

NOK ET ÅR MED STERK VEKST FOR ARVAL GLOBALT (+7,4%)

- **Oppstart i Norge**
- **Et nytt steg mot bærekraftig bilflåte med elbiler som del av tilbudet**

Bakgrunn: Arval eier mer enn en million biler som inngår i leasingavtaler hos bedrifter i 29 land. Arvals beslutninger påvirker derfor hvordan bilbransjen utvikler seg. Høsten 2017 etablerte Arval seg i Norge.

- *Bilmarkedet er i sterk endring. Digitalisering av tjenester knyttet til bilhold, overgangen fra bensin- og dieslbiler og økt bildeling er noen av de viktigste trendene. Arvals etablering i Norge gir norske bedrifter tilgang til Arvals verdensledende tilbud for styring av bilflåten i bedrifter, inkludert leasingavtaler, elektronisk kjørebok og andre digitale verktøy. Samtidig vil erfaringer fra Norge, som er meget langt fremme på overgangen til elbiler, kunne bli overført til andre land, sier **Michaël Benabdallah** i Arval AS.*

Nedenfor er informasjon om Arvals utvikling i 2017, deretter informasjon om nye tilbud som lanseres:

Sterk organisk vekst i 2017

I fjor var den organiske veksten i Arvals bilflåte på 7,4% globalt til et nytt toppnivå på 1.103.835 kjøretøy. Denne **sunne veksten** kom i hovedsak fra kjernemarkedene (Frankrike +5%, Spania +15% og Italia +10%) samt fra en tosifret vekst i mange andre land som Østerrike (+10%), Belgia (+12%), Tsjekia (+12%), Luxembourg (+22%), Polen (+19%), Russland (+12%), Tyrkia (+16%) og Latin-Amerika.

I løpet av året fortsatte Arval å **ekspandere geografisk** gjennom å etablere virksomhet i Norge, et land som ligger meget langt fremme i overgangen fra fossilt brennstoff i bilflåte til mer miljøvennlige alternativer.

I 2017 har Arval utvidet og forsterket tilbudet av **verdiøkende tjenester**, blant annet gjennom bruk av innovative digitale løsninger for sjåførere og flåteansvarlig, samt forsterket og forbedret integrerte IKT-tjenester med Arval Activ Link.

Parallelt med dette har Arval tatt enda mer **samfunnsansvar** ved å sette av en million euro til lokale initiativ for trafikktrygghet (opplæring og events) og ved å donere biler til veldedige organisasjoner.

- *2017 var nok et godt år med suksess og måloppnåelse. Fremgangen viser at forretningsstrategien er god og at våre medarbeidere er dyktige og leverer godt arbeid. Nå lanserer vi en rekke nyvinnende tilbud som vil bidra til å endre markedet og øke tilbudet vårt globalt. Vi klarer i enda større grad enn før å utvikle og tilby brukervennlige og miljøvennlige løsninger til våre kunders ansatte og til privatpersoner, sier konsernsjef **Philippe Bismut** i Arval i en kommentar.*



Økt satsing på Elbiler

For å støtte kundene i deres overgang til mer miljøvennlige kjøretøy har Arval bestemt seg for å øke tjenestetilbudet knyttet til Elbiler. Disse tjenestene er allerede tilgjengelige i Norge:

- **«Electric Vehicle»:** Takket være nye samarbeid med Renault, Nissan og NewMotion kan Arvals tjeneste Electric Vehicle nå omfatte hele økosystemet knyttet til elbiler, inkludert tilpasninger i hjemmet og på arbeidsplassen, integrerte betalingsløsninger og digitale tjenester for elbiler (bestilling, registrering av forbruk og lokalisering av ladestasjoner).

Tilbudet for elbiler er fleksibelt og modulbasert. Det er attraktivt priset, og inneholder også prøveperioder og tilleggstjenester, inkludert en mulighet for å erstatte elbilen med bensin- eller dieselbiler i spesielle kortere perioder som i feriene. «Electric Vehicle» vil bli tilgjengelig i 2018, med oppstart i Frankrike først og deretter Storbritannia, Belgia, Norge og Nederland. Ytterligere ni land vil få tilgang fra andre kvartal 2018.

- **«My Arval»** er en heldigital løsning for Arvals kunder og sjåførere. My Arval for kunder er en webportal dedikert for flåteansvarlig. Portalen inneholder rapporteringsverktøy som gjør det enklere å styre bilflåten, samt tilgang til My Arval Community for kontakt med andre som har tilsvarende arbeidsoppgaver. My Arval for sjåførere er en mobilapp som hjelper sjåførene med å håndtere deres daglige bilbruk. Disse to programpakken er tilgjengelig i henholdsvis 23 og 19 land, og vil fortløpende bli tilgjengelig i alle Arvals markeder.

- *Vår høye ekspertise og unike spekter av verdikjæpende tjenester, kombinert med gunstige markedstrender, gir oss trygghet for at vi fortsatt vil vokse betydelig i våre hovedsegmenter og geografiske områder i 2018. Omgivelsene endrer seg raskt og våre kunders behov utvikler seg hele tiden. Jeg mener bestemt at disse nye banebrytende tilbudene basert på vår digitale kompetanse vil hjelpe Arvals kunder med å møte deres egne utfordringer, og at de vil gi klare bærekraftige bidrag til den grønne forvandlingen av vår bransje,* sier Arvals konsernsjef Philippe Bismut.

Lansering av flere nye nyvinnende tilbud

Arval er mer enn noen gang bestemt på å oppfylle misjonen om å tilby de beste full-service løsningene for leasing og flåtestyring. Nå lanseres fire andre innovative tilbud som rulles ut i ulike land, og som kan ventes i det norske markedet i løpet av de neste årene:

- **«Arval For Me»:** Via denne digitale løsningen gir Arval enkeltpersoner tilgang til selskapets unike kunnskapsbase, verdikjæpende tjenester og nettverk. Det består av fullstendige og unike tjenesteområder som vedlikehold og reparasjon (karosseri, dekk, vinduer, etc.) tilknyttet mobile tjenester (erstatningsbil, henting og drop off, bilredning). Dette tilbudet vil fortløpende bli lansert i Italia, Spania, Storbritannia og Frankrike. På sikt er målet at dette vil gjøres tilgjengelig i alle markeder der Arval er tilstede.
- **«Arval Car Sharing»** gir ansatte tilgang til å reservere en bil for en forhåndsbestemt tidsperiode. Arval Car Sharing er en digital løsning for web og mobile enheter, hvor man enkelt kan søke, reservere, åpne og stenge kjøretøyet. Dette integrerte tilbudet er basert på Arvals infrastruktur og telematikk (Arval Active Link). Det er lett forståelig, lett tilgjengelig og sporbart, og innebærer en vinn-vinn løsning for både bedrifter og ansatte. Tilbudet er allerede lansert i Italia, og det vil fortløpende bli rullet ut i Europa.
- **«Arval For Employee»** er designet for ansatte hos Arvals kunder. Programmet dekker en rekke attraktive muligheter: Billeasing, bildeling, redusert lønn som betaling for bil, tilbud i forbindelse med sluttvederlag og tilgang til Arvals nettverk av verksteder for vedlikehold og reparasjon. Dette tilbudet vil styrke Arvals kunder sin attraktivitet som arbeidsgiver. «Arval for Employee» vil bli tilpasset det enkelte lokale markedet. Programmet lanseres nå i Frankrike, Storbritannia, Spania, Italia, Tyskland, Belgia og Nederland.



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

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

Kontaktpersoner

Arval Norge

General Manager, Michaël Benabdallah – michael.benabdallah@arval.no - +47 907 38 710
Commercial Director, Stian Eriksen – stian.eriksen@arval.no - +47 911 97 977

Crux Advisers

Cato Bruarøy – cato.bruaroy@crux.no - +47 982 18 312

Om Arval:

Arval ble etablert i 1989 og er et datterselskap av BNP Paribas. Arval spesialiserte seg på fullservice leasing av biler og tilbyr skreddersydde løsninger til sine kunder som består av enkeltmannsforetak, små og mellomstore bedrifter (SMB) og store internasjonale konsern. Arval optimaliserer ansattes mobilitet og påtar seg samtidig all risiko forbundet med flåteadministrasjon. Ekspertise og kvalitetstjenester, som er grunnpillarene i Arvals kundeløfte, leveres av over 6 500 medarbeidere i 29 land. Per desember 2016 hadde Arval en leaset flåte på totalt 1 028 142 biler på verdensbasis. Arval er en del av Element-Arval Global Alliance, den eldste strategiske alliansen for flåteadministrasjon og verdensleder med 3 millioner biler i 50 land. Innenfor BNP Paribas tilhører Arval kjerneforretningen Retail Banking.

www.arval.no

Om BNP Paribas:

BNP Paribas er en ledende bank i Europa med internasjonal rekkevidde. Banken har tilstedeværelse i 74 land og har mer enn 192 000 ansatte, hvorav over 146 000 i Europa. Konsernet har sentrale posisjoner innen sine tre hovedaktiviteter: Domestic Markets og International Financial Services (hvor dagligbank-nettverket og finansielle tjenester er dekket av Retail Banking & Services) og Corporate & Institutional Banking, som betjener to kundesegmenter: bedriftskunder og institusjonelle investorer. Konsernet hjelper alle sine kunder (enkeltpersoner, samfunnslag, gründere, SMB, konsern og institusjonelle kunder) med å realisere deres prosjekter gjennom løsninger som omfatter finansiering, investering, sparing og beskyttelsesforsikring. I Europa har konsernet fire indre markeder (Belgia, Frankrike, Italia og Luxembourg) og BNP Paribas Personal Finance er den ledende spesialisten innen forbrukslån i Europa. BNP Paribas er i ferd med å rulle ut sin integrerte dagligbank modell i Middelhavslandene, i Tyrkia, i Øst-Europa samt et stort nettverk i den vestlige delen av USA. Innen segmentene Corporate & Institutional Banking og International Financial Services, har BNP Paribas en ledende posisjon i Europa, en sterk tilstedeværelse i Amerika, samt en raskt voksende virksomhet i Asia og Stillehavsområdet.

www.bnpparibas.com



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

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