

VERHUURSOFTWARE:

ONMISBAAR IN DE BRANCHE

Verhuursoftware, de branche kan niet meer zonder. Maar wat biedt de markt en wat onderscheidt het ene pakket van al die andere? De aanbieders zelf vertellen over hun eigen oplossingen voor verhuurbedrijven.

AGP Rent

AGP Rent is een compleet pakket voor de verhuurbranche met alle denkbare mogelijkheden voor een verhuurbedrijf. Het is een breed opgezet, modulair softwarepakket en biedt een volledig geïntegreerde totaaloplossing voor relatiebeheer, calculatie, werkvoorbereiding, projectadministratie, verhuur en verkoopadministratie, voorraadadministratie, projectuitvoering, personeel- uren- en transportplanning, service en onderhoud, barcodescanning, document management, managementrapportages, analysetools, weboplossingen en een volledig geïntegreerde financiële administratie.

1) Het belangrijkste onderscheid van AGP Business Software is dat wij al meer dan 30 jaar ervaring in de branche hebben. Zo lang al wordt er continu aan het pakket ontwikkeld en hierdoor is de functionaliteit die wij de klant kunnen bieden ongeëvenaard. De mensen van het Rent team zijn ervaren in de verhuurbranche en kennen de bedrijfsprocessen als geen ander. Daarnaast is het standaard pakket uitgebreid en is het naar eigen wensen aan te vullen met optionele modules. Het basispakket en alle optionele modules zijn volledig geïntegreerd.

2) AGP Rent is oorspronkelijk ontwikkeld samen met de eerste klanten. Samen hebben we gekeken wat de behoeften van de branche waren en hoe wij daar met onze software een invulling aan konden geven. Jarenlang is er input gekomen vanuit de gebruikersgroep en het resultaat is dan ook een softwarepakket

dat voldoet aan alle wensen en eisen uit de branche.

3) Het probleem was dat men de reserveringen van de materialen en diensten niet voldoende en tijdig inzichtelijk had. Mede door het gebruik van AGP Rent wordt dit alles op tijd gesignaleerd en kan men op tijd de nodige voorzorgsmaterialen nemen.

4) AGP Rent is met name zeer sterk vertegenwoordigd in de AV-, licht- en geluidbranche. Daarnaast hebben we ook vele relaties in de horeca en evenementenverhuur, tentenverhuur en gereedschappen/machine verhuur. Wij richten ons op organisaties van af 3 tot ongeveer 50 gebruikers. Maar ook grotere organisaties kunnen wij voorzien van een zeer gedegen oplossing. Behalve onze klanten in Nederland bedienen wij ook grote relaties in België en Duitsland, hierdoor is onze software in meerdere talen beschikbaar.

5) Onze helpdesk wordt iedere dag van 08:00 tot 18:00 bemand door één van onze consultants en de klant kan dus altijd terecht met vragen. Verder leveren wij zelf alle diensten voor implementatie en opleiding. AGP Rent is voorzien van een team consultants en een projectleider, die zelf werkzaam zijn geweest in de verhuurbranche of al jaren werkzaam zijn met het pakket AGP Rent.

6) Updates zitten inbegrepen in het jaarlijks onderhoud dat men betaald. De updates vinden gemiddeld 4 keer per jaar plaats.

7) We leveren een zeer uitgebreid basispakket, aangevuld met de voor de klant belangrijke extra modules. Het basispakket is een standaardoplossing die

De vragen

- 1) Wat onderscheidt jullie pakket van andere oplossingen?
- 2) Is het ontstaan uit eigen ervaringen in de verhuurmarkt?
- 3) Wat zijn problemen waar men voorheen tegenaan liep?
- 4) Voor wat voor bedrijven is jullie software bij uitstek geschikt?
- 5) Hoe is het gesteld met service en ondersteuning?
- 6) Zitten eventuele updates in begrepen en hoe vaak vinden die plaats?
- 7) Is jullie pakket modulair?

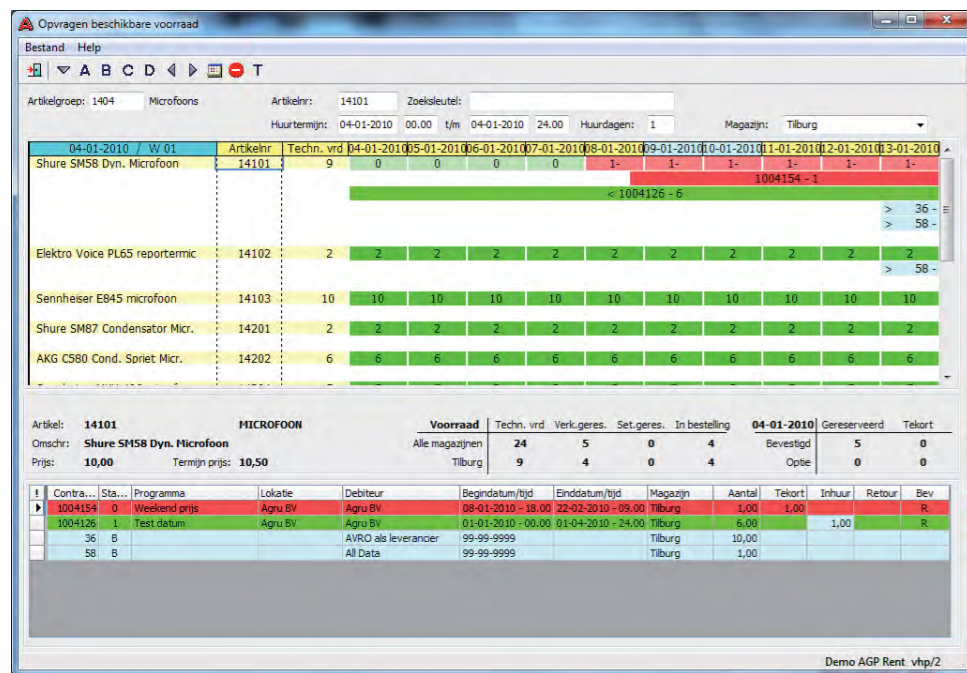
nodig is voor het automatiseren van de basisbedrijfsprocessen. Door het inzetten van de juiste extra modules, maken wij de optimale samenstelling, toegespitst op de betreffende organisatie en medewerkers. Hierdoor heeft u geen overbodige functionaliteit en hebt u de mogelijkheid om gefaseerd te starten.

OakSoft / OakTree Rent

OakSoft biedt met OakTree Rent een breed scala aan gespecialiseerde verhuursoftware, met name gericht op de AV & Entertainment, horeca-, tenten- en unitverhuur. Daarnaast zijn wij volledig gespecialiseerd in deze branche en hebben wij niet, zoals vaak bij collega bedrijven, een verzameling aan modules die tezamen een verhuurmodule moeten opleveren.

1) We bieden een compleet geïntegreerd pakket, met een eigen financieel pakket tot rechtstreekse koppelingen met diverse databanken van de Kamer van Koophandel, RDW, Google Agenda, Google Maps etc. en de mogelijkheid tot een volledige integratie van een SMS server. Deze module is standaard gratis aanwezig in het licentiebedrag en vergt voor de klant geen extra investeringen, behoudens de abonnementskosten op de SMS berichten. Verder zijn wij de eerste partij die een eigen Rfid poort op de markt (gaat) brengen die kant-en-klaar gekoppeld kan worden aan onze verhuursoftware. Daarnaast is onze applicatie volledig ontwikkeld in de modernste 5G1 talen en ondersteunen wij databases als MicroSoft SQL Server.

AGP Rent



OakSoft / OakTree Rent

2) Na enkele jaren ervaring als Account Manager bij één van de collega softwareleveranciers binnen de verhuurbranche werd het ons al snel duidelijk dat de markt toe was aan een nieuwe totaalleverancier in de verhuur. Onze doelstelling was alles volledig in eigen beheer van A tot Z te ontwikkelen. Met onze jarenlange internationale ervaring mocht dat geen problemen opleveren en dus hebben wij de applicatie OakTree Rent niet alleen ontwikkeld voor de kleinere verhuurder, maar juist ook de grotere partijen binnen de branche. Een doelstelling van OakSoft was om de applicatie juist samen met diverse verhuurbedrijven zelf te ontwikkelen. Dat is gelukt. Sinds maart van dit jaar zijn de grondleggers van OakTree Rent uit de AV branche: SWS Soundworks, HVR Showequipment,

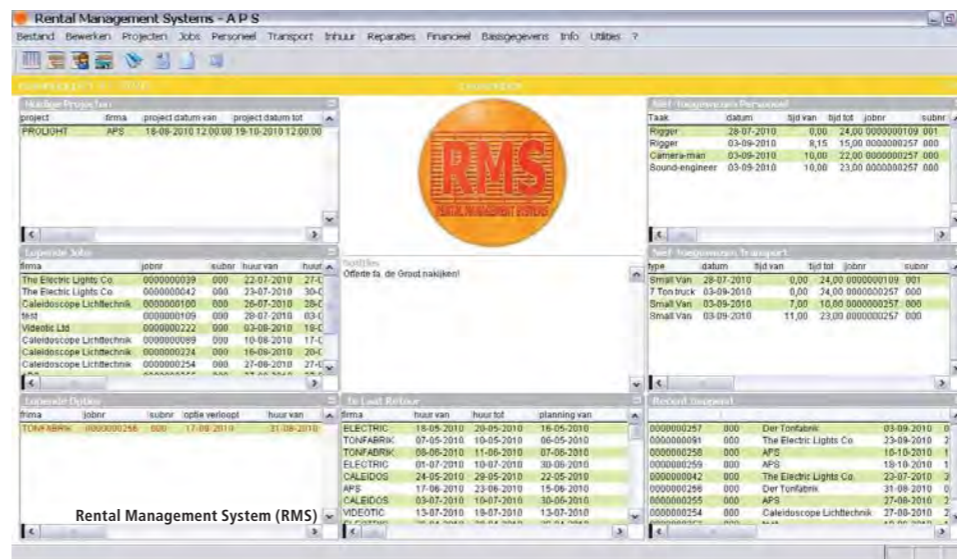
D'light Noorwegen en Peak Audio. Daarnaast hebben onlangs Faber AV, Hawkeye Media en VLG Technical Creators zich aan de lijst toegevoegd. Verder zijn er nog bekende partners uit de andere branches die hun bijdrage leveren, waaronder: 't Arendje, SmartParty.NL, TMT Verhuur, Van Vugt tentenverhuur en PrimeTime Eventrealization. Kortom, het pakket is ontwikkeld vóór en dóór de branche zelf. 3) De meeste verhuurbedrijven die geautomatiseerd zijn met specialistische verhuursoftware maken slechts beperkt gebruik van de applicatie. De een gebruikt alleen de materiaalplanning en doet de personeel- en wagenplanning nog gewoon in Excel of papier. Veel branchepakketten maken geen gebruik van moderne technieken en ontwikkeltools. Men maakt bijvoorbeeld

nog gebruik van eigen databestanden en wordt er nagenoeg niet geïnvesteerd in vernieuwing en modernisering van de software. Wij streven er juist naar een complete oplossing te bieden. Met andere woorden, de boekhouding is net zo belangrijk als het plannen van de crew op een project. Daarnaast kunnen we door onze moderne en grotendeels eigen ontwikkelde tools tot 10 maal sneller ontwikkelen dan een gemiddelde andere software-aanbieder. Dat bespaart de klant dus geld en dus kunnen wij ook zeer concurrerende prijzen aanbieden met behoud van hoge kwaliteit. Door gebruik te maken van moderne databases als Microsoft SQL Server en webintegraties, zijn wij in staat om (bijna) elke technische beperking uit te sluiten.

4) Zoals gezegd is onze applicatie uitstekend geschikt voor de middelgrote verhuurder, alsmede het bovenssegment van onze branche. Bedrijven met meerdere vestigingen, meerdere administraties, magazijnen en een totaalpakket aan diensten past uitstekend bij OakTree Rent. Van materiaalplanning tot personeel- en wagenplanning, alsmede unitverhuur en lange termijnverhuur.

5) Kwalitatieve service en onderhoud staat bij ons hoog in het vaandel. Met onze twee vestigingen in Almere en Tilburg zijn wij zeer eenvoudig bereikbaar. We maken gebruik van een onderhoudscontract waarbij men onbeperkt met de helpdesk kan bellen en alle updates en wijzigingen op de modules gratis krijgt aangeboden. Daarnaast hebben wij speciaal voor onze verhuurbranche een gegarandeerde telefonische bereikbaarheid, iedere avond tot 21.00 uur inclusief de zaterdag. Daarnaast kent OakSoft via onze website: www.gebruikersgroep.eu een eigen servicedesk, waar alle meldingen centraal worden gemeld. Via deze helpdesk site kunnen klanten handleidingen, whitepapers, patches, updates en meldingen downloaden en bijhouden. Zo krijgt u niet het gevoel dat al uw meldingen in een donker gat verdwijnen, maar rapporteren wij u over de voortgang van al uw calls/meldingen. Last but not least maakt OakSoft gebruik van consultants afkomstig uit de branche. Zij zijn zelf jarenlang op management niveau werkzaam geweest binnen de verhuurbranche en dat garandeert dat wij uw taal spreken.

6) In het af te sluiten onderhoudscontract zijn alle updates gratis inbegrepen. De updates vinden automatisch via het internet plaats. Zodra er een nieuwe versie beschikbaar is van OakTree Rent zal de applicatie dit melden en indien gewenst wordt deze automatisch van onze updateserver gedownload en geïnstalleerd. 7) Ons basispakket is een nagenoeg compleet verhuur-systeem. Uiteraard kennen wij ook de mogelijkheid van een aantal aanvullende modules, services en diensten. Ook interessant: een belangrijk onderdeel van onze applicatie is de integratie met Rfid (binnenkort volgt een



RENT+ suite (CMS Software)

testsite in Nederland). Daarnaast maken verhuurbedrijven gebruik van vele rapportages. OakTree Rent kent een eigen Rapportagetool, waarmee u zeer eenvoudig uw eigen facturen, pakbonnen, offertes en planlijsten kunt onderhouden. De rapportagemodule is gratis beschikbaar voor OakTree Rent klanten met een onderhoudscontract.

Rental Management System (RMS)

RMS is een totaaloplossing voor bedrijven uit de AV techniek-, podium- en evenementenverhuur, horeca- en partyverhuur. RMS ondersteunt de volledige logistieke informatie stroom. Van offerte via opdracht, naar pakbon, levering en retour tot aan facturering en opvolgen van betalingen.

- 1) De gebruiksvriendelijkheid en eenvoudige planning op detailniveau. Een juiste prijs/prestatie verhouding. Een flexibele oplossing. Een zeer goed bereikbare helpdesk. RMS is zeer snel te leren en dus heb je een kort implementatietraject.
- 2) Stan Gunkel had zelf jarenlange ervaring in deze branche en besloot in 1987, voor en bij zijn toenmalige werkgever, dat een automatiseringprogramma voor de beschikbaarheid van de in te zetten (verhuurde) materialen echt een must was. Door zijn jarenlange ervaring wist hij hoe complex deze branche kan zijn en dus ook waaraan behoefte is. Hieruit is deze eerste RMS versie ontstaan. Daarna is RMS steeds doorontwikkeld op basis van de ervaringen van de gebruikers.
- 3) Het was onoverzichtelijk, waardoor vaak op safe gespeeld werd zodat mogelijke opdrachten niet werden aangenomen. Met ons pakket is dat anders. Doordat je in een job alles kunt laten meelopen in je planning en facturatie van het kleinste artikel tot een complete set, van de vrachtwagenchauffeur tot een volledige crewplanning. Je kunt ook de inhuur op zowel artikelen als

medewerkers regelen. 4) RMS is geschikt voor alle bedrijven die ook maar enig raakvlak hebben met de verhuur van artikelen voor evenementen, producties en losse verhuur. Van een eenmanszaak tot een bedrijf dat tientallen producties per dag moet uitvoeren (met zowel materiaal, materieel als personeel).

5) AaRiverside is de distributeur van RMS. Zij verzorgen de verkoop en ondersteuning van RMS, De helpdesk van AaRiverside is elke werkdag bereikbaar. Lukt het telefonisch niet om een probleem op te lossen, dan hebben zij ook de mogelijkheid om even op afstand op het scherm van de gebruiker mee te kijken en zo de problemen op te lossen.

6) Updates vinden bijna maandelijks plaats en kunnen automatisch opgehaald worden van www.rmsplanning.com. In de updates worden wensen die de RMS gebruiker heeft doorgegeven verwezenlijkt, de updates zijn onderdeel van het onderhoudscontract.

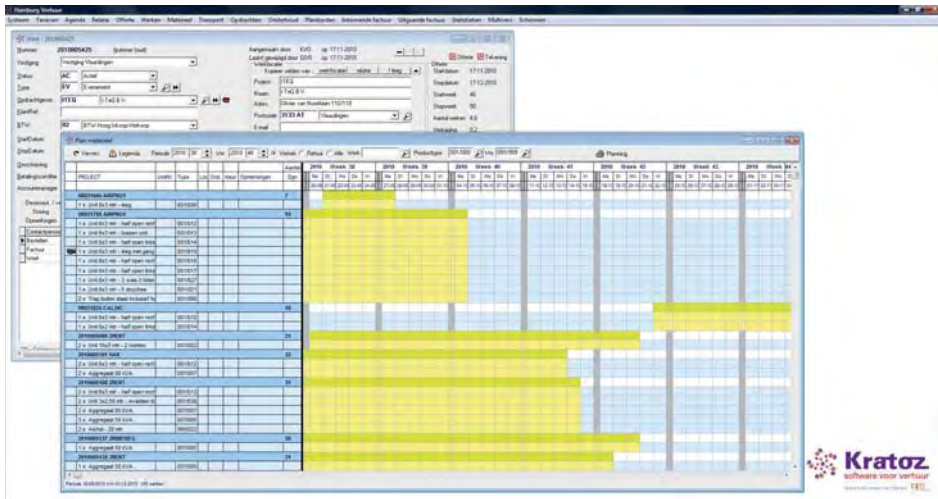
7) Iedereen krijgt het complete pakket - exclusief een eventuele gemaakte koppeling naar een boekhoudprogramma. De gebruiker kan dan zelf de functies (wachtwoorden personeelplanning etc.) instellen die hij wil gebruiken.

RENT+ suite (CMS Software)

De RENT+ suite van CMS ondersteunt de volledige verhuurcyclus. Het is een geïntegreerde totaaloplossing, zowel voor het commerciële als voor het logistieke beheer van verhuurbedrijven. De basisversie van RENT+ omvat alle functies die nodig zijn voor het beheer. Daarnaast zijn er verschillende uitbreidingsmodules zoals Multi-magazijn, Multi-firma, Inhuur en aankoop, Magazijnautomatisering (barcode en RFID), Personeelplanning. Bovendien kan RENT+ gekoppeld worden aan verschillende andere programma's: web-

site, inventaris raadplegen via PDA, online inhuur, integratie boekhouding, koppeling beheer freelancers, synchronisatie Outlook-contacten. RENT+ optimaliseert de werkprocedures en levert belangrijke tijdsbesparingen op.

- 1) De RENT+ suite beschikt over een brede waaier van functionaliteiten. De basisversie is gemakkelijk uit te breiden met de verschillende modules. Hierdoor stelt de oplossing zelfs de meest veeleisende verhuurder tevreden. Het is een professioneel programma dat beschikt over uiterst doorgedreven automatiseren. De RENT+ suite is een intelligente toepassing die heel wat opvolging, communicatie en werk van de gebruikers opneemt. Zeer belangrijk voor de gebruikers is de stabiliteit van RENT+ in combinatie met de snelheid van de verwerking. Last but not least investeert CMS de nodige tijd en aandacht aan de gebruiksvriendelijkheid van de toepassingen.
- 2) RENT+ is in 1991 als een maatwerktoepassing ontstaan. Het werd oorspronkelijk ontwikkeld op vraag van enkele klanten in de verhuursector. Er waren wel pakketten op de markt, maar die beantwoordden niet aan hun eisen. Sinds 1993 wordt de RENT+ suite als pakket aangeboden.
- 3) De pakketten die op dat moment op de markt waren, beschikten niet -of scoorden onvoldoende- op het gebied van stockopvolging, automatische prijscalculatie, werkplanning, tracking van materiaal, samenwerking tussen het magazijn en de commerciële afdeling. Bij ons is dat anders. De RENT+ suite is een geïntegreerde totaaloplossing, de workflows zijn vertaald in de applicatie. Het is ontwikkeld als een ERP-systeem, dit betekent dat de verschillende bedrijfsprocessen (voorraad, administratie en logistiek) zodanig met elkaar verbonden zijn dat alle informatie voor iedereen binnen de organisatie beschikbaar is. De intelligentie



van RENT+ zorgt ervoor dat de opvolging automatisch gebeurt en dat er enkel melding wordt gemaakt wanneer de aandacht van de gebruiker vereist is. De gebruiker maakt zijn verhuurbon op en wordt hierbij door de software ondersteund d.m.v. melding van tekorten en aanbevelingen voor mogelijke alternatieven en oplossingen. Het aansturen van het magazijn, de herstdienst en de commerciële dienst gebeurt automatisch door de dagelijkse verwerkingen binnen de applicatie. Juist doordat RENT+ in eerste instantie maatwerk was voor enkele verhuurders, kon er meteen ingespeeld worden op de gebreken in de bestaande software.

4) Het is uitermate geschikt voor verhuurders van audiovisueel materiaal, beurs- en feestbenodigdheden. De RENT+ suite richt zich zowel tot kleine als tot grote bedrijven, onze klanten tellen 1 tot 200 medewerkers. Voor firma's met meerdere vestigingen ontwikkelde CMS de modules Multi-magazijn en Multi-firma. Onder onze gebruikers bevinden zich zelfs organisaties die operationeel zijn in meerdere landen, met diverse boekhoudsystemen en verschillende btw-stelsels. Deze worden beheerd in een en dezelfde RENT+ installatie.

5) Softwarepakketten van CMS worden altijd omringd met de nodige dienstverlening. De RENT+ suite wordt bij de klant ter plaatse geïmplementeerd door een productspecialist. Alle parameters worden ingesteld volgens de persoonlijke behoeften en manier van werken van de klant. De verschillende functies en mogelijkheden van de RENT+ suite komen dan aan bod en krijgen de nodige aandacht. Na de implementatie kan de gebruiker met eventuele vragen tijdens de kantooruren terecht bij de helpdesk (telefonische assistentie). Voor dringende gevallen biedt CMS een permanentiedienst, 24/24 – 7/7. Vragen over hardware worden beantwoord door de technische dienst van CMS. Voor klanten die (nog) geen volledig beeld hebben van hun wensen, kan CMS een behoefteanalyse uitvoeren zodat de juiste beslissing genomen kan worden. Bij grote installaties kan CMS instaan voor het projectmanagement.

6) De updates en upgrades van de RENT+ suite zijn in-

begrepen bij het onderhoud- en assistentiecontract. Dit gebeurt gemiddeld een à twee keer per jaar. De gebruikers downloaden de nieuwe versie via de website.

7) De RENT+ suite is een modulair pakket. Het bestaat uit een basisversie, verschillende uitbreidingsmodules en koppelingen met andere programma's. De basisversie heeft alles in huis voor het beheer van een verhuurbedrijf. Daarnaast kiest de gebruiker zelf welke uitbreidingen interessant zijn voor zijn organisatie. Vandaag werken ongeveer 250 bedrijven (600 gebruikers) met de RENT+ suite. RENT+ heeft gebruikers over heel Europa.

Kratoz

Kratoz is een productlijn van I-TeQ B.V. te Vlaardingen. I-TeQ heeft meer dan veertien jaar ervaring in het realiseren van softwareoplossingen voor bedrijven in de verhuur- en evenementensector. De kracht van Kratoz schuilt in het schaalbare ontwerp. Hiermee realiseren we te allen tijde een naadloze aansluiting op de bedrijfsprocessen van onze klanten. Klanten zien ons als de enthousiaste no-nonsense automatiseerders uit Vlaardingen die doel- en servicegericht hun specialisme waarmaken. Onder andere dankzij mond-tot-mondreclame breiden wij ons netwerk nog altijd uit.

1) Doordat Kratoz is opgebouwd uit praktische en schaalbare modules is het naast een betrouwbaar ook een heel flexibel systeem. Kratoz sluit naadloos aan op de eisen en wensen van onze individuele klanten, maar ook op hun manier van werken. Het voordeel van een Kratoz-systeem is dat het (na de ingebruikname) bij nieuwe ontwikkelingen binnen de klantorganisatie te allen tijde mogelijk is om de bestaande implementatie aan te laten passen aan de nieuwe situatie. Dit past zeer goed bij het dynamische karakter van onze klanten.

2) Kratoz is als product c.q. concept ontstaan door de diversiteit aan automatiseringsvraagstukken in de verhuur- en evenementensector. Om deze diversiteit succesvol in te kunnen vullen is in de vorm van Kratoz een

flexibel en schaalbaar concept ontwikkeld.

3) Vanuit abstract oogpunt gezien wordt bij potentiële klanten vaak bestaande software aangetroffen waarin een aanzienlijk deel van de benodigde functionaliteit ontbreekt en er ook nog eens een deel aan onnodige functionaliteit in de bestaande software zit die alleen maar 'in de weg staat'. In de praktijk zien we in de bestaande software vaak hiaten waarbij onze voorgangers geen flexibele oplossingen konden bieden. Voorbeelden van dergelijke hiaten zijn diverse grafische planschermen, RFID-oplossingen en draadloze toepassingen in de zin van realtime handheldapplicaties. Wij lossen dat op door een oplossing te leveren die volledig aansluit op het eisen- en wensenpakket van onze klanten. We hoeven zelden 'nee' te verkopen aan onze klanten, ook niet als het gaat om specifieke technische koppelingen met software en of hardware van derden.

4) In de praktijk komen wij als leverancier in beeld bij bedrijven die:

- hun draai niet kunnen vinden in een standaardstelsel
- teveel disciplines kennen waarbij er geen traditioneel standaardstelsel bestaat om al deze disciplines te kunnen integreren
- dusdanig ondernemend zijn dat ze bang zijn om later 'klem' te zitten als hun standaardpakket de groei en/of wijzigingen van de organisatie niet aankan
- zich ook qua automatisering willen onderscheiden van hun concurrenten

Dit kunnen relatief kleine bedrijven zijn, maar ook de grotere verhuurders met meerdere internationale vestigingen en depots. Ze hebben wel allemaal één ding gemeen, ze willen allemaal zo optimaal mogelijk gebruik kunnen maken van hun systeem.

5) Waardevolle partnerships zijn voor onze organisatie enorm belangrijk. Vóór, tijdens en na het ontwikkelproces werken wij intensief met onze klanten samen. Dit doen wij echter ook als collega's onder elkaar. Daardoor zijn er altijd meerdere medewerkers die van het Kratoz-systeem van de betreffende klant op de hoogte zijn; op die manier is er altijd iemand te bereiken met specifieke productkennis en voorkomen we de traditionele negatieve helpdesksituaties waar eenieder een hekel aan heeft.

6) Addities in de gebruikersinterface als ook functionaliteit die in brede zin toepasbaar is bij klanten, komen in updates terug. Maar het gros van de updates is klantspecifiek en wordt op verzoek van individuele klanten uitgevoerd.

7) Een Kratoz-systeem is opgebouwd uit schaalbare modules die steeds verder worden doorontwikkeld op de specifieke wensen en eisen van de klant. Dit concept gaat veel verder dan de traditionele modules van een standaardpakket.