

Astralis indgår nyt kommercielt partnerskab med :Dribe

6.12.2022 10:10:08 CET | Astralis Group | Investor Nyheder

Bilabonnementsvirksomheden Dribe har netop indgået et partnerskab med Danmarks førende esportsorganisation Astralis. Samarbejdet med Astralis offentliggøres i forlængelse af, at Dribe netop har annonceret at det danske bilabonnement skal eksporteres til resten af Europa som fremtidens alternativ til at eje eller lease en bil.

Marketingchef for Dribe, Niels Kiel siger om det nye strategiske partnerskab med Astralis:

- Jeg ser meget frem til vores samarbejde. Astralis og Dribe har fælles værdier og er begge født digitale. Det er et interessant partnerskab for os, fordi Astralis har banet vejen indenfor esport, ikke alene i Danmark, men har også bidraget til professionaliseringen internationalt. Det er den rejse, Dribe står foran og vores mål er at være toneangivende i Europa på bil, siger Niels Kiel og fortsætter:

- Jeg ser frem til at opbygge et stærkt partnerskab, og har store forventninger til den rækkevidde, Astralis kan give os med deres loyale fanskare. Der er ingen tvivl om, at esport generelt står foran en endnu større udbredelse, som Astralis bliver en central del af, ydtaler Kiel.

Dribe og Astralis på Danmarksturné

Aftalen er trådt i kraft og allerede inden annoncering af partnerskabet, var første store fælles indsats sat i værk, da Dribe sørgede for transporten, da Astralis på Danmarksturné i en række danske byer. **Kasper Sindt, der er kommerciel direktør i Astralis** siger:

- Efter en dialog med Dribe omkring målet med at ramme en yngre målgruppe, der er digitalt hjemmевante, var der egentlig ikke nogen tvivl om matchet. Astralis kommer til at hjælpe med digital aktivering og omvendt har vi allerede benyttet os af Dribe's service, da vi kørte landet rundt med vores Counter-Strike spillere.

- Det kommer vi til at benytte os meget mere af i fremtiden, både når det gælder vores hold og andre aktiviteter, og vi er ekstremt glade for den tillid, Dribe viser os med samarbejdet, som både har et leverance- og et rent kommercielt ben, forklarer Sindt.

Europæisk fokus

Dribe har netop et nyt franchisekoncept, der nu skal etablere den danske bilabonnementsmodel i Europa i de kommende år. Der er over 280 millioner biler i Europa og skaleringen af Dribe sker via en franchisemodel og imens fortsætter Dribe udviklingen af sin digitale platform for at sikre, at virksomheden også i fremtiden står yderst konkurrencedygtig. Franchisekonceptet allerede i brug i Danmark, hvor Dribe har valgt Semler Mobility som den første partner.

- Et af de mange lighedspunkter, der især blev tydelig i vores dialog, er den passion og dedikation begge virksomheders medarbejdere har. At Dribe nu står med en så gennemført digital mobilitetsplatform, der sikrer, at vi kan skalere bilabonnementet uden at gå på kompromis med de høje krav, vi stiller kundernes oplevelse – det skyldes alene mine dygtige og passionerede kollegaer gennem de sidste år har lagt for dagen, fortæller Niels Kiel.

For yderligere information:

Astralis

Steen Laursen, Director of Comms 6143 8922 / steen@astralis.gg

:Dribe

Niels Kiel, Head of marketing

9393 0000 ninie@dribe.dk

Kontakter

- Steen Laursen, Director of Comms, +4561438922, steen@astralis.gg

Vedhæftninger

- [Download selskabsmeddelelse.pdf](#)
- [638f042fd48c9f4085ee1d13_Tegnebræt 2 dribe v3_no.jpg](#)

Links

- [Online version](#)