

## **Nachhaltiges Auto-Abo-Modell dank smarterer IT-Lösung HUK implementiert Fleet Monitor für digitale Prozesssteuerung**

**Hamburg, 16.06.2022**

**Flexibilität ist wichtiger denn je. Das bekommt auch die Automobilbranche zu spüren, deren Kunden eine immer individuellere und bedürfnisorientiertere Fahrzeugnutzung anstreben. Verständlich, dass diverse Dienstleister den Markt mit innovativen Mobilitätslösungen fluten. Eine davon ist das Auto-Abo als Alternative zu Kauf, Leasing oder Finanzierung. Um den Gesamtprozess ihres Auto-Abo-Modells zu digitalisieren, hat sich die HUK-Autowelt mit der Software von Autorola Solutions eine komplett digitale zentrale Steuerungseinheit ins Haus geholt.**

Mobilität befindet sich im Wandel: Immer deutlicher zeichnet sich ab, dass es nicht mehr um den Besitz eines Autos geht, sondern vielmehr um das Grundprinzip des Mobilstehens – nämlich von A nach B zu kommen. „Dieses Nutzerverhalten war die Geburtsstunde für Carsharing-Modelle und alternative Mobilitätsanbieter. Mit unserem Abo-Modell gehen wir aber noch einen Schritt weiter und schließen eine Bedarfslücke: Permanenter Zugriff auf ein Fahrzeug inklusive aller Service-Leistungen bei einem mittleren Invest aber maximaler Flexibilität“, sagt Fabian Schilling von der HUK. Die lückenlose Organisation der dafür erforderlichen Prozesse muss sowohl physisch als auch digital gegeben sein, um das Geschäft mit abonnierten Fahrzeugen lukrativ zu gestalten. Das ist eine echte Herausforderung bei der Vielfalt und Komplexität aller Prozessschritte. Doch dank der Implementierung des Fleet Monitors von Autorola Solutions kann die HUK-Autowelt als Auto-Abo-Anbieter alle ineinandergreifenden Sequenzen des Gesamtprozesses in Echtzeit überblicken. „Damit die Erweiterung des Geschäftsfeldes um das Auto-Abo-Modell nachhaltig funktioniert, muss jeder Fahrzeugstatus in allen Abläufen Just in time zentral abgebildet und systemisch gesteuert werden können,“ so Carsten Kaufmann von Autorola Solutions.

### **Maximale Effektivität mittels zentraler Steuerung**

In der Praxis funktioniert das wie folgt: Mit ein paar Klicks kann der Endkunde sich im HUK-Auto-Abo-Webshop das gewünschte Auto auswählen, wodurch diverse Folgeprozesse angestoßen werden, wie einen Zulassungspartner zu beauftragen oder den Logistikdienstleister über die geplante Auslieferung zu informieren. Die Fahrzeuge für das Auto-Abo werden über eine große Handelsgruppe oder direkt vom Importeur, bzw.

Hersteller bezogen und auf den Plätzen der BLG LOGISTICS bis zur Auslieferung gelagert. „Das BLG-Leistungsangebot umfasst dank eines großen Netzwerks das Spektrum von der Distribution großer Stückzahlen bis hin zu Einzelauslieferungen. Vor allem die heutigen Abo-Modelle erfordern eine perfekt funktionierende und effizient gestaltete Logistik“, betont Philipp Wittmer von der BLG. Das Logistikunternehmen setzt eine Kette physischer Dienstleistungen in Gang, um das Fahrzeug für die Auslieferung an den Kunden vorzubereiten. Unter anderem steht vor jeder Übergabe die Erstauslieferungsinspektion (PDI) an. Viele der Fahrzeuge sind sofort verfügbar und innerhalb von zwei Wochen einsatzbereit beim Kunden. „Die Herausforderung ist, die einzelnen Arbeitsschritte aller Beteiligten in diesem Auto-Abo-Prozess aufeinander abzustimmen und zu überblicken. Ohne Automatisierung ist das kaum möglich“, ergänzt Carsten Kaufmann von Autorola Solutions. Der Fleet Monitor kann diese einzelnen Kernprozesse automatisiert steuern und beauftragen. Er ist so konzipiert, dass alle angebotenen Systeme miteinander verknüpft werden können. Dank der digitalen Schnittstellen ist die unmittelbare Informationsweitergabe garantiert, sodass sich die Beteiligten auf eine Just in time Arbeitsweise einstellen oder gegebenenfalls nachhaken können.

### **Vollintegration zur Abwicklung umfangreicher Prozesse**

Die Implementierung des Fleet Monitors von Autorola Solutions im Auto-Abo-Modell der HUK-Autowelt ermöglicht es nicht nur den Anforderungen der Nutzer gerecht zu werden, sondern auch aus dem Auto-Abo ein profitables Geschäft zu machen. In der Software sind die fahrzeugindividuellen Standardabläufe mit den jeweiligen Serviceschritten und allen dazugehörigen Timings hinterlegt, sodass die Gefahr kostenintensiver Verzögerungen innerhalb der Prozesskette auf ein Minimum gesenkt wird. Und das in beide Richtungen, denn auch der Rücklauf der abonnierten Fahrzeuge muss zu einem späteren Zeitpunkt abgewickelt werden: Von der Abholung beim Kunden über die Erstellung eines Gutachtens durch einen beauftragten Partner bis hin zum erneuten Einsatz bzw. Abwicklung der Aussteuerung muss jeder Schritt nutzbringend gestaltet sein. „Wir befinden uns noch in der Anfangsphase des Auto-Abo-Geschäfts, aber wir nehmen bereits die ersten Rückläufer entgegen. Für jedes Auto wird entschieden, ob es erneut zum Einsatz kommt oder ausgesteuert wird. Dank digitaler Steuerung lässt sich eine Verwendungsentscheidung treffen, wodurch alle weiteren Abläufe direkt in die Wege geleitet werden“, fasst Fabian Schillig von der HUK zusammen.

Die neuen Anforderungen an die Mobilität zu erfüllen, erfordert eine Auseinandersetzung mit dem veränderten Nutzungsverhalten und wie im Falle der HUK-Autowelt eine Anpassung des Angebots. Eine vollständige Digitalisierung des gesamten Auto-Abo-Zyklus

sorgt für Transparenz und ermöglicht es allen Prozessbeteiligten und Zulieferern, ihre individuellen Kapazitäten besser einschätzen und nutzen zu können.

**Ansprechpartner für die Presse:**

Patrick Eckart

E-Mail: [presse@autorola.de](mailto: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 500 Mitarbeiter und hat 18 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 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.

**Autorola Marketplace** – Die internationale Online-Auktionsplattform hat 2021 mehr als 28.000 Onlineauktionen mit über 56.000 professionellen Bietern aus 41 Ländern abgewickelt. 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.

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](http://www.autorola.de), [www.autorolagroup.com](http://www.autorolagroup.com) und [www.indicata.de](http://www.indicata.de)