



## BİZİ SEKTÖRDE FARKLI KILAN EN ÖNEMLİ UNSUR, PAZAR YAPICI ROL ÜSTLENMEMİZ

Filo kiralama sektörüne özel çözüm ve hizmetlerini anlatan Autorola Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Aslı Göker, Autorola'yı sektörde farklı kılan en önemli unsurun sektörü dijitalleştirerek ve henüz olmayan iş modellerini Türkiye'ye getirerek global pazarlarla aynı konuma taşıma anlamında pazar yapıcı bir rol üstlenmeleri olduğunu vurguladı.

**A**utorola olarak filo kiralama sektörüne özel çözüm ve hizmetleriniz bulunuyor. Okurlarımızı bunlar hakkında bilgilendirir misiniz?

2013 yılında faaliyetlerine başlayan Autorola Türkiye olarak 1996 yılında Danimarka'da kurulan, 2. el araç ve filo yönetiminde "Online Yeniden Pazarlama" ve "Otomotiv Bilgi Teknolojileri" alanlarında 24 ülkede lider konumda bulunan Autorola Grup'un bir parçasıyız.

27 yıllık global bilgi birikimine, yüksek teknolojik altyapı temeline dayanarak geliştirdiğimiz 360° entegre iş modelleri ve tüm yazılımlarımız ile otomobil üreticileri, yetkili bayiler, bayi grupları, operasyonel kiralama ve leasing firmaları, bankalar, finans kuruluşları, sigorta şirketleri ve özmal sahibi firmalar gibi aslında birçok sektöre hizmet veriyoruz. Bizi sektörde farklı kılan en önemli unsur sektörü dijitalleştirme, henüz olmayan iş modellerini ülkemize getirerek global pazarlarla aynı konuma taşıma anlamında pazar yapıcı bir rol üstlenmemiz. Filo sektöründe; yeni araç tedarikinden başlayan (araç tedarigi), filo araçlarının kira

süresince tüm operasyon faaliyetlerinin tek bir noktadan yönetimiyle devam eden (yürüyen filo), kira süresi sona erince araçların 2. ele devir (de-fleet kararı) ve araçların yeniden pazarlanması için hazırlık süreci, fiyatlanması, satış kanalı seçimi, araçlarının buldukları yerde, ek bir maliyet oluşturmadan, üyemiz olan yüksek adetteki alıcı grubuna online olarak ulaşmasını sağlayan (yeniden pazarlama) 360° iş modelimiz bulunuyor. Bu iş modelimiz ve sunduğumuz dijital çözümlerle firmalara zaman kazandıran, onların kârlılıklarını maksimize etmelerini, verimliliklerini artırmalarını sağlayan iş ortağıyız.

**Filo kiralama sektörü de tüm sektörlerde olduğu gibi dijital dönüşüm sürecinde. Online hizmetler ve teknoloji çözümleri giderek önem kazanıyor. Siz bu alanda nasıl bir katma değer sağlıyorsunuz? Ne gibi yeniliklere imza attınız? Teknoloji yatırımlarınız konusunda bilgi verir misiniz?**

Autorola Türkiye olarak filo kiralama şirketlerinin, dijital dönüşüm sürecinde müşteri deneyimini iyileştirmek, operasyonel verimliliği artırmak ve rekabet avantajı elde

etmek için çeşitli teknolojik çözümlere odaklandığını gözlemliyoruz. Bu nedenle 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.

Örneğin sunduğumuz 360° ekosistem içerisinde yer alan "Filo Monitörü" yazılımımız ile kiralama firmalarına araç filolarının tüm operasyon faaliyetlerini tek bir noktadan yönetme kolaylığı sağlıyoruz. Filo Monitörü entegrasyonu sayesinde araçların filoya dahil edilmesinden yürüyen filodaki süreçlerini ve satış/satış sonrası süreçlerini dijitalleştirerek tüm aşamaları tek ekrandan yönetebilen şirketler, satışa gidecek araçlarının satışa hazırlanma sürecini 6-7 gün hızlandırarak operasyon ve finansman maliyetini büyük ölçüde azaltıyor. Bu dijitalleşme sayesinde aynı işin %50 daha az eforla yapılabilmesini sağlıyoruz.

Bunun yanında araçların kirada oldukları süre boyunca filo değerlemelerini, kira sonundaki 2. el değer tahminlemesini (RV-Residual Value), firmaların filolarına dahil etmeyi düşündükleri araç setlerinin sıfır ve 2. el araç fiyat trendlerinin takibi, kira bedellerinin belirlenmesinde kullanabilecekleri RV matrislerinin paylaşımı gibi hizmetler sağlıyoruz. Kiralama şirketleri onlara sağladığımız bu analiz ve bilgileri filolarına hangi yeni araçları dahil edebileceklerine karar verirken ve araçların de-fleet aşamasında en doğru fiyattan ve doğru satış kanalında satılması kararı verirken kullanıyorlar. 2013 yılında Türkiye'de ilk online 2. el araç alım-satım iş modeli olan Online Açık Artırma Platformu'nu sektörümüzde uygulayan ve sektörümüze kazandıran ilk firma olarak bu platformda Türkiye'deki hemen hemen tüm kiralama firmalarının kiradan dönen araçlarını, Türkiye genelinde 10.000'in üzerinde kurumsal alıcıya hızlıca pazarlanmasını sağlıyoruz.

Bunun yanı sıra kiralama firmalarının kiradan dönen araçları içerisinde kondisyonu iyi olan araçlarını da perakende satış kanalımız Autocom'un dijital showroom tarafında sergileyerek nihai tüketiciye satılmasını sağlıyoruz.

**Filo yönetim süreçlerinde öne çıkan teknolojiler neler? Şirketler hangi hizmetleri ile rekabette fark yaratacak? Maliyet yönetiminde teknoloji den nasıl faydalanılıyor?**

Filo yönetim süreçlerinde filo yönetimi yazılımları, telematik sistemler ve mobil uygulamalar gibi çeşitli teknolojik çözümlerin öne çıktığını söyleyebiliriz.

Autorola Türkiye olarak her zaman inancımız ve tecrübemiz, teknolojiye hızlı uyum sağlayabilen, veriyi iyi kullanan ve analiz edebilen şirketlerin rekabette fark yaratacağı yönünde. Şirketlerin süreçlerini dijital ortamlarda yönetimlerinin yanında; hızlı değişen piyasa koşullarına uygun ve paralel hareket edebilmek ve gerisinde kalmamak, artan maliyet analizlerini sağlıklı yapabilmek için veri ile hareket etme konusu da vazgeçilmez bir konumda bulunuyor.



İş ortaklarımızın ihtiyaçlarına göre özel olarak kurguladığımız, sistemleriyle kolayca entegre olabilen yazılımımız Filo Monitörü sayesinde filo yönetimlerini dijitalleştirerek, iş sonuçlarının raporlarına anında ulaşabilmelerini, tek ekrandan yönetimlerini, süreçlerindeki her aşamayı anında görüntüleyerek, aksaklıkları, süre kaybı yaşadıkları aşamaların hangileri olduğunu görüp aksiyon almalarını, bu sayede zaman ve maliyet tasarrufu, hız ve verimliliği sağlıyoruz.

**Autorola olarak 2024 yılına dair öngörüleriniz ve hedefleriniz nelerdir? Zorlu bir yıl olması beklenen 2024 için nasıl bir strateji ile hareket edeceksiniz?**

Otomotiv sektörü her yıl büyük bir değişim ve dönüşüm içerisinde. Bu değişim sürecinde özellikle dijitalleşmenin sürdürülebilirliğin bir gerekliliği olduğu bilinciyle sektörde kendimizi 360° dijital ekosistem kurucusu olarak tanımlayıp, online iş modelleriyle değişimi bu yıl da sahipleniyoruz.

Önümüzdeki dönemde de 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 birliklerimizde 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.