

Mobiler Datenaustausch im Vertriebsaußendienst der SüdLeasing

Wer von sich sagen kann, dass man nur Gutes über ihn least, bei dem stimmt offensichtlich die Kommunikation. Auch die mobile.



Frank Ulmerich
SüdLeasing GmbH

tom sprach mit Frank Ulmerich, Projektleiter der SüdLeasing GmbH, über die Einführung und die Erweiterung einer Mobility-Lösung mit Computacenter.

tom: Herr Ulmerich, dürfen wir Sie um eine kurze Darstellung Ihres Unternehmens bitten?

Ulmerich: Das Angebot der SüdLeasing umfasst individuelle und innovative Finanzierungslösungen für das Leasing von Mobilien und Immobilien für Unternehmen und Kommunen in Deutschland und weltweit. Durch unsere vielfache Präsenz im In- und Ausland sind wir mit den lokalen Gegebenheiten bestens vertraut. Wir sind bekannt für unsere fairen Konditionen, die wir als Tochter der Landesbank Baden-Württemberg bieten können. Im Immobilienleasing liegen unsere Hauptaktivitäten im mittelständischen Geschäft und im institutionellen Bereich. Der Bestand an Kundenimmobilien beträgt zurzeit über eine Milliarde Euro.

tom: Dafür bedarf es sicher einer leistungsfähigen IT-Infrastruktur. Wie sieht die aus?

Ulmerich: Die SüdLeasing betreibt ein stark zentralisiertes Netzwerk mit zwei hochverfügbaren Rechenzentren in Deutschland. An unseren Hauptstandorten in Mannheim und Stuttgart sowie den angebotenen Außenstellen setzen wir für ca. 600 Benutzer weitgehend Terminalserver-Lösungen ein. Unseren Partnern bieten wir eine einzigartige Webapplikation mit integriertem Scoring-Modul, über die sie ihren Kunden direkt Leasingangebote unterbreiten können. Außerdem betreiben wir Lösungen für unsere mobilen Benutzer,

mit denen wir wichtige Daten ortsunabhängig verfügbar machen. In diesem Bereich haben wir mit Computacenter ein sehr erfolgreiches Projekt umgesetzt: die Anbindung und zentrale Verwaltung der mobilen Endgeräte unseres Vertriebsaußendienstes.

tom: Warum haben Sie dieses Projekt durchgeführt?

Ulmerich: Wir standen vor dem Problem, eine gewachsene Umgebung aus diversen mobilen Endgeräten zu betreuen. Diese erzeugten erheblichen Aufwand beim bevorstehenden Wechsel der E-Mail-Plattform und dem Betriebssystem-Upgrade auf unseren PCs. Außerdem sind die Sicherheitsrisiken beim Einsatz von Smartdevices wie Handy oder PDA mittlerweile enorm, da die Schnittstellen und die Speicherfähigkeit dieser Endgeräte die Integrität des internen Netzes gefährden können. Die hohen Risiken und der erhebliche Supportaufwand der bestehenden Umgebung waren nicht mehr tragbar. Daher haben wir gemeinsam mit Computacenter nach einer skalierbaren und flexiblen Lösung gesucht – und auch gefunden.

tom: Denken Sie daran, diese Lösung noch weiter auszubauen?

Ulmerich: In der Tat sehen wir ein erhebliches Potenzial im Einsatz zentral gemanagter PDAs. Derzeit testen wir die Nutzung unserer bestehenden Webappli-

kationen mit diesen Geräten. Wir gehen davon aus, dass wir unter entsprechenden Umständen in Kundenterminen das Notebook künftig komplett durch den PDA ersetzen können.

tom: Welche Vorteile ergeben sich daraus für Sie?

Ulmerich: Die Verfügbarkeit von Informationen zu jeder Zeit und an jedem Ort wird immer wichtiger. Das hat auch Auswirkungen darauf, wie schnell Sie am Markt reagieren und wie gut Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen können. Durch die strukturierte Einführung unserer neuen Mobility-Lösung konnten wir einerseits Wildwuchs verhindern und Kosten reduzieren und andererseits unseren Vertrieb und das Management besser unterstützen.

tom: Wurden dabei Ihre Erwartungen an den Dienstleister Computacenter erfüllt?

Ulmerich: Auf jeden Fall! Computacenter hat es sehr gut verstanden, unsere Sicherheitsanforderungen beim Design und bei der Umsetzung der Lösung zu berücksichtigen. Für uns war es wichtig, einen Partner zu finden, der uns sowohl in der technischen Umsetzung als auch im Projektmanagement aktiv unterstützt. In beiden Fällen war Computacenter genau der richtige Partner.

SüdLeasing