

## Enklere hverdag



Under Internett-boomen rundt årtusenskiftet var det et poeng i seg selv å handle på nettet. Det var det ikke for oss i Autolease. Men vi så tidlig at Internett i

kombinasjon med innkjøp og administrasjon av firmabiler kunne bidra til lavere kostnader og mer smidig administrasjon.

Vår hjemmeside ble lansert i april 2003 og underveis har vi høstet betydelig erfaring. Vi ser at vi har truffet med løsningen. Fortsatt er bestilling av biler over nettet unaturlig for mange, men det er stadig flere som ser at det er enkelt og effektivt.

Det var to viktige faktorer bak etableringen av Autolease.no. Vi ønsket å gjøre det enklere for kundene å administrere bilparken, og vi ønsket å gjøre det enklere å fornye bilene. Det har vi lyktes med, for kundene er fornøyde.

Nå er Autolease.no i ferd med å bli en salgskanal for nye kunder. Det synes vi er hyggelig, og vi ønsker alle velkommen til å besøke [www.autolease.no](http://www.autolease.no).

Med vennlig hilsen

Morten Guldhau  
Leder Autolease

## Endrede nettvaner

Tall fra [www.autolease.no](http://www.autolease.no) viser stor økning i antall besøkende på Internettssidene. Samtidig med at antall besøkende stiger, endrer også bruksmønsteret seg.

- *Endringen er markant. Autolease.no er primært et verktøy for utveksling av informasjon mellom oss og eksisterende kunder og administrasjon av kundenes biler. Nå ser vi en klar dreining til at Autolease.no også er en salgskanal for nye kunder,* sier markedsjef Haakon Marthinsen i Autolease.

I første halvår i år var det hver måned rundt 5500 potensielle kunder som gikk inn på hjemmesiden for å kalkulere kostnadene for ulike bilmodeller. Dette er brukere som ikke er registrert med passord og brukernavn. I oppstartåret 2003 var månedsbesøket rundt 1250.

# Bestiller biler på nettet

Internett har også blitt bilbutikk. Flere og flere av Autolease' kunder oppdager hvor enkelt, raskt og oversiktlig det er å bestille nye biler på denne måten.

- *Det er gledelig å se at mange av våre kunder bestiller biler over Internett,* sier markedsjef Haakon Marthinsen i Autolease.

Et selskap som benytter nett-tjenesten er Würth Norge, som leverer verktøy og annet forbruksmateriell til blant andre håndverkere og mindre industribedrifter. Würth har et stort antall kunder, og selgerne disponerer ca 150 biler.

- *For oss er det viktig med en nettløsning tilpasset våre behov, som kan kombineres med personlig kontakt med Autolease. Da får vi raskt et utkast til avtale om ny bil, som vi vet passer våre kravspesifikasjoner,* sier salgssjef Terje Kristoffersen i Würth Norge som lenge har vært kunde hos Autolease.

Haakon Marthinsen forteller at Würth før sommeren bestilte tre biler på like mange minutter, og derfor er et veldig godt eksempel på hvor effektivt biler kan bestilles på nettet.

Et annet område hvor kunden har god nytte av nettløsningene er på selve biladministrasjonen, med tilgang til for eksempel egne vilkår og valgt utstyr i alle bilene.

- *Det er tidsbesparende for oss at vi enkelt kan få oversikt over alle våre biler og avtaler på nettet,* sier Kristoffersen.

### Kjøpte bil usett

- *Jeg hadde ingen relasjoner til Autolease, men nettløsningen var enkel og ufarlig,* forteller Nils Christian Bergene i Nitorgas.

Han syntes det var betryggende at han fikk snakke med en selger i Autolease etter at den forløpige bestillingen var sendt.

- *I løpet av den relativt korte samtalen fikk jeg gode råd om tilleggsutstyr som burde være med og hvilke andre avtaler det var fordelaktig å inngå,* sier Bergene, som etter noen uker kunne hente den nye bilen hos sin lokale bilforhandler.

The screenshot shows the Autolease website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Om Autolease', 'Kontakt', 'Salg', and 'Produkter'. Below that, a main heading reads 'Bestill online eller'. The main content area features a sub-heading 'Din ekspert på finansiering og administrasjon av firmabilen' and a paragraph describing the service. A prominent image of a silver car is shown. To the right of the car, there's a section titled 'Hva koster bilen?' with a list of bullet points and a 'Gå til nettsiden' button. Further right, there's a small image of a car in a snowy environment with text describing a Suzuki Grand Vitara.

**Butikken:** På hjemmesiden til Autolease er det blant annet informasjon om de ulike bilmodellene, hvilket utstyr som er tilgjengelig og hvordan prisen varierer med modell og utstyr.

Marthinsen ser to viktige årsaker til dette. For det første er flere enn før fortrolige med å handle over Internett. For det andre oppdager flere og flere at nettet bidrar til å gjøre både bestillingen og administrasjonen av bilene enklere og mer effektivt.

- *Det er særlig bedrifter med begrensede administrative ressurser som har sett gevinstene som Autolease.no gir, for eksempel håndverksbedrifter. Også større bedrifter får gevinster med vår Internettbaserte biladministrasjon,* forteller Marthinsen.