

Brakuje serwisów do obsługi flot [WYWIAD]

data aktualizacji: 2019.03.12



Andrzej Skowron, prezes zarządu PSO. Fot. Mirosław Giecewicz

40 tysięcy samochodów osobowych w ciągłej obsłudze. Taką bazą pochwalić się może PSO Flota. - Obsługa flot to przyszłość, bo już dziś 70% nowych aut sprzedawanych w Polsce trafia do klientów instytucjonalnych. Aut do serwisowania z pewnością nam nie zabraknie. Towarzystwa leasingowe mówią o wzrostach rzędu kilkudziesięciu procent rok do roku. Brakuje raczej warsztatów ogumienia, dlatego serdecznie zapraszamy do współpracy - mówi nam Andrzej Skowron, prezes zarządu PSO.



Polskie Składy Oponiarskie od siedemnastu lat zrzeszają największych dystrybutorów ogumienia w kraju. Od tego czasu działa też program PSO Flota. Oferta? Obsługa i zarządzanie kołami w pojazdach osobowych i dostawczych w firmach posiadających floty samochodów lub zarządzających parkiem pojazdów. - *Obsługujemy największe w kraju firmy branży car fleet management, czyli te zajmujące*

się m.in. leasingiem czy wynajmem długoterminowym samochodów. Współpracujemy też z mniejszymi firmami, które mają w obsłudze np. "tylko" sto samochodów dla przedstawicieli handlowych. Co ważne, od początku naszej działalności żaden z klientów nie zrezygnował z naszych usług. Wręcz przeciwnie - są widoki na kolejnych dużych klientów i kolejne tysiące aut - dodaje

Andrzej Skowron.

Cała sieć powiązań w PSO Flota znajduje swoje fizyczne miejsce w systemie internetowym Extranet PSO. To oprogramowanie, z którego korzystają administratorzy flot, warsztaty samochodowe oraz biuro obsługi w PSO. Tu składane są zamówienia na opony (75% sprzedaży opon do firm to gumy zimowe), umawiane są wizyty, rozliczane są sprzedaże i usługi.

- Konkurencja rośnie, funkcjonują z powodzeniem sieci warsztatowe związane z producentami opon, ale prawda jest taka, że rynek flotowy w Polsce jest ogromny. Wystarczy dla każdego. Poza wspomnianą branżą leasingową, istotną część naszych klientów stanowią firmy oferujące carsharing (wynajem aut na minuty). Ta usługa zyskuje w polskich miastach dużą popularność, a więc firm i aut jest coraz więcej - podkreśla prezes PSO.

To był dobry rok

2018 rok prezes zarządu PSO ocenia pozytywnie. Zwiększona liczba aut w stałej obsłudze oraz nowe warsztaty w sieci to potwierdzają. Dziś pod szyldem PSO Flota pracuje w Polsce 200 serwisów. - *Pracy byłoby nawet dla kolejnych stu i taki jest plan na rok 2019, ale nie ukrywam, że pozyskiwanie warsztatów do obsługi flot samochodowych jest naszym największym problemem* - opowiada.

Pierwsza trudność to lokalizacja. Klienci flotowi funkcjonują głównie w dużych miastach. Aż 25% klientów PSO Flota działa na terenie aglomeracji warszawskiej. O ile w mniejszych miastach nie ma problemów ze znalezieniem serwisów (tam sieć szuka partnera po zakontraktowaniu konkretnego parku pojazdów do obsługi), o tyle w miastach wojewódzkich jest z tym problem. Warsztatów brakuje praktycznie wszędzie - w Warszawie, Gdańsku, Wrocławiu, Katowicach, ale nawet w miastach ściany wschodniej, jak Białystok czy Rzeszów. Z czego wynika problem w dużych miastach?

- *Zauważyliśmy, że część warsztatów coraz mniej chętnie patrzy na floty. Kiedyś było inaczej. Flota to stały, pewny, regularny klient. Wiązało się to oczywiście z pewnymi obciążeniami, bo dla tego klienta trzeba znaleźć miejsce na przechowanie opony oraz oferować usługi za nieco niższą stawkę, ale w ilościach hurtowych. Teraz jest inaczej. Jest więcej klientów indywidualnych, mają lepsze samochody niż kilka czy kilkanaście lat temu. Za obsługę płacą więcej. Zwyczajnie serwisom bardziej opłaca się serwis klienta indywidualnego niż floty. Sprawy nie ułatwia fakt, że ani kierowcy indywidualni, ani menadżerowie flot w większości, nie wymieniają opon patrząc na kalendarz, a za okno. Efekt? W minionym roku w październiku serwisy stały puste, a w listopadzie był horror. W efekcie część naszych serwisów zrezygnowała z obsługi flot, by skupić się tylko na klientach indywidualnych. W kilku przypadkach były to decyzje podjęte w emocjach, bo właściciele warsztatów zdecydowali się na powroty, ale ewidentnie jest to problem, którym trzeba się zająć* - wyjaśnia prezes PSO.

Czy floty się opłacają?

Rozwiązaniem problemu byłyby z pewnością wyższe stawki za serwis ogumienia. Zarząd PSO Flota prowadzi w tej sprawie negocjacje z klientami. - *Zdajemy sobie wszyscy sprawę, że dziś wymiana opon nie jest wcale prostą i szybką usługą. Niemal wszystkie auta mają system TPMS. Większe opony wymagają testów drogowych. Potrzebne są czas i umiejętności. Standardem w tej usłudze jest depozyt opon. Rosną ceny wyposażenia warsztatowego, rosną wynagrodzenia pracowników. Coraz częściej pojawiają się uwagi, że klient flotowy powinien więcej płacić niż indywidualny - podkreśla nasz rozmówca.*



Jedną z nowości, która ma być wprowadzona do oferty PSO Flota, są usługi tzw. szybkiej mechaniki. To proste czynności serwisowe, jak wymiana oleju, klocków hamulcowych czy obsługa klimatyzacji. Wiele serwisów już dziś świadczy tego typu usługi w mniejszym bądź większym zakresie. Wprowadzenie jednak ich do oficjalnego katalogu usług PSO Flota z pewnością przełoży się na większą liczbę klientów. I to może być znaczący argument dla warsztatów, które nie są zdecydowane na obsługę flot. Serwis opon to usługa wybitnie sezonowa. Prosta mechanika to dużo więcej.

- *Wprowadzenie usługi fast fit, a m.in. dzięki niej pozyskanie nowych warsztatów w sieci, to nasze główne cele, jakie stawiamy sobie na 2019 rok - podsumowuje Andrzej Skowron.*

Warsztaty zainteresowane współpracą z PSO Flota odsyłamy na stronę flota.pso.pl. Warto dodać, że wymogi stawiane serwisom ze strony PSO to m.in. dwa stanowiska warsztatowe, magazyn do przechowywania opon, umiejętności i sprzęt pozwalające na obsługę ogumienia w nowoczesnych pojazdach (m.in. obsługa TPMS) oraz obowiązek pracy w systemie Extranet PSO. - *Oczekujemy raportów dotyczących usług na czas, a w zamian za to oferujemy wynagrodzenie o ustalonej wysokości. Zapraszamy do współpracy - zachęca prezes zarządu PSO.*

Źródło: <http://www.swiatopon.info/drukujpdf/arttykul/68675>