

# Wandel vom Automobilhersteller zum modernen Mobilitätsdienstleister forcieren

Interview mit Jean-Baptiste Charles, Geschäftsführer der PSA Bank Deutschland, und Clemens Spiegelhalter, Direktor von Free2Move Lease

Die PSA Bank Deutschland GmbH, Neu-Isenburg, ein Unternehmen der französischen Groupe PSA, erfährt seit 2014 eine umfassende Konzernrestrukturierung. Zum März 2017 startete die neue Konzernmarke Free2Move Lease am deutschen Markt. PSA Bank-Geschäftsführer Jean-Baptiste Charles und Clemens Spiegelhalter, seit Juni 2017 neuer Direktor Free2Move Lease, beschreiben die strategische Ausrichtung. (Red.)

**FLF** Weshalb verschwinden die Fahrzeugmarken Peugeot und Citroën aus dem Namen der Bank? Wären diese nicht im Sinne der Bindung an die Marken wichtig, selbst wenn im Hintergrund alle Systeme zusammenlaufen?

**Charles:** Die gesamte Groupe PSA hat ihre Strukturen verändert. Dies haben auch wir Anfang 2017 getan. Die PSA Bank Deutschland ist ein zuverlässiger und dynamischer Partner für die drei Marken Peugeot, Citroën und DS. In jeglichen Kundenbelangen stehen wir fest hinter allen drei Marken und repräsentieren diese jederzeit. Wir investieren genau in die Belange, die unseren Kunden am wichtigsten sind. Somit wollen wir erreichen, dass sie intensiv die Marke erleben und ein Teil davon werden.

Wir arbeiten mit allen Konzernmarken unter einem Dach, und was noch viel wichtiger ist: Unsere Produkte sind nur für die drei Marken Peugeot, Citroën und DS in den Händlernetzwerken verfügbar. Das macht das Herzstück der Kundenerfahrungen aus. Unsere Nähe zu allen drei Marken ist stärker denn je – und diese wollen wir weiterhin verstärken.



Jean-Baptiste Charles, Geschäftsführer, PSA Bank Deutschland GmbH



Clemens Spiegelhalter, Direktor, Free2Move Lease

**FLF** Welche strategische Bedeutung hat die Direktbank? Ist das aktuell ein lohnendes Geschäft? Und wie ist die aktuelle Entwicklung?

**Charles:** PSA Bank Deutschland ist eine Full-Service-Bank, und die Anzahlungsmethode ist Teil einer Langzeitstrategie in Deutschland, aber auch in anderen Teilen Europas. Unser Tages- und Festgeld ist sicher und gut auf dem Markt platziert.

**FLF** Worin sehen Sie aktuelle und künftige Herausforderungen der Captives in Deutschland?

**Charles:** Wir sehen die Entwicklung des digitalen Kanals als eine Herausforderung: Wir denken, dass die Qualitäten der Captives gemeinsam mit dem Händlernetzwerk der Schlüssel zur Kundenzufriedenheit sind. Also arbeiten wir an Lösungen, um die digitalen Erfahrungen mit den Erfahrungen der Händler zu kombinieren. Dies muss jedoch bis 2018 noch intensiviert werden.

**FLF** Wie teilt sich Ihr Neugeschäft in Zahlen hinsichtlich Finanzierung, Leasing und Serviceleistungen?

**Charles:** Das neue Automobilgeschäft beläuft sich bei uns auf zwei Drittel Leasing-Geschäfte und ein Drittel Kreditgeschäfte. In den meisten Fällen wählen unsere Kunden ein Serviceprodukt aus, womit sie den Nutzen des Fahrzeugs maximieren können.

**FLF** Welchen Anteil nimmt das Finanzierungs- und Leasing-Geschäft mit den Gebrauchten bei der PSA Bank ein?

**Charles:** Gebrauchtwagenaktionen sind wichtiger Bestandteil der Markenerfahrungen. Die PSA Bank Deutschland arbeitet fest zusammen mit den Händlernetzen: Wie für Neufahrzeuge stellen wir auch für Gebrauchtwagen mögliche Lösungen und Finanzprodukte an. Diese gelten jedoch ebenso nur für die PSA-Markenhändler. Unsere Volumen, die ungefähr 20 Prozent von unserer Gesamtaktivität ausmachen, entwickeln sich im Jahr 2017 bisher sehr positiv.

**FLF** Wohin wird die Digitalisierung das Geschäftsmodell treiben?

**Charles:** Um zu diesem Thema zurückzukommen, sind wir voller Tatendrang, die Wünsche der Kunden zu erfüllen. Nur ist es uns stets wichtig, dass wir diese Entwicklung zusammen mit dem Händlernetz vorantreiben und nicht gegen unsere Handelspartner agieren. Für den Moment gilt es, die digitalen Erfahrungen für das Kundenmanagement auszuweiten und zu intensivieren. Jedoch arbeiten wir weiterhin an neuen Lösungen und Verbesserungen für 2018.

**FLF** Seit März sind Sie mit Ihrem neuen Angebot „Free2Move Lease“ am deutschen Markt unterwegs. Was verbirgt sich hinter diesem Angebot?

**Spiegelhalter:** Free2Move Lease ist die vierte Marke der Groupe PSA und bereits in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Spanien und Italien aktiv. Die Marke vereint alle Themen rund um neue Mobilität und digitale Services. Als Teil des Wachstumsplans „Push-to-Pass“ wurde sie entwickelt, um den Wandel des Konzerns vom klassischen und erfolgreichen Automobilhersteller zum modernen Mobilitätsdienstleister zu signalisieren und zu forcieren. „Stressfreie Mobilität“ und „Vernetzte Dienste und Mobilität“ bilden dabei die Kernthemen. Free2Move Lease stellt dabei einen von vier Geschäftsbereichen dar und richtet sich mit spezifischen Angeboten an B2B-Kunden. Diese genannten Services – zum Teil auch Einzelservices –

sind in einigen der angesprochenen Märkte in Europa bereits verfügbar und werden sukzessive in den kommenden Monaten in allen anderen eingeführt.

**FLF** Sie sprechen von einer „neuen Generation von Leasing“? Was haben Sie am Kilometervertrag neu entdeckt?

**Spiegelhalter:** Wir möchten mit F2M Lease der bevorzugte globale Anbieter von Mobilitätslösungen bis 2030 werden. Dafür bieten wir ein breites An-

gebot innovativer Services: Mobilität rund um die Uhr, internationale Leasing- und Carsharing-Lösungen und Smart Services als vernetzte Dienste für einfache Mobilität. Übertragen auf den Kilometervertrag deckt dieser im Gegensatz zur Vergangenheit nur noch einen geringen Teil ab beziehungsweise kann eine mögliche Basis des heutigen und auch zukünftigen, hoch flexiblen und maßgeschneiderten Gesamtangebotes sein.

Die Fragen stellten Swantje Benkelberg, Redaktion BANK und Markt, und Kati Eggert, Redaktion FLF.



a Sopra Banking Software company

**LeasySOFT pro** ist eine hochmoderne Standardsoftware für Leasingunternehmen und Refinanzierungsbanken

**Ihre Vorteile:**

- Erfahrung aus über 150 Installationen in Europa (D, A, CH, CZ, SK und HU)
- Integrierte Schufa- und Creditreformbindung
- Integrierte Finanzbuchhaltung
- Mehrwährungsfähigkeit
- SEPA mit Mandatsverwaltung
- Flexibles Reporting, IAS, US GAAP, Substanzwert nach BDL-Schema
- Integrierte Web-Lösung – Point of Sale
- Integrierte Immobilien-Lösung
- Kompetente und motivierte Mitarbeiter in Entwicklung und Support

Rufen Sie uns an: + 49 89 74 82 40 22

**Cassiopae GmbH**  
Justus Spehr  
Schertlinstr. 18  
81379 München  
justus.spehr@cassiopae.com  
[www.leasysoft.de](http://www.leasysoft.de)