



Microsoft .NET Kundenreferenz

Siemens Building Technologies: Ein Smart Client für europaweit exaktere Offerten in der Gebäudetechnik

Kundenportrait

Siemens Building Technologies nimmt weltweit eine Spitzenposition auf dem Gebiet der Gebäudeautomation, des Brandschutzes und der Gebäudesicherheit ein.

www.sbt.siemens.com

Ausgangslage

Mit der Einführung eines neuen Building Management System wurde eine effiziente, prozessunterstützende Vertriebslösung gefordert.

Lösung

Entwicklung eines europaweit einsetzbaren Sales Support Tool auf Basis von Microsoft .NET

Resultat

- aktive Unterstützung im Verkaufsprozess
- grössere Transparenz der technischen Kalkulation in Offerten
- intuitives Interface, das den Schulungsaufwand auf ein Minimum reduziert
- Flexibilität und Offenheit dank Exportfunktion auf Basis von XML
- europaweites No-touch-Deployment dank Smart-Client-Architektur
- Vertrieb ist up to date mit der Entwicklung
- Administrationsaufwand ist minimal

«Das neue Building Management System stellte den Vertrieb in allen Ländergesellschaften vor grosse Herausforderungen, die wir mit dem neuen Sales Support Tool haben meistern können. Die Applikation überzeugt im Betrieb durch einfachen Unterhalt, geringen Kostenaufwand, Offenheit und Flexibilität – sowohl gegenüber neuen Anforderungen als auch hinsichtlich anzubindender kommerzieller Verkaufssysteme. Das Tool ist intuitiv nutzbar und erfordert daher ein minimales Training.»

Patrick Sieber, Contracting Program Manager, Siemens Building Technologies

Die Markteinführung einer neuen Generation ihres Building Management System, stellte das Geschäftsgebiet Building Automation von Siemens Building Technologies vor neue Herausforderungen. Besonders vom Vertriebspersonal forderte es noch mehr technisches Know-how für die Überführung der Kundenspezifikation in einen Systementwurf. Die Verantwortlichen entschieden, dafür europaweit ein Sales Support Tool entwickeln zu lassen, welches das Vertriebspersonal im Vertriebsprozess aktiv unterstützen soll. Ein solches realisierte der Microsoft-Partner Ascentiv unter hohem Zeitdruck auf Basis des Smart-Client-Konzepts von Microsoft .NET. Es wartet nicht nur mit einer grossen Funktionalität für die Vertriebsmitarbeiter auf, sondern überzeugt auch im Unterhalt. Die Anwender sind sehr überzeugt von dem intuitiven Werkzeug, das durch einen automatisierten Aktualisierungsmechanismus stets aktuellste Daten bereithält. Durch seine Offenheit und Prozessorientiertheit garantiert es zudem optimale Integrationsmöglichkeiten mit vor- oder nachgelagerten Applikationen im Vertriebsprozess.

Kundenportrait

Siemens Building Technologies nimmt weltweit eine Spitzenposition auf dem Gebiet der Gebäudeautomation, des Brandschutzes und der Gebäudesicherheit ein mit dem übergeordneten Ziel, den Betrieb eines Gebäudes über den gesamten Lebenszyklus wirtschaftlicher zu machen. Building Automation ist eines von fünf Geschäftsgebieten des Unternehmens, das integrierte Lösungen und Dienstleistungen für Komfort und Energieeffizienz in Gebäuden anbietet.

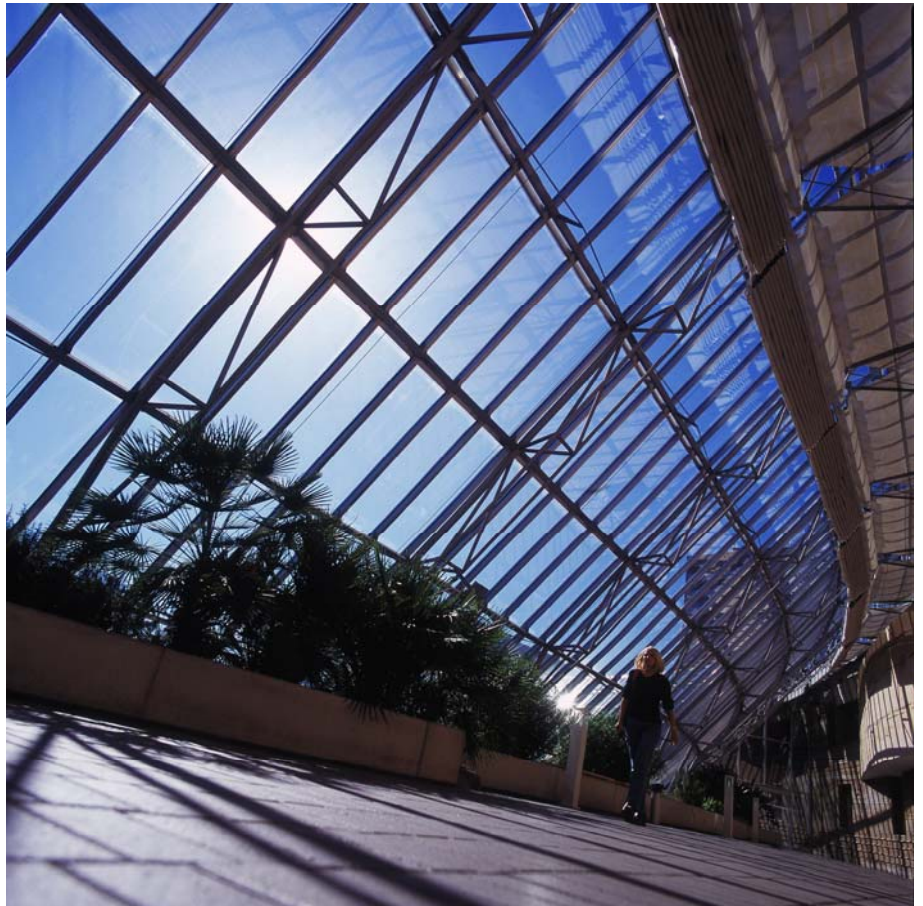
www.sbt.siemens.com

Ausgangslage

Moderne Systeme für das Gebäude- und Energiemanagement – sogenannte Building Management Systems – erleichtern und optimieren den effizienten Betrieb von Gebäuden und tragen dazu bei, dass sie höchsten infrastrukturellen und energetischen Anforderungen genügen. Solche Systeme sind derart komplex, dass ihre Anbieter nicht nur bei der Realisierung, sondern schon bei der Offertstellung enormes Know-how einsetzen müssen. Es ist entscheidend im Verkaufsprozess, möglichst effizient eine Systemlösung offerieren zu können und dabei die Kosten jederzeit transparent zu kennen. Zu diesem Zweck wurde für das neue

«Die Applikation überzeugt im Betrieb durch einfachen Unterhalt, geringen Kostenaufwand, Offenheit und Flexibilität – sowohl gegenüber neuen Anforderungen als auch hinsichtlich anzubindender kommerzieller Verkaufssysteme. Das Tool ist intuitiv nutzbar und erfordert daher ein minimales Training.»

Patrick Sieber, Contracting Program Manager, Siemens Building Technologies



Building Management System ein verkaufsunterstützendes Tool in Auftrag gegeben, das den Vertriebsmitarbeiter in seinem Prozess effizient unterstützt und die Komplexität in der Auslegung des Building Management Systems so weit automatisiert, dass kostenseitig keine Fehlkalkulationen entstehen. Die Zürcher Softwaredienstleistungs-Spezialistin Ascentiv erhielt den Zuschlag, eine solche Lösung zu erarbeiten und zu realisieren.

Lösung

Die Anforderungen von Siemens Building Technologies waren hoch. Gefordert war zum einen, die umfangreichen, in jedem Land unterschiedlichen Anforderungen zusammenzuführen, zum anderen, die komplexen Auslegungsregeln für die Gebäudesysteme vollständig abzubilden und in der Lösung sinnvoll umzusetzen. Die Anforderungen wurden während der Lösungsentwicklung laufend ergänzt. Ascentiv erkannte rasch, dass dies ein Fall für die .NET Technologie ist, die dank ihrer Flexibilität erstens mit der fortlaufenden Ergänzung der Anforderungen im Projektverlauf als auch mit den knappen Zeitressourcen am besten würde umgehen können. In nur drei Wochen erstellte Ascentiv einen Lösungsvorschlag und einen Entwurf für die grafische Benutzerschnittstelle, welcher den Kunden überzeugte, und zwar sowohl hinsichtlich der Kosten, des Zeitaufwands als auch der Funktionalität. Als besonderen Vorteil erachtete man das einfache Deployment der Smart-Client-Lösung auf die bei Siemens Building Technologies durchgängig eingesetzten Windows-Systeme. In der Folge realisierte Ascentiv in nur drei Monaten das angestrebte Sales Support Tool (inklusive Administrationswerkzeug), mit dem die Vertriebsmitarbeiter das Projekt aus Alternativvorschlägen schrittweise erarbeiteten, die Systemanforderungen definieren und das System inklusive Materialliste schliesslich auf Knopfdruck auslegen

können. Gleichzeitig überprüft das Tool, ob die technischen Grenzwerte eingehalten sind.

Resultat

Mit dem Sales Support Tool hat Siemens Building Technologies den Verkaufsprozess europaweit vereinheitlichen, beschleunigen und qualitativ erheblich optimieren können. Es liefert Offerten mit grösserer Transparenz hinsichtlich der technischen Kalkulation des einzelnen Systems, was vor allem bei der Übernahme der Realisationsverantwortung sehr geschätzt wird. Die Anwender loben vor allem das intuitive Interface, das die Systemauslegung im Verkaufsprozess aktiv unterstützt. Erstaunlicher Nebeneffekt: Durch die Erklärungskraft des Tools beschränkte sich der Schulungsaufwand für das neue Sales Support Tool auf ein absolutes Minimum.

Aber auch betrieblich weiss die Lösung zu überzeugen. Die als Smart Client konzipierte Lösung wird in der Regel offline eingesetzt. Beim nächsten Login im Siemens-Netz übernimmt sie automatisch die neuen Daten und Softwarekomponenten (sogenanntes No-touch-Deployment) vom zentralen Server, was nicht nur im Unterhalt und bei Produktänderungen, sondern bereits bei der Einführung der Lösung Kostenvorteile bringt. Besonders gilt dies mit Blick auf den internationalen Einsatz der Lösung: Master- und Metadaten können so einfach übernommen und in die sprach- und landesspezifische Lösungsvariante angepasst werden. Administrationsseitig erlaubt ein Mechanismus auf Basis eines Webservice die exakt verwendungsbezogene Abrechnung der Lizenzen.

Neben ihren funktionalen und betrieblichen Vorteilen ist die Lösung aber auch offen gegenüber eingesetzten Drittsystemen. Für die in vielen Ländern unterschiedlichen Lösungen bietet das Sales Support Tool Möglichkeiten flexibler Anbindung an kommerzielle Software-

Weitere Informationen

Für weitere Informationen über Microsoft Produkte und Services kontaktieren Sie bitte die lokale Microsoft Niederlassung:

Microsoft Schweiz GmbH

Richtstrasse 3
CH-8304 Wallisellen
Telefon +41 (0)848 22 44 88
Fax +41 (0)43 456 44 44

www.microsoft.com/switzerland

Für weitere Informationen zur beschriebenen Kundenreferenz kontaktieren Sie bitte:

Ascentiv AG

Binzstrasse 18
CH-8045 Zürich

Telefon +41 (0)1 455 62 80
Fax +41 (0)1 455 60 69

systeme. Die erzeugten Materiallisten werden auf XML-Basis exportiert und können so leicht in Verkaufssysteme übernommen werden.

Partnerportrait

Ascentiv ist eine Software Service Company, welche innovative, Microsoft-basierte Lösungen für Mittel- und Grossunternehmen im technisch-industriellen Bereich realisiert. Die Firma wird von ihren Gründern Stefan Zettel und Claudio Imoberdorf geleitet. Sie garantierten mit ihrer breiten Erfahrung in der Softwareentwicklung und im Projektmanagement für schnelle Entwicklungszeiten und eine optimale Umsetzung der Kundenbedürfnisse.

www.ascentiv.ch

Software and Services

– Microsoft .NET Framework

© 2004 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Microsoft, Windows und .NET sind entweder eingetragene Marken oder Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder in anderen Ländern. Namen und Produkte anderer Firmen können eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Besitzer sein.

Publiziert August 2004

Microsoft®