

Z Maciejem Olesińskim, dyrektorem zarządzającym Carolina Fleet Management, o współpracy z Toyotą, zmianach, jakie zaszły na polskim rynku i planach na przyszłość, rozmawiamy z okazji dziesięciu lat obecności firmy na rynku.

# Rok urodzin

*Maciej Olesiński*

*Od 2011 roku jest Dyrektorem Zarządzającym w Carolina Fleet Management. Od wielu lat związany z branżą motoryzacyjną. Pełnił funkcję zastępcy Dyrektora Handlowego w Carolina Car Company (dealer Toyoty w Warszawie i Ostrołęce) gdzie był odpowiedzialny za dział samochodów używanych. Studiował na UW i w SGH. Prywatnie lubi sportowo spędzać czas z rodziną.*



**Fleet | Są Państwo posiadaczami najbardziej pożądanego adresu internetowego w branży – [www.cfm.pl](http://www.cfm.pl). Jak to możliwe, że ten adres nie był zajęty?**

No cóż, w zamierzonych czasach na początku XXI wieku, kiedy powstała Carolina Fleet Management branża CFM w Polsce jeszcze nie istniała. A przynajmniej firmy zajmujące się obsługą i finansowaniem flot raczej nie miały świadomości że to co robią można nazywać CFM. Mieliśmy szczęście bo skrót nazwy naszej firmy okazał się nazwą całej branży, więc czym prędzej i wykupiliśmy domenę [www.cfm.pl](http://www.cfm.pl). Sami byliśmy zaskoczeni że nie była zajęta.

**Fleet | Czy można w ogóle porównać dwie firmy Caroline sprzed dziesięciu lat i tę Caroline Fleet Management, którą zarządza Pan obecnie?**

Trzeba pamiętać że branża CFM w Polsce, podobnie jak nasza firma, ma około 10 lat. W 2001 roku cała firma to był jeden pracownik zatrudniony na umowę zlecenie. Był to czas odkrywania czym jest CFM, budowania od podstaw, pierwszych umów

z Klientami, dużych wzrostów – to był ciekawy okres, wszystko działo się bardzo szybko. W międzyczasie zdobyliśmy masę doświadczeń, ugruntowaliśmy swoją pozycję na rynku, pozyskaliśmy wielu lojalnych klientów, niektórzy są z nami prawie od samego początku. Mamy jeden z najwyższych w branży współczynników odnowalności kontraktów. Między dawną a obecną Caroliną jest też trochę podobieństw, nadal jesteśmy zgranym zespołem który potrafi wsłuchiwać się w potrzeby klientów i oferować im elastyczne i niekonwencjonalne rozwiązania, ciągle posiadamy osobiste relacje z naszymi klientami i użytkownikami.

**Fleet | Są Państwo firmą, która jest powiązana z jednym koncernem i dla nikogo nie jest tajemnicą, że jest to Toyota. Czy współpraca z jednym dostawcą ułatwia, czy utrudnia działanie na rynku CFM?**

Jak zwykle ma to swoje lepsze i gorsze strony. Toyota jest uznaną, dobrze postrzeganą przez Klientów i użytkowników marką flotową. Jeżeli klient rozważa w swojej flocie Toyoty, nasza oferta jest bardzo konkurencyjna, gdyż znamy te samochody jak nikt inny. Zdajemy

sobie sprawę że tracimy tą przewagę konkurencyjną gdy klient wybierze inną markę. Ale mamy także takich klientów którzy w swojej flocie nie mają ani jednej Toyoty, wybierają nas dlatego że gwarantujemy indywidualne podejście i obsługę na najwyższym poziomie. Większość samochodów którymi zarządzamy to Toyoty, ale jest też sporo aut innych marek, szczególnie w segmencie Premium.

**Fleet | Zdaniem jednych flotowców, FSL to sposób na kryzys, zdaniem innych, w obliczu kryzysu nie powinno korzystać się z usług FSL. Jak Pan to ocenia?**

Unikał bym uogólnień. Kryzys dotyka firm w różnym stopniu i z różnych przyczyn, w konsekwencji firmy mają rozmaite strategie na radzenie sobie z nim. Dla części firm prawdziwe będzie powiedzenie, że w czasach kryzysu „Cash is king”, a FSL to dobry sposób na uwolnienie gotówki i nie obciążanie bilansu. Ponadto precyzyjne budżetowanie takiej usługi będzie niezwykle istotne w trudnych czasach i żadna inna forma użytkowania floty nie zapewni tak stałych i przewidywalnych kosztów jak FSL. Oczywiście w czasach kryzysu tym dokładniej należy przyjrzeć się ofertom dostępnym na rynku i znaleźć tą najlepszą ważne aby nie dać się zwieść ofertom z pozoru najtańszym bo mogą się okazać bardzo kosztowne w przyszłości. Mam nadzieję, że nasza firma nie odczuje bardzo skutków kryzysu – mamy grono Klientów bardzo wymagających i przez to lojalnych. Przez lata mieli okazję przekonać się o wysokim poziomie świadczonych przez nas usług, a ponieważ stale podnosimy ich jakość i rozszerzamy zakres to wierzymy, że kolejne lata będą dla nas równie dobre jak te ostatnie.

**Fleet | Czego życzyć Państwu z okazji okrągłych urodzin?**

Jeszcze więcej klientów którzy rozumieją, że na wybór najtańszej z pozoru oferty mogą sobie pozwolić tylko rozrzutni...

*Rozmawiał Tomasz Siwiński*