

Komplettes Mobilitätspaket

PSA | Mit Free2Move Lease stellen die Franzosen ihr Kilometerleasing-Angebot für Businesskunden auf neue FüÙe. Mittelfristig ist das aber nur ein Puzzleteil im Portfolio der neuen Konzernmarke.

— Seit dem 1. März ist PSA in Deutschland mit seiner neuen Leasingmarke Free2Move Lease aktiv. Sie ist Teil der Dachmarke Free2Move, mit der die Franzosen Privat- und Gewerbekunden künftig stressfreie Mobilitätslösungen sowie vernetzte Mobilitätsdienstleistungen anbieten wollen. Olivier Ferry, Direktor für Free2Move Lease in Deutschland, begründet den Aufbau der neuen Marke so: „Durch neue Technologien und den Trend zur Urbanisierung möchten viele Menschen Autos nicht mehr besitzen, sondern nur noch nutzen. Das erfordert neue Konzepte und Mobilitätsdienstleistungen, die wir unter der Marke Free2Move anbieten können.“

In Deutschland startet PSA nun zunächst mit Free2Move Lease, das sich als Full-Service-Kilometerleasing ausschließlich an Businesskunden richtet. Die Fahrzeugfinanzierung, Privatkunden- und Restwertleasing erfolgen weiterhin über die PSA Bank. Free2Move Lease agiert dabei als Business-Unit am Schnittpunkt zwischen dem B2B-Vertrieb von PSA Deutschland, weiteren PSA-Bereichen wie Gebrauchtwagen oder After-sales sowie der PSA Bank, die im Rahmen eines Joint Ventures mit Santander Consumer Leasing auch weiterhin Vertragspartner der Kunden bleibt.

Fuhrparkmanagement in Aussicht | Das Full-Service-Leasing umfasst dabei alle üblichen Servicebausteine von Wartungs- und Verschleißpaketen über die Abwicklung der Rundfunkgebühr bis hin zur Tankkarte. „Aber das reicht aus unserer Sicht nicht“, so Ferry. „Wir werden deshalb schrittweise Fuhrparkmanagementlösungen inklusive Echtzeitauswertungen anbieten.“ So wolle man den Kunden zum Beispiel helfen, den Flottenverbrauch zu senken oder via Geolokalisierung Routen besser zu planen.

Damit wirft Ferry bereits einen Blick in die Zukunft, denn speziell für Flotten- und Gewerbekunden wollen die Franzosen zwei weitere Free2Move-Angebote schnüren: mittelfristig Mobilitätslösungen wie das Corporate Carsharing Free2Move Fleet Sharing und schon kurzfristig – im zweiten oder dritten Quartal 2017 – unter der Marke Free2Move Connect Fleet Lösungen für Fuhrparkmanager.



Foto: PSA Peugeot Citroën

Olivier Ferry, Direktor Free2Move Lease | „Wir wollen der global bevorzugte Mobilitätsanbieter werden. Wir möchten die gesamte Mobilität unserer Kunden koordinieren“

Mehrmarkenfähigkeit | Unter dieser Marke entwickelt sich PSA quasi zur Fuhrparkmanagementgesellschaft. Das Ziel dahinter ist klassisch. „Wir möchten unsere Kunden dabei unterstützen, ihre Kosten zu senken“, unterstreicht Olivier Ferry. Bereits seit Februar bietet sein Team Kunden ein Standardreporting an, künftig sollen den Fuhrparkmanagern aber weitere vielfältige Informationen wie eine Fahrstilanalyse zur Verfügung stehen. Dafür werden wesentliche Informationen aus der Connect Box, die im Fahrzeug unter anderem das WLAN erzeugt, ausgelesen. Mit Blick auf den Datenschutz haben die Franzosen nach eigenen Angaben vorgesorgt. Ferry sagt: „Natürlich richten wir uns nach der deutschen Gesetzgebung. Es gibt zum Beispiel einen Privacy-Knopf, mit dem man das System zu jeder Zeit abschalten kann.“ Zunächst sind die Reportings kostenfrei erhältlich, das Budget belastet lediglich die Hardware in Form des Navigationssystems.

Besonders viel Wert legt Olivier Ferry außerdem darauf, dass das Angebotsportfolio von Free2Move Connect Fleet, aber auch

von Free2Move Lease mehrmarkenfähig ausgelegt sein wird. Zwar sei es natürlich nicht sein vorrangiges Ziel, Wettbewerbsmarken auf die Straße zu bringen, so Ferry. „Aber die Idee ist es, immer ein Angebot machen zu können. Auch wenn ein Kunde zum Beispiel zehn Citroën ordert, dazu aber noch einen Pick-up oder ein Managementfahrzeug benötigt.“

Insgesamt verfolgt PSA mit seiner neuen Marke also große Ziele. „Wir wollen der global bevorzugte Mobilitätsanbieter werden“, so Ferry. „Unsere Vision ist, dass sich der Kunde bei uns meldet und wir für ihn die passenden Angebote finden – sei es ein Auto, die Bahn, ein Taxi oder Uber. Wir wollen nicht unbedingt alles selbst anbieten, aber wir möchten die gesamte Mobilität unserer Kunden koordinieren.“ Aber auch für Free2Move Lease in Deutschland gibt es mit 20.000 Verträgen in 2017 eine konkrete Zielmarke. „Das ist sportlich, aber machbar“, so Ferry. „Zumal wir jetzt mit dem Citroën C3 und dem Peugeot 308 sehr, sehr gute Produkte haben. Und es werden weitere folgen.“

| Christian Frederik Merten