



# Klik kun tre gange for at lease ny bil

**Autolease sparer kunderne for tid og omkostninger og tilbyder professionel fleet-management til alle virksomheder**

FOTO: Kent Krogh

Et dansk udviklet it-system har gjort det hurtigere, lettere og billigere at lease bil.

Det er udviklet og opereres af Autolease, der nu følger en strategisk målsætning om at være blandt de største udbydere af fleet-management i Norden inden for de næste tre år.

Styrken er innovative skræddersyede, fleksible løsninger med stor sammenlignelighed - priser, omkostninger, ydelser. Fuldt overblik gør det let at vælge mellem mærker, modeller, udstyr m.v. - og at opstille alternativer, så kunden hurtigt får det bedste beslutningsgrundlag. Herefter handler det i realiteten kun om at foretage tre klik på computeren!

- Det lyder enkelt, men sådan er det. I virkeligheden effektiv selvbetjening i ordets helt oprindelige betydning, siger salgschef Michael A. Jensen, Autolease.

## Differentiering

- Det er lige så let som at booke tid hos revisoren - eller at overføre penge i banken. Salgschefen fastslår, at ultimativ satsning på it har sikret selskabet stærk differentiering over for markedets øvrige aktører. Derfor har ikke færre end 250 virksomheder allerede valgt fleet-

management hos Autolease - bl.a. TDC, Danfoss, Arla Foods, Danish Crown, HP Gruppen, Rentokil, Q8, Grene, Clipper Group, HP og Forende Service. Og når det gælder Statens og kommunernes Indkøb (SKI), bliver selskabet spurgt hver gang!

Autolease, der er blandt de fem største aktører på sit felt i Danmark, har vundet sikkert terræn inden for blot tre år. Fortsætter det sådan, vil selskabet leve op til visionen om at være blandt de tre største i Norden inden for yderligere tre år. I dag håndterer Autolease 30.000 firmabiler i Norden - i 2011 vil selskabet satse på at nå en flåde på 55.000 biler.

## Corebusiness

Det nordiske perspektiv er spændende. Selskabet indgår i DnB Nor Group (Skandinaviens 3. største bank) og er repræsenteret med kontorer i København, Oslo og Stockholm. Ikke noget stort set-up i forhold til den forretningsmæssige volumen. Der er f.eks. i alt kun ca. 105 ansatte - heraf 17 i København.

- Flere behøver vi ikke. Dermed dokumenterer vi jo selv en fordel ved vores ultimative it-system. Administrationsudgifterne er i bund! Og det vil de være fremdeles. Vi holder os til corebusiness, så kun-



**- Vi holder os til corebusiness, så kunderne kan føle sig sikre på, at der ikke pludselig dukker en hel masse andet med afledte ekstra omkostninger op.**  
**Salgschef Michael A. Jensen**



**Autolease, der er blandt de fem største aktører på sit felt i Danmark, har vundet sikkert terrænen inden for blot tre år. Fortsætter det sådan, vil selskabet leve op til visionen om at være blandt de tre største i Norden inden for yderligere tre år**

derne kan føle sig sikre på, at der ikke pludselig dukker en hel masse andet med afledte ekstra omkostninger op, fastslår Michael A. Jensen.

**Pæredansk**

Så kunne man tro, at Autolease-konceptet bare er et konverteret system, tilpasset nordiske behov. Men det er oprindeligt et dansk iværksætterprojekt, der så dagens lys i 2003. Idé-grundlaget var rigtigt, men kapitalunderlaget utilstrækkeligt til at realisere kommercielt potentiale - muligheder, som DnB Nor Finans fandt interessante. I 2004 var tidspunktet for overtagelse det rette, fordi bølgen af outsourcing mange steder blev fulgt op med øget fokusering på bl.a. leasing med mindst mulige omkostninger for kunderne. Og her kom Autolease ind som second to none! Den nye ejer udviklede straks en strategi for Danmark og Norge. Resultaterne lod ikke vente på sig, så det var naturligt at integrere systemet også i Sverige pr. 1. januar 2006. Desuden har Autolease siden årsskiftet haft samarbejde på tværs af landegrænser i et joint venture med den internationale aktør, Masterlease, så der nu også kan tilbydes løsninger i hele Europa.

**Lidt á lá Dell**

- Der kan foretages megen fordybelse i de tekniske detaljer. Men for brugerne er det sikkert mere interessant, at systemet på en måde ligner f.eks. Dell's ganske meget - specielt dette, at man kan vælge og sortere. Ikke mindst her er der tale om differentiering, forklarer Michael A. Jensen. Og det kan salgschefen gøre med henvisning til bl.a. nogle af markedets mindre servicemindedede it-løsninger. Mange kan sikkert genkende dette med at man først ringer op og bliver lovet et tilbagelad med et tilbud. Passer det ikke - ja, så må man prøve igen for at få et alternativ. Sådan kan det fortsætte, og når man så først har pejlet sig ind på noget af det rigtige, følger administrativt besvær med papirgange, finansielle transaktioner med gebyrer og en række andre omkostninger. Over for dette står så autolease med de tre klik...

**24 timer i døgnet**

Michael A. Jensen røber fra en analyse den interessante detalje, at 75

pct. af kundernes beregninger foretages i weekends:  
 - Det bekræfter, at konceptet også er det helt rigtige for dem, som gerne vil sidde i ro og mag derhjemme for at træffe det rigtige valg. Autolease opererer udelukkende i markedet for biler til erhvervslivet. Til gengæld kører 6.000 danskere allerede i biler fra selskabet, fordelt på 60 pct. varebiler og 40 pct. personbiler. Alene i år kommer der 3.000 nye til i Danmark. TDC har den største flåde, 3.000 stk., hvoraf de 1.000 allerede er leaset hos Autolease - resten følger de næste fem år. Måske ikke så sært, at netop kommunikationsvirksomheden har valgt det højt udviklede it-system hos Autolease; alle koncernens konfigurationer med krav til biler, mærker, egenskaber, indretning, udstyr m.v. er lagt ind på et skræddersyet domæne, som TDC kan betjene sig af 24 timer i døgnet året rundt. Og når bilen er valgt, venter der altså professionel competitive fleet-management, omfattende alt - lige fra service, forsikring og vægtafgift til f.eks. brændstof og dæk. Autolease - 100 procent!



**Autolease opererer udelukkende i markedet for biler til erhvervslivet. Til gengæld kører 6.000 danskere allerede i biler fra selskabet**

**FAKTA Autolease**

- Autolease.
- København, Oslo, Stockholm.
- Ejer: DnB Nor ASA.
- Aktiviteter: Autoleasing/finans fleet-management.
- Flåde: 30.000 biler.
- www.autolease.dk