



Siemens

Vertrieb und Verkauf mit No-Code-Apps stärken



SIEMENS

Mit mobilen Apps auf Excel-Basis erstellen Siemens-Vertrieb und -Partner individuelle Finanzkonzepte auf Knopfdruck und schließen Verträge schneller ab.



Mit No-Code-Apps aus Excel erfolgreich im umkämpften Finanzierungsmarkt

Siemens Financial Services (SFS) bietet Finanzierungsverträge für Geschäftskunden. Vor Ort berät ein globales Netzwerk aus Siemens-Mitarbeitern und Vertriebspartnern bei der Finanzierung von Anlagen, Infrastruktur und Betriebsmitteln.

Damit alle Verkäufer sofort fundiert beraten, kundenspezifische Konzepte berechnen und Verträge schneller abschließen können, geht das SFS-Team einen neuen Weg und setzt No-Code-Apps ein. Das Besondere: Diese Apps werden automatisch aus Excel erstellt – mit Open as App.

Herausforderung: direkte Kommunikation und gezielter Informationstransfer

Siemens wird in vielen Branchen für seine verlässlichen Technologien und Services geschätzt. Ein globales Netzwerk aus Vertriebsmitarbeitern und -Partnern berät Geschäftskunden zur Technologie, aber auch zur Finanzierung neuer Anlagen in Bereichen wie Digital Industries, Smart Infrastructure, Healthcare, Energy und Mobilität.

Die Beratung zur Anlagenfinanzierung setzt fundierte Sachkenntnis und topaktuelle Information voraus. Da die Verkaufsteams den Finanzierungsanbieter frei wählen können, gibt oft der Zugriff auf Informationen den Ausschlag. Seminare zur Weiterbildung, statische Webseiten oder schwer verständliche Excel-Dateien helfen dem Vertrieb im Kundengespräch nicht weiter und bringen keinen überzeugenden Mehrwert vor Ort.

Siemens Financial Services will deshalb schnellere Kommunikation, Produktivitätssteigerung und einfachen Zugriff auf Informationen bieten, um den Vertrieb und damit auch Geschäftskunden für sich zu gewinnen. Mobile Apps sind die optimale Lösung.

“Open as App ist ein starker Innovationstreiber in der Digitalisierung.“

Dr. Oliver Braitmayer, VP & Global Head of Digital Sales, Siemens Financial Services

Doch IT-Ressourcen sind knapp. Vor allem wenn man an die Erstellung und Verwaltung eines App-Portfolios im Siemens-Maßstab denkt. Auch der Kostenfaktor spricht





zunächst gegen Apps. Entwicklung und Wartung – gerade von Apps mit Kalkulationslogik – sind zumeist so aufwendig, dass im Business-to-Business-Geschäft selbst Apps mit großem Mehrwert oft nicht rentabel sind.

Dr. Oliver Braitmayer und sein Team suchen deshalb nach neuen und innovativen Wegen, um Informationen per Apps zu verteilen – *in time* und *budget*. Open as App passt genau in dieses Szenario.

Lösung: Apps auf Excel-Basis –erstellt von Fachmitarbeitern

Mit der No-Code-Plattform Open as App kann Siemens Financial Services Apps flexibel in seinen Geschäftsalltag einbinden. Die SFS-Experten erstellen jetzt selbst Apps und stellen sie gezielt im globalen Vertriebsnetzwerk von Siemens zur Verfügung. Basis der Apps sind bereits vorhandene Excel-Lösungen. Die Daten bleiben in der Siemens Microsoft 365-Umgebung. Jetzt aber werden sie als leistungsstarke mobile Apps verteilt, die jeder intuitiv bedienen kann.



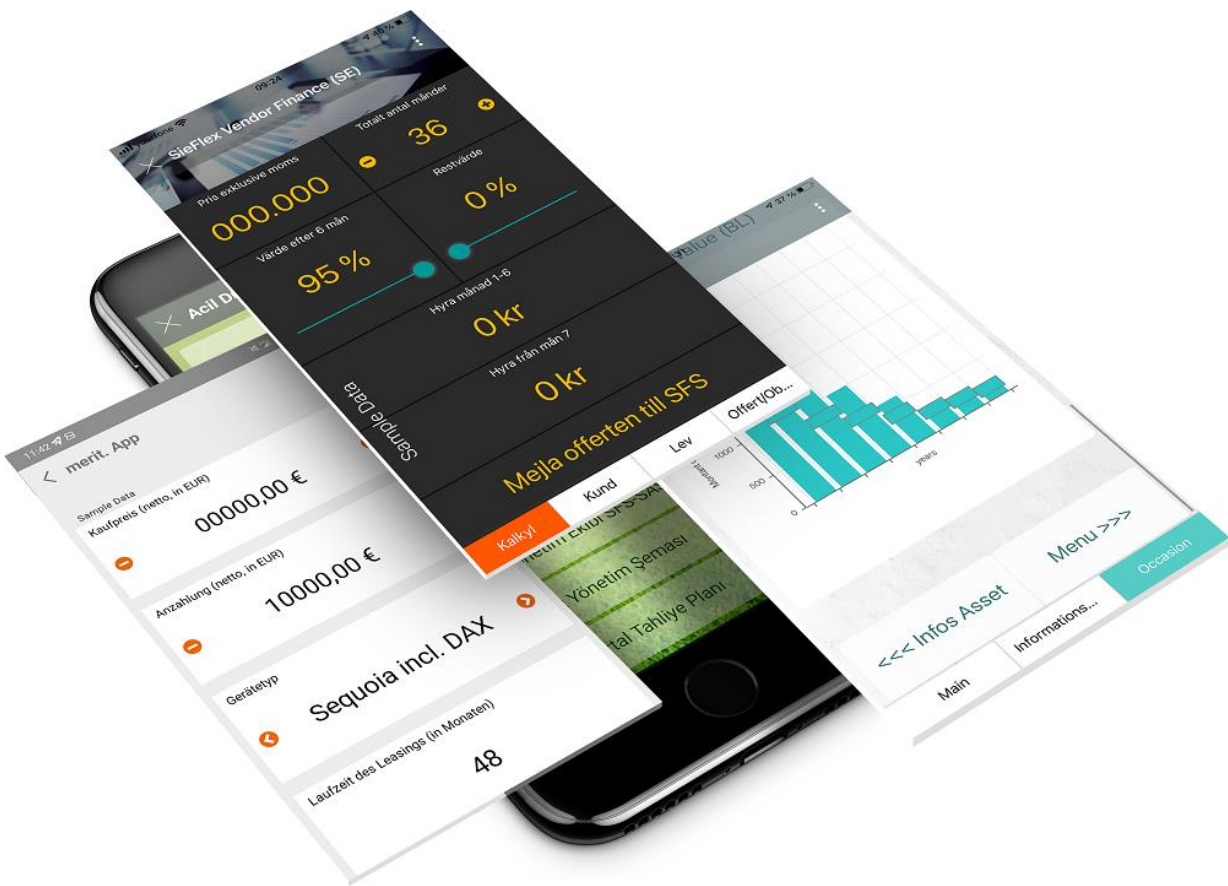
Apps mit Beispieldaten





Per App erstellen Partner und Mitarbeiter heute zum Beispiel Finanzierungsangebote, dokumentieren Leads und Interessenten oder inspizieren Anlagen entsprechend den Siemens-Standards. Das geht ganz einfach, denn einmal autorisiert, kann jeder Nutzer die Apps flexibel auf Smartphone, Tablet oder im Browser einsetzen.

Auch die App-Erstellung lässt sich schnell meistern: Die Excel-Daten werden mit der Open as App-Plattform vernetzt. Der Open as App-Wizard schlägt sofort einen App-Typ vor – passend zu Datenstruktur, Logik und Formeln. Das Design und den Aufbau der App kann das SFS-Team an den Bedarf seiner Nutzer und das eigene Corporate Design anpassen. Alle Funktionen wie interaktive Berechnungen, Diagramme, Eingabefelder oder PDF-Erstellung fügt das System automatisch hinzu. Der App-Ersteller wählt nur aus. Nach der Veröffentlichung bleiben die App und ihre Excel-Quelle verbunden und sind so immer aktuell.



Apps mit Beispieldaten

Bevor Siemens mit der App-Erstellung für den Produktivbetrieb startet, setzt das Team das Siemens-Account auf openasapp.com auf. Benutzerrollen für die App-Freigabe, Rechte zur Erstellung und zur Nutzung von Apps werden zugewiesen. Nach einer einmaligen Bestätigung der Account-Einladung können die SFS-Anwender im Vertriebsnetzwerk zu Gruppen hinzugefügt werden. Über die Open as App-Clients greifen sie jetzt automatisch auf ihre freigegebenen Apps in iOS, Android oder Browser zu.



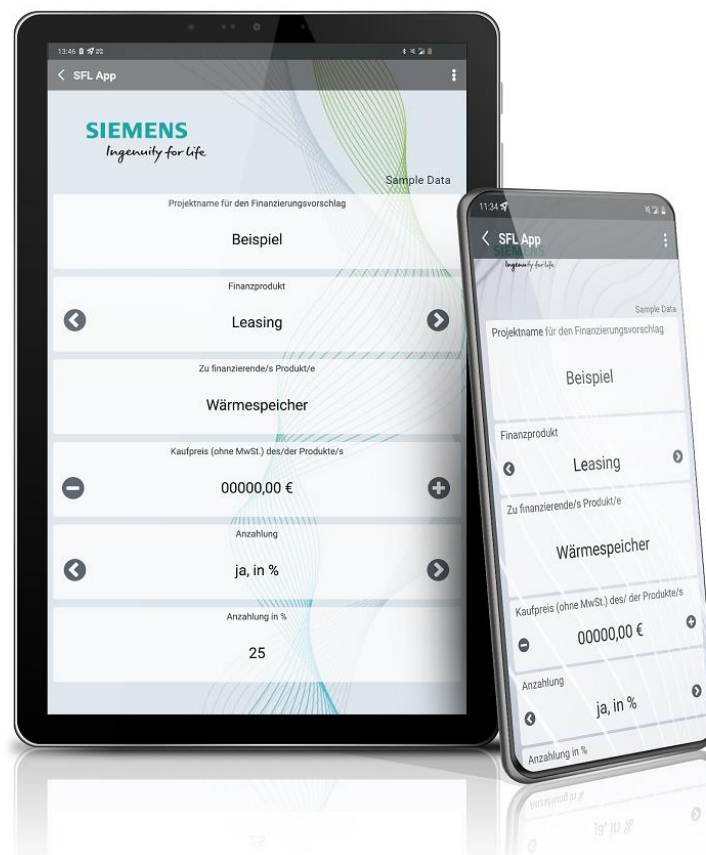


Siemens Financial Services nutzt eine große Bandbreite von Apps im Geschäftsalltag. Hier sind einige typische Beispiele:

- **Finanzrechner-App:** Mit Excel als Quelle kalkuliert die App vor Ort Finanzierungsbedingungen für spezifische Kundenszenarien. Die Kalkulationslösung wird in Microsoft 365 gehostet. Änderungen werden direkt in die App übertragen. Die Ergebnisse können vor Ort als PDF gedruckt und per E-Mail verteilt werden.
- **App zur Anlagen-Inspektion:** Im Rahmen von Finanzierungsverträgen werden Maschinenanlagen nach Checkliste kontrolliert. Die Ergebnisse werden vor Ort als Qualitätsberichte dokumentiert. Basis der App ist eine Excel-Liste der Anlagen und der erforderlichen Standards. Hosting-Umgebung ist Microsoft 365.
- **Lead- und Interessenten-App:** App zur Nachverfolgung und Berichterstattung über potenzielle Finanzierungsgeschäfte innerhalb des globalen SFS-Vertriebsnetzwerks. Über Webhooks können die erfassten Informationen optional direkt in SFS-Systeme, wie Microsoft Dynamics CRM, übertragen werden.

“Mit Open as App haben wir die globale Produktivität und die Innovationskraft in unserer Organisation massiv gesteigert.“

Dr. Oliver Braitmayer, VP & Global Head of Digital Sales, Siemens Financial Services



Apps mit Beispieldaten





Ergebnis: Fachexpertise produktiv nutzen mit No-Code-Apps

In kurzer Zeit stellte Siemens Financial Services über 40 Apps in zehn Ländern produktiv bereit. Sie fördern Verkaufsabschlüsse, vereinfachen das Anlagenmanagement und bieten jederzeit Zugang zu Marketing-Informationen vor Ort. So erreicht SFS seine Verkaufsteams und deren Kunden jetzt direkt mobil und mit wenig Aufwand.

Fachmitarbeiter (nicht IT-Experten) erstellen Apps, die genau auf den Bedarf des Siemens-Geschäfts zugeschnitten sind. Mit einem Schlag vervielfachen sich so die Ressourcen für digitale Innovationen und deren Umsetzung bei Siemens.

“Die Integration von Open as App in Microsoft 365 vermeidet Sicherheits- und Datenschutzprobleme. Wir können alle Vorteile von No-Code-Apps nutzen und gleichzeitig unsere Daten in unserer bewährten IT-Infrastruktur vorhalten.“

Dr. Oliver Braitmayer, VP & Global Head of Digital Sales, Siemens Financial Services

Die SFS Business Apps sind sofort auf allen Plattformen verfügbar – iOS, Android oder Web. Der Aufwand für Testen und Qualitätschecks ist gering, denn die Open as App-Plattform bietet einen verlässlichen Standard für App-Funktionen, Abstimmung, Freigabe und die mobilen Verteilkanäle.

Nach dem Motto „Wenn Siemens wüsste, was Siemens weiß“ nutzt Siemens Financial Services die vorhandenen Finanzlösungen in Microsoft Excel und stellt sie sicher bereit – angereichert mit nutzerfreundlicher Funktionalität und mit voller Kontrolle über Anwender und Daten. Wo notwendig können auch Daten über die App erfasst und sicher in die SFS-Systeme integriert werden – via Webhooks.

Die SFS-Apps haben sich bewährt: Sie sparen Zeit und bieten den Verkaufsteams deutlichen Mehrwert bei der Kundenberatung. Aber die App-Erstellung durch Fachleute ohne IT-Hintergrund ist selbst ein Anreiz für Innovation: Jeder autorisierte Mitarbeiter kann die eigenen Ideen direkt umsetzen. Um diese Innovationskraft noch zu verstärken, hat SFS (virtuelle) Round Table, bei denen Fachexperten sich austauschen und ihre Ideen (und natürlich ihre Apps) teilen.





Feedback von Anwendern

“Dank Open as App können wir jetzt neue Lösungen schnell, einfach und vor allem digital für unsere Betriebsorganisation bereitstellen.”

“In unserem internationalen Netzwerk schaffen wir mit Apps Transparenz, teilen Fachwissen, Best Practises und gemeinsame Herausforderungen. Auch auf Yammer. Jeder kann mitmachen.”

“Mit unseren No-Code-Apps können wir Leads schneller und effizienter erfassen. Das wird uns sicherlich viel Zeit sparen.”





SIEMENS

SIEMENS FINANCIAL SERVICES

Finanzlösungen, um in Chancen zu investieren. Mit Leasing- und Ausrüstungs- sowie projektbezogenen und strukturierten Finanzierungen unterstützen wir unsere Kunden bei Investitionsvorhaben. Dabei richten wir uns an den Wachstumsfeldern Elektrifizierung, Automatisierung und Digitalisierung aus. Wir stellen Kapital für Siemens-Kunden sowie andere Unternehmen bereit. Durch den gebündelten Einsatz von Finanzexpertise und Industriekompetenz helfen wir unseren Kunden neue Technologien einzuführen und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. [Mehr](#)



OPEN AS APP

Open as App ist die erste No-Code-Plattform, mit der jeder Mitarbeiter Apps automatisch erstellen und sicher verteilen kann – inklusive Logik, Charts und Berechnungen. Wir ermöglichen es Unternehmen aller Größen,

- Zeit und Budget einzusparen
- das eigene Know-how zu schützen
- Informationen sicher und kontrolliert zu teilen
- jederzeit neue Kunden-Services und Innovation umzusetzen
- zusätzliche Ressourcen für die Digitalisierung zu schaffen

Und das Beste: Open as App können Sie kostenlos testen.

