

DIGANDO UND TRASER VERZAHNEN DIE VERFÜGBARKEIT VON BAUMASCHINEN

Nur wer zeitgemäß, überzeugend und kompromisslos seine Produkte und Dienstleistungen im Netz präsentiert, kann seinen Kunden Mehrwert bringen. Und hat damit im heutigen Wettbewerb die Nase vorn

Text: Jan Westphal | Fotos: Timo Wilke

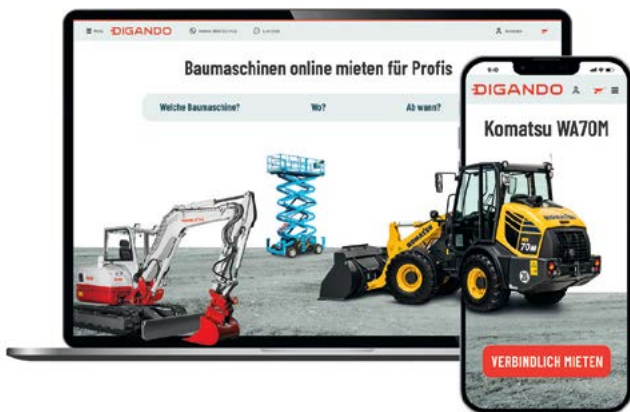


Ein treffendes Beispiel dafür sind die österreichische Digando GmbH, der digitale Vertriebskanal der Baumaschinenvermieter, und der Kieler Software-Spezialist Traser Software GmbH. Der PROTRADER Redaktion gegenüber verdeutlichen deren Unternehmenschefs Alexander Höss (Digando) und Torben Weber (Traser) Sinn und Zweck ihrer Kooperation.

PROTRADER: Warum ist Digando die Partnerschaft mit Traser eingegangen?

Alexander Höss: Wir entwickeln und betreiben den B2B Onlinemarktplatz Digando.com. Hier bilden Schnittstellen den Schlüssel zu Live-Verfügbarkeitsdaten von ERP-Systemen der Vermietpartner hin zu unserem Onlinemarktplatz. Wir ergänzen uns idealerweise beim Herstellen der Schnittstellen zwischen den Systemen.

PROTRADER: Warum kooperiert Traser mit Digando?



Der Digando Marktplatz: durchgängig digitalisiert

Torben Weber: Zum einem arbeiten wir gern mit innovativen Partnern zusammen. Auch sind sich unsere pragmatischen und zielorientierten Vorgehensweisen sehr ähnlich. Ausschlaggebend ist jedoch, das in der Baumaschinenbranche das Mietgeschäft im Fokus steht. Digando und wir komplettieren die Vermittlungsplattform. Das verschafft den Baumaschinenhändlern und Mietstationen einen deutlichen Mehrwert.

PROTRADER: Wie funktioniert die Traser-Digando Schnittstelle?

Torben Weber: Sie verbindet die Digando Plattform mit der ERP Branchenlösung Traser Rental 365 – und sorgt für fließende und voll digitale Prozesse zwischen Plattform und dem führenden System des Händlers.

Alexander Höss: Sehr richtig. Digando.com erhält via dieser Schnittstelle die Verfügbarkeitsdaten der mietbaren Baumaschinen direkt aus dem ERP-System des Vermieters. Bucht ein Kunde nun bei Digando.com eine Baumaschine, werden die Buchungsinformationen mittels Schnittstelle vom Marktplatz direkt ins ERP-System zurückgespielt. Dort wird sofort der finale Mietvertrag für Baumaschinen und Ähnliches erzeugt und automatisiert im EDV-System des Vermieters verfügbar gemacht.

PROTRADER: Und was hat der Vermieter davon?

Torben Weber: Der Vermieter von Baumaschinen oder der Baumaschinenhändler kann über die Schnittstelle seinen kompletten Mietpark digital und ohne Unterbrechung auf Digando listen. Dieser ganzheitliche Prozess umfasst alles Administrative, von der Kundenanfrage





Führende Marktplatztechnologie macht's möglich: Kunden können auch außerhalb der Geschäfts- oder Erreichbarkeitszeiten Baumaschinen per Mouseclick buchen

bis hin zum Mietvertrag. Auch bedeutet dies in der Praxis für ihn einen weiteren Vertriebskanal, der seine Mieterlöse steigert und außerdem seine Sichtbarkeit im Netz verstärkt.

Alexander Höss: Dank durchgängig digitalisierter Prozesse profitieren Händler und Vermieter von einer massiven Entlastung bei ihren administrativen Tätigkeiten. Kunden können auch außerhalb der Geschäfts- oder Erreichbarkeitszeiten Baumaschinen buchen. Unsere Digando Partner rüsten sich so für die Zukunft und setzen dabei auf unsere einzigartige und technisch führende Marktplatztechnologie.

PROTRADER: Mit welchem Projekt erfolgte der Startschuss?

Alexander Höss: Die Schnittstellenimplementierung zu der Softwarelösung der Firma Traser wurde in einem Projekt mit der Firmengruppe Hans Warner und Kreitz & Ostermann durchgeführt. Diese Unternehmen gehören zu den ersten Kunden von Digando in Deutschland und haben wesentlich an der erfolgreichen Projektumsetzung mitgewirkt. Die entstandenen Schnittstellen können in weiterer Folge auch bei anderen Vermiet-Partnern eingesetzt werden.

Ein großes Plus bei einem vollautomatisierten Datenaustausch ist zudem, dass mittels Digando Widgets ohne Zusatzaufwand die Website des Vermiet-Partners zu einem modernen Online-Shop ausgebaut werden kann. (JW) Δ

Portrait Traser: Im Dienst der Land- & Bautechnik

Mit ihrer Expertise aus Software-Technologie und Maschinenhandel sorgt Traser für optimale Vernetzung und mehr Erfolg. Traser Teams begleiten den Kunden professionell durch alle Phasen und liefern sämtliche Produkte und Services aus einer Hand. Auf Basis der Gap-Fit-Analyse identifiziert Traser Lösungsoptionen und zeigt, wie diese mit gebündelten Kräften und der Software-Technologie strategisch und erfolgreich umgesetzt werden können. Ein ausgewähltes Projektteam steuert die Phasen der Umstellung anhand ausgefeilter Projektmethodik (inkl. Schulungen, Tests, Tools) planvoll und verlässlich auf das nächste digitale Level. Nach der erfolgreichen Systemumstellung stehen Team und Tools von Traser weiterhin partnerschaftlich, beratend und serviceorientiert zur Verfügung.

Portrait Digando: Baumaschinenmiete digitalisieren

Digando ist ein Startup, das mit einem ambitionierten Team aus Geschäftsführung, Support, Marketing und Software-Entwicklern daran arbeitet, die digitale Baumaschinenmiete so effizient wie nie zuvor zu machen. Digando will mehr sein als eine Miet-Plattform für Baumaschinen, nämlich Netzwerk-Partner, Branchenexperte und digitaler Vorreiter. Digando steht für partnerschaftliche Zusammenarbeit bei der Miete von Baumaschinen – rund um die Uhr. Egal, ob in Österreich oder Deutschland.