

Wensink Automotive

Wensink nutzt die IAM-Lösung HelloID für vollständig automatisierte Änderungen und Berechtigungen im Personalstamm.



Mit 1.100 Mitarbeitern und 45 Niederlassungen ist Wensink Automotive B.V. in den Niederlanden ein größeres Unternehmen in der Automobilbranche. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Marken Ford, Mercedes-Benz, Citroën und KIA. Mit Ford und KIA ist Wensink in den Niederlanden Marktführer für Pkws. Mit Mercedes und Ford ist Wensink sogar der europäische Marktführer bei Lkws und Anhängern.

1.300 Änderungen im Personalstamm pro Jahr

Wensink betreibt den Verkauf, die Wartung, Reparatur und Schadensbehebung von Neu- und Gebrauchtwagen, Lieferwagen und Lastwagen. Darüber hinaus können Geschäfts- und Privatkunden bei Wensink neue Autoteile erwerben. Kasim Unal, IT-Manager bei Wensink, hat eine klare Vision für die Automatisierung des Unternehmens: „Wir möchten so viel wie möglich automatisieren, damit wir unseren internen und externen Kunden einen besseren Service bieten können. Das bedeutet unter anderem, dass wir doppelte und sich wiederholende tägliche Arbeitsabläufe vermeiden wollen. Früher wurden Änderungen im Personalstamm, etwa 1.300 pro Jahr, oft mehrmals manuell in die Systeme eingegeben. Seit wir mit HelloID arbeiten, passiert das vollständig automatisiert.“

Provisioning

HelloID von Tools4ever ist eine cloudbasierte Identity & Access Management-Lösung (IAM). Wensink nutzt hauptsächlich die Berechtigungsfunktionen (Provisioning) von HelloID. Kasim: „Mit HelloID Provisioning wurde eine Verknüpfung zwischen der HR-Software als Quellsystem, in unserem Fall AFAS Profit, und den Benutzerkonten im Netzwerk hergestellt. Hier ist Active Directory im Grunde das Zielsystem. Dadurch wird das Lizenzmanagement für den Eintritt, interne Versetzungen und Austritt von Mitarbeitern vollständig automatisiert. Und wenn Sie nicht in einem Arbeitsverhältnis stehen, haben Sie auch keinen Zugang zum Netz. So einfach ist das. Da HelloID eine SaaS-Anwendung ist, können wir außerdem sehr flexibel skalieren.“

„Da man auf einer Pay-per-Use-Basis bezahlt, ist es für uns günstiger in Zeiten, in denen wir HelloID weniger nutzen.“

Kasim Unal, IT-Manager bei Wensink Automotive

Günstiger als die Konkurrenz

„Da man auf einer Pay-per-Use-Basis bezahlt, entstehen uns in Zeiten, in denen wir HelloID weniger nutzen, auch weniger Kosten. Ein weiterer Vorteil von HelloID ist, dass es einfach eingerichtet werden kann, was bedeutet, dass wir es als IT-Abteilung selbst verwalten können. Dank all dieser Funktionalitäten und Vorteile ist HelloID insgesamt viel günstiger als die Software der Konkurrenz.“

Kunde seit 2012

- Wechsel zu HelloID im Jahr 2020
- Verknüpfung mit AFAS Profit als Quellsystem (HRM) und mit Active Directory und Azure AD als Zielsystem.
- Verbindungen zu Azure (für das Lizenzmanagement) und Salesforce (als wichtiges CRM-System) stehen auf der Wunschliste von Wensink