

# Effizient, transparent und kalkulierbar

Ob Vorführgerät auf einer Messe oder Teststellung beim Kunden: Der Technologiedienstleister **CDS Service** bietet mit seinem Demogeräte-Service eine Dienstleistung, die Verleihprozesse effizient, transparent und kalkulierbar macht. Auch **Sharp** setzt deshalb auf diesen Service.

Als einer der weltweit führenden Hersteller im Bereich der Display-Technologie bietet Sharp ein umfangreiches Portfolio an Hard- und Software-Lösungen für jede Art von professionellen Anwendungen. Bildschirme mit einer Größe von 20 bis 90 Zoll, hoher Bildqualität, Interaktivität, niedrigem Energieverbrauch, zuverlässigem 24/7 Betrieb und innovativen Funktionen sorgen dafür, dass nahezu jede Kundenanforderung erfüllt werden kann.

Um die Geräte adäquat auf Messen und Veranstaltung zu präsentieren, Demostellungen bei Kunden zu ermöglichen oder die Showrooms seiner Partner auszustatten, setzt das japanische Unternehmen bei Leihstellungen auf die kompetente Unterstützung des im ostwestfälischen Lage ansässigen Technologiedienstleisters CDS Service.

„Innovationen und zukunftsweisende Technologien müssen Endkunden und Partnerunternehmen zeitnah gezeigt werden, damit diese auch bei bevorstehenden Projekten und Installationen berücksichtigt werden können“, erklärt Markus Eisemann, Sales Manager Visual Solutions bei Sharp Business Systems. Der Service von CDS werde deshalb benötigt, um dies schnell aber auch in der geforderten Menge und Qualität zu ermöglichen.

CDS stellt dabei sicher, dass das angeforderte Gerät pünktlich und mit der gewünschten Konfiguration beim Kunden oder Partner ankommt und am Ende der Leihdauer wieder abgeholt wird. Klimatisierte Lagerhallen sowie Spezialfahrzeuge, bei denen spezielle Hebebühnen, Schutz- und Rückhaltesysteme dafür sorgen, dass selbst unverpackte Hightech-Produkte si-



*„Innovationen und zukunftsweisende Technologien müssen zeitnah gezeigt werden, damit diese auch bei bevorstehenden Projekten und Installationen berücksichtigt werden können“, erklärt Markus Eisemann, Sales Manager Visual Solutions bei Sharp Business Systems.*

cher unterwegs sind, gewährleisten, dass die Geräte nach dem Transport sofort einsatzbereit sind. Auf Wunsch übernimmt der Technologiedienstleister auch den Auf- und Abbau der Systeme, nimmt individuelle Einstellungen vor und gibt eine kurze Produkteinweisung.

Mit „Limes“ bietet CDS Service darüber hinaus eine SaaS-Komplettlösung für den Verleihprozess. Die Software begleitet den gesamten Geschäftsprozess: von der Produkthanfrage, über die Disposition und Lieferung, bis zur Rückholung oder zum Übernahmeauf. Um den Verleihprozess abzubilden kombiniert „Limes“ dabei relevante Features aus Warenwirtschaft und Workflow-Programmen in einem Tool.

Die Beauftragung der Leihstellungen ist dadurch unkompliziert: Über das von CDS zur Verfügung gestellte Portal kann jeder berechnete Sharp-Mitarbeiter Leihstellungen für Partner und Endkunden beantra-



Neben persönlichen Ansprechpartnern stellt CDS seinen Kunden mit „Limes“ eine leistungsfähige Software für den Verleihprozess zur Verfügung.



*Klimatisierte Lagerhallen, Spezialfahrzeuge sowie eine Software zur Steuerung des Verleihprozesses gewährleisten, dass die Geräte pünktlich und mit der gewünschten Konfiguration beim Kunden oder Partner ankommen und am Ende der Leihdauer wieder abgeholt werden.*

gen. Eine Sharp-interne Kontrollinstanz gibt die angefragten Leihstellungen dann frei.

„Mit dem Aufbau eines Leihpools, eigenem Personal und Spezialfahrzeugen sowie einem professionellen Software-Tool erfüllt CDS nicht nur alle erforderlichen Kriterien, sondern überzeugt zudem auch durch eine unkomplizierte und absolut projektorientierte Vorgehensweise“, betont Eisemann. Die Art und Weise, wie hier von Anfang an

mit einem ambitionierten Neukunden wie Sharp umgegangen worden sei, habe die Entscheidung deshalb sehr leichtgemacht.

„Auch mit den Projektverläufen und der Umsetzung sind wir sehr zufrieden, da unsere Kunden es sind.“ Hatte Sharp die Leihstellungen bis vor kurzem noch eigenständig durchgeführt, könne man sich nun der Dienste eines Spezialisten bedienen, erläutert der Sales Manager von Sharp. „Der Mehrwert ist

absolute Professionalität und Verlässlichkeit.“ Auch auf die künftige Zusammenarbeit mit CDS freue man sich. „In einem sich verändernden Markt ist es sehr wichtig, einen verlässlichen Partner an der Seite zu haben, um große wie kleine Projekte und Herausforderungen meistern zu können. Und den haben wir mit CDS eindeutig gefunden.“

[www.sharp.de](http://www.sharp.de)

[www.cds-service.de](http://www.cds-service.de)