Omvärldsanalys december 2021

Det går bra för biluthyrningsföretagen, det är brist på komponenter och fordon (nytt/beg) – samtidigt kommer nya samarbeten och bokningsplattformar. Mycket att hålla utkik efter inför det nya året!

Hyrbilsföretag gör rekordvinster – fortsätt ta betalt

Medan bildelningstjänster av allehanda slag fortsätter blöda pengar, går det bra för traditionella hyrbilsföretag på många håll. Nyligen har siffror från moderbolagen i USA kommit. AVIS Q3 är det bästa i företagets 75-åriga historia.

Förklaringen? Kostnadsbesparingar som initierades våren 2020, höga priser och en marknad som kommit igång rejält.

Även Sixt ser ut att göra rekordvinster i år.

Det finns en hel del (potentiella) luftslott i branschen – uppblåsta servicepriser, slarvigt iordningställda begbilar, transportföretag som anger att de är hållbara men har låg moral gällande medarbetares/anställdas/giggares rättigheter. De som driver sådana företag borde vara oroliga, luftslott kan punkteras hastigt och de är svåra att rädda.

För hyrbilsföretagen är det tvärtom. En ekonomiskt, socialt och miljömässigt hållbar praktik som kunnat dra fördelar av förmånligt upplåtande av fordon – men för ofta, för länge och för mycket gjort det till alltför låga priser.

Idag finns det många andra sätt att få tillgång till bil på – primärt bildelningstjänster. När man ser vad de kostar och de ekonomiska resultaten är det tydligt att priserna kan sättas högre.

Det kommer aldrig ett bättre tillfälle att ta betalt än nu – och fortsätta göra det!

Läs mer:

Avis Posts Best Third Quarter, Stock Peaks - Rental Operations - Auto Rental News

Avis Reports Record Earnings in Q2 - Rental Operations - Auto Rental News

Sixt Predicts Record Earnings for 2021 - Rental Operations - Auto Rental News

Ännu en optimist – Lyft självkörande 2022

I samarbete med tech-företaget Motional avser Ubers huvudkonkurrent Lyft erbjuda självkörande Hyundai IONIQ 5 som robottaxi i slutet av nästa år.

Utan ännu en långt fördjupning i ämnet är det svårt att tro att detta kommer att hända. 2018 kom Audi A8 och skulle erbjudas med nivå 3 av 5. Det har ännu inte förverkligats. BMW:s iX (lanserad nu i höst) skulle ha nivå 3 från början, BMW sköt först upp det och har nu gett upp. Ingen ny tidsplan föreligger.

Ny modell – BMW iX, fortsatt med nivå 2 av 5.

Läs mer:

[Lyft, Motional to Deploy Self-Driving Vehicles in 2023 - Autonomous Technology - Fleet Forward]

Även för lastbilar finns motsvarande optimism.

[Plus Selects Aeva 4D LiDAR for Production of Autonomous Trucks - Autonomous Technology - Fleet Forward]

Hertz + Uber = sant

Tesla – förra året i konkurs och uträknat – nu tillbaka med besked. Nu ska Hertz erbjuda 100 000-150 000 Model 3 i sin flotta. Det innebär att minst 20% av Hertz globala flotta blir Tesla-fordon.

Värt att notera är att Hertz upplåtit Tesla åt Uber-förare sedan 2016.

Imagemässigt är detta viktigt, lite som när H&M (mera för några år sedan) fick liv i avdankade modedesigners genom tillfälliga kollektioner. Här är det Tesla som vitaliserar Hertz varumärke. Det innebär också att Hertz tar ett radikalt grepp om att elektrifiera inte bara sin egen flotta, utan för branschen generellt.

Det innebär också att hyrbilsföretaget – läs Hertz-appen – blir viktigare för kunden, för när kunden laddar hyrbilen är det inte hos Exxon eller Mobil, utan i många fall via hyrbilsföretagets app/system.

En vanlig syn framöver.

Läs mer:

Hertz Will Supply Up to 50k Teslas to Uber's Rental Program - Rental Operations - Auto Rental News

Parsing Hertz's Big EV Bet - Electrification - Fleet Forward

What the Hertz/Uber Partnership Means to Mobility - Auto Focus - Auto Rental News

Hertz Just Wrote Chapter 1 of the EV Rental Playbook - Auto Focus - Auto Rental News

Hur höga kan andrahandsvärden bli?

Andrahandsvärden är orimligt höga – det kommer inte att vara så för evigt. Utbudet av nybilar kommer att återgå till det normala – det må dröja ett år eller två. En lågkonjunktur kan komma och allt är snabbt som vanligt med tillverkare som gör överoptimistiska framtidsprognoser, samtidigt som marknaden bromsar in.

Lägg därtill relativt raska framsteg med nya bilar gällande reningsteknik/drivlinor, elektrifiering, uppkopplade tjänster och infotainment – samt ökade verkstadskostnader för äldre fordon.

Som grädde på moset kommer många nya märken och modeller från Kina. En MG Marvel R på privatleasing för 3 645,- per månad som laddas förmånligt (när elpriserna snart går ner…), har 360 kr/år i skatt och har fulla garantier. Det är osannolikt att den typen av erbjudanden inte påverkar begagnatmarknaden framöver.

Ser vi hur det ser ut på andra marknader är inte Kina sista landet som ger sig in på marknaden – det kommer fler. Och komponentbristen är ett mindre problem för kinesiska biltillverkare än många andra.

Kinesiska välspecade elbilar som upplåts förmånligt på leasing kan ha stor påverkan på marknaden.

Manheim Index Sets New Record — Again - Remarketing - Auto Rental News

The State of the Wholesale Used-Vehicle Market - Remarketing - Auto Rental News

MG MARVEL R 2022 | Hedin Bil

Varumärken och modeller

Pandemin har givit stort utrymme för nya och oväntade lösningar. Undantagstillstånd och dramatiska förändringar ger nya lösningar.

Det gäller även bilmarknaden.

MG – nyss en brittisk sportbil, nu en ynklig men billig andrabil från Kina, upplåten med förmånlig privatleasing. Ford Mustang – nyss en rik gubbe I keps, nu en förmånlig tjänstebil.

Och nu Lotus, är märket på väg åt samma hall? En eldriven SUV från Lotus är väl så långt man kan komma från märkets tidigare modeller – just likt MG ZS EV är i jämförelse med historiens MG-bilar helt annorlunda. Dock fanns en och annan badge engineerad modell kring millennieskiftet.

MG ZT från 2003.

Lotus innan pandemin.

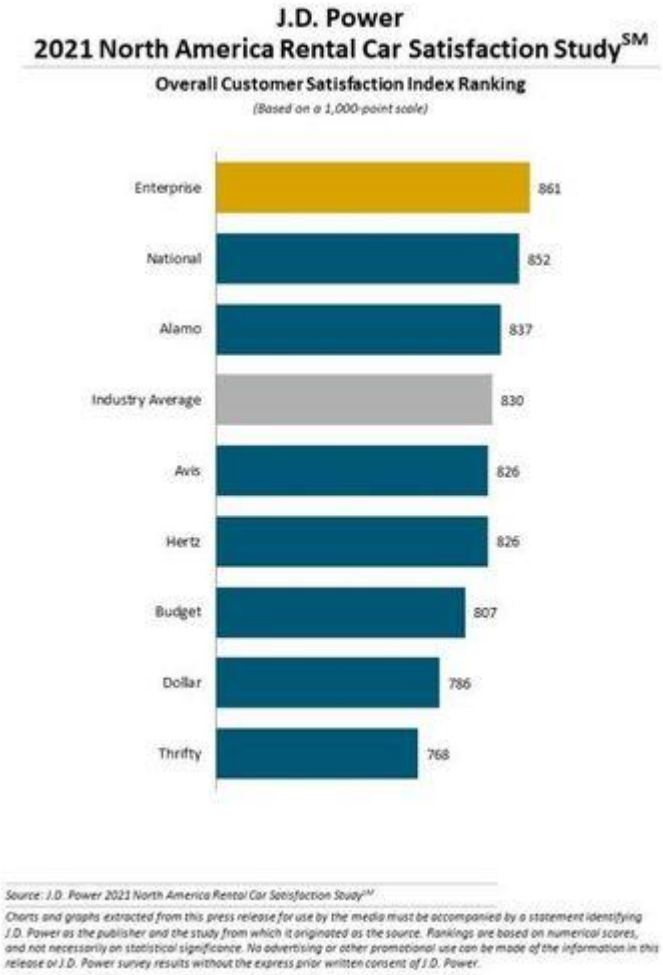
Läs mer:

Sports car Lotus prepares relaunch under China's Geely -- with SUV - Nikkei Asia

https://en.wikipedia.org/wiki/MG_Cars

Vad är viktigast – lönsamhet eller nöjda kunder?

Enligt en färsk rapport från J.D. Power har kundnöjdheten fallit tillbaka efter sex års stadig ökning. Index föll från 841 till 830 – inte så dramatiskt – och en central förklaring är att priserna ökat med 58 procent.

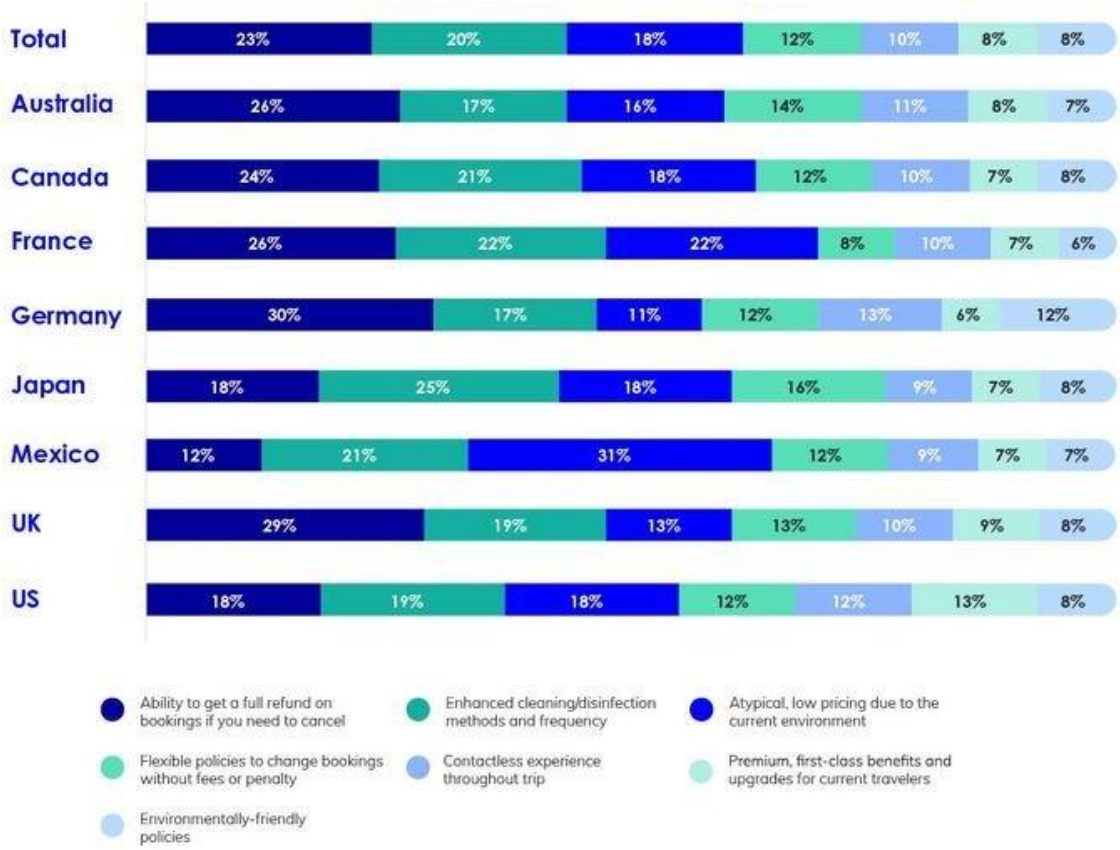


Det aktualiserar frågan vilket som är viktigast – kundnöjdhet eller lönsamhet.

Om vi nu ska ta mer betalt får vi också se till att göra det, och då kan det komma kundklagomål.

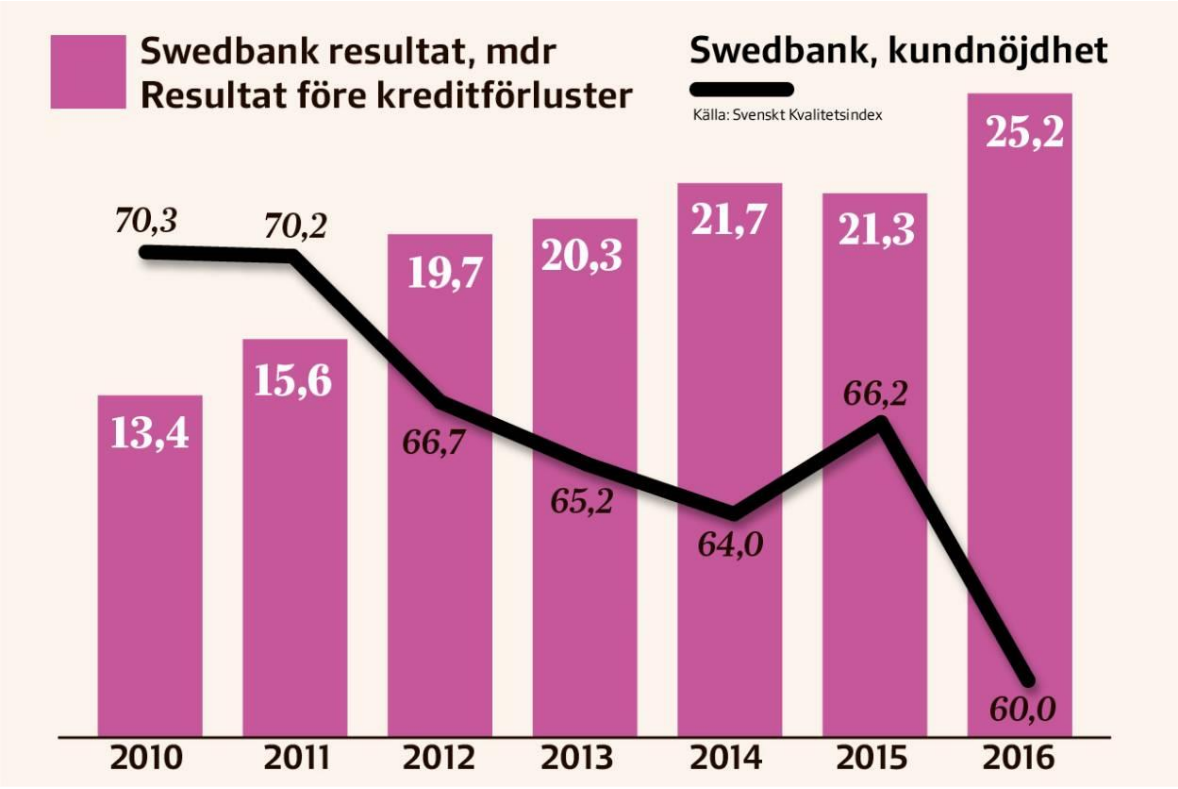
Enligt en färsk rapport från Expedia är flexibilitet viktigare än låga priser för hyrbilskunder. Mycket talar för att köpare kommer att vara beredda att fortsätta betala högre priser framöver. Sverige är inte med i undersökningen men väl andra europeiska länder som Frankrike, Tyskland och Storbritannien – i alla tre är flexibilitet mycket viktigare än låga priser.

Som alltid bör enkätsvar tas med en nypa salt.



Expedias färska undersökning om vad hyrbilskunder önskar.

Grafen nedan är värd att fundera över – Michael Wolf fick sluta som VD för Swedbank på grund av svaga kundnöjdhetssiffror. Kundnöjdhetsindex gick ner från 70,3 till 60 – vinsten ökade från 13,4 till 25,2 miljarder.



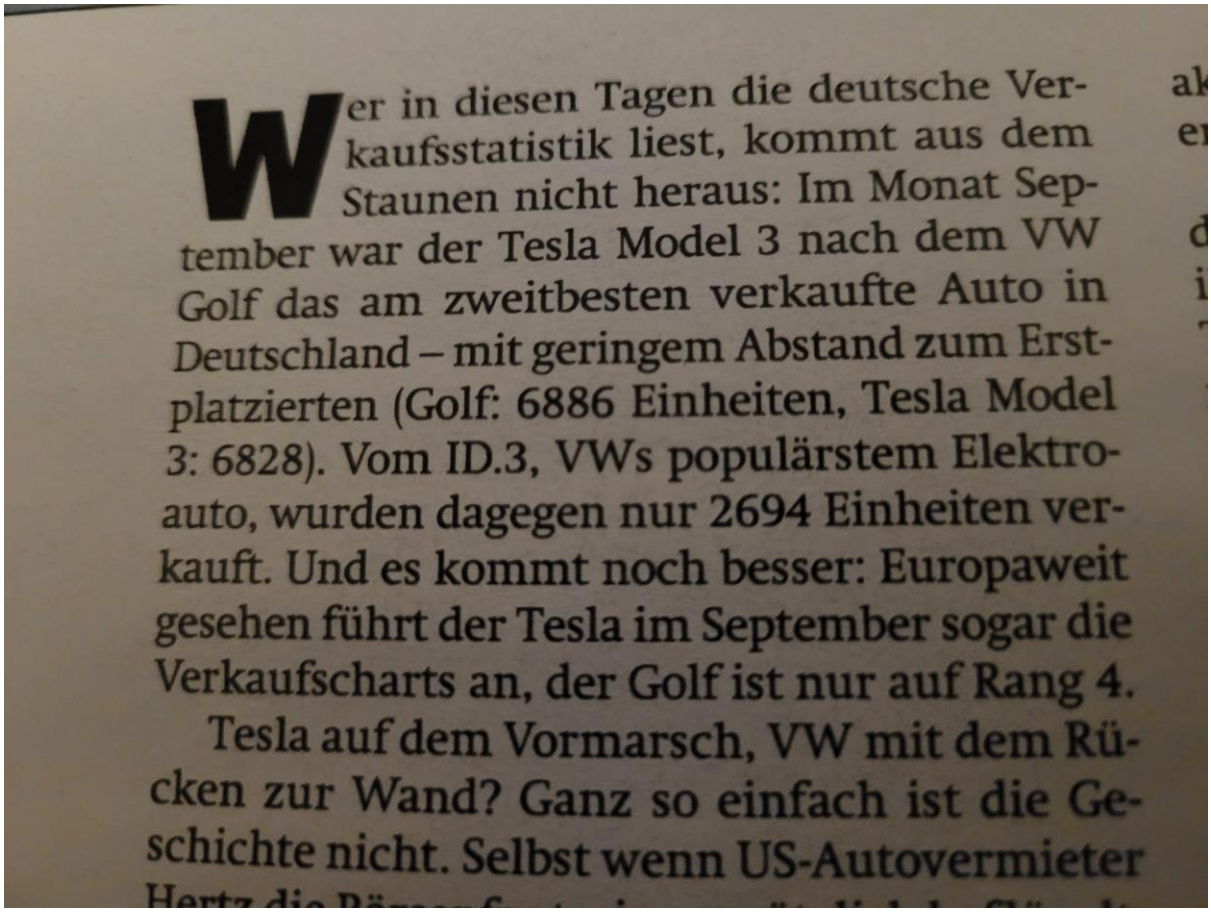
Läs mer:

EN_Traveler_Value_Index_Car_2021.pdf (expediagroup.com)

Car Rental Satisfaction Plummets in 2021 J.D. Power Study - Rental Operations - Auto Rental News

Avfärda inte det nya!

1974 presenterades VW Golf, en värdig arvtagare till Bubblan, som den ofta kallas i Sverige. Golf blev stilbildande och gav namnet till Golf-klassen – en utmärkt storlek för en ekonomisk familjebil. Nu i sin åttonde generation är Golf, som toppat försäljningsstatistiken på hemmamarknaden i Tyskland i snart ett halvsekel, hotad. Av ID. 3? Nej, Tesla 3, som bara såldes i 59 färre enheter än Golfen i september.



Wer in diesen Tagen die deutsche Verkaufsstatistik liest, kommt aus dem Staunen nicht heraus: Im Monat September war der Tesla Model 3 nach dem VW Golf das am zweitbesten verkaufte Auto in Deutschland – mit geringem Abstand zum Erstplatzierten (Golf: 6886 Einheiten, Tesla Model 3: 6828). Vom ID.3, VWs populärstem Elektroauto, wurden dagegen nur 2694 Einheiten verkauft. Und es kommt noch besser: Europaweit gesehen führt der Tesla im September sogar die Verkaufscharts an, der Golf ist nur auf Rang 4.

Tesla auf dem Vormarsch, VW mit dem Rücken zur Wand? Ganz so einfach ist die Geschichte nicht. Selbst wenn US-Autovermieter

Chock i Tyskland – Tesla 3 nästan ifatt Golf. I september såldes 6 886 VW Golf, 6 828 Tesla 3 och 2 6974 ID.3.

Voi ställer på tal om det en viktig fråga – varför är elsparkcyklarna ett större problem än 150 000 bilar i Stockholm? Det går att argumentera hit och dit, men klart är att olika lösningar kommer vara en del av samhället och gatubilden framöver.

Läs mer:

Vois vd: Våra elsparkcyklar en större fråga än vad debatten ger sken av (di.se)

Achtung – nya bokningsplattformar

Bokningsplattformar kan visserligen fylla ledig kapacitet, men när de väl får en stor andel av försäljningen höjer de provisionerna – dessutom tappar man kundkontakten, man blir leverantör.

Detta bör hållas under uppsikt, jfr. hur hotellen tappat både intäkter och kundkontakter här.

Dessutom är det rörigt för kunden att ha att göra med två företag.

Läs mer:

Booking Platform Looks to Expand in Europe - Rental Operations - Auto Rental News

Traditionell biluthyrning vs. nya mobilitetsinitiativ

Den här artikeln är läsvärd – den visar de olika initiativ som biluthyrningsföretag tagit för att bli en del av framtidens mobilitet. Möjligen är texten om Hertz lite mossig – problemen 2020 lyfts fram, inte de väsentligt bättre resultaten senare.

Notera särskilt följande, vilket är centralt – fördelarna i att ha ett fungerande upplägg för att kunna hantera vagnparker med rätt inköpskanaler med mera: “Car rental companies of all sizes can tap into the growing market of shared mobility. Compared to mobility start-ups, car rental companies have the advantage of fleet management experience and understanding the ins and outs of fleet operations. While this is often an overlooked aspect of starting a shared mobility service, it’s a critical success factor.”

Som vanligt gäller att vänta och se är en bra strategi – förutsatt att man vågar investera när det är läge. Att hoppa på allting är sällan framgångsrikt.

Läs mer:

The Next Frontier for Car Rental Companies is Sharing Cars - Rental Operations - Auto Rental News

Tillgång till bilar framöver bör bli bättre – med nya aktörer

Även om halvledar- och komponentbrist kommer att följa branschen även 2022 och 2023 finns en hel del bilmärken som har goda möjligheter att leverera. Samtidigt kommer det mängder av nya varumärken från Kina – kända och okända. Med tanke på hur Kina agerat på andra marknader och hittills på bilmarknaden är det inte osannolikt att kinesiska märken har 20 procent av marknaden kring årsskiftet 2022/2023. Det innebär dramatiska förändringar för existerande aktörer.

Bilföretag är generellt tröga när det gäller att se strukturella förändringar i branschen. Det är mycket fokus på det egna märket. Saab försvann – vart tog försäljningen vägen. MG får 6-7 % MA på den svenska personbilsmarknaden 2022 – vem förlorar kunder? Den typen av resonemang är viktiga, det handlar om stora skillnader över tiden.

En viktig fråga för oss är vilka märken som kommer att erbjuda bildelningslösningar från fabriken. Dacia m fl har presenterat sådana lösningar – alla bilföretag som avser vara en del av framtidens mobilitet bör göra det.

I Norge introduceras allt fler kinesiska märken, flera Volvo- och VW-handlare har tagit in märken från Kina. En marknad att hålla koll på framöver!

Läs mer:

Worst of Vehicle Supply Shortage Might Be Over - Remarketing - Auto Rental News

The Future of Car Rental Telematics Is Direct OEM Integration - Telematics - Auto Rental News

RentalMatics Expands to Australia, Signs with East Coast Car Rentals - Rental Operations - Auto Rental News

Utmaningar 2022 – enligt Big Four

Det blir allt viktigare att tillhöra en kedja – det säkerställer tillgång till fordon, förhandlingsstyrka, tillgång till kunder – och inte minst, att kunna attrahera medarbetare. Oavsett om det handlar om en byggvaruhandel, en bilverkstad, ett hotell eller biluthyrning/bildelning ger kedjan ett sammanhang, förhandlingsstyrka, samt säkerställer tillgång till kritiska produkter. I vårt fall handlar det såklart i första hand om fordon, men väen om kunder.

Framtiden avgör vi – rött inställning/förhållningssätt är nödvändigt! Det är mycket en fråga om inställning – är världen en uppsättning problem och hot eller en uppsättning möjligheter.

För samtidigt finns det oberoende aktörer som lyckas, trots tuffa tider.

Det lilla bil-/lastbildsuthyrningsföretaget utanför Utah fick ingen statlig hjälp då de är ett familjeföretag, allt såg illa ut, men de redde ut det, se andra länken.

Läs mer:

Independent Operators Share Biggest Challenges for 2022 - Rental Operations - Auto Rental News

Creative Vehicle Sourcing, Contactless Service, and an FMC: How One Small Rental Company Survived the Pandemic - Rental Operations - Auto Rental News