

PRESSMEDDELANDE

- **2018: Ytterligare ett år av stark tillväxt för Arval: +8.2%**
- **Översikt över nya kommersiella erbjudande som lanserats under 2018**
- **Tillväxtmöjligheterna under 2019 möjliggjordes av digitala satsningar, data och de anställda**

Stark organisk tillväxt under 2018

Arvals lösningar inom fullserviceleasing erbjuds i **29 länder** av **ca 7000 anställda**.

Under förra året ökade **Arvals leasade fordon** med **8,2 %** och uppnådde **1 193 910 fordon**. Antalet fordon som beställdes ökade med 9 % vilket motsvarar totalt 353 302 fordon. Antalet bilar som såldes till kunden efter avslutad kontraktstid slutade på 254 207 stycken, vilket är likvärdigt med 2017.

De fyra viktigaste geografiska områdena påvisade fantastiska tillväxtsiffror: Frankrike (5 %), England (5 %) Spanien (19 %) och Italien (8 %), men även med tvåsiffrig procenttillväxt i flera andra länder, såsom i Beneluxländerna (12 %), Sydeuropa (16 %), Centraleuropa (14 %) och Norden (25 %).

Förra året växte Arval över alla kundområden som riktar sig mot företag, med 4 % inom företags- och myndighetssegmenten och 17 % bland små och medelstora företag. Arvals internationella kunder stod för en organisk tillväxt på över 7 % och representerar nu mer än 25 % av den totala verksamheten. Under 2018 har Arval framgångsrikt introducerat sina erbjudanden för privatpersoner i hela Europa och fordonssflottan för privatleasing ökade med 45 % mellan 2017 och 2018. I Nederländerna har Arval lanserat en bilhandel online, där privatpersoner själva kan välja den bil som bäst uppfyller deras behov och kan leasa den med ett smidigt servicepaket där allt ingår. Målsättningen är att introducera denna nya kvalitativa kundupplevelse i flera andra europeiska länder under 2019.

En översikt av de kommersiella lösningar som Arval lanserade under 2018

Hängivna till att vara en innovatör inom branschen lanserade Arval flera nya erbjudanden under 2018:

- **“SMaRT”**: Arval har utvecklat en innovativ metod som kallas SMaRT – Sustainable Mobility and Responsibility Targets. I relation till den tydliga stegringen mot grönare mobilitet i många europeiska länder kommer denna nya metod i fem faser att användas för att hjälpa kunder definiera och implementera sin strategi för energiovergången. SMaRT-metodiken är designad för att tillfredsställa kundens föränderliga behov för att bygga deras strategier för energiovergången och hjälpa vagnparkschefer genom deras utförande och uppföljning. Detta tillvägagångssätt är en del av Arvals löfte om att leverera objektiv och värdeskapande expertis till sina kunder i en tid där arbetet mot en grönare vagnpark är som viktigast.
- **“Arvals Electric Vehicle Offer”**: Tack vare strategiska samarbeten med flera OEMs, elleverantörer samt laddningsinfrastrukturs- och tjänsteleverantörer, täcker Arvals Electric Vehicle-erbjudande hela ekosystemet för elfordon, inklusive installation för hem- och



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**

arbetsplatsladdning, integrerade betalningslösningar (med automatisk återbäring för laddning hemma) och Electric Vehicle-digitaltjänster (spårning av elkonsumtion och platsen för din laddningspunkt). Baserat på attraktiv prissättning omfattar det även försöksperioder och tilläggstjänster, inklusive ett tillvalsalternativ för bensin/ dieselfordon under kortare tidsperioder, som t ex semestrar. Erbjudandet finns idag tillgängligt i 12 olika länder, inklusive Frankrike, Storbritannien, Belgien, Norge, Nederländerna och Tyskland och introduceras nu på flera EV-mogna marknader.

- **“Arval For Me”**: Via denna digitala lösning erbjuds privatpersoner tillgång till dess ”know-how”, utökade mervärdestjänster och nätverk. Arval For Me-erbjudandet ger dess medlemmar full tillgång till ett unikt tjänstesortiment inklusive underhåll och reparationer (kaross, däck, vindrutor mm) så väl som direkt länkade mobilitetstjänster (ersättningsbil, upphämtning dörr-till-dörr och bärgning.). Denna plattform finns idag tillgänglig i Italien och Spanien med runt 12 000 medlemmar.

Tillväxtmöjligheter för 2019

Arvals strategi för de kommande åren handlar om ytterligare tillväxt, främjad av ytterligare innovationer och digitala lösningar för att kunna erbjuda ett ännu bredare utbud av mobilitetstjänster till sina nuvarande och framtida kunder. Arval har nyligen lanserat sin nya personalvärdeproposition för att stödja vikten av att bemyndiga medarbetare att driva denna strategi och leverera enastående service och branschexpertis till dess kunder och förare.

My Arval-plattformen gör det möjligt för kunder och förare att interagera, samt att få skraddarsydd och proaktiv information och service, när och varhelst de behöver det.

Tack vare den solida erfarenhet av fullserviceleasing och omfattande data som Arval har samlat på sig, över hela livscykeln för sina fordon, har Arval stora möjligheter att ständigt förbättra sina kund- och förarupplevelser, samt öka mervärdet när det gäller rådgivning. Ett förbättrat och fullt utnyttjande av dessa data kommer att göra det möjligt för Arval och dess samarbetspartners att fortsätta att ligga i framkant och kunna erbjuda såväl befintliga som framtida kunder de allra bästa råden, tjänsterna och innovationerna, bland annat inom områden som grön och alternativ mobilitet.

På HR-området har Arval just implementerat sitt nya arbetsgivarlöfte - “A place for people in action” – som vilar i en hängivenhet mot att erbjuda medarbetarna de resurser som krävs för att frambringa nya idéer, leverera prestationer och växa.

Alain Van Groenendael, CEO, Arval, konstaterar: *“Eftersom vårt unika spektrum av högt värderade tjänster möter de positiva marknadstrenderna är vi övertygade om att vi kommer att uppnå en betydande tillväxt även under 2019. Våra team är engagerade i alla länder och segment och att kunna uppnå 9 % tillväxt för nästa år verkar vara inom räckhåll. Vårt integrerade erbjudande, våra starka tillgångar och vårt fokus på data och digitala lösningar gör att vi lättare kan möta våra kunders mobilitetsutmaningar, samt att ta vårt ansvar för att bekämpa klimatförändringar”.*

Sébastien Valy, General Manager, Arval Sverige: *“2018 har varit ett fantastiskt år för Arval i Sverige. Vi nådde milstolpen på 5 000 bilar vilket är en tydlig positiv prestation och som gör att vi kan påvisa över 19 % tillväxt för den finansierade fordonsflottan, vilket belyser styrkan i vår affärsmodell och hos våra team. Denna expansion har möjliggjorts helt tack vare våra kunders lojalitet. Våra intentioner inför 2020 är desamma som tidigare - att fortsätta uppnå högsta möjliga kvalitetsstandard och hålla vår tillväxttakt. Det kommande året blir samtidigt viktigt när det kommer till att introducera nya digitala och hållbara produkter på marknaden. Den här sista punkten är en del av Arvals mångåriga program för energiovergången och har redan uppnått slagkraftiga resultat - ARVAL är idag den fjärde största köparen i Sverige av elektrifierade fordon. Fler än 1 av 4 bilar som köptes år 2018 var elektrifierade”.*



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**

Kontakter

Arval

Frank Svenhard, Försäljningsdirektör, frank.svenhard@arval.se - 08 - 799 88 90

Northern Link PR

Björn Dahlgren, Northern Link, PR-kontakt för Arval, bjorn@nlpr.se - 076 - 160 37 60

Om Arval:

Arval grundades 1989 och ägs av BNP Paribas. Företaget specialiserar sig på fullserviceleasing och erbjuder internationella företag, små- och medelstora företag samt yrkesverksamma skräddarsydda lösningar som optimerar de anställdas mobilitet. Arval eliminerar även de risker som är förknippade med vagnparksförvaltning. Nyligen utökade Arval sitt kundsegment till privata kunder. Expertrådgivning och högkvalitativ service, grundstenarna i Arvals kundlöfte, infrias av ca 7000 anställda i 29 länder och företagets totala vagnpark består av 1 193 910 fordon världen över (december 2018).

Arval är en av grundarna och medlem i Element-Arval Global Alliance, den längsta stående strategiska alliansen inom vagnparkshanteringsindustrin och är världsledande inom vagnparkshantering med tre miljoner fordon i 50 länder. Inom BNP Paribas tillhör Arval Retail Bankingkärnverksamheten.

www.arval.se

Om BNP Paribas:

BNP Paribas är en ledande bank i Europa med internationell räckvidd. Den har en närvaro i 73 länder och har fler än 196 000 anställda, varav 149 000 i Europa. Företaget rankas högt inom sina kärnverksamheter; Domestic Markets och International Financial Services (vars banknätverk och finansiella tjänster för konsumenter täcks av Retail Banking & Services) samt Corporate & Institutional Banking, vilka servar två sorters kunder: företagskunder och institutionella investerare. BNP Paribas Group hjälper alla dess kunder (individer, föreningar, entreprenörer, små- och medelstora företag, företagskunder och institutioner) att förverkliga sina projekt genom lösningar som sträcker sig från finansiering, investeringar, sparande och försäkringsskydd. I Europa har BNP Paribas Group fyra huvudmarknader (Belgien, Frankrike, Italien och Luxemburg) och BNP Paribas Personal Finance är marknadsledande inom konsumentutlåning.

BNP Paribas utökar nu dess integrerade konsumenttjänstemodell inom Medelhavsländerna, Turkiet, Östeuropa samt ettstort nätverk i den västra delen av USA. Företagets tjänster inom Corporate & Institutional Banking och International Financial Services är bland de ledande i Europa och är på stark frammarsch i Amerika och även med en snabbväxande och stadig verksamhet i Asien- och Stilla-havsområdet.

www.bnpparibas.se



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**