

PRESSEMITTEILUNG 11_06_1

SIEMENS PTD M setzt auf PiSA sales im weltweiten Vertrieb

Berlin, 01.11.2006: SIEMENS verwendet zur Umsetzung von NXTools+, einem Produktkonfigurationssystem zur Angebotsunterstützung, innerhalb seines Geschäftsbereiches Mittelspannungsanlagen eine Lösung von PiSA sales.

SIEMENS PTD M erstellt weltweit schlüsselfertige Lösungen im Bereich Mittelspannung. Die komplexen Vertriebsprozesse umfassen hierbei die Verknüpfung von Komponenten und Systemen sowie Koordination aller erforderlichen Dienstleistungen. SIEMENS PTD M bedient dabei Kunden aus den vielfältigsten Industriezweigen wie der Stahl-Industrie, der chemischen Industrie, der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, der Automobiltechnik sowie der Öl und Gas-Branche.

Alle vertrieblichen Anforderungen hinsichtlich Anlagenkonfiguration und mehrsprachiger Dokumentengenerierung werden in Zukunft mit PiSA sales umgesetzt. Dabei wurde das Lösungs-Know-how von vier kompletten Produktparten bereitgestellt. Bei Auftragseingang werden die Auftragsdaten über eine Schnittstelle nahtlos zu verschiedenen SAP-Systemen übertragen. Die Lösung wird international von 300 – 500 Mitarbeitern aus ca. 40 Ländern genutzt werden. Der Produktivstart wurde bereits im Oktober 2006 vollzogen. Eine schnelle Einführung ist dabei durch die Verwendung der Middleware von PiSA sales sichergestellt worden. Diese Middleware stellt als offene Integrationsplattform ein flexibles und effizientes Datenmanagement sicher. PiSA sales ermöglicht Siemens PTD M die Chancen globaler Märkte optimal zu nutzen indem es Qualität und Schnelligkeit im Angebotsprozess deutlich erhöht.

SIEMENS PTD M wählt PiSA aufgrund der langjährigen Branchenerfahrung als IT-Lösungsanbieter für den Maschinen- und Anlagenbau. "PiSA ist für SIEMENS schon seit Mitte der 90er Jahre ein verlässlicher Partner. Das integrative Konzept von PiSA sales hat uns sofort überzeugt!", sagt Dr. Gabriele Herold, Projektleiterin bei SIEMENS.

Mehr über PiSA sales

Ausgehend von den Standorten Berlin und Karlsruhe leistet die PiSA sales GmbH effiziente Projektrealisierungen zur nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsposition seiner Kunden.



Insbesondere für Unternehmen mit komplexen Produkten & Leistungen bietet das Unternehmen Lösungen in den Bereichen projektorientiertes CRM, Angebots-/ Produktkonfiguration sowie Service-Management. Die PiSA sales GmbH ist eine 100%-ige Tochter der PiSA repository technologies GmbH, Berlin. Mehr Informationen unter www.pisa.de.

Diese Pressemitteilung kann unter www.pisa.de, Stichwort News & Events abgerufen werden.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an: Christian Weisz, PiSA GmbH, Tel: +49(0)30 810 700 36, weisz@pisa.de