



# Pressemappe RPS Resources Planning Software

## Inhalt

---

Presstext Die kaufmännische Software RPS für fertigende Firmen	Seite	3 - 7
Interview Javier Etxeberria Garmendia, Direktor der Industriesparte von Ibermática, S.A	Seite	8 - 10
Interview Manfred Gravius Geschäftsführender Gesellschafter DPS Software GmbH	Seite	11 - 12
RPS Module	Seite	13
Referenz Münch GmbH	Seite	14 - 15
Referenz Ullmann & Co GmbH	Seite	16
Referenz SET Power Systems GmbH	Seite	17 - 18
Referenz Mauch Consulting & Engineering	Seite	19
Referenz Rädlinger Primus Line GmbH	Seite	20 - 22

## Pressekontakt

---

DPS Software GmbH  
Nicole Rubbe  
Esslinger Straße 7 · 70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel: 0711/797310-72 · E-Mail:NRubbe@dps-software.de

## Die kaufmännische Software RPS für fertigende Firmen

**Echterdingen** Die *DPS Software GmbH* ergänzt ihr Angebot mit der innovativen ERP-Software RPS. Das voll in CAD/CAM-Software integrierbare Programm bietet Bausteine von der Fertigungsplanung bis zur Wartung.

Ibermática, Hersteller der ERP-Lösung RPS (Resources Planning Software), ist seit 45 Jahren im IT Business und mit über 3.500 Mitarbeitern eines der Top Softwarehäuser in Spanien und erfolgreicher Reseller von SOLIDWORKS. Mit fortschreitender Vernetzung der Prozesse fanden die Ibermática Kunden, in der Regel mittelständische Industrieunternehmen, keine optimal integrierbaren Lösungen für ihre Aufgaben von der Produktentwicklung über die Fertigungsplanung, das Rechnungswesen bis zum Service. Ibermática entwickelte daraufhin die integrierte Fertigungslösung RPS und berücksichtigte dabei die Zukunftsthemen Industrie 4.0 und IoT.

### **RPS, die ERP Software für fertigende Unternehmen.**

Für den Mittelstand sollten die Übergänge von Entwicklung/ Fertigung zu kaufmännischen Bereichen fließend, die Nutzung der Daten für alle Bereiche zugänglich, aber geschützt sein. RPS bietet mit den Modulen CAD Integration, Projektmanagement, Ressourcenplanung und Dokumentenmanagement umfassende Funktionen für produzierende Unternehmen und technische Dienstleister. RPS ist vollständig integrierbar in die gewohnten CAD-Umgebungen von SOLIDWORKS, SolidEdge oder Inventor und ermöglicht so direkt und ohne Schnittstellen, technische Daten für kaufmännische Anwendungen zu generieren und abzufragen.

### **Bausteine für alle Prozesse**

Die Software RPS ist modular aufgebaut. Dabei unterstützen die Module alle wesentlichen Geschäftsprozesse eines Fertigungsunternehmens. Es stehen u.a. die Module für Projektmanagement, Produktionsplanung, Einkauf, Logistik, CRM bis zu Service und Wartung zur Verfügung.

Die Einführung kann schrittweise erfolgen: Baustein für Baustein. Damit überfordert selbst eine kleine Firma seine Ressourcen nicht. Neue Module können ohne Störungen des Ablaufes unproblematisch ergänzt werden. So wächst eine Firma Schritt für Schritt in die 4.0-Welt.

Insgesamt besteht die Software aus 19 Modulen, die alle einzeln oder integriert genutzt werden können.

## Die kaufmännische Software RPS für fertigende Firmen

### **Produktion effizient planen**

Komplexe Fertigungsvorhaben können mit RPS wesentlich leichter und kosteneffizienter geplant werden. Der Anwender hat stets den Überblick über die Auslastung, freie Kapazitäten inklusive Frühwarnung bei Engpässen. Material, Maschinen, Werkzeuge und Mitarbeiter können in der übergreifenden Planung berücksichtigt werden, so dass alles ineinandergreift.

Für den Arbeitsalltag kann der Anwender aus der Planung automatisiert die Arbeitspläne erstellen. Aus der Bedarfsplanung können zum Beispiel die Fertigungsaufträge und Bestellungen abgeleitet werden.

### **RPS CAD Integration – eine ideale Verbindung zu SOLIDWORKS.**

Das Modul CAD Integration verbindet RPS bidirektional und direkt mit allen gängigen CAD Systemen. Konstrukteure bearbeiten damit Artikel (inkl. Stückliste, Arbeitsplan, QS-Prüfplan) und ordnen diese optional Projekten zu. Durch den Abgleich zwischen ERP- und CAD-Stückliste lassen sich komfortabel Änderungen/Ergänzungen in Stücklisten vornehmen (wachsende Stückliste). Über Datenkarten und Abfragen erhalten Sie live Zugriff auf ERP Daten wie Lagerbestände oder offene Bestellungen. Zudem können Sie direkt Teile/Baugruppen in RPS einchecken und versionieren. Ebenso können Sie sofort zugehörige Dokumente (z.B. Datenblätter) im Dokumentenmanagement ablegen.

### **DPS Software – Softwarehaus mit langer Erfahrung**

DPS Software – seit 20 Jahren im IT Geschäft - ist exklusiver RPS Reseller für D-A-CH mit engem Kontakt zum Hersteller. Die ersten RPS-Kunden gingen bereits erfolgreich in den Live-Betrieb.

Dazu gehört u.a. Set Power Systems GmbH, eine Tochter von AVL. Set Power hat wesentliche Module wie CAD Integration für Inventor sowie Projektmanagement und Ressourcenplanung eingeführt. Guido Kulmus, Head of Supply Chain Management ist sich sicher: „Der Funktionsumfang von RPS bietet alles, was in Zukunft für uns noch interessant werden könnte. Wir sind überzeugt, hier ein System zu haben, mit dem wir unsere wachsenden Anforderungen der Zukunft problemlos abbilden können.“

[www.dps-software.de/rps](http://www.dps-software.de/rps)

## Die kaufmännische Software RPS für fertigende Firmen

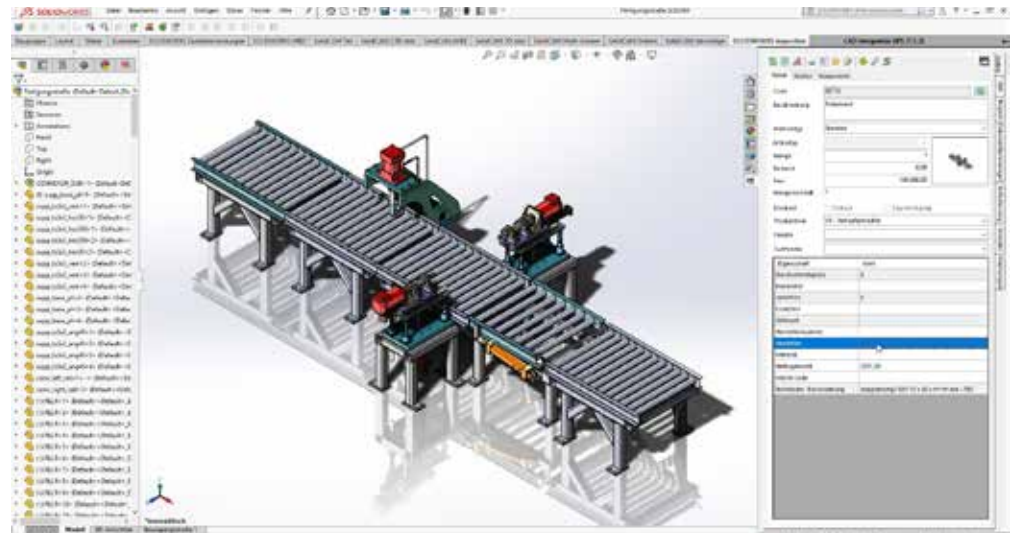


Bild 1 CAD Addin

Bildzeile: Das integrierte Addin bietet umfangreiche, konfigurierbare Datenkarten und Navigationsoptionen.

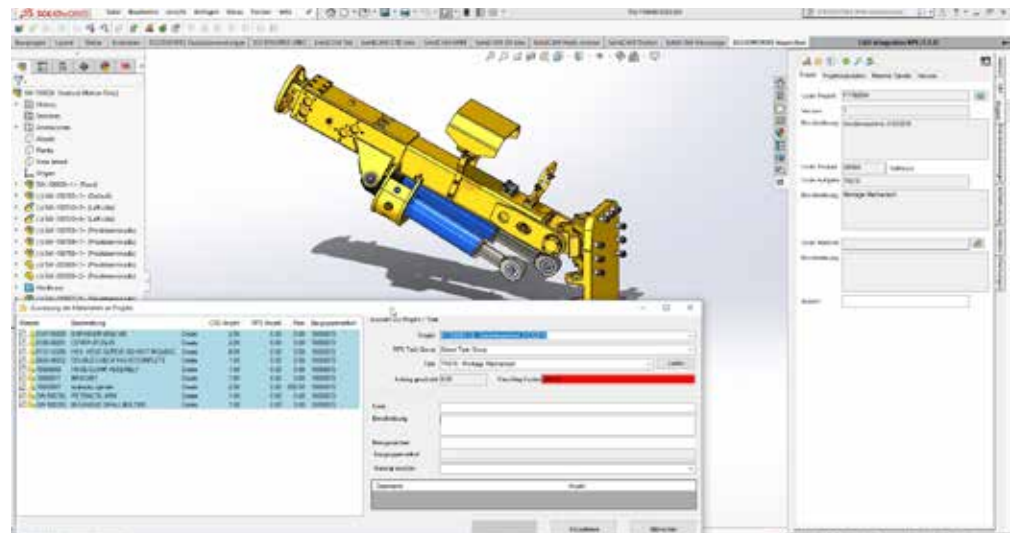


Bild 2 Übergabe Projektstückliste

Bildzeile: Projektstücklisten können direkt mit Stücklistenvergleich und Kostenabgleich ans ERP-Projekt übergeben werden.

## Die kaufmännische Software RPS für fertige Firmen

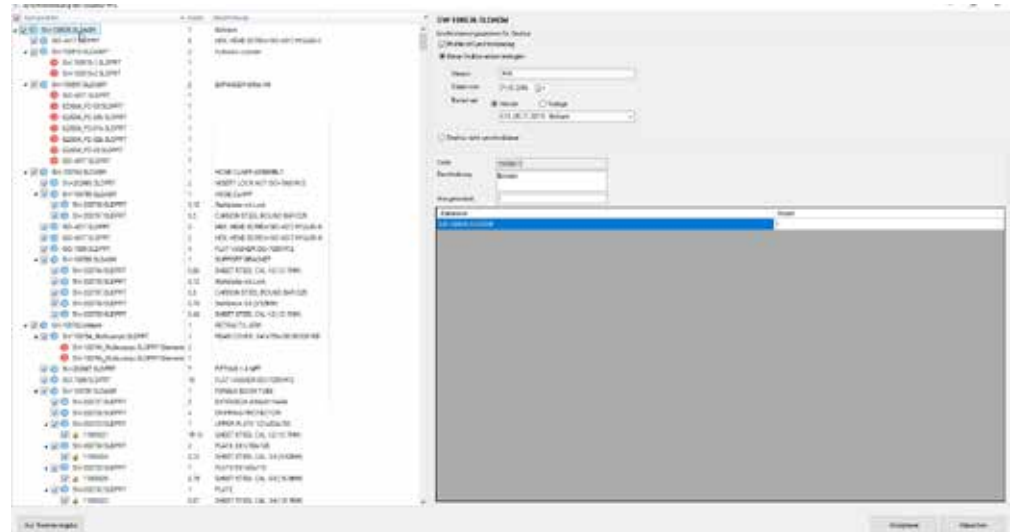


Bild 3 Übergabe mehrstufiger Stücklisten  
Bildzeile Mehrstufige Stücklisten können bequem über eine Aktion übertragen werden.

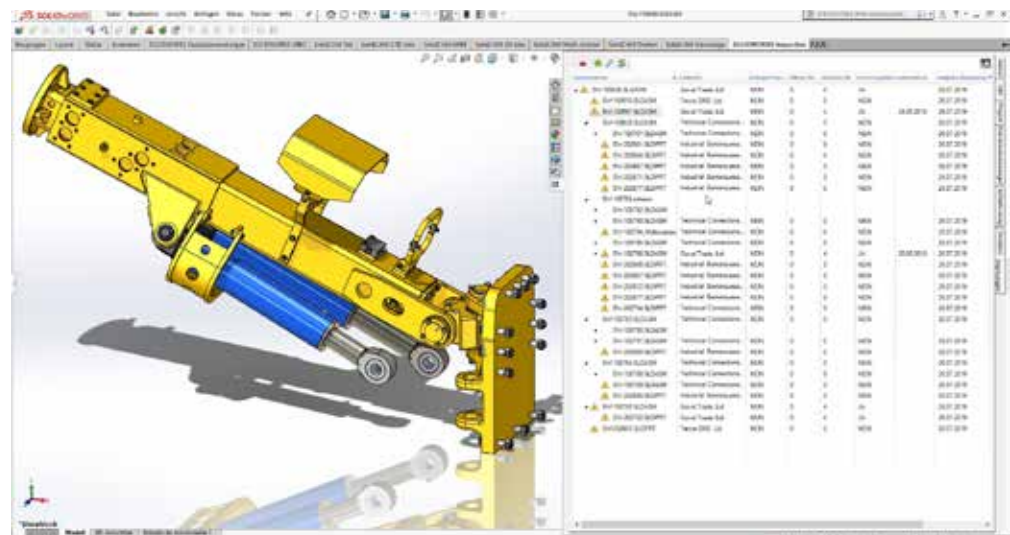


Bild 4 Warnhinweise  
Bildzeile: Warnhinweise (Reklamationen, Liefertermin nicht möglich, kein gültiger Preis, ...) unterstützen den Konstrukteur.

## Die kaufmännische Software RPS für fertigende Firmen

### **Über die DPS Software**

Die DPS Software wurde 1997 gegründet und ist heute der größte selbständige SOLIDWORKS Reseller in Europa und der größte Sage-Reseller in D-A-CH. Neben den Produkten von SOLIDWORKS hat DPS die CAM-Produkte von SolidCAM sowie die ERP Lösung RPS exklusiv für D-A-CH im Portfolio. Hinzu kommen DPS eigene Module und Lösungen.

Für die Möbelbranche vertreibt DPS im deutschsprachigen Raum die Softwarelösung SWOOD auf Basis von SOLIDWORKS.

Das Unternehmen hat 31 Standorte in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Polen. Die Zahl der Mitarbeiter ist auf 450 gestiegen.

Unterstützt werden 9.500 Kunden in der gesamten Prozesskette von der Konstruktion, über die Berechnung und Fertigung bis hin zur Datenverwaltung und der Abbildung der damit verbundenen kaufmännischen Prozesse. Software- und Schnittstellenentwicklungen sowie Schulungs- und Beratungsdienstleistungen vervollständigen die kundenorientierte Ausrichtung.

[www.dps-software.de/](http://www.dps-software.de/)

## Interview

---

Interview mit Javier Etxeberria Garmendia, Direktor der Industriesparte von Ibermática, S.A

Die Fragen stellte die Redaktion

### Redaktion

*Ibermática ist schon seit vielen Jahren im Software Business tätig. Wo sind Ihre Wurzeln?*

### Javier Etxeberria Garmendia

Ibermática wurde 1973 als Datenverarbeitungszentrum für lokale Firmen und Finanzinstitute gegründet. Das Angebot bestand zunächst aus der Verarbeitung von Unternehmensdaten und Lohnabrechnungen mit Cobol Technologie. Übrigens mit einem einzigen Computer der Marke Bull. In dieser Zeit wurde die Rechenleistung als Time-Sharing Service angeboten.

### Redaktion

*Was war Ihre Motivation RPS zu entwickeln? Gibt es nicht schon genügend ERP Softwarelösungen?*

### Javier Etxeberria Garmendia

RPS entstand mit dem Aufstieg großer multinationaler Unternehmen im Automobilsektor, die in den 90iger Jahren in Spanien starteten: Ford in Valencia, Nissan und Audi/VW in Barcelona, Mercedes in Vitoria usw. Unser Ziel war damals, die KMUs, die als Zulieferer der Montagewerke entstanden, zu unterstützen. Sie kamen unter Druck durch die Übernahme der Technologien und die Automatisierung von Prozessen wie Planung, Qualitätsmanagement, Produktion, Kosten usw. Aus diesen Anforderungen heraus hat sich ein umfassendes sowie modernes, auf der Service orientierten Architektur (SOA) basierendes ERP System entwickelt, das heute europaweit vertrieben wird.

### Redaktion

*Wie viele Mitarbeiter arbeiten bei Ibermática für RPS?*

### Javier Etxeberria Garmendia

Konkret arbeitet ein Team von 110 Mitarbeitern an RPS. Sie arbeiten innerhalb der Industriesparte von Ibermática mit 400 anderen Kollegen, die sich mit Themen von Automatisierung bis zur fortgeschrittenen Analytik beschäftigen.

## Interview

---

Wir glauben, dass die Herausforderung der nächsten Jahre darin besteht, den Wandel voranzutreiben, den Industrie 4.0 erfordert. Wir bewegen uns auf einer homogenisierten Plattform, vom Engineering bis zum fertigen Produkt. Ein intelligentes Konzept, das alle Module umfasst. Ibermática verfügt über ein leistungsstarkes Team im Bereich der fortgeschrittenen Analytik, mit umfangreicher Erfahrung mit Projekten im Automobilsektor und dem Maschinenbau. Dies ermöglicht es uns, eine Vorreiterrolle und Innovationsführung in diesem Bereich einzunehmen.

### Redaktion

*Wie viele Kunden haben Sie in Spanien?*

#### **Javier Etxeberria Garmendia**

Ibermática hat mehr als 5.000 Kunden, hauptsächlich in Spanien und 4.300 davon sind Industrie Unternehmen. Aber die Software eignet sich ebenfalls für andere Bereiche wie Dienstleistung, Versorgung, Gesundheitswesen, Finanzdienstleistung, Versicherungen, Telekommunikation und den Medienbereich oder öffentliche Verwaltung. Außerhalb Spaniens hat Ibermática Projekte in Lateinamerika, aber auch in Nordamerika, Portugal, Andorra, der D-A-CH Region, England und in einigen anderen Ländern, in denen unsere Kunden Niederlassungen haben.

### Redaktion

*DPS Software ist exklusiver Reseller für RPS in D-A-CH.*

*Wie unterstützen Sie DPS bei der Einführung?*

#### **Javier Etxeberria Garmendia**

In der Tat hat DPS nach einem langen, harten und kompetitiven Auswahlverfahren beschlossen, mit RPS eine Vertriebsvereinbarung für D-A-CH zu unterzeichnen. Seitdem haben wir von Ibermática ein Team, das sowohl in Spanien als auch in Deutschland Seite an Seite mit dem lokalen Implementierungsteam arbeitet. Wir sind davon überzeugt, dass das hohe professionelle Niveau der DPS Berater zusammen mit dem Ibermática Support-Team erfolgreich die Software implementieren wird und die Anwendung zu einer hohen Kundenzufriedenheit führt.

Demnächst findet wieder ein Meeting des I2T (Industry Innovation Team) statt. I2T ist ein multidisziplinäres Team, bestehend aus Mitarbeitern von Ibermática und DPS. Ziel des I2T ist die

## Interview

---

funktionale mittelfristige Planung unserer Lösung sowie die Förderung eines gemeinsamen Austausches von Ideen und Strategien im Industrieumfeld. Aus diesem Team entstanden bereits sehr interessante Ideen, die in die neue Version von RPS eingeflossen sind, wie etwa das Projekt Dashboard, der 3DViewer oder verschiedenen Revisionen der Methode zur Produktimplementierung.

### Redaktion

*Was planen Sie in den nächsten Jahren?*

#### **Javier Etxeberria Garmendia**

Ibermática hat seine Strategie für 2018-2020 veröffentlicht. Sie sieht in den nächsten 3 Jahren eine Umsatzsteigerung von fast 20 %, bei einem derzeitigen Umsatz von 275 Millionen Euro, vor. Ein erster Meilenstein des Strategieplans war der Erwerb des Unternehmens IDS ([www.ids-industrial.com/](http://www.ids-industrial.com/)), mit dem Ibermática seine Führungsrolle als Technologieanbieter in Spanien weiter festigen wird.



Bild 5

#### **Javier Etxeberria Garmendia**

ist Wirtschaftsingenieur mit einem MBA Abschluss. Ersten Industrieerfahrungen im Bereich Formen und Spritzguss und CAD/CAM, folgte die Gründung seiner eigenen Firma, die später in Ibermática integriert wurde. Bei Ibermática leitet Etxeberria die Abteilung Enterprise Solutions. Er ist Direktor der Industriesparte von Ibermática.

## Interview

---

Interview mit Manfred Gravius, Geschäftsführender Gesellschafter der DPS Software GmbH.

Die Fragen stellte die Redaktion

### Redaktion

*DPS Software hat eine neue ERP-Software ins Programm genommen. Warum haben Sie sich für RPS entschieden?*

### Manfred Gravius

DPS ist seit mehr als 20 Jahren einer der erfolgreichsten Value Added Reseller von SOLIDWORKS Produkten und von SOLIDWORKS Partnerlösungen. Unsere Kunden sind maßgeblich Klein- und mittelständische produzierende Unternehmen im Maschinenbau, der Medizintechnik, dem Gerätebau und der Automatisierung. Kennzeichnend für diese Unternehmen ist, dass sie ihre Produkte als Unikate, Kleinserien und Varianten herstellen. Der Auftragsprozess wird, bedingt durch die Produkt- und Prozesskomplexität, als Projekt abgewickelt. Konstruktion, Beschaffung und Fertigung laufen parallel.

Alle technischen Unterlagen wie Zeichnung, Stückliste und/oder 3D-Modell werden projektbegleitend erzeugt und unterliegen der ständigen Veränderung (wachsende Stückliste, Konstruktionsänderungen). Dadurch ist eine enge Verzahnung zwischen der Entwicklung und Produktentstehung wichtig.

Für die Auswahl eines für unsere Kunden geeigneten ERP Systems waren das die wichtigen Voraussetzungen. RPS von Ibermática passte am besten zu den Anforderungen unserer Kunden.

### Redaktion

Welche Firmen sprechen Sie mit dieser Software an?

### Manfred Gravius

Mit RPS sprechen wir alle Einzel-/Projektfertiger und Kleinserien-/Variantenfertiger an, die ihre Produktentwicklung mit den CAD Lösungen SOLIDWORKS, Inventor und SolidEdge erledigen. Hierzu bietet RPS die nahtlose Integration des Dokumentenmanagements und eine vollumfängliche ERP Funktionalität für Projektmanagement, Beschaffung, Fertigung und der Qualitätssicherung.

## Interview

---

### Redaktion

Brauchen kleinere Firmen ein so umfangreiches Softwarepaket?

### Manfred Gravius

RPS ist modular aufgebaut und zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität und Skalierbarkeit aus. Ergänzt um ein einfaches Einführungskonzept und vordefinierte Standards bieten wir damit auch kleineren Unternehmen durch den Einsatz eines modernen ERP Systems vom digitalen Wandel zu profitieren.

### Redaktion

Konnten Sie schon erste Kunden gewinnen?  
Wie waren die Erfahrungen?

### Manfred Gravius

Die Resonanz auf RPS ist durchwegs positiv, so dass die Vertriebspipeline inzwischen sehr gut gefüllt ist. Es spricht für das Produkt, dass es uns bereits im ersten Jahr gelungen ist, auf dem hart umkämpften deutschen Markt 25 ERP Neuprojekte zu gewinnen. Die Größe der Projekte reicht vom kleineren CNC Fräser mit 2 Arbeitsplätzen bis hin zum Sondermaschinenbauer mit 20 Clients. Durchwegs positiv ist auch das Feedback der Kunden, die bereits im Echtbetrieb sind bzw. RPS in Teilprojekten produktiv nutzen.

### Redaktion

Was planen Sie in den nächsten Jahren?

### Manfred Gravius

Unser Ziel ist es, gemeinsam mit dem Hersteller Ibermática, RPS zu einem der führenden ERP Lösungen für produzierende Unternehmen im deutschsprachigen Raum auszubauen. Für 2019 ist eine Branchenausprägung für die Holz-, Möbelindustrie geplant. Demnächst steht ein Starterpaket Fertigungsdatenmanagement für kleine Unternehmen zur Verfügung.



Bild 6

### Manfred Gravius

Geschäftsführender Gesellschafter der DPS Software GmbH

---

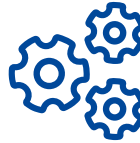
PROJEKTMANAGEMENT



SERVICEMANAGEMENT



CAD INTEGRATION



EINKAUF



---

CRM



LAGERVERWALTUNG



VERKAUF



RESSOURCENPLANUNG



---

WORKFLOW



BUSINESS  
PROCESSMANAGEMENT



PRODUKT  
KONFIGURATOR



BUSINESS  
INTELLIGENCE

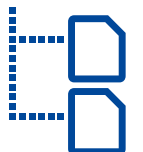


---

DOKUMENTEN  
MANAGER



PRODUKTION



QUALITÄTS  
MANAGEMENT



OFFENE POSTEN  
VERWALTUNG



---

RECHNUNGSWESEN



ONLINE  
DATENERFASSUNG



ALLE INFOS ZU DEN MODULEN  
[WWW.DPS-SOFTWARE.DE/ERP/MODULE](http://WWW.DPS-SOFTWARE.DE/ERP/MODULE)



## Münch GmbH

---

„Der persönliche und intensive Kontakt mit DPS-Mitarbeitern während unserer Entscheidungsphase für ein ERP-System, hat den positiven Eindruck von RPS weiter verstärkt.“

**Markus Petershofen,  
Projektverantwortlicher, Münch GmbH**

### **Was war Ihre größte Herausforderung, die ohne ein ERP System nicht mehr zu bewältigen war?**

Die gestiegene Produktvielfalt, immer komplexere Baugruppen und erhöhte Lagerbestände haben zu unterschiedlichen Problemen bei unseren Produktionsprozessen geführt. Eine umfangreiche Betriebsdatenerfassung und entsprechende Kanalisierung konnte uns in die Lage versetzen mit den gestiegenen Belastungen fertig zu werden.

### **Warum haben Sie sich für RPS als ERP System entschieden?**

RPS vereint alle betriebswirtschaftlichen und technischen Bereiche unseres Unternehmens. Die Verknüpfung der Daten unterstützt uns sowohl bei der Entscheidungsfindung im täglichen Produktionsprozess als auch bei unternehmerischen Planungen. Insbesondere das Produktionsplanungsmodul und das Business Intelligence Modul waren beim Entscheidungsprozess für uns von großer Bedeutung.

### **Warum haben Sie sich für DPS als Ihren Partner entschieden?**

Wir sind seit 2009 Kunde bei DPS im Bereich der CAD-Systeme. Diese Partnerschaft zusammen mit der langjährigen Erfahrung von DPS als Vertriebspartner von ERP-Systemen hat unser Interesse geweckt. Der persönliche und intensive Kontakt mit DPS Mitarbeitern während unserer Entscheidungsphase für ein ERP-System hat den positiven Eindruck weiter verstärkt. Live-Demos von RPS und das gründliche Ausfüllen unseres Lastenheftes haben unsere Entscheidung für DPS und RPS schließlich gefestigt.

### **Schildern Sie bitte Ihre Erfahrungen zum Einführungskonzept der DPS.**

Die Einführungsphase hat sich als gut strukturiert, intensiv begleitet und stets kostentransparent herausgestellt. Wir wussten zu jedem Zeitpunkt an welcher Stelle des Einführungsprozesses wir uns befinden.



## Münch GmbH

---

### **Welche strategischen Weiterentwicklungen des Unternehmens sind aufgrund der Möglichkeiten von RPS als ganzheitliche Lösung geplant?**

Die Digitalisierung der Produktion schreitet dank RPS mit großen Schritten voran. Benutzer-Terminals zur Datenerfassung sind an fast allen Arbeitsplätzen integriert und sorgen für den notwendigen Input, um unsere Prozesse und Betriebsabläufe stets im Auge zu haben und zu verbessern.

[www.muench-gmbh.de](http://www.muench-gmbh.de)



## Ullmann & Co. GmbH

---

„Der modulare Aufbau von RPS gefiel uns. Wir konnten das verwenden was wir aktuell benötigen. Zeitgleich können wir in der Zukunft problemlos nachrüsten.“

**Roland Wölz**  
**Projektleiter, Ullmann & Co. GmbH**

### **Was war Ihre größte Herausforderung, die ohne ein ERP System nicht mehr zu bewältigen war?**

Unsere Projekte wurden größer und aufwendiger, dabei den Überblick in den Bereichen Anfrage, Bestellung, Lieferscheine und Rechnungen - von Zulieferern als auch von uns - zeitgleich für mehrere Projekte zu behalten, war mit unserem bisherigen System immer schwieriger.

### **Warum haben Sie sich für RPS als ERP System entschieden?**

Der modulare Aufbau und das intuitive Bedienkonzept von RPS gefiel uns. Wir konnten das verwenden was wir aktuell benötigen. Zeitgleich können wir in der Zukunft problemlos nachrüsten.

### **Warum haben Sie sich für DPS als Ihren Partner entschieden?**

Ein befreundetes Unternehmen setzte bereits auf DPS/RPS, auch hielten wir die Unternehmensstruktur von DPS für einen langfristigen Partner am sinnvollsten.

### **Schildern Sie bitte Ihre Erfahrungen zum Einführungskonzept der DPS.**

Die Einführung ist sehr gelungen. Alle Mitarbeiter, welche mit dem Programm arbeiten, wurden individuell mit dem Programm vertraut gemacht. Unser Ansprechpartner steht ständig zur Verfügung.

### **Welche strategischen Weiterentwicklungen des Unternehmens sind aufgrund der Möglichkeiten von RPS als ganzheitliche Lösung geplant?**

In diesem Kontext ist eine Weiterentwicklung im digitalisierten Bereich von Arbeitsschritten geplant. Mehr Flexibilität bei geringerem Zeitaufwand.

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



## SET Power Systems GmbH

---

„Der Funktionsumfang von RPS bietet alles, was in Zukunft für uns noch interessant werden könnte. Wir sind überzeugt, hier ein System zu haben, mit dem wir unsere wachsenden Anforderungen der Zukunft problemlos abbilden können.“

**Guido Kulmus,**  
**Head of Supply Chain Management, SET Power Systems GmbH**

### **Was war Ihre größte Herausforderung, die ohne ein ERP System nicht mehr zu bewältigen war?**

Das transparente Steuern von Verfügbarkeiten sowie die Vermeidung unnötiger Kapitalbindungen und das proaktive Steuern von Ressourcen inkl. Problemerkennung mit Vorlaufzeit war eines der Hauptkriterien für ein ERP System.

Wir sind ein junges Unternehmen, welches in den letzten Jahren ein sehr starkes Wachstum verzeichnete. Die bisher verwendete kaufmännische Applikation sowie diverse Add-On Softwarepakete liefern für beinahe alle Funktionsbereiche des Unternehmens keine ausreichende Transparenz und Nachvollziehbarkeit. Dies beginnt mit der Steuerung von Stücklisten und deren Bestandsänderungen, zieht sich über die zeitliche Darstellung von Bedarfswerten und endet im Projektcontrolling. Kurzum, eine Fertigungssteuerung auf Terminalschiene mit einer davon abhängigen Einkaufsbeschaffung war nicht möglich.

### **Warum haben Sie sich für RPS als ERP System entschieden?**

Die Entscheidung für RPS fiel mit der Erkenntnis, dass uns hier ein System vorgestellt wurde, welches alle Komponenten eines klassischen ERP Systems beinhaltet und dennoch den Spagat zwischen Projektierungsgeschäft und Serienfertigung abbilden kann. Projektierungsmodul, mitwachsende Stücklisten, eine Kostenklammer per Projekt sowie ein weitreichendes Service- und QS-Modul haben uns überzeugt.

Des Weiteren bietet der Funktionsumfang von RPS alles, was in Zukunft für uns noch interessant werden könnte. Wir sind überzeugt, hier ein System zu haben, mit dem wir unsere wachsenden Anforderungen der Zukunft problemlos abbilden können.



## SET Power Systems GmbH

---

### **Warum haben Sie sich für DPS als Ihren Partner entschieden?**

Wir hatten bereits in der ersten Vorstellungsrunde das Gefühl ein Gegenüber zu haben, das unser Geschäft versteht. Dazu kam die professionelle und von Beginn an offene Kooperation. Dies hat sich während der bisherigen Implementierungsphase auch bestätigt; bislang gab es keine größeren Abbildungsprobleme unserer Anforderungen.

### **Schildern Sie bitte Ihre Erfahrungen zum Einführungskonzept der DPS.**

Praxisorientiert und realistisch - wir spüren, einen Partner gewählt zu haben, der das Geschäft kennt und der schon diverse Einführungen abgewickelt hat. Sehr positiv ist, dass wir die herausfordernde Terminalschiene unseres Projektplans bislang eingehalten haben. Die Akzeptanz der DPS Mitarbeiter in unserem Unternehmen ist hoch, da in allen Workshops und den Grundschulungen nie Fragen offengeblieben sind. Was wir als Kunde aber auch festgestellt haben, ist die absolute Notwendigkeit, firmenintern genügend fachliche Personalkapazität zur Verfügung stellen zu können. Das beste Einführungskonzept kann nicht funktionieren, wenn der Input und die Entscheidungen vom Kunden nicht kommen. Unsere Entscheidung, rechtzeitig eine zusätzliche Fachkraft anzustellen, hat sich bereits mehr als bezahlt gemacht.

### **Welche strategischen Weiterentwicklungen des Unternehmens sind aufgrund der Möglichkeiten von RPS als ganzheitliche Lösung geplant?**

Als Unternehmen sind wir weiterhin auf Wachstum ausgerichtet; der Erfolg am Markt der Elektromobilität spricht für unsere Produkte. Es gilt nun, das kommende Wachstum auch wirtschaftlich umzusetzen, was nur mit stabilen Prozessen und einer sauberen Kostentransparenz möglich ist. Mit RPS fühlen wir uns hierzu gut gerüstet, da alle relevanten Daten der Unternehmensprozesse zusammenfließen und ineinandergreifen. Ziel ist es, unsere Innovationskraft mit Verlässlichkeit zu koppeln. Dies gilt nicht nur für Termintreue gegenüber dem Kunden sondern auch für das nachhaltige Steuern aller relevanten Daten einer Anlage für den After Sales.

[www.set-powersys.de](http://www.set-powersys.de)



## Mauch Consulting & Engineering

---

„Wir haben uns für RPS entschieden, aufgrund der Integration des CAD-Systems in die ERP-Landschaft, der Abwicklungsmöglichkeit im Projekt und der Durchgängigkeit von der Verkaufschance bis zum Service.“

**Walter Mauch**

**Inhaber, W. Mauch Consulting & Engineering**

### **Was war Ihre größte Herausforderung, die ohne ein ERP System nicht mehr zu bewältigen war?**

Unsere größte Herausforderung bestand in der händischen Übertragung der CAD Stückliste ins bestehende ERP System, sowie in der Absicherung der Prozesse ohne EDV Unterstützung. Darüber hinaus stellte die große Anzahl an Schnittstellen im Gesamtprozess eine zusätzliche Problematik dar.

### **Warum haben Sie sich für RPS als ERP System entschieden?**

Wir haben uns für RPS entschieden, aufgrund der Integration des CAD Systems in die ERP-Landschaft. Zudem überzeugte uns die Abwicklungsmöglichkeit im Projekt und die Durchgängigkeit von der Verkaufschance bis zum Service.

### **Schildern Sie bitte Ihre Erfahrungen zum Einführungskonzept der DPS.**

Die Erfahrungen mit DPS sind gut und eine Implementierung erfolgt nun schrittweise.

### **Welche strategischen Weiterentwicklungen des Unternehmens sind aufgrund der Möglichkeiten von RPS als ganzheitliche Lösung geplant?**

Mittelfristig planen wir, auf das CAD System SOLIDWORKS umzusteigen.

[www.mauch-consulting.de](http://www.mauch-consulting.de)

## Rädlinger Primus Line GmbH

---



„RPS geht genau auf den Bedarf von KMU-Unternehmen im Industriebereich ein und bietet eine hervorragende Integration übergreifender Module wie Projektmanagement, Dokumentenmanagement und CAD Integration in die Kernsoftware.“

**Tobias Nemmer**

**Projektmanager, Rädlinger Primus Line GmbH**

### **Was war Ihre größte Herausforderung, die ohne ein ERP System nicht mehr zu bewältigen war?**

Primus Line hat derzeit ein Individual-ERP im Einsatz, das durch verschiedene Insellösungen in den einzelnen Unternehmensbereichen ergänzt wird. Der allgemeinwirtschaftliche Trend in Richtung Industrie 4.0 stellt auch Primus Line vor diverse Herausforderungen. In Sachen ERP gilt es, sich für die Zukunft gut aufzustellen und dabei aktuelle Entwicklungen der Gesamtwirtschaft zu berücksichtigen. Mit dem derzeitig eingesetzten Individual-ERP steht das Unternehmen insbesondere vor drei großen Herausforderungen:

#### **Fortschreitende Digitalisierung der Geschäftsprozesse**

Die immer weiter fortschreitende Digitalisierung der Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Unternehmens - von der Produktentwicklung bis hin zur Auslieferung - lässt sich schneller und vor allem prozesssicherer mit einem Standard-ERP wie RPS umsetzen. Dem einhergehend kommt es durch ein Standard ERP zu einer Standardisierung und Vereinfachung aller Prozesse, was ebenfalls die Prozesssicherheit erhöht und die Qualität der erfassten Daten verbessert.

#### **Intensivere Vernetzung einzelner Unternehmensbereiche**

Entscheidende Charakteristika, welche den Trend Industrie 4.0 bestimmen sind kurze Durchlauf- und Lieferzeiten, eine Optimierung der Lagerbestände sowie eine hohe Produktivität. Auch Primus Line sieht in diesen Faktoren das Potenzial eines klaren Wettbewerbsvorteils. Die Grundlage dafür liefert im Besonderen ein ERP-System mit ausgeprägten Verknüpfungen der Module der unterschiedlichen Geschäftsbereiche. Dadurch werden kürzere Bearbeitungszeiten der Geschäftsprozesse hervorgerufen und schnellere Reaktionszeiten auf bestimmte Entwicklungen des Marktes gewährleistet.

## Rädlinger Primus Line GmbH

---



### **Steigende Bedeutung der Datenqualität und Datenverarbeitung**

Die Stichworte Big Data und Business Intelligence erhalten eine immer größer werdende Bedeutung. Das Abrufen von Auswertungen und Analysen innerhalb von kürzester Zeit und von höchster Datenqualität, ist derzeit eine große Herausforderung und soll mit einem Standard-ERP gemeistert werden.

### **Warum haben Sie sich für RPS als ERP System entschieden?**

RPS erfüllt mit Abstand am besten die für Rädlinger entscheidenden Kriterien wie technische Systemvoraussetzungen, Benutzerfreundlichkeit, Prozesssicherheit und Wirtschaftlichkeit. RPS geht genau auf den Bedarf von KMU-Unternehmen im Industriebereich ein und bietet eine hervorragende Integration übergreifender Module wie Projektmanagement, Dokumentenmanagement und CAD-Integration in die Kernsoftware. Ein weiterer Punkt, der für RPS spricht ist die hohe Skalierbarkeit der Software. Nicht alle Module müssen gleichzeitig implementiert werden; man führt genau das ein was im Moment benötigt wird und hat bei Bedarf die Möglichkeit weitere Module zu ergänzen. Für Rädlinger trugen auch die „Offenheit“ des Systems für Programmierungen und die SQL-Datenbank zur Kaufentscheidung entscheidend bei.

### **Warum haben Sie sich für DPS als Ihren Partner entschieden?**

Die Rädlinger Unternehmensgruppe pflegt bereits seit über 9 Jahren erfolgreiche Geschäftsbeziehungen zu DPS. Bei der Kaufentscheidung für das RPS ERP spielte die ausgesprochen gute Kommunikation und Erreichbarkeit sowie der hohe Einsatz des RPS-Teams eine wichtige Rolle. Daneben stellten die ausgeprägte Fachkompetenz der Berater und die regionale Nähe weitere Argumente für DPS als Partner für Rädlinger dar. Ein ausführlicher Informationsaustausch in der Auswahlphase durch Webinare oder Präsentationen vor Ort und ein speziell für Rädlinger zugeschnittenes Lösungskonzept bestärkte uns für die Auswahl von DPS als langfristigen Partner im ERP-Bereich.

## Rädlinger Primus Line GmbH

---



### **Welche strategischen Weiterentwicklungen des Unternehmens sind aufgrund der Möglichkeiten von RPS als ganzheitliche Lösung geplant?**

Primus Line ist strategisch ein auf Wachstum ausgerichtetes Unternehmen. Ziel ist es Schritt für Schritt alle Unternehmensbereiche ins RPS-ERP aufzunehmen. Das konstante Unternehmenswachstum soll langfristig durch RPS begleitet und unterstützt werden. Eine immer bessere Integration von Industrie und Arbeitswelt 4.0 in alle Bereiche des Unternehmens soll durch RPS sichergestellt und gefördert werden.

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