



TEKST & FOTOGRAFIJE: ALEKSANDAR MIRKOVIĆ

POSETILI SMO: FLEET PARTNER

## DOMAĆINSKI PRISTUP

Ako imate kompaniju kojoj je potreban vozni park, razmislite o dugoročnom najmu – biće da je to idealno rešenje za Vas

Uobičajeno prolećno jutro. Krećemo u posetu kompaniji koja se bavi dugoročnim najmom vozila, da proverimo zašto je to idealno rešenje za privredna društva i preduzetnike kojima je za proces rada neophodan vozni park. Putnički ili laki komercijalni, svejedno.

Usput, ćaskamo o toku razgovora, i razmišljamo da li ćemo naići na „uštogljenu“, atmosferu, sa direktorom koji umesto očiju ima kamere, umesto ušiju mikrofone, u glavi matičnu ploču sa mnoštvom procesora i SSD diskova, sa glasom koji uliva strah u kosti. Kao Iron Man.

Ulazimo u poslovnu zgradu okruženu zelenilom, zaposleni nasmejani i čili. Čudno! Nešto se ne uklapa u savremeni „korporativni imidž“. Ulazimo, predstavljamo se i dobijamo instrukcije kako da dođemo do čoveka koji upravlja ovim sistemom. I zamislite, još jedan šok: vrata kancelarije su otvorena. Širom! Pozdravljamo se sa domaćinom, koji primećuje našu začuđenost, i sa smeškom na licu kaže da je uvek tako, da su svi zaposleni u svakom trenutku dobrodošli i da mogu da iznesu zapažanja, predloge pa i kritički osvrt. Svaki od njih se sagleda iz svih uglova, pa ako ima iole smisla, usvoji se, a predlagač bude adekvatno nagrađen.

Predrag Marković, izvršni direktor Fleet Partner-a, čovek koji sa iskustvom u auto branši dugim dve decenije, organizovao je posao tako da on funkcioniše na najbolje mogući način - domaćinski, a to je moguće samo ako su svi srećni i zadovoljni. Na taj način će da budu zadovoljni i klijenti, kojih je trenutno oko 200, sa oko 800 vozila u opticaju i tendencijom da se u naredne tri do četiri godine dostigne brojka od 2,5 do tri hiljade.

Razgovor započinjemo neobavezno i opuštено. Pričamo o tome kako Predrag provodi vreme – poslovno i slobodno, kako vikendom ide u prirodu sa porodicom, kako sa starim društvom iz kraja ide na fudbal, posećuje utakmice... Biće da onaj Robo Cap u ovoj kompaniji ne postoji. Čovek je od krvi i mesa.

Zanima nas zašto je dugoročni najam idealno rešenje za kompanije. Odgovor je sasvim razuman: najmom vozila, kompanija sebi pravi trošak a ne uvećava vlasništvo, što donosi značajne finansijske benefite. Naročito kod korisnika koji unajmljuju komercijalna vozila, jer se u tom slučaju odbija i PDV. Moglo bi da se kaže da sve funkcioniše po principu „sipaj i vozi“, (uz, logično, plaćanje mesečnog najma). Za sve drugo, tu je Fleet Partner, kompanija osnovana 2013. u

sastavu Auto Garant grupe. Podsetimo, ovaj čačanski gigant na automobilskom tržištu posluje od 1992, a danas je ovlašćeni diler i serviser za BMW, FIAT i Peugeot, tako da se Fleet Partner trudi da klijentima na prvom mestu ponudi vozila tih proizvođača. Ipak, ako postoji želja za nekim drugim brendovima – nema problema. Da je Fleet Partner u potpunosti tržišno orijentisan, dokazuje podatak da flotu sačinjava 35% brendova iz programa Auto Garant-a i 65% svih ostalih.

Da će Fleet Partner da se širi i razvija zajedno sa matičnom kompanijom, nagoveštava plan da će za oko godinu biti otvoren novi poslovni objekt u Beogradu. On će da predstavlja multi-brend mrežu po svetskim standardima. To, pored već aktuelnih ponuda, podrazumeva i pokretanje Rent-A-Car agencije sa nekom od vodećih franšiza. Tu bi se ponuda zaokružila, sa sve prodajom novih i polovnih automobila, servisom i ostalim neophodnim post-prodajnim aktivnostima. Razlog za ostvarenje tog cilja je činjenica da perspektivu imaju samo kompanije sa potpuno zaokruženom ponudom.

Vraćamo se dugoročnom najmu. Taj model je već dugi niz godina prisutan na našem tržištu, ali je u samom startu uglavnom bio vezan za finansijske institucije, koje nisu imale flotnu opciju. Fleet Partner objedinjuje sve usluge i preuzima rizike za zakupca (štete, nepredviđene situacije i slično), brine o finansiranju vozila, registraciji, kasko osiguranju, pomoći na putu, servisu i menadžmentu pneumatika (zimskih i letnjih, hotel za pneumatike), održavanju vozila... Kod drugih vrsta najma (ili vlasništva), klijent mora sam da se izbori sa svim situacijama i da to, naravno, plati.

Ova vrsta najma je prilično specifična, i predstavlja odlično rešenje za profitabilne kompanije. Detalj na kome Fleet Partner intenzivno radi, jeste i stvaranje svesti malih i

srednjih kompanija o značaju dugoročnog najma. Istraživanja pokazuju da je ona razvijena u samo 15-ak odsto slučajeva! Dakle, potencijala za unapređenje ima. Sledeća prednost ove vrste najma je ta što klijent uvek vozi novo vozilo: poruči ga, eksploatiše nekoliko godina, uvek je pokriven garancijom, a kada ona istekne, vozilo se vraća i poručuje novo. Posle isteka ugovora o dugoročnom najmu, vraćena vozila se u saradnji sa Auto Garant-om posebno pripremaju i dalje prodaju kao polovna, sa zakonski propisanom garancijom.

Višedecenijsko iskustvo u ovom i sličnim poslovima, poslužili su Predragu kao dobra škola za ovo čime se danas bavi. Naravno, Fleet Partner ne bi mogao da radi to što radi bez podrške finansijskih institucija, tako da je razvijena izuzetna saradnja sa UniCredit Leasing, Porsche Leasing, NLB Leasing, BKS Leasing, OTP Leasing, ALTA Leasing, AIK Leasing, Raiffeisen Leasing i Intesa Leasing kompanijama. Iako je ovo posao budućnosti, niko ne mašta o tome da je lak. Fleet Partner to radi na način na koji još niko to nije. Marljiv i uporan rad su ključ uspeha i edukacije korisnika. A fleksibilnost zaposlenih i digitalizacija čitavog procesa ubrzavaju administrativne „zavrzlake“ što sve igrače u lancu čine srećnim.

U skladu sa tim, nedavno je lansirana nova mobilni aplikacija „Fleet Partner Drive“. Jedinstvenost ovog rešenja je što je razvijeno „od nule“ i nije korišćena nijedna dostupna univerzalna platforma. Da bi se zaokružilo „sveto trojstvo“ da svi u lancu budu zadovoljni, počevši od klijenata, preko zaposlenih do menadženta, u pomoć je pristigla kompanija Holycode. Poznata je po vrhunskim digitalnim rešenjima i proizvodima, baš kao i inovativnim idejama za njihovu implementaciju. Razmišljaj digitalno!

Kroz aplikaciju korisnici dobijaju alat koji olakšava poslovanje. Jednostavnom



registracijom, korisnik dobija pristup bazi kroz koju može da prati eksploataciju, održavanje, potrebu za servisiranjem i mnogo toga još, što značajno umanjuje „ljudski faktor“. Klijenti imaju pun uvid u eksploataciju vozila, upozorenje o isteku registracije, zakazivanje tehničkog pregleda, servisa, zamene pneumatika i drugo, sve to na lokacijama koje im u datom trenutku najviše odgovaraju. Notifikacije stižu vozaču, flotnom menadžeru i samoj kompaniji, tako da je mogućnost bilo kakvog propusta skoro pa eliminisana. U slučaju da dođe do nezgode, prijava štete se obavlja digitalno, preko aplikacije se kače slike i evropski izveštaj, pa se sve to automatski ubacuje u prijavu štete i zapisnik. Čak i u inostranstvu. Dakle, svaka situacija je pokrivena, a strateški partner u osiguranju je AMSS. Kroz aplikaciju je moguće ugovoriti zamenu vozila novim, kroz chat opciju komunicirati sa Fleet menadžerom, tu je GPS praćenje i puno toga još. Dakle, neko se potrudio da ponudi sve što korisnici traže i što pokriva sve moguće i nemoguće situacije.

Bitan detalj je da kompletna istorija vozila ostaje trajno sačuvana u digitalnoj dokumentaciji, što je od izuzetnog značaja kod dalje prodaje ili „sekundarnog“ lizinga. Dakle, aplikacija je „lična karta“ svakog vozila i alat za njegovo najefikasnije korišćenje.

Bez obzira na aplikaciju najvažniji je tim nasmejanih ljudi, koji su uvek na raspolaganju klijentima i uvek je spreman da saslušava njihove ideje, bas kao što je i Predrag uvek spreman da saslušava ideje zaposlenih.

Na kraju, možemo da zaključimo da je dugoročni najam vozila sa zatvorenim procesima od početka do kraja korišćenja, praćen savremenom aplikacijom, budućnost i realnost za korisnike koji žele da uživaju u vožnji i svemu što jedan automobil nudi. Putnički ili komercijalni, svejedno. Pa, nije li ovo idealan oblik „posjedovanja“ vozila u poslovnom svetu? 🤖

