Mit seinem Start-up auf Erfolgskurs: Jochen Seelig, CEO und Gründer von snapADDY.

Vertrieb leicht gemacht...

Das IT-Start-up snapADDY erleichtert den Alltag von Vertriebs- und Marketingmitarbeitern mit verschiedenen Softwaretools für das Kontaktmanagement. Wir sprachen mit dem CEO Jochen Seelig über sein Unternehmen.

Text: Felix Dreifürst, Bild: Jochen Seelig, snapADDY

Worum geht es bei eurem Produkt?

Jochen Seelig: Bei snapADDY dreht sich alles um das Thema Datenqualität im CRM-System. Die ist in der Regel nicht sehr hoch und die Unternehmen möchten das gerne optimieren. Warum? Gut gepflegte Daten im CRM-System helfen den Unternehmen, bessere Marketingaktionen zu starten und höhere Umsätze zu generieren. Darum haben wir eine automatische Adresserkennungssoftware mit künstlicher Intelligenz entwickelt, die Adressdaten korrekt erkennen kann. Diese haben wir an die größten CRM-Systeme wie Salesforce, Dynamics oder SAP angebunden. Dort kann ich dann auf Knopfdruck sehen, gibt es meinen Kontakt im CRM oder nicht und kann diesen aktualisieren lassen oder neu anlegen.

Wie bist du bzw. seid ihr auf die Idee für das Produkt gekommen?
Jochen: Die Idee kam von Roland Hötzl, unserem CFO. Er hatte zuvor schon ein großes Unternehmen aufgebaut und hatte immer wieder Probleme mit der Datenqualität im CRM-System. Nach einer ersten Evaluation der Marktsituation war der Bedarf für Sebastian, Roland und mich ziemlich klar. Selbstständig war ich damals schon mit einer Agentur für Online-Marketing und musste daher nur meinen Fokus verändern.

Wolltest du schon immer Unternehmer sein und dich selbstständig machen?
Jochen: An sich war ich schon immer sehr umtriebig. Erst in der Mittagspause meinte heute ein Freund, der mittlerweile auch Teil des Management-Teams bei snapADDY ist zu mir: Jochen, du kamst ja damals alle zwei Wochen mit irgendwelchen Ideen um die Ecke, mit der man eine Firma gründen kann. Und er meinte, dass ich eigentlich schon immer Unternehmer sein wollte. Ich weiß selber gar nicht genau warum, das hat sich einfach so entwickelt. Ich glaube es lag vielleicht auch ein bisschen daran, dass ich gefühlsmäßig wahrscheinlich ein schlechter Angestellter war. Ich hatte immer eine klare Meinung und Einstellung zu Themen.

Über 50 Mitarbeiter und über 1.000 Unternehmen als Kunden – klingt nach einer echten Erfolgsstory.
Wie soll es weitergehen mit snapADDY?
Jochen: Wir haben gerade die erste Optimierung für den chinesischen Bereich durchgeführt und haben mittlerweile auch Mitarbeiter, die russisch und chinesisch sprechen. Somit sind wir bei dem Thema Internationalisierung auf einem sehr guten Weg. Man wird natürlich sehen was die nächsten Jahre so bringen. Das hängt am Ende auch vom Markt ab. In den Produkten selber haben wir noch viele Ideen für Weiterentwicklungen, aber wir werden weiter einen guten Blick auf die Entwicklung des Marktes haben und reagieren. Ziel ist es, für die Art von Produkten, die wir machen, Weltmarktführer zu werden und dafür werden wir alle nötigen Schritte gehen.

snapADDY GmbH

(Softwaretools für das Kontaktmanagement)

Branche: IT
Gründer: Jochen Seelig (CEO), Sebastian Metzger (CTO), Roland Hötzl (CFO)
Firmensitz: Würzburg
Gründungsjahr: 2015

Mein Tipp für Gründungsinteressierte:
Vom ersten Tag an den Hörer in die Hand nehmen und telefonieren.

Herausgeber: Stadt Würzburg | Rückermainstraße 2 | 97070 Würzburg |
V.i.S.d.P.: Fachbereich Wirtschaft, Wissenschaft und Standortmarketing | Dipl.-Geograph Klaus Walther