

# Klant en EV dwingen autolease digitaal

**Dynamische tijden voor de autoleasebranche. Disruptieve elektrische auto's, veranderende consumentenvoorkeur en 'groenere' wetgeving leiden tot vergaande digitalisering. LeasePlan-CEO Tex Gunning legt uit hoe dit te vertalen in gezonde groei, zelfs in tijden van Covid-19, en welke rol de cultuur van LeasePlan daarbij speelt.**

**G**unning: “Het mooie van LeasePlan is dat we al bijna zestig jaar bestaan, maar nog steeds heel ondernemend en vooruitstrevend zijn. Als marktleider hebben we in meer dan dertig landen bijna twee miljoen voertuigen op de weg en bijna achtduizend werknemers. Tegelijk zijn wij een zeer sociaal bedrijf met een geweldige teamspirit. Dit speelt een belangrijke rol bij onze aanpak tijdens de Covid-19-crisis; we hebben een goede balans – ons eigen ‘nieuwe normaal’ – gevonden tussen thuis en kantoor, waarmee we het risico van sociale isolatie vermijden. Door deze twee vormen te combineren, blijven output en kwaliteit op een hoog niveau. Onze cultuur maakt ons bijzonder wendbaar en flexibel; ons credo is niet voor niets: what’s next.”

## E-commerce

Gunning vervolgt: “Bij onze start in 1963 waren wij de eerste met financial lease voor auto's. Dat groeide razendsnel. Later draaide de markt meer naar operational lease, en nu zien we een ‘abbonementen’-model. Dat zagen we in veel andere sectoren al en speelt nu ook in onze branche. De volgende, jonge, generatie wil een auto niet meer bezitten, maar in abonnementsvorm gebruiken – private lease. Ditzelfde geldt voor het mkb. Uiteindelijk zorgt die overgang van ownership naar usership voor een enorme groei van de markt. Ook bezorgdiensten zijn voor ons een belangrijke markt geworden. E-commerce heeft daar een enorme invloed op. De vraag naar kleine vrachtwagens voor het bestellen van pakketjes is geëxplodeerd.”

## Voortrekkersrol

En dan is er natuurlijk de opkomst van de elektrische auto (EV), onder invloed van subsidies. Gunning: “De opwarming van de aarde moet gestopt worden, onder andere door het verlagen van emissies van het transport. Deze sector is momenteel verantwoordelijk voor 20% van de CO<sub>2</sub>-uitstoot. Het is een kwestie van tijd dat de verbrandingsmotor wordt verdrongen door de elektromotor. Een



## 'DE SERVICE MOET OMHOOG, DE KOSTEN OMLAAG. DAARDOOR ZAL ONS MARKTAANDEEL GROEIEN'



Tex Gunning



DEEL ONLINE

enorme verandering, waar LeasePlan niet alleen volledig achter staat, maar zelfs een voortrekkersrol in wil vervullen. Nu al vragen we LeasePlan-medewerkers om hun benzine- of dieselauto te vervangen door een elektrische auto, en ons doel is dat in 2030 ons gehele wagenpark elektrisch is.”

### CO<sub>2</sub>-footprint

De noodzaak om te verduurzamen biedt een enorme kans voor de leasemarkt. LeasePlan ziet de contouren hiervan zich al aftekenen. Gunning: “Elektrische auto’s zijn nu al goed voor 14% van de nieuwe orders en wij verwachten dat dat binnen twee tot drie jaar meer dan verdubbelt. Vooral onze corporate klanten maken nu snel de overstap naar EV; en dat is zeker niet alleen een imagokwestie, maar helpt ze daadwerkelijk om hun CO<sub>2</sub>-footprint te verkleinen.”

De EV-ontwikkelingen spelen het leasebedrijf ook anderszins in de kaart: ze gaan namelijk dermate snel, dat klanten nu

liever leasen dan kopen. Er is onzekerheid over de restwaarde van de auto, de gebruiksduur van de accu en tegelijkertijd volgen de technische ontwikkelingen elkaar razendsnel op. Klanten hebben daarom nu liever een abonnement dan dat ze zelf de vaak forse aankoopssom op tafel moeten leggen. Gunning: “Het leasen van een EV is daarom vaak een betere optie dan kopen.”

Hij hoopt daarbij overigens wel dat de overheid versneld de infrastructuur voor EV naar een hoger plan tilt; de groei wordt nu nog belemmerd door onder andere het gebrek aan laadpalen in stedelijke omgevingen.

### Flinke schep

Deze disruptieve veranderingen leggen de lat al hoog voor de interne organisatie en de steeds veeleisender klant doet er nog een flinke schep bovenop. Die verlangt niets minder dan een perfecte, allesomvattende service. Geheel digitaal en direct aangereikt. Dat betekent voor LeasePlan een ingrijpende modernisering van de applicatie-infrastructuur. Gunning: “Een enorme uitdaging. Monolithische applicatieomgevingen werken niet goed genoeg in de huidige digitale wereld waarin alles met elkaar moet communiceren. Wij zijn daarom bezig met een grootscheepse overschakeling waarbij cloud, API en *containerization* sleutelwoorden zijn. Alle landen zullen dezelfde, gestandaardiseerde, systemen gebruiken. Applicaties worden herschreven of opnieuw ontwikkeld in kleine, makkelijk uitbreidbare modules. Dat geeft ons aanzienlijk meer flexibiliteit, is veel goedkoper en beter geschikt voor steeds grotere en snellere transactiestromen. Een gigantische klus, maar daarmee onderscheiden we ons echt. De service moet omhoog, de kosten omlaag en daardoor zal het marktaandeel groeien. Dat wordt dus ons nieuwe bedrijfsmodel.” <<