

## Engasjement



Vi opplever et sterkt engasjement, ikke bare hos kundene, men også internt. De siste årene har Autolease gitt gass, og vi har lyktes. Det skaper engasjement og en god sirkel. Riktignok er det god fart i norsk økonomi om dagen, men det er suksessen i forhold til konkurrentene som skaper engasjement og begeistring internt. Det merker kundene våre.

Å tilhøre DnB NOR-konsernet gir Autolease fordeler i konkurransen. For det første bidrar en solid eier til å gi oss en innledende troverdighet i møtet med mulige nye kunder og for det andre har vi via bankens kunder noen ganger en enklere åpning til den første dialogen.

Likevel er det vi som jobber i Autolease som må vinne kundenes tillit, det kan vi bare klare dersom vi er profesjonelle og konkurransedyktige. Det er skikkeligheten til Autolease' medarbeidere, kvaliteten på våre tjenester og prisene på våre produkter som avgjør om vi vinner kundens tillit.

Med vennlig hilsen

Morten Guldhaug  
Leder Autolease

## Økt markedsandel etter første halvår

Autolease øker markedsandelen i totalmarkedet for nye firmabiler. Ved utgangen av første halvår var andelen på 37 prosent, opp fra 29 prosent ved samme tid i fjor.

Autolease fortsetter å vokse. Ved utgangen av 2. kvartal i år hadde Autolease en markedsandel målt i antall biler på 37,3 prosent, i følge tall fra Finansieringsselskapenes Forening. Samme tid i fjor var markedsandelen 29,2 prosent.

Selskapets viktigste konkurrenter opplevde nedgang i sine markedsandeler i årets første halvår. Ved utgangen av juni i år administrerte Autolease i Norge en flåte på rundt 14.000 biler. Autolease er en del av DnB NOR Finans, og er DnB NOR-konsernets leverandør av langtidsleie og administrasjon av firma- og tjenestebiler.

De siste årene har Autolease vokst kraftig. Ved inngangen til 2003 hadde Autolease 6.500 biler i porteføljen. I 2005 la porteføljen på seg 30 prosent, en rask akselerasjon i forhold til totalmarkedet for nye firmabiler, som la på seg rundt tre prosent.

- Ved årets inngang så vi at hovedkonkurrentene la opp til fortsatt sterk konkurranse. Når vi likevel spiser av markedet, er vi fornøyde – det viser at vi er konkurransedyktige og at kundene er godt fornøyde, sier Haakon J. Marthinsen, leder for salg i Autolease. Målinger gjort av TNS Gallup bekrefter også at kundene er fornøyde.

I følge Marthinsen er det flere årsaker til at Autolease lykkes, de viktigste er kompetente og motiverte medarbeidere kombinert med et godt og konkurransedyktig produkt og en god web-løsning. Den betydelige størrelsen gir også gode innkjøpsavtaler både på nye biler og på drift.



- Fornøyde kunder er ingen sovepute, vi er ambisiøse også for resten av 2006, og legger opp til å spise mer av markedet, sier Marthinsen.

**Øker:** Autolease tar markedsandeler også i første halvår og leder for salg Haakon J. Marthinsen og hans kolleger i Autolease gleder seg over fornøyde kunder. (Foto: Stig Fiksdal, DnB NOR)

## Statsbudsjettet

**Fredag 6. oktober klokken 10.00 legger regjeringen frem statsbudsjettet for 2007 med forslag til endringer i bilavgiftene.**

**Autoleases kommenterer forslaget samme dag i neste utgave av nyhetsbrevet.**

- Omleggingen av bilavgiftene er noe som engasjerer alle bilinteresserte. Derfor er det viktig for

oss at kundene raskt får våre vurderinger av regjeringens forslag, sier Haakon J. Marthinsen, leder for salg i Autolease.

Regjeringen har varslet at engangsavgiften på biler skal dreies vekk fra motorvolum og over mot CO2-utslipp. Bilimportørenes Landsforening og NAF har bistått regjeringen i å utvikle forslaget til

nye regler, som det er knyttet stor spenning til. Ikke minst med hensyn til konsekvensene for firmabilmarkedet.

- Konsekvensene for våre kunder er det vi er mest opptatt av, og vi er på ballen med en gang budsjettet slippes, sier Marthinsen.