

„Wir wollen die kleinste Nummer am Markt werden.“***Autorola beschleunigt Wachstum und verdoppelt Mitarbeiteranzahl*****Hamburg, 17.01.2023**

2022 war nicht das beste Jahr für den Autohandel: Lieferengpässe, Russlands Krieg gegen die Ukraine und die Energiekrise haben es den Akteuren auf dem Gebrauchtwagenmarkt schwer gemacht. Trotzdem ist es Autorola gelungen, gestärkt aus dem vergangenen Jahr hervorzugehen.

„Es ist uns trotz aller Widrigkeiten gelungen, auch im dritten Jahr unser Wachstum zu beschleunigen und sowohl große Partner dazu zu gewinnen als auch die Beziehungen zu bestehenden Kunden zu vertiefen“, freut sich Henrik Meissner, der seit Jahresanfang Geschäftsführer der Autorola GmbH ist. Zu den Neukunden zählen große Hersteller, Flottenkunden, sowie Automobilhandelsgruppen. Somit war es für Autorola im vergangenen Jahr vor allem eine Herausforderung, geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf dem hart umkämpften Arbeitsmarkt zu finden. „Wir haben es trotzdem geschafft, die Zahl unserer Mitarbeiter zu verdoppeln und das Know-how des Unternehmens mithilfe vielversprechender Talente zu erweitern.“ Mit dieser Expertise strebt Autorola nun weiteres Wachstum an. „Das wird im vierten Jahr in Folge nicht einfach, aber wir sind auf einem guten Weg“, so Meissner, der zuversichtlich in das neue Jahr blickt. Denn sogar die Nullnummern waren für die Online-Auktionsplattform 2022 ein Erfolg: Die Anzahl der Kredite, die Menge der verschenkten Margen und die Anzahl selbstgekaufter Fahrzeuge beliefen sich auf Null.

Die Zahl der versteigerten Fahrzeuge bei den digitalen Auktionen von Autorola Marketplace war hingegen hoch – täglich werden dort europaweit mehr als 4.000 Fahrzeuge angeboten. Was die Kundschaft schätzt: Die passgenaue Ware lässt sich schnell und rund um die Uhr beschaffen; unabhängig vom Standort sowie in großer Stückzahl. Zudem ermöglichen es verschiedene Bietstrategien den jeweiligen Einkäufertypen, eine für sie passende Online-Auktionsform zu finden. „Unsere Softwarelösungen sind hoch individualisierbar und werden im Zusammenspiel mit den Business Units Autorola Solutions und Indicata sowie im stetigen Austausch mit unseren Kunden kontinuierlich weiterentwickelt.“

Mit dem Ist-Zustand möchte sich Meissner aber nicht zufriedengeben: 2023 gilt es vor allem für die nach wie vor angespannte Lage auf dem Gebrauchtwagenmarkt Lösungen zu

erarbeiten. „Lange Lieferzeiten und die schwierige Transportsituation werden uns erhalten bleiben, daher ist es unsere Priorität, diese Herausforderungen optimal zu meistern, um unseren Kunden einen noch besseren Service anzubieten“, sagt Meissner und er ergänzt: „Das Ziel ist klar: Wir wollen die kleinste Nummer am Markt werden.“

Ansprechpartner für die Presse:

Patrick Eckart

E-Mail: presse@autorola.de | Tel.: 040 – 180 370 0 | Fax: 040 – 180 370 99

Über Autorola:

Autorola ist ein weltweit führender Anbieter von Online-Remarketing und Automotive IT-Lösungen für Gebrauchtfahrzeuge und Flottenmanagement. Autorola beschäftigt weltweit über 380 Mitarbeiter und hat 20 Niederlassungen in Europa, Nordamerika, Lateinamerika und Asien. Der Hauptsitz befindet sich in Odense, Dänemark. Autorola wurde 2001 gegründet und befindet sich seither in privater Hand. Im Bereich Online-Remarketing gilt Autorola als Pionier und betreibt mittlerweile Auktionen auf der ganzen Welt. Über ein breites Netzwerk von Firmen, OEMs, Banken, Leasingfirmen und Fuhrparkmanagern bietet Autorola Händlern die Möglichkeit, Fahrzeuge zu fairen Preisen zu erwerben. Neben der reinen Fahrzeugvermarktung hat sich das Unternehmen konstant weiterentwickelt und unterteilt sich inzwischen in drei weltweite Business Units:

Autorola Marketplace – Die internationale Online-Auktionsplattform hat mehr als 70.000 registrierte, professionelle Bieter aus 31 Ländern. Autorola bietet eine breite Palette an Remarketing-Dienstleistungen wie Transport, Lagerung, Einnahme, Aufbereitung, Rechnungsstellung und Export-Handling. Für Einlieferer bietet Autorola ein Höchstmaß an Konfigurierbarkeit und individuellen Vermarktungsmöglichkeiten. Auf diese Weise kann Autorola die Fahrzeugvermarktung im Interesse des Einlieferers schnell und gewinnbringend durchführen.

Autorola Solutions – In-Fleet & De-Fleet Management Lösungen

Software liegt in der DNS von Autorola. Autorolas Fleet Monitor ist eine zentrale End-to-End Flottenmanagement-, Inspection- und Bewertungsplattform, die es Flottenbetreibern

ermöglicht ihre Fahrzeuge effizient zu verwalten. Dabei ist die Anbindung an und Integration in bestehende Systemumgebungen eine Kernkompetenz des Autorola Solutions Teams. Die Lösungen können nicht nur bei Kunden, sondern auch bei deren Dienstleistern implementiert und nach Baukastenprinzip frei konfiguriert werden.

INDICATA – Business Intelligence und Analytics

Mit INDICATA Business Intelligence und Analytics verwandeln Fahrzeughersteller, Händler, Leasingunternehmen und Flottenbetreiber datengestützte Markteinblicke in klare Wettbewerbsvorteile und optimieren so Ihren Erfolg am Gebrauchtwagenmarkt. Das System greift auf Echtzeitmarktdaten zurück, die mit Hilfe eines eigenen Data-Warehouse ausgewertet werden und so Entscheidern die Möglichkeit bietet anhand der tatsächlichen Marktsituation zu agieren, anstatt sich auf lineare Abpreisungen verlassen zu müssen.

Mit diesem Portfolio ist Autorola in der Lage, sämtliche Aspekte des In- und De-Fleet Prozesses abzubilden, zu optimieren und für zukünftige Marktentwicklungen agil zu halten.

Mehr Informationen zu Autorola finden Sie auf www.autorola.de, www.autorolagroup.com und www.indicata.de