

Pilz & Partner ist ein mittelständisches Softwarehaus, das Standard CRM Lösungen im Bereich des Vertriebs und der Verwaltung von Leasing- und Finanzierungsverträgen entwickelt und vertreibt. Einsatz finden die Lösungen typischerweise in großen Organisationen (z.B. Automobileasing durch den Hersteller) mit weit verzweigtem Händlernetz.

Vergleich zur bestehenden Lösung einen deutlichen „Wow-Effekt“ aufzeigte.

- Präsentation des Prototypen bei Kernkunden. Abschätzung weiterer Aufwände auf Basis der Prototyperfahrung.
- Umsetzung der kompletten Anwendung im Rahmen eines kompakten Entwicklungsteams. Einbindung von Grafik-Designern.

## Problemstellung

Die bestehende, gewachsene Fat Client Lösung musste abgelöst werden. Rahmenbedingungen:

- Verringerung der Kosten am Arbeitsplatz: Installation und Durchführung von Updates müssen „geräuschlos“ vonstatten gehen.
- Hohe Interaktivität und hoher Bedienkomfort: im Kundengespräch (am „Point of Sale“) müssen Verträge erfasst und durchgerechnet werden. Dies umfasst die konsistente Erfassung von Stammdaten wie auch das Aufzeigen und Kalkulieren von Vertragsalternativen - und endet mit dem Druck von Vertragsunterlagen am Arbeitsplatz.
- Geringe Rollout-Kosten: der Einarbeitungsaufwand für die Endnutzer muss so gering wie möglich sein. Dies umfasst eine sinnvolle Benutzerführung wie auch die Bereitstellung von Online-Hilfe.

Antragsum...	Anzahl...	Schlussrate	Gesamtrate
32.000,00 €	24	0,00 €	1.450,19 €
32.000,00 €	36	0,00 €	1.005,72 €
32.000,00 €	42	0,00 €	879,04 €
32.000,00 €	43	0,00 €	861,39 €

## Lösung

- Tomcat als Application Server
- Datenhaltung unter Oracle DB, Zugriff über Hibernate
- CaptainCasa Enterprise Client als User Interface Technologie

## Durchführung

- Rasche Erstellung eines Prototypen, der die Grundfunktionen aufzeigte - und im

## Résumé

Die bestehende Lösung wurde erfolgreich abgelöst. Kundenrückmeldungen sind überaus positiv - sowohl den gesteigerten Funktionsumfang als auch den Benutzungskomfort betreffend. In der derzeit größten Installation arbeiten 500 Endbenutzer auf einem zentralen Server.

Sabine Korotkich, Pilz & Partner: „Wir hatten lange mit der Umstellung unseres Vorgängersystems gewartet, weil wir keine Frontend Technologie fanden, in der wir unsere Anwendung effizient umsetzen konnten. Mit CaptainCasa hatte dieses Warten ein Ende.“

Klaus Pilz, Pilz & Partner: „Den Produktivstart hatten wir uns komplizierter vorgestellt. Das System lief von Anfang an stabil, performant und zur höchsten Zufriedenheit der Endnutzer.“

CaptainCasa GmbH  
<http://www.CaptainCasa.com>  
info@CaptainCasa.com