

Premium-OEM bietet Kunden digitale Banking-Lösungen

Capgemini entwickelte gemeinsam mit einem führenden Automobilhersteller eine durchgängige Plattform, mit der Kunden Leasing- und Finanzierungsanträge online ausfüllen können

Mehr Digitalisierung für einen optimalen Service

Die Automobilindustrie wird immer digitaler und muss sich ständig weiterentwickeln, um der Konkurrenz anderer OEMs sowie etablierter Technologieanbieter einen Schritt voraus zu sein. Während das persönliche Gespräch mit einem Händler nach wie vor sehr wertvoll ist, möchten Verbraucher jetzt zunehmend über digitale Kanäle interagieren, die sie flexibel nutzen können. Finanzdienstleistungen spielen bei der Umstellung auf digitale Kanäle eine wichtige Rolle. Aufgrund der Bequemlichkeit nutzen Kunden gerne Leasingmöglichkeiten, die ihnen im Paket mit dem Fahrzeug angeboten werden. Für den Vertragsabschluss müssen sie jedoch nach wie vor persönlich zum Händler, um alle Unterlagen Schritt für Schritt durchzugehen. Als Teil eines wachsenden Angebots an digitalen Services beschloss das Unternehmen, das Leasing- und Finanzierungsportfolio auf Online-Abwicklung umzustellen.

Übersicht

Name des Kunden: BMW Group

Branche: Automobilindustrie

Standort: München

Herausforderungen des Kunden/geschäftliche Anforderungen: Die Beantragung von Finanzierungs- und Leasing-Services mussten Kunden und Händler gemeinsam und mit hohem Zeitaufwand manuell durchführen.

Lösung auf einen Blick: Capgemini entwickelte eine Online-Banking-Anwendung, die eine benutzerfreundliche Oberfläche mit dem vorhandenen Banking-Backend verbindet. Standardisierte Prozesse gewährleisten die Skalierbarkeit nach der Piloteinführung in Deutschland.

Ergebnisse (Nutzen):

- Verbraucher können bequem rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche auf Online-Dienste zugreifen
- der reduzierte Verwaltungsaufwand ermöglicht es Händlern, sich auf ihre Kerngeschäftsaktivitäten zu konzentrieren
- die digitale Dokumentation erhöht die Datenqualität und liefert zusätzliche Informationen über den Kunden



Aufgrund der engen Zusammenarbeit mit der BMW Group sowie der Expertise in der Automobil- und der Finanzdienstleistungsbranche entschied sich der Kunde bei der Digitalisierung von Leasing- und Finanzdienstleistungen für Capgemini. Ein Team erfahrener Entwickler aus den Nearshore Centern von Capgemini in Polen entwickelte eine Java-basierte Individualsoftware, die auf einer Oracle-Datenbank in einer OpenShift-Umgebung läuft. Mit Hilfe der agilen Methode Scrum baute es die Anwendung auf einer Microservices-Architektur auf. Um die Online-Frontend-Systeme mit den Backend-Prozessen der BMW Bank zu verknüpfen, wurden wiederverwendbare UI-Komponenten und eine universelle API mit den erforderlichen Diensten und Adaptern eingerichtet. Darüber hinaus konnten einige Funktionen und Systeme, die zuvor nur für die Händler sichtbar waren, in die kundenseitige Anwendung integriert werden.

Aufgrund des kleinen Projektteams und des schlanken Ansatzes konnte das Team schnell entscheiden und alle Informationen transparent machen. Die Capgemini-Entwickler passten ihre Arbeit rasch an neue Anforderungen an, indem sie Feedback fortlaufend umsetzten. Sie arbeiteten eng mit ihren Ansprechpartnern bei der BMW Group zusammen und führten entsprechend der Scrum-Methode verschiedene Meetings ein, um als Team optimal zu kooperieren.

Sichere Online-Transaktionen

Das Ergebnis ist eine vollständig digitale, durchgängige Lösung, die die gesamte Abwicklung des Verkaufs von Finanzdienstleistungen wie das Leasing eines Fahrzeugs, die Beantragung eines Kredits oder die Eröffnung eines Einlagenkontos bei der BMW Bank beinhaltet. In wenigen einfachen Schritten erhält der Kunde ein individuelles Angebot, gibt seine persönlichen Daten ein, führt eine Sicherheits- und Bonitätsprüfung durch und unterschreibt elektronisch den endgültigen Vertrag. Anträge können sicher und im eigenen Tempo auf der Premium-Online-Plattform ausgefüllt werden. Der Wegfall manueller Arbeitsschritte hat die Datenqualität spürbar verbessert und den Arbeitsaufwand der Bank und der Händler reduziert. Durch den geringeren Verwaltungsaufwand können sich die Händler auf das konzentrieren, was sie am besten können: persönliche, qualitativ hochwertige Interaktionen mit ihren Kunden. Ein weiterer Vorteil ist, wie sich die große Menge an Plattform-Daten analysieren lässt, um die Services und das Fuhrparkangebot der einzelnen Händler individuell abzustimmen.

Aufgrund der Skalierbarkeit kann die Online-Finanzierungsplattform nach ihrem Erfolg in Deutschland in Zukunft problemlos in andere Regionen ausgerollt werden. Die Nutzung allgemeiner Standards für Geschäftsprozesse und die technische Infrastruktur haben das Potenzial, die Markteinführung zu beschleunigen und Innovationen zu fördern. Da Verbraucher beim Neuwagenkauf zunehmend Online-Services nachfragen, werden sich digitale Finanzlösungen in der Automobilbranche mit Sicherheit noch stärker durchsetzen.

Über Capgemini

Capgemini ist einer der weltweit führenden Anbieter von Management- und IT-Beratung, Digitaler Transformation sowie Technologie- und Ingenieursdienstleistungen. Als ein Wegbereiter für Innovation unterstützt das Unternehmen seine Kunden bei deren komplexen Herausforderungen rund um Cloud, Digital und Plattformen. Auf dem Fundament von mehr als 50 Jahren Erfahrung und umfangreichem branchenspezifischen Know-how hilft Capgemini seinen Kunden, ihre Geschäftsziele zu erreichen. Hierfür steht ein komplettes Leistungsspektrum von der Strategieentwicklung bis zum Geschäftsbetrieb zur Verfügung. Capgemini ist überzeugt davon, dass der geschäftliche Wert von Technologie durch Menschen entsteht und agiert als ein multikulturelles Unternehmen mit 270.000 Mitarbeitern in fast 50 Ländern. Einschließlich Altran beläuft sich der Umsatz für das Jahr 2019 auf 17 Milliarden Euro.

Mehr unter

www.capgemini.com/de.

Für weitere Informationen zu diesem Projekt wenden Sie sich bitte an:

references.ce@capgemini.com

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind rechtlich geschützt. ©2020 Capgemini. Alle Rechte vorbehalten.

People matter, results count.