

INTERNATIONAAL PERSBERICHT

- **2017: Opnieuw een jaar van sterke wereldwijde groei voor Arval (+7,4%).**
- **Lancering van nieuwe baanbrekende oplossingen voor bedrijven, hun werknemers en consumenten.**
- **Een nieuwe stap op weg naar een duurzame vloot met onze Electric Vehicle-oplossing.**

STERKE ORGANISCHE GROEI IN 2017

De organische groei van het wagenpark van Arval bedroeg vorig jaar 7,4%, waardoor het recordaantal van 1.103.835 geleasede auto's werd bereikt. Deze **gezonde groei** was voornamelijk te danken aan de kernmarkten (Frankrijk +5%, Spanje +15% en Italië +10%) en aan de groei met dubbele cijfers in veel andere landen, zoals Oostenrijk (+10%), België (+12%), Tsjechië (+12%), Luxemburg (+22%), Polen (+19%), Rusland (+12%), Turkije (+16%) en de regio Latijns-Amerika (+13%).

Gedurende het jaar breidde Arval haar **geografische gebied** verder uit met de opening van een dochteronderneming in Noorwegen. Op het gebied van energietransitie een zeer geavanceerde markt.

In 2017 verhoogde Arval het tempo waarin zij haar **relevante productaanbod** uitbreidde en versterkte. Met name door de inzet van innovatieve digitale oplossingen voor wagenparkbeheerders en berijders en door het verbeteren van haar geïntegreerde telematicadiensten met Arval Active Link.

Parallel hieraan versterkte Arval haar **maatschappelijk verantwoord ondernemerschap** door een budget van een miljoen euro toe te wijzen aan een wereldwijd initiatief dat lokale Arval-entiteiten de mogelijkheid bood om de mobiliteit van liefdadigheidsorganisaties te ondersteunen (donaties van auto's). In Nederland kozen medewerkers unaniem voor de Houtense Voedselbank. Dit goede doel kreeg een nieuwe koelbus tot haar beschikking.

Philippe Bismut, CEO van Arval: *“2017 was opnieuw een bijzonder succesvol jaar met optimistisch stemmende resultaten. Dit vormt het bewijs dat wij de juiste weg zijn ingeslagen en van de kwaliteit en toewijding van onze teams. Nu kondigen we de lancering van baanbrekende nieuwe producten aan, die eraan bijdragen de markt te transformeren en de verbreding van ons wereldwijd productaanbod te versnellen. Wij doen steeds meer om gebruikersvriendelijke en groenere oplossingen ook beschikbaar te stellen aan de werknemers van onze klanten en andere individuele personen.*

Liam Donnelly, algemeen directeur Arval Nederland: *“Ook voor Arval Nederland was 2017 een goed jaar. Niet alleen hebben wij ons wagenpark met ruim 4% zien groeien, ook zien wij belangstelling voor innovatieve diensten, zoals telematica en flexibele leaseoplossingen toenemen.*

In 2018 gaan wij ons merk op de markt voor consumenten, ZZP-ers en MKB-ers verder verstevigen, met een focus op onlinedienstverlening. De nieuwe diensten die wij dit en komend jaar lanceren zijn hierbij belangrijke stappen. Daarnaast hebben wij in 2018 meer dan ooit focus op verduurzaming van ons wagenpark en verkeersveiligheid.”



Lancering van nieuwe baanbrekende diensten

Arval zet zich meer dan ooit in voor haar doel om vooruitstrevend te zijn en kondigt de lancering van vijf innovatieve diensten aan:

- **'Arval For Me'**: Met deze digitale oplossing biedt Arval consumenten toegang tot haar kennis, diensten en netwerk. Deze oplossing bestaat uit een uniek, uitgebreid en compleet pakket aan diensten die daarvoor alleen waren voor berijders, zoals onderhoud en reparatie van onder andere banden en ruiten, vervangend vervoer en haal- en brengservice. Deze nieuwe oplossing zal achtereenvolgens worden geïntroduceerd in Italië, Spanje, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. Het doel is de oplossing op termijn in alle markten wereldwijd beschikbaar te stellen.
- **'Arval Car Sharing'** biedt werknemers de mogelijkheid om tijdelijk een auto te gebruiken. De Arval Car Sharing-oplossing is een web- en mobielplatform waar werknemers in drie stappen een auto kunnen zoeken, boeken en openen / sluiten. Dit geïntegreerde aanbod is gebaseerd op de infrastructuur en telematica van Arval (Arval Active Link). Het is eenvoudig, toegankelijk en traceerbaar en daarmee een win-winoplossing voor bedrijven en werknemers. De oplossing is al geïntroduceerd in Italië en zal geleidelijk beschikbaar komen in de rest van Europa.
- **'Arval For Employee'** is bedoeld voor werknemers van onze klanten. Arval for Employee biedt verschillende mogelijkheden: private lease, aanbiedingen voor vertrekkende werknemers, deelauto's en toegang tot het vertrouwde onderhouds- en reparatienetwerk van Arval. Met deze oplossing kunnen klanten van Arval hun reputatie als aantrekkelijk werkgever versterken. De oplossing wordt gelanceerd in Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Spanje, Italië, Duitsland, België en Nederland, aangepast aan elke markt om deze zo goed mogelijk te bedienen.
- **'My Arval'** is een compleet pakket aan digitale diensten die Arval aanbiedt aan klanten en berijders. My Arval is een webportaal voor wagenparkbeheerders met rapportagetools voor het beheer van het wagenpark. My Arval Mobile is een app waarmee berijders allerlei zaken zelf kunnen regelen voor het dagelijkse gebruik van hun auto en waar zij alle informatie over de auto en het contract bij elkaar hebben.

Deze diensten, die al op de markt zijn gebracht in respectievelijk 23 en 19 landen, worden uiteindelijk in alle markten beschikbaar gesteld.

Om klanten te helpen bij het verduurzamen van hun wagenpark, heeft Arval besloten de ontwikkeling van haar dienstenaanbod voor elektrische auto's te versnellen:

- **'Electric Vehicle'**: Dankzij onze nieuwe partnerships met Renault, Nissan en NewMotion bestrijkt het leaseaanbod voor elektrische auto's van Arval nu het hele ecosysteem. Hieronder vallen onder andere installatie van een laadpaal, geïntegreerde betaaloplossingen en digitale diensten (reserveren, traceren van het verbruik, lokaliseren van oplaadpunten).

De 'Electric Vehicle'-oplossing is flexibel en modulair. Het is aantrekkelijk geprijsd en biedt de mogelijkheid om een testperiode aan te gaan. De oplossing biedt daarnaast aanvullende diensten, waaronder de mogelijkheid om de auto voor kortere perioden, zoals tijdens vakanties, in te ruilen voor een benzine- of dieselauto. De 'Electric Vehicle'-oplossing wordt in 2018 op de markt gebracht in Frankrijk en daarna in het Verenigd Koninkrijk, België, Noorwegen en Nederland (plus nog negen andere landen in de tweede helft van 2018).

Liam Donnelly: "Wij willen de drempel om elektrisch te rijden verlagen met een 'onestopshopping'-oplossing. Met dit concept hoeft de berijder zelf niets te regelen. De samenwerking met NewMotion helpt ons hierin compleet te zijn. Zij plaatsten vrijdag in Houten een V2G laadpaal (Vehicle-to-grid) waarmee de



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

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

auto niet alleen in staat is om energie af te nemen, maar ook om het terug te geven wanneer het nodig is om lokale piekbelasting op te vangen.”

Philippe Bismut, CEO van Arval: *“De grote deskundigheid waarover wij beschikken, de unieke reeks relevante diensten die wij aanbieden en de positieve markttrends geven ons het vertrouwen dat wij ook in 2018 aanzienlijk zullen blijven groeien in onze belangrijkste segmenten en geografische gebieden. In een snel veranderende omgeving veranderen de behoeften van onze klanten voortdurend mee. Ik ben ervan overtuigd dat deze nieuwe, baanbrekende producten, die voortbouwen op onze digitale knowhow, onze klanten helpen bij het aangaan van de uitdagingen waar ze voor staan en een doorslaggevende, duurzame bijdrage leveren aan de vergroening van onze sector.”*



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

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