



Vernetzt vermieten

Wie Digitalisierung die Vermieter von Baumaschinen voranbringt

Wettbewerbsfähigkeit und der Grad der Digitalisierung sind für viele Unternehmen schon heute proportionale Größen. Eine nachhaltige Steigerung der Produktivität ist jedoch nur dann gegeben, wenn die Anforderungen an die Digitalisierung der branchenindividuellen Prozesse berücksichtigt werden. Ausgewählte Szenarien zeigen, welche Vorteile sich für die Vermieter von Baumaschinen eröffnen. Basis ist die Ausstattung der Maschinen mit RFID-Chips, Sensoren oder Transpondern und deren Vernetzung mit dem ERP-System.

Szenario Check in/out

Das wichtigste Thema in der Gerätevermietung: Wie schaffe ich es, meine Maschinen optimal auszulasten und zu disponieren. Äußerst hilfreich ist es dabei, wenn die Maschinen mit RFID-Transpondern ausgerüstet sind. So lässt sich mit einem Scan in Echtzeit der Status einer Maschine im ERP-System hinterlegen. Das ist nicht nur

für die Abrechnung hilfreich, sondern auch für die Disposition. Beispielsweise könnte ein Mitarbeiter bei Bedarf einen Serviceauftrag initiieren. Durch den Scan ist im System ersichtlich, dass die Maschine nicht bereit steht, obwohl sie nicht vermietet ist. Der Monteur der Serviceabteilung könnte ebenso zuverlässig mit einem Knopfdruck die Maschine wieder einsatzbereit melden. ►

Szenario Predictive Maintenance

Sensoren in den Maschinen können Verschleißteile überwachen oder bestimmte Schadensmuster frühzeitig erkennen. Sie melden einen Servicebedarf automatisch ins System. So kann der Disponent frühzeitig einen Werkstattaufenthalt einplanen. Das verringert Ausfallzeiten und sorgt nebenbei auf für Kundenzufriedenheit.

Szenario Planung und Unterstützung des Außendienstes

Wenn es einen Maschinenschaden auf der Baustelle des Kunden gibt, ist Eile geboten. Für die Koordinierung des Außendienstes bringt die Digitalisierung große Vorteile. Wenn die Monteure im Außendienst mit dem ERP-System verbunden sind, sieht der Disponent bei einer Schadensmeldung sofort, welche Mitarbeiter in der Nähe und ab wann sie verfügbar sind. Auf dem Weg zum Kunden kann der Monteur sich über die Maschine und die Art des Schadens informieren. Vor Ort beschleunigt der direkte Zugriff auf Konstruktionspläne und Manuals mit Tablet oder Notebook die Reparaturarbeiten und erlaubt die sichere Identifizierung von Ersatzteilen. Die Dokumentation der Reparatur, das Anstoßen weitergehender Schritte und die Arbeitszeiterfassung erfolgen digital.

Szenario Betriebs- und Verbrauchsdaten erfassen

Wie lange war die Maschine in Betrieb? Wie viel Diesel, Öl oder Wasser hat sie verbraucht? Diese Fragen sind im Mietgeschäft ohne Digitalisierung schwer zu beantworten. Dabei spielen sie im Alltag eine wichtige Rolle. Einerseits sind sie Basis für eine transparente Abrechnung mit dem Kunden. Andererseits sind sie auch die Basis, um Wartungsintervalle richtig einschätzen zu können. Mit entsprechenden Sensoren und Transpondern ausgestattet, liefert die Maschine die entsprechenden Daten schnell und sicher ins ERP. Daraus lassen sich dann vollautomatisch Serviceaufträge oder Rechnungen erstellen.

Szenario Visual damage detection

Eine zuverlässige Schadenserfassung ist im Mietgeschäft unerlässlich. Sie verhindert nicht nur Verluste

durch unerkannt gebliebene Schäden, sondern liefert auch eine seriöse Grundlage für die Abrechnung mit dem Kunden. Eine einfache digitale Lösung ist das Hinterlegen von Fotos im ERP-System, die den Zustand der Maschine dokumentieren. Möglich ist es aber auch, an besonders neuralgischen Punkten eine automatische Schadenserkenkung zu etablieren.

Szenario Kunden App

Die im System hinterlegten Daten müssen nicht nur für die Optimierung der internen Abläufe genutzt werden. Denkbar ist auch, sie in gewissen Bereichen über eine App dem Kunden zu Verfügung zu stellen. So könnte er Informationen zur Gerätebedienung und -wartung abrufen oder einen Schaden direkt ins System melden. Auch könnte er beispielsweise eine Adhoc-Miete damit initiieren oder einen Überblick über seine Verbrauchsdaten erhalten.

Alles in einem System

Das perfekte Zusammenspiel zwischen der ERP-Branchensoftware von KUMAVISION für den Handel und einem innovativen Modul für das Mietgeschäft unterstützt Unternehmen bei der Professionalisierung ihres Business und bei der Erschließung neuer Kundengruppen. Neben dem vollständigen Leistungsumfang einer modernen Warenwirtschaft auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central (vormals NAV) verfügt das Mietmodul über Funktionen wie Disposition mit grafischem Kalender (Drag und Drop), Grobplanung (Gerätekategorie) und Feinplanung (Gerät), Artikel- und Maschinenstamm mit detaillierten Informationen, komfortable Filter zur Artikelsuche und Zubehöerauswahl, flexible Abrechnungsmodelle inklusive der Kombination fixer und variabler Positionen zur Rechnungsstellung (z. B. Tagesmiete + zusätzliche Maschinenstunden + Verschleiß), kundenindividuelle Preislisten und Abrechnungszeiträume mit Zwischenabrechnung zu frei wählbaren Zeitpunkten. Das Mietmodul ermöglicht zudem eine ganzheitliche Kostenbetrachtung und vielseitige Rentabilitätsberechnungen (Einstandspreis, Abschreibung, Erträge, Service- und Reparaturkosten). ■

KUMAVISION

Ihr starker Partner

KUMAVISION AG
Tel. +49 800 5862876
info@kumavision.com
www.kumavision.com

- ✓ **Kontinuität: 25 Jahre ERP- und CRM-Erfahrung**
- ✓ **Best Practice: Erfahrung aus 2.000+ Projekten**
- ✓ **Kompetenz: 850 Mitarbeiter**
- ✓ **Nähe: Zahlreiche Standorte in D-A-CH und Italien**
- ✓ **Innovationskraft: Zahlreiche Auszeichnungen**
- ✓ **Zukunftssicher: Führender Microsoft-Partner**