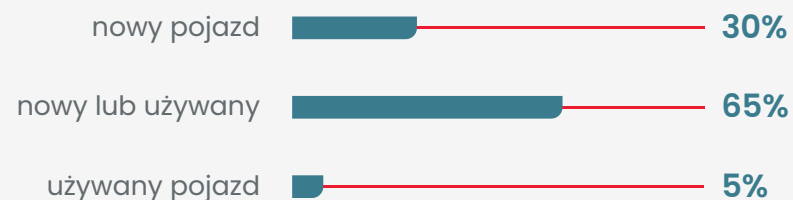
46% firm transportowych planuje wymienić ciężarówkę w swojej flocie, a 15% ją powiększyć.

W ciągu 3 lat

73% firm transportowych planuje wymienić ciężarówkę w swojej flocie, a 36% ją powiększyć.

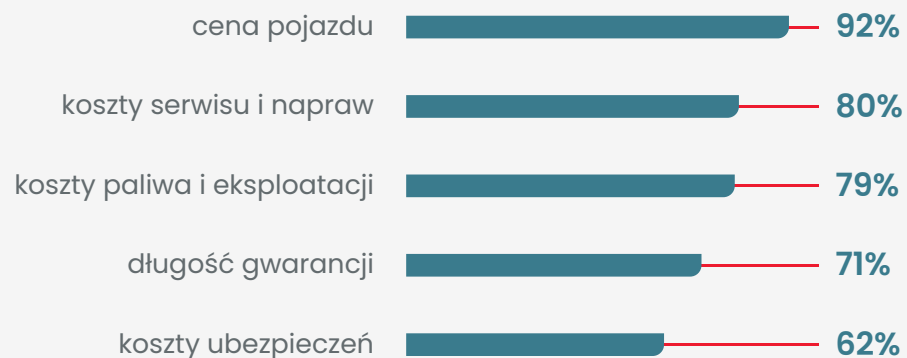
Nowy czy używany?

Czy wymieniając pojazd Pana/i firma kupuje nowy czy używany?



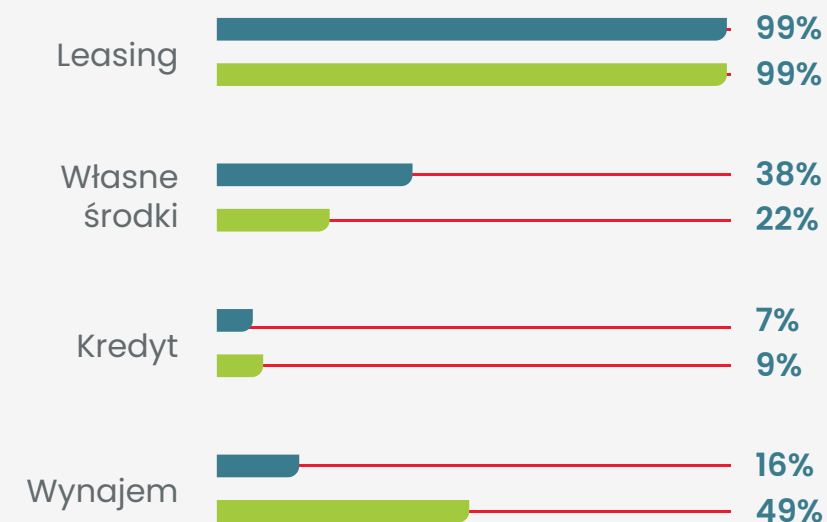
Koszty brane pod uwagę przy zakupie pojazdu

Jakie koszty bierze Pan/i pod uwagę kupując samochód ciężarowy?



Wynajem ciężarówek się rozpędzi

Sposób finansowania ciężarówek pow. 3,5t



● obecny sposób finansowania ● zamiar finansowania w perspektywie 3 lat

W jaki sposób finansuje Pan/i zakup samochodów ciężarowych obecnie, a w jaki zamierza w perspektywie 3 lat?

Dziś

Firmy transportowe najczęściej finansują zakup floty pojazdów korzystając z leasingu (99%). Co trzecia stawia na własne zasoby finansowe, a 7% na kredyt. Tylko nieliczni badani korzystają z najmu (16%).

Jutro

W najbliższych latach leasing ciężarówek pozostanie najchętniej wybieraną opcją przez przedsiębiorców z branży transportowej. Jednak warto zwrócić uwagę na rosnący udział wynajmu. Niemal połowa firm deklaruje skorzystanie z wynajmu w celu zakupu pojazdu ciężarowego pow. 3,5t w perspektywie 3 lat. Najchętniej rozważany jest najem krótkoterminowy (46% wskazań), a następnie średnioterminowy do 24 miesięcy (18% wskazań). W kontekście wad wynajmu samochodów ciężarowych, bardzo wysoki odsetek respondentów wskazuje, że takie rozwiązanie jest przede wszystkim drogie w porównaniu do innych form (92% wskazań), wiąże się z małą dostępnością samochodów (80%) i jest mało elastyczne (79%).

49%

firm transportowych zamierza
w ciągu najbliższych 3 lat
wynająć pojazd ciężarowy.

„Wynajęte” korzyści



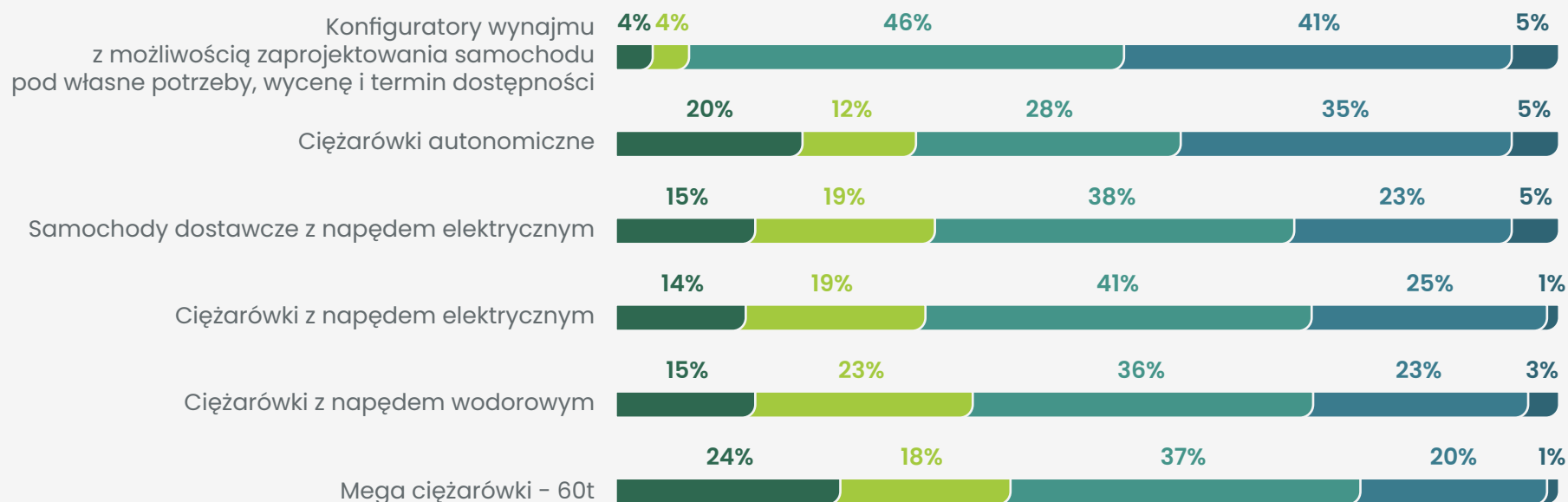
Jakie widzi Pan/i korzyści związane z wynajmem samochodów ciężarowych?

A po zakończeniu umowy...

78% firm transportowych najchętniej kupiłoby używany pojazd na preferencyjnych warunkach, 20% zwróciłoby pojazd, a 17% przedłużyłoby umowę.

„Wynajęte” nowości dla firm transportowych

Zainteresowanie nową ofertą dla firm transportowych



● W ogóle niezainteresowany ● Raczej niezainteresowany ● Trudno określić ● Raczej zainteresowany ● Zdecydowanie zainteresowany

W jakim stopniu byłby/aby Pan/i zainteresowany/a ofertą wynajmu dla firm, gdyby pojawiła się na rynku?

Przy odpowiedzi proszę użyć skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza w ogóle niezainteresowany/a, a 5 zdecydowanie zainteresowany/a.

Okiem eksperta



Łukasz Chyliński
Prezes Zarządu TRUCK CARE

Czas to pieniądź

Dziś rentowność, ze względu na koszty prowadzenia działalności, jest niższa, porównując do sytuacji sprzed kilku lat, a nawet miesięcy, dlatego w polskich firmach na pierwszy plan wysuwa się kwestia optymalizacji. I to nie tylko kosztów, ale też czasu, w tym czasu przestoju pojazdów. A najem zapewnia kompleksową optymalizację. Jeśli klient wynajmie od nas ciągnik siodłowy i naczepę chłodnią wyposażoną oprócz agregatu w windę, to przyjeżdża do jednego z naszych serwisów i korzysta z pełnego zakresu usług serwisowych – czyli w praktyce taki zestaw wjeżdża do serwisu jednego dnia i tego samego wyjeżdża. Gdyby klient nie mógł skorzystać z takiego wsparcia w jednym miejscu, pewnie dzień spędziłby na przeglądzie ciągnika, inny poświęciłby na naczepę, a jeszcze kolejny na komponenty. Tymczasem czas to pieniądź. Inna istotna przewaga wynajmu to zakres usług dodatkowych, czyli „od zderzaka do zderzaka”. Zapewniamy wszystko, co się wiąże z pojazdem, od opon i ubezpieczenia po telematykę i programy optymalizujące zużycie paliwa na pojazdach zastępczych czy przedkontraktowych kończąc. Takich kompleksowych usług dodatkowych jest coraz więcej i cieszą się one rosnącą popularnością wśród wielu firm transportowych. Bo tu nie chodzi tylko o gadżet, ale o zoptymalizowanie czasu pracy i – finalnie – zminimalizowanie kosztów.



Ajdar Dziadosz
Wielton

Najem zyska, leasing straci

W ostatnim czasie branża transportowa zmaga się z wieloma wyzwaniami. Fakt ten oczywiście ma również wpływ na rozwój wynajmu pojazdów w Polsce, który zmienia się pod kątem zleceniodawców. Jeszcze kilka lat temu to firmy transportowe zarządzały rynkiem i dyktowały warunki. Obecnie firmy te wolą skupiać się na dostarczaniu wysokiej jakości usług transportowych za rentowne stawki, a nie na uzyskaniu zdolności kredytowej. Istotną jest dla nich stabilność finansowa biznesu zapewniająca firmom ciągłość działalności i możliwość rozwoju. Z tego powodu wynajem długoterminowy będzie się popularyzował. Leasing jest aktualnie zdecydowanie mniej przewidywalny, a co za tym idzie mniej korzystny dla firm transportowych. Z kolei w przypadku wynajmu sytuacja jest klarowna, ponieważ znamy comiesięczny koszt i łatwo można przewidzieć łączny koszt użytkowania w czasie. Ponadto, wynajem długoterminowy gwarantuje także obsługę techniczną w czasie trwania umowy, obejmującą między innymi ubezpieczenie, assistance, obsługę prawną, serwisowanie, wymianę opon oraz utrzymanie naczepy we właściwej kondycji technicznej. Zatem najem to przejmowanie niemal całego ryzyka przez usługodawców zewnętrznych w zamian za wynagrodzenie, które będzie adekwatne do rzeczywistości rynkowej.

Osobówka na wynajem

Firmy handlowe



➤ Jak się miewa sprzedaż osobówek?

W 2021 roku, podobnie jak w latach wcześniejszych, głównymi klientami autosalonów w Polsce byli klienci instytucjonalni, którzy odpowiadali za sprzedaż 74% wszystkich nowych aut osobowych. Jak wynika z danych PZPM, łączna sprzedaż nowych aut osobowych do firm w 2021 roku wyniosła 331 tys. sztuk i była w Polsce wyższa o 6,4% r/r. Wciąż jest to dużo mniejsza sprzedaż niż przed pandemią – o prawie 16% względem roku 2019.

2022 roku rynek osobówek także nie zaliczy do najlepszych. W pierwszym półroczu firmy kupiły niespełna 150 tys. aut, czyli o 16,5% mniej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Rynek zwalnia, bo rzeczywisty popyt zaburza ograniczona dostępność aut.

Ceny samochodów rosną szybciej niż inflacja w Polsce. Według IBRM Samar, średnia cena katalogowa samochodu osobowego sprzedanego w marcu 2022 roku wyniosła 154,7 tys. zł i była o 13,5% większa niż przed rokiem. Gdy uwzględnimy inne czynniki wpływające na wysokość miesięcznej raty za auto, czyli przede wszystkim wstrzymanie rabatów dilerskich oraz podwyżki stóp procentowych i zwiększenie kosztów ubezpieczenia, to okaże się, że efektywnie samochody zdrożały o 24%.

Dostępność aut to wciąż duże wyzwanie. Obecnie średnie terminy oczekiwania wahają się w przedziale od 6 do 8 miesięcy. Każdy miesiąc zwłoki przy planowanym zakupie auta oznacza dużo wyższe koszty zakupu. Wpływają na to rosnące koszty produkcji i zastraszające się wymagania dotyczące niskoemisyjności i bezpieczeństwa.

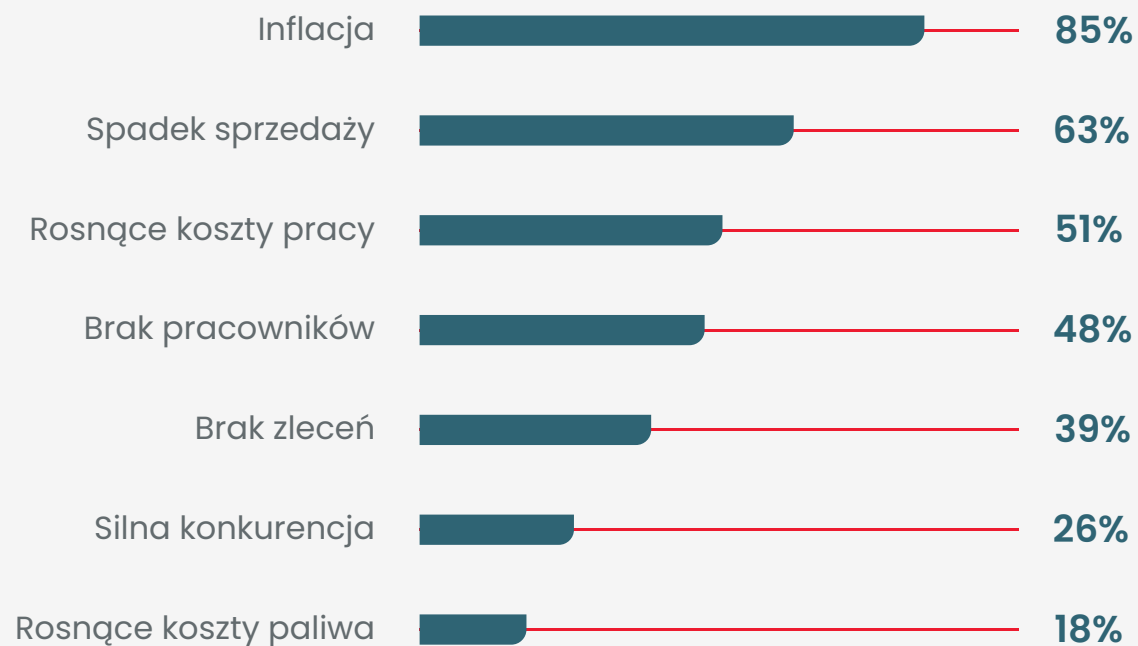
➤ Coraz większe tempo wynajmu

Jak wynika z danych Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP), w 2021 roku co czwarty samochód sprzedany firmom (25%) znalazł się w wynajmie długoterminowym. W porównaniu do pandemicznego 2020 roku, wynajem odnotował najwyższy spośród wszystkich form finansowania (kredyt, gotówka, leasing) wzrost na poziomie blisko 10% r/r oraz najniższy, tylko jednocyfrowy, spadek (-5,5%) względem okresu przed pandemią, czyli 2019 roku.

Pomimo problemów na rynku motoryzacyjnym związanych z podażą, poziom sprzedaży w przypadku wynajmu długoterminowego w pierwszym półroczu 2022 r. był wyższy o 7,2% niż w analogicznym czasie przed pandemią (w pierwszym półroczu 2019 r.).

Dobłą kondycję wynajmu długoterminowego w Polsce widać również pod względem najważniejszego w tej branży wskaźnika rozwoju, a więc dynamiki wzrostu łącznej liczby aut na rynku znajdujących się w tej formie finansowania. Z danych PZWLP wynika, że na koniec pierwszego półrocza 2022 r. łączna flota samochodów w wynajmie długoterminowym urosła w Polsce o 9,6% r/r. Tempo wzrostu branży zwiększa się już szósty kwartał z kolei, dzięki czemu wynajem długoterminowy osiągnął na koniec pierwszego półrocza dynamikę rozwoju porównywalną z tą sprzed pandemii.

Wyzwania w firmie handlowej



Jakie są obecnie największe wyzwania w prowadzeniu działalności Pana/i firmy?

65%

firm handlowych ocenia swoją
sytuację finansową jako dobrą,
a 27% jako stabilną.

Flota samochodów osobowych

W ciągu roku

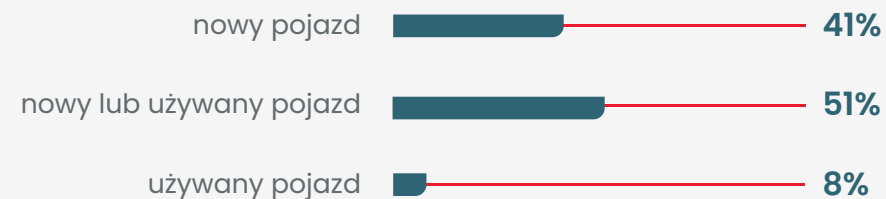
48% firm handlowych planuje wymienić osobówki w swojej flocie, a 1% ją powiększyć.

W ciągu 3 lat

92% firm handlowych planuje wymienić osobówki w swojej flocie, a 18% ją powiększyć.

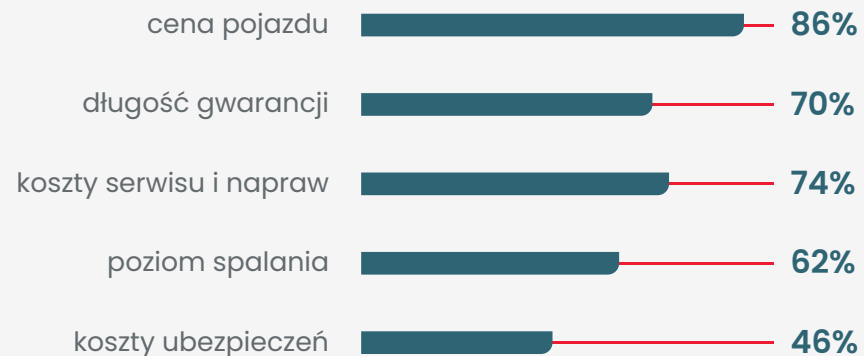
Nowy czy używany?

Czy wymieniając pojazd Pana/i firma kupuje nowy czy używany?



Koszty brane pod uwagę przy zakupie pojazdu

Jakie koszty bierze Pan/i pod uwagę kupując samochód osobowy?



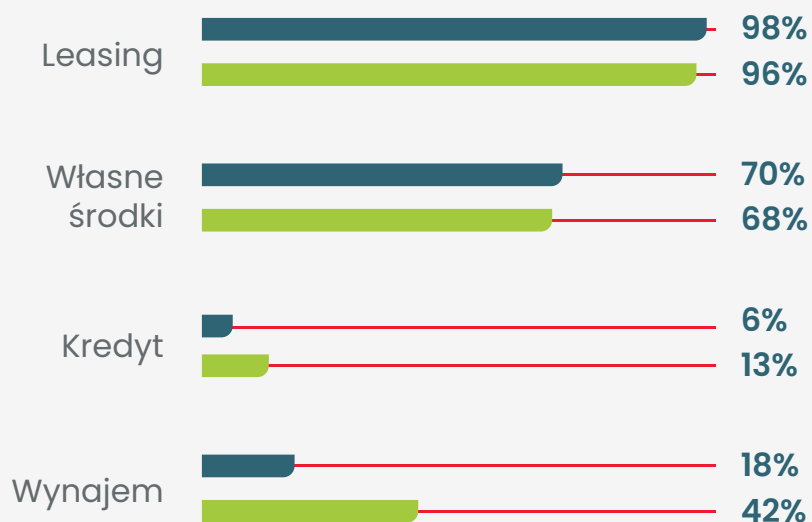
13%

firm handlowych rozważa zakup samochodu osobowego z napędem elektrycznym lub hybrydowym.

94% firm planuje zakup osobówki z napędem benzynowym, 38% diesla, a 26% LPG.

Wynajem osobówek się rozpędza

Sposób finansowania samochodów osobowych



● obecny sposób finansowania ● zamiar finansowania w perspektywie 3 lat

W jaki sposób finansuje Pan/i zakup samochodów osobowych obecnie, a w jaki zamierza w perspektywie 3 lat?

Dziś

Firmy handlowe najczęściej finansują zakup floty pojazdów korzystając z leasingu (98%). 7 na 10 przedsiębiorców stawia na własne zasoby finansowe, a 6% na kredyt. 18% badanych korzysta z najmu.

Jutro

W najbliższych latach leasing osobówek pozostanie najchętniej wybieraną opcją przez przedsiębiorców z branży handlowej. Jednak warto zwrócić uwagę na rosnący udział wynajmu. Ponad dwa razy więcej firm niż obecnie deklaruje skorzystanie z wynajmu w celu zakupu samochodu osobowego w perspektywie 3 lat.

Najchętniej rozważany jest najem krótkoterminowy (34% wskazań), a następnie średnioterminowy do 24 miesięcy (27% wskazań). Co czwarta firma myśli o wynajmie długoterminowym (25%). Tylko 4% firm rozważa opcję car sharingu.

42%

firm handlowych zamierza
w ciągu najbliższych 3 lat
wynajść samochód osobowy.

„Wynajęte” korzyści



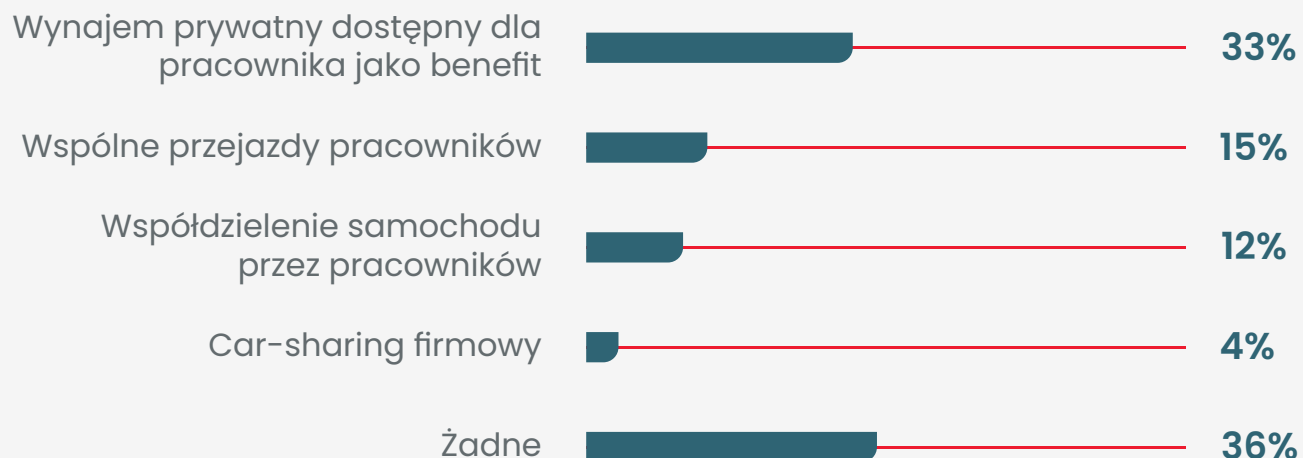
Proszę wymienić korzyści związane z wynajmem samochodów osobowych?

A po zakończeniu umowy...

51% firm handlowych najchętniej zwróciłoby pojazd,
a 47% kupiłoby używany pojazd na preferencyjnych warunkach.

„Wynajęte” nowości dla firm handlowych

Zainteresowanie ofertą najmu dla pracowników firmy



W jakim stopniu byłby/aby Pan/i zainteresowany/a ofertą wynajmu dla firm, gdyby pojawiła się na rynku?

Przy odpowiedzi proszę użyć skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza w ogóle niezainteresowany/a, a 5 zdecydowanie zainteresowany/a.

Dla wszystkich przedstawicieli branży handlowej
samochód firmowy jest narzędziem pracy a nie benefitem!

Okiem eksperta



Frederic Lustig
Prezes Carefleet

Pojazd w abonamencie

Od pewnego czasu, w szczególności w krajach zachodnich takich jak Francja, obserwujemy, że firmy chcą przejść z wynajmu na abonament. Analogicznie jak płacą za Spotify czy Netflix, czyli płacimy, póki chcemy mieć daną usługę, a jak usługa nie jest nam potrzebna to przestajemy płacić i oddajemy. Taką potrzebę widać w dużych miastach, gdzie samochód nie do końca jest potrzebny. Bo jest transport publiczny, można też jeździć rowerem czy hulajnogą elektryczną. I z samochodu korzystamy sporadycznie, okazjonalnie, np. wypożyczymy kabriolet, bo jest bardzo ładna pogoda i chcemy jechać na weekend ciekawym samochodem, a jutro potrzebujemy vana, bo jedziemy z rodziną na narty. To też daje nam większą elastyczność, nie tylko czasową, ale elastyczność pojazdu. Nie musimy być zdani tylko na jeden pojazd przez 3 lata, ale mieć możliwość wyboru samochodu, który jest nam najbardziej potrzebny w danym momencie. W mojej opinii, w takim kierunku idzie nasza oferta, ale mówimy o dłuższej perspektywie. Zmiany nie nastąpią szybko, klient musi być coraz bardziej świadomy i chętny, a oferta musi zostać dobrze przygotowana. To jest kombinacja różnych form środka transportu, nie tylko samochodów, ale też coraz częściej skuterów, hulajnóg czy rowerów, zwykłych jak i elektrycznych.



Krzysztof Sosnowski
Total Fleet Solutions

Konfiguracja samochodu na miarę potrzeb firmy

W przypadku dużych podmiotów, wielkich korporacji wciąż dominować będzie bezpośredni kanał kontaktu i sprzedaży z dużym udziałem handlowca, który spotka się z klientem, pozna jego potrzeby, przygotuje ofertę i dopnie transakcję. W taki sposób trudno będzie rozmawiać z mniejszymi firmami, a w szczególności z sektora MŚP. Sprzedaż przeniesie się do Internetu przy wykorzystaniu coraz to doskonalszych narzędzi dostępnych online. Relacje bezpośrednie zostaną zastąpione wirtualnymi. Wspomniane narzędzia będą wspierane przez sztuczną inteligencję, która w znaczący sposób ułatwi dotarcie do klienta i jego profilowanie. Pozwoli to na znaczne uproszczenie procesu sprzedaży najmu jak i skrócenie czasu przygotowania oferty. Co ważne, umożliwi klientowi w sposób prosty i łatwy dopasowanie pojazdu do swoich oczekiwań i możliwości finansowych. Konfiguracja auta, sprawdzenie jego dostępności, skalkulowanie kosztów najmu poprzez zastosowanie „kalkulatora rat” wraz z podpisaniem umowy to niedaleka przyszłość. Na końcu wystarczy będzie wcisnąć przycisk Enter.



Komputer na wynajem

Firmy budowlane, produkcyjne, transportowe,
handlowe, gospodarstwa rolne

IT ma się dobrze

Gartner, globalna firma technologiczno-badawcza, prognozuje, że wojna, inflacja, niedobór pracowników nie spowolnią rozwoju sektora IT w wymiarze globalnym. Jej analitycy spodziewają się, że w 2022 r. nakłady na IT zwiększą się o 4 proc. wobec 2021 r. i wyniosą prawie 4,5 bln dol. niewiele mniej, niż zakładano w styczniu br. (4,45 bln dol.). Co piąty dolar zostanie wydany na zakup sprzętu.

W Polsce, jak wynika z raportu IDC, zakup sprzętu w przedsiębiorstwach pochłania prawie 20% budżetu przeznaczanego na IT. Łącząc sprzęt i usługi z nim związane w jeden pakiet firmy mogą zaoszczędzić znaczne środki finansowe, zaś stała miesięczna opłata zapewnia większą przewidywalność kosztów. Dlatego rozwiązanie PC-as-a-Service (PaaS) lub Device-as-a-Service (DaaS) dynamicznie zyskuje na popularności.

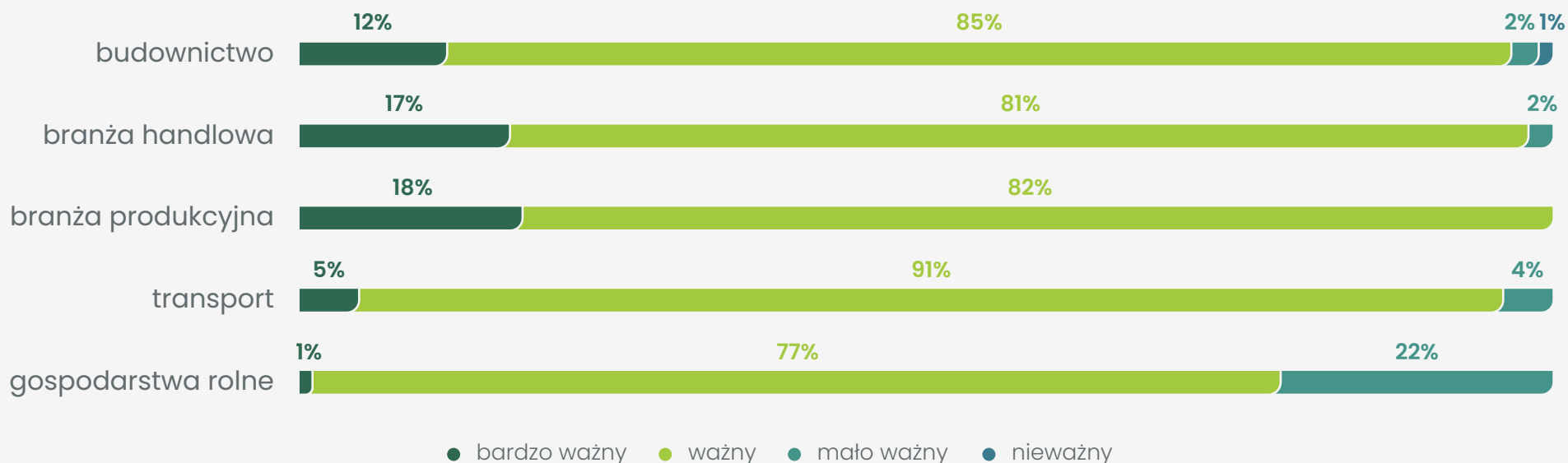
Patrząc na rynek leasingu, z danych Związku Polskiego Leasingu wynika, że w 2021 roku wartość środków trwałych IT sfinansowana w ten sposób była porównywalna do tego z 2020 roku i wyniosła 1 mld zł. W pierwszym półroczu 2022 roku segment ten odnotował już 5% dynamikę rok do roku (wartość wyleasingowanego sprzętu wyniosła 502 mln zł). 8 na 10 złotych firmy zainwestowały w urządzenia, m.in. komputery czy drukarki.

Według badania przeprowadzonego przez Intel Corporation, pracownicy małych firm marnują ponad tydzień pracy rocznie na zmaganie się z przestarzałym sprzętem. Nie wspominając o frustracji pracowników, która się z tym wiąże. Co więcej, firmy korzystające ze starszego sprzętu muszą wydawać średnio 30% więcej z budżetu IT na naprawę komputerów, w porównaniu z firmami, w których cykl wymiany komputerów i laptopów jest krótszy.

Kto jest zainteresowany najmem IT?

- **Korporacje**, które okresowo stają przed koniecznością zakupu nowego sprzętu. Ze względu na dużą liczbę pracowników wiąże się to ze znacznym jednorazowym wydatkiem
- **Firmy o zmiennej liczbie pracowników**. Są to firmy działające w takich branżach jak call center, edukacja, czy e-commerce. Dzięki usłudze PCaaS jest możliwość wymiany posiadanego sprzętu lub jego zwrotu w sytuacji zmniejszonego zapotrzebowania
- **Małe i średnie przedsiębiorstwa**, które wolą inwestować w rozwój biznesu niż w środki stałe
- **Firmy świadczące usługi, wymagające sprzętu IT**. Głównie centra konferencyjne (wynajem laptopów i komputerów),
- **Firmy szkoleniowe** (wynajem laptopów na szkolenia)
- **Agencje eventowe i PR** (wynajem laptopów na eventy)

Dostęp do sprawnego sprzętu IT



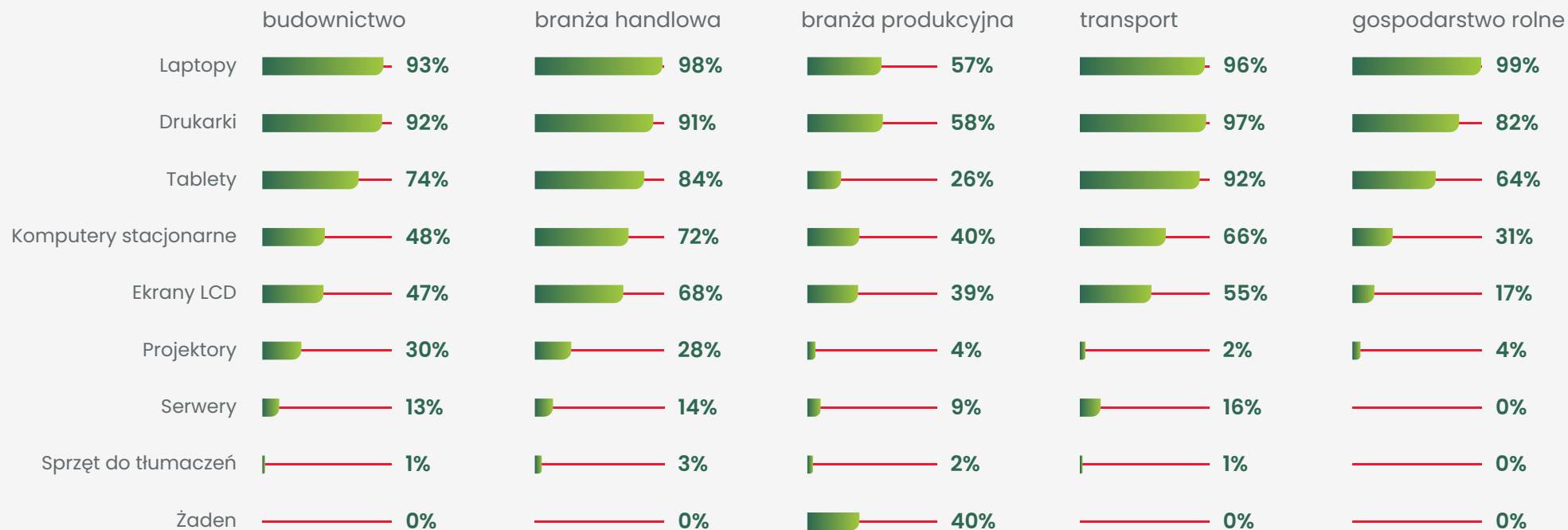
Jak ważny jest dostęp do sprawnego sprzętu IT w Pana/i biznesie?

Brak sprawnego sprzętu to liczne problemy

Badane firmy mają bardzo różne problemy z użytkowaniem sprzętu IT. Dla przedsiębiorców budowlanych najczęściej wskazywana bolączka to brak dostępu do sprzętu w przypadku awarii (77%), handel najbardziej narzeka na jakość sprzętu (66%), produkcja oprócz jakości (66%) wymienia koszty związane z inwestycją w sprzęt IT (66%), transport wskazuje również koszty (62%), a agro wymienia problemy techniczne związane z użytkowaniem sprzętu (60%).

Infrastruktura IT

Jakim sprzętem IT dysponują polskie firmy?



Proszę podać, jaki sprzęt IT posiada Pan/i dzisiaj w swojej firmie?

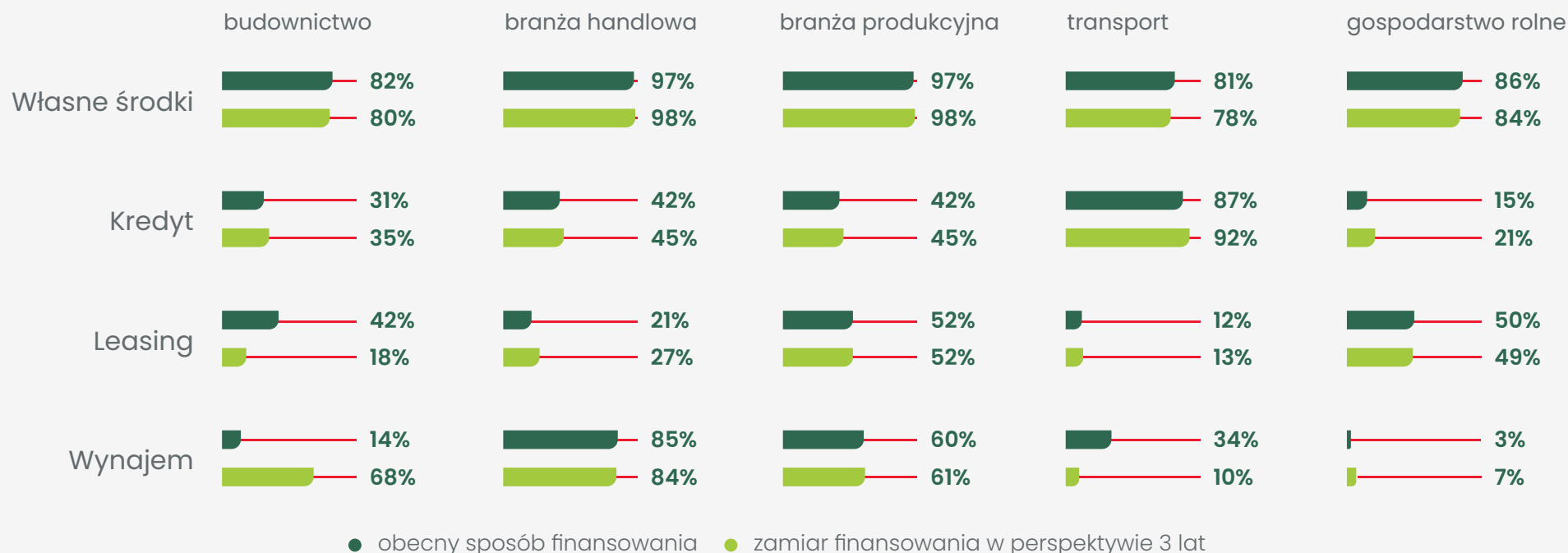
Liczy się cena i serwis

Przy zakupie nowego sprzętu IT badani najczęściej biorą pod uwagę cenę zakupu, długość gwarancji oraz koszty serwisu i napraw. Tylko niektórzy badani brali pod uwagę utratę wartości w czasie. Model podejmowania decyzji i zestaw kluczowych czynników jest podobny w przypadku handlu, budownictwa, transportu i gospodarstw rolnych. W przypadku branży produkcyjnej rola poszczególnych czynników jest zróżnicowana, co świadczy o funkcjonowaniu różnych modeli decyzyjnych.

Najwięcej sprzętu IT posiadają firmy handlowe, **najmniej** firmy produkcyjne.

IT kupujemy za gotówkę

Sposób finansowania zakupu sprzętu IT

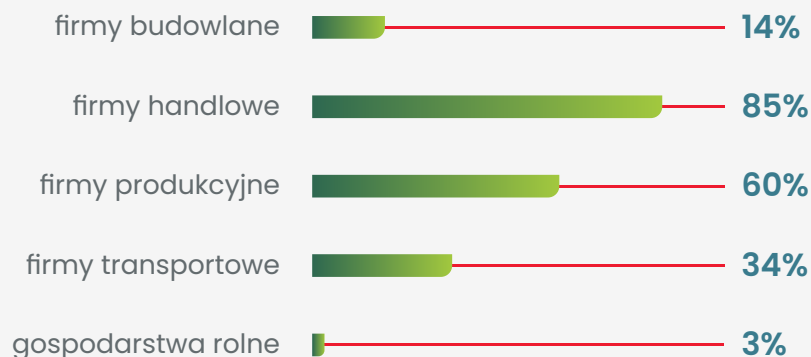


W jaki sposób finansuje Pan/i zakup sprzętu IT obecnie, a w jaki zamierza w perspektywie 3 lat?

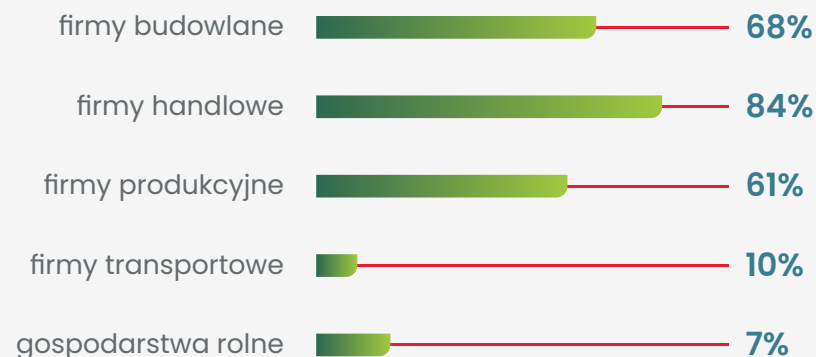
Własne środki to najczęstszy sposób finansowania zakupu sprzętu IT – zarówno w kontekście obecnego sposobu finansowania, jak również planów w perspektywie najbliższych 3 lat. Wyjątkiem jest branża transportowa, gdzie dominuje leasing. Najem IT ma obecnie bardzo duże znaczenie w branżach handlowej i produkcyjnej – jest wybierany zaraz po własnych środkach. W perspektywie najbliższych lat najem IT zyska w szczególności na znaczeniu w branży budowlanej, w której grupa użytkowników tego sposobu finansowania zwiększy się niemal pięciokrotnie (z 14% do 68%).

Wynajem sprzętu IT

Dziś sprzęt IT wynajmuje

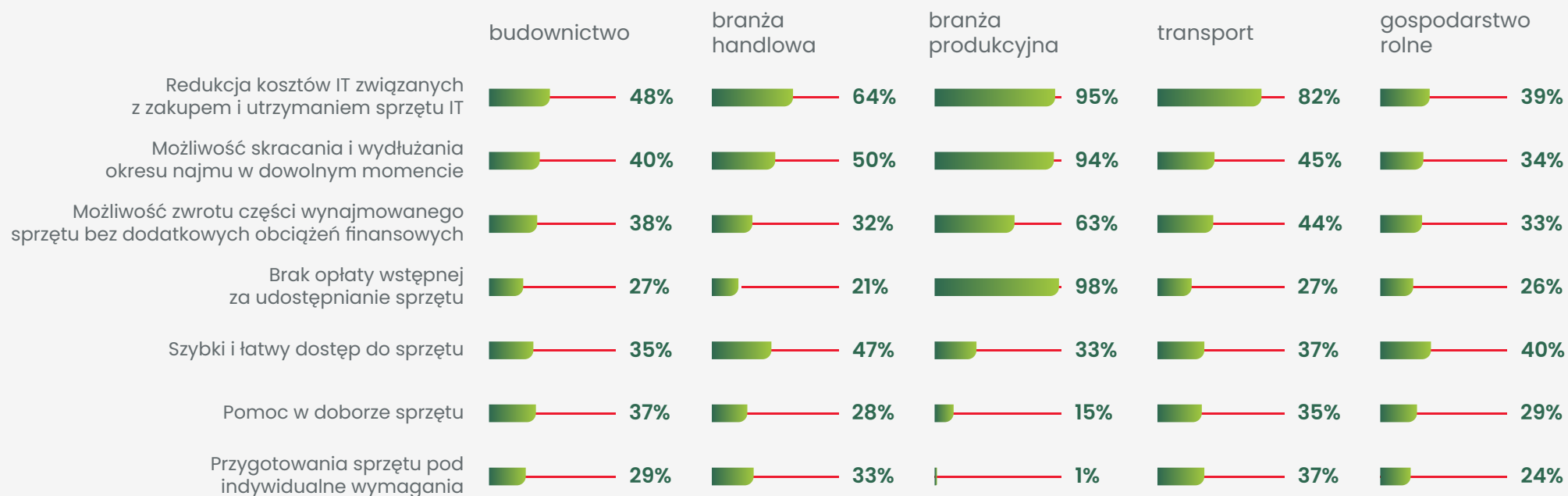


W ciągu 3 lat sprzęt IT rozważa wynajmąć



Większość firm rozważa **opcję średnioterminową** (od miesiąca do roku) lub **długoterminową** (na kilka lat) w przypadku skorzystania z najmu w perspektywie 3 lat.

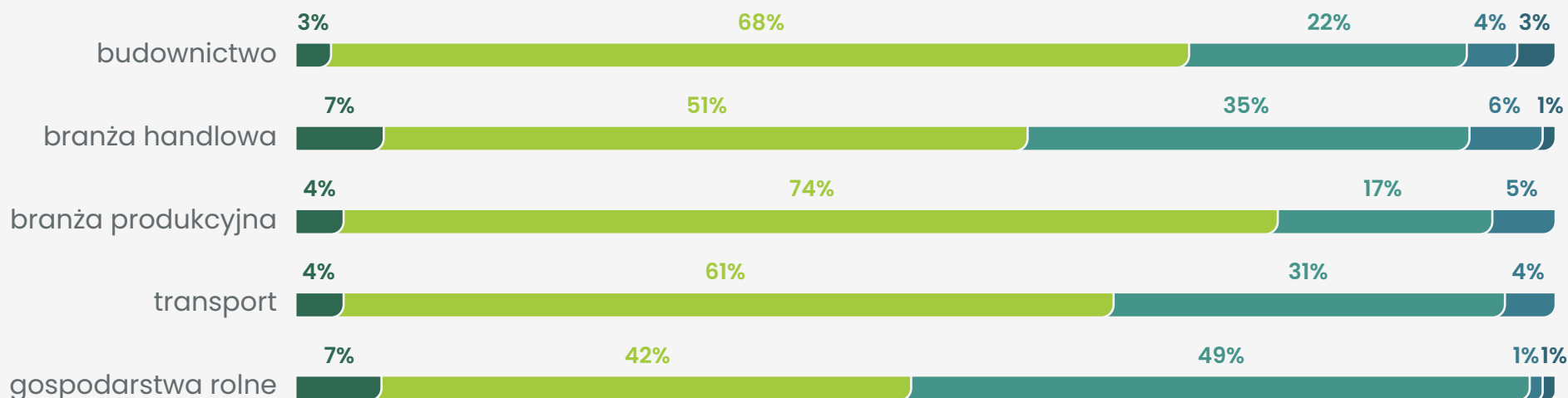
„Wynajęte” korzyści



Proszę wymienić korzyści związane z wynajmem sprzętu IT do Pana/i firmy?

„Wynajęte” nowości dla IT

Zainteresowanie platformą z dostępem do wielu firm wynajmujących sprzęt IT



● Zdecydowanie zainteresowany ● Raczej zainteresowany ● Trudno określić ● Raczej niezainteresowany ● W ogóle niezainteresowany

W jakim stopniu byłby/aby Pan/i zainteresowany/a ofertą dla firm, gdyby pojawiła się na rynku?

Przy odpowiedzi proszę użyć skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza w ogóle niezainteresowany/a, a 5 zdecydowanie zainteresowany/a.

Okiem Eksperta



Marek Straszak
Top Rental

Rozwiązania do telekonferencji

W kolejnych latach dalej głównym przedmiotem najmu będą urządzenia komputerowe, bo po prostu potrzebuje ich niemal każda firma. Ale pojawiają się nowości, które w szczególności podbiła pandemia. To rozwiązania do videokonferencji, do komunikacji zintegrowanej na odległość. To wszelkiego rodzaju wyposażenia sal konferencyjnych, które służą do tego, żeby komunikacja pomiędzy osobami, które znajdują się w punkcie A, na świecie była jak najlepsza z ludźmi, którzy są rozsiani w innych miejscach świata. W momencie wybuchu pandemii koronawirusa zauważyliśmy, jak firmy chciały się dozbierać w taki sprzęt. Firmy, mając świadomość, że nie uciekną przed tego typu inwestycjami, również zastanawiają się nad tym jak, je wykonać, żeby miało to sens z punktu widzenia budżetu. I wynajem może pomóc w tym zakresie, a w szczególności jeżeli dołożymy tu dodatkowe elementy, dodatkowe usługi związane z taką elastyczną formą tego wynajmu, a z drugiej strony też z ewentualną, szybką podmianną urządzeń na urządzenia, które będą sprawne w momencie, kiedy jest awaria. No i też warto mieć z tyłu głowy, że w przypadku takiego sprzętu IT, on dosyć szybko się starzeje, a firmy chcą być w miarę na bieżąco. Dzięki wynajmowi mogą sobie pozwolić na jego rotację co 2-3 lata.

Dwunasty raz pod lupą

Metodologia

Raport „MŚP wynajmują czy kupują? Pod lupą” jest dwunastym opracowaniem z serii „Pod lupą” wydanym przez Europejski Fundusz Leasingowy S.A. w ramach autorskiego projektu „Europejski Program Modernizacji Polskich Firm”. Pierwszy opisywał kondycję sektora MŚP w Polsce („MŚP pod lupą”, 2011), drugi poświęcony był gospodarstwu rolnym („Agro pod lupą”, 2012). Trzecie opracowanie analizowało finansowe aspekty działalności transportowej („Transport pod lupą”, 2013), czwarte – młodych na rynku pracy („Młodzi na rynku pracy. Pod lupą”, 2014), piąte – innowacje („Innowacje w MŚP. Pod lupą”, 2015). Szósty raport przedstawiał inwestycje prowadzone przez MŚP („Inwestycje w MŚP. Pod lupą”, 2016). Siódme wydanie dotyczyło pokolenia milenijsów („Millenialsi w MŚP. Pod lupą”, 2017). Ósmy raport przedstawiał wielostronny obraz budownictwa („Budownictwo przyszłości. Pod lupą”, 2018). Dziewiąte wydanie pokazywało, ile MŚP wiedzą o społecznej odpowiedzialności biznesu („CSR w MŚP. Pod lupą”, 2019). Dziesiąta publikacja koncentrowała się na obszarze ekologii, energii odnawialnej, elektromobilności i aktywności MŚP na tych polach („Zielona energia w MŚP. Pod lupą”, 2020). Jedenaste wydanie przedstawiało 30 najważniejszych trendów, jakie w najbliższych latach mogą zdominować branżę leasingową w Polsce („Cyfrowa (r)ewolucja na rynku leasingu. Pod lupą”, 2021).

Tematem obecnej edycji są trendy w wynajmie samochodów osobowych i ciężarowych, maszyn rolniczych i budowlanych, wózków widłowych i robotów oraz sprzętu IT. W badaniu pod lupę wzięto takie zagadnienia jak sposoby finansowania inwestycji, postawy wobec najmu, poziom zainteresowania najmem w krótkiej i długiej perspektywie, korzyści z najmu.

Metodologia badania:

Badanie ilościowe „Pod lupą” zostało zrealizowane przez ICAN Institute na zlecenie EFL S.A. z właścicielami, współwłaścicielami i osobami odpowiedzialnymi za finanse w segmencie firm MŚP z całego kraju, z różnych branż. W sumie zrealizowano 500 wywiadów: 100 rozmów z przedstawicielami branży budowlanej, 100 rozmów z przedstawicielami branży handlowej, 100 rozmów z przedstawicielami branży produkcyjnej, 100 rozmów z przedstawicielami branży transportowej oraz 100 rozmów z przedstawicielami gospodarstw rolnych. Przygotowane w ten sposób dane pozwalają analizować i opisywać na poziomie całej populacji firm w Polsce. Badanie wykonano metodą telefonicznych ankiet (CATI) od 20 czerwca do 4 lipca 2022 roku.

Badanie jakościowe zostało zrealizowane w oparciu o scenariusz wywiadu. W badaniu brały udział osoby, które można nazwać liderami opinii – posiadające bogatą wiedzę dotyczące segmentu MŚP oraz branży wynajmu. W sumie przeprowadzono 22 wywiady pogłębione oraz analizę desk research.

© 2022 Europejski Fundusz Leasingowy S.A. Wszystkie prawa zastrzeżone.

Cytowanie danych za: „MŚP wynajmują czy kupują? Pod lupą”, raport EFL S.A.

