

Produktlogik im Vertriebsprozess schafft strategischen Mehrwert

case study

SIEMENS PTD M setzt bei der Projektierung und Konfiguration von Mittelspannungsanlagen NXTools+ ein. Die Lösung basiert auf der CRM-Software PiSA sales. Sie stellt als offene Integrationsplattform ein flexibles und effizientes Datenmanagement sicher. NXTools+ wird weltweit genutzt und versetzt SIEMENS PTD M in die Lage, die Chancen globaler Märkte optimal wahrzunehmen.




Kunde

SIEMENS Power Transmission & Distribution, Bereich Mittelspannungsanlagen

Branche

Anlagenbau im Bereich Energieversorgung

Einsatzbereich

Grafische Projektierung, und Konfiguration von Mittelspannungsschaltanlagen

Projektdaten

Im Einsatz seit 2006
PiSA sales 4D
Datenbank MS SQL-Server 2005

Integration

SAP-Schnittstelle zur Übergabe von Fertigungsdaten
Anbindung an die zentrale Siemens-Produktdatenbank
Grafische Visualisierung in MS Office Visio
Integration von MS-Office-Anwendungen

Kunde & Branche

SIEMENS PTD M erstellt weltweit schlüsselfertige Lösungen für Mittelspannungsstromversorgungsanlagen. Die Vertriebsprozesse sind komplex. Sie umfassen die technische Verknüpfung aller Systemkomponenten sowie die Koordination der erforderlichen Dienstleistungen. SIEMENS PTD M bedient dabei Kunden aus verschiedenen Industriezweigen wie der Stahl-Industrie, der chemischen Industrie, der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, der Automobiltechnik sowie der Öl und Gas-Branche.

Ausgangssituation & Herausforderung

Bei der Pflege von Kundenbeziehungen sah SIEMENS PTD M frühzeitig ein großes Rationalisierungspotenzial. Um international wettbewerbsfähig zu bleiben, musste eine Möglichkeit geschaffen werden, alle Mittelspannungsanlagen rund um den Globus einheitlich online zu projektieren, kundenspezifisch zu konfigurieren und angebotsreif bearbeiten zu können. Die Anforderung an den Lösungsanbieter und das Projektierungswerkzeug waren:

- + Entwicklungspartner mit Branchen-Know-how
- + Zentrale Datenerfassung in einer Anwendung
- + Weltweiter Zugriff der dezentralen Projektierungs- und Vertriebseinheiten auf die Anwendung
- + Sicherung der Konsistenz und Vollständigkeit

bei der Anlagenkonfiguration

- + Angebotserstellung unter Berücksichtigung landesspezifischer Rahmenbedingungen, wie Sprachen und Währungen
- + Nahtlose Übergabe des Fertigungsauftrags an das ERP-System
- + Einfache Integration neuer Anlagen
- + Aufwärtskompatible Technologie für konstante Weiterentwicklung und Anpassung

Projektverlauf & Lösung

SIEMENS PTD M arbeitet bereits seit 1997 mit PiSA zusammen und nutzt erfolgreich das gemeinsam entwickelte technische Projektierungswerkzeug NXTools. SIEMENS PTD M wählte das Unternehmen aufgrund der langjährigen Branchenerfahrung als IT-Lösungsanbieter für die Investitionsgüterindustrie aus. Doch nicht nur die Branchenspezialisierung überzeugte, sondern auch die etablierte und anpassungsfähige PiSA-Technologie. Einerseits konnten mit Hilfe des Customizings Anlagenkonfigurationen schnell in das System integriert werden, andererseits sicherte das PiSA sales-Repository die universelle Portierung der Anwendung weltweit. Das Projekt NXTools+ startete im Februar 2006 als Nachfolgeprojekt von NXTools. Aufgabe war, die Vorteile der neuesten PiSA sales Technologie für die technische Projektierung von Mittelspannungsanlagen nutzbar zu machen.

Folgende Ziele sollten erreicht werden:

- + Höhere Qualität der technischen Projektierung durch verbessertes Verriegelungskonzept
- + Preisbewusste Projektierung durch Vergleich von Anlagen mit gleicher technischer Ausstattung
- + Vereinfachte Bedienung der Anwendung

Bereits 18 Monate später konnte das Lösungs-Know-how von insgesamt 10 Mittelspannungsanlagen im System bereitgestellt werden. Die Implementierung der gleichen Anzahl von Anlagen in dem von SIEMENS vor NXTools genutzten System hätte mehrere Jahre gedauert. Im Projektverlauf zeigten sich deutlich die Vorteile der neuen PiSA sales-Technologie:

- + Geringe Entwicklungszeit durch Abbildung der Konfigurationslogik im System und Einsatz von XML für die Angebotserstellung
- + Geringer Aufwand bei der Erweiterung um neue Anlagentypen
- + Geringer Aufwand bei der Änderungen von Anlagentypen
- + Technische Logik als Wissensbasis leicht und zentral hinterlegbar

NXTools+ bietet dem Back-Office eine durchgängige Lösung vom Angebot bis zur Übergabe der Fertigungsstücklisten an SAP. Alle

„PiSA ist für SIEMENS schon seit Mitte der 90er Jahre ein verlässlicher Partner. Das integrative Konzept von PiSA sales hat uns sofort überzeugt!“

Frau Dr. Gabriele Herold, Projektleiterin bei SIEMENS

Mitarbeiter greifen während der Projektierung über den PiSA sales Windows-Client auf den selben aktuellen Produktstand zu. Er ist auf einem zentralen Server hinterlegt. Die Produktlogik ist für alle Anlagen gleich. Sie sorgt dafür, dass Mittelspannungsanlagen und ihre Komponenten fehlerfrei konfiguriert werden und in den Angebotsdokumenten keine Position fehlt. Ergänzende Baugruppen, wie z.B. Niederspannungsgeräte werden in einer separaten Anwendung projektiert und über eine Schnittstelle eingebunden. Zur Kontrolle und Dokumentation kann der Aufbau der fertigen Anlage vom Projektierer auf Knopfdruck in Visio grafisch visualisiert werden.

NXTools+ unterstützt jedoch nicht nur technisch. Durch die in der zweiten Projektstufe 2006 realisierte automatische Preisermittlung können die Projektierer den Gesamtpreis der Anlage sowie die Preise der einzelnen Komponenten oder Baugruppen direkt während der Konfiguration überwachen. Ein wichtiger Zugewinn an Information, z.B. in Situationen, wo schnell das günstigste Angebot erstellt oder spezielle Preisvorstellungen des Kunden berücksichtigt werden müssen. Im bisher genutzten System lagen die Preisinformationen erst nach Generieren der Stückliste vor.

Das fertig gestellte Angebot und die zugehörige Anlagendokumentation werden direkt aus dem System generiert und können in bis zu 10 Sprachen ausgegeben werden, für den asiatischen Markt selbst in Kanji. Die dafür benötigten Textbausteine sind zentral in der Datenbank hinterlegt und so weltweit einheitlich.

Erhält SIEMENS den Auftrag, werden die Daten direkt an die Fertigung weitergegeben. Die Ingenieure sind in der Lage, problemlos am selben Projekt zu arbeiten, auch wenn ihre Computer tausende von Kilometern voneinander entfernt stehen. Wurden neue Anlagen oder Anlagenänderungen eingepflegt, sind diese sofort auf allen Arbeitsplätzen weltweit verfügbar. Denn alle Anlagendaten, die zugehörige Konfigurationslogik und die benötigten Konfigurationsdialoge der Benutzeroberfläche sind durch die Repository-Technologie von PiSA sales in der zentralen Datenbank hinterlegt.

Realisierte Erfolge

NXTools+ wird international eingesetzt. Ob in Dänemark, Österreich, den USA, Brasilien oder Thailand, rund um den Globus wickeln die Mitarbeiter Angebote und Aufträge nach dem gleichen Muster ab. Die

Angebote können mehrsprachig und in beliebigen Währungen erstellt werden. NXTools+ stellt darüber hinaus standardisierte Lösungen zentral bereit. Kunden mit denselben Wünschen werden auch weltweit die

gleichen Anlagen angeboten. Dadurch ließ sich der Aufwand in der Angebotsphase deutlich senken. Im Detail heißt das:

- + Kürzere Durchlaufzeiten sparen Zeit.
- + Schnellere Alternativangebote mindern den Aufwand.
- + Der gemeinsame Zugriff auf Lösungen, die bereits von Mitarbeitern erarbeitet worden sind, erschließt Einsparungspotential.

Die einfache Integration neuer Anlagenkonfiguration erweitert sukzessive das in der Anwendung bereitgestellte Lösungs-Know-how. „Durch Customizing lässt sich der zeitliche und finanzielle Aufwand der Datenpflege bei der Ergänzung von weiteren Mittelspannungsanlagen erheblich reduzieren“, so das Fazit von NXTools+ Projektleiterin Frau Dr. Herold.

PiSA sales GmbH

Charlottenburger Straße 4
D-14169 Berlin
Tel: +49 (0)30. 81 07 00-0
Fax: +49 (0)30. 81 07 00-99

Geschäftsstelle Karlsruhe
Weierstraße 1 b · D-76227 Karlsruhe
Tel: +49 (0)721. 47 65 747
Fax: +49 (0)721. 47 65 748

info@pisasales.de · www.pisa.de · www.pisasales.de