

Pilz GmbH & Co. KG

Pilz GmbH & Co. KG
Sichere Automation
Felix-Wankel-Straße 2

Webshop weiter optimiert

Gemeinsam mit Sycor hat das Automatisierungsunternehmen Pilz den Releasewechsel des SAP-Webshops dazu genutzt, diesen in den Online-Auftritt zu integrieren und gleichzeitig für Suchmaschinen zu optimieren. Parallel sorgte die ORBIS AG mit einem Upgrade und Funktionserweiterungen für die Zukunftsfähigkeit des SAP CRM.

„Als international agierender Komplettanbieter im Bereich der Automatisierungstechnik mit 28 Tochtergesellschaften und Niederlassungen weltweit bieten wir nun online noch mehr Kundenservice. Der Pilz E-Shop ermöglicht einen optimalen Zugang zu denjenigen Informationen, die zur Beschleunigung der Kundeneinkaufsprozesse benötigt werden“, erklärt Mirko Dost, Projektleiter bei der Pilz GmbH & Co. KG. „So können Kunden auf Basis tagesaktueller Katalogdaten sowie der Online-Verfügbarkeitsprüfung rund um die Uhr Pilz Produkte bestellen.“ Für weiteren Kundenkomfort sorgen unter anderem der Download von technischen Informationen und Betriebsanleitungen, die Auftragsverfolgung, sowie die Möglichkeit, Warenkörbe aus dem kundeneigenen ERP-System zu importieren. Den

eingesetzten SAP Webshop betreibt Pilz von Anfang an mit einer SAP CRM Lösung als Middleware zum ERP-System. Den Auftrag zum gerade durchgeführten Releasewechsel des B2B-Shops von SAP E-Commerce 5.0 auf Web Channel 7.0 ging an die SYCOR GmbH, das parallel durchzuführende CRM-Upgrade auf die Version 7.0 wurde an die ORBIS AG vergeben.

Webseitenintegration und SEO

Parallel zum Releasewechsel integrierte Sycor den Pilz E-Shop in die Website des Technologieführers in der sicheren Automatisierungstechnik. „Mit dem E-Shop bieten wir Kunden eine zentrale Kommunikations- und Wissensplattform in 16 Sprachen an, die jetzt landesspezifische Gegebenheiten, wie etwa differierende Katalogwährungen, berücksichtigt“, so Mirko Dost. Da die Einbettung des Webshops als offener Katalog erfolgte, können sich Kunden dort unabhängig von einem Log-In umfassend zu den Produkten informieren. Nach dem Log-In stehen dann alle zusätzlichen Informationen, darunter Preise und Verfügbarkeiten, sowie die volle Funktionalität des Webshops zur Verfügung. „Die Umsetzung als frameloser Katalog ist im Hinblick auf Suchmaschinenoptimierung (SEO) erfolgt. Frameless Seiten umschiffen einige Klippen bei der Indexierung in Suchmaschinen und machen die Handhabung einfacher“, führt Sycor-Projektleiter Markus Kutschker weiter aus.



Pilz GmbH & Co. KG

Hauptsitz:
Ostfildern, Deutschland

Branche:
Industrielle
Automatisierung

Unternehmensgröße:
1500 Mitarbeiter, 168,4
Mio. € Umsatz (2010)

Web:
www.pilz.com

Ihr Ansprechpartner:



Patrick Hey
Mitglied der Geschäftsleitung
Bereich E-Business Solutions

patrick.hey@sycor.de
+49 551 490 2128

>>>

Projekt

Upgrade B2B-Webshop (SAP Web Channel 5.0 auf Web Channel 7.0) und Upgrade SAP CRM von 5.0 auf 7.0

Nutzen:

- Einbindung des Webshops in die Website des Unternehmens
- Umfassende Information potentieller Kunden durch offenen Katalog
- Suchmaschinenoptimierung des Webshops
- Reduzierung des Datenpflegeaufwands durch Integration des Webshops mit dem CMS der Website



Durch die Verbindung des Content Management Systems (CMS) der Website mit dem offenen Katalog des Webshops erzielte Sycor gleich zwei positive Effekte für Pilz: Zum einen haben die Göttinger so die doppelte Content-Pflege überflüssig gemacht, zum anderen weiteres Potential zur Suchmaschinenoptimierung gehoben. So erhält der Webshop über eine Schnittstelle jetzt aus dem CMS die Informationen für die Titel- und Description-Tags der einzelnen Seiten. Mit einigen Anpassungen hat das Team um Markus Kutschker darüber hinaus dafür gesorgt, dass auf der Basis des CRM-Katalogs die standardmäßig im SAP E-Commerce erzeugten langen und kryptischen URL-Pfade von suchmaschinen- und benutzerfreundlichen URLs abgelöst worden sind.

Zwei Projekte in einem

Durch das parallele Releasewechsel-Projekt des SAP CRM-Systems durch die ORBIS AG war zusätzlicher Entwicklungs- und Koordinationsaufwand entstanden. „In der von Pilz eingesetzten Umgebung werden bei Kundenregistrierungen und Aufträgen Workflows im SAP CRM gestartet, die verantwortliche Mitarbeiter über anstehende Datenprüfungen und Freigaben informieren. Informationen über die Produktverfügbarkeit werden aus dem ERP über das CRM an den Webshop zurück gemeldet“, beschreibt Dirk Müller ORBIS-Projektleiter bei Pilz. Da Kundenregistrierungen in einem B2B-Szenario keine Standardfunktion sind, mussten die Saarbrücker Spezialisten die dafür notwendigen Anpassungen im System vornehmen. Als Herausforderung erwies sich zudem die Integration der Tochtergesellschaften, die noch kein SAP ERP nutzen. „Für diese Gesellschaften mussten wir einen Katalog in der entsprechenden Sprache zur Verfügung stellen, ohne Stamm- und Produktdaten aus dem ERP zu ziehen“, so Müller weiter. Die Bestellfunktion für dieses Szenario wird derzeit in einer weiteren

Der Web-Shop



Ausbaustufe bereitgestellt. „Die gemeinsam mit Sycor konzipierte Lösung haben wir im SAP CRM umgesetzt.“ Für den technischen Upgrade auf SAP CRM 7.0 überprüfte ORBIS die vorhandenen Schnittstellen in den Webshop und in das ERP-System für das weiterentwickelte SAP CRM und passte sie bei Bedarf an. Zusätzlich führten die ORBIS-Mitarbeiter das neue Web UI von SAP CRM 7.0 bei Pilz ein und schulten das IV-Projektteam um Dr. Beate Ternberger im Bereich der Anpassungsmöglichkeiten. Gemeinsam wurden dabei die notwendigen UI Einstellungen vorgenommen. Mit dem Upgrade hat sich Pilz die Möglichkeit geschaffen, zukünftig schnell weitere CRM-Funktionen zu implementieren.

Mirko Dost zieht eine positive Bilanz: „Trotz des mit vier Monaten eng gestalteten Zeitplans haben uns Sycor und ORBIS sowohl mit ihren Teilaufgaben, als auch gemeinsam als Team überzeugt. Für uns hat es sich bewährt, für diese zwei Projekte in einem auf Dienstleister zu setzen, die sich klar spezialisiert haben.“