



Starke Partnerschaft: AI-Futtaim-Automotive und Autorola A/S gründen Autorola MENA

Hamburg, 02.01.2023

Die neue Partnerschaft zwischen Autorola A/S und AI-Futtaim Automotive bündelt Remarketing-Kompetenzen, um Besitzer von Gebrauchtwagenflotten eine vollständige digitale Abwicklung zu bieten. Autorola MENA wird den Gebrauchtwagenhandel im Nahen Osten neu definieren und richtet sich an Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Die beiden Experten der Automobilbranche gründeten ein neues Joint-Venture: Autorola Middle East & North Africa (MENA) Holding Limited. Ziel ist es, den B2B-Gebrauchtwagenmarkt der Region neu zu definieren. Das neue Unternehmen wird eine integrierte und durchgängige Plattform für die Branche einführen, die jeden Schritt des Wiedervermarktungsprozesses digitalisiert und vereinfacht. Mit einheitlicher, transparenter Preisgestaltung, nahtlosen und automatisierten Arbeitsabläufen sowie Auktionen, die rund um die Uhr stattfinden. Dies ermöglicht bessere Quoten bei der Inzahlungnahme, einen schnelleren Warenumsatz und eine bessere Interaktion mit der Kundschaft.

Die Gebrauchtwagenindustrie in den Vereinigten Arabischen Emiraten, eine der wichtigsten der Welt, wird derzeit auf 14 Milliarden US-Dollar geschätzt und soll bis 2025 auf 20,5 Milliarden US-Dollar ansteigen, mit einer voraussichtlichen CAGR von zehn bis zwölf Prozent (Truck and Fleet Middle East). Jedoch steht der derzeitige Gebrauchtwagenmarkt vor vielen Herausforderungen, mit denen die Automobilunternehmen konfrontiert sind. Dazu zählen Einschränkungen durch manuelle Arbeitsabläufe, eine uneinheitliche Preisgestaltung, wöchentliche physische Auktionen, eine fehlende Fahrzeuginspektion, dezentralisierte Wiedervermarktungsprozesse und eine isolierte Entscheidungsfindung. Die digitale Plattform des neuen Joint-Ventures vereinfacht viele dieser Herausforderungen für alle Akteure der Automobilbranche in der Region.

Die digitale Lösung von Autorola MENA ist individuell anpassbar und kundenorientiert. Sie umfasst Module für die Flottenüberwachung, den Betrieb der Flotte, Bestellungen und Reparaturen, Buchungen, Bewertungen sowie jeden Schritt des Wiedervermarktungsprozesses. Dazu zählt die Überführung, die Lagerung, die Versicherung, die Reinigung, Inspektion, die Preisgestaltung, der digitale Showroom, die



Auktionsauswahl und -verwaltung sowie die Bezahlung. Darüber hinaus bietet die IT-Lösung Tools für die gemeinsame Zusammenarbeit, wie beispielsweise das Teilen von Dokumenten. Eine integrierte „Fleet Chat“-Plattform macht E-Mails, SMS-Nachrichten und Telefonate mit Anbietern oder anderen Partnern überflüssig.

„Diese Zusammenarbeit schafft durch die Nutzung der Synergien strategische Vorteile für beide Seiten“, sagte Peter Grøftehaug, CEO von Autorola A/S. „Als einer der weltweit bekanntesten und angesehensten Automobilkonzerne ist Al-Futtaim Automotive der ideale Partner für die Expansion im Nahen Osten. Denn sie bringen nicht nur Vertrauen in, sondern auch das Wissen über den lokalen Markt und die geltenden Vorschriften sowie den Nachweis für die Durchführbarkeit des Konzeptes mit. Mit der digitalen End-to-End-Lösung bringen wir das technologische Know-how, den größeren Pool an Käufern mit höherem Gebotsvolumen, den Komfort für Verkäufer sowie Transparenz und Rückverfolgbarkeit zusammen.“

Paul Willis, CEO von Al-Futtaim Automotive, kommentierte: „Dieses neue Unternehmen ist ein wichtiger Bestandteil unserer Wachstumsstrategie, die es uns ermöglicht, einen breiteren Kundenstamm zu erreichen, indem wir das gesamte Bandbreite der Automobilindustrie erschließen. Wir sind seit Jahrzehnten ein zuverlässiger Partner für Kunden in der gesamten Region und gemeinsam mit Autorola, dem Marktführer in diesem Bereich, werden wir das Gesicht des Fahrzeug-Remarketing in den VAE verändern. Wir werden in der Lage sein, unser Geschäft signifikant zu vergrößern, unseren Kunden die nahtlose Erfahrung zu bieten, die sie erwarten, und unseren Erfolg auch zukünftig fortzusetzen.“

Autorola MENA startet in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Geplant ist eine schnelle Expansion in andere Länder der Region. Die Plattform eignet sich für alle Automarken und Unternehmen. Alle Kundendaten werden auf AWS-Servern sicher gespeichert und streng vertraulich behandelt.

Autorola MENA wird von Al-Futtaim Automotive und Autorola A/S geleitet, einem weltweit führenden Anbieter von Online-Fahrzeug-Remarketing- und Automobil-IT-Lösungen, der in 19 Ländern tätig ist. Die globale Plattform verzeichnete im Jahr 2021 mehr als 55.000 aktive Händler und 815.000 versteigerte Fahrzeuge. Zu den bestehenden Kunden gehören unter anderem Banken, Autovermietungen und Leasinghändler.

Al-Futtaim Automotive bietet einige der weltweit bekanntesten Automarken, Dienstleistungen und Mobilitätslösungen für Kunden in der gesamten Region an und sieht



ein immenses Potenzial in der digitalen Transformation des Gebrauchtwagenmarktes im Nahen Osten. Als führender Automobilkonzern will Al-Futtaim Automotive seine regionale Größe und Expertise in das neue Unternehmen einbringen und hofft, dass sich viele andere führende Automobilunternehmen anschließen und die VAE bei ihren Digitalisierungsbemühungen unterstützen. Denn so lässt sich ein besser organisiertes, fortschrittliches und erstklassiges Geschäftsökosystem schaffen, insbesondere im Kontext des derzeit unstrukturierten Gebrauchtwagenmarktes.

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 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



Pressemeldung

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, www.autorolagroup.com und www.indicata.de