



RENTMAN ONLINE VERHUURSOFTWARE

FRISSE WIND IN DE MARKT

Verhuursoftware was er natuurlijk al een tijdje, maar een pakket waarbij alles online gebeurt, daar bleek nogal wat behoefte aan. Roy van den Broek merkte het met zijn eigen geluidsbedrijf en besloot er zelf mee te beginnen. Het resultaat? Rentman, een webbased softwarepakket dat een flinke vlucht aan het nemen is: "Ik wist: dit moet het zijn."

Roy van den Broek is nog jong, maar kent zijn pappenheimers als het om verhuur in de entertainmentbranche gaat. "Ik had zelf een geluidsbedrijf en heb veel gefreelanced. Op die manier kwam ik bij veel bedrijven over de vloer en sprak ik veel mensen op en rond klussen. In gesprekken proefde ik dat er vaak wat onvrede bestond wanneer het ging over verhuursoftware. Mensen wilden meer online kunnen

werken of hadden bijvoorbeeld een pakket dat ze niet goed aan de gang kregen. Daar zag ik dus kansen liggen, ook omdat ik informatica gestudeerd heb."

UIT DE BRANCHE

Van den Broek vond vijf bedrijven die wel wat in zijn idee zagen en die bereid waren mee te investeren. "Ook zij wilden

namelijk dat er veranderingen kwamen. Vervolgens heb ik er programmeurs bijgezocht en zijn we erin gedoken”, geeft hij aan. “Ik wist wat er wel en niet in moest komen, omdat ik zelf uit de branche kom. Daarom hoefde ik niet eerst een jaar lang uit te gaan zoeken wat wel handig is en wat niet. Ik wist: dit moet het zijn. Op die manier hebben we het ook gedaan. Eigenlijk was het een eenmalig project en dacht ik daarna weer speakers te gaan verhuren. De mensen waren echter zo enthousiast dat het nu is wat ik doe. In korte tijd is het flink gegroeid. Een écht online systeem was er gewoon nog niet en dat het er nu wel is, sprak zich snel rond.”

WEBBASED

Eén van de voornaamste voordelen van Rentman is volgens gebruikers dat het pakket 100% ‘webbased’ is. Met andere woorden: bedrijven hebben geen kosten voor aanschaf of onderhoud van hardware of software, omdat alles online gebeurt. Bedrijven hoeven niets te installeren en hoeven zelf geen server te hebben. Het is een kwestie van inloggen en aan de slag gaan. “Dat is echt het grote verschil met andere pakketten”, geeft Van den Broek aan. “Net als het feit dat we zelf uit de praktijk komen en het écht gericht is op de AV-branche. Het online aspect is niet alleen handig omdat het scheelt in aanschaf en onderhoud, maar ook omdat je altijd en overal bij je planning kunt. Als je op klus zit en de klant bestelt iets bij, dan kun je het meteen doorvoeren. Je pakt bijvoorbeeld je iPad, drukt een paar knoppen in en alles wordt doorberekend. Je haalt er gewoon een paar stappen tussenuit op die manier.” Ook een handigheidje is de optie om freelancers via het systeem uit te nodigen voor een klus. Zij krijgen een melding en kunnen direct aangeven of ze wel of niet kunnen. Zo stel je op een makkelijke manier je ploeg samen. Bovendien kunnen medewerkers via mail of SMS gewaarschuwd worden als wijzigingen in de planning hebben plaatsgevonden.

UITPROBEREN

Voor kleine tot middelgrote bedrijven tot zo’n tien à vijftien vaste medewerkers is Rentman het meest interessant, geeft Van den Broek aan. “En bij interesse hebben die bedrijven eerst de mogelijkheid om het pakket dertig dagen vrijblijvend uit te proberen. Dan kunnen ze al een database gaan aanmaken, of bijvoorbeeld oefenen met voorbeelddatabases die beschikbaar zijn. Op die manier kunnen ze op een gedegen manier een mening vormen over Rentman. Als ze inderdaad besluiten met ons in zee te gaan, dan wordt een contract opgemaakt en kunnen ze voor €75,- in de maand gewoon aan de gang. Omdat het sowieso al met name gericht is op licht- en geluid-bedrijven, hoeven ze ook niet veel te configureren. Veel zit er al standaard in en omdat het zo overzichtelijk is, kunnen ook mensen die wat minder handig zijn met computers er in de praktijk prima mee overweg.” Rentman is in principe een standaard pakket. “Maatwerk is mogelijk maar we werken niet met los te bestellen modules”, vertelt Van den Broek. “Je kan echt veel met het pakket. Uiteraard kun je zelfs terugzien waar de spullen geweest zijn en wat ze bijvoorbeeld in het afgelopen jaar hebben opgebracht. Ook je hele CRM-module zit er in.

Je kunt belnotities maken en zien wat er de komende weken allemaal op de rol staat. Alles kun je op een heel makkelijke manier bijhouden.”

FRISSE WIND

Eén van de reacties die Van den Broek vanuit de markt het meest hoort, is dat het met Rentman makkelijk en snel werken is. Ook het zoeken is uitermate makkelijk in het systeem omdat met ‘automatisch aanvullen’ wordt gewerkt. Het intypen van een half woord is hierdoor vaak al genoeg om bij het gewenste resultaat uit te komen. “Daarnaast horen we regelmatig dat het fris, vernieuwend en modern is. Misschien komt dat wel omdat we hier ook met jonge mensen werken. Een frisse wind in de markt dus.” Van den Broek en consorten begonnen in 2008 met de ontwikkeling van Rentman. “We wisten wat nodig was, maar het ontwikkelen van software valt in de praktijk altijd tegen. Ik dacht het binnen twee jaar van de grond te hebben, maar voordat het écht goed werkte en helemaal bugvrij was, waren we wel drie jaar verder.” Het pakket is bovendien nooit helemaal af, benadrukt Van den Broek: “We werken er echt iedere dag aan. Als we goede feedback krijgen van klanten, dan kunnen we dingen voor iedereen doorvoeren. De lijnen naar onze klanten zijn sowieso kort. Voor support krijgen ze hier bijvoorbeeld een vaste contactpersoon aangewezen. Zitten ze ergens mee, dan kunnen ze één op één bellen of mailen. Zo heb je ook altijd direct iemand te pakken die daadwerkelijk in de materie zit en dus goed kan helpen.”

VEILIG

Ook aan de veiligheid van de bedrijfsgegevens van klanten is uiteraard gedacht bij Rentman. “We hebben op twee plekken dataservers staan. De hoofdlocatie is Amsterdam. Als daar iets uitvalt, dan wordt automatisch overgeschakeld op de dataserver die in Apeldoorn staat. Dat wordt allemaal beheerd door een externe partij, waar elke dag backups gemaakt worden. En mocht je het dan nog allemaal niet vertrouwen, dan kun je de boel zelf via een FTP-account downloaden en op je eigen kantoor bewaren. Ook aan die mensen is dus gedacht”, lacht Van den Broek. “Vroeger waren mensen er huiverig voor om zaken extern op te slaan, maar tegenwoordig is het veel normaler om dingen in the cloud te hebben draaien.” Deze manier van werken is tegenwoordig heel normaal, omdat grote bedrijven als Google en Microsoft met hun Google apps en Office 365 de weg hebben opengemaakt en ook in de toekomst inzetten op online applicaties.

MEERWAARDE

Van den Broek is terecht trots wanneer hij het over Rentman heeft. “Gezien de groei die ons klantenbestand doormaakt, is het een goede stap geweest. Leuk om te zien natuurlijk, dus ik kan wel zeggen dat ik elke avond tevreden ga slapen. Ik vind het vooral ook fijn dat ik daadwerkelijk iets kan toevoegen. Het is niet zomaar een pakketje, maar echt een meerwaarde in de markt.” ■

Meer informatie of een demo aanvragen: www.rentman.nl