

Komplexität reduziert,  
Geschwindigkeit erhöht:

# Wie NürnbergMesse mit Salesforce ihre Vertriebsorganisation digitalisiert

Success Story



# Key Facts

## Business Summary

Um eine zukunftsfähige CRM-Infrastruktur sicherzustellen, implementierte die NürnbergMesse gemeinsam mit dotSource die Salesforce Sales Cloud und Salesforce Experience Cloud. Das Ziel: Kundendaten konsolidieren, Prozesse standardisieren und die internationale Zusammenarbeit verbessern.

Das Ergebnis ist eine moderne, cloudbasierte Plattform, die zentrale Vertriebsprozesse vereinheitlicht und externe Partner effizient integriert – für mehr Transparenz, Geschwindigkeit und Skalierbarkeit im Messevertrieb.

## Erfolge des Projekts

- Alte On-Premises-Systeme durch cloudbasierte CRM-Lösung ersetzt
- Vertriebsprozesse für über 15 Veranstaltungsteams standardisiert
- Internationale Tochtergesellschaften und Dienstleister in Partner-Community integriert
- Daten bereinigt und komplexe Sonderfälle aufgelöst
- Usability und Systemgeschwindigkeit deutlich gesteigert



**KUNDE**  
NürnbergMesse GmbH



**BRANCHE**  
Trade Fairs



**PROJEKTZEITRAUM**  
seit Mai 2019



**SCHWERPUNKT**  
CRM



**LÖSUNG**  
Salesforce Sales Cloud, Salesforce Experience Cloud

## Das sagt unser Kunde

»Mit Salesforce Sales und Experience Cloud haben wir endlich eine zentrale Plattform, die Transparenz, Geschwindigkeit und Skalierbarkeit schafft. Besonders die internationale Zusammenarbeit ist durch die Partnercommunity deutlich einfacher geworden – dank dotSource als verlässlichem Partner.«



Carmen Fogle

Manager Sales Systems, NürnbergMesse

## Von dezentral zu einheitlich

Die NürnbergMesse gehört mit rund **1.000 Mitarbeitenden** und **120 Fachmessen und Kongressen** jährlich zu den 15 größten Messegesellschaften der Welt. Sie ist international aktiv und zählt mit Formaten wie der BIOFACH und Enforce Tac zu den **Branchenführern im B2B-Messewesen.**

Das bis dahin genutzte CRM-System RUBIN konnte den steigenden Anforderungen an Usability und Integration nicht mehr gerecht werden. **Vertriebsprozesse liefen dezentral und heterogen** in den verschiedenen Veranstaltungsteams.

Auf Basis einer vorgelagerten **CRM-Systemauswahlberatung** durch dotSource wurde die Digitalagentur für die technische Umsetzung zweier Salesforce-Systeme erneut beauftragt.



Success Story

Mehr zur Systemauswahlberatung erfahren Sie in der Success Story

## Komplexität bündeln, Transparenz schaffen

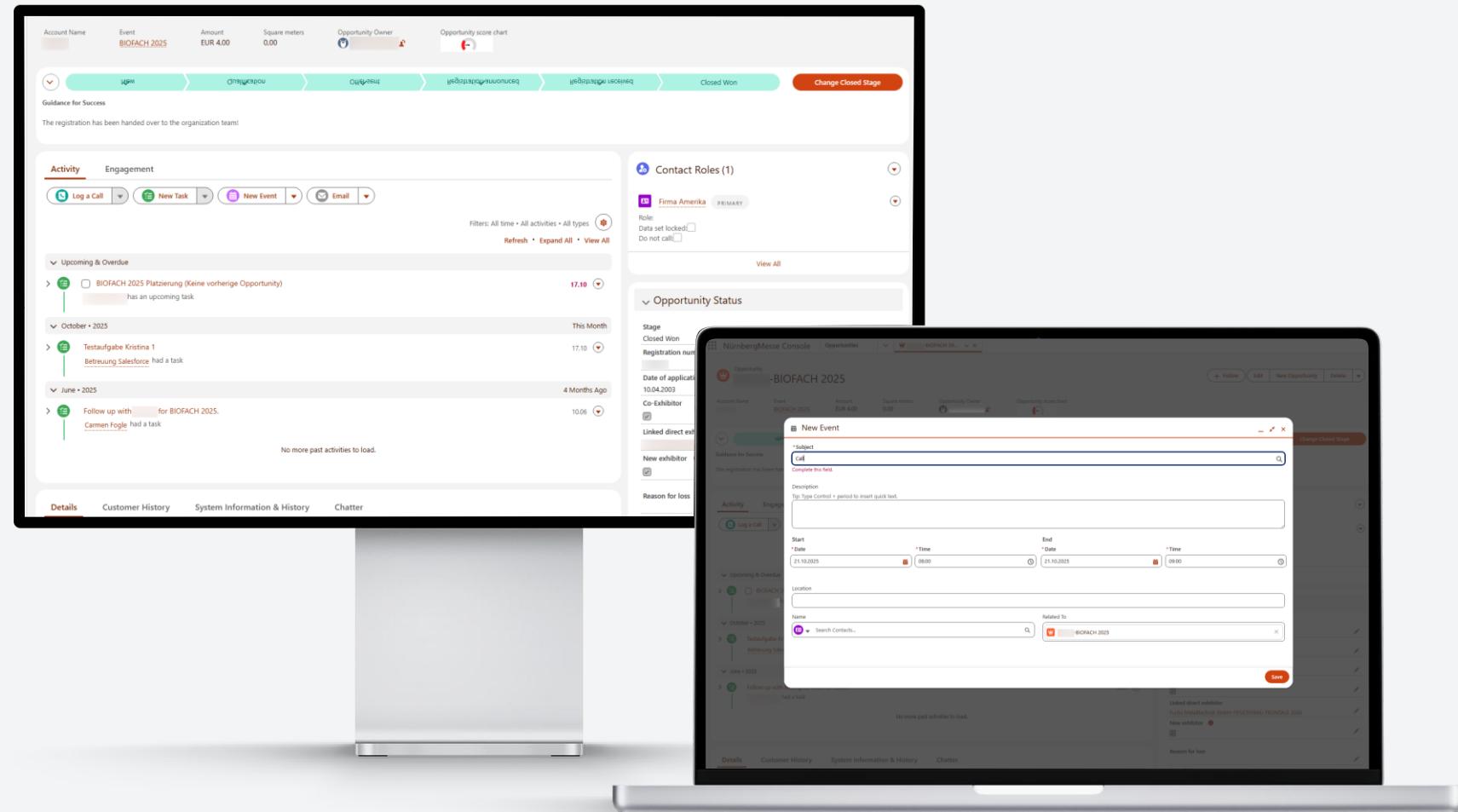
Bereits zu Beginn des Projektes stand fest: Salesforce ist die geeignete Plattform, um die digitale Vertriebszukunft der NürnbergMesse zu gestalten.

Die Herausforderung lag vor allem darin, die **sehr unterschiedlichen Prozesse der Veranstaltungsteams** in einer gemeinsamen Struktur abzubilden und dabei gleichzeitig die **Einbindung internationaler Sales Partner und Tochtergesellschaften** zu gewährleisten.

Ziel des Projekts war daher, eine **zentrale, cloudbasierte Vertriebsplattform** zu schaffen, die einen **360°-Blick auf Kundendaten** ermöglicht, komplexe und heterogene Prozesse harmonisiert und externe Partner nahtlos integriert.

So entstand die Grundlage für eine Vertriebsorganisation, die durch Transparenz, Geschwindigkeit und Einheitlichkeit nachhaltig an Schlagkraft gewinnt.







## Success Story | NürnbergMesse

# Schritt für Schritt zur einheitlichen Vertriebsplattform

Gemeinsam mit den Veranstaltungsteams entwickelte dotSource eine zentrale CRM-Lösung, die Prozesse **vereinheitlicht**, Daten **konsolidiert** und internationale Zusammenarbeit **erleichtert**. Die cloudbasierte Plattform schafft Transparenz in Kundeninteraktionen und bindet auch Tochtergesellschaften sowie externe Sales Partner effektiv ein.

### Technische und organisatorische Maßnahmen:

- Integration von Talend, Outlook, Leadfeeder und SnapAddy zur Vereinheitlichung von Datenflüssen und Verbesserung der Datenqualität
- Durchführung von Business-Consultings, Schulungen und Coachings für eine schnelle Produktivnutzung

### Wichtige Projektschritte:

- Scoping-Phase mit Workshops zur Anforderungsdefinition
- Entwicklung eines MVP für drei Pilotteams als Grundlage für den Rollout
- Stufenweise Einführung der Salesforce Sales Cloud für alle Veranstaltungsteams (Abschluss: September 2023)
- Aufbau einer Partnercommunity mit der Experience Cloud zur Einbindung externer Partner

## Ergebnisse & Ausblick

Mit dem Umstieg auf die Salesforce Sales- und Experience Cloud hat NürnbergMesse eine moderne, skalierbare Vertriebsplattform geschaffen. Prozesse, die zuvor heterogen und manuell verliefen, sind heute weitgehend standardisiert und digitalisiert. Insbesondere internationale Tochterunternehmen und Dienstleister profitieren von der Partnercommunity, die reibungslose Zusammenarbeit und Echtzeitzugriff ermöglicht.

Die gemeinsame Arbeit mit dotSource setzt sich fort: Im Rahmen eines kontinuierlichen Rollouts und Weiterentwicklungsprojekts wird das System strategisch in weitere Unternehmensprozesse eingebunden.

### Projektfazit auf einen Blick:

- CRM-Funktionalitäten des bisherigen Systems RUBIN abgelöst
- Vertriebsplattform mit Echtzeit-Sicht auf Kundeninteraktionen etabliert
- Internationale Partner erfolgreich eingebunden
- Vertriebsprozesse für alle Veranstaltungsteams standardisiert
- Zukunftsfähige, cloudbasierte digitale Infrastruktur geschaffen
- dotSource als langfristigen Digitalisierungspartner etabliert

### Nächste Schritte:

- Weitere Integration angrenzender Systeme
- Ausbau von Automatisierung und Reporting
- Langfristige Optimierung der digitalen Vertriebsprozesse





# Über uns

**dotSource entwickelt Unternehmen zu digitalen Champions**

Egal, an welchem Punkt Unternehmen stehen: Digital besser machen lohnt sich immer – bei der nächsten Idee wie bei der Systempflege, beim Umbau wie bei smarter Optimierung. Dafür braucht es Partner wie dotSource, die zuhören, mitgestalten und bleiben. Dank mehr als 500 Digitalexpertinnen und -experten mit Erfahrung, Marktüberblick und Branchenwissen. Für skalierbare, digitale und KI-getriebene Produkte in Marketing, Vertrieb und Services.

Seit 2006 zeigt das E-Business: Digitale Transformation und KI sind keine reinen Technologiethemen. Sie sind Business von Mensch zu Mensch. Deshalb vertrauen Marken wie Alnatura, hessnatur, KWS, Messe Düsseldorf, Rossmann, Würth oder Netto Digital auf dotSource. Auf Strategien, die tragen. Technologien, die mitwachsen. Und Partner, die mitdenken.

Ob KI- oder E-Commerce-Plattformen, CRM, PIM oder Digital-Marketing: Von digitalen Lösungen profitieren diejenigen, die ihre Prozesse nutzerzentriert gestalten und datenzentriert betreiben – von Branding, UX-Design und Conversion-Optimierung über Cloud-Betrieb bis zu BI und KI-Beratung. dotSource zählt seit über 20 Jahren zu den Top 10 der Branche und bringt Menschen und Wissen auch abseits von Projekten zusammen: in Workshops, Webinaren, Trainings und den Formaten der Trendmarke Handelskraft: Blog, Konferenz, Trendbuch, Podcast und Award.

**DIGITAL SUCCESS  
RIGHT FROM THE START.**

## Kontakt

**Head Office Jena**  
Goethestraße 1  
07743 Jena

**Office Dresden**  
Bergstraße 19  
01069 Dresden

**Office Berlin**  
Hardenbergstr. 9  
10623 Berlin

[dotSource.de](http://dotSource.de)  
[handelskraft.de](http://handelskraft.de)  
[digital-business-school.de](http://digital-business-school.de)

 [info@dotSource.de](mailto:info@dotSource.de)

 +49 (0) 3641 797 9000