

# Spin in het automobiele web

Wat als standaard software niet voldoet? Als er jaren zijn verstreken waarin gewerkt is aan een oplossing die aan al je wensen en eisen moet voldoen maar uiteindelijk zonder succes. Wat dan? Voor de toekomst van je organisatie ga je dan op zoek naar een partner die samen met jou de oplossing kan realiseren die je nodig hebt. Het Britse AMT Auto heeft gekozen voor AutoFacets, met het hoofdkwartier in het Nederlandse Zoetermeer. AMT heeft nu een platform om alle mogelijke mobiliteitsoplossingen op één plek aan te bieden en te beheren. Tekst Barend Luiting

Tegenwoordig is de term 'mobiliteitsoplossing' een gangbare in de wetenschap dat mobiliteit verder gaat dan alleen het bezit van een auto. In 1995 was die visie een stuk minder ingeburgerd, maar voor Neil McGawley weldegelijk de stip op de horizon. Na gewerkt te hebben voor leasemaatschappijen en autodealers startte Neil AMT omdat bij het werken voor deze bedrijven er geen oplossing beschikbaar was om aan alle klantwensen te kunnen voldoen. Met die gedachte in het achterhoofd startte hij AMT, om een ieder te voorzien van mobiliteit middels het

breedst mogelijke aanbod. Bijna dertig jaar later is dat vrijwel gerealiseerd, mede dankzij de door AutoFacets opgezette *cloud-based* IT-architectuur.

Om de complexiteit van die architectuur te bevatten, is het van belang eerst AMT beter te leren kennen. Als spin in het web van de mobiliteit brengen zij de vraag vanuit van de klant zo scherp mogelijk op één lijn met het aanbod, zich daarbij niet beperkend tot de eigen voorraad. Hoe lang de klant over de auto wil beschikken, hoe deze betaald wordt, het zijn allemaal bijzaken in deze: ongeacht de gekozen route wil AMT de klant bedienen

en het achterliggende IT-systeem moet dat faciliteren.

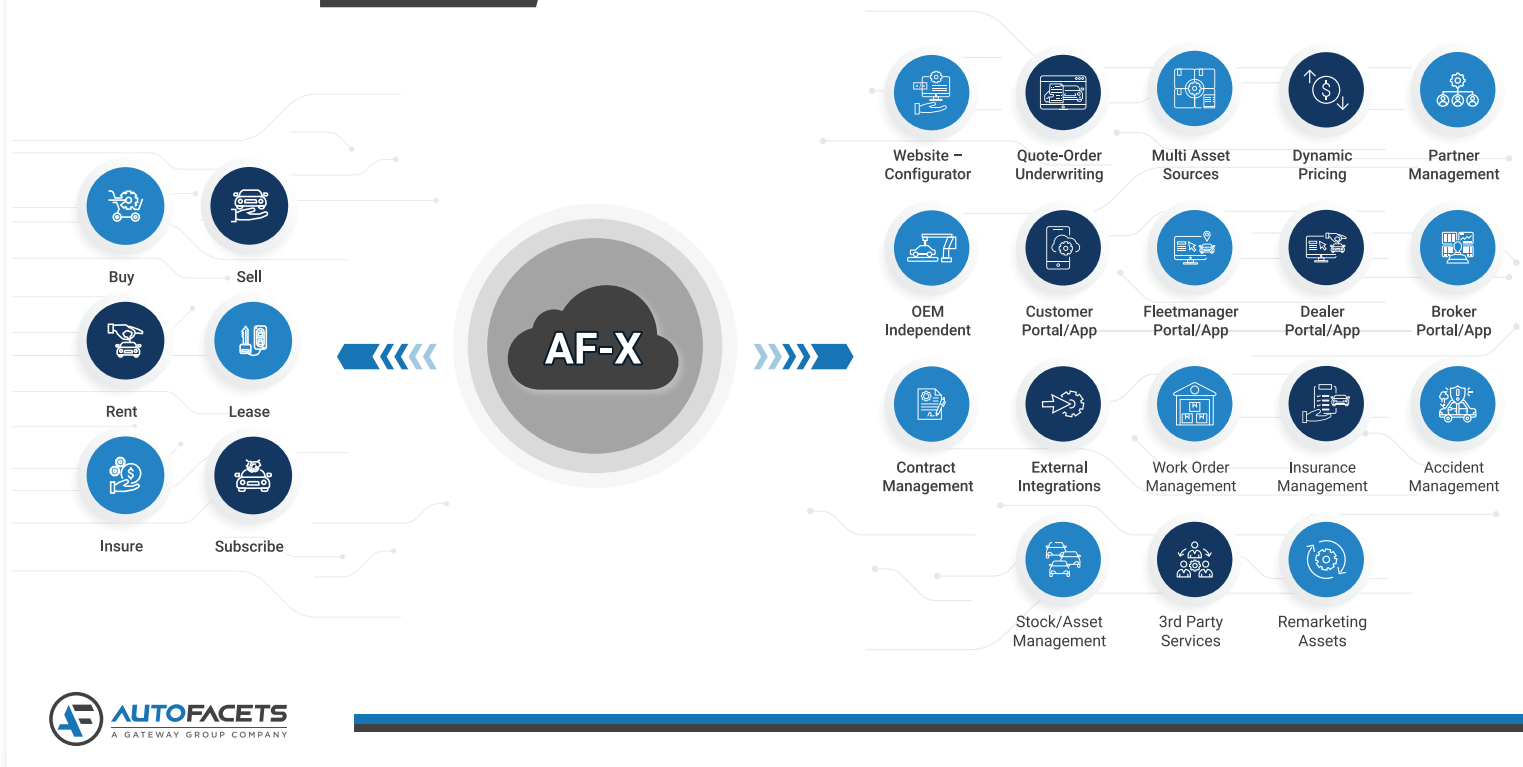
Omdat AMT niet alleen over eigen voorraad beschikt maar ook als een bemiddelaar fungeert tussen auto's van derden en de klant vraagt dit om een unieke oplossing. Zowel voor de kant die zichtbaar is naar de klanten toe, als de beheeromgeving voor de desbetreffende interne en externe partijen. Neil McGawley heeft het als oprichter en CEO zo omschreven: ons ultieme doel is om de Amazon voor auto's zijn en zowel klanten als partners via één platform auto's te laten huren, leasen, kopen, verkopen of beheren.

## DIGITALE SHOWROOM

René Vermeij laat vanuit zijn rol als Vice-President Strategic Accounts bij AutoFacets de ins en outs van dit project zien. Eerst gaan we vanuit klantperspectief naar [www.amt-auto.co.uk](http://www.amt-auto.co.uk): we zien de digitale showroom die elke website moet zijn. Via de knoppen huur, lease, koop of verkoop kan de klant snel de keuze maken. Of het nu gaat om een autoabonnement of een klassieke verkooptransactie, om shortlease of om reguliere leasevormen, alles is te vinden. Een nieuwe auto configureren of een gebruikt exemplaar uitzoeken behoort eveneens tot de mogelijkheden. Van oriëntatie tot de daadwerkelijke order en eventuele financieringscontroles vinden allemaal online plaats, gefaciliteerd via het achterliggende AutoFacets platform. Deze focus past bovendien sterk in het huidige tijdsgewricht waarin betalen naar gebruik steeds meer in zwang komt en dat stelt specifieke eisen aan de gebruikte IT omgeving. De klant merkt er niets van maar welke virtuele deur gekozen wordt heeft



## AF-X Assets Overview



nogal wat gevolgen voor het achterliggende systeem, tijd om over te schakelen naar de beheeromgeving. “AMT combineert het eigen aanbod met dat van derden. Is er een eigen alternatief beschikbaar dan krijgt dat voorrang in de zoekresultaten omdat er vanzelfsprekend wat meer marge op zit dan op het aanbod van derden.”

### AANVULLENDE TRANSACTIES

De auto is slechts het begin. “Waar mogelijk wordt geprobeerd zoveel mogelijk upsell kansen te creëren. Denk dan bijvoorbeeld aan financiering, verzekering, accessoires en aanvullende garanties. Neem het financieringstraject. Alle leverancier-specifieke eisen én voorwaarden zitten door middel van parameters in het systeem. Dit geldt ook voor het verzekeringsstuk: het traject rond klantacceptatie verloopt online via ons *cloud-based* platform. We communiceren met alle benodigde partijen zonder dat er van omgeving gewisseld hoeft te worden. Dat voorkomt fouten en komt de snelheid ten goede.”

De uitdaging bij zo'n complex samenspel van online verbonden partijen zit vooral op twee vlakken. “Allereerst stabiliteit en snelheid. Of het nu om eigen aanbod gaat of om dat van derden, de klant mag er niets van merken. Het moet naadloos verlopen. Ten tweede moeten de achterliggende condities precies kloppen bij het klantprofiel en de specifieke voorwaarden van de betreffende

**‘Ons ultieme doel is om de Amazon voor auto’s te zijn en zowel klanten als partners via één platform auto’s te laten huren, leasen, kopen, verkopen of beheren’**

Neil McGawley, oprichter en CEO AMT Auto



partners. Doordat het een *cloud-based* architectuur betreft is AMT niet beperkt tot de eigen vestigingen om het te kunnen gebruiken en hebben alle partners toegang wanneer dat nodig of gewenst is.”

### NIET ALLEEN IN VK

Hoewel dit project in deze vorm op het hemd geschreven lijkt te zijn voor AMT betekent dat niet dat AutoFacets-klanten met vergelijkbare wensen opnieuw zouden moeten beginnen. Vermeij verduidelijkt de werkwijze: “Wat we bouwen is in basis altijd modulair en herinzetbaar. Het kunnen koppelen van aanbieders van auto’s, financiers en verzekeraars is bovendien niet nieuw. Om er een totaalpakket van te maken waarbij transacties volledig online kunnen verlopen is wel een ander verhaal. Dat hebben we met dit project willen laten zien en dat laat zich ook prima vertalen naar nieuwe klant-specifieke projecten.”

Een laatste vraag legt de focus op de Britse automarkt die op fronten toch echt anders dan die op het continent en specifiek de Nederlandse markt. “Inderdaad, benamingen van financieringsvormen pakken in de praktijk anders uit en de verzekeringsmarkt is er ook echt anders. In basis is het vooral een kwestie van de juiste partijen te verbinden en de juiste parameters in de programmatuur toe te voegen. Deze oplossing leent zich hierdoor uitstekend voor zowel nationale als internationale partijen.”