

VERİMLİ VE ÖLÇÜLEBİLİR ARAÇ FİLOSU YÖNETİM SİSTEMİ, FİRMALARIN ORTAK İHTİYAÇLARI ARASINDA

Haziran sayımızda bir araya geldiğimiz Autorola Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Aslı Göker ile şirketlerin verimli ve etkin bir filo yönetim sistemi kurmalarındaki temel hareket noktalarını, araç filosu yönetim sistemi alanında Autorola Türkiye'nin şirketlere sağladığı yönetim kolaylığını konuştuk.

Şirketlerin verimli ve etkin bir filo yönetim sistemi kurmalarındaki temel hareket noktaları neler olmalı? Filo yönetim sistemlerinin şirketlere sağladığı faydalar nelerdir?

İş dünyasının dinamikleri sürekli değişim ve dönüşüm içerisinde, değişen dinamiklere ayak uydurmak ve sektörel rekabetten kazançlı çıkmak için şirket sermayesini en verimli şekilde kullanmak ve insan kaynağını doğru değerlendirmek isteyen şirketler, araç filolarının yönetimi noktasında da profesyonel bir sistem kullanmayı önemsiyor. Bu doğrultuda hizmet verdiği sektör ya da büyüme hedefi her ne olursa olsun, verimli ve ölçülebilir bir araç filosu yönetim sistemi de tüm firmaların ortak ihtiyaçları arasında yer alıyor.

Küçük, orta ve büyük çaplı tüm şirketlerde filo yönetimi, operasyonel verimlilik noktasında firmalara büyük avantajlar sağlıyor. Biz de Autorola Türkiye olarak iş ortaklarımız olan başta distribütörler ve araç kiralama şirketleri olmak üzere, yetkili satıcılar, bankalar, sigorta şirketlerinin araç filolarını en verimli şekilde yönetmeleri için ihtiyaçlarına özel yazılım ve operasyonel çözümler sunuyor ve onlara birçok avantaj sağlıyoruz. Bu avantajları şu şekilde sıralayabiliriz;

- Firmaların uçtan uca tüm filo yönetim süreçlerini tek bir ekrandan yönetmelerini sağlıyoruz.
- Firmaların artık kiradan dönen ve satışa gidecek araçlarının satışa hazırlanma sürecini 6-7 gün hızlandırarak

operasyon ve finansman maliyetlerini büyük ölçüde azaltmalarına imkân tanıyoruz.

- Firma araçlarının filoya dahil edilmesinden başlayarak yürüyen filodaki süreçlerinin ardından satış / satış sonrası prosesleri dijitalleştirerek yüzde 50 iş gücü tasarrufu imkânı sağlıyoruz.

- Firmaların ihtiyaçlarına özel kurgulanabilen ve başka sistemler ile kolayca entegre edilebilen çözümler sunuyoruz.

- Firmaların tüm iş süreçlerini adım adım takip edebildikleri, iş sonuçlarını anlık ve şeffaf şekilde raporlayabildikleri bir platform sunuyoruz.

Teknolojik gelişmeler bu sistemleri nereye taşıdı? Marka olarak siz bu ekosistemin neresindesiniz, şirketlere nasıl bir yönetim kolaylığı sağlıyorsunuz?

Filo yönetiminde verimlilik ve maliyet etkinliği sağlamak için teknolojiyi kullanmak bir zorunluluk haline geldi. Bu noktada Autorola Türkiye olarak firmaların ikinci el araçların yeniden pazarlanması sürecini 360° ele alıp; bu sürecin online olarak yönetilmesi ile ilgili yazılımlarımız ve sunduğumuz iş modelleriyle sektörün bu alanda dijitalleşmesi konusunda pazar yapıcı bir rol üstleniyoruz. 27 yıllık global bilgi birikimine, yüksek teknolojik altyapı temeline dayanarak geliştirdiğimiz 360° entegre iş modelleri ve tüm yazılımlarımız ile birçok sektöre hizmet veriyoruz.

Autorola'nın 360° dijital ekosistemi firmalar için çok önemli bir yere sahip. Tüm ürünlerimizi ve çözümlerimizi firmaların iş süreçlerini uçtan uca dijitalleştirerek onları "dijital, akıllı ve sürdürülebilir" işletmelere dönüştürmek üzere tasarlıyoruz. Sunduğumuz "Filo Monitörü" yazılımımız ile firmaların araç filolarının tüm operasyonel süreçlerini tek bir noktadan yönetme kolaylığı sağlıyoruz.

Bunun yanında araç filo değerlemelerini, ikinci el gelecek değer tahminlemesini (RV-Residual Value), firmaların filolarına dahil etmeyi düşündükleri araç marka modellerin sıfır ve ikinci el araç fiyat trendlerinin takibi, RV matrislerinin paylaşımı gibi hizmetler sağlıyoruz. Firmalara sağladığımız bu analiz ve bilgiler, filoya yeni araç dahil etme aşamasından



araçların de-fleet aşamasında doğru fiyata ve doğru satış kanalında satılması kararına katkı sağlıyor.

2013 yılında Türkiye’de ilk online ikinci el “Online Açık Artırma Platformu”nu sektörümüze kazandıran ilk firma olarak bu platformda Türkiye’deki firmaların filo araçlarının Türkiye genelinde 15.000’in üzerinde kurumsal alıcıya hızlıca pazarlanmasını sağlıyoruz. Kondisyonu iyi olan filo araçlarını da perakende satış kanalımız Autocom’un dijital showroom tarafında sergileyerek nihai tüketiciye satılmasını sağlıyoruz.

Böyle bir sistemin tercih edilmesinin ardından satış sonrası destek aşamasında nasıl bir süreç işliyor? Şirketlere özel çözümler üretiyor musunuz, karşılaşılabilecek sorunlara karşı nasıl bir aksiyon planınız var?

Her firmanın ihtiyaçlarının farklı olduğunun bilincindeyiz. Bu nedenle, müşterilerimizin taleplerine ve iş süreçlerine özel çözümler geliştiriyoruz. Proje bazlı yaklaşımlarımızla, her müşterimize esnek ve uyarlanabilir çözümler sunuyoruz. Özellikle yazılım güncellemeleri, ek modüller ve özelleştirilmiş raporlamalar ile her bir müşterimizin işini en iyi şekilde destekleyen benzersiz bir çözüme sahip olması için süreç danışmanlığı sağlıyor ve süreçlerini iyileştirmelerine katkıda bulunuyoruz. Karşılaşılabilecek olası sorunlara karşı proaktif bir yaklaşım benimsiyoruz.

Firmaların kurumsal kimliklerine uygun olarak özel hazırlanan arayüz ile firmalar marka bilinirliklerini destekleyebilirken, kurumsal imajlarını da güçlendirebiliyor. Doğru şekilde, zamanda, profesyonel ve doğru şekilde iletişim kurarak, müşterileriyle bağlantıda kalıyor ve kendi müşteri yolculuklarını iyileştirebiliyorlar. Bu kapsamlı destek süreci sayesinde, müşterilerimizin sistemlerimizi güvenle kullanabilmelerini sağlıyor ve iş süreçlerinin aksamadan devam etmesine katkıda bulunuyoruz. Autorola Türkiye olarak, her zaman müşterilerimizin yanında yer alarak, onlara en yüksek kalitede, profesyonel hizmet sunmayı hedefliyoruz.



Aslı Göker

2024 yılının ilk yarısını nasıl geçirdiniz, yıl sonuna ilişkin hedef ve yatırımlarınız nasıl şekillenecek?

Türkiye’de her sınıf otomobil başına 6-7 adet ikinci el otomobil satılıyor. Bu yılın ilk çeyreğinde artan sınıf araç satışlarının tersine ikinci el satışlarında pazarda %15 daralma gerçekleşti.

Avrupa Komisyonu’nun 7 Temmuz 2024’ten itibaren geçerli olacak yönetmeliği ile sınıf km taşıtlarda güvenlik tedbirleri ve teknolojileri artık mecburi olacak. Yeni şartları yerine getiremeyen taşıtların satışına izin verilmeyecek. 7 Temmuz’daki yönetmelik nedeniyle Temmuz’a kadar markaların sınıf araç stoklarını eritmek için alacakları aksiyonlar ikinci el satışlarını olumsuz etkileyecektir. Ama sonrasında da bu yeni güvenlik teknolojileriyle gelecek yüksek fiyatlı araçlara ulaşım zor olacağı için tüketici ikinci el araç satın almayı tercih edecektir.

Tüm bunlara rağmen tüketicinin krediye ulaşmasındaki zorluk, alım gücünün azalması, yüksek fiyatlar ikinci el pazarını da olumsuz etkileyecek. Dolayısıyla yılın ikinci yarısında arzın olduğu ama talebin nispeten daha az olduğu, fiyatların çok hızlı olmasa da kademeli olarak aşağı yönlü bir seyirde düşüş gösterdiği bir pazar yaşanabilir.

Bu dönemler işine uzun vadeli bakan firmalar için, işlerini daha verimli yönetmek adına yatırım yaptığı, süreçlerini iyileştirmek adına dijital çözümler aradığı dönemler oluyor. Bu sebeple, önümüzdeki dönemde mevcut yazılımlarımıza yeni özellikler eklemek, yazılımlarımızdan bazılarının yeni sürümlerini devreye almak, elimizdeki büyük pazar verisini müşterilerimize sunduğumuz çözümlerimiz içinde daha aktif kullanmak ile ilgili hedeflerimiz var.

Global pazarda hizmet verdiğimiz iş birlikteliklerimizde uyguladığımız iş modelleri ve dijital çözümlerinden ülkemiz için uygun olanları sektörümüze sunmayı çok önemsiyoruz. Genel merkezimizden global tarafta hayata geçireceği ve kendi pazarımızda kullanabileceğimizi düşündüğümüz bir yeni ürün, yeni bir iş modeli olursa her zamanki gibi mutlaka bu fırsatı da değerlendireceğiz.