



## AUTOALAN VAHVIMMAT PERUSTAVAT YHTEISYRITYKSEN

---

Autoalan vahvimmat verkkoliiketoiminnan ja liiketoimintatiedon hallinnan osaajat Alma Media, Grey-Hen ja Kateetti perustavat autoalan kehittyneimmän sovellusyrityksen strategisena kumppaninaan 121 Media Oy (ent. Kauppalehti 121).

Uusi yritys tarjoaa joustavat ja kehittyneet web-pohjaiset maahantuonti-, myynti-, markkinointi- ja liiketoimintatiedonhallintajärjestelmät kaikille autoalan organisaatioitasoille. Yritys rakentaa ensimmäistä kertaa sillan autotehtaan ja asiakkaan väliselle informaatiokuilulle ja antaa mahdollisuuden murtaa perinteiset organisatoriset raja-aidat myös tehtaan ja jälleenmyyjän väliltä. Kehittyneiden ratkaisuidensa sekä tehokkaan sovellusalustansa vuoksi tuotteet ovat aina alansa kärjessä. Sovellukset pystytään tarjoamaan aina erittäin kilpailukykyiseen hintaan ja nopealla aikataululla. Verkkopohjaiset sovellukset mahdollistavat sen, että autoliikkeen asiakas ja myyjä tuodaan keskustelemaan saman tiedon ääreen. Lisäksi sama tietopohja on käytettävissä tehdas-maahantuontijälleenmyyjä-asiakas - akselilla molemmansuuntaisesti ilman monimutkaisia integraatiomalleja. Kun tieto on tallennettu kerran johonkin, on se näytettävissä missä tahansa sovelluksen osassa mille tahansa ryhmälle ympäri maailmaa. Tämä tarkoittaa myös sitä, että jatkossa autoliikkeillä on mahdollista ottaa käyttöönsä juuri kyseiselle liikkeelle parhaiten soveltuvat toimintamallit it-järjestelmien tukiessa toimintaa.

Yrityksen asiakaskunta tulee koostumaan pääsääntöisesti autotehtaista, maahantuontiyhtiöistä sekä vähittäismyyntiliikkeistä. Syvällistä yhteistyötä haetaan kuitenkin myös autoalan sidosryhmien, kuten rahoitus-, leasing-, vakuutus-, vuokraamo- ja kuljetusyhtiöiden kanssa, jotka ovat oleellinen osa autoalan toimintamalleja. Yrityksen osaava henkilöstö tarjoaa tukensa asiakkailleen myös puhtaisiin liiketoiminnan kehityshankkeisiin.

Uuden yrityksen osakkuusyrityksillä on kansainvälisesti useita tuhansia autoalan eri organisaatioitasojen ja sidosryhmien asiakkaita ja Suomessakin lähes jokaisella autoliikkeellä on käytössä jonkun osakkuusyrityksen palveluita. Perustettavan yrityksen henkilökunta tulee olemaan aktiivisesti mukana kaikkien osakkuusyritysten tuotekehityksessä, jotta autokaupan ja autokaupan asiakkaiden ääni kuuluu tarpeeksi voimakkaasti.



### TERO TÄHTINEN, KATEETTI

---

Olemme kovan työn tuloksena saaneet nyt kumppaneiksemme autoalan parhaat tekijät, jotka ymmärsivät heti neuvottelujen alkumetreiltä Kateetin tuotteiden autokaupalle tuoman lisäarvon. Kateetille merkittävää on se, että yhteistyöyrityksen osakkuusyritysten kautta saamme laajennettua jakeluverkostomme moninkertaiseksi kasvattamatta kuitenkaan kuluja merkittävästi. Tämä takaa asiakkaillemme kilpailukykyiset hinnat myös jatkossa ja pitää huolen siitä, että tuotekehityksemme on tulevaisuudessakin lähellä autokauppaa ja autokaupan asiakkaita. Jokainen työntekijämme on päässyt opiskelemaan autoalan toimintamallit lähellä asiakasta. Kehitystyö on tapahtunut suoraan asiakkaan ja tekijän välillä ilman moniportaista organisaatorakennetta. Tarjoamme asiakkaillemme palvelumme avaimet käteen - periaatteella eli asiakas tietää kaikissa tilanteissa mistä hän oikeasti maksaa. Tämä on helpottanut asiakkaidemme päätöksentekoa, kun investoinnit on pystytty suoraan suhteuttamaan saatuun hyötyyn. Tämä avoimuus on tuonut meille kilpailuedun, josta pidämme tiukasti kiinni tulevaisuudessakin. Kehittynyt sovellusalustamme takaa lisäksi sen, että monimutkaistenkin lisäpalveluiden tuottaminen asiakkaille onnistuu nopeasti ja kilpailukykyiseen hintaan. Olemme myös liittäneet järjestelmiimme perinteisemmät viestintäkeinot, kuten esimerkiksi puhelut, tekstiviestit ja myymälänäytöt. Odotamme oman osaamisemme sekä Alma Median verkkosivustojen kehittäjien osaamisen kasvavan tässä yhteistyömallissa entisestään yhteisten asiakkaidemme sekä heidän loppuasiakkaidensa hyödyksi. Uskomme myös, että käytettävyydspuolella yhteistyömme tuottaa merkittävää kilpailuetua. Kateetin nykyisille asiakkaille on tärkeää, että säilytin itse merkittävän äänivallan uudessakin yrityksessä.

### RAIMO MÄKILÄ, ALMA MEDIA INTERACTIVE

---

Tuoteperheeseemme kuuluvat Autotalli.com ja Mascus ovat alansa johtavia auto- ja konekaupan palveluita, joista Mascus on kansainvälisesti erittäin merkittävä toimija. Alma Medialla on hyvät kokemukset perinteistä medialiiketoimintaa syvemmälle menevistä prosesseista kiinteistökaupan alalla Etuovi.com liiketoiminnassa ja nyt halusimme ottaa saman askeleen myös autokaupassa. Autokaupan toimintamallit tehdasyhteyksineen ja verotuksineen ovat kuitenkin sen verran moniulotteisia, että haimme tähän valmiin, toimivaksi todetun ratkaisun. Kateetin tuotteet ovat täysin web-pohjaisia, joten haluamamme joustavuus sekä helppo yhteen liittäminen toteutuvat jo tänä päivänä. Uskomme myös, että omien palveluidemme yhdenmukaiset palvelualustat takaavat sen, että autokaupan lisäksi myös kone- ja kiinteistökaupan asiakkaamme saavat halutessaan alan parhaat toimintamallit käyttöönsä. Palveluissamme autoliikkeen saamat kontaktit ja ennen kaikkia kontaktidata, integroidaan niin ikään web-pohjaiselle työpöydälle, jolloin median tuottamista hyödystä saadaan entistä enemmän irti.



### MIKKO TEERILAHTI, GREY-HEN

---

Grey-Henille tämä yhteisyritys on merkittävä harppaus entistä parempaan asiakaspalveluun. Aloitimme tämän kehitystyön loppuvuonna 2009 palkkaamalla Suomeen uuden myyntijohtajan, jonka yhtenä tehtävänä on tuoda Grey-Hen entistä lähemmäs autokaupan arkea. Pääsemme nyt keskittymään ydinosamiseemme eli kehittämämme vaihtoautokaupan käytännön- ja johtamismenetelmien viemiseen entistä paremmin autokaupan järjestelmiin. Tällä saralla olemme jo Pohjoismaiden ja Hollannin huippuja, josta kertoo yhteistyö Suomen, Ruotsin ja Hollannin Tilastokeskusten kanssa sekä Suomen että Euroopan merkittävimpien autorahoitusyhtiöiden kanssa. Suurin asiakasryhmämme on kuitenkin autoliikkeet, joita on asiakkainamme jo lähes viisi tuhatta. Yhteistyöyrityksen kautta pystymme tarjoamaan nykyisille ja tuleville asiakkaillemme autoalan monipuolisimmat ja asiakaslähtöisimmät verkkopalvelut sekä operatiiviset järjestelmät. Grey-Hen pystyy kuorruttamaan ja jalostamaan näissä järjestelmissä syntyvän tiedon tasolle, joka ei aikaisemmin ole ollut mahdollista. Syvällinen yhteistyömme Kateetin ja Alma Median kanssa on jatkunut jo useamman vuoden ja tämä yhteisyritysmalli on luonnollinen jatko tuolle yhteistyölle.

### TIMO LEHTINEN, 121

---

Yhtiömme on erityisen tunnettu innovatiivisista suora- ja asiakkuusmarkkinoinnin työkaluistaan. Uusi emoyhtiömme Bisnode AB on Euroopan johtavia digitaalisen yritys- ja kuluttajatiedon tuottajia ja jalostajia. Autoala on 121:lle erittäin merkittävä asiakasryhmä ja tulevan tiiviin yhteistyön kautta pystymme tarjoamaan autoalalle entistä kehittyneempiä markkinointimalleja jopa autoliikekohtaisesti räätälöidyille asiakaskohderyhmille. Tässä odotan yhteistyön Grey-Henin kanssa tarjoavan meille seuraavan merkittävän askeleen kehitystyöllemme. Lisäksi järjestelmien web-pohjaisuus helpottaa ratkaisevasti mahdollisuuttamme ottaa hoitoon vaikka koko autoliikkeen asiakaskanta. Tällöin voimme tarjota autoliikkeelle aina ajantasaisen asiakasrekisterin ja pitää autoliikkeet asiakkaidensa iholla siirtymävirta-analyysimme, autonvaihtoennusteemme ja muiden 121-ennusteluokitusten perusteella auton vaihtoihin ja huoltoihin liittyen ilman keinotekoisia, pelkästään aikaan sidottuja kontaktointimalleja. Tulemme tarjoamaan myös perustuotteemme, kuten rekisteröinti- ja autokantatilastot sekä vertailut esimerkiksi autoliikkeen omaan suoritustasoon, suoraan automyyjän, myynninjohdon tai huoltotoimintojen markkinointivastuullisten web-pohjaiselle työpöydälle tarvittaessa lähes reaaliaikaisena. Grey-Henin, Kateetin ja 121:n sovellusten välisiä integraatiota on jo lähdetty toteuttamaan.



### LISÄTIETOJA

---

Uusi yhteisyritys aloittaa toimintansa kevään 2010 aikana.

Raimo Mäkilä (Alma Media Interactive)	040 546 1892
Mikko Teerilahti (Grey-Hen)	040 591 8802
Tero Tähtinen (Kateetti)	040 529 7706
Timo Lehtinen (121)	040 502 3298