

# KUMAVISION für den Großhandel

## bei Kraemer Baumaschinen GmbH & Co. KG



### **KRAEMER** IT WORKS.

Für immer mehr Handelsunternehmen wird das Vermietgeschäft zu einem zweiten Standbein. Die KUMAVISION entwickelte daher in Zusammenarbeit mit dem Pilotkunden Kraemer Baumaschinen ein Modul für die KUMAVISION Branchensoftware für den Großhandel, das leistungsstarke Funktionen für das Mietgeschäft bereitstellt und gleichzeitig eine nahtlose Integration in das ERP-System ermöglicht.

#### **Firmenprofil**

- Baumaschinenhändler mit Vermietung und umfassendem Serviceangebot
- Über 40 Jahre Branchenerfahrung
- 43 Mitarbeiter
- Hauptsitz: Rheda-Wiedenbrück, weiterer Standort: Lippstadt

#### **Aufgabenstellung**

- Abbildung aller Prozesse im Bereich des Mietgeschäfts
- Ablösung der Insellösung hin zu einem integrierten System

#### **Entscheidungskriterien**

- KUMAVISION Branchenlösung mit optionalem Mietmodul – keine vergleichbare Lösung auf dem Markt
- Investitions- und zukunftsichere Lösung
- Nahtlose Integration des Mietmoduls ins ERP-System

#### **Eingesetzte Software**

KUMAVISION Branchenlösung für den Großhandel auf Basis Microsoft Dynamics NAV integriertem Mietmodul mit über 30 Anwendern.

#### **Innovative Lösungen sind die halbe Miete**

Kraemer Baumaschinen verfügt über eine mehr als 40-jährige Erfahrung als Baumaschinenhändler. Ob Baumaschinen aller Art, Abbruch- oder Erdbewegungstechnik: Das Vermietgeschäft erfreut sich zunehmender Beliebtheit bei den Kunden, die von flexiblen Lösungen für den Kurz- und Langzeitbedarf und einer kompetenten Beratung profitieren. Im Zuge eines ohnehin anstehenden Updates der ERP-Software auf Basis von Microsoft Dynamics NAV sollte daher auch das Geschäftsfeld Vermietung besser angebunden werden. Nach einer Sichtung verschiedener Lösungen entschied sich der Baumaschinenspezialist aus Rheda-Wiedenbrück, die ERP-Branchensoftware KUMAVISION einzuführen und für das Vermietgeschäft das neu entwickelte Mietmodul der KUMAVISION zu nutzen. „Wir haben uns für das Mietmodul der KUMAVISION entschieden, da es am Markt keine vergleichbare Lösung gibt, die einerseits einen solch außerordentlich hohen Integrationsgrad aufweist und andererseits die Anforderungen des Vermietgeschäfts mit praxisorientierten Funktionen so umfassend abbildet“, erklärt Marcus Kästing, Projektleiter eBusiness bei Kraemer Baumaschinen.

#### **Transparente Disposition**

Über einen grafischen Kalender werden vermietete Geräte, Kunden und Mietzeiträume übersichtlich dargestellt. Der Disponent kann Termine und Artikel per Drag and Drop verschieben. Geblockte Termine für Wartungen werden ebenso berücksichtigt wie eine dezidierte Grob-

#### **Weitere Informationen:**

KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf  
Telefon (07544) 966-300, handel@kumavision.com, www.kumavision.com

## **„Wir haben uns für das Mietmodul der KUMAVISION entschieden, da es am Markt keine vergleichbare Lösung gibt.“**

**Marcus Kästing, Projektleiter eBusiness bei Kraemer Baumaschinen**

und Feinplanung: So lässt sich etwa in der Grobplanung die Geräteklasse buchen und erst in der Feinplanung das jeweilige Gerät zuweisen. Automatisierte Prüf- und Überwachungsroutinen stellen sicher, dass auf drohende Engpässe, Überbuchungen oder verspätete Rückgaben zeitnah reagiert werden kann.

### **Maschinen- und Artikelstamm mit Mehrwert**

Da Baumaschinen abhängig vom Einsatzgebiet mit unterschiedlichsten Anbaugeräten und Ausstattung vermietet werden, kommt der telefonischen Beratung ein zentraler Stellenwert zu. Die Disponenten greifen dabei auf einen Mietmaschinenstamm zu, der alle Geräte mit detaillierten technischen Informationen beinhaltet. Über komfortable Filter können sie so schnell das für den Kunden optimal passende Gerät auswählen. Auch Fragen wie „Welches Zubehör passt auf welche Maschine?“ lassen sich zielgerichtet beantworten. „Das ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal der KUMAVISION-Lösung, das können die Mitbewerber in dieser Tiefe nicht“, berichtet Kästing. Die Grunddaten der Maschinen müssen dabei nur einmal erfasst werden. Kommen ähnliche Geräte hinzu, genügt es, abweichende Merkmale und Zubehör zu erfassen.

### **Rentabilitätsberechnung auf Knopfdruck**

Da KUMAVISION eine vollständige Finanz- und Anlagenbuchhaltung mitbringt, verspricht sich Kästing auch für das Controlling mehr Transparenz. „Neben dem Auslastungsgrad lässt sich auch die Rentabilität einer Maschine auf Knopfdruck berechnen. Da wir mit einem durchgängigen ERP-System arbeiten, fließen auch sämtliche Wartungs- und Reparaturkosten sowie interne Aufwände in die Berechnung ein. Das ist mit einer reinen Insellösung nicht mehr abbildbar.“ Dabei geht es für Kästing nicht nur um eine finanzielle Betrachtungsweise: „Wir sehen sofort, ob bestimmte Maschinen oder Ausstattungsvarianten besonders gefragt sind, und können so unseren Gerätepark fortlaufend optimieren.“ Bestellt, verpackt, verschickt.

### **Flexible Abrechnungsmodelle**

Für das Vermietgeschäft typisch ist eine Abrechnung, die fixe und variable Positionen miteinander kombiniert. So müssen bei der Rechnungsstellung neben der Tagesmiete auch Maschinenstunden, die über die vereinbarte Pauschale hinausgehen, sowie Verbrauch und Verschleiß berücksichtigt werden. Das KUMAVISION-Mietmodul erlaubt daher die einfache Erfassung und Verwaltung von Zählerständen und weiteren variablen Kosten. „Das

System ermittelt aus den Vorher- und Nachher-Werten über eine hinterlegte Preismatrix automatisch die entsprechenden Kosten“, so Kästing. Bei der Abrechnung selbst unterstützt das Mietmodul kundenindividuelle Preislisten, Rahmenverträge und Kundengruppenpreise. Auch die Abrechnung zu unterschiedlichen Terminen abhängig von Kundenvorgaben oder automatische Zwischenabrechnungen bei Langzeitmieten sind möglich. „Die flexible Rechnungsstellung war mit ein Grund, warum wir uns für die KUMAVISION entschieden haben“, erklärt Kästing.

### **Blick für die Branche**

Typisch für die Baubranche sind Betriebsunterbrechungen bei schlechtem Wetter. Übermittelt der Kunde in einem solchen Fall eine so genannte Freimeldung an den Verleiher, können diese Tage bei der Abrechnung flexibel berücksichtigt werden. Weiterhin lassen sich kundenspezifische Betriebskalender hinterlegen. Davon unabhängig erstreckt sich die obligatorische Maschinenversicherung auf den gesamten Mietzeitraum. „Gerade bei der Berücksichtigung solcher branchenspezifischen Besonderheiten hat sich gezeigt, dass die KUMAVISION über ein umfassendes Branchen-Know-how verfügt“, blickt Kästing zurück.

### **Vom Verleih in den Handel**

Wenn Maschinen aus dem Verleih in den Verkauf gehen, zeigen sich die Stärken der Kombination aus Mietmodul und ERP-Software besonders deutlich: „Sämtliche erfasste Positionen fließen in die Kalkulation und Bewertung von Gebrauchtmachines ein. Ob Anschaffungspreis inklusive Abschreibung, aus dem Verleihgeschäft erwirtschaftete Erträge, Service- und Reparaturkosten oder Betriebsstunden – alle zur Preisfindung erforderlichen Punkte sind ja bereits im System vorhanden“, erklärt Kästing. Ein weiterer Vorteil: Die detaillierten Informationen aus dem Mietmaschinenstamm lassen sich auch für Online-Kataloge etc. nutzen.

### **Zukunftssichere Lösung**

Durch die zahlreichen neuen Möglichkeiten sieht sich Kraemer Baumaschinen in der Entscheidung weg von einer Insellösung zu einem integrierten System voll bestätigt: „Das einmalige Zusammenspiel des neu entwickelten Mietmoduls mit einer leistungsfähigen ERP-Software auf Basis der bewährten Plattform Microsoft Dynamics NAV eröffnet uns nicht nur ein neues Maß an Effizienz und Transparenz, sondern auch wertvolle Investitions- und Zukunftssicherheit“, resümiert Kästing.

