

Einfach im Internet vermieten

Verkauft wird schon fast alles über das Internet. „RentPlus Websolution“ hat ein System entwickelt, mit dem auch die Maschinenvermietung machbar ist. Wie, das hat Rüdiger Kopf bei Geschäftsführer Heiko Steinecke nachgefragt.



Einfach über das Internet Maschinen vermieten, das funktioniert, meint Heiko Steinecke. „E-Commerce ist die Automation und Standardisierung wiederkehrender, gleicher Abläufe bei der Geschäftsanbahnung, im Kundenkontakt oder im Lieferwesen. Sie spart nicht nur Kosten oder erschließt neue Absatzpotenziale, sondern erzielt auch eine intensivere Kundenbindung“, ist sich der Geschäftsführer von RentPlus Websolution sicher. Schaut man sich die Jugendlichen an, kann man den Trend erkennen. „Im Segment B-2-C dominieren schon bald Shopanwendungen speziell für mobile Endgeräte, weil kein Jugendlicher mehr PC oder Notebook nutzt. Manch einer kennt nicht einmal mehr ein Faxgerät und weiß noch nicht einmal mehr, wie es benutzt wird. Das ist die Realität, der man sich stellen muss“, meint Steinecke. Naturgemäß sieht er keine Nachteile in der Online-Vermietung. „Aus meiner Sicht gibt es keinen einzigen echten Nachteil. So, wie es kein Nachteil ist, keine Schreibmaschinen mehr zu nutzen, sondern PCs oder Emails anstelle von Briefen zu schreiben.“

Eine Hemmschwelle für viele Vermieter ist die Vergleichbarkeit der Preise. „Es stimmt, die Konkurrenz kann meine Preise studieren.

Ja und? Mein Wettbewerb kennt die Preise eh schon“, ist seine entwaffnende Antwort. Es hindert einen niemand daran seine Maschinen im Netz höher auszuverkaufen, als vom Kunden am Ladentisch verlangt würde. Ein anderer Weg, seinem „Marktbegleiter“ – wie der Wettbewerb neuerdings bezeichnet wird – die Arbeit etwas schwerer zu machen, ist, einfach eine Maschine zu bestellen, ohne die Leistung in Anspruch zu nehmen und ohne einen Cent dafür zu bezahlen. Das geht online ja noch leichter? „Das Problem hat jeder Vermieter auch ohne Internet. Unser System kennt zudem keine Reservierungen, sondern nur Anfragen zum ‚Abschluss eines Mietvertrages‘ auf Basis einer Projektkalkulation beziehungsweise verbindlichen Angebotes, welches sich der Kunde selber erstellt, Stichwort E-Commerce“, ist Steineckes Erfahrung. Er fügt an: „Außerdem: welcher Vermieter hat ein ERP mit Echtzeit-Bestandsführung? Keiner.“

Sicherheit ist für Kran- und Bühnenvermieter ein immer wichtiger werdender Faktor. Krane werden zu meist mit Kranfahrer vermietet, bei Arbeitsbühnen gehören Einweisungen mit zu einer Übergabe der Maschine. Wird das nicht durch die anonyme Bestellung im Netz konterkariert? „Egal ob ich am Telefon, per Fax oder an der Theke bestelle, ändert sich nichts an gesetzlichen Vorschriften oder sicherheitsrelevanten Aspekten, die mit der Anmietung einer Maschine einhergehen. Auch dann nicht, wenn ich online vermiete. Die Einweisung oder Einhaltung von gesetzlichen Auflagen be-

ziehungsweise Vorschriften ist meiner Meinung nach vollkommen losgelöst vom Bestellvorgang zu sehen.“

Und der bisherige Internetauftritt? Muss da alles angepasst werden? „Nein“, meint Steinecke. Sein System „RentPlus“ kann parallel betrieben, aber selbstverständlich auch integriert werden. Welche Entwicklungen das Internet bietet, zeigt das Beispiel Amazon. Noch im Jahre 1997 machte der damals kleine Online-Buchhändler einen Umsatz von „nur“ rund 150 Millionen Dollar. <<

