

Czasami mam wrażenie, że niemal wszystkie firmy w Polsce nie zajmują się niczym innym tylko wychodzeniem naprzeciw potrzebom klientów. Nawet tych niewielkich. Kiedy jednak okazuje się, że klient faktycznie nie jest z dużej firmy, mogą zacząć się problemy.

Mały też klient

Tomasz Siwiński

Jak zapewne uważni czytelnicy naszego miesięcznika wiedzą, często na naszych łamach staramy się oddawać głos ekspertom reprezentującym różne branże. Tym razem, na pomysł niniejszego artykułu wpadłem podczas rozmowy z jednym z działających w branży przyjaciół, który poszukiwał rozwiązania monitorującego spalanie w kilku swoich samochodach. Szczegóło nie są mi do końca znane, ale istotą jest co innego. Ołóż od niemal wszystkich firm, z którymi się kontaktowałem, uzyskałem odpowiedź, że zrobią wszystko, czego sobie klient zażyczy. Jednak po rozmowie okazywało się, że wszystko, ale poza tym, czego akurat oczekuje klient.

Nie można się dziwić firmom oferującym tego typu rozwiązania, że nie stwarzają nowych funkcjonalności systemu dla kilku czy nawet kilkunastu samochodów, bo jest to po prostu nieopłacalne. Rocznie oszczędności z systemu monito-

ringu waha się w zależności od poziomu zaawansowania wdrożenia od 600 do 1000 zł netto. Warto zauważyć, że wyższe ze wskazanych kwot odpowiada cenie około 240 litrów paliwa, na którym przy średnim spalaniu 7,5 l/100 km można pokonać dystans około 3200 km, co w ciągu roku odpowiada 266 km miesięcznie. Nasze doświadczenia wskazują, że przejeżdżane kilometry prywatnie zwykle są odpowiednikiem krotności wskazanej liczby. Tak więc wdrażając system monitoringu, wystarczy ograniczyć przebiegi prywatne o 266 km miesięcznie, żeby wdrożone narzędzie spłaciło się samo.

Zapytałismy, czy w takim razie klienci mający małe parki samochodowe, liczące od kilku do kilkudziesięciu pojazdów, w ogóle powinny szukać rozwiązań telematycznych, teleinformatycznych na rynku. – W SATIS GPS obsługujemy klientów, którzy posiadają floty od kilku do kilkuset pojazdów. Tak duża rozpiętość w wielkościach flot wynika wprost z tego, że SATIS ma konstrukcję modułową.

Daje to możliwość wdrożeń adekwatnych do aktualnych potrzeb naszych klientów oraz elastyczne dostosowanie kosztów przedsięwzięcia – mówi Łukasz Nowak, dyrektor handlowy w firmie SATIS GPS. – Do oceny, czy inwestycja w system monitoringu jest ekonomicznie uzasadniona, nie należy przyjmować kryterium wielkości parku samochodowego, ale raczej procesy, które ma wspierać system oraz zakładane po wdrożeniu korzyści – dodaje. – Czy warto wdrażać monitoring GPS? Jeżeli potencjalny klient zna swoje potrzeby oraz cele, bez względu na wielkość floty powinien przedstawić je wiarygodnemu partnerowi i wyegzekwować pokazanie, w jaki sposób mogą być zaspokojone. Jeżeli potencjalny dostawca systemu GPS pokáže (nie obieca), że jest w stanie w satysfakcjonujący sposób zrealizować projekt, z całą pewnością można decydować się na taką inwestycję – kończy Nowak.

Kiedy więc w jakiej sytuacji warto poszukać systemu, który może dać naszej firmie oszczędności, i jaki to powinien być system.

Rafał Dmytryszyn

dyrektor handlowy SOFTRA Systemy Informatyczne

Opłacalność inwestycji w profesjonalny system do zarządzania flotą zależy od kilku podstawowych czynników, które musi rozważyć fleet manager przed zakupem dedykowanego programu. Decyzja o wdrożeniu musi być oparta na założeniu osiągnięcia wymiernych korzyści. Celem takiego wdrożenia powinno być osiągnięcie oszczędności przede wszystkim w dwóch aspektach.

Oszczędzamy czas

Z naszego doświadczenia wynika, że fleet manager jest osobą o wyjątkowo wysokim deficycie czasu. Wbrew pozorom ma to miejsce również w przypadku zarządzania niewielkimi flotami. Jest tak,

Oszczędzamy pieniądze

Dzięki wdrożeniu systemu Flota Commander, bardzo łatwo jest wykryć niepotrzebne koszty samochodów, wychwycić nietypowe zużycie paliwa lub sytuacje stanowiące nadużywanie regulaminu firmy (np. tankowanie paliwa premium, zakupy kartą paliwową w weekendy lub podczas urlopów pracowników). Dodatkowo, integrując FC z systemem GPS, uzyskujemy dodatkowe korzyści w postaci np. stałej weryfikacji stanu licznika. Każdy fleet manager uzyskuje narzędzie, za pomocą którego jest w stanie natychmiast porównać koszty na przestrzeni miesięcy lub lat, co może być karłowatym zadaniem przy użyciu arkusza kalkulacyjnego.

Kiedy warto inwestować w system flotowy? Podstawowy czynnik to liczba pojazdów, jakimi zarządzamy. Nie mamy tutaj stałych wytycznych, ale wśród naszych klientów są firmy posiadające już kilkanaście aut. Przy poziomie powyżej 20–30 pojazdów panuje już zgoda o konieczności inwestycji w system.

Wielkość floty to nie jedyny czynnik decydujący. Istotną jest polityka flotowa i zakres obowiązków administratora. Im większe chcemy uzyskać korzyści, tym większy parasol musimy rozłożyć nad naszym parkiem samochodowym. Pamiętajmy, że na zarządzanie składa się wiele elementów, np. kontrola kosztów, pilnowanie terminów przeglądów, zarządzanie oponami i ich sezonowa wymiana, polisy,

ponieważ w mniejszych firmach zakres obowiązków jednej osoby często nie jest związany tylko z administrowaniem flotą. Fleet manager jest jednocześnie specjalistą w dziale administracji, a czasami funkcję tę wykonuje szef sprzedaży lub księgowość. Dodatkowo osoba ta często zarządza telefonami komórkowymi, zamówieniami lub administruje całym budynkiem firmy. Dlatego każda operacja na danych, dokumentach czy wysłanych e-mailach, w której można zaoszczędzić cenne minuty, jest pożądana. Tutaj wkracza system Flota Commander, którego przewaga nad arkuszem kalkulacyjnym jest ogromna. Dzięki zagregowaniu wszystkich danych flotowych w jednym miejscu oraz zbudowaniu automatycznych połączeń pomiędzy nimi

wykroczenia i wiele innych. Dlatego niezależnie od wielkości firmy, im więcej z tej listy należy do obowiązków fleet managera, tym większa potrzeba wdrożenia dedykowanego systemu.

Często spotykamy się z przekonaniem, że pojazdy objęte leasingiem lub wynajmem długoterminowym nie wymagają inwestowania w dodatkowy program komputerowy w firmie, ponieważ dostawca usługi bierze na siebie całą część obowiązków ich zarządzania. Nie podważamy korzyści płynących z tych form finansowania i zarządzania, jednak faktem jest, że wielu użytkowników programu zarządza w systemie Flota Commander samochodami pochodzącymi od leasingodawców i firm CFM. Wynika to z tego, że żaden dostawca nie załatwi za nas wszystkich spraw. Przykładem jest panowanie nad wykorzystaniem pojazdów przez pracowników. Nawet przy niewielkiej liczbie pojazdów rotacja pracowników korzystających z aut może być bardzo duża. Fleet manager jest odpowiedzialny za szybkie wydanie sprawnego auta, potwierdzone przez wydruk protokołu przekazania. Z pomocą przychodzi system Flota Commander Arkusz kalkulacyjny polegnie również w momencie archiwizacji przydziałów samochodów dla użytkowników, która jest bardzo potrzebna np. przy identyfikacji właściwego kierowcy przy wykroczeniu drogowym.

doryczas czasochłonne operacje można wykonać od ręki. Przykład stanowi min. import faktury paliwowej, rozdzielanie jej na konkretne samochody, działy, opracowanie pod kątem możliwości odliczenia VAT, oraz przekazanie do księgowości przygotowanego raportu w formie elektronicznej, który może zostać automatycznie przeczytany przez system finansowo-księgowy. Taki mechanizm jest często wykorzystywany przez naszych klientów, ponieważ przynosi duże oszczędności czasu, zarówno fleet managerowi, jak i służbom księgowym. Wielką pomocą jest automatyczne przypominanie o wszystkich ważnych terminach związanych z serwisowaniem i administracją pojazdami.

Wiele innych zagadnień związanych z administracją flotą pozostaje w rękach administratora floty, np. kontrola sensowności zużycia paliwa, rozliczanie zgłoszeń z fotoradarów, wyposażenia pracowników, limitów i ryczałtów, użytkowania pojazdu w trakcie urlopów, a przede wszystkim kontrola umów z firmami leasingowymi.

Wszystkie powyższe korzyści oraz wiele innych, są możliwe do osiągnięcia za pomocą programu do administracji flotą (nie mylić z systemem GPS). Najlepszym sposobem na uzyskanie odpowiedzi na pytanie o sens inwestycji w profesjonalny system flotowy jest bezpośrednie zapoznanie się z jego możliwościami, do czego zachęcamy.