

渠之道 赢之妙

2013年12月 第一期 总第六期

SIEMENS



高层专访 4

西门子工业自动化产品打假行动公告 6

西门子在华发布
新一代减速电机 Simogear,
创新设计树立行业标杆 15

西门子工业分销商
定制化 ERP/EDI 项目 19



亲爱的分销商朋友：

首先，我代表西门子工业集团感谢大家在上一个财年里做出的卓越贡献。尽管市场需求相对疲软，激烈也异常竞争，广大的分销商依然坚定地跟我们一起积极开发客户争取项目，实施各项行动计划。分销板块的强大支持，是我们上财年取得稳定业绩的重要保障。

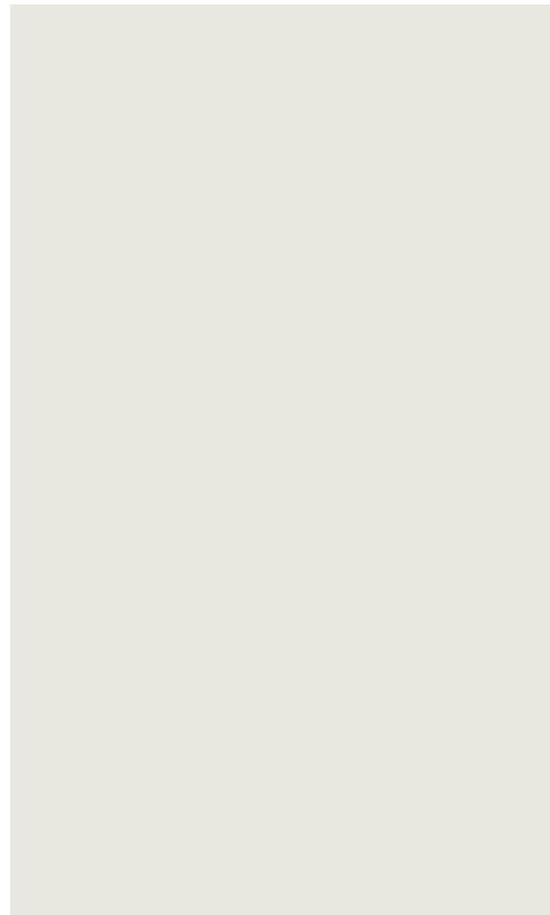
新的财年已经开始了，我们又踏上了新的征程。针对市场情况，我们对今年的分销商政策做了明确调整。鼓励大家对有增长潜力的新兴产品加大投入和市场开发力度，对非常成熟的产品适当降低指标，减轻网内竞争压力。同时，我们启动了分销商 EDI 项目，实现与分销商的 ERP 系统连接，有效提高整个供应链的信息传递效率，并为下一步商务电子化奠定平台基础。我们还特别成立了分销商市场纪律监察官岗位，强化市场纪律执行，为分销商打造更加健康的市场管理氛围。

分销业务是我们业务的核心板块之一。让我们精诚合作紧密配合，共创 2014 的辉煌！

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, connected strokes.

西门子（中国）有限公司 执行副总裁
东北亚工业业务领域总裁

吴和乐 博士





目录

高层专访

高层专访	4
------------	---

公告专栏

西门子工业自动化产品打假行动公告	6
------------------------	---

产品荟萃

精巧设计 无限互联 — 基于工业应用需求的有线网络及无线解决方案	7
高效安全、智能集成 — 基于全集成自动化应用的工业电源及其扩展模块	8
SIRIUS (国产) 系列 — 卓越元件性能和强大系统优势的完美结合	9
SIRIUS 3RM1 电动机起动器 — 体积小, 功能众多, 仅 22.5 mm 宽度	10
引领创新, 赢得未来 — 西门子全新一代 TIA 全集成自动化产品家族	11
中国定制, 惠众智选 — 西门子 SMART 经济型自动化产品家族	12
惠众 — 智选 — 经济、可靠、易用的小型自动化解决方案	13
SINAMICS G120 变频器 — 节能高效, 安全可靠, 创新的模块化通用型变频器	14
西门子在华发布新一代减速电机 Simogear, 创新设计树立行业标杆	15

伙伴风采

北京天拓四方科技有限公司	17
哈尔滨宇龙自动化有限公司	18

自由天地

西门子工业分销商定制化 ERP/EDI 项目	19
------------------------------	----



西门子（中国）有限公司高级副总裁工业自动化集团及客户服务集团总经理 王海滨先生（左）

西门子（中国）有限公司高级副总裁工业驱动技术集团总经理 林斌先生（右）



在新财年伊始之际，“渠之道 赢之妙”杂志特别就新财年西门子工业业务领域业务发展方向特别采访了西门子（中国）有限公司高级副总裁工业自动化集团及客户服务集团总经理王海滨先生和西门子（中国）有限公司高级副总裁工业驱动技术集团总经理林斌先生。

“渠之道 赢之妙”杂志：王海滨先生林斌先生好，首先感谢二位领导在百忙之中接受我们的专访。新财年已经开始了，请问西门子在新财年的整体战略方向上有哪些新的调整？

王海滨先生：IA 在新财年主要有 4 个方面的关注。首先要不断优化 IA 的业务生态系统，其中分销商政策，系统集成商的发展以及 OEM 客户的开发是重点。其次加强市场的深度渗透和销售协作，进一步推进“销售促进计划”和 IA Action 100 等行动。在推广 IA 的附加值销售的理念上下更大的功夫，比如全集成自动化 /TIA 工程博途，数字化制造等等。最后，人才培养也是新财年的重要关注之一，我们将通过“IA 之星”的评选活动来促进 IA 的高绩效企业文化。

林斌先生：DT 在新财年里会重点突破以下几个方面：加强市场渗透力度，包括加速进入 (M3) 本地主流市场，加强分销商体系的建设，建设和完善系统集成商行业分布，启动解决方案合作伙伴的试点，推广全集成驱动系统 (IDS) 理念。与此同时，强化新产品的规划和开发，实现产品进一步本地化。优化组织结构和各种流程，提高生产力。当然，人才培养毫无疑问也是 DT 的重要使命。

“渠之道 赢之妙”杂志：请问 2014 年和各 BU 的主要策略是什么？

林斌先生：DT 的产品、系统和解决方案覆盖面广，我就选择分销商朋友们比较感兴趣的话题重点介绍一下吧。

- MC：构建新型 GMC 专业分销商网络，加强 G120/S120 的推广力度；进一步拓展 V20、V90、808D 的增长；延展售后服务网点；
- LD：完善贝得电机的销售网络的布局；保持 1LE0 标准电机的强劲增长；
- MD：继续鼓励项目型合作伙伴和我们并肩作战；发展新型分销商，加速 Simogear 在本地市场销售的增长。

王海滨先生：

- AS 的主要策略是促进分销商业的开拓；进一步发展 SIMATIC Solution Partner 的网络建设；加强新产品推广，如 TIA Portal, S7-1500, PA CPU, S7 200 Smart, Comfort line, Smart IPC；
- SC 将重点关注重要行业，如石化/化工，环境/节能，交通，电力等；同时继续加强大项目追踪；并且加强重点产品销售：交换机，无线产品，电源，压力及阀门定位器，液体雷达，流量仪表等；
- CE 的主要策略是加强分销商发展计划，行业的重点开拓，比如铁路和食品饮料；同时通过进一步改善物流表现来提高客户服务。

“渠之道 赢之妙”杂志：您对中国工业市场 2014 年的预期及应对策略是什么？

王海滨先生：中国经济整体发展放缓，特别是以扩大产能，加大固定资产投资带动的经济类型增长放缓，目前自动化市场的驱动力更



渠之道 赢之妙

多地源于旨在提高已有自动化设备的自动化水平，从而满足产品质量要求的提高，符合更为苛刻的环保要求，提高生产效率，应对劳动力成本上升的压力。西门子和分销商应该将市场关注点加以相应的调整。

林斌先生：由于中国工业产能过剩，全球经济回暖缓慢，使中国经济整体发展放缓。但中国政府重环保、降能耗、提高生产效率、保民生等相关政策陆续出台，必将驱动工业产业从重数量到重质量转变。产业升级的驱动、节能改造、服务、市场（M3）的产业升级将蕴含巨大商机。

（IDS）全集成驱动系统落地实施是驱动技术集团应对中国工业发展趋势的主线。IDS 包括三重集成：1. 生产和管理的纵向集成（TIA）。生产和管理的纵向集成，在生产企业内，所有生产线的现场设备，从驱动系统到控制系统，再到上层的制造执行系统 MES 系统和企业 ERP 系统，能够做到完全兼容，无缝连接，在生产企业中没有信息孤岛。此点是实现节能增效、高效生产的重要前提，也是所有现代化生产企业的必由之路。2. 驱动产品线的横向集成。不同驱动产品线的横向集成，这包括电气设备和机械设备的横向集成将会成为广大中国用户越来越多的选择。这将会帮助用户生产出质量更高的产品，也将会帮助用户极大的提高生产效率。同时，这也会极大的降低用户在售后服务，以及备品备件方面的投入。3. 产品生命周期的集成。西门子可以为客户提供涵盖整个产品生命周期的丰富软件工具和专家服务：从产品设计、生产规划、生产工程，到生产实施，直到服务。从而可确保优秀的性能和更佳投资保护，实现最高生产力、可靠性和效率。

“渠之道 赢之妙”杂志：新财年 IA 分销商政策有一些调整，背后的想法是什么？

王海滨先生：我们希望引导分销商的盈利模式从更多的依靠奖金而向日常订单合理利润的方向转移。对市场认可度高的大宗货品能够维护稳定的市场价格，这对客户、分销商和西门子都有利。我们更多的鼓励分销商开发新客户，关注新产品的销售，这将在新财年分销商奖金激励政策上有明显的倾斜，对分销商真正的市场开发行为我们将给予大力支持。

“渠之道 赢之妙”杂志：您对分销商的新财年有什么期望？

林斌先生：分销商是西门子销售体系的重要组成部分，具有良好的延展性和灵活性，可以满足地域、行业 and 不同类型客户的需求。我希望大家抓住中国工业转型的商机，培养技术人才，从单一的产品销售，转向系统的产品销售。驱动技术集团也将不断地推出适合本地客户需求、且适合分销商业务的本地产品上市，希望大家致力于新客户开发，新产品推广，抵制不和谐的市场行为。我们驱动技术集团会和您在一起携手，共赢 2014 年！

王海滨先生：分销商是 IA 业务生态系统中非常重要的一环，是西门子销售力量的重要组成部分。希望双方在战略，市场开发方向上尽最大可能保持一致。希望大家致力于新客户开发，新产品推广，同时对不和谐的市场行为需要共同的抵制。IA 既往的成功中，分销商发挥了重大作用，让我们携手 2014，再续辉煌！

西门子工业自动化产品 打假活动公告



尊敬的分销商朋友：您好！

我们近来发现，某些公司销售假冒西门子工业自动化产品。为了追求非法利润，这些公司在销售的产品中掺杂假冒西门子工业自动化产品，或在集成设备中安装假冒西门子工业自动化产品。这些掺假并低价销售的行为对其他合法分销商构成了不正当竞争，扰乱了正常的市场竞争秩序同时对西门子品牌造成了无法挽回的损失。西门子将对上述违法行为采取一切法律手段，追究违法者的全部法律责任。

2013年5月至6月，公安部组织各地公安对销售假冒西门子工业自动化产品的公司进行了全国范围的打击和抓捕行动。其中，杭州市公安局西湖区分局对杭州泰正科技有限公司进行了检查，现场查获假冒“SIEMENS”工业自动化产品四千余件，涉案金额数百万元，已涉嫌刑事犯罪。目前，该公司负责人已由公安机关采取刑事强制措施。并待公安机关侦查完毕后移交给法

院做出刑事判决。此外，2013年5月，北京市工商局海淀分局对北京世纪鼎合科技发展有限公司及其关联公司北京鼎合中电工控技术有限公司销售假冒西门子工业自动化产品进行了查处，没收假货并处罚款。我们希望所有公司引以为戒，维护共同利益，杜绝销售一切西门子假冒产品。

西门子目前已查获的售假公司如下：

1. 杭州泰正科技有限公司
2. 北京世纪鼎合科技发展有限公司及其关联公司：北京鼎合中电工控技术有限公司
3. 上海布幕电气有限公司及其关联公司：上海同瑾电气有限公司，上海鼎航电气有限公司
4. 北京中德盛源科技有限公司
5. 北京顺通时代贸易有限公司及其关联公司：北京时代今控科技发展有限公司
6. 深圳市中联创科自动化设备有限公司及其关联公司：深圳市西创科技发展有限公司

对于上述公司，西门子中止一切业务合作，仅对其销售的西门子正品提供有限的售后服务。

西门子公司再次重申：一旦发现任何公司或个人参与制造，销售假冒产品，西门子公司将投诉国家执法机关，依法追究违法者的行政、民事和刑事等全部法律责任。同时，我们鼓励任何个人举报有关假冒西门子工业自动化产品的信息至 anti-fake.slc@siemens.com，我们将给予举报人一定奖金奖励。

SIEMENS



精巧设计 无限互联

基于工业应用需求的有线网络及无线解决方案

siemens.com.cn/industrial-communication

西门子工业通信全系列为您完美呈现

- SCALANCE X 工业以太网交换机，工业通信的创新技术
- SCALANCE W 工业无线交换机，工业无线通信技术的引领者
- SCALANCE S 工业安全通信模块，工业以太网硬件防火墙
- SCALANCE M 工业调制解调器，工业远程通信的桥梁

工业级通信产品特点：

内置存储卡，坚固的金属外壳，IP65-67 防护等级，高防护接口设计和现场快速安装。支持 IEEE 系列通信协议，支持 RT/IIRT（等时同步实时）技术，支持冗余及多种供电方式。

Answers for industry.



SIEMENS

siemens.com.cn/sitop

高效安全、智能集成

基于全集成自动化应用的工业电源及其扩展模块

西门子工业电源全系列产品为您呈现：

- SITOP Modular 系列工业电源，重型装备与大型控制系统供电的完美方案
- SITOP Smart 系列工业电源，卓越过载和启动能力，适用于复杂工业控制系统的供电
- SITOP Compact 系列工业电源，紧凑外形，适用于远程 I/O、安全继电器和工业通讯设备
- SIMATIC 系列工业电源，最佳匹配于西门子 S7 系列 PLC 系统，助力控制系统稳定运行

- SITOP Special 系列电源，为众多工业设备供电的特殊需求提供了解决方案
- SITOP Lite 系列电源，阐释了经济型工业电源与可靠性的完美结合
- Direct Mount 系列电源，小型机械设备控制系统供电的优智选择
- SITOP Add-Ons 系列扩展模块，提供了冗余电源系统、解决了电网供电质量和 24VDC 供电网络中干扰的系列问题，为控制系统可靠运行保驾护航。

Answers for industry.

SIEMENS



SIRIUS (国产) 系列

卓越元件性能和强大系统优势的完美结合

SIRIUS (国产) 系列产品采用模块化设计, 仅 7 个尺寸规格涵盖 250kW 的功率范围, 为电动机等负载的控制与保护提供安全、可靠的系统化解决方案。同时, 组装更紧凑、便捷,

45mm 宽度额定电流可达 40A, 并提供全面的 CAx 辅助设计文档, 认证齐全 (CCC, CE, UL, CSA 等), 设计简便、运行可靠。

西门子 (中国) 有限公司工业业务领域工业自动化集团

免费热线: 4008104288 传真: 010-64719991

北京: 010-64768888 上海: 021-38893889 广州: 020-37182888 沈阳: 024-82518111 成都: 028-86199499 武汉: 027-85486688

Answers for industry.



SIEMENS

[siemens.com/motorstarter/3RM1](https://www.siemens.com/motorstarter/3RM1)

SIRIUS 3RM1 电动机起动器

体积小，功能众多，仅 22.5 mm 宽度

控制柜空间太小？

您可以选择 SIRIUS 3RM1 电动机起动器，仅 22.5 mm 宽度，轻松实现直接或可逆起动。

SIRIUS 3RM1 电动机起动器采用了全新馈电系统，接线端子显著改进，组装布线简便、快捷。

而且，无需使用电缆，即可将多台起动器进行组合。凭借其高效的电力电子技术，集各种功能于一身，大幅降低了设备成本。

SIRIUS 3RM1 电动机起动器，是您高效利用控制柜空间的第一选择。

扫描 SIRIUS
3RM1 电机起
动器二维码



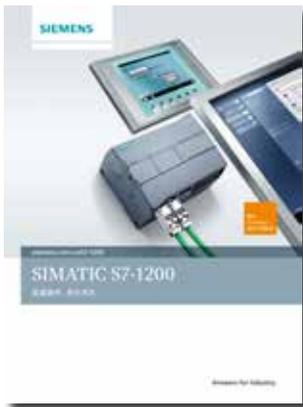
Answers for industry.

SIEMENS



西门子全新一代 TIA 全集成自动化产品家族

引领创新，赢得未来



SIMATIC S7-1200



SIMATIC S7-1500



SIMATIC ET 200SP



SIMATIC Comfort Line Panel

Answers for industry.

SIEMENS



西门子 SMART 经济型自动化产品家族

中国定制，惠众智选

本地研发生产的西门子 SMART 系列产品

西门子工业业务领域针对中国市场推出了具有高附加值的 SMART 系列产品，涉及生产、产品管理及研发等众多领域。

目前，中国已成为西门子在德国以外的最大本土化研发与生产基地。涵盖自动化与驱动技术的各种 SMART 系列产品已畅销中国以及全球市场。凭借这种坚实的本土化战略，我们对市场前景充满了信心。

- Sinamics V90 Drive system
- Sinumerik 808D Advanced
- Sinamics V20 Inverter
- SIMATIC SMART LINE Panel
- SIMATIC S7-200 SMART
- SIMATIC IPC 3000 SMART
- 敬请期待

Answers for industry.

SIEMENS



惠众 — 智选

经济、可靠、易用的小型自动化解决方案

SMART SOLUTION, SMART CHOICE

西门子 SIMATIC 自动化系统与 SINAMICS 驱动系统的完美结合，为您全新打造经济、可靠、易用的小型自动化解决方案。

性能卓越的 SIMATIC S7-200 SMART 可编程控制器，随心触控的 SIMATIC SMART LINE 触摸屏，操作便捷的 SINAMICS V20

变频器及精准高效的 SINAMICS V90 伺服系统，全面覆盖您对于人机交互、自动控制、变频调速及伺服定位的各种需求。

它将持续助力于提升机器性能、降低采购成本、缩短机器研发周期，让您在市场竞争中更胜一筹。

西门子（中国）有限公司工业业务领域

免费热线：4008104288 传真：010-64719991

北京：010-64768888 上海：021-38893889 广州：020-37182888 沈阳：024-82518111 成都：028-86199499 武汉：027-85486688

www.siemens.com.cn/smart

SIEMENS



节能高效，安全可靠，创新的模块化通用型变频器

SINAMICS G120 变频器

模块化、安全、节能的全新一代 SINAMICS G120 系列变频器是 SINAMICS 家族的又一完美成员。模块化设计，控制单元和功率模块可以自由组合；集成和扩展的安全功能；可扩展的基本定位功能；多种可选的通讯方式；独到的再生能量

回馈能力；多种编码器接口和高性能的闭环矢量控制，适合于多种高性能应用；外置的散热器和加涂层电子模块，适用于更加恶劣的工业环境。

西门子（中国）有限公司工业业务领域工业自动化集团

免费热线：4008104288 传真：010-64719991

北京：010-64768888 上海：021-38893889 广州：020-37182888 沈阳：024-82518111 成都：028-86199499 武汉：027-85486688

Answers for industry.



西门子在华发布 新一代减速电机 Simogear，创新设计树立行业标杆

创新设计为设备厂商带来更高的能源效率，更高通用性以及更高可靠性。

产品保修期升至2年，树立行业标杆。

Simogear 减速电机产品系列可无缝集成到西门子全集成驱动系统和自动化解决方案中，有机整合提升设备效率，可靠性并节约能源。

10月28日举行的2013亚洲国际动力传动及控制技术展览会（PTC Asia）上，西门子工业业务领域驱动技术集团宣布在中国市场正式发布新一代减速电机产品 Simogear。其前所未有的创新设计将给设备厂商带来更高的能源效率、更高的通用性以及高可靠性，满足现代工业生产的需求。同时，Simogear 减速电机在中国的保修期将提升至2年，再一次树立了行业标杆。西门子（中国）工业业务领域总裁吴

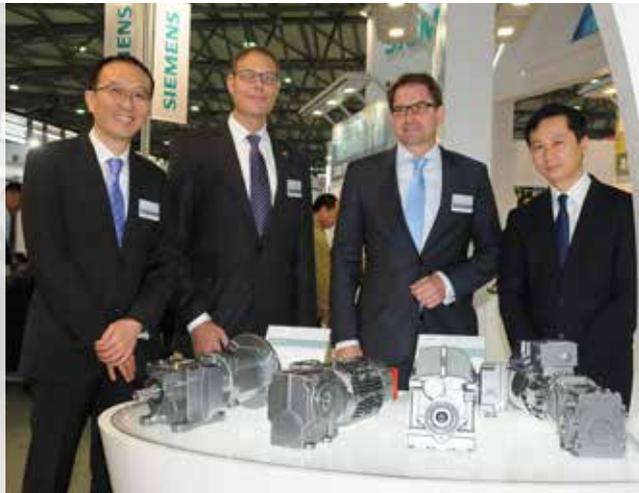
和乐博士（Dr. Marc Wucherer）说道：“凭借创新的优化设计和德国标准的高质量工艺水平，Simogear 在中国市场具备极具竞争力的价格、最高效的交付时间和最优质的服务，必将成为中国各行业的首选减速电机产品，助力用户提升工厂效率、降低能源成本。”

西门子最新一代减速电机在华发布

西门子新一代减速电机 Simogear 广泛适用于输送技术的要求，应用领域包括汽车制造、食品和饮料、烟草、物流仓储和机场物流等行业。Simogear 是西门子全集成驱动系统的重要组成部分。其产品系列可无缝集成到西门子全集成驱动系统和自动化解决方案

中，为各行业的驱动系统尤其是传送带领域提供最佳解决方案。西门子在展台上还专门展出了 Simogear 应用的传动带展品。传送带展品从功能上主要参考了在物料输送分拣行业（如快递行业的包裹分拣系统）工艺要求，能够完成将放在输送链上的物料盒输送至指定位置，并具有物料分拣的功能。





西门子新一代减速电机在华登场

“为了满足传送带安装空间有限、成本效益要求高以及精准定位的特殊需求，西门子新一代减速电机 Simogear 提供了业内最先进的解决方案，既能满足标准化的高效应用，也可以提供模块化方案解决复杂的驱动需求。” 西门子（中国）有限公司工业业务领域驱动技术集团总经理林斌说，“这款新产品是西门子不断优化整个驱动链的又一创新成果，它不仅进一步完善了西门子全集成驱动系统解决方案，也为客户提供了更全面的产品和服务解决方案。”

Simogear 减速电机

西门子将在未来 5 年内投资数亿元人民币用于 Simogear 减速电机在西门子机械传动（天津）有限公司的生产运行。

关于产品

高能源效率

作为西门子最新一代的减速电机，Simogear 是优化设计的齿轮箱和全新高效电机的结合体，可显著提升工厂或系统的能源效率。由于采用插入式小齿轮实现了更大速比。其独有的二级斜齿轮—伞齿轮式齿轮箱尤其适合传送带应用，速比可达 $i=60$ 。与效率等级为 IE2 的全新西门子 Simotics 1LE0 高效电机配套使用，Simogear 减速电机可以显著节能，降低能耗。

高通用性

通过采用标准安装尺寸，西门子 Simogear 全新减速电机支持市场主流的成熟设计准则，便于设备厂商灵活设计驱动解决方案。

高可靠性

Simogear 的齿轮箱输出轴采用了优化的密封设计，能够适用各种应用领域和环境工况，维护工作量少。Simogear 减速电机产品系列包括各种常用类型齿轮箱，可无缝集成到西门子全集成驱动系统和自动化解

决方案中，为各行业的驱动系统尤其是传送带领域提供最佳解决方案。鉴于西门子对其产品的高可靠的承诺，新一代减速电机 Simogear 在中国的保修期将提升至 2 年，再一次树立了行业标杆。

该系列电机的另一大亮点是电机的集成端盖，可以取代其它制造商采用的过渡盘加端盖的标准结构。通过一体化的电机传动端轴承盖来连接齿轮箱，Simogear 实现了更紧凑的设计，长度更短，重量更轻，所需安装空间更小，安装更加简单、方便。

目前，Simogear 可供货功率范围为 0.09kW~15k 的同轴式、平行式，伞齿轮-斜齿轮和涡轮蜗杆减速电机，与上一代产品相比机座号更丰富，扭矩更加细分，可以更好的满足用户的不同需求。

用户可以使用 Simogear 选型软件，对新型减速电机 Simogear 进行配置。借助该软件，用户可根据速比、扭矩、额定功率等数据，准确确定合适的减速电机解决方案。该软件不仅能够提供诸如配置、报价、交付时间、订货号等重要信息，而且还能提供常用 CAD 二维图和三维图。

北京天拓四方科技有限公司

北京天拓四方科技有限公司自2003年成立以来，天拓人以开拓四方的勇气和精神，恪守“为用户提供最优服务、增值服务”的原则，“以客户的成功为标准，以不断追求客户最佳体验为目标”，致力于公司成为集自动化控制与电气传动领域研究开发、工程实施、产品销售和技术服务、培训、咨询为一体的高科技企业。



公司现有员工近200人，其中本科以上学历占70%，中高级工程师15人，总部独立办公大楼就坐落在丰台总部国际，为了配合业务的开展，先后在唐山、西安、郑州、太原、新疆、洛阳、沈阳、石家庄等设立了十余个办事处，营销网络遍布北方、东北、西北、中原各区域，2012年在全球经济萧条的大环境下依然取得了产品销售额突破五个亿人民币，项目销售突破六千万人民

币的成绩。

从签约西门子LD产品到签约AS产品，再到加入西门子亿元俱乐部，销售产品覆盖了西门子全线，一路走来，多年来公司携同西门子，同心协力，在冶金、电力、石油、化工、起重、水利、市政、物料运输等重工行业及汽车、烟机、药机、灌装、印刷等各种轻工机械和水利、市政等领域开发配套西门子IA&DT产品，取得了骄人业绩。连续十年被西门子公司授权西门子自动化与驱动集团的核心分销商（一级代理商）及系统集成商，并连续多年获得西门子授予的北方区最佳经销商大奖、最佳客户服务奖、SC BU最佳贡献合作伙伴奖、SC BU最佳贡献经销商奖、工业业务领域最佳客户服务分销商奖等奖项。

“诚信务实、客户至上、持续创新、忠诚责任”是我们的企业价值观，不仅仅是对于客户，为客户提供百分百西门子原装正品产品，同样也对于我们的合作伙伴，与西门子公司一起为打造工控业的航母，使西门子品牌永葆青春添砖加瓦，不做有损西门子品牌的事。2012年是全球经济萧条的一年，天拓四方紧跟西门子市场规划的步伐，同舟共济，与西门子各BU各区域销售紧密配合，共同面对萧条市场环境下行

业内激烈的竞争，积极调整市场策略，建言献策，率先做出表率，为西门子市场规范化做出应有的努力和贡献，彰显了天拓四方的责任和义务。

长期以来，天拓四方奉行“以客户和员工为关注焦点”的企业宗旨，关心爱护每一位员工，为其提供职业发展的平台，关注每一位员工的提升。

在企业发展的同时，天拓人不忘企业公民的社会责任和关爱精神，在杨总的爱心支持下，天拓四方积极参与西门子和分销商合作助学活动，近几年每年约捐助鹤庆2万元助学基金，为“中窝西门子和分销商小学”和鹤庆中学西门子助学班的同学们，尽一份力量，献一份爱心。

天拓的企业使命是“专注于中国工业控制水平的提升，推动中国工业企业生产技术世界领先”。使客户进步、使国力提升是我们的追求和梦想。我们始终坚信“以客户为关注焦点，为客户提供最大价值”，这也是天拓人在市场经济的大潮中立足于不败之地的长久选择。我们将坚持这样的选择，并且将为此持续不懈的努力。

公司总经理杨更新携全体员工，怀着对客户感激之情，期待着与您携手共进！



哈尔滨宇龙自动化有限公司

哈尔滨宇龙自动化有限公司成立于2003年，2009年成为西门子公司分销商，现已有员工60余人，提供自动化控制系统的设计、安装、维修、服务为主营业务。经过四年的发展已经成为AS、MC、SC各线产品分销商，西门子产品年采购额过亿元，年产值2亿元，成为东北区最大的分销商之一。

公司成立以来，奉行“敬业”“诚信”“合作”“创新”的经营理念，经营业绩不断扩大。凭借“相同的产品-价格取胜，相同的价格-服务取胜”的原则立足于工控界，配合雄厚的技术力量和良好的售后服务为客户提供从设计方案、选型、订货到整个工程交付的一条龙服务。

公司在西门子业务方面和西门子各部门全面合作，做到了信息共享，合作开发市场；经验共享，提升自身的内部管理水平和人员素质；资源共享，扩大市场竞争力，使其在短短几年内迅速发展，成为东北区颇具影响力的经销商。

公司在2011年前使用了管家婆、速达等ERP软件，随着公司业务不断发展与提升，管理软件需要重新选型，遂于2011年成功转换为金蝶软件，实现了公司主要立足于财务管理与监控的诉求。对于供应链与财务模块，实现了进销存业务与财务的衔接。

2013年初西门子领导调研了公司的信息化管理现状，发现在系统中存在的涉及记录和统计等问题。于是，西门子领导带领北京一家有多年工控分销行业经验的实施团队，结合公司的现状与发展，制订了更加适合分销商业务的整体解决方案，建议该公司进行了软件的二次实施，同时对业务进行了梳理、改进与优化。不仅解决了以前存在的问题，同时又引进了如下一些新的业务管控方法：

库存管理：新的库存管理报告，能够帮助公司准确及时的备货、准确的发货，其中的库龄管理能够直观地发现呆滞库存，以利于消除呆滞库存；

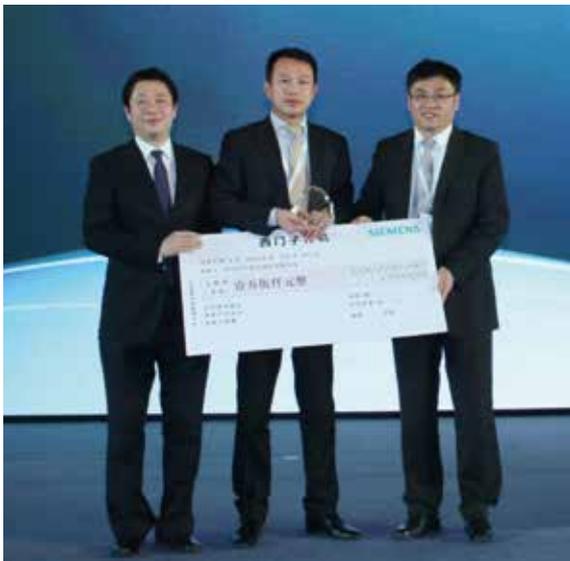
信用管理：对客户的欠账能够设定一个额度限度与账期，而且能够在做业务时有效的提醒，希望能通过此方法逐步缩减客户欠账，能够达到控制运营风险的目标；

资金计划：公司在实际运转过程当中，对于未来的资金情况一直没有一个具体的数据统计，通过资金计划的管理，对于未来一段时间，甚至是可以看到未来某一天的资金结存情况；

自动锁库：以往为客户订的东西到账之后，经常会被别的业务员给卖掉，结果造成先订货的客户拿不到货，后来的客户却快速的拿到了货物，客户满意度受到很大的影响。而现在为客户预订的货物在办理入库的同时，能够自动为客户预留，任何人都不能卖掉预留的货品，除非在商务的调配下才可以借货。

业务预警：公司通过系统的预警功能，已经能够将超期的客户欠款、快要到期的客户欠款、超期的客户合同、将要到期的客户合同以及快要到期的公司对外欠款等信息，通过消息的方式提醒到相关负责人的手中。

通过这次系统的重新实施，为宇龙带来了一些新的业务管理思路，并且能够将资金流、业务流、信息流整体进行了闭环管理，使管理变的可视化。提高了自动化、资源的再分配和使用效率，获利能力，并且降低了企业成本，巩固了核心竞争力，从而实现了向管理要效益，企业利润最大化的美好前景。



随着市场环境的变化，分销商的综合竞争能力变得越来越重要，其中公司内部流程以及供应链流程的科学和优化尤为关键。2013年西门子与金蝶达成战略合作，以协助西门子分销商推进信息化管理进程，提供企业管理工具软件。经多方调研与实践，定制了适用西门子工业分销业务的应用功能，以适应西门子分销商的特殊业务需求；同时推行电子数据交互，即EDI，以提高供应链效率及透明度。

金蝶国际软件集团有限公司是香港联交所主板上市公司，中国软件产业领导厂商，专注于为中小企业提供一站式管理软件及电子商务服务。自从2008年就力推与工业与电气分销行业的合作，为工业与电气分销商提供个性化的内部管理一体化解决方案，其工业与电气分销行业客户已经分布于全国30多个省市自治区。

西门子工业分销商定制化 ERP/EDI 项目包括两大部分：

第一部分：西门子工业分销商定制版 ERP

西门子分销商定制版 ERP 主要是针对西门子工业分销商的业务管理及公司管理特点及共性需求在金蝶的标准 ERP 基础上定制开发的 ERP 系统。此定制版 ERP 具备标准版 ERP 核心功能如：采购管理、销售管理、仓存管理、成本核算、财务账簿、财务报表、应收款管理、应付款管理等，同时定制增加了以下特别功能：

- 1、清晰掌握库存，减少资金占压**
对于期货商品往往需要支付预付款订货、为客户预备库存，易造成公司资金占用的增加。本定制版功能可以通过库存占用报表来分析及时了解现有库存到底是为哪个客户预留了，各个客户对于资金占用的金额是多少。对于长期占压的库存，可以通过库龄分析报表来识别呆滞物料及库存。利用这些有效的数据就可以减少呆滞库存的产生，提醒逐步消耗呆滞库存。
- 2、信用控制，客户欠款总量控制**
市场情况瞬息万变，客户的发展不确定性在增加。这些客观因素都对应收款的风险管理提出更高的要求。一套信用评估体系

西门子工业分销商定制化 ERP/EDI 项目

和办法是提高风险管理能力的重要途径。企业通过 ERP 软件可以在销售出库单保存时检查信用额度，对于超额的给出提示或者需要密码才能放行，甚至取消业务。对于已经发生的应收款，则通过账龄分析表进行分析，通过应收款预警功能发送信息、邮件进行提醒，以此来清晰明确的显示应收款状况，识别和提醒有风险的应收欠款，以便及时采取风险规避措施并督促业务员尽早回款。

3、未来资金预测

随着分销商公司业务的逐渐发展，资金管理也变得越来越重要，其中公司资金链的管理又尤为重要。日常的财务报告所述内容都是已经发生的业务，即过去的情况进行的总结；与此同时，企业管理者应该关注未来的资金状况。本定制版功能的资金计划报表利用应收款、应付款及客户信誉度数据来计算未来某段时间，甚至是某一天的资金状况，以达到合理有效地支配资金。

4、系统延伸，业务快速响应

随着人工成本的逐渐上升，一些手工的、重复的工作应该由计算机或系统来完成。除此之外是不是可以将一部分工作由分销商的客户来完成呢？那么 ERP 的移动应用可以协助实现这个想法。西门子分销商定制版 ERP 可以通过 ERP 的移动应用，把系统终端延伸到客户的电脑桌面上，延伸到客户的手机上、移动设备上。客户可以在客户端下订单、查库存、核对往来账款。以此实现分销商与客户之间的供应链对接，大幅提高分销商客户管理效率，提高客户满意度。同时分销商可以更加关注于开发客户需求，提高客户服务。

5、业务员多维度考核管理及客户利润管理

业务员的管理与考核是公司管理的核心之一。随着管理的细化与规范，企业对业务员的考核也开始多维化；除了传统的业绩考核，越来越多的企业开始将业务员的回款、利润以及备货占压公司资金情况纳入到考核体系。这不仅管理者需要实时清晰了解各业务员的多维指标的表现，业务员也有必要及时知道自己的各项达标情况。西门子工业分销商定制版 ERP 的“业务员考核报表功能”可以为管理层提供准确具体的考核达标数据。

6、自动锁库，到货时自动为客户订单锁定

随着业务人员与客户的增多，业务之间、客户之间抢货的情况越加明显，在公司往往需要商务人员进行总体协调。如果做到谁订的货给谁、现有库存为客户预留、采购在途产品的分配，即可解决抢货的情况。西门子定制版通过自动锁库、库存锁库、锁采购在途订单的功能有效解决了抢货的问题。

7、销售合同全程跟踪

一个合同是否进行了采购申请？是否已经下了采购订单？是否已经到货？是否已出库给客户？是否已经开票？是否已经收款？还有多少应收款？以之前需要跳转到很多的界面来逐个查看进展情况。西门子定制版可通过一个销售合同全程跟踪报表来综合展现合同各阶段的情况。

8、出入库条形码检查

定制版功能通过在销售发货、采购入库、仓库调拨、库存调整（其他出、入库）时进行产品型号条形码扫描的方式来检查实物与单据之间是否一致，避免了人工在数量、型号上面的错误。（注：产品型号条形码非产品序列号）

9、库存情况显示

在制作销售订单（即：合同）时，在界面上显示现有库存、已锁库数量、可用数量的信息，方便商务人员准确判断货期等信息。

第二部分：电子数据交互（EDI）

EDI 的目标是提高供应链效率及透明率：降低供应商及分销商在产品信息下发、价格调整、业务订单等数据交互的工作量，将之前更多需要人工完成的工作使其电子化、自动化，也协助分销商降低内部运营成本。

EDI 的主要接口及功能将包括：

1、物料及主数据的自动同步：一阶段主要建设物料数据、价格数据的下发，销售数据、库存数据的上报。



- 西门子物料数据及列表价格数据同步：西门子物料的新增或调整信息及产品的价格变更信息将自动以电子数据的形式传递到分销商的 ERP 系统中，免去了分销商手工更新 ERP 系统中物料的繁重工作，提高效率时效性并降低出错率。

- 分销商销售数据及库存数据的上报：市场透明度是制定有效的市场策略及分销商支持策略的必要条件之一。传统的模式是分销商手工上报销售数据及库存数据，传统模式的时效性及准确性一直是供应商和分销商困扰的问题。EDI 可以实现分销商套数销售数量及库存套数数量的自动数据上传，将大幅减轻分销商手工上传的工作量，有效提高供应链效率。

2、电子订单功能：在实现 EDI 的基础上，未来将逐步实现电子订单自动处理功能。即分销商可通过 EDI 接口将订单自动传输到西门子订单管理系统，同时订单的处理及各种状态及信息如发货信息、发票信息等数据通过电子的方式自动传递到分销商的 ERP 系统，大幅提高供应链的效率及透明度。

到目前已有哈尔滨宇龙自动化有限公司、上海工鼎自动化科技有限公司和沈阳蓝泰科瑞自动控制有限公司三家分销商成功上线西门子定制版 ERP 系统。在 2014 年我们将向更多的分销商提供此定制版 ERP 系统，并分步实施 EDI 接口对接。

我们希望通过推广和实施西门子定制版 ERP/EDI 系统，在提高分销商信息化管理及流程管理的同时，提高供应链率，以实现西门子与分销商共同的可持续发展！

北方区

北京

北京市朝阳区望京中环南路7号
电话: (010) 6476 8888
传真: (010) 6476 4838

包头

内蒙古自治区包头市昆区钢铁大街74号
财富中心1905室
电话: (0472) 520 8828
传真: (0472) 520 8838

济南

山东省济南市舜耕路28号
舜耕山庄商务会所5层
电话: (0531) 8266 6088
传真: (0531) 8266 0836

青岛

山东省青岛市香港中路76号
颐中假日酒店4楼
电话: (0532) 8573 5888
传真: (0532) 8576 9963

烟台

山东省烟台市南大街9号
金都大厦16层1606室
电话: (0535) 212 1880
传真: (0535) 212 1887

淄博

山东省淄博市张店区中心路177号
淄博饭店7层
电话: (0533) 218 7877
传真: (0533) 218 7979

潍坊

山东省潍坊市奎文区四平路31号
舜飞大酒店1507房间
电话: (0536) 822 1866
传真: (0536) 826 7599

济宁

山东省济宁市高新区火炬路19号
香港大厦361房间
电话: (0537) 239 6000
传真: (0537) 235 7000

天津

天津市和平区南京路189号
津汇广场写字楼1401室
电话: (022) 8319 1666
传真: (022) 2332 8833

唐山

河北省唐山市建设北路99号
火炬大厦1308室
电话: (0315) 317 9450/51
传真: (0315) 317 9733

石家庄

河北省石家庄市中山东路303号
世贸广场酒店1309号
电话: (0311) 8669 5100
传真: (0311) 8669 5300

太原

山西省太原市府西街69号
国际贸易中心西塔16层1609B-1610室
电话: (0351) 868 9048
传真: (0351) 868 9046

呼和浩特

内蒙古呼和浩特市乌兰察布西路
内蒙古饭店10层1022室
电话: (0471) 620 4133
传真: (0471) 628 8269

东北区

沈阳

辽宁省沈阳市沈河区北站路59号
财富大厦E座12-14层
电话: (024) 8251 8111
传真: (024) 2253 3626

大连

辽宁省大连市高新园区
七贤岭广贤路117号
电话: (0411) 8369 9760
传真: (0411) 8360 9468

长春

吉林省长春市亚泰大街3218号
通钢国际大厦22层
电话: (0431) 8898 1100
传真: (0431) 8865 8007

哈尔滨

黑龙江省哈尔滨市南岗区红军街15号
奥威斯发展大厦30层A座
电话: (0451) 5300 9933
传真: (0451) 5300 9990

华西区

成都

四川省成都市高新区拓新东街81号
天府软件园C6栋1/2楼
电话: (028) 6238 7888
传真: (028) 6238 7000

重庆

重庆市渝中区邹容路68号
大都会商厦18层1807-1811
电话: (023) 6382 8919
传真: (023) 6370 2886

贵阳

贵州省贵阳市新华72号
路富中国际广场15楼C区
电话: (0851) 551 0310
传真: (0851) 551 3932

昆明

云南昆明市北京路155号
红塔大厦1204室
电话: (0871) 6315 8080
传真: (0871) 6315 8093

西安

西安市高新区锦业一路11号西安国家
服务外包示范基地一区D座3层
电话: (029) 8831 9898
传真: (029) 8833 8818

乌鲁木齐

新疆乌鲁木齐市五一一路160号
新疆鸿福大饭店贵宾楼918室
电话: (0991) 582 1122
传真: (0991) 584 6288

银川

银川市北京东路123号
太阳神大酒店A区1507房间
电话: (0951) 786 9866
传真: (0951) 786 9867

兰州

甘肃省兰州市东岗西路589号
锦江阳光酒店2206室
电话: (0931) 888 5151
传真: (0931) 881 0707

华东区

上海

上海杨浦区大连路500号
西门子上海中心
电话: (021) 3889 3889
传真: (021) 3889 3266

杭州

浙江省杭州市西湖区杭大路15号
嘉华国际商务中心1505室
电话: (0571) 8765 2999
传真: (0571) 8717 5234

宁波

浙江省宁波市江东区沧海路1926号
上东国际2号楼2511室
电话: (0574) 8785 5377
传真: (0574) 8787 0631

绍兴

浙江省绍兴市解放北路
玛格丽特商业中心西区2幢
玛格丽特酒店10层1020室
电话: (0575) 8820 1306
传真: (0575) 8820 1632

温州

浙江省温州市车站大道
高联大厦9层B1室
电话: (0577) 8606 7091
传真: (0577) 8606 7093

南京

江苏省南京市中山路228号
地铁大厦17层
电话: (025) 8456 0550
传真: (025) 8451 1612

扬州

江苏省扬州市文昌西路56号
公元国际大厦809室
电话: (0514) 8789 4566
传真: (0514) 8787 7115

扬中

江苏省扬中市前进北路52号
扬中宾馆明珠楼318室
电话: (0511) 8832 7566
传真: (0511) 8832 3356

徐州

江苏省徐州市泉山区中山北路29号
国贸大厦7A7室
电话: (0516) 8370 8388
传真: (0516) 8370 8308

苏州

江苏省苏州市新加坡工业园苏华路2号
国际大厦11层17-19单元
电话: (0512) 6288 8191
传真: (0512) 6661 4898

无锡

江苏省无锡县前东街1号
金陵大饭店2401-2402室
电话: (0510) 8273 6868
传真: (0510) 8276 8481

南通

江苏省南通市崇川区桃园路8号
中南世纪城17栋1104室
电话: (0513) 8102 9880
传真: (0513) 8102 9890

常州

江苏省常州市关河东路38号
九州寰宇大厦911室
电话: (0519) 8989 5801
传真: (0519) 8989 5802

盐城

江苏省盐城市盐都区
华邦国际东厦A区2008室
电话: (0515) 8836 2680
传真: (0515) 8980 7580

昆山

江苏省昆山市伟业路18号
昆山现代广场A座1019室
电话: (0512) 5511 8321
传真: (0512) 5511 8323

华南区

广州

广东省广州市天河路208号
天河城侧粤海天河城大厦8-10层
电话: (020) 3718 2222
传真: (020) 3718 2164

佛山

广东省佛山市汾江中路121号
东建大厦19楼K单元
电话: (0757) 8232 6710
传真: (0757) 8232 6720

珠海

广东省珠海市景山路193号
珠海石景山旅游中心229房间
电话: (0756) 337 0869
传真: (0756) 332 4473

南宁

广西省南宁市金湖路63号
金源现代城9层935室
电话: (0771) 552 0700
传真: (0771) 556 9391

深圳

广东省深圳市南山区华侨城
汉唐大厦9楼
电话: (0755) 2693 5188
传真: (0755) 2693 4245

东莞

广东省东莞市南城区宏远路1号
宏远大厦1510室
电话: (0769) 2240 9881
传真: (0769) 2242 2575

汕头

广东省汕头市金砂路96号
金海湾大酒店19楼1920室
电话: (0754) 8848 1196
传真: (0754) 8848 1195

海口

海南省海口市滨海大道69号
宝华海景大酒店803房
电话: (0898) 6678 8038
传真: (0898) 6678 2118

福州

福建省福州市五四路89号
置地广场11层04、05单元
电话: (0591) 8750 0888
传真: (0591) 8750 0333

厦门

福建省厦门市厦禾路189号
银行中心21层2111-2112室
电话: (0592) 268 5508
传真: (0592) 268 5505

华中区

武汉

湖北省武汉市汉口建设大道709号
建设银行大厦20楼
电话: (027) 8548 6688
传真: (027) 8548 6777

合肥

安徽省合肥市濉溪路278号
财富广场首座27层2701-2702室
电话: (0551) 6568 1299
传真: (0551) 6568 1256

宜昌

湖北省宜昌市东山大道95号
清江大厦2011室
电话: (0717) 631 9033
传真: (0717) 631 9034

长沙

湖南省长沙市五一中路68号
亚太时代写字楼2101、2101-2室
电话: (0731) 8446 7770
传真: (0731) 8446 7775

南昌

江西省南昌市北京西路88号
江信国际大厦14楼1403/1405室
电话: (0791) 8630 4866
传真: (0791) 8630 4918

郑州

河南省郑州市中原区中原中路220号
裕达国贸中心写字楼2506房间
电话: (0371) 6771 9110
传真: (0371) 6771 9120

洛阳

河南省洛阳市涧西区西苑路6号
友谊宾馆516室
电话: (0379) 6468 3519
传真: (0379) 6468 3565

技术培训

北京: (010) 6476 8958
上海: (021) 6281 5933-305/307/308
广州: (020) 3810 2015
武汉: (027) 8548 6688-6400
沈阳: (024) 2294 9880/8251 8219
重庆: (023) 6382 8919-3002

技术资料

北京: (010) 6476 3726
技术支持与服务热线
电话: 400 810 4288
(010) 6471 9990
传真: (010) 6471 9991
E-mail: 4008104288.cn@siemens.com
Web: www.4008104288.com.cn

亚太技术支持 (英文服务)

及软件授权维修热线
电话: (010) 6475 7575
传真: (010) 6474 7474
Email: support.asia.automation@siemens.com

名誉主编: 杨雪峰

主编: 张申申

本期编委: 谭玉 李宇鹏 李德明

来稿请发送至: shenshen.zhang@siemens.com

联系人: 张申申

电话: 010-6476 3192 传真: 010-6476 4884

地址: 北京市朝阳区望京中环南路7号西门子(中国)有限公司