**Sposób na samochód w małej firmie**

**Największą przewagą małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w porównaniu z ich większymi konkurentami jest elastyczność. Zdarza się, że zanim w korporacji zapadnie konkretna decyzja, mała firma zdąży przeorganizować cały model biznesowy. Aby jednak elastycznie działać, MŚP potrzebuje elastycznych rozwiązań – również w zakresie transportu.**

Dla osób prywatnych wyrazem transportowej elastyczności może być np. car-sharing (wynajem samochodu na minuty) lub rent a car (wynajem na doby). Mieszkaniec dużego miasta może korzystać z samochodu, gdy tego potrzebuje, ale dziś już nie musi płacić za auto, gdy go nie używa.

**Leasing i wynajem długoterminowy**

W świecie biznesu coraz częściej jest podobnie, a rozmaitych możliwości przybywa - i to zarówno w odniesieniu do samochodów osobowych, jak i użytkowych. Najczęstszym wyborem przedsiębiorców jest **leasing**, ponieważ przypomina on posiadanie auta na własność, a jednocześnie pozwala na płacenie stosunkowo niskich rat miesięcznych. Najczęściej samochód w firmie daje szanse na zwiększenie przychodów przedsiębiorcy, można więc powiedzieć, że pojazd wzięty w leasing sam zarabia na swoje raty.

Ale czy tylko leasing? Podobnie jest **z wynajmem długoterminowym**, przy czym korzyścią w tym przypadku może być również opieka serwisowa w pakiecie. Miesięczna rata jest wtedy wyższa, ale może obejmować także serwis (przeglądy i naprawy), opony (zakup, wymianę i przechowanie) oraz ubezpieczenie, więc wiele problemów przedsiębiorca ma z głowy.

Leasing i wynajem długoterminowy mają mnóstwo zalet, ale i jedną zasadniczą wadę – stanowią długotrwałe zobowiązanie, a to z kolei zaprzeczenie elastyczności. Jeśli więc przedsiębiorca „przestrzeli” w swoich oczekiwaniach dotyczących popytu na jego produkty lub usługi, pozostanie z umową na długi okres oraz z samochodem, który trzeba spłacać, choć ten na siebie nie zarabia.

Takie formy korzystania z auta nie sprawdzą się również wtedy, gdy mówić będziemy o sezonowym popycie. Jaki jest bowiem sens podpisywać umowę leasingową na 2 lata lub dłużej, jeśli dodatkowego „dostawczaka” lub osobowego auta dla handlowca potrzebujemy w firmie na 2 lub 3 najbardziej intensywne miesiące w roku?

**Rent a car dla biznesu**

W takich sytuacjach doskonałą alternatywą może się okazać wynajem średnioterminowy (na okres od 1 do 23 miesięcy) lub nawet krótkoterminowy (od 1 do 30 dni). Wtedy możemy mówić o faktycznym outsourcingu samochodów firmowych. Ich obsługę i utrzymanie zlecamy firmie zewnętrznej, natomiast z auta w firmie korzystamy wtedy, gdy mamy taką potrzebę.

Klasyczną sytuację, kiedy wynajem na średni lub krótki termin może się sprawdzić, stanowi okresowy wzrost zamówień (lub liczby odwiedzin klientów), a także konieczność obsłużenia większej sieci placówek handlowych. Kiedy w małej firmie pojawia się nagle wzmożone zapotrzebowanie na transport, bardzo często nie wiadomo, czy to tylko chwilowy trend, czy też wzrost, który będzie się utrzymywał. W takiej sytuacji trudno decydować się od razu na leasing nowych aut (taka spontaniczność może potem drogo kosztować), a przecież trzeba w jakiś sposób sprostać piętrzącym się terminom.

Wówczas wynajęcie auta na miesiąc lub dwa może błyskawicznie zaspokoić potrzeby transportowe bez konieczności podejmowania długoterminowych zobowiązań. Później, jeśli zwiększony popyt przeminie wraz z sezonem, umowę można w łatwy sposób zakończyć. A jeśli wzrost okaże się trwałym trendem i oznaką długotrwałego sukcesu firmy – dopiero wtedy można zdecydować się np. na wynajem długoterminowy.

W małych i średnich firmach zdarza się także wiele innych sytuacji, w których potrzebny może być dodatkowy samochód. Wystarczy, że choćby jeden pojazd (we flocie składającej się z kilku aut) uległ wypadkowi lub awarii, a terminowy transport już może zostać zagrożony.

Często też firma zamawia nowe auto w salonie, ale od złożenia zamówienia do odbioru pojazdu może upłynąć nawet 6 miesięcy. Jak zaspokoić potrzeby transportowe do tego czasu?

Wynajem krótko- i średnioterminowy również w takich sytuacjach może stanowić dobre rozwiązanie. Oczywiście dla każdego przedsiębiorcy istotna będzie opłacalność takiego wynajmu, dlatego przed podpisaniem umowy z firmą rent a car, warto dowiedzieć się o ceny. Zapytaliśmy o nie w jednej z ogólnopolskich wypożyczalni.

- Peugeot Partner Furgon o ładowności 650 kg, dający możliwość przewozu nawet dwóch europalet, to przy wynajmie na jedną dobę koszt 152 zł brutto. Przy wynajmie na średni termin, cena za dobę spada do ok. 70 zł. W ofercie mamy także większe pojazdy, np. Peugeot Boxer L4H2 – wyjaśnia Ireneusz Tymiński, prezes wypożyczalni Emotis – Umowa może być zawarta na czas oznaczony, ale dostępny jest także wynajem elastyczny, z możliwością zakończenia umowy po 3. miesiącu bez konsekwencji finansowych – informuje.

Czy niecałe 2.180 zł brutto (ok. 1.770 zł netto) za miesięczny dostęp do małego auta dostawczego to mało czy dużo, każdy przedsiębiorca musi ocenić sam. W zamian otrzymuje jednak elastyczność, na jaką nie może liczyć w przypadku klasycznego leasingu. Istotne też, że serwis i podstawowe ubezpieczenie są już wliczone w cenę.

Na takich samych zasadach przedsiębiorca może wynająć także samochód osobowy dowolnej klasy – od auta miejskiego, po limuzynę klasy premium. Serwisowany, gotowy do jazdy samochód, z którym koszty wiążą się tylko wtedy, gdy jest potrzebny. Bez względu na to, jakiego auta potrzeba w małej lub średniej firmie, warto zorientować się w ofertach przygotowanych przez dobrej klasy wypożyczalnie.

Źródło: [Emotis](https://emotis.pl/pl/)