



Tjänstebilarna, krånglet och pengarna

En rapport om HRs utmaningar inom tjänstebilshantering

kvdbil

Bakgrund

Vi på Kvdbil har länge uppfattat att HR-funktionen ofta har fått hantera en rad utmaningar inom tjänstebilsadministration, och har strävat att arbeta fram lösningar för att möta dessa utmaningar. Det har dock saknats konkreta data om dessa utmaningar och därmed ett mer solitt underlag att föra ett samtal om förändring och förbättring framåt.

Syfte

Undersökningen har genomförts för identifiera och belysa de utmaningar som finns inom tjänstebilsadministration, framförallt för HR-funktionen men också för andra roller.

Sammanfattning

En undersökning utförd av Kvdbil bland HR-chefer och HR-administratörer visar att det finns gemensamma utmaningar inom tjänstebilsadministration, oavsett storlek på organisation eller fordonsflotta. Trots variation i flottstorlek framkommer fyra huvudutmaningar: administration, försäljning, hållbarhet & nya drivmedel, samt inköp.

Administration är en övergripande utmaning, där det framkommer att svårigheten växer med flottans storlek. Digitala fleet-management-verktyg används oftare bland företag med större flottor för att hantera dessa utmaningar.

Försäljning av bilar, särskilt vid leasingperiodens slut, utgör en annan betydande utmaning. Det är viktigt att sälja bilar till marknadsmässiga priser, men preferenserna skiljer sig mellan mindre och större flottor, där mindre flottor prioriterar smidighet medan större flottor fokuserar mer på maximalt betalt.

Hållbarhet och övergången till nya drivmedel kräver också mycket tid och kraft, speciellt för större flottor, trots att hållbarhet anses vara viktigt i beslutsprocessen för både stora och små flottor.

Inköpsprocessen är inte lika utmanande som försäljning och administration, med valet av bilar och finansieringsform som de minst utmanande områdena.

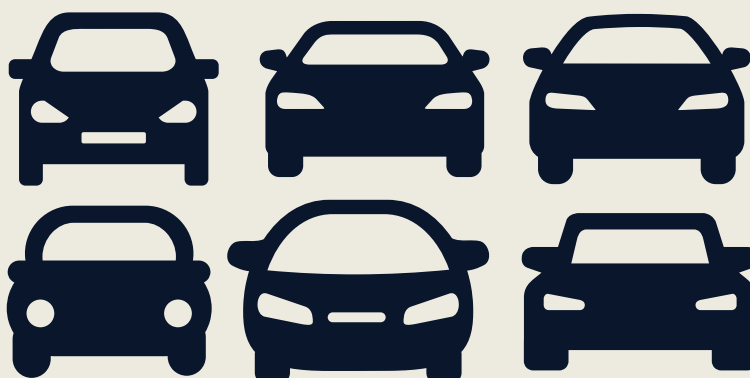
Inledning

Kvdbil har frågat drygt 200 HR-chefer och administratörer om vilka utmaningar man ser med tjänstebilsadministration. Svaren är relativt homogena, trots att respondenterna ansvarar för flottor med varierande storlek, i organisationer av olika storlek från såväl näringsliv som offentlig sektor.

Undersökningen bekräftar att **HR (chef, administratör, mm) utgör den största funktionen (32%)** bland de som arbetar med tjänstebilsadministration. I 10% av fallen är det en fleetmanager/fordonsansvarig och lika stor andel har ekonomichefer. 5% av respondenterna anger VD och 7% olika former av avdelnings/plats/sektionschefer. En stor grupp, 35%, anges som "övriga" eller "vet ej".

Vi noterar att det är ett fåtal respondenter som har riktigt stora flottor: 13% har fler än 100 tjänstebilar. Drygt hälften – 53% - har 25 eller färre bilar och knappt en tredjedel har 1-10 tjänstebilar i sin organisation. Fortsättningsvis benämner vi flottor med upp till 25 bilar "Små flottor" och de med fler än 25 för "Stora flottor".

Antal tjänstebilar	
1-10	31%
11-25	22%
26-50	18%
51-100	11%
101-250	6%
251-500	4%
Fler än 500	3%



Undersökningen identifierar fyra huvudområden där HR ser mest utmaningar. Dessa beskriver vi här i "viktighetsordning" med fördjupande frågor. De utpekade områdena är: **Administration, försäljning, hållbarhet** och **inköp**.

Administration

En bred utmaning med hantering av tjänstebilar är att hålla ordning på alla praktiska och ekonomiska detaljer.

Mot bakgrund av att man på direkta frågan hur enkelt/komplicerat man upplever att det är att hantera administrationen av tjänstebilar, där hälften menar att det **INTE** är särskilt komplicerat, kan vi dra slutsatsen att utmaningarna växer med storleken på flottan: Närmare en fjärdedel av respondenter med stora flottor anser att administrationen **ÄR** komplicerad.

Det är också bland dessa respondenter vi hittar en hög användning (66%) av digitala fleet-management-verktyg/fordonsadministrationsverktyg, medan andelen hos respondenter med små flottor är klart lägre (28%)

Kommentar

Vår analys är att utmaningen inte handlar om svårighetsgraden utan om mängden av detaljer som måste blir rätt. Dessutom förändras omvärld och förutsättningar kontinuerligt.

66%



28%



66% med stora flottor använder digitala fleet management-verktyg, jämfört med **28% bland dem med små flottor.**



"Hantera uppgifter som sker oerhört sällan"

"Hålla koll på kostnader"

"Hålla ordning på alla förmånsbilar"

"Räkna fram aktuellt förmånsvärde som ofta ändras under året"

"Ökade priser och TCO (totala ägandekostnaden)"

"Hålla sig uppdaterad kring lagstiftning, miljökrav och förstå TCO för olika biltyper"

Försäljning

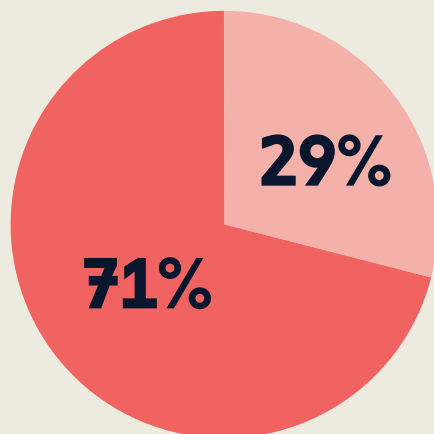
En stor utmaning kretsar kring avyttring av bilar när leasingperioden går ut.

"Hantera offerter och säkerställa att bilen säljs inom rimlig tid"

"Hantera avyttring av leasingbilar när leasingperioden går ut"

"Avyttra leasingbilarna när leasingperioden går ut"

En del av försäljningsprocessen handlar om värdering. Bara knappt 30% av respondenterna anger att man känner till marknadsvärdet av sin flotta. Övriga gör t ex avskrivningar efter schablonvärden.



Vet du marknadsvärdet på företagets vagnpark?

- Ja
- Nej, avskrivningar görs efter schablon

Trots detta upplever sex av tio att man alltid eller ibland får marknadsmässigt betalt när man säljer sina tjänstebilar. En tredjedel anger att man inte vet.

Upplever du att ni får marknadsmässigt betalt när ni säljer era tjänstebilar?

Ja, alltid	31%
Ja, ibland	31%
Nej, sällan	3%
Nej, aldrig	1%
Vet ej	34%

När man ska sälja sina tjänstebilar vänder sig de flesta till leasingadministrationsbolag och därefter till auktionsförmedlare. Märkesåterförsäljare delar tredjeplatsen med "vet ej".

71% vet inte marknadsvärdet
på företagets vagnpark



En tredjedel
av respondenerna
vet inte om de får
marknadsmässigt betalt

Till vem vänder ni er till för försäljning av tjänstebilar?



Det som skiljer mellan flottstorlekar är att andelen bilar som köps ut av anställda. Det sker i en väsentligt högre bland mindre flottor (16%) jämfört med större (4%).

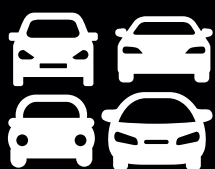
Notera att andelen respondenter som anger att man tillåter sin personal att göra regelrätta utköp av bilar där leasingavtalen avslutas i snitt är 34% (42% i mindre flottor).

Givet att försäljning av tjänstebilar kan upplevas som en utmaning, ställde vi frågan vad som är viktigast: att minimera kostnader/maximalt betalt eller Smidig/enkel hantering? Svaret är att preferensen är delad i två nästan lika stora delar, men de med mindre flottor premierar smidighet medan de med stora flottor är mer intresserade av maximerat pris.

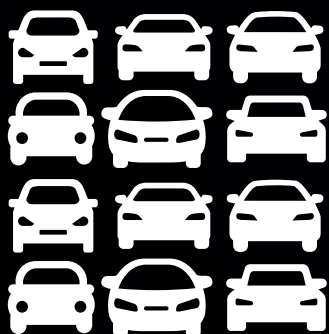
Vilken av följande faktorer är viktigast vid försäljning/avyttring av tjänstebilar – att minimera kostnader/maximalt betalt eller Smidig/enkel hantering?			
	Totalt	Små flottor	Stora flottor
Minimera kostnader/maximalt betalt är viktigast	38%	36%	44%
Smidig/enkel hantering är viktigast	41%	47%	36%
Vet ej	21%	17%	20%

Kommentar

Avyttring av bilar är en av de största utmaningarna, vilket sannolikt hänger ihop dels med osäkerhet kring bilarnas marknadsvärde liksom vilken kanal man väljer för att sälja sina tjänstebilar. Anmärkningsvärt är också att prioriteringarna under avyttringsfasen är tudelade om pris eller enkelhet är viktigast.



"Smidig/enkel hantering"
är viktigast för företag
med små flottor



**"Maximalt pris/
minimera kostnad"**
prioriteras av företag
med stora flottor

Hållbarhet

Ett område som också nämns bland utmaningar har att göra med omställningen till hållbara drivmedel, praktiska aspekter kring t ex elbilar och laddning och regelverket kopplat till hybrider

"Hantera delat drivmedel för hybrider"

"Höjd TCO för hybrid"

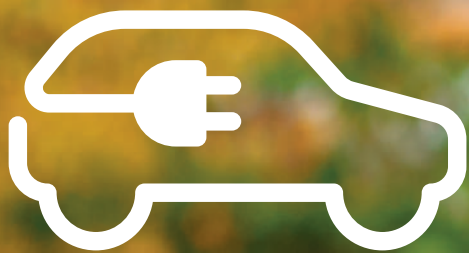
Vi ställde även direkta frågor om vikten av hållbarhet i valet av t ex biltyp där 80% anger att hållbarhet och miljövänlighet är viktigt i beslutsprocessen kring tjänstebilar. Vi fick samma andel i både stora och mindre flottor.

Däremot blev det olika svar på frågan om man har några krav idag på att alla nya tjänstebilar ska vara elbilar: Kravet på helt eldrivna bilar är dubbelt så hög (17%) i stora flottor jämfört med mindre (7%).

Har ni några krav idag på att alla nya tjänstebilar ska vara elbilar?			
	Totalt	Små flottor	Stora flottor
Ja, enbart helt eldriva	11%	7%	17%
Ja, laddhybrider och helt eldrivna	51%	51%	53%
Nej, inga krav alls	30%	35%	26%
Vet ej	9%	8%	5%

Kommentar

Valet av bilar och finansieringsform är i sammanhanget det minst utmanande området, trots att utbudet av såväl biltyper som finansieringsformer är stort.



**Företag med stora
tjänstebilsflottor spelar
en signifikant roll i
elektrifieringen av Sverige**



Inköp

Även inköpsprocessen kan vara en utmaning, men intressant nog är det långt ifrån alla som ser de största svårigheterna här.

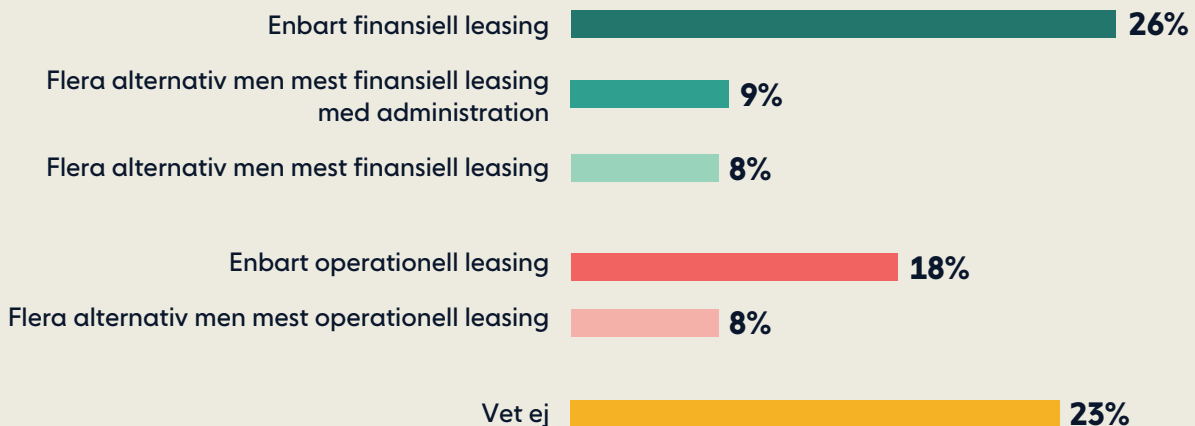
”Hantera offerter och säkerställa att bilen säljs inom rimlig tid”

”Beställa nya bilar i rätt tid”

Att välja biltyp när man ska köpa in/leasa ett eller flera fordon är överlag ingen större utmaning, vilket framgick tidigare. Bara 15% av respondenterna upplever det som riktigt svårt.

Finansieringsform är något mer utmanande. Vi ställde frågan hur svårt är det att välja finansieringsform vid ett bilköp/vid nya leasingavtal, och även här var det vanligaste svaret, från sju av tio respondenter, att det INTE var särskilt svårt.

Använder ni er av operationell leasing, finansiell leasing eller finansiell leasing med administration?



Den vanligaste formen är ren finansiell leasing. Läger man till finansiell leasing med. Administration eller de som har blandade finansieringsformer men framförallt finansiell leasing så blir dominansen än mer tydlig med hälften av respondenterna.

Operationell leasing i olika form och grad används av 26%. Anmärkningsvärt att 23% inte vet vilken form man tillämpar.

Kommentar

Omställningen till hållbara bilar och drivmedel är i full gång, och förändringen i sig skapar utmaningar för tjänstebilsadministrationen. Genomslaget är störst i de större flottorna men sannolikt kommer utmaningarna att fortsätta även bland mindre flottor.

A photograph of a woman with long dark hair, wearing a denim jacket, smiling and looking towards a man whose face is partially visible in the foreground. They are inside a car, with a green landscape visible through the window.

18%

använder sig av enbart
operationell leasing

23%

vet inte vilken form av
leasing företaget använder

Våra slutsatser

- 1** Utmaningarna inom tjänstebilsadministration är homogena över olika organisationer och flottstorlekar.
- 2** Administration blir mer komplicerad med större fordonsflottor och kräver ofta digitala verktyg för hantering.
- 3** Försäljning vid leasingperiodens slut är en betydande utmaning, där preferenser skiljer sig mellan mindre och större flottor.
- 4** Övergången till hållbara drivmedel skapar utmaningar, särskilt för stora flottor.
- 5** Företagens bilpolicy är en viktig drivkraft i elektrifieringen av Sveriges bilbestånd.
- 6** Inköpsprocessen är inte lika komplex som försäljning och administration, med valet av bilar och finansieringsform som mindre utmanande områden.
- 7** Kontinuerlig anpassning och uppdatering är avgörande för att hantera de föränderliga kraven inom tjänstebilsadministration.

Metod

Undersökningen har genomförts i samarbete med Kantar (fd SIFO) form av en webbenkät.

Totalt kontaktades 500 personer verksamma inom HR varav drygt 200 uppgav att de var helt eller delvis ansvariga för tjänstebilar i deras organisationer.

Respondenternas profil i övrigt redovisas nedan.

Respondenternas roll	
HR-chef	60%
HR-administratör	10%
Annan HR-befattning	7%
Annan roll- skriv in	23%

Verksam i sektor	
Privat	85%
Offentlig	13%
Ideell sektor	2%
Annan sektor	1%

Antal anställda	
Upp till 100	40%
Fler än 100	59%

Storlek på tjänstebilflotta	
Upp till 25 bilar	53%
Fler än 25 bilar	42%

kvdbil