

# ELEKTRYK W FIRMIE - TO SIĘ OPŁACA!

Powszechne jest przekonanie, że samochody z napędem elektrycznym, będące droższymi w salonie, są nieopłacalne. Nic bardziej mylnego. Z zakończonego właśnie projektu Misja Zerowa Emisja wynika, że zakup dostawczego pojazdu elektrycznego może się opłacać już po 4 latach użytkowania. PSPA porównało całkowite koszty posiadania (TCO) elektrycznego Volkswagena e-Craftera oraz jego konwencjonalnego odpowiednika. Obydwa modele dostępne są w ofercie CarePort Leasing Volkswagen Financial Services.

Historia aut elektrycznych ma już 150 lat. Pionierem był Thomas Deavenport, Amerykanin szkockiego pochodzenia, który już w 1834 roku zbudował powóz, czerpiący energię z baterii galwanicznej Volta. Tak naprawdę jednak pierwsze sprawne działające auto elektryczne powstało w 1882 roku. Skonstruowali je Percy i Ayton.

Prawdziwym początkiem silników samochodowych zasilanych prądem był jednak dopiero przełom XX i XXI wieku. Jednak pomimo tego, że kolejni producenci wprowadzają "elektryki" do swoich ofert największą popularnością wciąż cieszą się samochody z napędem spalinowym. Wynika to m.in. z wyższej ceny zakupu auta elektrycznego. Jak się jednak okazuje to, że na zakup takiego auta wydamy więcej pieniędzy nie oznacza, że jest ono droższe. Przeprowadzone właśnie badania projektu Misja Zerowa Emisja pokazują, że kupując elektryczne auto tak naprawdę oszczędzamy pieniądze i to na wielu etapach eksploatacji. Istnieją bowiem ulgi podatkowe, darmowe miejsca do ładowania czy też miejsca parkingowe tylko dla eko aut.

## EKSPERYMENT - POSZUKIWANY SAMOCHÓD PRZYSZŁOŚCI

Branża TSL (Transport-Spedycja-Logistyka) coraz częściej szuka oszczędności na paliwie. Rosnące ceny ropy zmuszają do szukania nowych rozwiązań. To właśnie ten sektor czeka na badania porównawcze realnych kosztów eksploatacji aut z silnikami elektrycznymi (tzw. EV).

Podczas Kongresu MOVE Mobility& Vehicles, który odbył się w ramach Poznań Motor Show 2019 ogłoszono wyniki projektu Misja Zerowa Emisja. Badanie zorganizowało Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych.

Przeprowadzono analizę porównawczą całkowitych kosztów posiadania (TCO, ang. total cost of ownership), uwzględniającą rzeczywiste łączne koszty związane z zakupem, użytkowaniem, utrzymaniem i późniejszą odsprzedażą konwencjonalnego Volkswagena Craftera i jego elektrycznego odpowiednika, produkowanego w fabryce we Wrześni, e-Craftera.

Całe badanie zostało skrupulatnie przygotowane i przede wszystkim przeprowadzone w realnych, a nie laboratoryjnych warunkach. Pojazdy zapewnił Volkswagen Samochody Użytkowe, a ładowarki firma GARO. Procesem logistycznym zarządzała firma No Limit. W pierwszej kolejności dostawy były realizowane dla marki IKEA. Towary ze sklepów przez trzy tygodnie trafiały wprost do klientów (B2C) w ramach usługi home delivery.

Następnie w ramach dostaw dla H&M, ładunki z magazynów No Limit były dowożone przez kolejne trzy tygodnie do sklepu przy ul. Marszałkowskiej w Warszawie (B2B). Oba samochody, konwencjonalny i elektryczny, poruszały się po zbieżnych trasach.

Podczas trwającego sześć tygodni testu oba pojazdy – elektryczny i spalinowy – pokonały dystans ponad 3,6 tys. kilometrów i przewiozły około 1000 paczek o łącznej masie ponad 46 ton. Samochody spędziły w pracy ok. 250 godzin, z czego 40% w trasie. Każdy ruch choćby przystawionej śrubki



dokładnie mierzono. Podczas przeciętnego dnia pracy wykonywano średnio 22 tys. pomiarów. Przez cały okres trwania badania w pojazdach umieszczone były nadajniki sygnału GPS.

Dodatkową weryfikację prowadzono przy pomocy formularzy wypełnianych przez kierowców każdego dnia, przed rozpoczęciem i po zakończeniu pracy. Zapisywali oni między innymi: datę, początkowy i końcowy stan licznika, godzinę rozpoczęcia i zakończenia pracy, liczbę ładowań lub tankowań pojazdu, cenę paliwa oraz dane z komputerów pokładowych Volkswagenów Craftera i e-Craftera.

Przyjęta na potrzeby tego projektu metodologia badania TCO uwzględniała możliwie najwięcej składowych kosztów. Podzielono je na koszty jednorazowe i powtarzalne. Na podstawie wyników, aktów prawnych oraz rozważania cen przyjęto także wartości czasowe w projekcie (15 lat – czas analizy, 12 miesięcy roboczych w roku, 21 dni roboczych w miesiącu).

- Popularność pojazdów elektrycznych wzrasta nie tylko w segmencie transportu osób, ale również towarów. Koncerny mają w ofercie lub ogłaszają premiery w pełni zeroemisyjnych pojazdów dostawczych i ciężarowych, branża logistyczna zaczyna badać ich potencjał w ramach wykonywanych operacji, a marki rynku handlu detalicznego, kierując się zasadami zrównoważonego rozwoju, zaczynają premiować w łańcuchu dostaw takie rozwiązania. Kluczowe jest jednak, czy elektromobilność może w tym kontekście się opłacać. Dlatego zrealizowaliśmy projekt pilotażowy Misja Zerowa Emisja - mówi Łukasz Witkowski z PSPA.

## CZY JEŹDZISZ DUŻO, CZY MAŁO - ELEKTRYK SIĘ OPŁACA

Obliczono m. in. po ilu latach od zakupu TCO elektrycznego samochodu dostawczego zrówna się z kosztami posiadania jego konwencjonalnego odpowiednika. Dzięki temu wiemy, ile wynosi minimalny czas użytkowania pojazdu, przy którym zakup samochodu elektrycznego jest ekonomicznie uzasadniony. Dla elektrycznego Volkswagena e-Craftera to okres od 4 do 7 lat.

E-Crafter okazał się korzystny zwłaszcza przy scenariuszu, w którym dzienny dystans pojazdu wynosił średnio 170 km i uzyskana została dopłata 36 tys. zł. Dawało to znaczne oszczędności już podczas pięcioletniego użytkowania auta.

- Wyniki projektu są dla nas bardzo pozytywne. Badanie potwierdziło, że elektryczny Crafter idealnie sprawdza się w codziennych zadaniach firm logistycznych i zasięg jest wystarczający do realizacji miejskich zleceń. Szczególnie zadowolony jesteśmy z wyników TCO, które jasno pokazują, że już po czterech latach eksploatacji pojazdu elektrycznego przy skorzystaniu ze wsparcia zakupu ze środków Funduszu Niskoemisyjnego Transportu, całkowite koszty użytkowania są niższe od kosztów tradycyjnego pojazdu spalinowego - mówi Patryk Grzeczką, dyrektor marketingu marki Volkswagen Samochody Użytkowe.

## JAK KUPIĆ EV?

Widząc ogromny potencjał użytkowych „elektryków” Volkswagen Financial Services wprowadził specjalną ofertę na produkowany w Polsce model e-Crafter.

- CarePort Leasing to produkt finansowy, który oferuje niską sumę opłat. Co ważne, wykup auta może wynosić od 1 do 25% wartości pojazdu. Wśród dodatkowych korzyści znajdziemy m.in. pakiet ubezpieczeń komunikacyjnych na rok w promocyjnej cenie, w którym znajdują się OC, AC, Assistance i NNW - mówi Michał Dyc, dyrektor sprzedaży detalicznej Volkswagen Financial Services.

Jak nabyć e-Craftera w ofercie CarePort Leasing? Nic prostszego, Volkswagen przygotował plan w kilku prostych krokach - na decyzję leasingową czeka się... zaledwie 90 minut, a sam wniosek powstaje przy wsparciu przeszkolonego doradcy. Zatem nie pozostaje nic innego jak samemu stać się częścią „zielonej rewolucji” i zainwestować w elektrycznego dostawczaka!

pspa

## WYKORZYSTANE POJAZDY

VOLKSWAGEN  
E-CRAFTER

**PODSTAWOWE PARAMETRY**

Silnik	Elektryczny
Moc	136 KM
Moment obrotowy	290 Nm
Prędkość maks.	90 km/h
Zasięg (NEDC)	173 km

VOLKSWAGEN  
CRAFTER

**PODSTAWOWE PARAMETRY**

Silnik	2.0 Diesel
Moc	177 KM
Moment obrotowy	410 Nm
Prędkość maks.	165 km/h

PODSUMOWANIE BADANIA

MISJA  
ZEROWA  
EMISJA