

snapAddy × Weber Food Technology

# Automatisierung im Blut, Digitalisierung auf den Fahnen.

Mit Salesforce und snapAddy VisitReport  
den Vertrieb transformiert.

Weber Food Technology ist ein weltweit führender Anbieter von Maschinenlösungen für die Lebensmittelindustrie. Gegründet vor über 40 Jahren, hat sich das Unternehmen von einem kleinen Betrieb für Entschwärmungsmaschinen zu einem globalen Komplettanbieter für Slicing- und Verpackungslösungen entwickelt. Mit mehr als 2.100 Mitarbeitenden an 23 Standorten weltweit, davon sechs Produktionsstandorte in Deutschland, ist das Unternehmen darauf ausgerichtet Effizienz, Produktivität und Qualität in der Lebensmittelproduktion zu steigern.



*weSLICE 9500 Käse Vierfach*



*Linien-Lösung Shaved Meat*



Andreas Wege ist seit über zehn Jahren Teil der Erfolgsgeschichte von Weber Food Technology. Mit seiner langjährigen Sales-Erfahrung in Industrieunternehmen hat er seit mehreren Jahren die Position des Salesforce Program Managers inne. So ist er nicht nur erfahrener CRM-Spezialist und hat die Einführung von Salesforce mitbegleitet, sondern hat auch erfolgreich die manuelle Leaderfassung revolutioniert. Mit über vierjähriger Erfahrung ist er mittlerweile ein richtiger VisitReport-Profi.



## Wachstum durch Digitalisierung und Automatisierung

Weber Food Technology war schon von jeher Vorreiter für Automatisierungslösungen. Ob digitale Produkte, Einsatz von AR-Brillen für besseren Kundenservice vor Ort, die Einführung des 360° Service mit „Weber Guardian“ oder der „Digital Factory Solutions“ zur Überwachung und Optimierung der Produktion beim Kunden - Weber setzt auf Wachstum durch Automatisierung und Digitalisierung.

Auch im Bereich der internen Prozessoptimierung trieb Weber die Transformation voran. Angefangen mit der Einführung von Salesforce als CRM-System und SAP als neuem ERP-System. Somit war klar, dass die manuelle Erfassung von Leadbögen ein weiterer Schritt auf der Digitalisierungs-Agenda war. Das Unternehmen stand vor der Herausforderung, dass die bisherige Methode der Leadfassung auf Messen, die hauptsächlich auf analogen Leadbögen mit handschriftlichen Notizen und Kreuzchen beruhte, ineffizient und zeitintensiv war. Die Leads wurden dabei an den Messeständen auf Papier erfasst, an die Visitenkarten getackert und anschließend digitalisiert, indem sie gescannt und als PDF an den Vertrieb weitergeleitet wurden. Die Nachbearbeitung dauerte oft Tage, während potenzielle Kunden auf eine Rückmeldung warteten. Die Prozessoptimierung war dringend notwendig.

## Von Papierbergen zur Echtzeit-Synchronisation

Weber Food Technology entschied sich für den digitalen Ansatz und band sich drei Jahre an einen vielversprechenden Anbieter, da die großen Leitmesen innerhalb von drei Jahren stattfinden. In der Praxis überzeugte die digitale Lösung allerdings nicht. Sie war teuer, bot nur wenige Funktionen und hatte keine Schnittstellen für eine effiziente Weiterverarbeitung beispielsweise in ein CRM. Zudem wurde noch immer ein PDF-Dokument erzeugt, das nicht nahtlos in andere Systeme integriert werden konnte.

Die Entscheidung, nach einer neuen Lösung zu suchen, wurde getrieben durch den Wunsch nach einer effizienteren, schnelleren und integrierbaren Methode, um die Qualität und Geschwindigkeit der Leadbearbeitung zu verbessern. Schnell stieß das Unternehmen auf snapAddy VisitReport, einer Lösung, die Andreas Wege sofort überzeugte:

*„Das Produkt von snapAddy hat sofort all unsere Anforderungen erfüllt, insbesondere hinsichtlich der Schnittstellenunterstützung und des Mappings. Wir mussten also gar nicht aufwendig Alternativen suchen.“*



Der Umstieg auf snapAddy VisitReport war daher ein logischer Schritt: Die intuitive Bedienbarkeit, die leistungsstarke Visitenkarten-Erkennung und die nahtlose Integration in Salesforce überzeugten sofort. Durch die Einführung von Salesforce lag besonderes Augenmerk auf der fließenden Integration der Leaderfassungs-Software in das bestehende System.

*„Ich war sofort Feuer und Flamme“, erinnert sich Andreas Wege, Salesforce Program Manager bei Weber Food Technology. „Die Lösung hat uns von Anfang an abgeholt und ließ sich perfekt in unsere Systemlandschaft einbinden.“*

## Der Praxistest: Auf der CFIA & IFFA mit snapAddy VisitReport

Zur Einführung der Lead-App wählte der Projektmanager eine kleinere Messe in Frankreich, die als Testballon mit fünf Usern fungierte. Andreas Wege war für den persönlichen Support vor Ort und das snapAddy-Team war natürlich auf Stand-by für mögliche Fragen. Bis auf einige Optimierungen am Fragebogen lief alles reibungslos, sodass die Nutzung von snapAddy VisitReport auf der großen Leitmesse IFFA wenige Monate später ein voller Erfolg wurde.



IFFA 2025 Live Demonstration



Vorangegangen waren zwei digitale Live-Schulungen mit später abrufbaren Aufzeichnungen. Zudem gab es einen digitalen Leitfaden in der Mitarbeiter-App. Vor Ort gab es ein persönliches Kick-Off vor Messebeginn. Dieses Konzept führte Andreas Wege auf den folgenden Leitmessen weiter und etablierte so Stück für Stück die neue smarte Leaderfassung. Auch in den USA wird die bis dato eher unbekanntere digitale Lead-Lösung inzwischen mit Begeisterung genutzt.

## **Der neue Prozess: Schnell, einfach, effizient**

Heute läuft der Messeprozess bei Weber Food Technology deutlich effizienter ab:

- Leaderfassung direkt auf der Messe: Die Mitarbeitenden nutzen VisitReport auf ihrem Smartphone oder Tablet, um Kundendaten in Echtzeit zu erfassen. Durch das automatische Scannen von Visitenkarten und die individuelle Anpassung der Fragebögen können sie relevante Informationen gezielt abfragen.
- Echtzeit-Synchronisation mit Salesforce: Bereits während der Messe stehen die erfassten Leads im CRM zur Verfügung. Das Vertriebsteam kann Follow-ups schneller einleiten und mit personalisierten Dankes-Mails nachfassen.
- Individuelle Anpassung je nach Event: Ob kleine Fachmessen oder große internationale Leitmessen wie die IFFA oder Anuga FoodTec – Weber kann den Erfassungsprozess flexibel anpassen. Spezifische Fragen zu neuen Produktoptionen helfen dabei, Marktinteressen zu evaluieren.

## **Praxis-Tipp: Tracking für eigene Veranstaltung**

Standardmäßig setzt man in den USA auf die Kombination VisitReport und Schnittstelle zum Messe-Badge-Anbieter. Kurzerhand haben sich die smarten amerikanischen Kollegen von Andreas Wege die Lead-App für eine eigene Veranstaltung zu Nutze gemacht.

Das amerikanische Team organisierte ein kleines Oktoberfest als After-Show-Veranstaltung der IPPE in Atlanta und nutzte die vorhandenen Messe-Badges der Besucher zur Einlasskontrolle. Darüber hinaus hatte man somit auch die Information, welche Messeteilnehmer der Einladung gefolgt sind.



## Die Vorteile auf einen Blick

Dank snapAddy VisitReport profitiert Weber Food Technology von mehreren entscheidenden Vorteilen:

---

**Zeitersparnis:** Der manuelle Aufwand zur Lead-Erfassung und -Weiterverarbeitung wurde drastisch reduziert.

---

**Verbesserte Datenqualität:** Durch die automatische Erkennung und Validierung von Kontaktdaten ist die Qualität der Leads signifikant gestiegen.

---

**Höhere Geschwindigkeit:** Vertriebskollegen können bereits während der Messe erste Follow-ups starten, ohne auf eine nachträgliche Erfassung warten zu müssen.

---

**Flexibilität:** Die individuelle Anpassung der Fragebögen ermöglicht zielgerichtete Marktforschung und eine verbesserte Kundenansprache.

---

**Internationale Skalierbarkeit:** Weltweit setzt Weber die Lösung mittlerweile ein und kombiniert sie mit den dortigen Messe-Lösungen, um den größtmöglichen Nutzen aus beiden Systemen zu ziehen.

## Fazit: „Die digitale Leaderfassung ist ein klarer Wettbewerbsvorteil!“

Die Einführung von snapAddy VisitReport war für Weber Food Technology ein entscheidender Schritt in der digitalen Transformation des Vertriebs. Was mit der Digitalisierung der Messe-Leads begann, entwickelte sich zu einem strategischen Werkzeug für die Vertrieboptimierung. Die durchgehende Automatisierung von der Erfassung bis zur CRM-Integration hat nicht nur die Effizienz gesteigert, sondern auch die Qualität und Geschwindigkeit der Kundenansprache verbessert.

Für Andreas Wege steht fest: „VisitReport ist aus unserem Messegeschäft nicht mehr wegzudenken. Die Kombination aus Nutzerfreundlichkeit, Datenqualität und Geschwindigkeit hat uns vollständig überzeugt. Die digitale Lead-Erfassung ist ein klarer Wettbewerbsvorteil – und wir sind gespannt, welche neuen Möglichkeiten sich in Zukunft noch ergeben.“

## Ausblick

Nachdem Weber Food Technology seit vielen Jahren snapAddy VisitReport erfolgreich im Einsatz hat, möchte Andreas Wege die Datenqualität im Vertrieb und im gesamten Unternehmen weiter mit snapAddy verbessern. Aktuell beschäftigt sich der Program Manager mit der Einführung von Data-Quality. Hiermit lässt sich das CRM-System vollautomatisiert aktuell halten und sogar mit fehlenden Kontaktdaten anreichern.



## Hey, wir sind snapAddy!

Wenn es um Kontaktdaten geht, dann denkt man an snapAddy. Wir gehören zu den führenden Softwareanbietern für automatisierte Kontakt-erfassung und räumen auf mit zeitfressenden, manuellen CRM-Prozessen in Marketing und Vertrieb. Seit der Gründung 2015 ist aus dem Startup ein internationales Team mit über 100 Mitarbeitenden geworden – und die Reise geht weiter. Mehr als 4.000 Unternehmen, darunter auch mehrere DAX-Konzerne, setzen bereits auf unsere Lösungen. Und täglich kommen neue dazu.

sales@snapaddy.com • +49 931 466 212 00  
snapAddy GmbH • Haugerkirchgasse 7 • 97070 Würzburg

**snapAddy.com**

