

# RAPORT: NAJWIĘKSZE FIRMY BRANŻY CFM W POLSCE

Polska jest jednym z najbardziej zdominowanych przez firmowe floty rynków nowych samochodów w Europie. Sprzedaż do klientów B2B w wielu markach stanowi absolutną większość miesięcznych wyników. Na naszym rynku działa także wielu międzynarodowych potentatów wyspecjalizowanych w zarządzaniu samochodowymi flotami i zapewnianiu mobilności głównie klientom korporacyjnym. Konkurują z nimi duże polskie firmy. Przyjrzyjmy się działalności największych graczy.

22



tekst

MAREK WIELIŃSKI

**W** naszym raporcie przybliżymy nieco strukturę polskiego rynku branży CFM. Pokażemy największych graczy pod względem liczby zarejestrowanych w tym roku nowych samochodów. Dowiemy się także, jakie usługi znajdują się w ofercie tych firm i co wyróżnia je na tle konkurencji, a wreszcie iloma autami zarządzają na polskim rynku oraz kim są ich klienci.

Nie mogło zabraknąć również wątku pandemii oraz jej wpływu na działalność branży, jej wyniki oraz sposób działania poszczególnych firm. Z ekspertami rozmawialiśmy także na temat zmieniających się oczekiwań klientów oraz kierunku, w jakim będzie ewoluować branża CFM.

## Najwięksi pod względem liczby rejestracji

Według danych Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego SAMAR, w okresie od stycznia do września 2020 r. cała branża CFM w Polsce odnotowała ponad 22,5-procentowy

spadek liczby rejestracji z łącznym wynikiem 30 087 pojazdów. Dla porównania w analogicznym okresie 2019 r. firmy z tej branży zarejestrowały 38 885 samochodów.

Liderem polskiego rynku pod względem liczby rejestracji po dziewięciu miesiącach 2020 r. pozostaje, należący do Grupy BNP Paribas – ARVAL Service Lease Polska, który jako jeden z dwóch w pierwszej dekadzie największych odnotował wzrost o 1,70% i zarejestrował 11 256 samochodów.

– Na koniec września 2020 r. zarządzaliśmy flotą ponad 45 000 pojazdów. Pomimo trudnego roku, zdołaliśmy flotę powiększyć i rosnać rok do roku. Nasz obecny udział w rynku CFM szacujemy na blisko 20% – mówi Agnieszka Goworek, Operational Marketing Manager w Arval Service Lease Polska.

Drugi pod względem wielkości w Polsce LeasePlan Fleet Management zarejestrował w analizowanym okresie 4928 aut, co oznacza ponad 20-procentowy spadek w porównaniu z 2019 r. – Nasze zróżnicowane

portfolio obejmuje około 76% klientów korporacyjnych, 18% klientów SME i 6% klientów indywidualnych. Ponadto świadczymy usługi Car-as-a-Service dla nowych klientów platform mobilnych, takich jak Uber i Lyft – mówi Anna Wiśniewska, Head of Business Development w LeasePlan Polska.

Spadki liczby rejestracji samochodów stały się udziałem zdecydowanej większości firm. Nie ominęły należące do Grupy Masterlease i zajmującego trzecią pozycję w Polsce Prime Car Management S.A. Firma zarejestrowała do końca września 3702 auta, odnotowując tym samym prawie 27-procentowy spadek.

Kolejny w zestawieniu znalazł się Alphabet Polska Fleet Management z prawie 53-procentowym spadkiem liczby rejestracji. Od stycznia do marca 2020 r. zarejestrował 2286 samochodów. – W porównaniu z 2019 r. obserwujemy, że większe firmy, z większymi parkami samochodów decydują się niejednokrotnie na przesuwanie decyzji zakupowych na późniejszy czas, co również jest trendem absolutnie zrozumiałym w obecnych okolicznościach – powiedział nam Michał Chudzik, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Marketingu Alphabet Polska.

Na piątym miejscu w Polsce z ponad 42-procentowym spadkiem jest Carefleet S.A. z liczbą 2286 aut. Na szóstej pozycji znalazło się ALD Automotive Polska z liczbą 1879 zarejestrowanych samochodów i ponad 26-procentowym spadkiem. Kolejny w zestawieniu, Athlon Car Lease Polska osiągnął wynik 1700 samochodów i ponad 27-procentowy spadek.

Na miejscu ósmym jest Business Lease Poland, który jako drugi w pierwszej dekadzie odnotował wzrost. Warto podkreślić, że rekordowy, bo aż o 36% z wynikiem 748 samochodów (550 aut w 2019 r.).

Dziewiątą pozycję zajmuje Hitachi Capital Polska z prawie 60-procentowym spadkiem i tylko 552 zarejestrowanymi

autami. Pierwszą dziesiątkę zamyka Nivette Fleet Management z 368 zarejestrowanymi autami i prawie 37-procentowym spadkiem w porównaniu z wynikiem z 2019 r.

Z czego wynika ta kolejność i jak zdobywa się dziś klienta w branży CFM na polskim rynku? – Wygrywają ci, którzy są obecni w sieci, czego dobrym przykładem jest Arval, wykorzystujący kanał on-line nie tylko w sposób bezpośredni (własny serwis), ale także pośredni (Carsmile). To pozwoliło na utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży. Tracą ci, którzy działają w sposób tradycyjny. Oczywiście, ważna jest również oferta i tu Arval znów króluje – podsumowuje analityk rynku motoryzacyjnego i prezes IBRM SAMAR Wojciech Drzewiecki.

### Jakie usługi świadczą najwięksi?

Lider rynku firma Arval świadczy pełen wachlarz usług związanych z mobilnością i wprowadza na polski rynek całkowicie nowe rozwiązania. Podstawą działalności jest oczywiście długo- i średnioterminowy wynajem pojazdów z pełną obsługą. – Świadczymy też usługę leasingu, czyli wynajmu pojazdów używanych. Jeśli klient sobie tego życzy, możemy odkupić od niego flotę pojazdów, po czym mu je wynajmując, zapewniając pełną obsługę. W praktyce kierowcy nawet nie muszą wysiadać z samochodów. Przy tej okazji możemy wymienić część starszych aut na nowe – wyjaśnia Agnieszka Goworek, Operational Marketing Manager w Arval Service Lease Polska.

W ofercie Arvala dla przedsiębiorstw jest również carsharing – obsługa floty samochodów, które nie są na stałe przypisane do użytkowników, a których rezerwacja jest możliwa za pomocą dedykowanej aplikacji. – W tym roku zaproponowaliśmy również wynajem rowerów, w tym rowerów elektrycznych, które mogą być niedrogą i zdrową alternatywą dla codziennych dojazdów samochodem do pracy. W ofercie mamy też samochody elektryczne – dodaje Agnieszka Goworek. Dostarczane przez Arval pojazdy są użytkowane zarówno przez największe przedsiębiorstwa w Polsce, jak również

właściciele działalności gospodarczych. Jest także oferta skierowana do klientów indywidualnych.

Ofertę drugiego pod względem wielkości gracza w Polsce LeasePlanu określa angielski termin „Car-as-a-Service”, czyli „Samochód jako usługa”. – Zajmujemy się wszystkim. Kupujemy samochód, finansujemy go, ubezpieczamy, serwisujemy i naprawiamy, zmieniamy opony zimą i latem, udzielamy pomocy drogowej, a także świadczymy usługi zarządzania flotą. Zapewniamy subskrypcję samochodów, działając podobnie jak Apple Music, Netflix lub Spotify i oferując kompletną usługę typu „end-to-end” – wyjaśnia Anna Wiśniewska, Head of Business Development w LeasePlan Polska.

Grupa Masterlease oferuje wynajem krótko-, średnio- i długoterminowy samochodów, leasing, abonament oraz zarządzanie flotą. Wszystkie usługi są realizowane za pośrednictwem trzech marek.

– Pierwsza to Masterlease, która oferuje różne formy finansowania i obsługi nowych samochodów. Druga to Master1.pl, pierwsza w Polsce platforma internetowa do zawierania umów on-line na samochody w abonamencie. Master1.pl to także sieć stacjonarnych punktów sprzedaży samochodów po kontraktach leasingowych z możliwością ponownego sfinansowania ich w formie abonamentu, leasingu lub zakupu za gotówkę. Trzecią jest MasterRent24, ogólnopolska wypożyczalnia samochodów – wyjaśnia prezes zarządu Masterlease (Grupa Kapitałowa PKO Banku Polskiego) Tomasz Jabłoński.

Alphabet Polska działa w całej Europie, oferując zarządzanie flotami od jednego do tysiąca pojazdów. Według danych Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów, po czwartym kwartale 2019 r. zarządzał flotą ponad 19 000 aut, oferując wynajem długoterminowy i leasing, wraz z kompleksową ofertą usług dodatkowych. – Każdy przedsiębiorca ma możliwość prostego skonfigurowania swojej usługi wynajmu auta tak samo, jak w przypadku abonamentu na telefon, dobierając gamę usług dodatkowych. Wszystko to jest objęte jedną miesięczną

fakturą, którą możemy następnie rozliczyć w kosztach – mówi Michał Chudzik, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Marketingu Alphabet Polska.

Jedną z największych w Polsce firm specjalizujących się w finansowaniu i obsłudze firmowych flot pojazdów jest Carefleet S.A., zarządzająca flotą ponad 16 600 pojazdów (dane PZWLP po czwartym kwartale 2019 r.). – Naszym klientom biznesowym oferujemy wynajem długoterminowy samochodów, leasing z opcją wykupu, usługę zarządzania flotą w kosztach rzeczywistych, a także samochody pokontraktowe. Posiadamy również ofertę dla konsumentów „Twój Nowy Samochód” – mówi Bartosz Olejnik, dyrektor sprzedaży i marketingu w Carefleet S.A.

### Czym chcą się wyróżnić na tle konkurencji?

Liderzy rynku w branży wynajmu długoterminowego pojazdów starają się wykraczać poza kompleksową obsługę samochodów i być dla swoich klientów partnerem zapewniającym mobilność. – Jako lider branży wiele rozwiązań pierwsi wprowadzamy na rynek. Tak było na przykład z usługą Arval Bike Lease, czyli firmowym wynajmem długoterminowym rowerów – mówi Agnieszka Goworek z Arvala.

Firma Alphabet chce się wyróżniać przede wszystkim wysoką jakością usług i elastycznym podejściem do potrzeb swoich klientów. – Oferujemy usługi szyte na miarę, jesteśmy responsywni, a nasi klienci szczególnie cenią sobie możliwość wieloletniej współpracy z dedykowanym opiekunem – podkreśla Michał Chudzik, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Marketingu Alphabet Polska.

Alphabet stawia ponadto na rozwiązania w zakresie eMobilności. Jako pierwsza firma na polskim rynku CFM zaoferowała usługę AlphaElectric, pozwalającą wdrożyć samochody elektryczne do flot służbowych pojazdów. Alphabet Polska odpowiada również za finansowanie oraz zarządzanie flotą 250 elektrycznych BMW i3, które zostały udostępnione warszawiakom w ramach największego w Polsce oraz jednego z największych w Europie w pełni elektrycznego carsharingu pod nazwą Innogy Go. – Obecnie pracujemy nad odświeżoną wersją naszej aplikacji mobilnej AlphaGuide, która jest mobilnym asystentem kierowcy – dodaje Chudzik.

Carefleet, oprócz finansowania, zarządzania i administrowania flotą pojazdów, świadczy usługi doradcze w dopasowaniu struktury i parametrów użytkowo-ekonomicznych

*Liderem polskiego rynku pod względem liczby rejestracji po dziewięciu miesiącach 2020 r. pozostaje należący do Grupy BNP Paribas – ARVAL Service Lease Polska.*

floty do indywidualnych potrzeb danego biznesu. – Jest to możliwe dzięki zespołowi doświadczonych ekspertów, wypracowanym przez lata systemom i procesom, a także naszej przynależności do Europejskiego Funduszu Leasingowego i międzynarodowej grupy bankowej Credit Agricole. Odnotowujemy bardzo dobre wyniki badań wskaźnika poleceń przez naszych obecnych klientów – podkreśla Bartosz Olejnik z Carefleet S.A.

Masterlease stawia na ponad 25-letnie doświadczenie na rynku finansowania i obsługi samochodów osobowych. – Znamy potrzeby zarówno dużych organizacji z flotą liczącą kilkaset samochodów, jak i małych przedsiębiorców oraz konsumentów. Należymy do Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego. Dla naszych klientów oznacza to przede wszystkim szeroko rozumianą stabilność i bezpieczeństwo współpracy – mówi prezes zarządu Masterlease Tomasz Jabłoński.

Mocną stroną Grupy Masterlease jest również bogate portfolio produktów, dopasowanych do potrzeb różnych grup klientów. W ofercie ma niemal wszystkie dostępne na rynku sposoby finansowania. Do wyboru są samochody nowe lub używane, dostępne w tradycyjny sposób, w punktach sprzedaży lub on-line, na platformie Master1.pl

## Podstawy działalności w branży CFM

Arval koncentruje się na wynajmie samochodów osobowych i dostawczych. Pod koniec września 2020 r. zarządzał flotą ponad 45 000 pojazdów. Pomimo trudnych warunków zdołał ją powiększyć, odnotowując wzrost w skali rok do roku. Arval dysponuje dziś około 20-procentowym udziałem w rynku CFM.

LeasePlan świadczy usługi od ponad 50 lat. Działa w ponad 30 krajach. W około 80% z nich zajmuje czołowe pozycje pod względem wielkości floty. Ma blisko 10 mld euro przychodów i 1,9 mln samochodów we flocie. Co istotne, w ciągu ostatnich 32 lat Grupa LeasePlan nie odnotowała straty finansowej.

Z kolei Masterlease specjalizuje się w finansowaniu i obsłudze samochodów osobowych niemal wszystkich marek i segmentów, opiekując się flotą ponad 33 000 pojazdów. Flota aut osobowych oraz dostawczych do 3,5 t firmy Alphabet liczy obecnie ponad 18 000 pojazdów, z czego ponad 300 stanowią pojazdy elektryczne.

Carefleet S.A. zarządza flotą ponad 15 000 samochodów osobowych i dostaw-

czych. Jego flagową usługą jest wynajem długoterminowy oraz modułowy pakiet usług dodatkowych, obejmujący m.in. obsługę techniczną, ogumienie, ubezpieczenie, Assistance, karty paliwowe, monitoring GPS, raportowanie i usługi door-to-door.

## Kim są ich klienci?

Pracownicy największych firm w Polsce – zarówno prywatnych, jak i państwowych, m.in. Poczta Polska i Krakowski Holding Komunalny – jeżdżą samochodami, w tym także elektrycznymi, dostarczonymi przez Arval. Arval jest również dostawcą pojazdów dla administracji państwowej i samorządowej. Z jego usług korzystają także średnie i małe przedsiębiorstwa oraz osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą. Od kilku tygodni ma też ofertę wynajmu konsumenckiego, skierowaną do osób fizycznych.

Carefleet współpracuje zarówno z dużymi przedsiębiorstwami i instytucjami publicznymi, jak też podmiotami z sektora MŚP. Wśród ich klientów są między innymi Grupa Eurocash, Avon i DPD.

Klientami Alphabet Polska są przedsiębiorcy – począwszy od jednoosobowych działalności gospodarczych, poprzez małe i średnie firmy, aż do wielkich, międzynarodowych korporacji. Obsługiwane są wszystkie grupy, łącznie z klientami indywidualnymi.

## Wpływ pandemii na działalność sektora CFM

Drugi kwartał był dla tego sektora trudny – tak jak dla całej gospodarki. – Od czerwca obserwowaliśmy wyraźny powrót zainteresowania klientów naszymi usługami. Taka forma użytkowania pojazdów jest najkorzystniejsza i najbardziej wygodna, zwłaszcza że w związku z pandemią COVID-19 wprowadziliśmy rozwiązania dostosowane do potrzeb firm wracających do działalności po okresie przestoju: releasing, atrakcyjne oferty na wynajem średnioterminowy, leasing zwrotny, a także carsharing oraz wynajem rowerów, w tym rowerów elektrycznych – mówi Agnieszka Goworek, Operational Marketing Manager w Arval Service Lease Polska.

– Podobnie jak cała branża wynajmu długoterminowego w drugim kwartale 2020 r. zanotowaliśmy znaczące spadki sprzedaży nowych umów w porównaniu z 2019 r. O wiele lepiej sytuacja przedstawiała się w trzecim kwartale, kiedy przedsiębiorcy zwiększyli swoją aktywność w zakresie wynajmu długoterminowego pojazdów. Przed nami czwarty kwartał, który – mamy

nadzieję – będzie kontynuacją pozytywnego trendu zwyżkowego z kwartału trzeciego – mówi Bartosz Olejnik z Carefleet S.A.

Wpływ pandemii znajduje swoje odzwierciedlenie w szybkim rozwoju usług oraz upraszczaniu procesów, przekładając się tym samym na dodatkowe korzyści dla klientów. Skutkiem tego jest wyraźny wzrost zainteresowania ofertą wynajmu długoterminowego samochodów przede wszystkim w sektorze mikro- i małych przedsiębiorstw. – Wiele z tych firm po raz pierwszy właśnie teraz decyduje się na to, by przekonać się o korzyściach płynących z wynajmu długoterminowego – mówi Michał Chudzik, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Marketingu Alphabet Polska.

Początki pandemii były trudnym okresem dla wszystkich. Lockdown wstrzymał rynek motoryzacyjny na kilka tygodni i zachwiał płynnością dostaw na kolejne miesiące. Okazało się jednak, że sytuacja nie była aż taka zła, jak zapowiadano na początku. – Ostatnie miesiące pokazały, że popyt na nowe i używane auta szybko wrócił do normy. Nawet na chwilę nie zwolniliśmy tempa, a nasza intensywna praca w czasie pandemii przynosi efekty i z optymizmem patrzymy w przyszłość – podsumowuje Tomasz Jabłoński, prezes zarządu Masterlease.

## Nowe sposoby działania

Z powodu pandemii większość pracowników branży CFM przeszła na pracę zdalną, starając się, by jakość świadczonych usług pozostała na wysokim poziomie. Priorytetem stało się bezpieczeństwo pracowników i zagwarantowanie klientom ciągłości obsługi.

– Zaoferowaliśmy też naszym klientom szerszą niż dotychczas możliwość zdalnego zamówienia samochodu. Samochód używany albo auto w ramach wynajmu konsumenckiego można dziś zamówić bez konieczności wyjścia z domu – mówi Agnieszka Goworek z Arval Service Lease Polska.

– Pierwsze tygodnie pandemii poświęciliśmy na wdrożenie elastycznych produktów wspierających naszych klientów. Były to m.in. wydłużenie okresów umów oraz możliwość bezkosztowego odstąpienia od umowy w ciągu 12 miesięcy w przypadku nowych klientów. Chcieliśmy pomóc klientom z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, aby chociaż częściowo złagodzić ich zmagania z niepewną sytuacją finansową – powiedział Tomasz Jabłoński, prezes zarządu Masterlease.

Ograniczenia związane z pandemią stanowiły nie lada wyzwanie. Okazały się również

mobilizujące do wprowadzania kolejnych usprawnień, rozwoju oferty i upraszczania procesów, które w dzisiejszych realiach stanowią „być albo nie być” każdego dostawcy usług. – Szczęśliwie, byliśmy rzetelnie przygotowani do wyzwań związanych z pracą zdalną oraz koniecznością utrzymania ciągłości biznesowej. Jednym z rozwiązań, nad którym obecnie pracujemy, jest także możliwość wynajmu długoterminowego pojazdów używanych, co będzie stanowić dodatkową opcję dla klientów poszukujących tańszych rozwiązań niż finansowanie nowego auta – dodaje Michał Chudzik, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Marketingu Alphabet Polska.

### Jak zmieniają się oczekiwania klientów?

Klienci firm z branży CFM oczekują teraz przede wszystkim elastyczności. W tym roku w gospodarce dominuje niepewność. Nikt nie wie, jak jutro będzie prosperować jego biznes. Dlatego klienci szukają rozwiązań alternatywnych, niekoniecznie klasycznego wynajmu samochodu. Chcą, by ich pracownicy pozostali mobilni, ale jednocześnie szukają oszczędności. – Stąd właśnie takie rozwiązania, jak Arval Bike Lease, carsharing czy releasing. Mobilność jest dziś dla klientów istotna jak nigdy przedtem – mówi Agnieszka Goworek.

Klienci potrzebują teraz również zrozumienia dla swojej sytuacji. Pandemia wpłynęła na funkcjonowanie wielu przedsiębiorstw. – Zauważamy, że istotna jest dla nich jeszcze bliższa współpraca, w tym bardzo indywidualne podejście do sytuacji biznesowej, w jakiej się aktualnie znajdują – dodaje Bartosz Olejnik z Carefleet S.A.

Zdaniem Tomasza Jabłońskiego, prezesa zarządu Masterlease, klienci korporacyjni przy wyborze firmy CFM przestali kierować się wyłącznie ceną. Ważniejsze jest dla nich bezpieczeństwo, doświadczenie

i partnerstwo. Z kolei firmy z sektora MŚP oraz klienci indywidualni z większą otwartością podchodzą do kanału on-line. Zależy im na szybkim i bezpiecznym dostępie do samochodu. Dlatego nie ograniczają się już wyłącznie do poszukiwania samochodów przez internet i z większą ufnością podchodzą do wszystkich procesów on-line związanych z finalizacją zamówienia.

### Kierunki rozwoju branży CFM

Lider rynku Arval ogłosił właśnie swoją nową globalną strategię rozwoju na lata 2020–2025, opartą na czterech zasadach. Pierwsza, pod nazwą 360° Mobility, oznacza, że przekształca się z firmy skupionej na samochodach w dostawcę rozwiązań z zakresu szeroko pojętej mobilności (rozwój, carsharing, Mobility as a Service). Druga, pod hasłem Good for you, Good for all, podkreśla dążenie do bycia liderem transformacji energetycznej i zrównoważonego rozwoju, co globalnie ma się przełożyć na 500 000 zelektryfikowanych pojazdów do 2025 r., 30-procentową redukcję średniej emisji CO<sub>2</sub> we flotach oraz 10-procentowy spadek ogólnej liczby wypadków.

– W Polsce naszą ambicją jest flota 100 000 pojazdów, z których jedną czwartą stanowią pojazdy zelektryfikowane, hybrydowe i elektryczne. Chcemy być liderem elektromobilnej zmiany. W roku ubiegłym dostarczyliśmy pierwsze floty samochodów elektrycznych. W tym roku, wprowadzając do oferty elektryczne Jaguary iPace, sprawdziliśmy, jak na elektryczne samochody reagują mniejsi przedsiębiorcy. Wszystkie rozeszły się na pniu – mówi Agnieszka Goworek z Arvala.

W połowie września wspólnie z Hyundaiem przeprowadzono test – Energy Mix Experience by Arval, w ramach którego fleet managerowie mogli sprawdzić Hyundaią Konę z trzema rodzajami napędu: elektrycznym, hybrydowym i spalinowym. Elektryk zdecydowanie wygrał test, a szefowie flot

deklarowali wprowadzenie takich pojazdów, niektórzy jeszcze w tym roku.

Czwarty element to strategia Connected & Flexible. Arval oferuje nowe usługi, takie jak automatyczna płatność za parking uliczny, zdalna rezerwacja myjni i dostarczanie paczek bezpośrednio do bagażnika samochodu. Do 2025 r. ponad 80% zarządzanej przez niego floty będzie połączone z mobilnymi usługami ułatwiającymi życie kierowcom. Firma uruchomiła niedawno usługę private lease – czyli wynajem dla każdego, kto nie prowadzi działalności gospodarczej.

### Przyszłość nadeszła szybciej, niż się spodziewano

Jak wynika z danych Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów – choć branża wynajmu długoterminowego zanotowała spadki sprzedaży w związku z pandemią wirusa SARS-CoV-2 – i tak radzi sobie lepiej niż inne, konkurencyjne modele finansowania flot. – Ze względu na dynamiczną sytuację trudno mówić o jakichkolwiek prognozach. Zakładamy, że w dłuższej perspektywie pandemia wpłynie na wzrost zainteresowania outsourcingowymi modelami finansowania samochodów, takimi jak wynajem – powiedział nam Bartosz Olejnik z Carefleet S.A.

Przyszłością jest wyjście poza dostarczanie klientom samochodów. Coraz bardziej liczyć się będą szeroko rozumiane rozwiązania dla mobilności biznesu. Oznacza to nie tylko dopasowywanie już istniejących rozwiązań do zmieniających się warunków, ale przede wszystkim bycie otwartym na naturalne konsekwencje rozwoju nowych aspektów mobilności.

– W takim scenariuszu dostawca usług CFM stanie się z czasem kompleksowym integratorem nowych form mobilności, oferując rozwiązania pozwalające na planowanie oraz zarządzanie także alternatywnymi środkami transportu – podkreśla Michał Chudzik, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Marketingu w Alphabet Polska Fleet Management.

Pandemia przyspieszyła to, co i tak było nieuniknione, czyli digitalizację całego procesu. Od wyboru auta, przez łatwiejsze zawieranie umów, aż po finalizację zamówienia. – Gdy kilka lat temu Grupa Masterlease jako pierwsza wprowadziła wynajem samochodu w abonamencie w pełnym procesie on-line – pojawiały się głosy, że to pieśń odległej przyszłości. Dzisiaj wiemy, że ta przyszłość nadeszła znacznie szybciej niż zakładano – podsumowuje prezes Tomasz Jabłoński.

*Ograniczenia związane z pandemią stanowią nie lada wyzwanie. Okazały się również mobilizujące do wprowadzania kolejnych usprawnień, rozwoju oferty i upraszczania procesów, które stanowią być albo nie być każdego dostawcy usług.*