

COMUNICATO STAMPA

“THE JOURNEY GOES ON #2”: ARVAL AIUTA I PROPRI CLIENTI AD AFFRONTARE LE SFIDE DELL’INDUSTRIA AUTOMOTIVE

ARVAL LANCIA UNA NUOVA CAMPAGNA PER SUPPORTARE I PROPRI CLIENTI IN QUATTRO AREE STRATEGICHE:

- ANTICIPARE UN PIANO DI AZIONE MIRATO PER LA GESTIONE DEI CONTRATTI PER OTTIMIZZARE ESTENSIONI E RINNOVI
- ADATTARE LE STRATEGIE DI APPROVVIGIONAMENTO GRAZIE ANCHE ALLA DIVERSIFICAZIONE DEI COSTRUTTORI
- INTRODURRE SERVIZI CONNESSI PER COMPENSARE GLI AUMENTI DEL TCO
- SFRUTTARE LE OPPORTUNITÀ DELL’ACCELERAZIONE NEI PERCORSI DI TRANSIZIONE ENERGETICA

Un settore automotive in tumulto

Arval, leader europeo nel settore del noleggio a lungo termine e nelle soluzioni di mobilità sostenibile, può contare su oltre 30 anni di esperienza e conoscenza del mercato, lavorando con un ampio portafoglio di case costruttrici per aiutare i propri clienti a gestire le loro flotte. Di fronte alle difficoltà congiunturali legate al Covid-19, Arval ha sempre avuto l’obiettivo di accompagnare i propri clienti attraverso i molteplici cambiamenti occorsi e assicurare la loro continuità operativa. Per questo, a maggio del 2020, è stata lanciata la campagna “**The Journey Goes On #1**”, per permettere alle aziende di facilitare il ritorno dei collaboratori presso gli uffici nel contesto della pandemia grazie a delle nuove soluzioni di mobilità flessibili e sicure.

Oggi, e da diversi mesi, il rialzo dei prezzi, la carenza di semiconduttori e l’allungamento dei tempi di consegna hanno avuto delle conseguenze globali per i gestori di flotte in tutto il mondo. Forte del successo ottenuto nel 2020, **Arval lancia ora “The Journey Goes On #2”**, un approccio dedicato ai clienti corporate per aiutarli a **garantire la mobilità dei loro collaboratori**, ad **affrontare l’aumento dei costi** delle loro flotte e **accelerare l’elettrificazione**.

“Dopo le difficoltà legate alla pandemia, il nostro settore è di nuovo alle prese con un contesto imprevedibile scosso da diverse sfide da affrontare” spiega Shams-Dine El Mouden, International Arval Consulting Director. *“La carenza di semiconduttori è senza dubbio una delle più manifeste. Il nostro lavoro di analisi, di consulenza e di accompagnamento verso i nostri clienti ci mostra come, al di là delle sfide, ci siano anche delle concrete opportunità in termini di ottimizzazione dei costi e di accelerazione della transizione energetica”*.

“The Journey Goes On #2”: un piano d’azione mirato

Ci sono una serie di azioni concrete e frutto di una attenta e puntuale osservazione del mercato che Arval è in grado di portare avanti grazie alla sua expertise, che possono essere adottate per superare le difficoltà del contesto attuale. L’approccio si basa sui seguenti principi chiave:



- **Anticipare gli ordini**, in particolare durante il periodo di rinnovo dei contratti. Per compensare l'allungamento dei tempi di consegna, che possono variare da alcuni mesi a un anno per alcuni modelli, Arval offre ai propri clienti la possibilità di allungare la durata del contratto o del chilometraggio, in modo da mantenere la disponibilità dei veicoli. Inoltre, poiché i veicoli elettrificati sono più facilmente disponibili di quelli termici, Arval sta supportando i propri clienti ad accelerare la transizione energetica, grazie a un lavoro di consulenza mirata e allo SMaRT Approach, una metodologia che, partendo dall'analisi della flotta attuale, permette di trovare il giusto mix energetico tenendo conto del business aziendale, del TCM e degli obiettivi di sostenibilità definiti dall'azienda.
- **Allargare il panel di OEMs preferenziali**. Di fronte ai ritardi nelle consegne, i fleet manager devono esplorare diverse opzioni. L'expertise di Arval come società multimarca, consente di raccomandare le soluzioni più appropriate considerando la realtà del mercato e tenendo conto della disponibilità dei veicoli, del budget dei clienti e dei loro obiettivi di sostenibilità, senza dimenticare la soddisfazione delle aspettative dei collaboratori.
- **Monitorare i costi di gestione della flotta** al fine di aiutare i propri clienti a controllare al meglio il TCO. Arval identifica, infatti, le soluzioni più adeguate per contenere i costi, ad esempio adattando la durata o il chilometraggio previsti dai contratti, e offre molteplici soluzioni per rispondere concretamente alle esigenze delle aziende, come il noleggio a medio termine.
- **Ottimizzare la gestione della flotta attraverso la connettività**. Arval offre soluzioni di telematica utili a definire con precisione i bisogni reali di una flotta in termini di motorizzazioni e soluzioni di mobilità dolce, permettendo anche il calcolo dell'impatto ambientale.

Questo approccio, è frutto di una approfondita analisi svolta da **Arval Consulting**, il Team di consulenza strategica di Arval, che ha [pubblicato un white paper](#) che contiene una fotografia del mercato e una proposta di possibili soluzioni per aiutare i fleet manager.

“Due anni fa, con The Journey Goes On #1, Arval aveva lanciato un'offerta completa progettata per la fase di post lockdown, per supportare i clienti ad affrontare gli effetti della pandemia e aiutarli a riavviare la propria attività” dichiara **Massimiliano Abriola**, Head Of Strategy, Consulting & Arval Mobility Observatory. *“La vicinanza ai nostri clienti così come la nostra expertise messa a loro disposizione sono da sempre il cuore del nostro approccio sul mercato, e oggi sono ancora più essenziali per poter fornire soluzioni utili a fronteggiare uno scenario in cui diventa sempre più fondamentale, per i gestori di flotte, pianificare il futuro e fare le scelte giuste. Per questo, con The Journey Goes On #2, ribadiamo quello che è da sempre il nostro obiettivo principale: stare accanto ai nostri clienti fornendo soluzioni concrete ed efficaci per supportare il loro business e assicurare le più idonee soluzioni di mobilità”*.

Contatti stampa Arval Italia

Sara Marenzi - sara.marenzi@arval.it - +39 331 6761835
Martina Tamanti - martina.tamanti@arval.it - +39 340 9343046

Arval Italia

Presente in Italia dal 1995, Arval gestisce oggi oltre 228.000 veicoli a livello nazionale e più di 50.000 clienti e, da 25 anni, è il leader nel mercato italiano nel settore del noleggio a lungo termine e nei servizi di mobilità. Grazie a un'eccellente qualità del servizio e a una struttura commerciale che pone il Cliente al centro, Arval punta da sempre a offrire soluzioni di mobilità innovative ai propri Clienti: utenti privati, professionisti, PMI e grandi aziende internazionali che cercano la soluzione perfetta per ottimizzare la propria mobilità o quella dei loro collaboratori.

www.arval.it



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life

Arval

Arval è specialista nel noleggio a lungo termine di veicoli e in soluzioni innovative di mobilità, con una flotta di 1,4 milioni di veicoli noleggiati a livello mondiale a fine giugno 2021. Ogni giorno, gli oltre 7.200 collaboratori di Arval in 30 Paesi, offrono ai propri clienti – grandi aziende internazionali, piccole e medie imprese e privati – soluzioni flessibili per realizzare tutti i loro viaggi, in modo semplice e sostenibile. Arval è membro fondatore di Element-Arval Global Alliance, leader mondiale nella gestione di flotte aziendali con 3 milioni di veicoli gestiti in 53 Paesi. Arval è stata fondata nel 1989 e fa parte del Gruppo BNP Paribas. All'interno del Gruppo, Arval è inserita nella linea di business Retail Banking & Services.

www.arval.com

BNP Paribas

BNP Paribas è una banca leader in Europa con una presenza a livello internazionale. È attiva in 71 paesi con quasi 199.000 collaboratori, di cui 151.000 in Europa. Il Gruppo detiene posizioni chiave nei suoi tre principali settori d'attività: Domestic Markets e International Financial Services (con reti di banche retail e servizi finanziari) che fanno parte della divisione Retail Banking & Services, e Corporate & Institutional Banking, divisione dedicata ai clienti corporate e istituzionali. BNP Paribas accompagna i clienti (privati, associazioni, imprenditori, PMI, grandi imprese e clienti istituzionali) per aiutarli a realizzare i loro progetti, proponendo servizi di finanziamento, di investimento, di risparmio e di custodia. In Europa, il Gruppo opera in quattro mercati domestici (il Belgio, la Francia, l'Italia e il Lussemburgo) e BNP Paribas Personal Finance è il numero uno nel mercato dei finanziamenti ai privati. BNP Paribas sviluppa inoltre il proprio modello integrato di banca retail nei paesi del bacino del Mediterraneo, in Turchia, in Europa dell'Est e può contare su una rete importante nella parte occidentale degli Stati Uniti. Nelle sue attività di Corporate & Institutional Banking e International Financial Services, BNP Paribas è leader in Europa con una forte presenza nelle Americhe e attività solide e in forte crescita nella regione Asia-Pacifico.

bnpparibas.com



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life