

Case Study: Automotive Center Oudewater



AUTOROLA is de partner die ons zowel in- als verkoop oplossingen brengt, een stuk gemak en efficiency. We kunnen sneller handelen en op bredere schaal verkopen. INDICATA biedt ons het marktinzicht, waardoor we onze voorraad beter kunnen beheren en onze resultaten verdubbeld zien worden. Ze zijn de partner waar we niet meer zonder willen.

Daan Leyte, directeur/mede-eigenaar – Automotive Center Oudewater

Automotive Center Oudewater verdubbeld omzet op basis van INDICATA data

Historie

Automotive Center Oudewater is van origine een Ford dealer schap, dat in 2014 door Michael Leyte is overgenomen als Ford servicepunt. Met de komst van broer Daan zijn zij uitgegroeid tot een universele allround garage met de verkoop van meerdere merken en een werkplaats voor reparatie en onderhoud. Automotive Center Oudewater wil de beste zijn op gebied van occasionverkoop en optimaal onderhoud leveren op dealerniveau tegen een reële prijs.

Uitdaging

In 2018 is, op basis van INDICATA data, de keuze gemaakt om naast de verkoop van Ford occasions ook andere merken, die veelal couranter waren dan de toenmalige Ford voorraad, te gaan verkopen. Mede op basis van de in huis zijnde Ford onderhoudsexpertise zijn ze meerdere Duitse merken gaan in- en verkopen en werd de uitbreiding een feit. Met gemiddeld 20 auto's op voorraad en jaarlijkse verkoop van zo'n 120 auto's wil het jonge, ambitieuze team een volgende stap maken.

Doelstellingen:

- Verdubbeling van voorraad
- Verdubbeling van verkoop
- Verhogen van omloopsnelheid van 5 naar 8-10
- Stadagen verkorten naar gem. 60 dagen
- Efficient in- en verkopen

Verkoop

Daan Leyte geeft aan dat ze wekelijks de voorraad controleren in de INDICATA voorraadmodule. 'Daarin staat duidelijk wat de verwachte statijd (courantheid) is en zoomen we in op de prijs. Er is exact te zien wat er op de markt wordt aangeboden, voor hoeveel en hoe onze auto's geprijsd staan ten opzichte van de markt. Dat stellen we eventueel bij (dynamisch prijzen). We houden een bepaald vast percentage ten opzichte van de markt aan en dat werkt heel goed.'

'Een minimale omloopsnelheid van 6 is ons uitgangspunt. Als bepaalde auto's minder courant zijn en we kunnen ze lokaal niet kwijt, dan biedt de Autorola veiling uitkomst vanwege hun Europese netwerk. Hun bereik is vele malen groter dan wat wijzelf ooit kunnen bereiken.'

www.indicata.nl



Inkoop

Automotive Center Oudewater doet voor de inkoop beroep op het BDC (Business Development Center) team van Autorola. De online veiling geeft ons o.a. toegang tot het ex-lease aanbod. Onze vaste contactpersoon weet inmiddels heel goed wat we zoeken qua merk/model, accessoires, binnen budget en dat scheelt ons veel tijd. Naast sparringpartner nemen ze ons het zoekwerk en zelfs het bieden uit handen. De fee is dat helemaal waard.

Taxeren bij inruil doen we zelf met behulp van INDICATA taxatiemodule. In vergelijk zijn de prijzen in INDICATA realistisch en vraag/aanbod is duidelijk weergegeven.

Resultaten

Door het gebruik van de INDICATA voorraad- en taxatiemodule is **de omloopsnelheid gestegen van 5 naar 8/9**. De voorraad is twee maal zo groot en er wordt gestuurd op omloopsnelheid en maximaal verwachte aantal stadagen. Door gebruik te maken van efficiëntere inkoop via BDC en het Europese kopers netwerk van Autorola is het aantal verkochte auto's toegenomen met factor 2,5. Vanwege de groei is het bedrijf in januari 2021 verhuisd naar een grotere locatie.

Next step

De focus voor de komende jaren ligt op het verder uitbouwen van de voorraad naar 60/70 auto's en 450 verkochte auto's op jaarbasis. Verder zal de werkplaats zich meer gaan richten op het zakelijk onderhoud en wordt het wellicht tijd om het gehele proces van inkoop tot en met verkoop te optimaliseren.

Conclusie

Voor zowel de in- als verkoop helpt Autorola ons met het efficiënter en doelgerichter kunnen opereren in de Automotive. Team INDICATA geeft ons de tools en begeleiding waardoor we zo hebben kunnen groeien. Ze zijn de partner waar we niet meer zonder willen.

Eenzijds biedt INDICATA ons het marktinzicht waarin we zien hoe ons occasion aanbod is ten opzichte van de concurrentie, de tools om dynamisch te prijzen en marktwaarden te bepalen. Anderzijds maken we gebruik van Autorola's brede kwalitatieve netwerk als inkoop- en afzetkanaal. Iets dat wijzelf nooit kunnen bewerkstelligen.

Wereldleider in Business Intelligence voor elk occasionbeleid

INDICATA is wereldleider in realtime waarden, business intelligence en analytische oplossingen in occasionbeleid voor de Automotive sector. Met behulp van INDICATA kan ieder bedrijf in de Automotive sector gebruik maken van realtime waarden en couranthen. Met deze data kan men op het gebied van occasionstrategie, marketing en prijsbeleid een stap voor blijven op de concurrentie.

INDICATA is het antwoord op de stijgende vraag naar realtime marktinzicht. Onze data vertegenwoordigt niet alleen de meest innovatieve reflectie van de industrie, maar ook de meest efficiënte oplossing voor operaties in de remarketing van voertuigen. Daarnaast wordt onze data gebruikt voor (rest)waardebepaling voor autofabrikanten, dealers, financiële instellingen, leasing bedrijven en fleetowners. Het succes dat onze klanten ervaren dankzij het gebruik van onze data heeft een internationaal karakter en heeft reeds geleid tot een groeiend cliënteel onder bedrijven binnen de Automotive sector. Sinds het gebruik van INDICATA zijn er aantoonbare verbeteringen in occasionbeleid te zien. INDICATA is het resultaat van een samenwerking tussen specialisten in de automobiel- en softwaresector.

Onderdeel van de AUTOROLA Group

INDICATA maakt deel uit van de Autorola Groep, wereldwijd marktleider in online remarketing en ICT-oplossingen. Ons hoofdkantoor is gevestigd in Denemarken. Wij hebben momenteel 350 medewerkers in dienst op vestigingen in 19 landen, waaronder heel Europa, Noord-Amerika, Latijns-Amerika en Pacific-Azië.