

Dein digitales Werkzeug

Hello App



Alexander Kreutner & Oliver Schmalzl mit der Innotec-App – gemeinsam blicken sie im Interview auf die Projektphasen, Milestones & Erfolge zurück.

[Hello App](#) | Dein digitales Werkzeug heißt es nun seit dem App-Release im Juli 2024. Damit ist der finale Meilenstein des App-Projektes gefallen – vom Initiieren bis zum Release sind nun fast 4 Jahre vergangen. Wir haben Oliver Schmalzl, Projektleitung App und Alexander Kreutner, Design App, interviewt und einen spannenden Einblick in das wohl größte Projekt der Firmengeschichte von Innotec Österreich erhalten.

Projektphasen & Milestones

Die Innotec-App ist nun seit Juli in den App-Stores. Wie kam es dazu, dass das App-Projekt gestartet wurde? Wer war der Initiator?

Oliver: Initiator war in erster Linie unser CEO, Martin Obermayr, mit seiner Unternehmensvision. Aber insgesamt haben natürlich sehr viele Personen zum Gelingen der App beigetragen.

Wenn ihr das Projekt in verschiedene Phasen unterteilen würdet, welche Phasen gab es hier?

Oliver & Alexander: Angefangen bei der Konzeptions-Recherche-Phase bzw. beim Projektstart, über die Designphase, bis hin zur Entwicklung des Backends und Frontends, sowie der Testphasen mit entsprechenden Korrekturen und internem und externem Launch.

Welche Phasen waren die spannendsten und welche die herausforderndsten?

Alexander: Die spannendste Phase war auf jeden Fall die Release-Phase im Juli 2024. Zu den herausforderndsten Phasen zählte für mich vor allem der Projektstart mit Auswahl der richtigen Projektpartner.

Oliver: Sowohl die Auswahl der richtigen Partner zu Beginn, also auch die letzte Phase vor Release waren die herausforderndsten. Spannend war das Projekt eigentlich die ganze Zeit über.

Was waren für euch die wichtigsten Meilensteine?

Oliver & Alexander: Der erste kleine Meilenstein war die interne App-Ausrollung.

Der wichtigste Meilenstein überhaupt war natürlich der erfolgreiche App-Release in die App-Stores. Auch wenn uns klar war, dass das natürlich ein erster „Peak“ war, es war ein schönes Gefühl die App in den ersten Wochen nach offiziellen Release immer wieder unter den Top 50 der meist gedownloadeten Shopping-Apps (Apple-Store) in Österreich zu sehen und das neben Größen wie Amazon, Temu etc.

Könnt ihr uns einen Einblick in die erste Phase geben? Wie sah die Vorbereitung des Projekts aus?

Oliver & Alexander: Tagelange Recherchearbeit, Brainstorming, Benchmarking bzw. Erstellung des Anforderungskatalogs. Wichtig war hier die Verknüpfung zwischen der Technologie App und unserer Firma bzw. unserem Produktsortiment. Sprich Business-Logik, Look & Feel, Darstellung der Produkte mit den dahinterliegenden Produktvarianten. Von Anfang an war es unser höchster Anspruch die „beste App der Branche“ zu haben und unsere Produkte nicht als „langweilige“ Chemie-Produkte darzustellen, die man einfach bestellen kann – sondern, dass wir hier viel mit Storytelling arbeiten und die Produkte mehr wie in Lifestyle-Apps darstellen wollten.

Ihr habt euch dann nach reiflicher Überlegung für die Agentur allaboutapps als Partner entschieden. Was waren die Beweggründe und wie würdet ihr die Zusammenarbeit mit der Agentur beschreiben?

Oliver & Alexander: Generell haben wir einen Partner gesucht, der die gleichen Qualitätsansprüche hat wie wir sie haben. Das professionelle Arbeiten von allaboutapps und die Teamaufstellung für unser Projekt haben uns überzeugt, mit allaboutapps genau den richtigen Partner für unsere Ansprüche auszuwählen. Das haben wir zum Glück bis heute nicht bereut.

Einige Agenturen hatten sich sehr auf bestimmte Teilbereiche, also Backend oder Frontend spezialisiert. Uns war es sehr wichtig alles aus einer Hand zu haben, außerdem hat es uns auch gut gefallen, dass die Entwickler in diesem Fall auch wirklich in Österreich sitzen.

#teaminnotec UND die Innotec-App

Alexander, du bist im App-Projekt für das Design hauptverantwortlich gewesen. Was waren für dich die 3 wichtigsten Anforderungen bzw. Wünsche?

Alexander: Eine App zu haben mit einem Look & Feel das viel mehr in Lifestyle geht, also den Brückenschlag zwischen trockener Chemie & Lifestyle schafft. Die App mit dem besten UI/UX in unserer Branche zu haben, inklusive die Produktdarstellung sollte die Qualität unserer Produkte & unseres Business abbilden. Unser Anspruch war es unseren Kunden mit der Innotec-App eine Plattform zu bieten, wo passend zur Branche maßgeschneiderte Produkte und Informationen auf einem Blick dargestellt werden. Sprich weg von Produktübersicht von A-Z hin zu Themenwelten genau auf die Kunden abgestimmt.

Wie viele haben im #teaminnotec im App-Projektteam gearbeitet bzw. euch unterstützt? Und welche Phasen waren im #teaminnotec am intensivsten vom Arbeitsaufwand her?

Oliver & Alexander: Zum Projektstart & in der Konzeptionsphase waren wir, also Oliver als Projektleitung und Alexander im Design, zu zweit. Mit den unterschiedlichsten Anforderungen und Phasen/Features haben wir dann nach und nach das Team erweitert durch unsere Teamkolleg:innen mit ihrer fachlichen Expertise. Zu Hochzeiten haben vom #teaminnotec dann rund 10 Mitarbeitende an der App gearbeitet – sei es Contenterstellung, Testing oder dergleichen. Aktuell sind verschiedenste Abteilungen im Alltag in der Qualitätssicherung, Support, Content uvm. eingebunden.



Alexander und Oliver haben gemeinsam am meisten der vielen Arbeitsstunden in das Projekt App investiert: vom Projektstart bis hin zum Testing & Release.

Wie habt ihr das #teaminnotec allen voran den Vertrieb auf die App-Einbindung in den Arbeitsalltag vorbereitet?

Oliver & Alexander: Zur internen App-Ausrollung für unsere Mitarbeiter:innen haben wir ein Pilotenteam zusammengestellt und die Kolleg:innen monatelang die App im Arbeitsalltag testen lassen. Auf Basis von dem Feedback konnten wir noch wesentliche Features für den Vertrieb implementieren, damit die App den Arbeitsalltag im Vertrieb bestmöglich unterstützt bzw. gerecht wird und somit einen #mehrwert für unseren Vertrieb bietet. Danach wurde die App in mehreren internen Events unserem Vertriebsteam präsentiert und die #mehrwerte im Rahmen der #neuenÄra dem restlichen #teaminnotec vorgestellt.

Wie habt ihr euch auf den Launch und die Veröffentlichung vorbereitet?

Oliver & Alexander: Gemeinsam mit der Agentur allaboutapps haben wir die wichtigsten Steps festgelegt und das #teaminnotec mit so genannten 4DX-Workshops auf die App-Platzierung bei unseren Kunden vorbereitet. Zudem gab es zahlreiche unterstützende Marketingaktivitäten, wie die Information über unseren Kundennewsletter und vielem mehr.

Dein digitales Werkzeug – #24/7 griffbereit

Oliver du sagst immer die App steht nach dem „UND“ – sprich „Persönliche Beratung UND App“, „Print UND App“. Kannst du das bitte genauer erläutern?

Oliver: Es war nie Ziel des Unternehmens durch die App das Vertriebspersonal zu ersetzen. Sondern den Vertriebsalltag zu unterstützen, die Customer Experience auf ein #nextlevel zu heben und den Kunden die Möglichkeit zu geben, dass sie sich 24/7 über unsere Produkte informieren und diese natürlich auch bestellen können. Die App dient auch als digitales Werkzeug bzw. Ratgeber, mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen, intelligenten Vorschlägen uvm. für unsere Kunden, aber auch für unseren Vertrieb.

Die Innotec-App ist weit mehr als ein Bestellassistent – aber was kann die App alles noch?

Alexander: Dass man in einer App eines Großhändlers bestellen kann ist ja die Grundvoraussetzung gewesen. Die Innotec-App soll aber weit mehr als ein Bestellassistent sein. Sie bietet wesentliche Informationen zu den Produkten, Anwendungstipps in Form von Arbeitsanleitungen oder Suchen nach Anwendungen. Neuigkeiten und Inhalten, damit die Kunden immer up-to-date bleiben und vielem mehr. Genau deshalb auch das Wording „Digitales Werkzeug“ und „Digitaler Buddy“.

Ergänzung Oliver: Worauf wir besonders stolz sind, ist die Individualisierung der App. Viele Screens stellen sich individuell auf Basis des Bestellverhaltens, der Branche, Leads uvm. des Kunden zusammen. Wir denken, dass dieses System normalerweise eher von den absoluten Branchengrößen und Internetgiganten zwar bekannt ist, im klassischen Großhandel aber noch viel zu wenig Einzug gehalten hat. Die App soll hier also wirklich punktgenaue, maßgeschneiderte Lösungen bieten und nicht ein „One-Size-Fits-All“ Modell sein.

Wie unterscheidet sich die App zu Apps von Wettbewerbern oder zu Apps im B2C-Bereich wie z.B. Zalando, Amazon?

Alexander: Im Branchenvergleich ist unsere App maßgeschneidert auf die Kundenbranche und setzt sich auch im Look & Feel von den klassischen Apps ab. Im Vergleich zu B2C-Apps haben wir uns genau an der Personalisierung orientiert, wie von Oliver in der vorherigen Frage bereits ausführlich erläutert. Vom Design her haben wir uns vor allem viel Lifestyle- und Mode-Apps als Vorbild genommen und dies dann passend auf unsere Firma und unsere Branche abgestimmt und adaptiert.

Was ist euer größtes Ziel mit der App? Würdet ihr sagen ihr habt es schon erreicht?

Oliver & Alexander: Das größte Ziel wäre, dass jede:r Kundenkontakt unsere App auf sein Smartphones gedownloadet hat und uns auch Neukunden über die App kennenlernen können. Die Bestellung und quasi der „Return on invest“ stellt da eher die logische Schlussfolgerung dar.

Aus unternehmerischer Sicht wollten wir auch unsere Bestellprozesse für uns intern innovativer gestalten. Schlussendlich geht es uns aber darum, dass unsere App als viel mehr als eine „reine Bestell-App“ wahrgenommen wird, sondern vor allem auch unsere Philosophie rund um die Demonstration passender Produkte, Innovationen und Lösungen widerspiegelt. Die App soll damit tatsächlich ein „Buddy“ im Alltag werden, der dabei hilft stets die passende Lösung zu finden.

Hello App | Innotec-App kostenfrei downloaden & entdecken 

<https://www.innotec.at/appstore>

Pressekontakt: Jörg P. Reitmaier | +43 5332 70800-1401 | joerg.reitmaier@innotec.at