

■ OBCHODNÝ KANÁL VEREJNÁ SPRÁVA

Francesco Lazzaro, Jarmila Hudáková



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

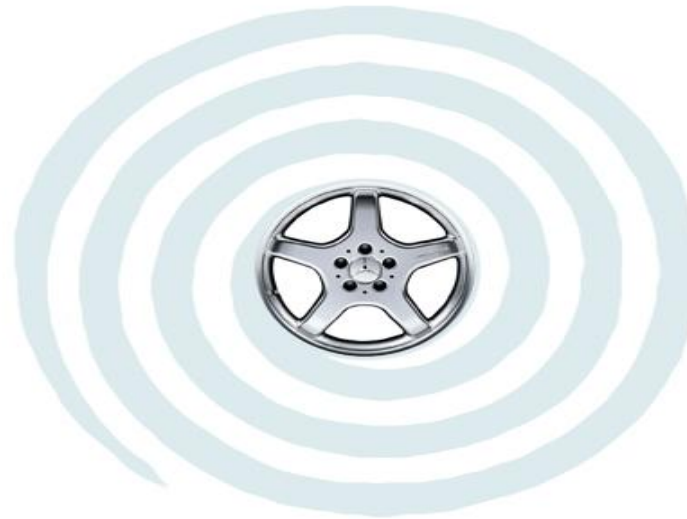
■ Hlavná činnosť

- Naša činnosť spočíva v poskytovaní efektívnych riešení mobility pre našich klientov

Produktové portfólio Arval

- Hlavné produkty

- Operatívny lízing
- Správa vozového parku
- Spätný lízing



- Služby

- Nákup áut
- Financovanie
- Poistenie
- Preventívna údržba
- Mechanické opravy
- Asistenčná služba (24 h)
- Náhradné vozidlo
- Zimné pneumatiky
- Letné pneumatiky
- Tankovacie karty
- Manažment poisťných udalostí
- Manažment pokút

- Pridaná hodnota / Konzultačné služby

- Celkové poradenstvo
- Strategický benchmark
- Prieskumy spokojnosti
- Globálny aj lokálny reporting

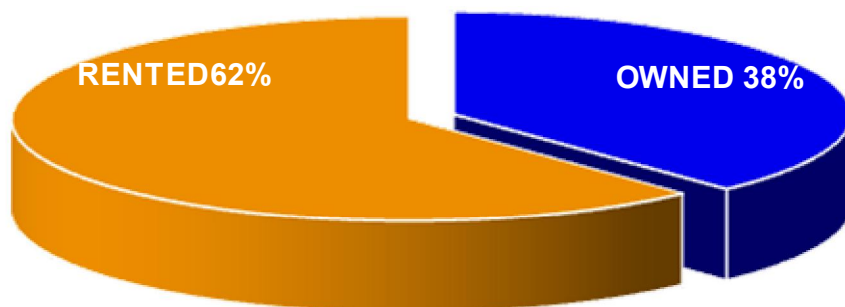


■ Obchodná organizácia Arvalu

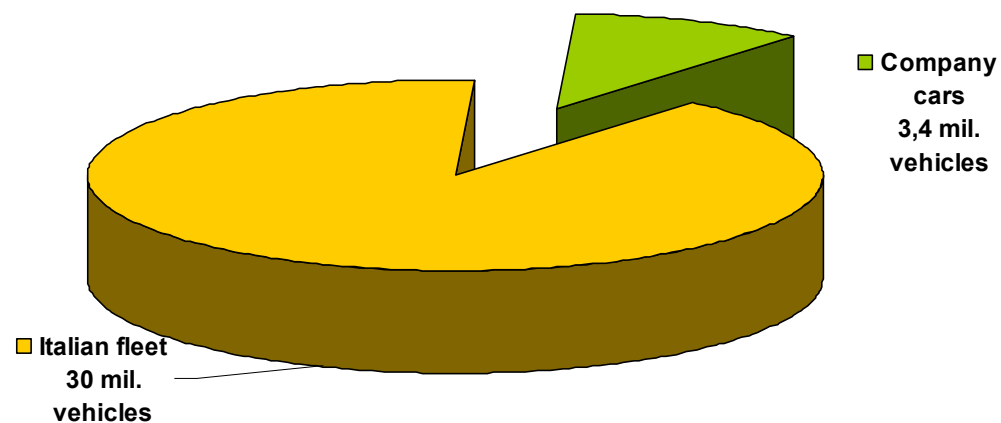
- **Obchodná organizácia Arvalu Taliansko je založená na týchto segmentoch:**
 - **Veľkí a medzinárodní klienti:** Manažment medzinárodných spoločností prostredníctvom medzinárodného riadenia nákupu
 - Zamerané na poradenstvo a strategický prístup
 - Lokalizované v Miláne a Ríme
 - Veľkosť spravovaného vozového parku: približne 28.000 vozidiel
 - Niektoré z hlavných spoločností: Coca Cola, Accenture, Vodafone, Bosch, L'Oreal
 - **Národné korporácie:** talianske spoločnosti
 - Nachádzajúce sa na území celého Talianska, pobočky rozmiestnené na severe i juhu s cieľom byť udržiavať kontakt s klientom
 - Veľkosť spravovaného vozového parku: približne 55.000 vozidiel
 - Niektoré z hlavných spoločností: Hilti, BoFrost, ACNielsen, Siram Group
 - **Malé spoločnosti:** zamerané na najmenšie vozové parky
 - Založené na prístupe telepredaja
 - Veľkosť spravovaného vozového parku: približne 12.000 vozidiel
 - **Verejná správa:** verejné subjekty a podniky verejných služieb
 - Veľkosť spravovaného vozového parku: viac než 22.000 vozidiel
 - Niektoré z hlavných spoločností: Poste Italiane, ENEL, A2A, Ferrovie dello Stato, SEA - Aeroporti di Milano

■ Vlastníctvo a nájom služobných vozidiel

Prenajaté (rented) verus
vlastnené (owned) vozidlá



Registrované služobné
vozidlá



■ Nájom: Prevádzkové výhody

Z prevádzkovej perspektívy dlhodobý prenájom umožňuje:

- ▶ manažment sa môže sústrediť na hlavný predmet podnikania
- ▶ redukcia administratívnych úkonov súvisiacich s účtovníctvom na jednu faktúru mesačne
- ▶ zjednodušenie organizačnej štruktúry
- ▶ pružnejšie riadenie obchodnej logistiky
- ▶ efektívnu mechanickú údržbu vozidiel
- ▶ znížené riziko porúch
- ▶ úspora času pri spolupráci s jediným dodávateľom

■ Nájom: Ekonomické a finančné výhody

Z ekonomickej perspektívy dlhodobý prenájom umožňuje:

- ▶ úspory z rozsahu (Economy of scale)
- ▶ explicitné, dobre definované náklady
- ▶ presnejšie plánovanie výdavkov a rozpočtov
- ▶ znížený vplyv na súvahu
- ▶ presmerovanie finančných prostriedkov z nestrategickej oblasti
- ▶ znížené riziko neočakávaných nákladov

■ Nájom: Ekonomické a finančné výhody

- ▶ minimalizácia nákladov na ľudské zdroje
- ▶ znížené možnosti mechanických závad, redukcia potenciálnych nákladov
- ▶ lepšia kontrola nákladov zdieľaním nákladových stredísk
- ▶ maximalizácia dostupnosti finančných prostriedkov pre hlavný predmet činnosti
- ▶ poplatky za prenájom sú daňovo odpočítateľné
- ▶ obmedzený vplyv na cash flow

■ Spôsob nákupu: Verejné obstarávanie

Množstvo výhod pre verejnú správu využívaním výberového procesu pri nákupe tovarov a služieb:

- ▶ redukcia vo využití času a zdrojov
- ▶ transparentnosť pri nákupoch
- ▶ konzistentný počet dodávateľov
- ▶ zvýšenie úrovne úspor
- ▶ zlepšenie pomeru medzi kvalitou a cenou
- ▶ optimalizácia nákupných procesov
- ▶ lepšia efektivita pri vyjednávaní
- ▶ úspory v oblasti cien
- ▶ širšia dodávateľská základňa
- ▶ redukcia chybovosti
- ▶ symbol transparentnosti, modernosti, efektívnosti
- ▶ záruka ochrany údajov a súkromia

■ Parametre kvality: KPIs dodávateľa

Pri rokovaní o výbere dodávateľa služieb je dôležité zvážiť technické parametre účastníkov výberového procesu. Nižšie sú uvedené kvalitatívne parametre, ktoré by mali byť súčasťou výberového konania, mali by byť indikátormi profesionality, dôveryhodnosti a kúpnej sily konkurentov.

- ▶ spravovaný vozový park
- ▶ sieť zmluvných partnerov pre cestnú asistenciu
- ▶ harmonogram a časová dostupnosť servisných stredísk
- ▶ osobný prístup
- ▶ referencie ostatných klientov na rovnakého dodávateľa
- ▶ technické vlastnosti vozidiel a výbav
- ▶ dostupnosť náhradných vozidiel
- ▶ call centrum

Tieto kvalitatívne parametre v skutočnosti predstavujú KPI, ktoré sa dá jednoducho vypočítať podľa vzorca:

$$\mathbf{Poff / Pmax \times rating}$$



Ďakujeme za pozornosť.



ARVAL
BHP PARAGUAY GROUP