

## Pressemitteilung

CRM Partners ermöglicht Vertrieb und Bestandsverwaltung in Echtzeit

### **RentalLife: Rundum-Lösung für Vermietungsfirmen unterstützt den Vertrieb und automatisiert das Assetmanagement**

Eschborn, 19. September 2018 +++ Die CRM Partners AG aus Eschborn bei Frankfurt ([www.crmpartners.de](http://www.crmpartners.de)), Unternehmensberatung für die Implementierung und strategische Betreuung von CRM-Systemen auf Basis von Microsoft Dynamics 365, hat mit RentalLife eine spezifische CRM-Lösung für die Vermietungsbranche entwickelt, mit der sich der gesamte Vermietungsprozess u. a. von Maschinen, Anlagen, Geräten und Fahrzeugen professionell steuern lässt – von der Angebotserstellung über das Bestandsmanagement bis hin zur Instandhaltung und der Planung von Ersatzinvestitionen. Die neue Rental Solution ist optional sowohl portalfähig als auch für mobile Endgeräte geeignet und gestattet eine detaillierte Auswertung des Leasinggeschäfts nach Gerätearten, Regionen und Kunden. Das Reporting erfolgt nutzerfreundlich mittels grafischer Darstellung.

#### **Schneller auf Anfragen reagieren**

Im sehr schnelllebigen Vermietungsgeschäft ist in der Regel derjenige am erfolgreichsten, der als erstes auf eine Anfrage reagiert. Mit RentalLife mit seiner tagaktuellen Datenlage können sich die Vertriebsmitarbeiter jederzeit für einen konkreten Zeitpunkt den realen Bestand eines Produkts anzeigen lassen und dem Kunden umgehend mitteilen, ob das angefragte Objekt für den gewünschten Zeitraum vorrätig ist und gegebenenfalls auch eine Alternative vorschlagen. Eine Rückfrage im Lager oder gar eine aufwendige Nachforschung erübrigen sich. Zudem setzt RentalLife auf eine hohe Anwenderfreundlichkeit: das Reporting, etwa welche Maschinen in welchem Zeitraum vermietet sind, wird grafisch dargestellt und lässt sich so sehr schnell und intuitiv in die Angebotsabgabe einbeziehen. Wird aus einem Angebot ein Auftrag generiert, erkennt das System sofort, dass diese konkrete Maschine für die hinterlegte Zeit nun nicht mehr im Pool ist. Bei der nächsten Abfrage zeigt das System sie als nicht verfügbar an.

#### **Selbst ist der Kunde**

RentalLife ist optional internet- und portalfähig und lässt sich so unkompliziert in die Website des Vermieters integrieren. Auf diese Weise hat der Kunde die Möglichkeit, selbst zu checken, wann die gewünschte Maschine verfügbar ist. Zudem kann er sich jederzeit seine eigenen Buchungen anzeigen lassen.

### **Einen kontinuierlichen Cash-Flow erwirtschaften**

Jeder Vermieter hat Interesse daran, seine Leasingobjekte mit möglichst wenig Leerlauf zu vermieten. Das gelingt mit dem hochautomatisierten Asset Lifecycle Management von RentalLife. Es zeigt auf Knopfdruck an, wo sich aktuell jede einzelne Maschine befindet und ab welchem Zeitpunkt sie für eine Neuvermietung wieder zur Verfügung steht. Dabei sind nicht nur bereits gebuchte, zukünftige Vermietungen, sondern auch die Zeiten für Wartung oder Transport berücksichtigt.

### **Instandhaltungszeiten sind eingerechnet**

Man kann regelmäßige Wartungsarbeiten, etwa die nach jeder Vermietung fällig sind, im System bei der Produktart, aber auch bei der einzelnen Maschine mit den konkreten Aufgaben und Zeiten hinterlegen. Das System berücksichtigt sie dann automatisch bei jedem neuen Mietvorgang. Die stets aktuellen Informationen, welche Wartungsarbeiten wann anstehen, sind überdies auch für die Kapazitätsplanung in der Instandhaltung hilfreich.

### **Maschinenpark bleibt up to date**

Unabhängig von den Vorgängen in der Buchhaltung verfügt RentalLife über eine Funktion, um Abschreibungen zu ermitteln. Wie beschrieben wird, legt der verantwortliche Mitarbeiter für jeden Artikel initial fest. So weiß man immer – mit entsprechendem zeitlichen Vorlauf –, wann ein Mietobjekt abgeschrieben und gegebenenfalls zu ersetzen ist. Das erleichtert die Investitionsplanung enorm, gerade bei einem sehr umfangreichen Bestand, und verhindert, dass die Instandhaltungskosten steigen oder sogar der Maschinenpark veraltet.

### **An den Kundenbedarf anpassen**

Mit RentalLife lassen sich die vorhandenen Daten einfach und schnell auswerten: so beispielsweise, ob bestimmte Modelle einer Maschine mehr nachgefragt werden als andere, und welche regionalen oder saisonalen Unterschiede bei der Vermietung der einzelnen Assets auftreten. Diese Informationen helfen dabei, bedarfsgerecht zu planen und Marketing- und Vertriebsaktivitäten zielgerichtet durchzuführen.

### **Über CRM Partners**

CRM Partners ([www.crmpartners.de](http://www.crmpartners.de)) ist die Unternehmensberatung für Customer Relationship Management auf der Basis von Microsoft Dynamics CRM. CRM Partners wurde 2005 in den Niederlanden gegründet und ist seit 2011 mit der CRM Partners AG mit Niederlassungen in Frankfurt und München auch in Deutschland vertreten. 2016 übernahm die CRM Partners Group den IT- und Kundenservice-Spezialisten brightONE IT und wurde damit zu einem der führenden Anbieter rund um CRM und Customer Engagement in den Niederlanden und im Benelux-Raum. Seit Februar 2018 gehören die beiden niederländischen Unternehmen Pulse und AXtension zur CRM Partners Group, und im März kam die schwedische Endeavor hinzu. CRM Partners verfügt dadurch nun sowohl über CRM- als auch ERP-Know-how – für einen integralen Customer

Engagement-Ansatz über alle Geschäftsprozesse hinweg. Die CRM Partners Group hat 500 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von insgesamt 55 Millionen Euro.

Als Microsoft Gold Certified Partner für CRM zählt CRM Partners zu den führenden Implementierungspartnern für Microsoft Dynamics CRM in Europa. 2018 wurde das Unternehmen bereits zum sechsten Mal in Folge in den „Microsoft Dynamics Inner Circle“ der weltweit erfolgreichsten Partner aufgenommen. Zudem ist CRM Partners Microsoft Cloud Solution Provider (CSP) und bietet damit eine kompetente Rundum-Betreuung für alle Microsoft Cloud Services – darunter Office 365, Enterprise Mobility Suite, MS Azure. Zu den deutschen Kunden von CRM Partners zählen unter anderen: Bayer, Bearing Point, Deutsche Fußball Liga, Liebherr, OTTO und Microsoft Services.

#### **Kontakt**

CRM Partners AG  
Ralf Haberich  
Helfmann-Park 7  
D-65760 Eschborn  
Tel. +49 (0)6196/775750  
ralf.haberich@crmpartners.com  
www.crmpartners.de

Möller Horcher Public Relations GmbH  
Dr. Venera D'Elia  
Ludwigstraße 74  
D-63067 Offenbach  
Tel. +49 (0)69/809096-48  
venera.delia@moeller-horcher.de  
www.moeller-horcher.de