



Arval bedient klant op maat met verschillende producten

## Lease voor iedereen

Arval heeft als wereldwijd opererende leasemaatschappij al jarenlange ervaring op de grootzakelijke markt. Met diensten als private lease en Mid-Term Rental kunnen echter ook de mkb'er, zzp'er en particulier er terecht voor een passende oplossing. Directieleden Dick Bakker en Onno Bierhoff leggen uit hoe Arval dat doet.

» Dick Bakker en Onno Bierhoff



'In het DNA van Arval zit klantgerichtheid diep verankerd', zo begint Onno Bierhoff. 'Voor de klant willen we alles heel goed doen. Traditioneel gezien is Arval gericht op grote bedrijven, maar we zijn er klaar voor om ook de divisies MKB en private lease flink te laten groeien.' In de rol van directeur MKB & Private Lease zal Onno deze kar gaan trekken. 'En daar heb ik heel veel zin. Dat DNA waar ik het over had, past ook heel goed bij het MKB. Een ondernemer, of hij nu één of dertig auto's heeft, wil een leasebedrijf dat met hem meedenkt en optimale service biedt. Een auto is één ding, dienstverlening is iets anders. Wij combineren beiden.'

### Maatwerk

Het gaat Arval vooral om het creëren van een one-stop shop. Onno: 'Een plek waar alles voor je geregeld wordt en je niet van het kastje naar de muur wordt gestuurd. Dat vindt namelijk geen enkele ondernemer fijn, ook de zzp'er niet. Onze diensten zijn juist interessant voor die kleine ondernemer, vooral omdat we maatwerk leveren. Zo brengen we onder andere jong gebruikte auto's voordelig terug in de lease en bieden we auto's aan die nog onder de oude en gunstige bijtellingsregels vallen. Ook kunnen we ondernemers op de watchlist zetten en voor hen in de gaten houden of er een geschikte auto voorbijkomt op het moment dat hij hem nodig heeft. We zijn daarin heel flexibel.'

### Juiste mix

Daarnaast denkt Arval met de ondernemer mee over het juiste pakket. 'De bijtellingsregels veranderen; sinds januari betaal je 22 procent voor brandstofauto's en ook voor elektrische auto's wordt de bijtelling in 2019 aangescherpt.' Ondernemers moeten daardoor opnieuw gaan berekenen wat voor hen het beste is. Maar wij zeggen ook: de wereld verandert. Je hoeft niet meer voor elke meeting face-to-face af te spreken. Dus kijk ook eens of je het aantal kilometers terug kunt brengen, zodat elektrisch rijden of met de trein reizen interessant wordt. Als je minder rijdt, kost de auto ook minder. Misschien kun je hem zelfs beter privé aanschaffen. Kortom, we achterhalen wat belangrijk en het voordeligst is voor de ondernemer. Op elk wenspakket kunnen we de juiste mix aan diensten afstemmen.'

### Private lease

Ook de particulier wordt bij Arval niet overgeslagen. 'In Nederland kwam het leasen zo'n vijftig jaar geleden op en particulieren willen dit inmiddels ook. Mensen willen minder bezitten en de technologie van tegenwoordig helpt om producten altijd beschikbaar te maken. Elke particulier heeft natuurlijk ook weer andere wensen. Voor de een draait alles om de auto, terwijl de ander met name het gemak waardeert. Ook daarin zeggen we: wat de wensen ook zijn, met private lease is het allemaal mogelijk. Geen vraag is ons te gek.'

**'Wij kunnen de ondernemer helpen in de vervoersbehoefte van dat moment, voor welke periode en welke auto dan ook'**

### Mid-Term Rental

Dat ondernemers op het gebied van lease flexibiliteit waarderen, beseft Arval zich als geen ander. Voor deze ondernemers is de zogenoemde Mid-Term Rental in het leven geroepen. 'Ondernemers in het MKB willen zich niet altijd committeren aan een drie- of vierjarig contract,' zo stelt Dick Bakker, directeur remarketing & Mid-Term Rental. 'Het is een dynamische tijd. Je weet als ondernemer soms niet eens wat er morgen gebeurt, laat staan over drie of vier jaar. Met Mid-Term Rental heeft de ondernemer de mogelijkheid om een leasecontract af te sluiten van minimaal een maand. Dat is dus een goede optie voor bijvoorbeeld een tijdelijk project of een nieuwe werknemer met een halfjaarcontract. Wij kunnen de ondernemer helpen in de vervoersbehoefte van dat moment: of het nu om een personenauto of bedrijfswagen gaat.'

### Elektrisch

Arval springt daarnaast in op de groeiende behoefte aan meer duurzaamheid. 'Je merkt dat dieselauto's steeds minder populair worden en straks misschien zelfs verboden zijn in steden. Naast dat we in belangrijke mate kiezen voor benzineauto's,

halen we ook steeds meer elektrische auto's binnen. We hebben op dit moment een aantal Nissan Leafs ter beschikking, volgens ons de modernste elektrische auto die op dit moment verkrijgbaar is. Bovendien heeft hij een grote actieradius. We geven klanten de mogelijkheid om de auto voor een bepaalde periode te proberen. Zo ervaar je hoe het rijdt, hoe het opladen werkt en of het invulling geeft aan je behoefte.'

### De klant

Arval werd vorig jaar al voor de twaalfde keer uitgeroepen tot Beste Leasemaatschappij van Nederland. Een gegeven waar ze trots op zijn op het hoofdkantoor in Houten, maar waar ze ook elke dag hard aan werken. Dick: 'De producten die wij bieden, zijn vergelijkbaar met de producten van andere leasemaatschappijen. Waar het om draait is de klantbeleving. We werken in accountteams die dichtbij de klant staan. Er is altijd een vast aanspreekpunt. De accountmanager zit in een team van mensen die gespecialiseerd zijn in alle disciplines rondom de auto. De een doet de inkoop, de ander regelt de aflevering en weer een ander houdt zich bezig met aanvragen voor onderhoud, banden of schade. Alle vragen die een klant heeft, worden in dat team behandeld. We communiceren duidelijk met de berijder en geven hem zelfs rapportages over zijn rijgedrag en verbruik. In dit soort zaken kunnen we voor ondernemers het verschil maken.'



**Arval BV**  
Duwboot 10  
3991 CD Houten  
030 602 44 44  
info@arval.nl  
www.arval.nl