Software auf Kranvermietung abgestimmt

Wer für sein Vermietgeschäft eine Software sucht, die exakt auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten ist, tut sich mitunter schwer, das passende Programm zu finden. So erging es zumindest der Bönemann GmbH aus Bocholt, die insgesamt 150 Turmdrehkrane zu Vermietung anbietet. Eher zufällig wurde der Kranvermieter auf eine Softwarelösung namens „eva/3 Vermietung und Verkauf" aufmerksam, die ursprünglich als Branchensoftware für das Gesundheitswesen konzipiert wurde. Jetzt stellte sich die große Frage: Kranvermietung und Gesundheitswesen – wie passt das zusammen?

Liebherr Turmdrehkrane 63K aus dem Mietpark der Bönemann GmbH im Einsatz an der Tunnelbaustelle „Westringtunnel" in Bocholt.

Bis zum Jahr 2004 setzte die Firma Bönemann eine Branchenlösung ein, mit der die mittlerweile gestiegenen Anforderungen des Unternehmens nicht mehr erfüllt werden konnten. Aus diesem Grund schaute sich das Unternehmen am Markt nach einer passenden Lösung um. Nach diversen Präsentationen und Messebesuchen war Geschäftsführer Hendrik Bönemann erstaunt darüber, dass für den Verkauf von Investitionsgütern genügend Lösungen existierten, aber der Bereich Vermietung bei den Produkten, die er sich angesehen hatte, entweder gar keine oder nur eine untergeordnete Rolle spielte.

Eher durch Zufall kam es dann zu einem Kontakt zwischen der Firma Bönemann GmbH aus Bocholt und der opta data hard & software GmbH aus Essen, die seit über 20 Jahren Branchenlösungen für das Gesundheitswesen entwickelt. In den nun folgenden Gesprächen wurde eine Möglichkeit gesucht, wie die vorhandenen Lösungen für das Gesundheitswesen auch für den Vermieter von Krandienstleistungen genutzt werden könnten. Dabei fiel auf, dass es zwischen den beiden eigentlich sehr unterschiedlichen Branchen doch Gemeinsamkeiten gibt, denn Unternehmen im Bereich Medizintechnik verkaufen und vermieten ebenfalls Waren, nur eben keine Investitionsgüter, sondern Rehamittel wie zum Beispiel Rollstühle. Diese werden nach dem Kauf oder der Vermietung in Rechnung gestellt, es wird ein Warenlager geführt, die Disposition der Waren koordiniert, auch zusätzliche Services wie Austausch oder Reparatur der Artikel werden angeboten, und natürlich werden betriebswirtschaftliche Auswertungen benötigt.

Beide Seiten waren erstaunt über so viele Schnittmengen, sodass sich die Firma Bönemann auf das Experiment einließ, die eva/3 Software für ihr Unternehmen und ihre Bedürfnisse anzupassen.

Doch ganz so einfach, wie man es sich im Vorfeld des Projekts gedacht hatte, ging es dann doch nicht. Zwar konnte die Installation und der Betrieb von 13 Bildschirmarbeitsplätzen der eva/3 Software schnell realisiert werden. Und auch Basics wie die Rechnungserstellung, Mahnwesen und Übergabe an die Finanzbuchhaltungssoftware funktionierten von Anfang an reibungslos. Jedoch mussten in anderen Bereichen mehr Anpassungen als zunächst gedacht vorgenommen werden, sodass nach knapp neun Monaten das komplette Projekt fertig gestellt war. Wie man bei Opta data hervorhebt, wurden keine Abstriche gemacht: das komplexe Pflichtenheft von Bönemann konnte vollständig umgesetzt werden.

Heute profitiert der Turmdrehkranvermieter vor allem von der Flexibilität des Systems.

Ein Beispiel bei Angeboten sind die festen Preise, die im System in dafür erstellten Preislisten definiert sind. Doch wie jeder Branchenkenner weiß, werden die Preise oft mit dem Kunden am Telefon flexibel kalkuliert. Dank der neuen Software sieht die Firma Bönemann heute auf einen Blick, ob der benötigte Kran verfügbar ist, ob der Kunde noch offene Rechnungen hat und welchen Preis er in vorherigen Angeboten erhalten hat. Dieses verschafft einen kompletten Überblick, um schnell ein kundenorientiertes Angebot abgeben zu können. Darüber hinaus werden heute die komplette Container- und Ersatzteilverwaltung und alle Service-Leistungen über eva/3 realisiert. Im Bereich betriebswirtschaftliche Auswertungen weiß Geschäftsführer Bönemann heute, welchen Umsatz er generiert – diesen erhält er aufgeteilt nach einzelnen Bereichen.

Das System informiert auch darüber, welche Krane besonders nachgefragt werden und welche eher seltener. Außerdem gibt es eine Übersicht darüber, wieviel Umsatz seine Mitarbeiter gemacht haben und vieles mehr.

Bei Bönemann ist man überzeugt davon, mit der neuen Software in der Verwaltung bestens gerüstet zu sein, um im hart umkämpften Vermiet- und Verkaufsmarkt von Investitionsgütern nicht nur zu überleben, sondern weiter zu expandieren. Kreativität, Flexibilität und Risikobereitschaft haben sich in diesem Fall ganz offensichtlich bezahlt gemacht, denn für beide Unternehmen ergab sich eine so genannte Win-Win-Situation: Die Bönemann GmbH hat heute ihre gewünschte Softwarelösung mit eva/3 gefunden und die Firma opta data hard & software GmbH eine weitere Branchenlösung, die dem Markt zur Verfügung steht. *KM*

Ursprünglich wurde die „eva"-Software von der opta data hard & software GmbH für das Gesundheitswesen konzipiert. Jetzt wurde es in Zusammenarbeit mit dem Turmdrehkranvermieter Bönemann auch auf den Bereich Kranvermietung zugeschnitten.