

# Siemens

## PisaSales CRM Case Study



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



## 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 Stahlindustrie, 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:

- Branchen-Know-how des Entwicklungspartners
- 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 sehr lang mit der PiSA GmbH (später PiSA sales) zusammen und nutzt erfolgreich das gemeinsam entwickelte technische Projektierungswerkzeug NXTools. SIEMENS PTD M wählte PiSA sales aufgrund der langjährigen Branchenerfahrung als IT-Lösungsanbieter für die Investitionsgüterindustrie aus. Doch nicht nur die Branchenspezialisierung überzeugte, sondern auch die etablierte und anpassungsfähige PiSA sales Technologie.

Einerseits konnten mit Hilfe des Customizing Anlagenkonfigurationen schnell in das System integriert werden, andererseits sicherte das Repository die universelle Portierung der Anwendung weltweit. Das Projekt NXTools+ startete als Nachfolgeprojekt von NXTools.

Aufgabe war es, 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 nach 18 Monaten 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 PisaSales 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 Änderung 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 Mitarbeiter greifen während der Projektierung über den PisaSales Windows-Client auf denselben 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.

© Siemens AG



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 einer späteren Projektstufe 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 fertiggestellte Angebot



## 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.

- kürzere Durchlaufzeiten sparen Zeit.
- schnellere Alternativangebote mindern den Aufwand.

Die einfache Integration neuer Anlagenkonfiguration erweitert sukzessive das in der Anwendung bereitgestellte Lösungs-Know-how. „Durch Customizing lässt sich der zeitliche und finanzielle Aufwand

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 Kilometer voneinander entfernt stehen. Wurden neue Anlagen oder Änderungen daran 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 PisaSales in der Datenbank hinterlegt.

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:

- Erschließung von Einsparungspotenzial durch gemeinsamen Zugriff auf Lösungen, die bereits von Mitarbeitern erarbeitet worden sind.

der Datenpflege bei der Ergänzung von weiteren Mittelspannungsanlagen erheblich reduzieren“, so das Fazit der NXTools+ Projektleitung.

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 der NXTools+ Projektleitung.

” PISA sales ist für SIEMENS schon seit Mitte der 90er-Jahre ein verlässlicher Partner. Das integrative Konzept von PisaSales hat uns sofort überzeugt.

Dr. Gabriele Herold, damalige Projektleiterin bei SIEMENS

250+

Kunden

in 50+

Ländern im Einsatz

145+

Mitarbeiter

30+

Jahre Innovation

### Der JustRelate-Vorteil

- Mehr als 145 hochqualifizierte Experten
- Tiefes Verständnis von Marketing, Vertrieb und Service
- Pioniere des Internets und Webs
- 250+ aktive Unternehmenskunden
- 100.000+ aktive Nutzer
- Einsatz modernster Technik
- Innovatives Full-Service-Stack
- Agile Umsetzung von Projekten
- Im Herzen Europas zu Hause, weltweit genutzt

### Kontakt

#### Martina Eiden

Business Development

+49 30 747993 8

[martina.eiden@justrelate.com](mailto:martina.eiden@justrelate.com)



JustRelate Group GmbH, Kitzingstraße 15, 12277 Berlin, Deutschland

+49 30 7479930

[info@justrelate.com](mailto:info@justrelate.com)

Version 8, Nummer: D-07-043801