

Leasys, der neue Akteur auf dem europäischen Markt für Mobilität

- **Leasys ist ein neues Mobilitätsunternehmen, das sich auf das operative Mehrmarkenleasing spezialisiert hat. Stellantis und Crédit Agricole Consumer Finance sind mit zu je 50 % daran beteiligt.**
- **Leasys ist der neue Name für das Unternehmens, das aus der Fusion von Leasys und Free2move Lease entstanden ist.**
- **Das Unternehmen ist in 11 europäischen Ländern, unter anderen auch in Österreich, vertreten.**
- **Leasys operiert unter der Schirmherrschaft von Stellantis mit einer Mehrmarkenstrategie und nutzt dabei verschiedene Vertriebskanäle: das Stellantis-Netzwerk, unabhängige Zwischenhändler, Direktvertrieb und digitale Kanäle.**
- **Gemeinsam bilden Leasys und Free2move Lease den fünften europäischen Akteur in dieser Branche mit einem Fuhrpark von 828.000 Fahrzeugen. Das Ziel ist es, bis 2026 mit einer Million Fahrzeugen in der Flotte zum europäischen Marktführer für Mobilitätsdienstleistungen zu avancieren.**
- **In seiner Strategie baut das neue Unternehmen auf innovative Mobilitätslösungen, um für jeden Kunden das für ihn beste Mobilitätserlebnis anbieten zu können.**
- **Die Langzeitmiete fungiert als „treibende Kraft“ für den Übergang zur Elektrifizierung.**
- **Leasys bietet eine breite Palette von Produkten und Dienstleistungen an, von den traditionellsten bis hin zu den innovativsten, darunter Be free (kostenloser Ausstieg nach 12 Monaten), Miles (Bezahlung auf Basis der Nutzung) und Unlimited (unbegrenzte Kilometer), die sich an die B2B- und B2C-Zielgruppen richten, wobei die Strategie auf Multibranding und Multichannel beruht.**
- **„Die Entscheidung für eine neue Mobilität“ ist der Slogan des neuen Unternehmens, ein klares und zuverlässiges Markenversprechen an die Kunden.**

Heute fand die internationale Präsentation von Leasys statt, dem neuen Mobilitätsunternehmen, das sich auf operatives Mehrmarken-Leasing spezialisiert hat und an dem Stellantis und Crédit Agricole Miteigentümer sind. Leasys entstand aus der Fusion der beiden Unternehmen Leasys und Free2move Lease und hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2026 mit einer Million Fahrzeugen in der Flotte zum europäischen Marktführer für Mobilitätsdienstleistungen zu avancieren.

Die Medienveranstaltung fand gleichzeitig in Rom und in Paris statt und wurde per *Streaming* in alle 11 europäischen Länder, in denen das neue Unternehmen tätig ist, übertragen. Philippe de Rovira, Chief Affiliates Officer von Stellantis, und Stéphane Priami, stellvertretender Generaldirektor von Crédit Agricole S.A., zuständig für spezialisierte Finanzdienstleistungen, wurden aus der französischen Hauptstadt zugeschaltet, während Richard Bouligny und Rolando D'Arco, Präsident bzw. CEO von Leasys, sich aus Rom zu Wort meldeten.

Das neue Unternehmen vereint das Beste von Leasys und Free2move Lease, beides Unternehmen der Mobilitätsbranche, die sich unter den bedeutendsten europäischen Akteuren in diesem Sektor positioniert haben. Diese Fusion ist allerdings weit mehr als lediglich die Summe der Beteiligten. Sie repräsentiert eine echte Aufwertung mit einem Angebot an innovativen Produkten, hochwertigen Dienstleistungen und hochmoderner digitaler Plattformen, sowohl für internationale Firmenkunden als auch kleinere und mittelständische Unternehmen.

Die Mobilitätslösungen von Leasys sind für alle 14 Stellantis-Marken über verschiedene Vertriebskanäle verfügbar und über eine einzigartige Angebotsvielfalt an Dienstleistungen zugänglich. Darüber hinaus wird das neue Unternehmen Synergien für Stellantis und andere Unternehmen innerhalb der Gruppe schaffen, um eine einzige Anlaufstelle für ein nahtloses Kundenerlebnis zu gewährleisten.

Rolando D'Arco, CEO von Leasys äußerte sich dazu wie folgt: „Mit dem Ziel, einer der wichtigsten Akteure in Europa zu werden, haben wir einen soliden und herausfordernden Businessplan entwickelt.“ Wir sind zuversichtlich, dass unsere Flotte bis zum Jahr 2026 aus einer Million Fahrzeuge besteht und damit einen Wertzuwachs von 50 % erfährt. Außerdem gehen wir bezüglich unserer internationalen Organisationsstruktur von einem Wachstum von ungefähr 30 % innerhalb der nächsten vier Jahre aus. Diese Zahlen verdeutlichen, dass die Kombination von Leasys und Free2Move Lease sich vielversprechend auf Wachstumskurs befindet.“

Langzeitmiete und operatives Leasing fungieren als der eigentliche „Antrieb“ für den Übergang zur Elektrifizierung.

Leasys bietet insgesamt eine größere Auswahl und macht das Langzeitmieten zu einer wertvollen Alternative zum Eigenbesitz. Das Langzeitmieten von Fahrzeugen ist keineswegs neu und der europäische Markt zeigt auch für die Zukunft Anzeichen für einen sich weiterhin positiv entwickelnden Trend, dennoch schafft das neue Unternehmen damit noch eine völlig neue Ressource. Laut einer Studie des Forschungsunternehmens Frost & Sullivan verzeichnete die Gesamtzahl der in Europa abgeschlossenen Leasing- und Mietverträge im Jahr 2022 einen Zuwachs von 6,2 %, und nach Schätzungen der wichtigsten Automobilverbände ist die Tendenz im Jahr 2023 weiterhin steigend, vor allem dank des Anteils an

elektrifizierten Fahrzeugen. Trotz der Pandemie haben sich die Leasingverträge für umweltfreundliche Autos von knapp über 400 Tausend auf über 840 Tausend etwas mehr als verdoppelt. Dieser positive Trend bestätigt, was sich bereits zwischen 2020 und 2022 abzeichnete. Dafür gibt es eine klare Erklärung: Die Finanzierungsformen (traditionelles Leasing, operatives Leasing und Langzeitmiete) sind die beste Wahl, um ein so komplexes und sich permanent veränderndes Szenario wie den Übergang zu E-Autos zu bewältigen. Vor allem die globale Aufmerksamkeit auf ökologische Nachhaltigkeit ist für eine immer bedeutender werdende Sparte im Bereich der Langzeitmiete von Interesse, denn sie stellt die ideale Lösung dar, um umweltfreundliche Fahrzeuge auszuprobieren und dabei die mit Kosten und Unvorhergesehenem verbundenen Risiken möglichst gering zu halten, sowie den Zugang zu diesen Fahrzeugen demokratisch zu gestalten. Darüber hinaus beinhalten alle Angebote von Leasys für vollelektrische und elektrifizierte Fahrzeuge die Vorteile einer emissionsfreien Miete und können außerdem durch die umfangreiche Auswahl an umweltfreundlichen Produkten und Dienstleistungen individuell angepasst werden. Als Marktführer in den wichtigsten Zielmärkten wird Leasys einen entscheidenden Beitrag für die Entwicklung in Richtung nachhaltiger Mobilität leisten.

Die Anfänge eines erfolgreichen Projekts

Leasys ist das Ergebnis eines Projekts, das Ende 2021 seinen Anfang nahm, als die Aktionäre CA Consumer Finance und Stellantis beschlossen, die Grundlagen ihrer Zusammenarbeit neu zu definieren und ihre Finanzdienstleistungsstruktur zu reorganisieren. Stellantis führte Exklusivverhandlungen mit BNP Paribas Personal Finance (BNPP PF), Crédit Agricole Consumer Finance (CACF) und Santander Consumer Finance (SCF), um die Finanzierungsstrategie der Gruppe zu stärken und allen Kunden, Einzelhändlern und Vertrieben einheitliche und attraktive Lösungen anzubieten.

Im Rahmen der neuen Organisation und des Joint Ventures mit Crédit Agricole Consumer Finance entstand durch die Fusion von Leasys und Free2Move Lease ein einziges Unternehmen innerhalb des Stellantis-Konzerns, das in 11 europäischen Ländern vertreten ist: Italien, Spanien, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Deutschland, Belgien, Niederlande, Portugal, Polen, Luxemburg und Österreich. Mit einer Startflotte von 828.000 Fahrzeugen verfolgt der neue paneuropäische Mobilitätsanbieter auch eine Mehrmarkenstrategie, die sich auf die B2B-Zielgruppe konzentriert und vollständig auf die mittel- und langfristige Vermietung ausgerichtet ist. All dies mit dem ganz klaren Ziel bis 2026 mit einer Million Fahrzeugen in der Flotte zum europäischen Marktführer für Mobilitätsdienstleistungen zu avancieren.

Ein erster Schritt dieses Wachstumsvorhaben voranzutreiben, ist die Ankündigung einer verbindlichen Vereinbarung über die Übernahme der Aktivitäten von ALD und LeasePlan in Portugal bzw. Luxemburg.

Multichannel und Multibrand ist die erfolgreiche Kombination, um sich gegen die Konkurrenz auf dem europäischen Markt zu behaupten.

Multichannel ist die Basis der Strategie von Leasys, um alle 14 Marken von Stellantis optimal zu bedienen. Die Nutzung des engmaschigen Vertriebs- und Kundendienstnetzwerkes von Stellantis innerhalb der gesamten Europäischen Union ist ein wichtiger strategischer Vorteil, um den Kunden erstklassige *Customer Experience* zu bieten. Das neue Unternehmen will mittels einer Kombination verschiedener Kanäle – direkt, indirekt und digital – den Marktbedürfnissen gerecht werden, indem es Fahrzeuge, Dienstleistungen und Mobilitätslösungen für eine möglichst weitgefächerte Kundschaft anbietet. Leasys wird sich insbesondere auf das europäische Netz der Konzessionäre von Stellantis, von unabhängigen Zwischenhändlern sowie auf den Direktvertrieb mit Großkunden stützen. Die Nutzung digitaler Kanäle ist ein weiterer Pluspunkt in der Strategie von Leasys, nicht nur um das eigene Angebot zu promoten, sondern auch damit sowohl die Kunden als auch das Flottenmanagement die Fahrzeuge und Flotten völlig autonom verwalten können, wobei dem Kunden die Verwaltung von Dienstleistungen im Zusammenhang mit seinem Mietvertrag erleichtert wird.

Darüber hinaus ist Leasys dank seiner Mehrmarkenstrategie der Hauptkonkurrent der Generalisten unter den Fahrzeugvermietungen auf dem europäischen Markt. Die Vielfalt an Modellen und Marken ist in der Tat eine Stärke, dank der das an internationalen Ausschreibungen ebenso teilzunehmen kann wie andere nicht Non-Captives unter den Fahrzeugvermietungen.

Beste Customer Experience im Sektor der Langzeitmiete

Die Vision von Leasys ist es, schon heute die Zukunft der Mobilität zu gestalten.

Ein Augenmerk von Leasys richtet sich gezielt auf die Gewährleistung der besten auf diesem Markt möglichen *Customer Experience*. Daher werden den Kunden und ihren Bedürfnissen besonders viel Aufmerksamkeit gewidmet. Sie können dank der kontinuierlichen Weiterentwicklung innovativer Mobilitätslösungen und erstklassiger Dienstleistungen von einem ansprechenden und effizienten Mieterlebnis profitieren.

Leasys hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Weg für innovative Mobilitätslösungen zu ebnen, die rundum auf den Kunden zugeschnitten sind und ihm ein optimales Erlebnis bieten.

Im Mittelpunkt des Gesamtkonzepts steht für Leasys das Bestreben, dem Kunden sowohl in der Verkaufsphase mit passenden Produkten und Dienstleistungen und einem feinmaschigen Netzwerk als auch in der After-Sales-Phase dank einem umfangreichen und exklusiven Angebot von Kundendienstleistungen, die über das Netz der Konzessionäre von Stellantis sowie einem Netz unabhängiger Partner bedient werden, stets die Bereitschaft zur Hilfe und Unterstützung zu signalisieren und sie auch vollumfänglich gewährleisten zu können. Letztendlich muss betont werden, dass bei Leasys eine der Säulen der Strategie bezüglich *Customer Experience* die Bewertung der Kundenzufriedenheit ist, unabhängig davon, ob es sich um eine Privatperson oder eine große Firma handelt. Dafür wird ein

Monitoringsystem eingesetzt, das die Rückmeldungen der Kunden anhand von Fragebögen zur Bewertung ihrer Erfahrungen in den verschiedenen Phasen der *Customer Journey* zeitnah erfasst.

Innovative und flexible Produkte und Dienstleistungen

Leasys verfolgt eine Mission, nämlich den bedeutendsten Ländern Europas das umfangreichste Angebot an fortschrittlichen Lösungen für Langzeitmiete und Flottenmanagement zu unterbreiten. Alle diese Produkte sind auf den europäischen Märkten erhältlich und für alle Stellantis-Marken „einsatzbereit“.

Leasys hat einen innovativen, flexiblen Produkt- und Dienstleistungskatalog entwickelt, mit dem individuell auf den Kunden zugeschnittene Mietlösungen möglich sind, um ihn in all seinen Ansprüchen zufrieden zu stellen. Leasys ist ein dynamisches Unternehmen und versteht sich darauf, die Veränderungen des Marktes zu interpretieren und ihnen oft sogar einen Schritt voraus zu sein. Damit gewährleistet es zunehmend maßgeschneiderte Lösungen und größtmögliche Flexibilität, wobei der Kunde mit seinen Ansprüchen stets absolut im Mittelpunkt steht. Ein erfolgreicher Ansatz mit ausgeprägter *Kundenorientierung* und kinderleichter Umsetzung, der zu in der Branche einzigartigen Produkten geführt hat, darunter: 1.) Be Free, die Lösung für Langzeitmiete, bei der das Fahrzeug nach einem Jahr ohne Auflagen zurückgegeben werden kann. 2.) Leasys Miles, das erste Pay-per-Use-Modell für Langzeitmiete, bei der nur die gefahrenen Kilometer bezahlt werden. 3.) Leasys PRO mit dem Angebot an kundenspezifischen Nutzfahrzeugen, zugeschnitten auf die jeweiligen Bedürfnisse. Darüber hinaus erleichtern die von Leasys konzipierten Lösungen den Übergang zum ökologischen Wandel durch immer stärker integrierte und umweltverträgliche Mobilitätsangebote, deutlich erkennbar beim Mietmodell UNILIMITED, das den umweltfreundlichen Fahrzeugen mit unbegrenzter Kilometerzahl gewidmet ist. Bei Leasys stehen für alle Lösungen zusätzlich eine Reihe von Dienstleistungen zur Verfügung für ein absolut sorgenfreies Fahren. Dazu gehören beispielsweise Versicherungen wie Haftpflicht, Diebstahl und Brand, Pannenhilfe, ordentliche und außerordentliche Wartung, Reifenservice, Ersatzwagen und der Infomobilitätsservice I-Care zur Fernüberwachung des Fahrzeugs, damit jeder Kunde seine Fahrten sorgenfrei genießen kann.

Dank eines engagierten Teams von Fachleuten bietet Leasys dem Flottenmanagement zur Unterstützung für effiziente Verwaltung der Flotten einen Ad-hoc-Beratungsservice. Beispielsweise kann auf der digitalen Plattform MyLeasys das Flottenmanagement durch Fernabfrage einen globalen und dynamischen Überblick über den gesamten Fuhrpark sowie aller eingeschlossenen Dienstleistungen erhalten.

Der Kunde kann sich auch auf die Umove App verlassen, die auf Smartphones und Tablets einen schnellen und intuitiven Zugang zum gesamten Umfeld der Mobilitätsangebote und -dienstleistungen von Leasys bietet. Sogar über das Management nachhaltiger und elektrischer Mobilität muss man sich keine allzu großen Gedanken machen dank der Geolokalisierung von Ladestationen.

Dies sind einige kleine, aber bedeutende Beispiele für die Investitionen von Leasys in die *digitale Transformation*. Es werden jene digitalen Touchpoints bereitgestellt, die sowohl für Privatkunden als auch für das Flottenmanagement eine sofortige, vollständige und umfassende Erfahrung gewährleisten.

Letztlich bleibt zu erwähnen, dass sich die Angebote von Leasys durch zunehmend digital ausgerichtete *Customer Experience* immer einfacher in einem Online-Kaufprozess End-to-end abwickeln lassen werden. Über die digitale Plattform kann der Nutzer auf ein maßgeschneidertes Angebot zugreifen und sich dann schnell und einfach, ganz bequem von zu Hause aus, für eine Teilnahme entscheiden.

Die neue integrierte IKT-Plattform

In den letzten Jahren hat, Leasys in die Entwicklung eines eigenen paneuropäischen Verwaltungssystems investiert, das auf einer hochmodernen Technologieplattform basiert. Im Hinblick auf die Fusion mit Free2move Lease wurde ein umfassender Entwurfs- und Entwicklungsprozess auf System- und Prozessebene eingeleitet, um eine technische und operative Konvergenz zwischen den beiden Vermietungsunternehmen zu erreichen. Das Ergebnis ist ein einziges Verwaltungssystem, auf das auch das Vertriebsnetz zugreifen kann und das es dem neuen Unternehmen ermöglicht, äußerst effizient und schnell zu arbeiten. Vor allem kann das Vertriebsnetz mit diesem System die Zusammenarbeit mit Leasys gemäß dem Firmenmotto „Geschäfte machen ist mit uns ganz einfach!“ besser verwalten. Darüber hinaus stehen dem Flottenmanagement dank der einheitlichen Plattform europaweit einheitliche Instrumente zur Verfügung, um die jeweiligen Flotten optimal zu verwalten.

Leasys, „Die Entscheidung für eine neue Mobilität“

Als Firmennamen für das neue Unternehmen entschied man sich für Leasys, um den bestehenden Markenwert und die Bekanntheit zu maximieren durch Nutzung der bereits vorhandenen Kommunikationsmittel und des Produkt Brandings auf europäischer Ebene. Das Versprechen von etwas Neuem und die Fähigkeit zur Innovation, die in dem Slogan „Die Entscheidung für eine neue Mobilität“ zum Ausdruck kommen, beruhen auf drei Hauptkonzepten – Neuheit, Mobilität und Auswahl –, als Antwort auf die Erfordernisse einer länderübergreifenden Kommunikation, die sich leicht in die anderen Sprachen übersetzen lässt, ohne an Prägnanz und Wirkung zu verlieren. Das Unternehmen präsentiert sich als „neu“, da es durch den Zusammenschluss mit Free2move Lease als neuer Marktführer sozusagen „wiedergeboren“ wurde. Gleichzeitig wird Langzeitmiete als neue, innovative Wahlmöglichkeit neu definiert, da das Angebot von Leasys niemals dasselbe sein wird, sondern sich täglich erneut an den Marktanforderungen und den Bedürfnissen der Kunden orientiert. In der Zwischenzeit steht „Wahl“ auch dafür, dass eine bewusste „Entscheidung“ getroffen wird und spricht die Hauptzielgruppe an: Entscheidungsträger wie Manager, Unternehmer und Fachleute, deren Kerngeschäft darin besteht, Entscheidungen zu treffen. Leasys kommt also genau den Erwartungen dieser Klientel entgegen, deren Ansprüchen, bei denen sich alles um die Entscheidungsfindung für die richtige Wahl und um eine

zukunftsorientierte Mobilität dreht. Eine Klientel, die Leasys als den idealen strategischen Partner anerkennt.

Die Entwicklung der Mobilität und des zugehörigen Managements, die Flexibilität, die Dynamik und die Nachhaltigkeit finden ihren maximalen Ausdruck in einer neuen grafischen Sprache, die durch einen starken digitalen Look gekennzeichnet ist. Die Autos verschwinden und die Idee der Mobilität, der Funktionalität und der Dienstleistungen erscheint. Eine neue Form der Intelligenz, die von der Vertrauen erweckenden Präsenz der Menschen gelenkt wird. Farbige, sich drehende Kreise, verbunden durch sich auflösende geometrische Linien, bilden digitale und immaterielle Formen. Alles ist in Bewegung, ist leuchtend und leicht. Es ist der Beginn einer neuen Ära der Mobilität, ganz nach dem Motto „Langfristig denken. Die Mobilität von morgen beginnt heute“.

Wer sich für Leasys entscheidet, entscheidet sich dafür, die Mobilität der Zukunft schon heute zu verändern.

Aus diesem Grund präsentiert sich Leasys von Anfang an auf dem Markt mit einem verlockenden Angebot bezüglich einer Modellauswahl, bei der allen, die sich für eine Anmietung bei Leasys entscheiden, die ersten beiden Mietraten erlassen werden.

Leasys und Free2move Lease, zwei Erfolgsgeschichten

Das neue Unternehmen vereint das Beste von Leasys und Free2move Lease, zwei führenden Unternehmen, die im Sektor der Langzeitmiete und des operativen Leasings bereits Geschichte geschrieben haben. Werfen wir einen Blick in ihre Erfolgsgeschichten, ein Erbe, aus dem das neue Unternehmen das Beste herausholen wird, um mit neuem Optimismus und weiteren Wachstumsperspektiven in die Zukunft zu blicken.

Leasys wurde 2001 als Joint Venture zwischen Fiat und Enel gegründet und trat in den Markt der Langzeitmiete von Firmenfahrzeugen ein. Vier Jahre später, 2005, wurde der italienische Automobilkonzern alleiniger Eigentümer. Dies führte zu Wachstum und Anerkennung auf internationaler Ebene. Im Jahr 2006 trat Leasys zusammen mit Savarent, einem Unternehmen des Fiat-Konzerns, das bereits seit 1995 im Bereich der Langzeitmiete tätig war, in das Joint Venture zwischen Fiat und Crédit Agricole (FGA Capital, heute FCA Bank) ein. 2010 fusionierten Savarent und Leasys zu einem einzigen Unternehmen und traten ab 2011 als ein Brand auf dem Markt auf. Seit 2016 ist Leasys eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von FCA Bank S.p.A., einem gleichberechtigten Joint Venture zwischen FCA Italy S.p.A. und Crédit Agricole Consumer Finance. 2017 expandierte Leasys auf dem europäischen Markt, eröffnete Niederlassungen in den wichtigsten europäischen Ländern und 2021 wurde Leasys zu einer Marke von Stellantis. Letztes Jahr hat Leasys ein überwältigendes Ergebnis erzielt: Mit einem Marktanteil von 20 % hat Leasys zum vierten Mal in Folge die absolute Marktführerschaft auf dem italienischen Markt der Langzeitmiete errungen, sowohl bei Pkw als auch bei leichten Nutzfahrzeugen (LCV). Der Erfolg von Leasys liegt in seiner Fähigkeit, schnell auf Veränderungen zu reagieren und im

Laufe der Jahre immer nachhaltigere, flexiblere und leichter zugängliche Möglichkeiten anzubieten, die sowohl der Marktentwicklung als auch den Bedürfnissen der Kunden gerecht werden.

Nicht weniger überzeugend ist die Geschichte von „Free2Move Lease“, der 2017 vom Konzern PSA ins Leben gerufenen *Business Unit*, ausgerichtet ausschließlich auf Langzeitmiete für Privat- und Firmenkunden. Die Mehrmarkenstrategie umfasste zunächst die Marken Peugeot, Citroën und Ds, später kamen noch Opel und Vauxhall hinzu. In nur zwei Jahren seit der Gründung ist Free2Move Lease in 10 europäischen Ländern vertreten und Marktführer in Frankreich.

Rom und Paris, 05. April 2023

Leasys

Leasys, ein 50:50 Joint Venture von Stellantis und Crédit Agricole Consumer Finance, bietet Mobilitätslösungen für mittel- bis langfristige Mieten bis hin zum Flottenmanagement der Firmenfuhrparks, die eine effiziente, rationelle, sichere und nachhaltige Mobilität gewährleisten. Aus der Fusion von Leasys und Free2move Lease, zwei führenden Unternehmen in der Branche, entstand das neue Unternehmen, das den fünften Platz unter den wichtigsten Akteuren auf dem europäischen Markt einnimmt und es ist Vorreiter einer neuen Idee von fließender, integrierter und globaler Mobilität, die sich an Privatpersonen, Fachleute und Unternehmen jeder Größe richtet. Leasys verfügt über eine Startflotte von über 828.000 Fahrzeugen und ist bereits in 11 europäischen Ländern tätig: Italien, Spanien, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Deutschland, Belgien, Niederlande, Portugal, Polen, Luxemburg und Österreich.