

Case Study

Alle Produktinformationen in einer App

Vertrieb und Handelsnetzwerk von Putzmeister weltweit optimal informiert



Auf einen Blick

Die Organisation

Putzmeister Holding GmbH
www.putzmeister.com

Branche

Maschinenbau

Kennzahlen

3.000 Mitarbeitende,
90 Länder, 20 Niederlassun-
gen weltweit, zahlreiche
Fertigungsstätten

USU-Lösung

USU Digital Consulting auf
Basis von Liferay DXP

Die Herausforderung

Überall auf der Welt werden Maschinen im Bauwesen und im Untertagebau von Putzmeister eingesetzt und durch ein globales Handelsnetzwerk vertrieben. Um die notwendigen Produktinformationen schnell, leistungsstark und idealerweise ohne durchgängige Internetverbindung bereitzustellen, ist eine individuelle, mobile App erforderlich.

Die Lösung

Die mobile App, die USU implementiert hat, stellt alle Produktinformationen in 12 Sprachen bereit. Durch den Datenabruf aus der zentralen Produktdatenbank auf Basis der Omni-Audience-Plattform Liferay DXP sind die Daten immer aktuell. Dadurch entfällt die Mehrfachpflege, bestehende Insellösungen wurden überflüssig und abgelöst.

Das Ergebnis

Die neue performante NO1SE-App (Number One Sales Experience) wird vom Vertrieb und dem Handelsnetzwerk weltweit genutzt. Durch die zentrale Anbindung sind die Informationen immer aktuell und korrekt. Die Fachabteilungen werden entlastet und die hohe Qualität weiterhin gewährleistet.

Putzmeister Holding GmbH © dpa



Seit 1958 ist Putzmeister Weltmarktführer im Bauwesen und im Untertagebau. Die Marke Putzmeister steht für Haltbarkeit der Produkte, Qualität des Service und der bahnbrechenden technischen Innovationen in der Betonindustrie.

Ebenso technisch innovativ wie die Marke selbst sollen der Vertrieb und das Handelsnetzwerk über die Produkte informiert werden. Dabei zu beachten gilt: Von den Produkten gibt es nicht nur viele, sondern auch regionale Unterschiede.

Die Ausgangssituation: aufwendige Datenpflege

Putzmeister stellt unterschiedlichste Produkte her. Dazu zählen fahrbare Autobetonpumpen, Fahrmischer, Estrich- und Mörtelpumpen. All diese Produkte sind für Kund:innen, den Handel und Vertrieb über die Putzmeister-Website bereits in zwölf Sprachen für mehrere Regionen der Welt verfügbar.

Zur Offline-Präsentation der Produkte von Putzmeister wurden in der Vergangenheit zusätzlich Insel-Lösungen von externen Dienstleistern gebaut. Dabei handelt es sich um Apps, die eine spezifische Produktauswahl präsentieren. Die Anwendungen konnten zunächst schnell und günstig umgesetzt werden, brachten aber einen entscheidenden Nachteil mit sich: Alle Produktdaten – Dokumente, Bilder und Videos – mussten regelmäßig manuell eingepflegt und aktualisiert werden.

Aufgrund der Produktkomplexität und der beträchtlichen Informationsmaße war der Datenpflegeaufwand äußerst zeitaufwändig und nicht fehlertolerant, sodass bei der manuellen Datenerfassung eine hohe Sorgfalt

„ Die neue, von USU entwickelte Vertriebsapp ermöglicht es unseren Vertriebspartnern, ihre Kund:innen weltweit strukturiert und kompetent zu beraten. Sie bietet alle Informationen zentralisiert sowie jederzeit abrufbereit in einer App und reduziert den Pflegeaufwand enorm.

Martin Dietz, Program Manager MY Putzmeister

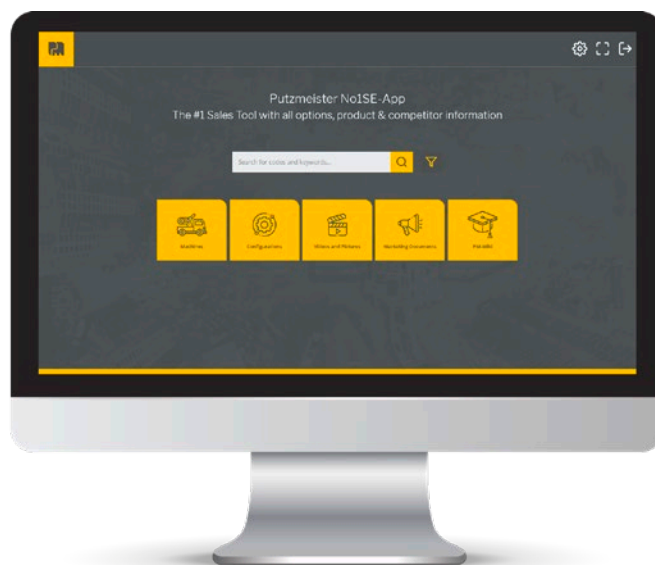
geboten war. Insbesondere im internationalen Umfeld mit 12 Sprachen gestaltete sich die Datenpflege als sehr komplex.

Egal wo, egal wann: per App schnellerer Zugriff auf alle Produktinformationen

Zum Anfang des Projekts stellte sich das USU-Team gemeinsam mit den Experten von Putzmeister die Frage: Wie kann der Zugriff auf alle erforderlichen Produktinformationen schnell, performant und idealerweise ohne Internetverbindung gelingen?

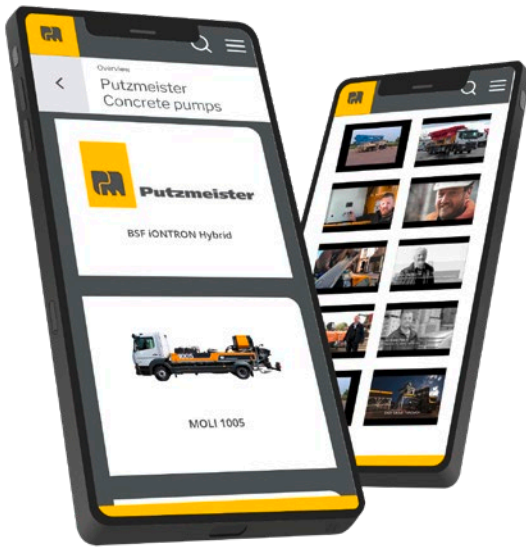
Die Antwort darauf: Eine App, die es ermöglicht Informationen lokal auf dem Gerät der Anwender:innen zu speichern. Dabei sollte der Fokus auf Laptops mit großem Bildschirm liegen, sodass die Seiteninhalte auch im rauen Umfeld einer Baustelle gut lesbar sind und alle Details sichtbar werden.

Die Plattform „MyPutzmeister“ auf Basis der Digital Experience Platform Liferay DXP ist bei Putzmeister das führende System für Produktdaten, verfügbare Produktoptionen, zugehörige Bilder, Grafiken, Dokumente und Videos – alle erforderlichen Informationen sind vorhanden, aktuell gepflegt und mit Metadaten angereichert. So konnten die bereits in „MyPutzmeister“ abgelegten Daten ebenso für die App genutzt werden. Zusätzliches Resultat: eine zentrale Liferay-Produkt-Datenbank.



Anwenderoberfläche der NO1SE-APP

© Putzmeister Holding GmbH



Zügige Projektumsetzung innerhalb von zwei Monaten

Nach Abstimmung der Anforderungen wurde innerhalb von knapp zwei Monaten die App umgesetzt. Basierend auf Mockups baute das USU-Entwicklerteam die Oberfläche gemäß des Putzmeister-Styleguides. Die Schnittstelle zu Liferay wurde vom Entwicklerteam konzipiert und unter Verwendung der Liferay-Standardfunktionen als API umgesetzt. Hierbei konnten die hohen Performance-Anforderungen erfolgreich erreicht werden.

Zudem wurde die Anmeldung per Single-Sign-On (SSO) umgesetzt, sodass die Anwender:innen ihre bekannten Zugangsdaten nutzen können. Umfangreiche Tests bei USU und Putzmeister stellten sicher, dass die App pünktlich vor der Messe für Schulungen fertiggestellt war und Begeisterung bei den Anwender:innen hervorgerufen hat.



**Kontaktieren Sie uns –
wir beraten Sie gerne.**

www.usu.com



Smart businesses use USU

info@usu.com · www.usu.com

USU