



Success Story

SüdLeasing GmbH

Optimierung und Automatisierung des Vertriebsprozesses

Business Process Management
Finanzdienstleistung



Plattform für Prozess- automatisierung bringt Transparenz und beschleunigt die Prozesse

Die Ausgangssituation

Als einer der Marktführer der Leasingbranche ist die SüdLeasing GmbH auf eine leistungsfähige IT angewiesen. Daher hat das Unternehmen bereits vor einigen Jahren eine neue IT-Strategie entwickelt. Im Zuge dieser Strategie wurde das Projekt Business und IT Transformation ins Leben gerufen, mit dem der Leasingexperte seine Prozesse vereinheitlichen und vereinfachen möchte. Im Teilprojekt „Vertriebscockpit“ optimieren der Fachbereich und die Entwicklung gemeinsam den Prozess vom Erstkontakt zum Kunden bis zum Vertragsabschluss.

Die SüdLeasing GmbH bearbeitet ein heterogenes Geschäftsfeld. Die Leasingangebote umfassen alle Arten von Mobilien für eine riesige Bandbreite von Unternehmen. Folglich laufen Refinanzierung und Abwicklung bei jedem Kunden und Vorgang unterschiedlich, und es gibt keinen Standardprozess. Manche Objekte müssen vorher besichtigt werden; wieder andere erfordern ein Vier-Augen-Prinzip; so hat jeder Vorgang seine Besonderheiten, und die Zahl der möglichen Konstellationen ist schier unbegrenzt. „Hinzu kommt, dass jeder Vertriebsmitarbeiter das Procedere anders handhabt und die Rollen von Innen- und Außendienst sich von Standort zu Standort unterscheiden. Das macht es für jemanden schwierig, bei einem Personalengpass oder einer Urlaubsvertretung einzuspringen und den Vorgang ohne Verzögerung fortzuführen“, bestätigt Christian Dußler, Projektleiter SüdLeasing. Daher plant die SüdLeasing, möglichst alle Konstellationen in einem System abzubilden und den Prozess weitestgehend zu automatisieren und zu standardisieren. „Damit möchten wir zum einen erreichen, dass sich die Mitarbeiter keine Dokumente mehr ausdrucken müssen und jeder Vorgang so transparent wie möglich dargestellt wird. Zum anderen beabsichtigen wir, den Außendienst von manuellen Abwicklungstätigkeiten zu entlasten, damit er mehr Zeit hat, sich um die Kunden zu kümmern“, erklärt Christian Dußler.

Ein Vertriebscockpit zur Visualisierung der Prozessqualität

Das Vorgehen

Christian Dußler und sein Team hatten mit dem Workflow-Management-System 'Camunda Plattform' schon erste kleinere Schritte erprobt und damit positive Erfahrungen gemacht. Nun suchte das Team einen kompetenten Partner für eine Umsetzung im großen Stil. In dieser Phase kam Novatec als Platinum-Partner von Camunda mit an Bord. „Wir haben die IT-Verantwortlichen von SüdLeasing umfassend beraten, geschult und die Entwickler dabei unterstützt, die Camunda-Plattform in die hauseigene Architektur einzubetten“, erläutert Tobias Schäfer, Managing BPM Consultant bei der Novatec Consulting GmbH. Gemeinsam mit dem Novatec-Team treibt er das Projekt bei SüdLeasing voran. Aktuell geht es darum, das Prozessmodell laufend an neue Anforderungen anzupassen und zu erweitern.

Die Ergebnisse

„Novatec hat uns eindrucksvoll vor Augen geführt, welches enorme Potenzial in der Camunda-Plattform steckt. Gemeinsam mit uns entwickelt das Novatec-Team das Prozessmodell nun sukzessive weiter“,

erklärt Christian Dußler. Für konkrete Angaben oder Parameter, die zeigen, wie das neue Modell die alte Vorgehensweise verbessert hat, sei es noch zu früh. Zwar wurde das Vertriebscockpit bereits im Frühjahr 2020 ausgerollt und es wurden seither auch schon mehr als 15.000 Vorgänge angelegt, diese laufen aber noch größtenteils parallel zur Alt-Anwendung. Jedoch zeichnen sich schon jetzt erste Vorteile ab. Beispielsweise bringt das neue Modell ein Höchstmaß an Transparenz. Der Verantwortliche sieht auf den ersten Blick, wo der Vorgang steht und erkennt, was zu tun ist. Es lassen sich auch Analysen erstellen, welche die Qualität des Prozesses visualisieren. Wie die Prozesse zu verbessern und zu ergänzen sind, erarbeiten Fachbereich und Entwicklung in engem Schulterschluss. „Wir haben erfahren, dass durch das Prozessmodell Fachbereich und Entwicklung viel enger zusammenarbeiten und sehr konstruktive Diskussionen hinsichtlich der Weiterentwicklung des Modells entstehen“, berichtet Tobias Schäfer. Diese verbesserte Zusammenarbeit bestätigt auch Christian Dußler. Der Mehrwert durch Camunda sei unbestritten und es seien schon weitere Projekte geplant und in Arbeit. „Im Prinzip können wir damit unterschiedlichste Prozesse abbilden und verbessern“.

„Novatec hat uns eindrucksvoll vor Augen geführt, welches enorme Potenzial in der Camunda-Plattform steckt. Gemeinsam mit uns entwickelt das Novatec-Team das Prozessmodell nun sukzessive weiter.“

Christian Dußler, Projektleiter „Vertriebscockpit“, SüdLeasing GmbH



Business Process Management



Holger Hagen
Head of Practice Area
Business Process Management
holger.hagen@novatec-gmbh.de

Als Experten für Prozessautomatisierung und individuelle Softwarelösungen bringen wir Ihre BPM-Systeme auf den neuesten Stand der Technik. Wir wissen, wie sich Ihre Geschäftsprozesse digitalisieren lassen – und wie man sie zukunftssicher macht. Die erforderlichen Skills und Werkzeuge bringen wir ebenfalls mit. So liefern wir Ihnen das Fundament, das Ihr Geschäftsmodell skalierbar macht.

Der Kunde – SüdLeasing GmbH

Mit einem Leasingbestand von 3,6 Mrd. Euro zählt die SüdLeasing GmbH zu den führenden Leasinggesellschaften in Deutschland. Das Unternehmen ist spezialisiert auf das Leasen von Mobilien aller Art, vom Gabelstapler bis zum Flugzeug. Die rund 400 Mitarbeitenden bedienen ihre Kunden von bundesweit 21 Standorten aus; der Hauptsitz ist Stuttgart.

Novatec Consulting GmbH

Bertha-Benz-Platz 1
70771 Leinfelden-Echterdingen
Telefon: +49 711 22040 - 700

Unsere weiteren Standorte und Ansprechpartner finden Sie unter:

standorte.novatec-gmbh.de

Novatec Consulting GmbH

Novatec ist ein IT-Dienstleister mit ausgewiesener Expertise in vielen Bereichen: Agiles Coaching, Umsetzung von Softwarelösungen im modernen Umfeld, Geschäftsprozesse und innovativen Bereichen wie Augmented Reality, Künstliche Intelligenz und Industrie 4.0 als auch IoT (Internet of Things). Unsere Projektarbeit zeichnet sich durch eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden aus – gepaart mit Flexibilität und technischer Kenntnis und Erfahrung.