

Rent-a-Car szolgáltatások

– Múlt és jövő –

Magyarországon az 1990-es évek közepén (gyakorlatilag hat év alatt) jelentek meg azok a klasszikus értelemben vett autókölcsönzésen (R-A-C) túlmutató komplex szolgáltatások a bérautó üzletágban, melyek kifejlődéséhez Nyugat-Európában mintegy 15 évre volt szükség. Ezen szolgáltatások közül a nyílt kalkulációjú operatív lízing szolgáltatás fejlődik a legdinamikusabban. Az ilyen konstrukcióban értékesített/üzemeltetett járművek száma a szolgáltatás magyarországi megjelenésétől (1995) számítva évenként megduplázódik. Várhatóan a közeljövőben ez a növekedési ütem megmarad, s a nagybani (flotta) értékesítési és a járműfinanszírozási piacon egyaránt vezető értékesítési formává növi ki magát. Az 1995-ös egyszereplős „piac”-tól mára eljutottunk a többszereplős (4 cég) piacig, de 2000-ig a részpiaci piaci szereplők száma várhatóan eléri majd a tizet, tovább növelve az üzletág jelentőségét.

A 60-as években egész Európában kibontakozó automobilizmus alapját a II. világháborút követő gazdasági fellendülés teremtette meg. A növekvő járműpark mellett jelent meg a természetes igény a gépkocsi megvásárlása helyett annak rövid távú használatára, azaz bérbeadására. Ezen igény kielégítésére korán megalakultak az első, bérautó-kölcsönzéssel foglalkozó cégek, amelyek modern utódai szolgáltatásaikkal ma már kiterjedt nemzetközi hálózatok segítségével keresik az ügyfelek kegyeit.

Ezen alapvető, többnyire csak autókölcsönzési (Rent-a-Car) szolgáltatást nyújtó cégek mellett, a mobilizációs igények növekedésével jelentek meg más, a klasszikus bérautó-szolgáltatás, mint termék helyettesítését ajánló cégek is. Ezen különlegesebb, főleg a mai Magyarországon még nem kellőképpen ismert szolgáltatókról és ajánlataikról, valamint a magyarországi bérautópiac fejlődéséről kívánunk képet adni, felvázolva az egyes szolgáltatások lehetséges jövőbeni fejlődési pályáit.

Rövid távú bérlet

A rövid távú bérlet tulajdonképpen a klasszikus értelemben vett autókölcsönzést jelenti. Magyarországon

először az 1970-es évek elején jelent meg ezzel a szolgáltatással a FőTaxi (Interrent néven). A szolgáltatási ág a 80-as években bővült a nagy nemzetközi hálózatok (pl. Avis, Hertz) magyarországi, franchising-rendszerű megjelenésével. Az ügyfél rövid időre (általában kevesebb mint egy hónap) vesz bérbe gépjárművet. Az ügyfél mindössze néhány szolgáltatást vehet igénybe, mint például:

- gépkocsihasználat az adott ország területén,
- műszaki hiba esetén cseregépkocsi.

A szolgáltatás jellegéből adódóan (nincs hosszú távú bizalmi kapcsolat az ügyfél és a bérbeadó között) a bérbe adó számára meglehetősen nagy kockázattal jár a gépkocsi átadása. Ezért a bérbe adó meglehetősen szigorú feltételekhez köti a bérletet, amelyért számos díjat fizettet meg az ügyféllel, mint például:

- kaució és/vagy biztosíték a gépjárműért
- alapdíj (napi/heti/havi)
- kilométer-használat (napi, heti, havi, korlátlan)
- biztosítás
- a gépkocsi átvétele és leadása kijelölt helyen
- az üzemeltetési költség az ügyféltől (üzem- és kenőanyag stb.)

A klasszikus értelemben vett RAC cégek mindössze ezt a szűkített szolgáltatást nyújtják ügyfeleiknek. A verseny ennek ellenére igen kiélezett, hiszen a turizmus (különösen március-október között) és az üzleti utak állandó piacot teremtenek a klasszikus autókölcsönzési üzletágnak. Az igényes vevőkör és a jó kihasználtság (70 % vagy afölötti) viszont még mindig igen jövedelmezővé teszik a szolgáltatást.

A klasszikus RAC szolgáltatást nyújtó cégek mai képviselői három, alapvetően különböző úton fejlődve jutottak el mai helyzetükig, s ennek megfelelően piaci súlyuk/helyük is attól függően változik, hogy a RAC tevékenység alaptevékenységüknek mennyire fontos részét alkotja. Ezen háromféle fejlődési pálya alapján az alábbi két csoportba sorolhatók:

- *Klasszikus RAC cégek*

A történelmileg elsőként megalakult, s alaptevékenységüknek ma is ezt tekintő cégek tartoznak ide.

Erősségük a nagy nemzetközi tapasztalat, egységes és magas szolgáltatási színvonal, tőkeerős, valamint a megbízható név és szolgáltatás-csomag. Működésük kétféle:

- leányvállalati
- franchise-partnereken alapuló

Olyan nagy, nemzetközi cégek tartoznak ide, amelyek a márkanévükre és szolgáltatásaikra nagyobb, ám az üzemeltetett gépjárművek márkaösszetételére kisebb hangsúlyt fektetnek, ezzel is ügyfélkörük szokásait, igényeit követve, pl: Avis, Hertz, Budget, Sixt. Kivétel természetesen itt is akad, hiszen pl. az Avis - nemzetközi együttműködési megállapodás alapján - az Opel márkát ajánlja.

• *Kiegészítő szolgáltatásként autókölcsönzéssel foglalkozó cégek*

Ide olyan, jelenleg RAC szolgáltatást (is) nyújtó cégek tartoznak, amelyek alapvetően nem autókölcsönzésre alakultak, de üzleti és/vagy imázs-megfontolások miatt, a forgalom- és szolgáltatásbővítés érdekében felvették kínálatukba a gépkocsikölcsönzést is.

• *Teher- és/vagy személyszállítással foglalkozó cégek*

Ide tartoznak az alapvetően taxiüzletággal és/vagy teherfuvarozással, mint főprofilal megalakult és működő cégek, ahol a fő üzleti tevékenység mellett megjelenik a RAC. Elsődleges oka az, hogy az átlagosan magasabb bevételt hozó autókölcsönzés csak szezonális, tehát a gépkocsi kihasználtsága így nő. Másodlagos ok: a RAC-ból kiöregedett (1 évnél idősebb és/vagy 50.000 km-nél többet futó) gépkocsikat a taxi üzletágban még újként és gazdaságosan lehet üzemeltetni. A fejlődés során a két tevékenység vagy egy cégben marad (pl. FőTaxi), vagy kettéválik és két önálló cégben működik tovább (pl. 6x6 Taxi, VolánRent).

• *Újgépjármű-gyártással, -forgalmazással foglalkozó cégek*

Ebben az esetben valamely gépjárműgyártó cég, vagy annak leányvállalata hoz létre RAC céget. Ennek több, önmagában is figyelemreméltó és stratégiai oka lehet:

- biztos részpiacot találni a termékeknek
- a márka imázsát növelni
- az ügyfél hűségét megszerezni és erősíteni
- az eladott darabszám növelésével elérni az optimális sorozatnagyságot

Ezen célok bármelyikének érdekében önmagában is érdemes beszállni az egyébként igen kompetitív piacra, ahol ráadásul igen magasak a belépési korlátok. Az ilyen elv szerint megalakított és működő cégek esetében az üzemeltetett járműpark összetétele igazán csak monoton: szinte kizárólag a gyártómű által kínált

termékeken alapul (EuRent/EuroDollar, magyarországi Avis).

Szervizszolgálati bérautó

E szolgáltatásfajta, amit a gépjármű márkakereskedők fejlesztettek ki, első pillantásra nem tartozik az autókölcsönzést tárgyaló cikk témakörébe. Ez azonban csak látszólagos. A különbség az autókölcsönzés és a szervizszolgálati bérautó mint szolgáltatásfajta szerepe és küldetése között van. Az autókölcsönzés elsősorban üzlet és másodsorban szolgáltatás, míg a szervizszolgálati bérautó elsősorban szolgáltatás és csak másodsorban üzlet. A gépjármű márkakereskedők ezen szolgáltatásukat akár ingyenesen, akár csekély térítés ellenében olyan megbízható partnereiknek (természetes és/vagy jogi személy) ajánlják, akik megtartása és kiszolgálása hosszú távú stratégiai érdekük. Ezt ajánlhatják akár az ütemezett karbantartások időtartamára, akár műszaki hiba vagy bármi egyéb igény esetén, extra szolgáltatásként. Természetesen ennek ára beépül a szolgáltatások árába.

Hogy mégis az autókölcsönzés témakörébe utaljuk a szervizszolgálati bérautót, mint szolgáltatást, ennek oka kettős:

- a szolgáltatás árát a márkakereskedő beépíti szolgáltatásai árába
- a fejlődés során ezen szolgáltatás részévé válik egy speciális szolgáltatás-csomagnak, amit *fleet management*nek, vagy *járműpark kezelésnek* hívunk.

Hosszú távú bérlet

A nemzetközi terminológia szerint LLD (location long durée), azaz „hosszú távú kihelyezés”. A RAC szolgáltatások fejlődésének természetes velejárója volt azon igény megjelenése mindkét fél részéről (bérbeadó, bérbevevő), hogy stabil kapcsolatukat új alapokra és szélesebb szolgáltatási bázisra helyezték. Kialakult tehát a hosszú távú kihelyezés vagy bérlet. Ennek időtartama legalább fél év, vagy annál hosszabb. A felek immár keretmegállapodásban szabályozzák együttműködésüket, akár több évre is. Ezen szolgáltatás igénybevételével az ügyfél kiegészítő bérautó és egyéb (pénzügyi, szerviz, kényelmi) szolgáltatásokhoz jut:

- gépkocsihasználat az ország területén, vagy akár külföldön is
- műszaki hiba esetén cseregépkocsi
- meghatározott kor és/vagy futásteljesítmény elérése után új gépkocsi
- 24 órás állandó országúti segítség
- kedvezmények a bérbevett gépkocsi számától függően

romszereplőssé bővült: bérbevevő-finanszírozó/bérbeadó-márkakereskedő. Az ügyfél immár nemcsak a bérbeadóval (RAC cég/márkakereskedő), hanem egy pénzügyi szervezettel is kapcsolatba kerül. Ez a szolgáltatás fejlődésének természetes velejárója volt, mert az operatív lízing szolgáltatáshoz szükséges tőkéje már csak egy banknak van meg. Ez így is van. A Lease-Plan tulajdonosa például az ABN-Amro Bank. Ezen tőkeerő révén az operatív lízing kétféle változata jelent meg a piacon:

Nyílt kalkuláció

A nyílt kalkuláció esetében az ügyfél havonta meghatározott összegű számlát kap, melynek része a finanszírozás és annak kamatköltsége, a biztosítások, adók, üzemeltetési költségek (ütemezett karbantartások és üzem/kenőanyagok), valamint egy átalánydíj is (management fee). Általában negyed- vagy félévente, a valódi költségek és az ügyfél által befizetett átalánydíjak összevetése után, az ügyfél visszakapja a különbözetet (túlfizetésnél). Ha a költségek magasabbak, mint az átalánydíjak összege, úgy az a finanszírozó vesztesége. (Erre egyébként a legritkább esetben van példa.)

Zárt kalkuláció

Fentiekből következően itt az ügyfél a tényleges költségektől teljesen függetlenül fizet egy meghatározott havi díjat. Nyilvánvaló, hogy a zárt kalkuláció a finanszírozó számára jóval nagyobb kockázatot jelent, ezért alkalmazása jóval ritkább, és csak megbízható, több éves partnerkapcsolat esetén vezetik be.

Az operatív lízing továbbfejlesztett változata a járműpark-kezelés. Miben több ez az előzőnél?

• *Járműpark-kezelés (fleet management)*

Annyiban több, mint az operatív lízing, hogy ebben az esetben a bérbeadó már nemcsak új gépkocsik bérbeadásával foglalkozik, hanem az adott cég meglévő teljes járműparkját is átveszi típusától, kortól és állapottól függetlenül (gyakorlatilag megveszi), s ezen teljes járműparkra nyújtja az operatív lízingnél új gépkocsikra kidolgozott szolgáltatásokat.

mert a kis járműpark miatt az extra szolgáltatások nem csökkentik látványosan az adminisztratív és egyéb munkát, tehát a termékelőnyök nem érvényesülnek a szolgáltatás árával szemben. Nyugat-Európában mára már érett piaca alakult ki a különböző RAC-szolgáltatásoknak, amelyek egyensúlyban vannak egymással és a piaccal. Mint említettük azonban, a mai Magyarországon nincs egyensúlyi helyzet, sőt, az operatív lízing és járműpark-kezelés a legdinamikusabban növekvő gépjármű-értékesítési forma. A nyugat-európai tapasztalatokat és a magyarországi trendeket figyelembe véve az alábbi jövőkép vázolható fel az üzletág egészére vonatkozóan:

• *Klasszikus RAC*

Szerepe a piac fejlődésével visszaszorul, bár létjogosultsága mindig meglesz, elsősorban a turizmus és az üzleti utak folyamatos és lassan fejlődő igényei miatt. A magyarországi újjépjármű-piac bővülésével ezen üzletág fejlődése nem fog lépést tartani. Várható: az élesedő konkurenciaharcban a kisebb cégek kiselejteződnek, és néhány multi fogja uralni a piacot.

• *Szervízszolgálati bérautó*

Jelentősége mind üzletileg, mind darabszámban tovább csökken, marginalizálódik, s egyre inkább természetes szolgáltatássá válik minden márkakereskedőnél, mint pl. az ingyenes mosás, vagy garancia. Várhatóan a márkakereskedők által ilyen célra üzemben tartott járműpark nem nő, továbbá a magyarországi márkakereskedők száma csökken, ez összességében ezen járműpark csökkenését jelenti hosszú távon.

• *Hosszú távú bérlet*

Szerepe csökken, bár ez elsősorban azért várható, mert növekedési dinamizmusa nem fog lépést tartani a piaci szereplők igényeinek fejlődésével. Várhatóan természetes adja át helyét fejlettebb társának, az operatív lízingnek, vagy fleet managementnek.

• *Járműpark-kezelés*

Robbanásszerű fejlődés előtt álló üzletág Magyarországon. Ahogy a gépjárműfenntartási költségek nőnek, és válnak mind összetettebbé, lesz egyre növekvő igény a tervezhető, fix összegű gépjárműfenntartásokra. Tovább növeli jelentőségét, hogy a bérbevevő számára megszűnnek a tulajdonjoggal kapcsolatos problémák, valamint a gépjárművek amortizálása és a használt gépkocsik értékesítésének nehézségei. A piac természetes fejlődésével lesz egyre természetesebb az a szemlélet, hogy a gépjármű birtoklása nem lehet cél, a cég értékét nem növeli, sőt, egyszerű szolgáltatásként igénybe venni olcsóbb, tervezhetőbb, és pénzeszközöket sem köt le. Az előnyök miatt mindhárom fél csak nyer a szolgáltatás igénybevéte-

Az üzletág jövője

Joggal tehetnénk föl a kérdést, hogy ha a járműpark-kezelés ennyire jó és összetett szolgáltatás, akkor miért van emellett mégis létjogosultsága a többi, megismert RAC-szolgáltatásnak, és miként alakul az üzletág jövője Magyarországon? A legnyilvánvalóbb válasz az, hogy azért, mert drága. Magánembernek, vagy néhány gépjárművel rendelkező kis cégnek nincs szüksége a bérbeadó által nyújtott extra szolgáltatásokra,

