

FSL = ZWOLNIENIE DLA MENEDŻERA?



Bartłomiej Wiśniewski

Autor zajmuje się zarządzaniem flotą w Provident Polska

„Skorzystamy z usług wynajmu długoterminowego i będziemy mogli zaoszczędzić, zwalniając osobę odpowiedzialną za zarządzanie pojazdami”. To myślenie przyświeca niejednej firmie decydującej się na skorzystanie z outsourcingu floty. Rzeczywistość pokazuje, że taka pochopna decyzja może przynieść nierzadko znacznie więcej strat niż zysków.

Redukcja stanowiska menedżera floty w przypadku rozpoczęcia współpracy z firmą wynajmu długoterminowego (z angielskiego full service leasing) to jak najbardziej możliwe rozwiązanie. Stanowi jednak poważne ryzyko dla efektywnego funkcjonowania każdej firmy, która w swojej działalności wykorzystuje samochody. Nie dla wszystkich to oczywiste, dlatego dla wielu flotowców pomysły zarządu o skorzystaniu z zewnętrznej pomocy stanowią poczucie zagrożenia. Postanowiliśmy przeanalizować jak naprawdę to wygląda i czy faktycznie warto powierzyć sprawę parku maszyn tylko we władanie biznesowego partnera.

PO CO OUTSOURCING?

Firma wynajmu długoterminowego to partner, który ma na celu zapewnienie przedsiębiorstwu klienta samochodu, profesjonalne wsparcie pozwalające zminimalizować zaangażowanie kierowców w tematy związane z utrzymaniem środków lokomocji no i jeszcze na tym zarobić. Wielu z uśmiechem powiedziałyby, że ta kolejność powinna być zupełnie odmienna jednak próbując ją przedstawić tak jak powinna wyglądać u najlepszych dostawców. Teraz może odpowiadamy sobie na pytanie: po co te działania na „zewnątrz”? Core Business, czyli podstawowa działalność operacyjna firm full service leasing opiera się na wynajmie pojazdów klientom. Ich klienci - przedsiębiorstwa użytkujące floty z kolei czynią wszystko, by świadczyć jak najlepsze usługi, tworzyć możliwie najdoskonalsze produkty i umiejętnie je sprzedawać. To główne zadania stawiane przed pracownikami, co nie jest niczym niezwykłym, że każdy podmiot gospodarczy główny wysiłek i nakłady przeznaczają na swoją doskonałość operacyjną. Jeśli nie jesteśmy firmą wynajmu długoterminowego nie łudźmy się, że zarząd będzie na pierwszym miejscu kładł posiadanie profesjonalnej komórki flotowej, bo to dział wydający pieniądze, a nie zarabiający.



Współpraca z zewnętrznym partnerem pozwala zająć się menedżerowi floty wieloma innymi zajęciami, między innymi kontrolą wykorzystywania samochodów służbowych.

UCHRONIĆ SWOJĄ FIRMĘ

Współpracując z firmą wynajmu długoterminowego możemy oczekiwać, że mamy do czynienia z profesjonalistami, którzy bazują na procesach optymalizujących nakłady pracy i koszty. Jeśli spotkalibyśmy się natomiast z przypadkiem niedochowania staranności nasz dostawca będzie ponosił odpowiedzialność - również finansową. Możliwość dochodzenia swoich praw, pokrycia strat czy wręcz utraconych korzyści od własnego pracownika jest bardzo ograniczona, aby nie powiedzieć niemożliwa. Poza tym, jak mieć pretensję do zatrudnionego skoro nie mieliśmy szansy zapewnić mu wysokiej jakości szkolenia i uchronić jego oraz siebie od narażenia na wystąpienia poważnych ryzyk. Po przeczytaniu powyższego mogłoby się wydawać, że firmy świadczące usługi wynajmu długoterminowego to najlepsze co mogło spotkać przedsiębiorstwa użytkujące środki lokomocji i transportu. Po części może tak być, jednak, aby faktycznie tak do tego doszło, musimy bardzo odpowiedzialnie korzystać z usług zewnętrznych partnerów i, choć zabrzmiało to paradoksalnie, posiadać wiedzę nie mniejszą od naszych podmiotów CFM. Ktoś przecież musi potrafić ocenić rzetelność i jakość zapewnianego wsparcia. Bo jak wiadomo, w ofercie można napisać wszystko...

**KTOŚ MUSI POTRAFIĆ OCENIĆ
RZETELNOŚĆ I JAKOŚĆ ZAPEWNIANEGO
WSPARCIA PRZEZ FIRMĘ CFM.**

WIĘCEJ CZASU

Nie ulega wątpliwości, że wejście we współpracę z firmą wynajmu długoterminowego spowoduje przekierowanie wielu, szczególnie tych najbardziej żmudnych codziennych obowiązków, z zespołu flotowego na zewnętrznego dostawcę. Efektem tego będzie uwolnienie czasu po stronie działu floty, co na pewno powinniśmy zagospodarować w efektywny sposób. Zatem już na początku polecam przyrzeć się działaniom, na które do tej pory nie mieliśmy w ogóle czasu, a były bardzo ważne.

WSPÓŁPRACA Z FIRMĄ WYNAJMU DŁUGOTERMINOWEGO SPOWODUJE PRZEKIEROWANIE WIELU, SZCZEGÓLNIE TYCH NAJBARDZIEJ ŻMUDNYCH OBOWIĄZKÓW - Z ZESPOŁU FLOTOWEGO NA ZEWNĘTRZNEGO DOSTAWCĘ.

Istotną dziedziną, często traktowaną „po macoszemu”, jest zarządzanie bezpieczeństwem, które przekłada się i na wizerunek firmy i w bardzo dużej mierze na koszty. Kolejny zaniedbywany obszar, szczególnie przy nieustającej presji czasu, stanowi zarządzanie efektywnością wykorzystanej floty. Mam tutaj na myśli jazdy prywatne, rozliczanie kosztów napraw spowodowanych przez błędy i niewłaściwe zachowanie kierowców itp. Warto również przeanalizować jakość usług świadczonych klientom wewnętrznym.

NIE ULEGAĆ POKUSIE

Jeśli nie znajdziemy istotnych aktywności, które moglibyśmy robić w wygospodarowanym czasie pozostaną nam dwie drogi – przejęcie innych działań administracyjnych (telefony, ochrona, recepcja itp.) lub w ostateczności redukcja ponadwymiarowych etatów. O ile będąc dyrektorem kilkusobowego zespołu możemy rozważać obie opcje, o tyle przy jednoosobowym zarządzaniu, znajdującym się w obowiązkach szefa floty pokusa redukcji jego stanowiska może być bardzo kosztowna.

Firma świadcząca usługi wynajmu długoterminowego i firma użytkująca pojazdy (klient) to bowiem dwa światy, które bez flotowca stanowiącego swego rodzaju „łącznik” między tymi podmiotami, nie będą potrafiły ze sobą efektywnie współpracować.

STRAŻNIK POTRZEBNY

Osoby chcące zwolnić menedżera floty z powodu nawiązania współpracy z firmą CFM, powinny zadać sobie proste pytania: kto przy braku flotowca tak naprawdę będzie w stanie zweryfikować poprawność zafakturowanych kosztów? Kto najlepiej zna umowę określającą na co mogą sobie pozwolić strony i kiedy? Na pewno nie dyrektor finansowy, który najprawdopodobniej ograniczy swoje działania do przekazywania faktur do płacenia. Wiele spornych sytuacji może mieć swoje podłoże tak po stronie dostawcy jak i kierowców klienta. Bez rozumienia jak funkcjonują do-

stawcy fsl i jednocześnie znajomości specyfiki pracy użytkowników pojazdów w naszej firmie, nie będzie możliwe wypracowanie najlepszych praktyk zapewniających bezproblemową współpracę w ramach rozsądnych kosztów. Rozwiązaniem równie groźnym jak zredukowanie etatu flotowca, jest przeniesienie jego etatu do firmy dostawcy. Jak można się ludzić co do obiektywności takiej osoby po przejściu na drugą stronę „barykady”? Przecież to logiczne, że zawsze będzie mu bliżej do przedsiębiorstwa, przelewającemu mu na konto stosowne wynagrodzenie. Efekty nietrudno przewidzieć - nadmierna spolegliwość w akceptacji kosztów i nie zawsze wysokiego poziomu jakości usług. Taka postawa przy zatrudnieniu profesjonalnego menedżera w firmie użytkującej samochody nigdy nie miałaby miejsca.

OUTSOURCING FLOTOWCA

Ostatnim stosunkowo rzadko spotykanym, a bezpiecznym modelem może być outsourcing flotowca, ale nie do podmiotu zajmującego się wynajmem długoterminowym, który zapewnia nam samochody, lecz do firmy specjalizującej się w zarządzaniu flotami klientów. Tego typu przedsiębiorstwa dopiero rozwijają się na polskim rynku, a ich forma działalności – podobna do brokera ubezpieczeniowego, który reprezentuje, w przeciwieństwie do agenta, interesy klienta jest jeszcze nie do końca zrozumiała przez uczestników rynku flotowego.

Istotne, aby osoby podejmujące decyzje związane ze strukturą firmy jak i sposobami współpracy z dostawcami, zdawały sobie sprawę, że usługi wynajmu długoterminowego to świetne narzędzie, z którego korzysta wiele firm. Pełne wykorzystanie potencjału tego typu dostawców, skutkujące sukcesywnym wzrostem jakości świadczonych usług, jak i rzetelną pracą nad generowanymi kosztami jest jednak możliwe tylko w przypadku zaangażowania profesjonalnego szefa floty, który będzie dbał o nasze interesy.



Skorzystanie z usług firm CFM nie powinno stanowić przyczynku do zwolnienia menedżera floty.