

## ‘Any car, anytime, anywhere’:

### LeasePlan anuncia *Update* Estratégico e resultados sólidos de 2017

**AMSTERDÃO, Holanda, 13 de fevereiro de 2018** – A LeasePlan Corporation N.V., líder mundial em gestão de frotas e soluções de mobilidade, apresentou hoje sólidos resultados de 2017. A LeasePlan anunciou também um *Update* Estratégico para o serviço ‘any car, anytime, anywhere’.

#### Destaques Financeiros de 2017

- Resultado líquido subjacente<sup>1</sup> de 532 milhões de euros, um aumento de 17% num ano, um ano após o adicional de 40 milhões de euros de despesas operacionais para investir no crescimento de longo prazo
- Resultado líquido de 467 milhões de euros, um aumento de 10% em relação a 2016
- Retorno subjacente sobre o capital próprio de 16,7%, mais 173 bps
- Crescimento da frota de serviço<sup>2</sup> em 5,5% com 1,7 milhões de carros na estrada
- O programa de excelência operacional "The Power of One LeasePlan" permitiu economias de 130 milhões de euros

#### Destaques Estratégicos

- Clara aposta estratégica em dois grandes e crescentes mercados na Europa<sup>3</sup>:
  - 'Car-as-a-Service' (CaaS) para carros novos, um mercado com um crescimento de 68 mil milhões de euros
  - Mercado de automóveis usados com 3-4 anos de alta qualidade, um mercado com um crescimento de 65 mil milhões de euros

---

<sup>1</sup> Este comunicado de imprensa não foi auditado. O resultado líquido subjacente consiste no resultado líquido ajustado pelos resultados não realizados em instrumentos financeiros, itens únicos relacionados à venda de subsidiárias, taxas de reestruturação e custos de consultoria relacionados com "The Power of One LeasePlan", custo de preparação para potencial IPO e efeito tributário do mesmo. Para a reconciliação entre o resultado líquido subjacente e o resultado líquido IFRS reportado, é feita referência à tabela na página 20 do comunicado completo [aqui](#)

<sup>2</sup> Frota de serviço - frota total financiada mais frota de serviços apenas

<sup>3</sup> Fonte: Embracing the Car-as-a-Service model – The European leasing and fleet management market, Roland Berger, janeiro de 2018, encomendado pela LeasePlan

- A LeasePlan está focada na liderança da megatendência – mudança da propriedade para utilizador passando pela subscrição - em ambos os mercados, nos carros novos e nos usados de alta qualidade e, finalmente, no serviço ‘any car, anytime, anywhere’
- Apresentação do CarNext.com: um mercado B2C e B2B digital disruptivo que permite aos clientes comprar, alugar e subscrever carros usados de alta qualidade na Europa
- Continuar a oferecer o ‘The Power of One LeasePlan’, um programa para impulsionar a excelência operacional globalmente, implementando melhores práticas e alavancando a escala LeasePlan em todos os elementos da cadeia de valor e em todos os países LeasePlan. ‘The Power of One LeasePlan’ tem como meta um lucro subjacente de 370 milhões de euros antes de impostos a médio prazo em comparação com a base de 2016
- Lançamento do LeasePlan Digital para transformar a empresa de um negócio analógico para um negócio totalmente digital, oferecendo serviços digitais a custos digitais, alavancando as mais recentes tecnologias de inteligência digital
- Compromisso de liderar a transição de motores de combustão interna para frotas alternativas de propulsão, tendo como objetivo as zero emissões líquidas da frota da LeasePlan até 2030

### Key Numbers<sup>1</sup>

	2017	Y-o-Y growth	2016	Y-o-Y growth
<b>Profitability</b>				
Underlying net result (EUR million)	531.6	16.8%	455.3	7.1%
Net result (EUR million)	466.6	9.7%	425.5	-3.8%
Underlying return on equity <sup>4</sup>	16.7%		14.9%	
<b>Volume</b>				
Serviced fleet (millions), as at 31 December	1.745	5.5%	1.654	7.9%
<b>Staff</b>				
Number of FTE's, as at 31 December	6,660		7,116	

### Tex Gunning, CEO da LeasePlan:

"Tenho o prazer de anunciar um excelente conjunto de resultados da LeasePlan em 2017. Temos mais carros na estrada do que nunca, e, ao mesmo tempo, o nosso resultado líquido subjacente e o retorno sobre o capital próprio continuou a aumentar significativamente. Estes resultados sublinham a forte e resiliente natureza do nosso negócio, bem como o contínuo impacto positivo da nossa iniciativa de excelência operacional ‘The Power of One LeasePlan’, que foi lançada com sucesso em 2017.

Olhando para o futuro, podemos conseguir muito mais. Há uma clara tendência de mudança da propriedade para os modelos de utilizadores e subscrições que ocorre tanto no mercado de automóveis novos como nos usados de alta qualidade. Cada vez mais os nossos clientes - sejam eles corporativos, PME's ou particulares - preferem um *Car-as-a-Service*, sem restrições em termos de tipo de carro ou duração. Eles só querem ‘any car, anytime, anywhere’.

A LeasePlan vai liderar essa tendência. Com 1,7 milhões de carros na estrada em 32 países, já somos um líder global em fornecer aos nossos clientes o *Car-as-a-Service* para carros novos - um negócio em que continuaremos a investir. Também estamos numa posição única para liderar o crescente mercado de *Car-as-a-Service* de 65 mil milhões de euros para carros usados com 3-4 anos de alta qualidade, graças à introdução do nosso novo negócio CarNext.com. CarNext.com é um mercado B2C e B2B digital disruptivo que permite aos clientes comprar, alugar e subscrever carros usados de alta qualidade na Europa.

A nossa posição de liderança nesses dois mercados, bem como o nosso foco contínuo na excelência operacional e no controlo de custos em toda a empresa, serão reforçados pelo

nosso novo programa LeasePlan Digital. O objetivo do LeasePlan Digital é simples: oferecer serviços digitais de primeira classe a todos os nossos clientes em todas as áreas do nosso negócio com níveis de custos digitais, aproveitando as últimas tecnologias digitais. Em última análise, é assim que fornecemos aos nossos clientes 'any car, anytime, anywhere'. Este é o próximo passo para a LeasePlan."

## **A Estratégia LeasePlan**

A estratégia da LeasePlan é continuar a liderar a grande tendência da mudança de propriedade para modelos de utilizadores e subscrições que ocorre em ambos os mercados, de carros novos e de carros usados de alta qualidade e, em última análise, entregando 'any car, anytime, anywhere'. Para apoiar a execução da sua estratégia, a empresa estabeleceu cinco pilares:

### **1. Continuar a crescer no nosso negócio do *Car-as-a-Service* para carros novos**

Vamos continuar a desenvolver o nosso negócio do *Car-as-a-Service* (CaaS) que engloba soluções de mobilidade baseadas em subscrição com serviços integrados. A LeasePlan é líder global neste mercado que tem um crescimento de 68 mil milhões de euros. A nossa abordagem será atingir um crescimento lucrativo disciplinado nos segmentos de mercado mais atraentes e de alto nível de serviços: clientes corporativos, PME e da Plataforma de Mobilidade. Dentro desses segmentos, construiremos a nossa oferta atual de alto valor com novos produtos e serviços inovadores em áreas como reparação e manutenção, seguros e veículos de baixas emissões. No futuro, a posição de liderança da LeasePlan será valorizada pelo crescimento das suas capacidades digitais, o que nos permitirá oferecer um serviço superior on-line e off-line para todos os nossos clientes com níveis de custos digitais. Olhando ainda mais para a frente, esperamos que nosso negócio do *Car-as-a-Service* beneficie significativamente de outras megatendências no espaço da mobilidade, como a expectativa de chegada de veículos autónomos, o que aumentará a necessidade dos serviços sofisticados de gestão de frotas que fornecemos.

O mercado do *Car-as-a-Service* para carros novos tem conhecido um crescimento nos últimos 15 anos. Historicamente, a penetração de CaaS tem sido baixa, representando apenas 4,8% do parque automóvel europeu total em 2016<sup>3</sup>. No entanto, a penetração está a crescer e representa uma oportunidade significativa para o crescimento do mercado futuro. De acordo com Roland Berger<sup>3</sup>, espera-se que o mercado de CaaS cresça em aproximadamente 5,2% do CAGR de 2016 a 2025, impulsionado principalmente pelas megatendências subjacentes à terceirização e à transição geral da propriedade para o utilizador por subscrição. Prevê-se que o crescimento do mercado de CaaS aumente a penetração do CaaS no parque total automóvel, atingindo cerca de 6,8% até 2025<sup>3</sup>.

### **2. Lançar o CarNext.com e mudar o mercado de carros usados de alta qualidade**

O mercado europeu de carros usados é grande mas precisa de mudanças, está altamente fragmentado e é ineficiente (tanto em comparação com outros mercados de automóveis usados, como nos EUA, como com mercados verticais não-automotivos), tem baixos níveis de transparência e confiança dos consumidores. Ao mesmo tempo, os clientes exigem cada vez mais soluções práticas, transparentes e flexíveis, incluindo a capacidade não só de comprar, mas também de alugar e subscrever veículos usados de alta qualidade. Como o maior revendedor da Europa de carros usados com 3-4 anos de alta qualidade (aproximadamente 250.000 por ano) com uma marca de confiança, acesso a dados de mercado de carros e uma rede pan-europeia, a LeasePlan está numa posição única para mudar esse mercado e gerar lucros adicionais significativos.

Em 2017, a LeasePlan lançou o CarNext.com com o objetivo de criar o mercado líder para soluções de mobilidade flexíveis centradas na confiança, eficiência e transparência. Com 1,2 milhão de carros nas estradas da Europa e um fornecimento garantido de 250.000 carros rigorosamente mantidos ao longo do contrato, retomados todos os anos do negócio *Car-as-a-Service* da LeasePlan, a CarNext.com pode entregar 'Any used car, anytime, anywhere' para clientes na Europa.

Especificamente, o CarNext.com oferece aos seus clientes uma flexibilidade sem precedentes para comprar, alugar ou subscrever qualquer veículo usado na sua plataforma. A sua ferramenta exclusiva de análise de dados da Asset Control Tower combina o fornecimento de veículos da LeasePlan, juntamente com a procura de mobilidade dos clientes, um a um em tempo real, permitindo que a LeasePlan maximize o valor do ciclo de vida do carro em todas as geografias e produtos europeus (venda, subscrição de renting). Em última análise, este serviço será alargado para além da LeasePlan para proprietários de carros usados de confiança de alta qualidade.

O CarNext.com vai operar principalmente através da sua plataforma on-line CarNext.com, apoiada por uma rede pan-europeia de até 50 lojas de entrega, onde os clientes podem ver os seus carros usados de alta qualidade, receber os serviços de consulta necessários e tomar uma decisão final. Todos os carros na plataforma CarNext.com foram rigorosamente mantidos ao longo do contrato, assegurando assim a garantia de confiança da LeasePlan.

O CarNext.com já está a crescer fortemente. No exercício de 2017, o CarNext.com aumentou a sua penetração nas vendas de B2C na Europa de 7% para uma taxa de 15% no final do ano. Além disso, o *Car-as-a-Service* usado foi introduzido na escala resultando em 3.200 carros usados em renting em 2017.

A longo prazo, esperamos que a CarNext.com seja uma oportunidade de lucro de vários milhões de euros para a LeasePlan, já que a megatendência para o *Car-as-a-Service* ocorre não apenas no mercado de carros novos, mas também no mercado de alta qualidade de carros usados de 3-4 anos.

**Nota:** A LeasePlan Portugal, de acordo com a estratégia global do Grupo, irá relançar a marca Carnext.com até ao final do primeiro semestre de 2018.

### **3. Conduza uma maior excelência operacional através do "The Power of One LeasePlan"**

Em 2017, lançamos um programa de melhoria operacional para obter os fundamentos para o futuro, implementando melhores práticas e alavancando a escala LeasePlan em todos os elementos da cadeia de valor e em todos os países LeasePlan. As melhores práticas em reparações, manutenção e pneus, seguros e vendas de carros usados adicionam muito valor aos nossos clientes e continuarão a criar um valor significativo para os nossos acionistas. Alavancar a nossa escala em Compras, TI e Digital vai permitir ainda crescer e responder melhor aos nossos clientes. Historicamente, a LeasePlan foi gerida através de uma organização multi-local, com os resultados globais da LeasePlan a serem agregados das suas atividades comerciais locais. Com o 'The Power of One LeasePlan' criamos um modelo operacional totalmente integrado em todo o mundo, lançando as bases sobre as quais construiremos os nossos negócios e aproveitaremos as emocionantes oportunidades que vemos para um crescimento forte e sustentável nos próximos anos.

No total, o "The Power of One LeasePlan" tem como objetivo um lucro de 370 milhões de euros antes de impostos a médio prazo em comparação com a base de 2016, dos quais 130 milhões foram realizados em 2017. Cerca de metade dos benefícios devem ser alcançados através da redução das despesas operacionais com o saldo resultante da melhoria do lucro bruto. O 'The Power of One LeasePlan' continuará num futuro próximo de acordo com o nosso foco contínuo na excelência operacional. Paralelamente, a LeasePlan está a investir significativamente para gerar um forte crescimento a longo prazo. Em 2017, a LeasePlan teve despesas operacionais adicionais de 40 milhões de euros, investidas principalmente no aumento das operações de Marketing, LeasePlan Digital e CarNext.com.

### **4. Lançar o LeasePlan Digital para entregar serviços digitais com níveis de custos digitais, levando em última instância à entrega de 'any car, anytime, anywhere'**

Com o objetivo de pôr em prática a visão da LeasePlan de 'any car, anytime, anywhere' em ambos os nossos mercados de novos e usados "Car-as-a-Service", lançamos em 2017 o nosso novo programa 'LeasePlan Digital'. O objetivo deste programa é transformar a LeasePlan de um negócio analógico para um negócio totalmente digital, oferecendo serviços digitais através de plataformas digitais com níveis de custos digitais, alavancando as mais recentes tecnologias de inteligência digital (por exemplo, inteligência artificial, algoritmos e aprendizagem profunda).

As áreas de foco específicas incluem melhorar o envolvimento digital com os nossos clientes e construir uma plataforma de mercado digital para o CarNext.com. Também aproveitaremos a tecnologia mais recente para atingir os níveis de custos digitais ao automatizar processos utilizando a aprendizagem automática, inteligência artificial e robótica. Além disso, um modelo de negócios totalmente digitalizado colocará a LeasePlan numa excelente posição quando a gestão autónoma da frota se generalizar. Para apoiar o lançamento do LeasePlan Digital, estabelecemos em 2017 o LeasePlan Digital Hub em Amsterdão. A equipa LeasePlan Digital crescerá significativamente nos próximos anos a fim de desenvolver as plataformas, produtos, serviços e competências necessários para entregar 'any car, anytime, anywhere'.

## **5. Ambição de atingir zero emissões líquidas da sua frota total até 2030**

A LeasePlan está a assumir um papel de liderança na transição de motores de combustão interna para propulsões alternativas. Por conseguinte, estabelecemos o objetivo ambicioso de atingir as zero emissões líquidas da nossa frota total até 2030, apoiando a implementação efetiva do Acordo de Paris e os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável relacionados com o clima. Os principais elementos da nossa estratégia de sustentabilidade incluem a educação dos clientes sobre *what's next* e em veículos de baixas emissões, facilitando a aceitação de veículos de baixas emissões com propostas atrativas para os clientes e transitando a própria frota de colaboradores da LeasePlan para uma frota de veículos elétricos até 2021. Para apoiar ainda mais as nossas ambições de sustentabilidade, a LeasePlan tornou-se membro fundador da EV100, uma nova iniciativa de negócios global projetada para acelerar a transição de veículos elétricos e infra-estrutura entre grandes companhias globais, lançada pelo The Climate Group no âmbito da Assembleia Geral da ONU, em setembro de 2017.

O desempenho de CO2 da frota de serviços da LeasePlan está a melhorar continuamente. Ao longo do período 2011-2017, a pegada de CO2 da frota LeasePlan de veículos a gasóleo melhorou em média em 4,8% ao ano e 4% ao ano em média para a frota de veículos a gasolina da empresa.

**Para informação completa sobre os resultados do grupo LeasePlan consulte [aqui](#).**

### **Contacto para a Imprensa:**

Samantha Chiene

Tel.: +31 6 10 88 68 31

Email.: [media@leaseplancorp.com](mailto:media@leaseplancorp.com)

### **Para mais informações, contactar:**

Wisdom Consulting:

Miguel Braga - T: +351 938 771 323

[miguel.braga@wisdom.com.pt](mailto:miguel.braga@wisdom.com.pt)

Raquel Cordeiro - T: +351 916 610 702

[raquel.cordeiro@wisdom.com.pt](mailto:raquel.cordeiro@wisdom.com.pt)

## **SOBRE A LEASEPLAN**

A LeasePlan é uma das empresas líder de gestão de frotas e soluções de mobilidade, com cerca de 1,7 milhões de veículos sob gestão em mais de 30 países. O nosso core business envolve a gestão de todo o ciclo de vida do veículo para os nossos clientes desde a compra, seguro e manutenção até à revenda dos automóveis. Com mais de 50 anos de experiência, somos um parceiro de confiança para os nossos clientes corporate, PME e particulares e condutores. A nossa missão é fornecer soluções inovadoras de mobilidade, ao disponibilizarmos "qualquer carro, a qualquer hora, em qualquer lugar" - para que os nossos clientes se possam concentrar no *what's next*. Saiba mais em [www.leaseplan.com](http://www.leaseplan.com)