



## Lösung im Überblick

# SAP® LEASING

### Ein Finanzierungsinstrument auf dem Vormarsch

Leasing hat eine herausragende Bedeutung bei der Beschaffung von mobilen und immobilien Wirtschaftsgütern erlangt. In den letzten Jahren erhielt das bilanzneutrale Finanzierungsinstrument weiteren Vorschub durch die Auswirkungen der Basel-II-Verordnungen auf die Kreditvergabe. Ähnlich kräftige Wachstumsimpulse verzeichnen Leasinggeber im Privatkundenbereich: Immer mehr Konsumenten entdecken Leasing als bequemes Instrument zur Finanzierung von Produkten mit hoher Attraktivität wie Autos, Computer oder Unterhaltungselektronik. Dabei verschaffen Medien wie das Internet eine nie da gewesene Angebotstransparenz für den Kunden.

### Prozesse integrieren und Kundenbeziehungen stärken

Mit welchen Strategien begegnen erfolgreiche Leasinggesellschaften den veränderten Geschäftsbedingungen, die immer häufiger auf einem internationalen Plateau stattfinden? Welche Antworten finden die Unternehmen auf hart umkämpfte Märkte und hohen Kostendruck?

Ein Blick hinter die Kulissen zeigt: Diese Finanzunternehmen schaffen Präferenzen durch eine spürbare Kundenorientierung. Sie behalten ihre Kunden kontinuierlich im Auge, um Folgegeschäfte zum richtigen Zeitpunkt anzustoßen. Sie generieren neue Wertschöpfungspotenziale mit Full-Service-Leasing und setzen der Marktsättigung im Westen eine systematische Auslandsexpansion in östlichen Staaten entgegen.

Die hochintegrierte Softwarelösung SAP® Leasing deckt den gesamten Lebenszyklus von Leasing- und Finanzierungsgeschäften ab. Leistungsstarke Funktionen ermöglichen die effiziente Bearbeitung aller anfallenden Aufgaben von der Angebotsphase bis zum Vertragsende. Ihr Gewinn: schnellere Bearbeitung und eine hohe Prozess-Effizienz

Bevor sie all die Strategien verwirklichen konnten, haben diese Leasinggesellschaften allerdings einen entscheidenden Schritt gemacht: Sie haben die Informationstechnologie zur zentralen Drehschleibe ihres Geschäftserfolgs erklärt. Viele von Ihnen vergeben diese Schlüsselposition an die zukunftssichere Standardsoftware SAP® Leasing. Sie verwenden die hochintegrierte Softwarelösung zur einfachen Abwicklung und Ausweitung ihrer Geschäfte, zur internen Prozessoptimierung sowie zur optimalen Steuerung ihrer indirekten Vertriebskanäle. Und – sie nutzen die Schubkraft modernster Technologie als Beschleuniger für die Umsetzung ihrer Wachstumsstrategien.

### **Eine strukturierte Prozessunterstützung mit System**

Mit SAP Leasing passen Sie Ihre IT-Strukturen den Gesetzen des Wandels an. An die Stelle verstreuter Insellösungen tritt ein intelligentes System, das alle internen Prozesse für die Abwicklung von Leasinggeschäften ohne Medienbrüche nahtlos miteinander verknüpft. Die Durchgängigkeit der Software führt zur gewünschten internen Prozessoptimierung während die Multikanalfähigkeit der Anwendung die systematische Kundenansprache in allen Kontaktkanälen wie Internet, Call Center oder Filiale ermöglicht.

### **Im internationalen Einsatz bewährt**

SAP Leasing unterstützt die schnelle Umsetzung von Expansionsplänen im Ausland, weil sie sowohl mehrwährungsfähig als auch mehrsprachig ist. Darüber hinaus entspricht die Software in jeder Hinsicht den internationalen Anforderungen wie zum Beispiel paralleler Rechnungslegung (IAS/IFRS, US-GAAP, lokale Rechnungslegungsnormen).

### **Die besonderen Kennzeichen von SAP Leasing Verknüpft Vertragsmanagement und Buchhaltung zu einem geschlossenen Regelkreis**

Die Lösung besteht aus drei elementaren Bausteinen: einem webbasierten Front-End-System als Basis für ein systematisches Customer Relationship Management (mySAP™ CRM), einer zuverlässigen Leasing-Accounting Engine als Back-End-System

(basierend auf mySAP ERP Financials) sowie einer leistungsfähigen Rechenfunktion für die Finanzmathematik. Die nahtlose Verzahnung der SAP-Funktionalitäten fügt entscheidende Schlüsselstellen bei der Abwicklung von Leasinggeschäften zusammen. Es entsteht ein geschlossener Regelkreis zwischen Vertragsmanagement, Finanzmathematik und Buchhaltung. Diese Integration ermöglicht optimale Prozessunterstützung mit vielen automatisierten Abläufen, in die der Anwender nicht mehr eingreifen muss.

### **Ein einziges Fenster für alle Aktivitäten**

Ein herausragendes Merkmal von SAP Leasing ist die Konzentration sämtlicher Vertragsinformationen in einer einzigen Applikation mit einem einzigen komfortablen Front-End in Landessprache. Das System unterstützt ausnahmslos alle Aktivitäten im Lebenszyklus eines Leasingvertrages: die Angebotsphase, das laufende Vertragsmanagement mit allen vorkommenden Vertragsänderungen sowie Wiedervermarktungsprozesse am Vertragsende. Für den Anwender bedeutet das: Statt für die Anbahnung, Verwaltung oder Abwicklung von Leasinggeschäften zwischen mehreren Programmen hin und her zu wechseln, erfolgt die systemgesteuerte Bearbeitung der Vorgänge nur noch in einer einzigen webbasierten Portaloberfläche.

### **Automatische Vertragsklassifizierung und parallele Rechnungslegung**

Ein weiteres herausragendes Merkmal von SAP Leasing ist die integrierte Leasing-Accounting Engine, die zuverlässig im Hintergrund der Lösung agiert. Sie wird aktiv, sobald sie an der Schnittstelle zum Front-End-System Anwendereingaben übergeben bekommt. Erhält sie Kalkulationsdaten, klassifiziert das System den Vertrag gemäß den hinterlegten Regelwerken und parallelen Rechnungslegungsvorschriften. Je nach Klassifikation werden automatisch und ohne Anwendereingriffe die notwendigen Buchungssätze in der Anlagen-, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung veranlasst. Dabei ist die Lösung so flexibel, dass sie eine unbegrenzte Anzahl paralleler Rechnungslegungsvorschriften und Währungen gleichzeitig berücksichtigen und verarbeiten kann.

### Was leistet SAP Leasing

SAP Leasing unterstützt den gesamten Vertragslebenszyklus eines Leasing- oder Finanzierungsgeschäftes. Von der Anfrage über das Angebot bis zur vollständigen Vertragsabwicklung.

### Für welche Geschäfte eignet sich SAP Leasing

Die Lösung ist ideal geeignet für Finanzierungsgeschäfte mit Mobilien.

### Was gewinnen Sie mit SAP Leasing

- Die vollständige Verzahnung von Vertragsmanagement und Buchhaltung
- Straffe und durchgängige Geschäftsprozesse mit hohem Automatisierungsgrad
- Deutliche Reduzierung von Fehlerquellen und Doppeleingaben
- Aktive Systemunterstützung für gezieltes „up selling“ und „cross selling“
- Jederzeit strukturierten Zugang zu aktuellen und vollständigen Kundeninformationen durch modernes Web-Front-End
- Hohe Datentransparenz
- Leistungsfähige Analyseinstrumente zur Bewertung der Kundenprofitabilität
- Vollständige Integration der Vertriebspartner (Channel Management)

Gleiches passiert bei jeder anderen Anwendereingabe: Werden zum Beispiel Vertragsstörungen oder Vertragsänderungen erfasst, überprüft das System die Auswirkungen auf die Buchhaltung und stößt erforderliche Buchungssätze ebenfalls automatisch an. Alle Veränderungen meldet SAP Leasing in Echtzeit an nachgelagerte Anwendungen, die zur Abgrenzungsbuchung verwendet werden. Damit kann jederzeit eine Bilanz nach HGB oder IFRS erstellt werden. Das ermöglicht den tagesaktuellen Überblick über die Vermögens-, Finanz- und Vertragslage.

### Vereinfacht die Kalkulation mit integrierter Finanzmathematik

Für die Kalkulation eines Angebotes ist keine weitere Anwendung erforderlich. Benutzen Sie einfach den in SAP Leasing integrierten Finanzrechner, der sich in vielen Installationen täglich bewährt. Sie lösen die Rechenoperation mit einem Klick aus und übernehmen Annuitäten und andere Ergebnisse mit einem weiteren Klick in Ihre Angebots- bzw. Vertragsdaten. Keine weiteren Eingaben. Kein Fensterwechsel. Keine Fehlerquellen durch die manuelle Übertragung von Rechenergebnissen.

### Systematisiert Vertrieb und Kundenmanagement

SAP Leasing vermittelt Ihnen auf Knopfdruck ein „klares Bild“ Ihres Kunden. Die konsistente Datenhaltung ermöglicht eine 360-Grad-Sicht auf alle Vertragspartnerinformationen sowie minutenaktuelle Analysen. Alle Daten, die im Laufe eines Leasinglebenszyklus entstehen, werden zentral gespeichert: Das System sammelt Vertragsinformationen, Finanzdaten wie Volumina, speichert Scoring-Ergebnisse, führt eine lückenlose Kundenhistorie und registriert die Anzahl der Reklamationen. Auf der Grundlage dieser Daten sind zu jedem Zeitpunkt die Bewertung des Kundenprofils, Gesamtüberblicke oder Auswertungen zum Reklamationsverhalten möglich.

Übrigens: Für SAP Leasing ist es völlig unerheblich, ob Sie mit Ihren Kunden persönlich, telefonisch, über ein Call Center, über Vertriebspartner oder Außendienstmitarbeiter in Kontakt treten. Die Lösung unterstützt alle Kontaktkanäle.

### **Leistet aktive Vertriebsunterstützung**

Ergänzende Serviceprodukte, die Sie gemeinsam mit Herstellern und Dienstleistungsunternehmen neben dem Finanzierungsvertrag anbieten, lassen sich einfach in der SAP-Lösung abbilden. Die Kombination von Leasingverträgen mit komplementären Dienstleistungen wie zum Beispiel Wartung, Versicherung und Reifenservice bei einer Autofinanzierung verspricht zusätzliche Umsatzpotenziale. Der Einsatz von SAP Leasing ermöglicht das systematische Ausschöpfen derartiger Full-Service-Pakete. Durch die blitzschnelle Auswertung von Eingaben und dem maschinellen Abgleich mit hinterlegten Regelwerken identifiziert das System zum Beispiel Cross-Selling-Chancen. Es erfolgt ein entsprechender Hinweis für den Sachbearbeiter in der Statuszeile der Anwendung. Dieser interaktive Dialog zwischen Anwender und System erhöht die Absatzchancen von Full-Service-Paketen und anderen attraktiven Produktbündeln.

### **Organisationstalent für tägliche Aufgaben**

SAP Leasing beweist sich als exzellente Arbeitsunterstützung für tägliche Vertriebs- oder Betreuungsaufgaben: Mit Aktivitäten-Übersichten und Wiedervorlagefunktionen erinnert das System an Stichtagstermine oder unerledigte Vorgänge. Eine weitere Übersicht beinhaltet einen vollständigen Überblick über offene Angebote und erleichtert damit das aktive und zeitnahe Nachfassen.

### **Qualifizierte Kundenbetreuung mit modernster**

#### **Call-Center-Ausstattung**

Das in SAP Leasing integrierte mySAP-Customer-Relationship-Management-System bietet eine hocheffiziente Call-Center-Unterstützung. So ermöglicht die Einbindung der Telefonanlage den automatischen Aufruf der Kundenakte, während die Klärung der Kundenanfragen über die integrierte Lösungsdatenbank beschleunigt werden kann. Die Telefonberater erhalten einen rollenbasierten Zugriff auf die Kundendaten und die Vertragshistorie. Über die nahtlose Systemintegration mit der Buchhaltung ist aber sichergestellt, dass jeder Änderungsprozess zum Rechnungswesen durchgeschleust wird. Dabei durchläuft SAP

Leasing definierte Workflows für hinterlegte Freigabeprozesse. Zum Beispiel Prüfungen nach dem Vier-Augen-Prinzip, wenn Betragsgrenzen überschritten werden oder die Call-Center-Aktivität eine Genehmigung erfordert. Darüber hinaus bietet die Leasing-Lösung mit einer Reihe von Funktionen professionelle Organisationshilfen – von der Generierung von Anruflisten bis zur zentralen Verwaltung von Word-Dokumenten.

### **Systematische Vertriebspartnerbetreuung über integriertes Channel Management**

Die einfache Einbindung Ihrer Vertriebspartner oder Vendor-Leasing-Programm-Teilnehmer geschieht über das Web-Front-End von SAP Leasing. Dank modernster Browsertechnologie erhalten die Partnerunternehmen einen gesicherten Zugang auf das System. Sie können Geschäfte kalkulieren, Kreditprüfungen anstoßen und alle Vertragsverwaltungsfunktionen ausführen. Mit dieser nahtlosen Anbindung gewinnen Sie eine völlig neue Transparenz über ihren indirekten Vertriebskanal. Gleichzeitig ermöglichen die integrierten Channel-Management-Funktionen des Systems den Einsatz wirkungsvoller Steuerungsinstrumente wie Umsatzentwicklungsanalysen oder Partnerprogramme.

### **Praxisnahe Unterstützung des Tagesgeschäfts mit über 40 vorgedachten Änderungsprozessen**

Völlig unabhängig davon, was sich im Lebenszyklus eines Leasingvertrages ereignet – SAP Leasing überprüft zuverlässig die Auswirkung des Ereignisses auf die Buchhaltung und stößt die erforderlichen Buchungen und Folgeprozesse dafür an. Weit über 40 vordefinierte und vorgedachte Änderungsprozesse sind im Lösungsumfang berücksichtigt worden. Dabei reicht das Spektrum von Standardvorkommnissen wie Vertragsverlängerung, Upgrade, vorzeitigem Vertragsende oder Geschäftspartnerwechsel bis hin zu Insolvenz.


**SAP Deutschland  
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a  
69190 Walldorf  
T 0800/5 34 34 24\*  
F 0800/5 34 34 20\*

\* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24\*\*  
F +49/18 05/34 34 20\*\*

\*\* gebührenpflichtig

E [info.germany@sap.com](mailto:info.germany@sap.com)

[www.sap.de/leasing](http://www.sap.de/leasing)

### Was SAP Leasing sonst noch bietet

- Vollständige Integration mit der Lösung SAP Syndications Management, die die verschiedenen Formen der Refinanzierung unterstützt
- Beinhaltet vorbereitete Schnittstellen für „Beschaffung und Objektmanagement“ sowie Kreditcheck/Bonitätsprüfung (für SAP und Fremdsysteme)
- Bietet ein umfangreiches Collections Management für die Abbildung aller Inkasso-Prozesse
- Ermöglicht den rollenbasierten Zugriff auf Daten, zum Beispiel über den Leasingvertrags-Explorer für Mitarbeiter in der Buchhaltung
- Unterstützt Controlling-Aktivitäten mit hochwertigen Analysen und Berichten (zum Beispiel Vertragsumsatz-Reports)
- Beinhaltet leistungsstarke Funktionen für Re-Marketing-Aktivitäten: einen Webshop für die einfache Wiedervermarktung von Objekten und einen eBay® Connector für die komfortable Teilnahme an Auktionen

### Gewinnen Sie eine hohe Prozess-Sicherheit und Freiräume für Ihr Unternehmenswachstum

Vielleicht haben Sie jetzt einen guten Überblick gewonnen, an welchen Stellen SAP Leasing die Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens optimieren kann. Gerne stellen wir Ihnen diese umfassende Lösung mit ihren reichhaltigen Funktionen im Detail vor. Lassen Sie uns gemeinsam darüber sprechen, auf welchem Weg diese zukunftsichere Plattform zur zentralen Drehscheibe Ihres Geschäftserfolgs wird.

## Die sieben größten Stärken von SAP Leasing auf einen Blick

### Denkt zuverlässig mit.

Systematische Prozessunterstützung im Lebenszyklus eines Leasinggeschäftes: Automatisierter Ablauf von Anlagen-, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung. Vertragsklassifizierung erfolgt regelbasiert gemäß parallelen Rechnungsvorschriften.

### Ist berechnend und genau.

Beinhaltet einen integrierten und bewährten SAP-Rechenkernel zur Kalkulationsermittlung.

### Reagiert blitzschnell.

Reagiert blitzschnell auf jede Vertragsänderung und verkürzt darüber Bearbeitungszeiten im Front- und Backoffice, weil mehr als 40 vordefinierte Änderungsprozesse zur Verfügung stehen.

### Liefert präzise Auskünfte.

Ermöglicht eine 360-Grad-Sicht auf den Kunden und Vertriebspartner, wobei das System jedem Mitarbeiter exakt die Datensicht liefert, die er braucht.

### Überzeugt durch Unbestechlichkeit.

Überwacht alle Aktivitäten im Lebenszyklus eines Leasingvertrages. Schaltet mit automatischen Checklisten zahlreiche Fehlerquellen aus.

### Erinnert hartnäckig an to do's.

Erinnert mit automatischen Überwachungsfunktionen an Pflichtbesuche, Stichtagsaktivitäten, Vertragsausläufer oder unerledigte Aufgaben.

### Ideal geeignet für internationale Einsätze.

Unterstützt zahlreiche Sprachen, ist mehrwährungsfähig und entspricht in jeder Hinsicht den internationalen Anforderungen wie zum Beispiel paralleler Rechnungslegung (IFRS, US-GAAP, lokale Rechnungslegungsnormen). Eignet sich deshalb insbesondere für Unternehmen, die Expansionspläne im Ausland auf der Basis einer sicheren Technologie schnell umsetzen möchten.