

# Ausgeklügelte Software, unkomplizierte Finanzierung

Gut verstandene Produktlebenszyklusmanagement-Lösungen erlauben es Unternehmen unterschiedlichster Branchen, ihre Produktivität zu steigern. Doch die Anschaffung stellt meist eine nicht unerhebliche Investition dar. Durch die Kooperation mit einem kompetenten Finanzierungspartner und die Bereitstellung passender Finanzierungsmodelle sind Anbieter solcher Produkte in der Lage, ihren Kunden die Kaufentscheidung zu erleichtern und das eigene Risiko deutlich zu minimieren.



**B**ereits seit 1997 steht der Anbieter von PLM(Produktlebenszyklusmanagement)-Lösungen DPS Software seinen Kunden mit Rat und Tat zur Seite – PLM dient der Ver-

waltung sämtlicher Daten und Informationen, die im Verlauf des Lebenszyklus eines Produkts, das heißt von der Konzeption und der Herstellung über den Verkauf bis hin zur Wartung, generiert werden. Unter anderem erlaubt PLM, alle zur Anfertigung eines Pro-

dukts notwendigen Prozesse zu kontrollieren und somit das Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag besser sichtbar zu machen.

Das Software-, Beratungs- und Serviceangebot der DPS-Gruppe beruht auf Standardprodukten ihrer Softwarepartner SolidWorks und Sage – inzwischen zählt das Unternehmen zu den drei größten SolidWorks-Resellern in Europa und zu den Top-6-Partnern von Sage in Deutschland – sowie auf DPS-eigenen Modulen und Lösungen.

„Mit unserem PLM-Portfolio unterstützen wir alle wertschöpfenden Geschäftsprozesse unserer Kunden und setzen individuelle Anforderungen um“, schildert Olaf Schiele,



*„Sowohl auf branchentypische als auch auf individuelle Anforderungen geht MMV Leasing stets mit hoher Beratungskompetenz und absoluter Professionalität ein.“*

OLAF SCHIELE,  
Regionalleiter Nord bei der  
DPS Software GmbH

Regionalleiter Nord bei der DPS Software GmbH. „Dabei sind wir immer ganz in der Nähe, da wir unter sämtlichen SolidWorks- und Sage-Resellern mit 24 Standorten diejenigen sind, die über das dichteste Niederlassungsnetz in Deutschland, Österreich und der Schweiz verfügen.“

## MINIMIERTES RISIKO

Ihre Produkte und Leistungen stellt die DPS Software GmbH unterschiedlichsten Branchen und Sektoren bereit, wie unter anderem der Konsumgüterindustrie, der Fahrzeugtechnologie oder der Elektrotechnik, dem Maschinen- und Anlagenbau, der Industrierausrüstung, dem Werkzeugbau sowie der Luft- und Raumfahrt, dem Schiffsbau, der Ingenieurdienstleistung, der Holz verarbeitenden Industrie und der Medizintechnik. „Mehr als 260 hoch qualifizierte Mitarbeiter – davon 100 im technischen Support – stehen etwa 6.600 Kunden in den fünf Kompetenzbereichen CAD (Computer-aided Design), CAM (Computer-aided Manufacturing), CAE (Computer-aided Engineering), PDM (Produktdatenmanagement) und ERP (Enterprise-Resource-Planning) zur Verfügung“, berichtet Schiele. „Neben einer kompetenten Beratung in der Verkaufsphase übernehmen wir auch Implementierung und Systemintegration sowie die Entwicklung kundenspezifischer Anwendungen und warten nicht zuletzt mit einem umfassenden Schulungsangebot auf.“

Weil viele Kunden von DPS Software nicht nur ausgeklügelte Softwarelösungen erwarten, sondern auch attraktive Finanzierungsmodelle, verkauft das Unternehmen seine Produkte und Dienstleistungen im Rahmen von Softwareleasingverträgen und vertraut dabei schon seit mehr als zwölf Jahren ausschließlich auf die Erfahrung von MMV Leasing. „Dank Leasings können unsere Kunden größere Investitionen innerhalb eines gewählten Zeitraums auf überschaubare Monatsraten verteilen, sodass die Kosten über die gesamte Laufzeit klar kalkulierbar bleiben“, erläutert Schiele. „Für uns liegt der Vorteil ganz klar in der Minimierung des finanziellen Risikos. Denn wenn ein Auftrag über Leasing zustande kommt, erhalten wir unser Geld direkt von MMV Leasing, nach-

*„Partnerschaft, Fairness und Transparenz – auf dieser Basis arbeiten wir mit unseren Vertriebspartnern und Kunden – häufig schon seit vielen Jahren – eng zusammen.“*

DANIELA SCHMITZ,  
Firmenkundenbetreuerin bei MMV Leasing

dem unsere Ansprechpartner dort die Bonität des Kunden geprüft und der Abwicklung zugestimmt haben.“

„Partnerschaft, Fairness und Transparenz – auf dieser Basis arbeiten wir mit unseren Vertriebspartnern und Kunden – häufig schon seit vielen Jahren – eng zusammen“, erklärt Daniela Schmitz, Firmenkundenbetreuerin bei MMV Leasing. „Was DPS Software angeht, gestaltet sich die Zusammenarbeit als überaus angenehm.“

## SCHNELLE BEARBEITUNG

Ein großer Teil der Leistung von DPS Software besteht aus Service. Für das Unternehmen ist die Tatsache, dass MMV Leasing diese Besonderheit berücksichtigt, besonders wichtig. „Sowohl auf branchentypische als auch auf individuelle Anforderungen geht MMV Leasing stets ein“, betont Schiele. „Dabei kommen uns die hohe Beratungskompetenz und die Professionalität der MMV-Mitarbeiter zugute. Und weil diese immer gut erreichbar sind und zügig reagieren, steht einer schnellen und unbürokratischen Abwicklung der Aufträge – speziell hinsichtlich der Bonitätsprüfung und Formalitäten – nichts im Weg.“

Dass DPS Software eine solche lohnende Kooperation fortsetzen will, glaubt man Olaf Schiele bei diesen Aussagen gerne. „Das Geschäft mit MMV werden wir auf jeden Fall ausbauen“, verrät er. „Künftig soll jedes Angebot an Kunden stets auch Leasingkonditionen enthalten.“

Graziella Mimic ■

