Autorola Group Genel Müdürü Oğuzhan Saygı, Autorola Group'un 23 yıllık online tecrübesiyle, 2. el araçların yeniden pazarlanma sürecinde online hizmet sağladıklarını ifade etti.

AUTOROLA GROUP'TAN ANAHTAR TESLİM HİZMET

Autorola Group Genel Müdürü **Oğuzhan Saygı**, "Online açık artırma platformumuzda araçlarını satmak isteyen kiralama firmaları, yetkili bayiler ve OEM'lere hizmet veren bir iş ortağıyız. Satış operasyonlarını müşterilerimiz adına yürüttüğümüz için 'anahtar teslim bir hizmet' sağlamış oluyoruz" dedi.

Autorola Group, Avrupa, Kuzey Amerika, Latin Amerika ve Asya Pasifik olmak üzere 24 ülkede ofisiyle hizmet veriyor. 70 binden fazla üyesi bulunan ve ikinci el araç alım-satım süreçlerine diğer hizmet platformlarını da ekleyerek online yeniden pazarlama ve otomotiv IT çözümlerinde dünya lideri olarak büyümeye devam eden Autorola Group'un Türkiye ofisi 2013 yılında hizmete girdi. Autorola Group Genel Müdürü Oğuzhan Saygı, verdikleri hizmetleri ve sektörün durumunu Ekovitrin'e anlattı.

Autorola Group'un kuruluş öyküsünü ve geçmişten günümüze kaydettiği aşamaları ana hatlarıyla özetler misiniz? Türkiye pazarına ne zaman ve nasıl girdiniz?

Autorola, 1996 yılında Danimarka'da aile işi ikinci el araç satışı olan iki kardeşin, Peter Grøftehauge ve Martin Grøftehauge'nin babalarından devraldıkları bu işi bir üst seviyeye taşımasıyla kurulmuş. Yüksek araç bedellerinin ve fiziksel müzayede sisteminin getirdiği yüklerin geleceği görmeyi zorlaştırması, bu iki kardeşin geleceğin neyi şekillendireceği sorusuna yanıt aramalarını sağlarken, yanıtı araçları elektronik ortamda satma fikrini doğurmuş. Autorola Group'un merkezi olarak Danimarka'yı seçme sebebi, Danimarka'nın online sistemlerin kullanılması konusunda fazlasıyla gelişmiş olması. Yerel olarak kurulan bu platform, sonrasında küresel bir platforma dönüşmüş. 2005-2010 yılları arasındaki ilk dönemde sadece Avrupa'ya odaklanan Autorola Group, bugün itibariyle Avrupa, Kuzey Amerika, Latin Amerika ve Asya Pasifik'te olmak üzere; 24 ülkede ofisi bulunan, 70 binden fazla üyesi bulunan ve ikinci el araç alım-satım süreçlerine diğer hizmet platformlarını da ekleyerek online yeniden pazarlama ve otomotiv IT çözümlerinde dünya lideri olarak büyümeye devam ediyor. Benim Autorola Group ile yolum 2012 yılında kesişti. 2013 yılında da Autorola Group'un büyük desteğiyle Türkiye ofisimizi açtık.

"23 YILLIK ONLINE TECRÜBEYE SAHİBİZ"

Türkiye'de 2. el araç pazarına yönelik ne tür hizmetler sağlıyorsunuz?

Autorola Group'un 23 yıllık online tecrübesiyle; 2. el araçların yeniden pazarlanma sürecinde 360o online hizmet sağlayarak; sektörde OEM'ler, kiralama şirketleri, leasing firmaları, bayi grupları, yetkili satıcılar ve bankaların daha verimli, daha hızlı, daha şeffaf ve dataya yönelik iş modelleriyle çalışmalarını sağlıyoruz. Autorola Online Açık Artırma Platformu, Autorola Solutions Platformu ve İndicata Platformu olmak üzere üç ayrı iş birimimiz var.

"ANAHTAR TESLİM HİZMET SAĞLIYORUZ"

Kurumsal anlamda 2. el filo çözümlerinizden bahseder misiniz? Sektör için sunduğunuz avantajlar nelerdir?

Autorola Türkiye olarak, online açık artırma platformumuzda araçlarını satmak isteyen kiralama firmaları, yetkili bayiler ve OEM'lere ikinci el araçlarının yeniden pazarlanmasındaki süreçte baştan sona her aşamasında hizmet verebilen, alternatif pazarlama çözümleri sunabilen bir iş ortağı olduğumuzu söyleyebilirim. Firmaların araçlarını bulundukları yerde, ek bir maliyet oluşturmadan, üyemiz olan Türkiye genelindeki tüm alıcılara online olarak ulaşmasını sağlayan bir iş modelimiz bulunuyor.

Uluslararası Know-How'a sahip platformumuzda, yüksek alıcı portföyümüz sayesinde kiralama şirketlerinin araçlarını hem en hızlı sürede en iyi fiyata satma; hem de daha fazla müşteri edinme şansları oluyor. Satış operasyonlarını da müşterilerimiz adına yürüttüğümüz için "anahtar teslim bir hizmet" sağlamış oluyoruz. Biz sadece online platformumuzda araç satmıyoruz. OEM'ler, bankalar ve araç kiralama şirketlerinin her büyüklükteki filolarının özel ihtiyaçlarını kapsayan ayrı ayrı tasarlanmış çözümler de sunuyoruz. Filo 2. el araçlarının ilk iade alımından teslimat aşamasına kadar geçen tüm süreçlerini en gelişmiş çevrim içi sistemlerin kullanımı ve entegrasyonlar ile yönetilmesine katkıda bulunuyoruz. Autorola'nın geliştirmiş olduğu "Filo monitörü" yazılımı, tüm süreçlerin şeffaf bir şekilde yönetilmesini sağlıyor. Sistemler arasında entegrasyon gerçekleştirerek, filo sahibi şirketlerin özel iş modelini destekleyen iş akışı oluşturmasına, tüm aktiviteleri tek bir ürün üzerinden planlamasına ve kontrol etmesine olanak sağlıyoruz. Türkiye'de özellikle büyük filo kiralama şirketleri filo monitörü kullanarak süreçlerini daha etkin yönetiyorlar. Bu sayede risklerini minimize ederek ve kaynaklarını doğru kullanarak filo süreçlerini kısaltıyor, verimliliklerini artırıyor ve hız kazanıyorlar.

Diğer yandan; büyük data analizine sahip yazılımımız Indicata ile günde 400 bin üzerinde ikinci el online araç ilanını robotlar ile anlık olarak tarayarak, pazarın yaklaşık yüzde 98'ini analiz ediyor, otomotiv sektörü ve bağlantılı sektörlerde 2. el araç faaliyetlerinde bulunan tüm kurumlara gerçek zamanlı pazar analizi sağlıyoruz.

"TÜRKİYE, DÜNYA OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE YERİNİ ALMAYI PLANLIYOR"

Türkiye'de otomotiv ve 2. el araç sektörünün genel değerlendirmesini yaparsak karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor? Autorola Türkiye olarak sektördeki durumunuzu nasıl konumlandırıyorsunuz?

Dünya ekonomisinin yaklaşık yüzde 5'ini oluşturan otomotiv sektörü, değişen çevre koşulları ve bilgi teknolojileri nedeniyle kapsamlı ve sürekli bir değişim içinde. Teknolojinin gelişimi, dijitalleşmenin etkileri, birçok ülkenin benzinli ve dizel araç kullanımını yasaklayacağını açıklaması, sektörü Ar-Ge'nin merkezi haline getirmiş durumda. Araç kullanım trendlerinin değişimi, araç paylaşımının artmasının araç sahipliğini düşüreceği ve özel araç satışlarını azaltacağı ve araç kiralama sektörünü geliştireceği öngörülüyor. Diğer yandan araç sahipliğinde araçların daha yüksek kapasiteyle kullanılacak olmasının daha çok yıpranmaya neden olacağı ve araç satışlarına olumlu etki sağlayacağı düşünülüyor.

Türkiye'de de Ar-Ge yatırımları gelişiyor. Yerli üretim aracıyla Türkiye de dünya otomotiv sektörünün içinde yerini almayı planlıyor. Yakın gelecekte dünya otomotiv sektöründe olduğu gibi Türkiye'de de kilit trendlerin içinde; büyük veriden değer yaratmanın ve online iş modellerinin yoğun kullanımı yer alacak. Sektördeki markaların sıfır araçta olduğu gibi ikinci elde de marka değerlerini geliştirmek için yapılandırılmış iş modelleriyle çalışmaları, bayilerinin sıfır araçta olduğu gibi ikinci elde de yapılanmaları, performans kriterleriyle stok yönetimlerini sağlamaları, kiralama firmalarının risk yönetimleri ve verimlilik için doğru ve pazar verisiyle çalışmaları, dinamik olan sektörde "hızlı karar almanın", doğru tedarik kanalları kullanarak stratejilerini oluşturmaları çok önemli. Biz, online yeniden pazarlama ve otomotiv IT çözümlerinde bilgi, deneyim ve tecrübeye sahip, dünya lideri bir şirketin Türkiye ofisi olarak, sektörde her türlü kuruma ikinci el süreç yönetiminde yenilikçi, ölçülebilir ve yönetilebilir süreçler tasarlayarak, anlık ve doğru pazar verisiyle ikinci el ticareti yapma konusunda hizmet vererek sektördeki tüm paydaşların iş ortağı olarak görüyoruz kendimizi.