

FAAREN bringt Leasing auf den FAAREN Marktplatz

Die FAAREN Group GmbH erweitert ihre Softwareplattform um die Option Leasing. Damit vereint das Unternehmen zwei fundamentale Finanzierungsmodelle für die flexible Fahrzeugnutzung auf einer Plattform und ermöglicht Anbietern einen einfachen Einstieg über etablierte Prozesse.

Würzburg, 31. März 2026 – Die FAAREN Group GmbH erweitert ihr Leistungsportfolio und integriert Leasingangebote in den FAAREN Marktplatz. Händler und Mobilitätsanbieter erhalten damit erstmals die Möglichkeit, Fahrzeuge neben dem Auto-Abo auch im Leasing über dieselbe Plattform anzubieten. Das Würzburger Softwareunternehmen treibt damit konsequent die Entwicklung der Mobilität in Richtung „Nutzen statt Besitzen“ voran und bietet perspektivisch einen komplett digitalen Prozess für Leasinganbieter und -kunden.

Mit der Integration von Leasing reagiert FAAREN auf die zunehmende Annäherung zweier bislang getrennter Nutzungsmodelle. Während das Auto-Abo maximale Flexibilität bietet, steht Leasing für Planbarkeit und langfristige Nutzung. Beide Modelle adressieren heute eine zunehmend digitale und vergleichsweise ähnliche Zielgruppe.

FAAREN arbeitet bei der Umsetzung des neuen Leasing-Angebots eng mit der Santander Consumer Leasing GmbH als First Mover zusammen. Santander unterstützt FAAREN dabei mit seinem starken Vertriebs- und Händlernetzwerk.

Daniele Moranelli, Gesamtvertriebsleiter Santander Leasing: „FAAREN und Santander verbindet bereits eine lange und vertrauensvolle Partnerschaft im Auto-Abo-Bereich. Wir schätzen vor allem die Professionalität und Flexibilität der FAAREN Expertinnen und Experten. Von daher war für uns auch sofort klar, dass wir bei der Integration von Leasing auf jeden Fall als Partner einsteigen wollen.“ Santander Handelspartner profitieren im Rahmen der erweiterten Zusammenarbeit von der FAAREN Plattform und der Möglichkeit, ihre Reichweite zu erhöhen.

„Leasing und Abo nähern sich immer stärker an. Beide sprechen eine sehr ähnliche, digital affine Zielgruppe an – genau diese Überschneidung macht die Kombination so sinnvoll“, erklärt Julian Wolter, CSO von FAAREN. „Für unsere Partner bedeutet das: Sie können unterschiedliche Nutzungsbedürfnisse über eine Plattform abdecken, ohne zusätzliche Komplexität“, so Julian Wolter weiter.

Mehr Reichweite, kein Mehraufwand für Partner

Für Händler und Anbieter ist die Leasing-Integration eine strategische Erweiterung ihres bestehenden FAAREN Setups. Die Einbindung erfolgt auf Basis der bereits vorhandenen Fahrzeugdaten. Alle leasingrelevanten Parameter können ergänzt werden, ohne zusätzliche Exporte oder neue Systeme. FAAREN verbindet damit konsequent Angebot und Nachfrage über den FAAREN Marktplatz. Damit positioniert sich FAAREN als integrierte Alternative zu klassischen Leasingplattformen: mit geringem Administrationsaufwand, einem zentralen Dashboard für Abo und Leasing sowie klar kalkulierbaren Leadpreisen.

Bewusster Zwischenschritt: von Leads zur volldigitalen Strecke

FAAREN

GROUP

Der Start von Leasing als Bestandteil des FAAREN Ökosystems ist Teil einer langfristigen Produktstrategie. FAAREN nutzt den Markteintritt, um Marktmechaniken, Nachfrage und Prozesse gemeinsam mit seinen Partnern weiterzuentwickeln und die eigene Expertise von digitalen Buchungsprozessen im automobilen Umfeld auszuspielen. „Wir werden das Leasing auf dem FAAREN Marktplatz Schritt für Schritt weiter ausbauen. Zunächst starten wir mit Leasing-Leads – perspektivisch folgt eine voll digitale Leasing-Buchungsstrecke mit dem All-inclusive-Faktor, den man von FAAREN und dem Auto-Abo kennt“, erklärt Daniel Garnitz, CEO von FAAREN.

Ziel ist es, den FAAREN Marktplatz von einem reinen Abo-Marktplatz zu einer ganzheitlichen Mobilitätsplattform weiterzuentwickeln – und Partnern entlang der gesamten Customer Journey zusätzliche Umsatz- und Wachstumspotenziale zu eröffnen.

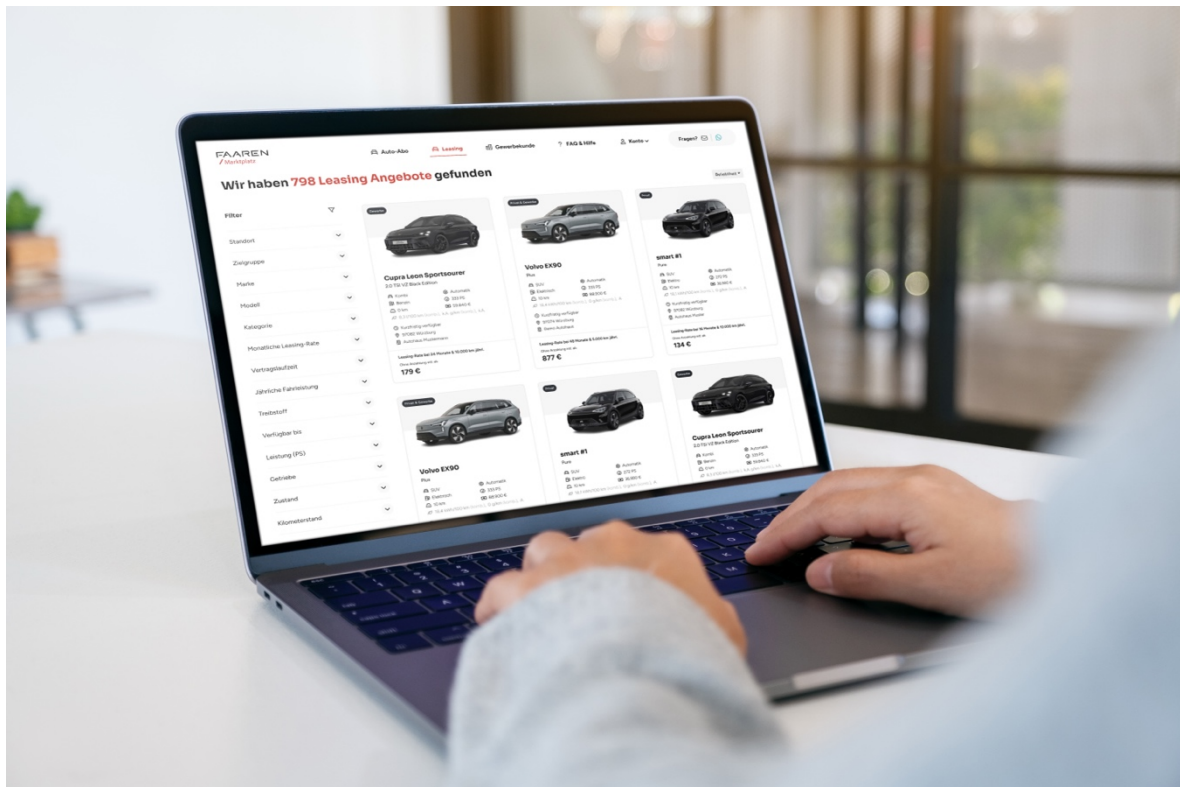
Über die FAAREN Group

Die FAAREN Group GmbH betreibt mit dem FAAREN Marktplatz eine der größten deutschen Online-Plattformen für Auto-Abos in Deutschland. Das Unternehmen ist ein führender Anbieter von Softwarelösungen für Fahrzeug-Abonnements mit Sitz in Würzburg. Zu den Kunden des international tätigen Unternehmens zählen Autohäuser, Hersteller, Banken, Versicherungen und Mobilitätsanbieter. Mit individuellen White-Label-Lösungen ermöglicht es FAAREN Unternehmen, ihr eigenes Auto-Abo-Modell unter ihrer eigenen Marke anzubieten. FAAREN unterstützt seine Partner während des gesamten Prozesses, von der Konzeption bis zum laufenden Betrieb.

Über Santander Deutschland

Santander Deutschland gehört gemessen an der Kundenzahl – mit rund 3,1 Mio. im Privatkundengeschäft – zu den größten privaten Banken in Deutschland. Sie bietet Privat- und Firmenkunden über verschiedene Kanäle umfangreiche Finanzdienstleistungen an. Ob online, per Video-Beratung oder persönlich in der Filiale – Santander hat ein Service- und Produktangebot, das vom Girokonto über die Kreditkarte bis hin zum Wertpapiergeschäft ein breites Spektrum abdeckt. In Deutschland ist Santander der größte herstellerunabhängige Finanzierer von Mobilität. Die hundertprozentige Tochter der spanischen Banco Santander hat ihren Sitz in Mönchengladbach. Weitere Informationen finden Sie unter www.santander.de.

FAAREN GROUP



Ab sofort finden Nutzer auch Leasingangebote auf dem FAAREN Marktplatz (Bild: FAAREN)

Pressekontakt

Robert Horn

Senior Communications Manager

robert.horn@faaren.com

+49 (0)171-4119558

www.faaren-group.com