

# “TEKNOLOJİ YATIRIMLARIMIZ GELECEK YIL DA SÜRECEK”

Autorola Türkiye, Türkiye otomotiv sektöründe satışların yüzde 60'ını gerçekleştiren 12 otomotiv markası ve yetkili satıcıları ile iş birliği içerisinde.

Autorola Türkiye Genel Müdürü Oğuzhan Saygı, “Global know-how avantajımızı kullanarak varlık gösterdiğimiz 24 ülkede uyguladığımız yeni iş modellerini, teknolojileri aktarabilmekle ilgili planlarımız ve teknoloji yatırımlarımız devam edecek” diyor.

Özlem Bay



**2**013 yılında Türkiye’de faaliyetlerine başlayan Autorola Türkiye, 1996 yılında Danimarka’da kurulan, ikinci el araç ve filo yönetiminde “Online Yeniden Pazarlama” ve “Otomotiv Bilgi Teknolojileri” alanlarında 24 ülkede lider konumunda bulunan Autorola Grubu’nun bir parçası.

Türkiye otomotiv sektöründe satışların yüzde 60'ını gerçekleştiren 12 otomotiv markası ve yetkili satıcıları ile iş birliği içerisinde olduklarını belirten Autorola Türkiye Genel Müdürü Oğuzhan Saygı, “2022 yılını tüm markalarımızda hedeflerimizin üzerinde gerçekleştireceğimiz iş sonuçlarıyla kapatacağımızı öngörüyoruz. Global know-how avantajımızı kullanarak varlık gösterdiğimiz diğer 24 ülkede uyguladığımız yeni iş modellerini,

## AUTOROLA

teknolojileri aktarabilmekle ilgili planlarımız ve teknoloji yatırımlarımız gelecek yıl da devam edecek” diyor. Saygı, sorularımızı şöyle yanıtlıyor:

### **2022 nasıl bir yıl oldu sizin için?**

Bugün Türkiye otomotiv sektöründe satışların yüzde 60'ını gerçekleştiren 12 otomotiv markası ve yetkili satıcıları ile iş birliği içerisindeyiz. Kiralama sektöründe bütün büyük şirketler ile iş ortaklığımız var. Sigorta sektöründe başta Türkiye Sigorta Birliği olmak üzere çalıştığımız sigorta firmalarıyla bu sektörde de penetrasyonumuzu artırıyoruz. Amacımız ürün ve hizmetlerimizin sektörlerdeki tüm firmalar

tarafından kullanılması ve de ikinci el yönetimindeki uzmanlığımız ile tüm firmalara maksimum katma değeri sağlamak. 2022 yılını tüm markalarımızda hedeflerimizin üzerinde gerçekleştireceğimiz iş sonuçlarıyla kapatacağımızı öngörüyoruz.

### **Pandemiyle birlikte uzaktan, ofiste-sahada ya da hibrit gibi farklı çalışma düzeni iş stratejilerinizde nasıl bir değişim yarattı?**

Autorola olarak 1996 yılında online kurulmuş bir firma olduğumuz için uzaktan çalışma konusunda kaslarımız çok güçlü. Bu nedenle pandemi döneminde yaklaşık 1,5 yıl uzaktan çalışarak ve bu konuda herhangi bir zorluk, aksaklık yaşamadan işimizi büyümeye devam ettik. Pandemi sonrası hibrit çalışma düzenine



geçerek işlerimizi yönetmeye devam ediyoruz. Hizmet sunduğumuz iş ortaklarımıza da sunduğumuz çözümlerle ikinci el araç yönetim süreçlerini dijital taşımalara imkân tanıyor, kişilerden ve fiziki ortamdaki bağımsız süreçlerini online olarak yönetebilmelerini sağlıyoruz.

### **Sunduğunuz çözümlerden bahsedebilir misiniz?**

Sunduğumuz tüm ürün ve hizmetlerimizle iş ortaklarımıza ciddi katma değerler sağlıyoruz. Bu sebeple ikinci el araç yönetimiyle ilgili tüm sektörlerle ilk kez bizim buluşturduğumuz ve birçoğunda bu avantajları sunabilen tek şirket olduğumuz ürünlerimizden kısaca bahsetmek isterim. Perakende araç satış noktalarında müşteri ziyaretlerinin azalması nedeniyle OEM (üretici firma) ve bayi grupları web sitelerinde kullandıkları Indicata markamızın "Lead Generator" ürünü ile araçlarını satmak, takasa vermek isteyen potansiyel müşterilerine otomobilleri için pazardaki en doğru ve en güncel fiyatı sunarak takas alım adetlerini artırıyorlar.

## **DİJİTAL DÖNÜŞÜME NE GİBİ KATKI SAĞLIYOR?**

**ONLINE DOĞAN BİR ŞİRKET** Autorola, 26 yıl önce ikinci el araçların yeniden pazarlanması süreçlerinin dijital yönetilmesi konularında yazılım çözümleri geliştirerek online doğmuş bir şirket. Yapay zekâ ve makine öğrenmesi birleşiminden oluşan Indicata yazılımımızın otomotiv pazarına dair büyük veri analizini Power BI teknolojisiyle birleştirerek firmaların kendi filolarındaki ve filolarına dahil etmeyi düşünebilecekleri araç grupları hakkında detaylı bilgiyi sağlıyoruz.

**GENİŞ ALICI GRUBUNA ULAŞILIYOR** Filo araç yönetiminde tüm süreçlere dair büyük bir know-how'a sahip olarak geliştirdiği yazılımlarıyla aracın gerek de-fleet edilmeden önce gerekse de-fleet aşamalarını firmaların dijital ortamlarda yönetmelerini sağlıyoruz. İkinci el araçların online pazarlanması konusunda firmalarının araçlarını geniş alıcı grubuna sunarak tüm satış sürecinin online platformda fiyatın maksimize edilerek satılmasını sağlıyoruz. Özetle; firmalara tüm filo araç yönetimi süreçlerinde uçtan uca dijital çözümler sunarak süreçlerini maksimum hızda ve verimlilikte yönetmelerini sağlıyor, zaman ve maliyet tasarrufu sağlıyoruz.

## SEKTÖRÜN GELECEĞİ NASIL ŞEKİLLENECEK?

**ELEKTRİKLİ ARAÇ TRENDİ** Türk sanayinin en önemli lokomotifi konumdaki otomotiv sektöründe otomobillerin son on yılda ulaşım aracı olmaktan çıkarak, alternatif yakıt türleri kullanılan, bağlanabilirlik, sürüş asistanları, mobilite ve güvenlik özelliklerini barındıran teknolojik bir cihaza dönüştüğünü görüyoruz. Bu teknolojik gelişimlerle sektörümüzde geleceğin elektrikli araçlarda olduğu görülüyor. 2025 yılına kadar üretici firmalar 300'e yakın yeni elektrikli araç pazara sunmayı hedefliyor. Avrupa Birliği, sera gazı emisyonlarını minimum yüzde 55 azaltmak için iklim, enerji, ulaşım, vergilendirme politikalarını uyumlu hale getirmeyi amaçlayan programını sundu ve almış olduğu kararla 2030 yılına kadar yollardaki elektrikli araç sayısını 30 milyona, şarj istasyon sayısını 1 milyona çıkartmayı hedefliyor. Amerika 2030'a kadar yeni araç satışlarının yüzde 50'sinin elektrikli olmasını planlarken, İngiltere 2030'a kadar benzin ve dizelle çalışan otomobillerin pazarda tamamen yasaklanmasını hedefliyor.

**HİBRİT ARAÇ PAZARI** Dünyadaki bu gelişmelere paralel olarak, Türkiye'de de elektrikli ve hibrit araç pazarı büyümeye devam ediyor. Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin açıklamış olduğu sonuçlara baktığımızda 2022 yılının sekiz ayında yeni araç satışlarında geçen yılın aynı dönemine göre hibrit araçlarda yüzde 3, elektrikli araçlarda yüzde 174 artış gerçekleşmişken, yapay zekâ ve makine öğreniminin birleşmesiyle oluşmuş Indicata pazar analizi yazılımımızla pazarı günlük takip ederek gerçekleştirdiğimiz analiz sonuçlarına baktığımızda ikinci el araç satışlarında hibrit araçlarda yüzde 156, elektrikli araçlarda yüzde 60 artış gerçekleşti. Yakıt tercihindeki değişimler haricinde değişen tüketici alışkanlıkları ve pandemi sürecinde sektörümüzün dijital platformlarda süreçlerini yönetebilmenin önemini net bir şekilde deneyimlemesiyle birlikte, sektörümüzün online satış kanallarına daha çok yatırım yapacağını, iş süreçlerini dijitalleştirmek için hızlı adımlar alacaklarına inanıyorum.

Aracını takasa getiren potansiyel müşterilerin araç bilgilerini ve fotoğraflarını Autorola Solutions markamızın "Takas Alım Uygulamamıza" giren yetkili satıcılar bizimle paylaştıkları bilgilere göre 15 dakika içinde en gerçekçi satın alma fiyatı olarak daha önce takasa almadıkları araçları satın alma cesareti kazanıyor, sürekli alım satımını yaptıkları araçlar için de referans fiyat olarak kendi ticaretlerini kontrol edebilme imkânı buluyorlar.

### Başka ne gibi avantajlar sunuyorsunuz?

OEM'ler test ve havuz araçlarını, yetkili satıcılar takasa aldıkları araçları, kiralama şirketleri kiradan dönen araçlarını, özmal sahibi şirketler satmak istedikleri şirket araçlarını tek tıkla, 7/24, yerinden hareket ettirmeden, "Online Araç Açık Arttırma

Platformumuz" Autorola Marketplace ile Türkiye genelindeki binlerce Autorola alıcısına pazarlayabiliyor. Bu sayede araçlarını en hızlı ve en doğru fiyata satarak her anlamda tasarruf sağlayarak stoklarını hızlı çeviriyorlar. Autocom markamız ile tüketicilere ikinci el araçları için en doğru fiyatı sunarak satın alma işlemi esnasında ortaya çıkabilecek hukuki riskleri müşteri adına ortadan kaldırılarak, hızlı ve güvenli bir alış-satış ortamı sunuyoruz. İkinci el araç satın almayı düşünen tüketicilere de yine bütçelerine uygun, çeşitli marka modelde, TSE onaylı araçları Autocom'un dijital showroomunda kendilerine sunuyoruz.

### Gelecek yıl planladığınız teknoloji projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Global ölçekte sektörün büyük oyuncularıyla yapmış

olduğu iş birliktelikleri ile Autorola Group, sektörün değişen ihtiyaçlarına göre sektördeki lider konumunu sürdürülebilir kılmak adına yazılımlarını da güncelliyor, yeniliyor. Üzerinde durduğumuz en önemli konu; kurmuş olduğumuz 360o eko sistemde tüm yazılımlarımızın entegre bir biçimde çalışarak ikinci el araçların dijital bir ortamda kolayca yönetilebilmesini sağlamak. Sektörümüzdeki pazar yapıcı rolümüzü sürdürebilmek ve iş ortaklarımızın beklentilerini hızla karşılayabilmek için global know-how avantajımızı kullanarak varlık gösterdiğimiz diğer 24 ülkede uyguladığımız yeni iş modellerini, teknolojileri aktarabilmekle ilgili planlarımız ve teknolojiye yatırımlarımız gelecek sene de devam edecek.