



Armstrong International

# Bessere Ergebnisse im Partnervertrieb



In nur vier Monaten erstellt der multinationale Konzern Armstrong International mit Open as App ein komplettes Portfolio an No-Code-Apps – ohne Programmierung



## Herausforderung

Der multinationale Konzern Armstrong erstellt mit Open as App in vier Monaten ein komplettes Portfolio aus 52 Apps – ohne professionelle Entwickler oder eine Zeile Code zu schreiben.

Armstrong ist ein führender multinationaler Konzern für Energiemanagement. Das Unternehmen unterstützt eine Vielzahl an Branchen weltweit beim effizienten und sicheren Betrieb ihrer Wärme-Versorgungssysteme. Zu den Märkten, in denen Armstrong aktiv ist, gehören Gesundheitswesen, Gastgewerbe, Hochschulwesen, Kohlenwasserstoff- und chemische Verarbeitung, Lebensmittel und Pharma.

Als weltweit führendes Unternehmen im Sektor Dampf und Kondensat bietet Armstrong hochinnovative Technik. Der Unternehmensbereich Dampf und Kondensat vertreibt seine Produkte durch ein Netz unabhängiger Verkaufspartner. Verantwortlich für den reibungslosen Vertrieb ist Mitchell Bingaman, Application Engineer bei Armstrong International. Er unterstützt die Armstrong Vertriebspartner von Angebotserstellung bis Problemlösung und Training rund um die Armstrong Produkte.

*“Mit Open as App können wir schnell Apps entwickeln, verteilen und aktualisieren. Normalerweise würden wir dafür professionelle Entwickler benötigen.”*

Mitchell Bingaman, Application Engineer, Armstrong International

Armstrong wollte seinen Mitarbeitern und Partnern im Vertrieb App-Tools an die Hand geben, um bei Kundenbesuchen schnell und einfach komplexe Berechnungen durchzuführen. Mit der No-Code-Plattform Open as App fand der Konzern seine Lösung.

## Lösung

Vor der Erstellung der mobilen No-Code-Apps mit Open as App hatte Armstrong schon erste Erfahrungen mit browserbasierten Kalkulatoren gesammelt. Das Team um Mitchell Bingaman setzte bereits einige Kalkulatoren auf Webseiten ein. Die meisten Berechnungen wurden jedoch als Excel-Tabellen verwendet. Diese waren schwer zu bedienen – vor allem im Gespräch mit Kunden. Die Vertreter verloren Zeit und konnten deshalb manchmal Aufträge nicht direkt abschließen.

Armstrong suchte also nach einer Möglichkeit diese Berechnungen jederzeit in Echtzeit online oder offline durchzuführen – egal an welchem Standort.





Mitchell und sein Team suchten nach Partnern und Plattformen, um Apps für Armstrong zu entwickeln. Bei ihrer Recherche stießen sie auf Open as App. In wenigen Minuten erstellten Sie ihre erste Kalkulations-App und erkannten sofort, dass sie damit alle Business-Apps genau nach Plan entwickeln konnten – ganz ohne externe Entwickler und hohen Kostenaufwand.

*“Ich habe mir das App-Erstellen mit Open as App selbst beigebracht. Es ist wirklich einfach. Man macht es ein paar Mal und dann kann man es.”*

Mitchell Bingaman, Application Engineer, Armstrong International

Innerhalb von vier Monaten erstellte das Team ein einsatzfertiges App-Portfolio mit 52 Apps und verteilte es an das Armstrong-Team und die Vertriebspartner weltweit. Mitchell und seinen Kollegen gefällt das klare, professionelle Look & Feel der Apps, das sich leicht an ihre Anforderungen anpassen ließ.



Armstrong-App zur Berechnung von Einsparungen bei der Kondensat-Rückführung in den Boiler über das Dampfsystem



*“Ich denke, dass die Apps sehr professionell aussehen. Wir können sie leicht an unseren Bedarf anpassen.*

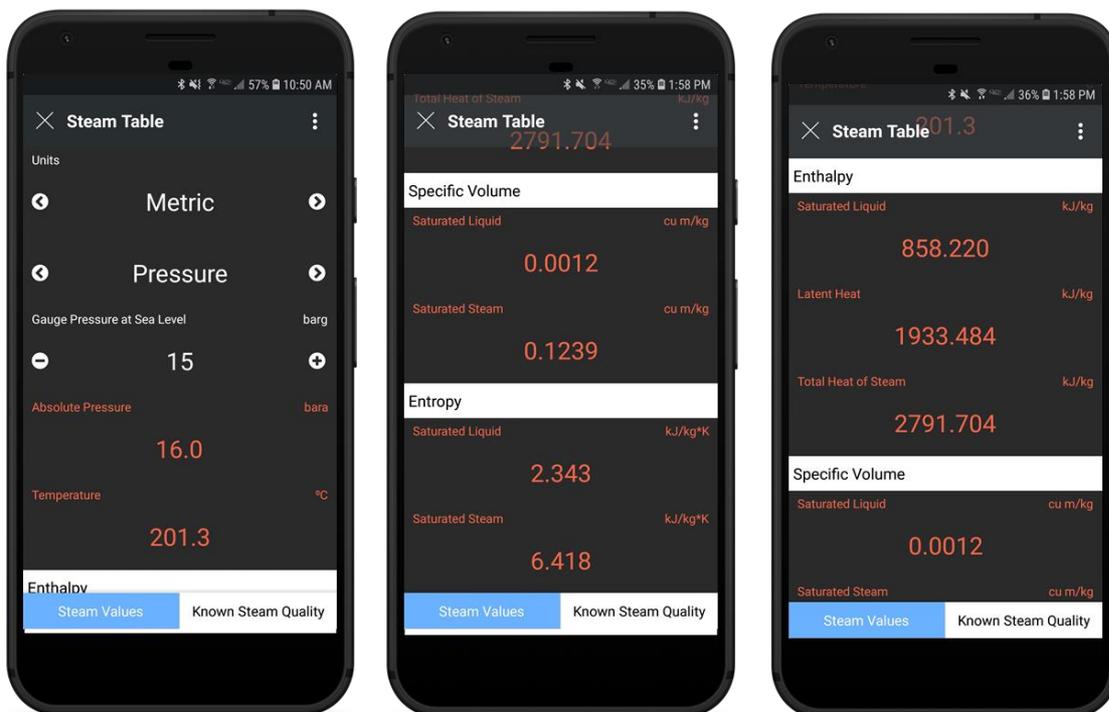
Mitchell Bingaman, Application Engineer, Armstrong International

## Ergebnis

Die Armstrong Apps bieten nützliche Information und lassen sich einfach bedienen. Sie behalten die Daten und die Logik des Excel-Sheets bei, das als Datenquelle genutzt wird. So kann das Team in der gewohnten Excel-Umgebung weiterarbeiten.

Fast alle Armstrong Apps sind Kalkulations-Tools: Einige werden zur Bemaßung von Produkten bei der Auftragserstellung verwendet. Andere vergleichen Lösungen und zeigen, wie viel Kosten oder Energie damit eingespart werden kann. Per Klick kann man zwischen imperialem und metrischem System wechseln. Einige der Bemaßungstools haben sogar eingebaute Alarmmeldungen, um unstimmmige Eingaben zu verhindern, die Produktions- oder Produktfehler verursachen würden.

Der Erstellungsprozess dauerte vier bis fünf Monate. Viel Zeit davon entfiel darauf die Excel-Sheets anzupassen, Bilder für die Apps zu finden und den Verteilungsprozess innerhalb der Armstrong Organisation aufzusetzen.



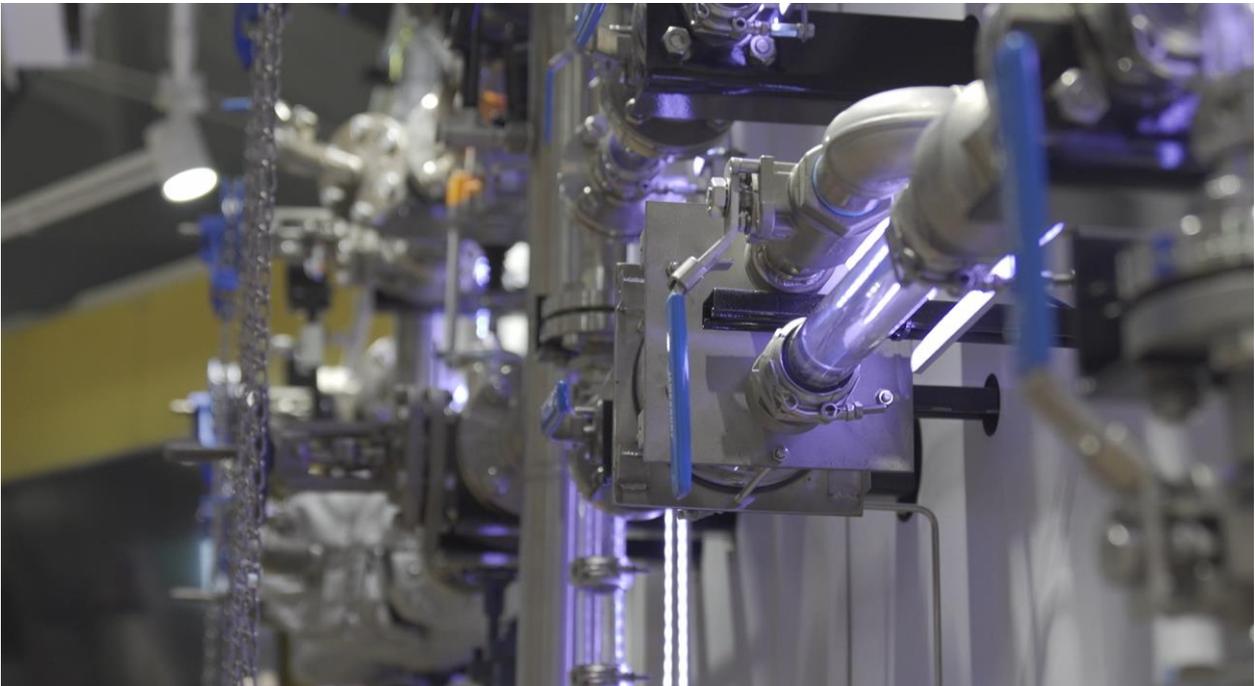
Mit der Dampfwerte-App können Vertriebspartner und -mitarbeiter die thermodynamischen Werte abhängig von Temperatur oder Druck abrufen



*“Unsere Apps sparen Zeit beim Erstellen von komplexen Berechnungen. Unsere Vertriebspartner können damit mehr Aufträge abschließen, ohne erst mit Armstrong Rücksprache zu halten.“*

Mitchell Bingaman, Application Engineer, Armstrong International

Das Roll-out wurde über die Open as App-Plattform gesteuert. Armstrong stellte eine Liste seiner Vertriebspartner zusammen, informierte diese vor dem Launch über die Apps und schaltete dann die einzelnen Nutzer frei. Ein Informations-Flyer zeigte Schritt für Schritt, wie der Anmeldeprozess und das Open as App Set-up auf dem Smartphone funktioniert. Neue Mitarbeiter oder zusätzliche Nutzer melden sich für die Apps über ein Webformular an. Sobald die Grundinformationen vorliegen, bekommt jeder den Informations-Flyer und Zugriff auf die Apps.



Updates für die Apps werden automatisch ausgerollt. Aus Zeitgründen launchte Armstrong seine Kalkulations-Apps zunächst nur mit imperialen Einheiten. Nach der Einführung der Apps bekam das Team viele Anfragen nach Bemaßungen in metrischen Einheiten. Diese konnten einfach über das Excel-Sheet hinzugefügt werden. Beim nächsten Start wurden die Apps automatisch aktualisiert.

Die Armstrong-Apps bringen dem eigenen Vertrieb Mehrwert, sie helfen aber vor allem den Vertriebspartnern. Durch die Berechnungen im Kundengespräch sparen sie Zeit und können Aufträge häufiger direkt vor Ort abschließen. Im Gegensatz zu früher müssen sie vorher nicht mehr mit Armstrong Rücksprache halten. Mit den Apps bieten sie ihren Kunden besseren Service und vermitteln ein kompetentes Bild von Armstrong.

Der neue Ansatz spart also nicht nur Zeit auf beiden Seiten, sondern bringt auch bessere Ergebnisse. So gewinnen alle – die Vertriebspartner, der Kunde und Armstrong.



## ARMSTRONG INTERNATIONAL

Armstrong International ist ein multinationales Unternehmen mit Niederlassungen weltweit. Tausende zufriedener Kunden verlassen sich auf unseren unvergleichlichen Wissens- und Erfahrungsschatz, unsere technischen Ressourcen, auf die intelligenten Lösungen und positiven Erfahrungen, die nur Armstrong bieten kann. Heute hat unser florierendes Unternehmen über 3.000 Mitarbeiter und Vertreter weltweit. Unsere unmissverständlich klare, langfristige Perspektive ermöglicht es uns, unseren Kunden so zu dienen, wie es kein anderes Unternehmen kann. Mehr auf [armstronginternational.com/de](https://armstronginternational.com/de)



## 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
- neue Kunden-Services und Innovation jederzeit umzusetzen
- zusätzliche Ressourcen für die Digitalisierung zu schaffen

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

