

## PRESSEMITTEILUNG

# DIE REISE GEHT WEITER

*Mit „The Journey Goes On #2“ unterstützt Arval seine Kunden dabei, die Herausforderungen der Automobilindustrie zu meistern.*

**Die neue Kampagne fokussiert sich auf vier Kernbereiche:**

- **Vorausschauendes Erneuern und Erweitern der Flotte**
- **Anpassen der Einkaufsstrategien, einschliesslich Diversifizierung des Partnerportfolios**
- **Einführen von Telematik-Lösungen, um den Kostenanstieg auszugleichen**
- **Beschleunigen der Energie- und Transformationspläne**

### **Automobilindustrie im Umbruch**

Arval zeichnen mehr als 30 Jahre Erfahrung und Expertise in der Zusammenarbeit mit einer breiten Palette an Fahrzeugherstellern aus. Der europäische sowie schweizerische Marktführer für Full-Service-Leasing und nachhaltige Mobilitätslösungen unterstützt seine Kunden beim Verwalten ihrer Flotten – auch in herausfordernden Zeiten. Daher hat es sich das Unternehmen zur Aufgabe gemacht, seinen Kunden auch in der Covid-19-Pandemie kontinuierliche Mobilität zu gewährleisten. Im Zuge dessen hat Arval im Mai 2020 die Kampagne „The Journey Goes On #1“ ins Leben gerufen, um Unternehmen dabei zu helfen, ihre Mitarbeitenden mit sicheren und flexiblen Mobilitätslösungen auszustatten.

Steigende Preise, die Halbleiter-Knappheit und lange Lieferzeiten haben in den vergangenen Monaten weltweit Spuren in den Unternehmensflotten hinterlassen. Mit „The Journey Goes On #2“ knüpft Arval nun an die erfolgreiche Vorgängerkampagne aus dem Jahr 2020 an. Das Konzept ist speziell darauf zugeschnitten, Firmenkunden dabei zu unterstützen, ihre Mitarbeitenden weiterhin mobil zu halten, dem Inflationsdruck auf die Fuhrparkkosten entgegenzuwirken und die Elektrifizierung der Flotte zu beschleunigen.

„Die Covid-19-Pandemie hat unsere Branche unbestreitbar erschüttert. Nun sehen wir uns erneut mit einer unvorhersehbaren Situation und vielen Herausforderungen konfrontiert. Der Halbleitermangel ist dabei zweifellos eine der prägnantesten“, sagt Shams-Dine El Mouden, International Arval Consulting Director. „In Gesprächen und in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden haben wir jedoch festgestellt, dass es auch grosses Potenzial gibt, Kosten zu optimieren und die Energiewende zu beschleunigen. Wir helfen unseren Kunden, Lieferverzögerungen zu kompensieren, die Kontrolle über ihre Flotten zurückzuerlangen und Änderungen vorzunehmen, die die grösstmögliche Wirkung haben werden.“



## „The Journey Goes On #2“: ein zielgerichteter Massnahmenplan

Um den aktuellen Herausforderungen entgegenzuwirken, gibt es eine Vielzahl an wirkungsvollen Massnahmen. Mit dem gezielten Ansatz, der auf folgenden Grundprinzipien beruht, möchte Arval seinen Teil dazu beitragen:

- **Lieferverzögerungen vorbeugen**, insbesondere, wenn es um das Erneuern von flottenrelevanten Verträgen geht. Bei einigen Modellen kann die Auslieferung derzeit mehrere Monate bis zu einem Jahr dauern. Arval bietet seinen Kunden daher die Möglichkeit, ihre Verträge zu verlängern oder die darin vereinbarte Kilometeranzahl anzupassen, um die lange Wartezeit zu kompensieren. Da das Angebot an elektrifizierten Fahrzeugen derzeit schneller verfügbar ist, als das der Verbrenner, steht Arval seinen Kunden ausserdem beratend zur Seite, um die Energiewende in deren Flotten zu beschleunigen.
- **Die Auswahl der bevorzugten Fahrzeughersteller erweitern**. Aufgrund der drastisch verlängerten Lieferzeiten einiger Modelle sind Flottenmanager gezwungen, verschiedenste Optionen zu prüfen. Arval empfiehlt seinen Kunden daher massgeschneiderte Lösungen, basierend auf der Verfügbarkeit von Fahrzeugen, dem Budget der Kunden, den CSR-Zielen und den Erwartungen der Mitarbeitenden. Dabei berücksichtigt das Unternehmen stets aktuelle Marktentwicklungen und greift auf seine Erfahrung als Anbieter zahlreicher Fahrzeugmarken zurück.
- **Überwachen der Flottenkosten**, damit Arval-Kunden in der Lage sind, ihre Gesamtbetriebskosten zu minimieren. Durch Änderungen der Vertragsdauer oder der Kilometeranzahl ermöglicht Arval es seinen Kunden, Kosten zu optimieren. Zusätzlich bietet das Unternehmen weitere Möglichkeiten an, wie etwa die mittelfristige Vermietung von Fahrzeugen.
- **Das Flottenmanagement mit vernetzten Lösungen verbessern**. Arval bietet dazu ein Tool an, das Telematik-Technologie nutzt, um den Bedarf der Flotte in Bezug auf Motorisierung und nachhaltige Mobilitätslösungen zu ermitteln und den CO<sub>2</sub>-Fussabdruck zu berechnen.

Für Interessierte hat Arval Consulting ein White Paper mit aktuellem Marktüberblick und einer Reihe von Lösungen zur Unterstützung von Flottenmanagern verfasst, das [hier](#) zum Download zur Verfügung steht.



## **Pressekontakte:**

### **Arval:**

Fernando Pinho – [fernando.pinho@arval.ch](mailto:fernando.pinho@arval.ch) +41 41 748 37 00

### **Über Arval:**

Arval ist Spezialist für Full-Service-Leasing (weltweit 1,4 Millionen geleaste Fahrzeuge bis Ende Juni 2021) und neue Mobilitätslösungen. Die 7'200 Mitarbeitenden von Arval in 30 Ländern tragen täglich mit vollem Einsatz dazu bei, das Kundenversprechen von Arval zu erfüllen. Wir bieten für grosse internationale Konzerne ebenso wie für kleinere Unternehmen und Privatkundinnen und -kunden flexible Lösungen, die es ermöglichen, nahtlos und nachhaltig unterwegs zu sein. Arval ist Gründungsmitglied der Element-Arval Global Alliance, einer mit mehr als drei Millionen Fahrzeugen in 53 Ländern weltweit führenden Allianz in der Flottenmanagementbranche. Arval wurde 1989 gegründet und ist ein Unternehmen der BNP Paribas Gruppe. Im Rahmen der Unternehmensgruppe ist Arval Teil des Geschäftsfelds Retail Banking & Services.

[www.arval.com](http://www.arval.com)

### **Über BNP Paribas:**

BNP Paribas ist eine führende europäische Bank mit internationaler Reichweite. Sie ist mit mehr als 193'000 Mitarbeitenden in 68 Ländern vertreten, davon nahezu 148'000 in Europa. Die Gruppe nimmt jeweils eine Führungsposition in ihren drei Kerngeschäftsfeldern ein: Retail Banking umfasst das Retail Banking Netzwerk und mehrere spezialisierte Finanzdienstleistungen wie BNP Paribas Personal Finance und Arval. Investment & Protection Services bietet Spar-, Anlage- und Absicherungslösungen an. Corporate & Institutional Banking fokussiert auf Unternehmens- und institutionelle Kunden. Aufbauend auf ihrem stark diversifizierten, integrierten Modell unterstützt die Gruppe alle ihre Kunden (Privatpersonen, Vereine, Unternehmen, KMU, Grossunternehmen und institutionelle Kunden) mit Lösungen in den Bereichen Finanzierung, Anlagen, Sparen und Versicherungen bei der Umsetzung ihrer Projekte. In Europa hat BNP Paribas vier Heimmärkte: Belgien, Frankreich, Italien und Luxemburg. Die Gruppe erweitert ihr integriertes Modell im Retail Banking derzeit auf mehrere Mittelmeerländer, die Türkei und Osteuropa sowie über ein grosses Netzwerk im Westen der USA. Als bedeutende Akteurin im internationalen Bankgeschäft verfügt BNP Paribas über führende Plattformen und Geschäftsfelder in Europa, eine starke Präsenz in Amerika sowie ein solides, rasch wachsendes Geschäft im Raum Asien-Pazifik.

Mit ihrem Ansatz im Bereich der sozialen Verantwortung (Corporate Social Responsibility) beteiligt BNP Paribas sich an der Gestaltung einer nachhaltigen Zukunft und stellt sicher, dass die Leistungsstärke und Stabilität der Gruppe erhalten bleiben.

[www.bnpparibas.com](http://www.bnpparibas.com)



**ARVAL**  
BNP PARIBAS GROUP

For the many  
journeys in life