

combit CRM® Version 13

Das offene Framework für
eigene Kundenlösungen
und Prozesse



Einzigartigkeit von combit CRM

✓ Baukasten-Prinzip

Nutzen Sie unsere schlüsselfertigen Lösungen oder gestalten Sie Ihre eigene Lösung auf Basis unseres Frameworks.

✓ Reporting der Extraklasse

Griffige Auswertungen unterstützen Sie dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

✓ Ressourcen schonen

Erledigen Sie Routineaufgaben durch automatisierte Prozesse schnell, effizient und fehlerfrei und konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernaufgaben.

✓ Made & Supported in Germany

Entwicklung, Hosting, Support, umfassende Dokumentation – alles aus und in Deutschland.

✓ Kostenlos testen

Testen Sie ganz unverbindlich und ohne Einschränkung - auch webbasiert und ohne Installation.

[Jetzt testen](#)



„Eine der großen Stärken des Programms ist die individuelle Anpassbarkeit in allen Bereichen.“

PC Magazin

Individuelles CRM im Einsatz

Für welchen Bereich Sie auch immer verantwortlich sind, combit CRM vernetzt die Daten Ihrer Kund:innen und Projekte über alle Abteilungen hinweg. So arbeitet das ganze Unternehmen produktiver und Sie begeistern Ihre Zielgruppen und Ihre Kolleg:innen.



Management

Behalten Sie alle relevanten Fakten im Blick. Griffige Auswertungen dienen als Entscheidungsgrundlage.

- ✓ Auswertungen (u. a. Leads, Verkaufstrichter, Monitoring)
- ✓ Entwicklungspotenziale erkennen und nutzen
- ✓ Routineaufgaben automatisieren und Ressourcen sparen
- ✓ Sicherheit und Datenschutz (DSGVO)



Marketing

Gestalten Sie beeindruckende Marketingkampagnen und treten Sie mit Ihren Kund:innen in Dialog.

- ✓ Zielgerichtet neue Leads generieren
- ✓ Bindung Ihrer Kund:innen durch gezielte Ansprache
- ✓ Sicher planen mit voller Budget- und Kostenkontrolle
- ✓ Erfolgswerte auf Knopfdruck parat



Vertrieb

Wandeln Sie Anfragen erfolgreich in Aufträge um und steigern Sie Ihren Umsatz.

- ✓ Verkaufschancen und Umsatzprognosen im Blick
- ✓ Professionelles Termin- und Aufgabenmanagement
- ✓ Mobiles CRM für den Außendienst
- ✓ Entlastung durch automatisierte Abläufe



Service

Erreichen Sie eine langanhaltende Bindung an Ihre Kund:innen durch professionellen Service.

- ✓ Beschwerden schnell und konstruktiv aufarbeiten
- ✓ Einheitliche Kommunikation
- ✓ Zentrale Dokumentenablage
- ✓ Hohe Datenqualität durch Dublettenprüfung etc.
- ✓ Automatisierungen vermeiden Fehler



„combit CRM ist bei uns im Laufe der Jahre zum Zentrum unserer täglichen Arbeit geworden. Unser Vertrieb kann sich nun wesentlich strukturierter organisieren.“

 **AUSTRIAN POST Int.**

„Einfach genial, die Flexibilität und die Anpassungsmöglichkeiten von combit CRM haben unsere Erwartungen weit übertroffen – es läuft stabil und ist nahezu wartungsfrei.“

 **Bernd Wertheschulte, Dr. WOLFF**

„Eine große Stärke von combit CRM ist seine Flexibilität. Wir [...] wickeln unser komplettes Veranstaltungsmanagement, unsere Projekte, Auswertungen und unser Kontaktmanagement damit ab. Hier ein zentrales System zu haben spart enorm viel Zeit.“

 **Thomas Gland, ZEIT-Stiftung**

„combit CRM ist der Hammer: Die Seminarverwaltung mit E-Mail-Autopilot spart über 90 % Zeit. Wir sind begeistert!“

 **Klaus Wielath, DRK**

All you need is LOVE Kundenzufriedenheit!

Viele Unternehmen machen mit combit CRM ihre Kund:innen und Mitarbeiter:innen glücklich.



Wegweiser für Ihren CRM-Start

CRM-Lösungen von combit und Solution-Partnern

combit-Lösungen



SMALL-Solution

Basispaket mit allen CRM-Grundlagen

Enthaltene Funktionen:

- Adressmanagement Firmen/Kontakte
- Aktivitäten mit Historie & E-Mail-Verteiler
- Verkaufschancen für Leadmanagement

inklusive | für alle Editionen



LARGE-Solution

CRM-Multitalent für Kundenmanagement

Wie SMALL-Solution, zusätzlich mit:

- Event-, Projekt- und Ticketmanagement
- Anbindung an E-Mail-Marketing-/Newsletter-Tools
- Einfache Belegerstellung für Ihre Kontakte

inklusive | ab Professional-Edition



XLARGE-Solution

CRM-Lösung für komplexe Adresstrukturen

Erweiterung der LARGE-Solution mit:

- Mehreren Adressen pro Firma und pro Kontakt
- Unbegrenzten Rufnummern und E-Mail-Adressen pro Kontakt

kostenpflichtig | ab Enterprise-Edition



FUNDRAISING-Solution

CRM-Software für Non-Profits

Erweiterung der LARGE-Solution mit:

- Spendenhistorie, Jahressummen, Einzel- und Sammelspendenbescheinigungen
- Verwaltung gerichtlicher Geldauflagen
- Kennzahlen und Auswertungen

kostenpflichtig | ab Professional-Edition

Partnerlösungen



FAKTURA-Solution

- Komplette Warenwirtschaft
- Artikel-, Beleg- und Lagerverwaltung
- Serien-/Chargennummern, Fuß-/Saisontext
- Fremdsprachen/Fremdwährung

ab Professional-Edition | für Microsoft SQL



BUSINESS-ERP-Solution

- Bildet die komplette Warenwirtschaft ab inkl. ERP, Business Intelligence, Abonnementverwaltung, Stücklisten, Bestellwesen, Mahnwesen und Reports
- Belege im XRechnung- & ZUGFeRD-Format

ab Enterprise-Edition | für Microsoft SQL

Bedarf analysieren

Was möchten Sie erreichen? Wie möchten Sie CRM in Ihrem Unternehmen nutzen? Welche Abteilungen sollen zusammenarbeiten und welche Prozesse wollen Sie abbilden?

[CRM-Anforderungen prüfen](#)

Mit combit-Lösungen starten ...

Starten Sie schnell und bequem mit combit CRM. Wählen Sie dafür im Startcenter einfach eine unserer vorgefertigten CRM-Lösungen. Diese können Sie Schritt für Schritt an Ihre Bedürfnisse und Prozesse anpassen, sodass sie genau zu Ihrem Unternehmen passt.

Gerne können Sie uns auch kontaktieren und wir bringen gemeinsam Ihre individuelle CRM-Lösung an den Start.

[Jetzt ausprobieren](#)

... oder Partnerlösung kaufen

Bedienoberfläche maßschneidern

Unsere zertifizierten Solution-Partner bieten separat erhältliche Branchenlösungen für combit CRM an. Das Angebot reicht von Faktura und Warenwirtschaft über Kultur bis hin zu Events.

[Über Partnerlösungen informieren](#)

Bedienoberfläche maßschneidern

Selbst gestalten | Pixelgenau organisieren | Schnell zurechtfinden

- Statischer Text
- Eingabefeld
- Combobox
- Listbox
- Checkbox (logisches Feld)
- Bild
- Gruppierung mit oder ohne Text
- Container
- Schaltfläche

Verschiedene Eingabelemente möglich

Anrede	Anrede	Titel	Titel
Name	Name		
Vorname	Vorname		
Briefanr.	AnredeBrief		
Aussprache	NameAussprache		
MatchCode	MatchCode	Nr.	KundenNr

Im Eingabemaskendesigner Feldtypen auswählen, Design festlegen, Folgeverknüpfungen und viele weitere Funktionen definieren.

Jean Soleil
Vertriebsleiter - Vertrieb - L... Instanz

Stammdaten

Anrede	Herrn	Titel	
Name	Soleil		
Vorname	Jean		
Briefanr.	Sehr geehrter Herr Soleil,		
Aussprache	Schon Solej		
MatchCode	SoleilJean	Nr.	P10001

Kontroll-Anzeige für die Anschrift

Luna Aventuras
Herr Jean Soleil
- Vertrieb -
Mondrautweg 5
78467 Konstanz

Adresseingabe-Assistent

Kommunikation Account Firma Outlook-Adressbuch

Präferenz eMail ...

Telefon 07531/0999999-1

Mobil 0170/09999991

Telefax 07531/09999997

eMail soleil@luna-aventuras.net

Sprache ~~Deutschland~~

Telefon 2 ~~07531/0999999-2~~

Mobil privat

Adresseingabe-Assistent öffnen

Meine Standard-eMail senden

Registerkarte selbst **eingefügt** oder fertig aus anderer Eingabemaske **kopiert**.

Einfach angepasst mit **perfektem** Ergebnis.

Brauche ich nicht. **Fliegt raus!**

Element per **Drag & Drop** positioniert.

Schaltfläche individuell **angepasst** und mit Funktionen ausgestattet.

Im Eingabemaskendesigner nicht benötigte Felder entfernen.

Oberfläche gestalten

combit CRM gibt Ihnen maximale Gestaltungsfreiheit: Neue Eingabemasken und Funktionen fügen Sie einfach selbst hinzu. So sorgen Sie dafür, dass jede Abteilung die Informationen erhält, die sie benötigt. Die Oberfläche wird dadurch übersichtlicher und einfacher bedienbar.

Ihr einheitliches Design nach Organisationsstandards behalten Sie bei. Das spart kostbare Einlernzeit und Sie profitieren von einer großen Benutzerakzeptanz.



„Dass wir die Benutzeroberfläche selbst gestalten und anpassen können, ist genial und spart uns viel Geld für externe Dienstleister.“

Axel Schiel,
4media Verlag GmbH

Datenbank anpassen

Offenes Datenbankmodell auf SQL-Basis

Einfach und flexibel erweitern | Daten frei verknüpfen

Datenbankstruktur
Hier können Sie die Struktur der Datenbanktabellen bestimmen.

Datenbanktabelle: Fuhrpark *

Feldname	Feldtyp SQL	Feldgröße	NULL-Werte zulass	Schlüsselfeld
ID	uniqueidentifier	16	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Bezeichnung	nvarchar	128	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hersteller	nvarchar	128	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Baujahr	int	4	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TÜV_Fällig	datetime	16	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kilometerstand	bigint	8	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Foto	varbinary(max)	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennzeichen	nvarchar	50	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FirmenID	uniqueidentifier	16	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reichweite	bigint	8	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Relationen:

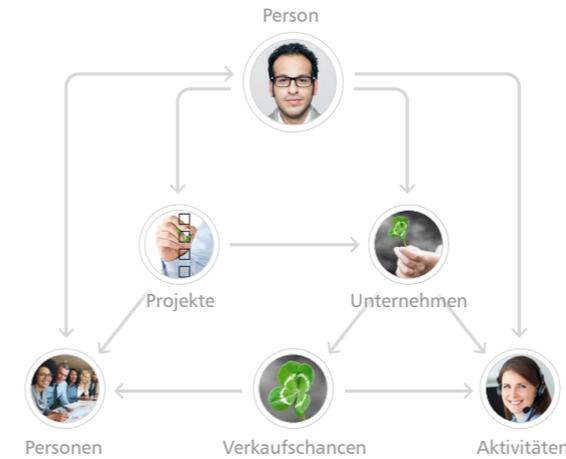
Feldname	Relationstyp	Ansicht Relation
ID	Relation 1:N	Fuhrpark
ID	Relation 1:1	Firmenbeziehungen
ID	Relation 1:N	Firmenbeziehungen
ID	Relation N:M	Eventzuordnungen
FederalState	Relation 1:1	BundesländerKantone

Fuhrpark

Bezeichnung: Firmenwagen 1
 Hersteller: Honda
 Baujahr: 2023
 TÜV_Fällig: 01.03.2025
 Kilometerstand: 1000
 Foto:

Kennzeichen: KN-C 1989
 FirmenID: ce05a0f11dbf464f8a7f

Bezeichnung	Hersteller	Baujahr	TÜV_Fällig	Kilometerstand	Foto	Kennzeichen
Firmenwagen 1	Honda	2023	01.03.2025	1.000		KN-C 1989
Firmenwagen 2	Renault	2022	01.12.2024	25.000		KN-C 2004



SCHON GEWUSST?

Individuell und trotzdem updatefähig

Selbst bei Hauptversionsupdates bleibt Ihre individuelle Lösung erhalten. So bewahren Sie die Investition in Ihre CRM-Lösung auch für die Zukunft.

Mit unseren schlüsselfertigen Lösungen können Sie direkt starten. Aber was tun, wenn Sie Ihren Vertriebsprozess detaillierter abbilden wollen? Die Datenbankstruktur von combit CRM erlaubt freie Verknüpfungen zwischen beliebigen Daten. So wächst Ihre CRM-Lösung gemeinsam mit Ihrem Unternehmen.

Datenbankstruktur anpassen

Ob Microsoft SQL Server oder PostgreSQL: combit CRM basiert auf offenen Standards. Fügen Sie Ihrer CRM-Lösung mit wenigen Klicks neue Datenbeziehungen, Spalten und ganze Tabellen hinzu - auch im laufenden Betrieb. Über frei definierbare Relationen können Sie Ihre Daten beliebig miteinander verknüpfen.

So ordnen Sie einem Unternehmen etwa Aktivitäten, Verkaufschancen oder Projekte zu. Auch eigene Trigger und Stored Procedures werden unterstützt.

Starthilfe? Wir beraten Sie gerne bei der Einrichtung. Kombiniert mit einem individuellen Training und lückenloser Dokumentation erhalten Sie alle Werkzeuge, um combit CRM optimal einzurichten und später an neue Bedingungen anzupassen.

[Wir beraten Sie gerne!](#)

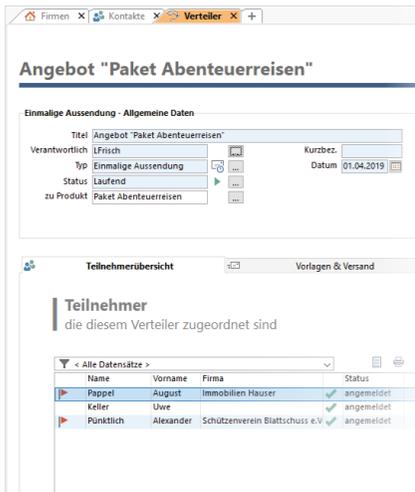
Daten importieren, fertig!

Ihre Daten aus Excel oder anderen gängigen Programmen sind schnell importiert. Jetzt können Sie loslegen.

Und los geht's: Zielgruppen begeistern

Marketingkampagnen planen | Verteiler zusammenstellen | Mailingvorlagen nutzen

Nutzen Sie eine ganze Palette an ausgefeilten Instrumenten, um Ihre Marketingkampagnen so erfolgreich wie möglich zu gestalten und Ihre Zielgruppen zu begeistern.



Teilnehmer eines anderen Verteilers...

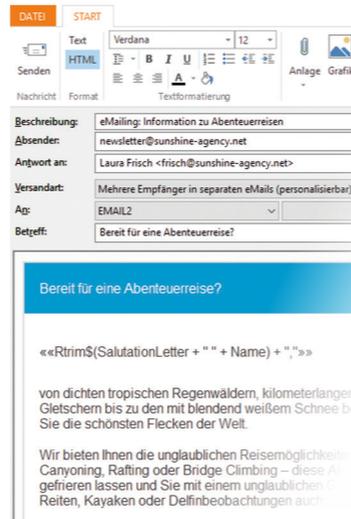
...zu diesem Verteiler hinzufügen

...aus diesem Verteiler entfernen

ODER

- × Kategorie 'VIP-Kunde' ist gesetzt
- × eMail ist nicht leer
- × Ist mit einem Firma-Datensatz verknüpft
- × Hat mindestens 1 Verkaufschancen-Datensatz

alle [irgendeine] [alle] [Umsatz größer '50000']



Verteiler anlegen

Hier findet Ihre Marketingstrategie den Weg in die Praxis: Alle Eckdaten bleiben im Blick und liefern die Basis für die abschließende Auswertung.

Empfänger:innen filtern

Mit wenigen Klicks fügen Sie die Gruppen, die Ihr Mailing erhalten sollen, dem Verteiler hinzu. Oder Sie stellen alternativ Ihre Zielgruppe passgenau mit dem Filterassistenten zusammen. Eine automatische Dublettenprüfung verhindert doppelte Beschickung.

Mailingvorlage nutzen

Professionelle HTML-Mailings, z. B. für Einladungsschreiben oder Newsletter, gestalten Sie mit personalisierter Ansprache direkt im Editor. Serienbriefe designen Sie wie gewohnt in Word oder im integrierten List & Label Designer.

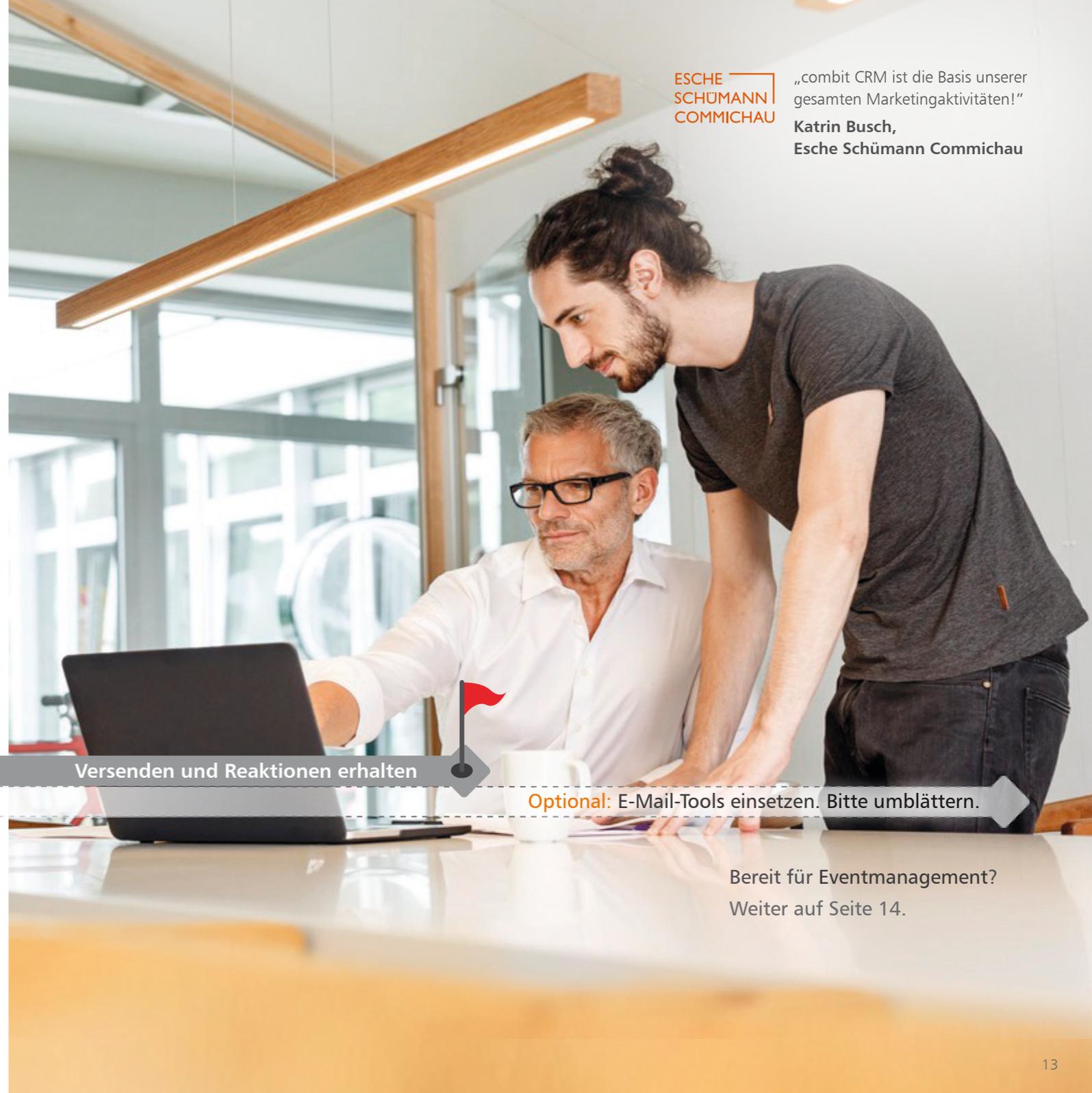
Versenden und Reaktionen erhalten

Optional: E-Mail-Tools einsetzen. Bitte umblättern.

Bereit für Eventmanagement?
Weiter auf Seite 14.

ESCHE
SCHÜMMANN
COMMICHAU

„combit CRM ist die Basis unserer gesamten Marketingaktivitäten!“
Katrin Busch,
Esche Schümann Commichau



Optional: Professionelle E-Mail-Tools einbinden

Daten abgleichen | Vorlagen erstellen und versenden | Statistiken abrufen | Verteiler pflegen

E-Mail-Tools leisten viel und können direkt an combit CRM angebunden werden. So perfektionieren Sie Ihr E-Mail-Marketing und lassen gleichzeitig Rückmeldungen in Ihr CRM-System einfließen. Dank offener Schnittstelle ist die Anbindung an weitere E-Mail-Tools möglich, sprechen Sie uns an.

Erstmalig befüllen oder zuordnen

Empfängerliste neu erstellen

Vorhandene zuordnen

oder

Teilnehmer:innen aus Inxmail, CleverReach, Mailchimp oder Brevo holen

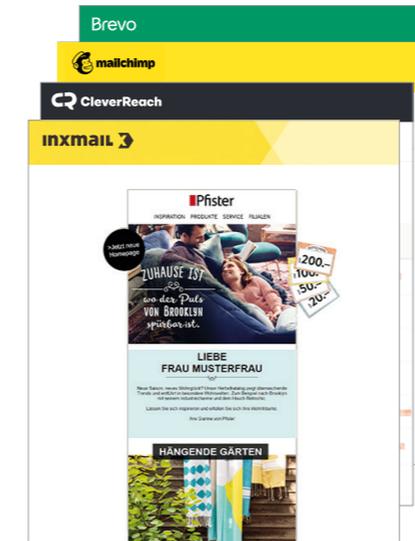
Aktuellen Stand vom E-Mail-Tool holen

Verteiler vollautomatisch mit E-Mail-Tool abgleichen

Die Verteiler werden in combit CRM gepflegt und zusammengestellt und dann mit dem jeweiligen E-Mail-Tool synchronisiert. Das spart Ihnen im Marketing viel Arbeit und beseitigt eine große Fehlerquelle komplett. Nach Versand des Mailings wird der Adressbestand wieder aktualisiert.

Produktfilme zur Anbindung der E-Mail-Tools:

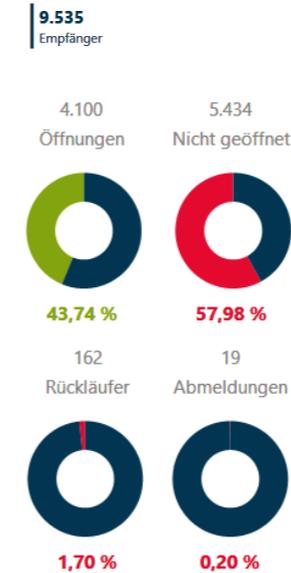
- [Anbindung an Inxmail](#)
- [Anbindung an CleverReach](#)
- [Anbindung an Mailchimp](#)



Vorlage verwenden

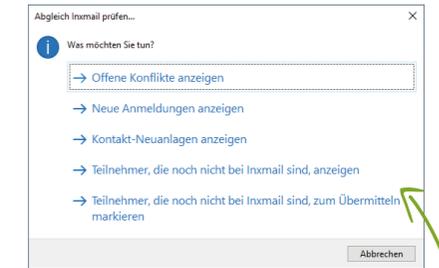
Mit den attraktiven HTML-Vorlagen der E-Mail-Tools sparen Sie Zeit bei der Gestaltung und können sofort loslegen. Außerdem punkten Sie mit responsivem Design für alle mobilen Endgeräte.

So erfolgreich war Ihre E-Mail...



Statistiken einsehen

Die Statistik informiert Sie direkt in combit CRM über den Erfolg Ihres Mailings. Behalten Sie Öffnungsraten, Rückläufer (Bounces) und Abmeldungen im Blick.



Brevo

mailchimp

CleverReach

inxmail

Ihr Abgleich mit Inxmail

...es ist ganz einfach

1. **Aktuellen Stand von Inxmail holen**
2. **prüfen, vergleichen und korrigieren**
3. **Ergebnis an Inxmail übermitteln**

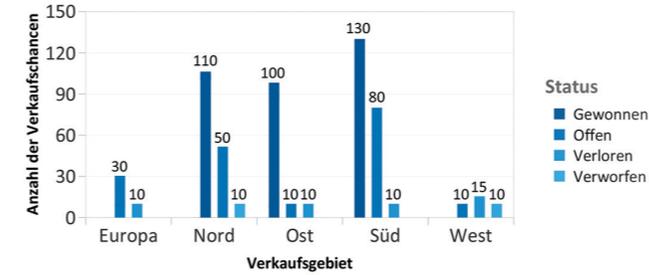
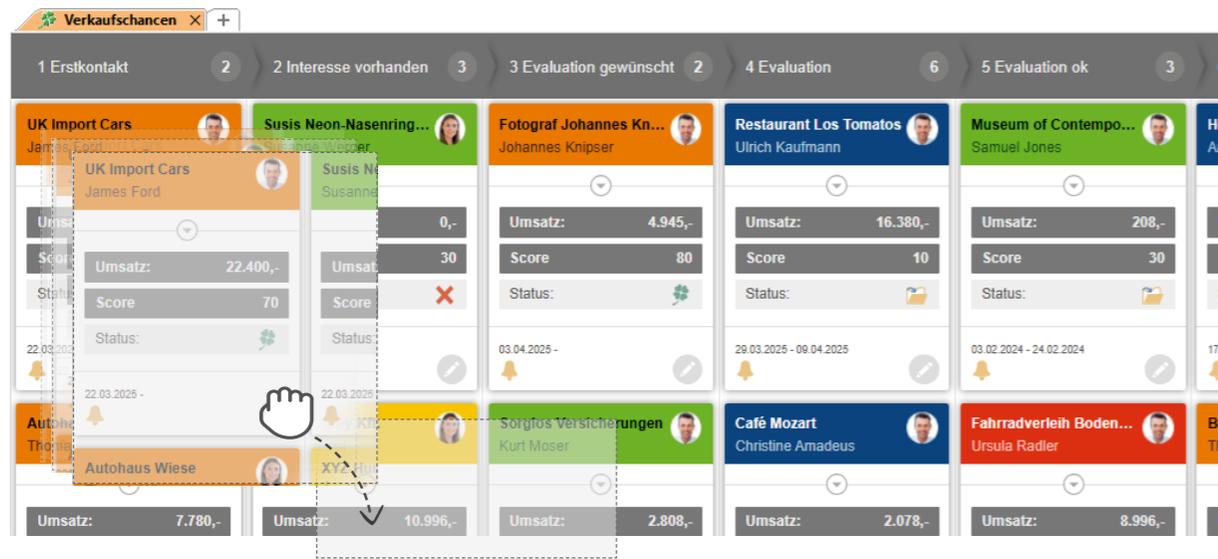
Der Verteiler lebt!

Mit der intelligenten Schnittstelle ist Ihr Verteiler immer aktuell. Dabei bleibt combit CRM aktiv bei Konfliktfällen wie z. B. Namensänderungen.

Verkaufschancen nutzen

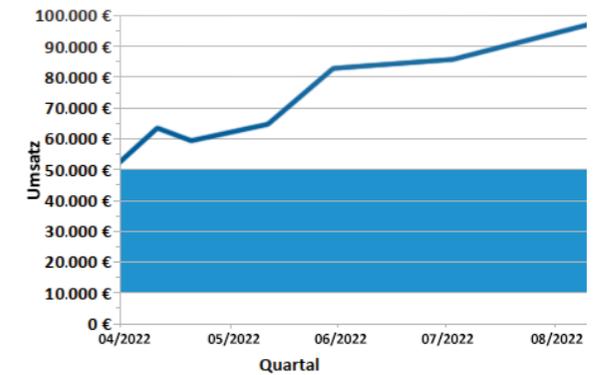
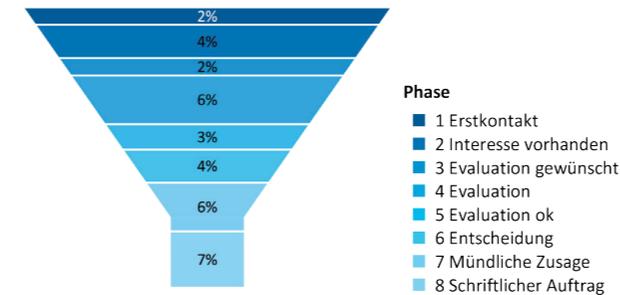
Leadmanagement | Professioneller Vertrieb | Alle Chancen im Blick

Vom Erstkontakt über die Beratung, bis hin zu Angebot und finalem Geschäftsabschluss. Per Knopfdruck haben Sie aktuelle Verkaufschancen, umfangreiche Informationen zur Kontakthistorie, anstehende Termine, Umsatzforecasts u. v. m. sofort im Blick.



„Wir nutzen combit CRM zur Planung und Durchführung sämtlicher Vertriebsaktivitäten. Die Anpassbarkeit an nahezu alle Bedürfnisse hat uns die Optimierung des gesamten Vertriebsablaufs und somit eine enorme Zeit- und Ressourcenersparnis ermöglicht.“

Dirk Fröhlich,
Privatärztliche Verrechnungstelle
Baden-Württemberg e.V.



Neue Leads erfassen

Neue Leads, z. B. von Ihrer Website oder Events durch combit CRM automatisch eintragen lassen, Dublettenprüfung durchführen und eine neue Verkaufschance erstellen lassen.

Verkaufschancen managen

Managen Sie Ihre Verkaufschancen durch Prozessvisualisierung - einfach per Drag & Drop die Pipeline bearbeiten. Dank Info-Board behalten Sie immer den Überblick.

Verkaufschancen auswerten

Griffige Zahlen zum Leaderfolg und Arbeitseinsatz motivieren das Team und erleichtern die Ressourcenplanung.

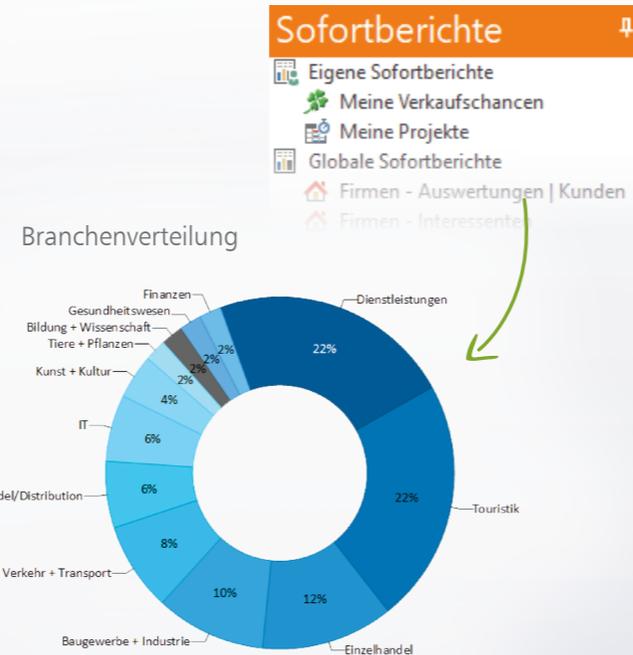
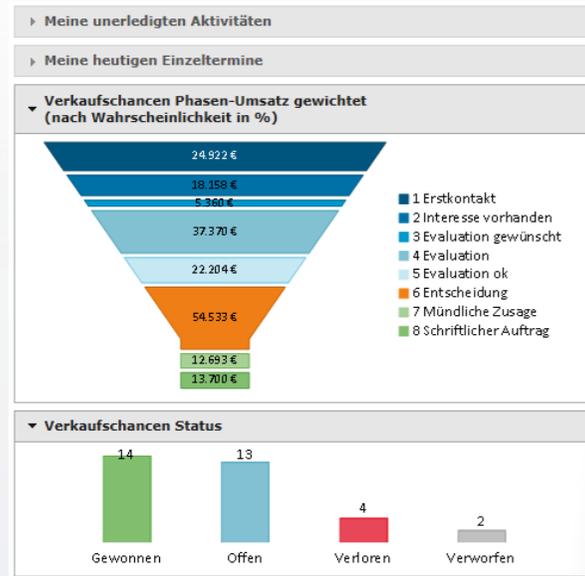
Umsatzentwicklung betrachten

Ihren Lead-Umsatz behalten Sie jederzeit einfach per Knopfdruck im Blick. Unterschiedliche Visualisierungsmöglichkeiten bieten Flexibilität.

360°-Blick und Kontrolle für Entscheider

Info-Zentrale | Diagramme | Sofortberichte

Jederzeit über den aktuellen Status laufender Projekte Bescheid wissen, relevante Fakten wie Umsatz, Kosten, Arbeits-einsatz und vieles mehr per Mausklick bereit haben. Ihre Berichte können Sie in einer Vielzahl von Formaten ausgeben, direkt ausdrucken oder per PDF verschicken und so alle Beteiligten schnell und einfach informieren.



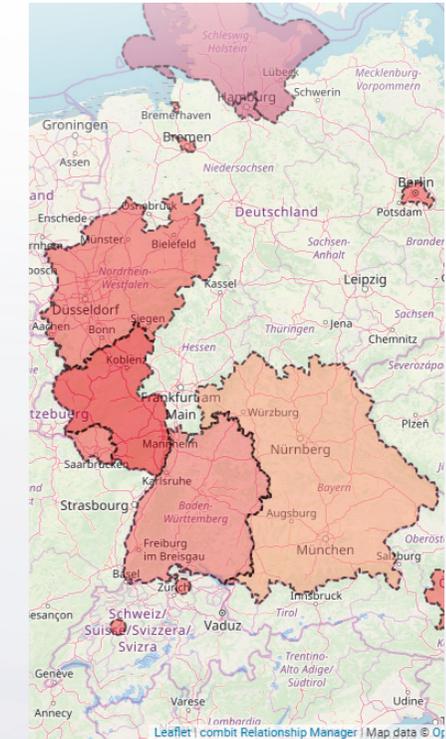
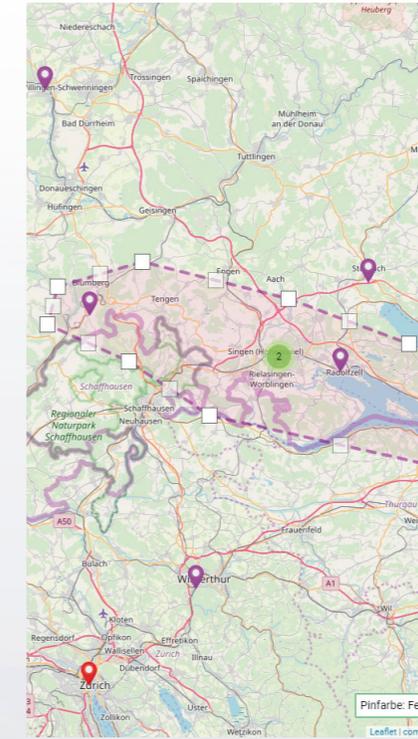
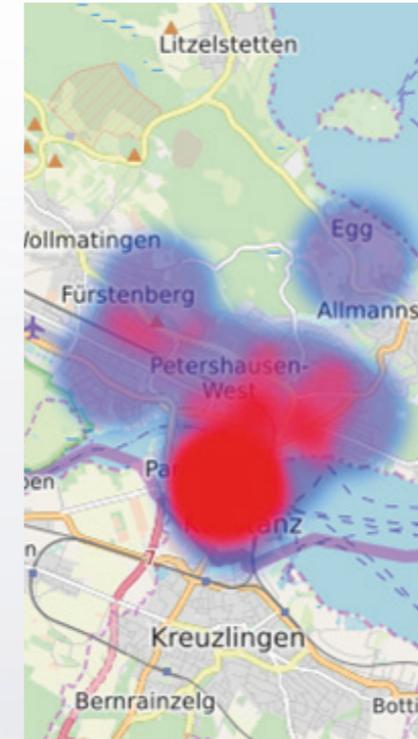
Sofortberichte

können sehr aufschlussreich sein. Rufen Sie z. B. die Branchenverteilung Ihrer Kund:innen einfach per Knopfdruck ab.



„Durch das integrierte Reporting-Tool List & Label werden trockene Zahlenriedhöfe zu starken, interaktiven Auswertungen aufbereitet.“

PC Magazin



Landkarte

Nutzen Sie Heatmaps um z. B. Umsätze oder Beschwerden auch geographisch einzuordnen und Erfolge bzw. Potenziale analysieren zu können. Lassen Sie sich Ihre Datensätze als Pins anzeigen, stecken Sie ein Gebiet ab und filtern Sie direkt.



Produktiver arbeiten

Bedienungsfreundlich | Flexibel

sc
Schillinger
Schneider
Schrauber

Suchtextvervollständigung wie man es von der Browser-Suche kennt und liebt:
Suchen. Tippen. Finden.

Termine/Aufgaben
Termine zum Datensatz Aufgaben zum Datensatz
Terminübersicht Aufgabenübersicht

Termine und Aufgaben in combit CRM oder direkt in Outlook organisieren.

Ein Mausklick auf die Schaltfläche und schon sind Sie mit Ihrem/Ihrer Kund:in verbunden.

Sammeln Sie häufig genutzte Script-Funktionen im frei positionierbaren Aktionen-Panel. Einzelne Aktionen sind nur in bestimmten Kontexten sichtbar, sodass Ihre Oberfläche für effektiveres Arbeiten übersichtlich bleibt.

Geben Sie Adressen für die Länder D-A-CH-LI-LU schnell und fehlerfrei ein mit Hilfe von auf OpenStreetMap basierenden Geodaten.

Mit Profilen und Detailbereich verschaffen Sie sich mehr Übersicht in Listen und Containern und haben doch alles Wichtige jederzeit im Blick.

Vorgefertigte Standardbriefe bearbeiten Sie direkt in Word. Der Versand wird automatisch protokolliert und optional im Dokumentenmanagementsystem (DMS) abgelegt.

Wenn das Telefon klingelt, wissen Sie, wer in der Leitung ist und können Ihren/Ihre Kund:in individuell begrüßen.

- Ansicht
- Eingabemaske
- Übersichtsliste
- Bericht
- Web
- Vertikal geteilt
- Horizontal geteilt
- Landkarte

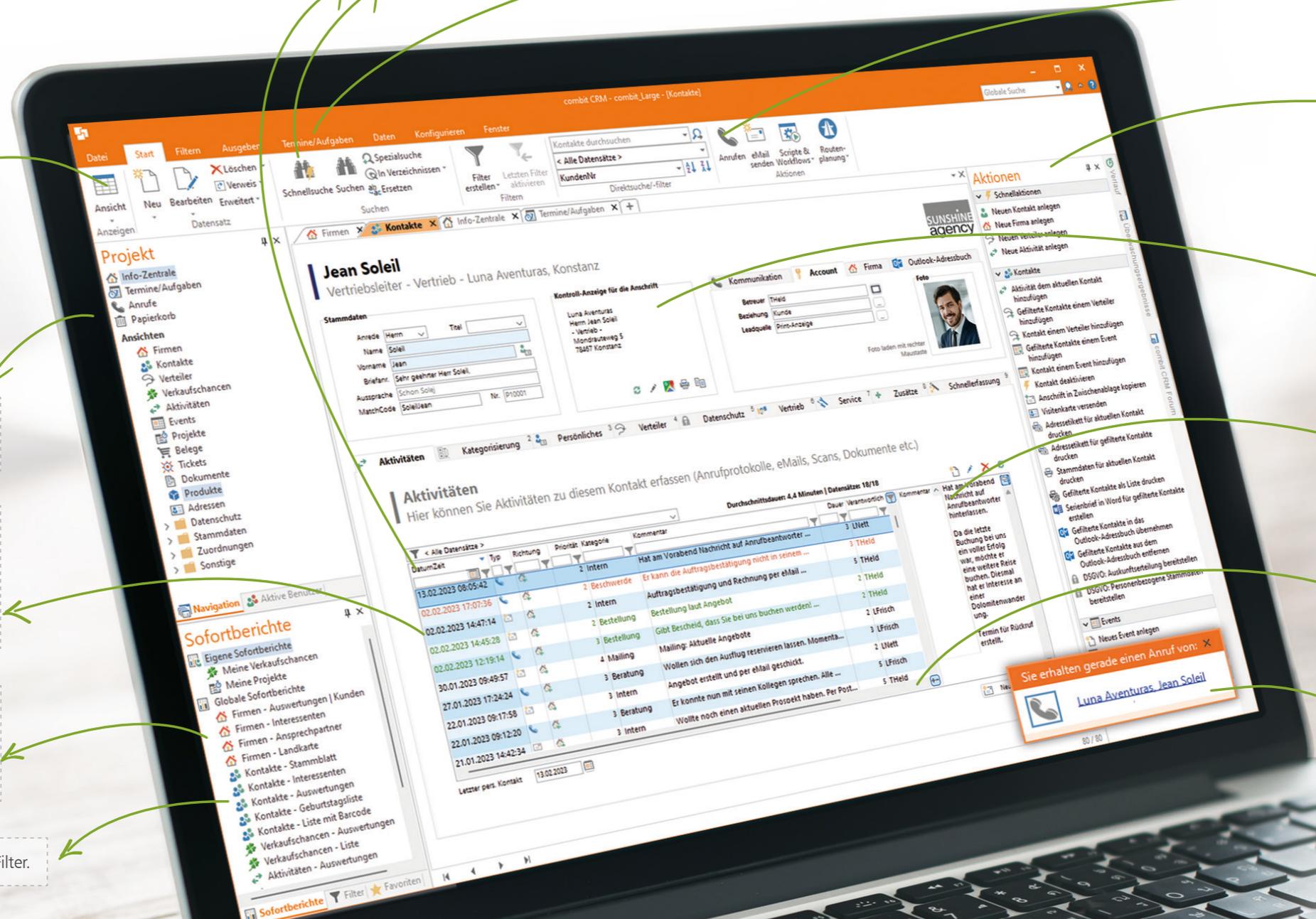
Wählen Sie zwischen verschiedenen Ansichten in der Oberfläche.

Der Papierkorb schützt vor Datenverlust bei versehentlichem Löschen.

Die Kontakthistorie zeigt alle Telefongespräche, E-Mails, Verträge, Servicefälle etc. Die Einträge werden automatisch abhängig vom Inhalt formatiert und sind damit schnell erfassbar.

Ordnen Sie die Fenster, wie z. B. die Navigation, Sofortberichte, Favoriten, Aktionen oder Filter in Ihrer Arbeitsoberfläche nach Ihren Vorlieben an.

Strukturieren Sie Ihre Sofortberichte und Filter.

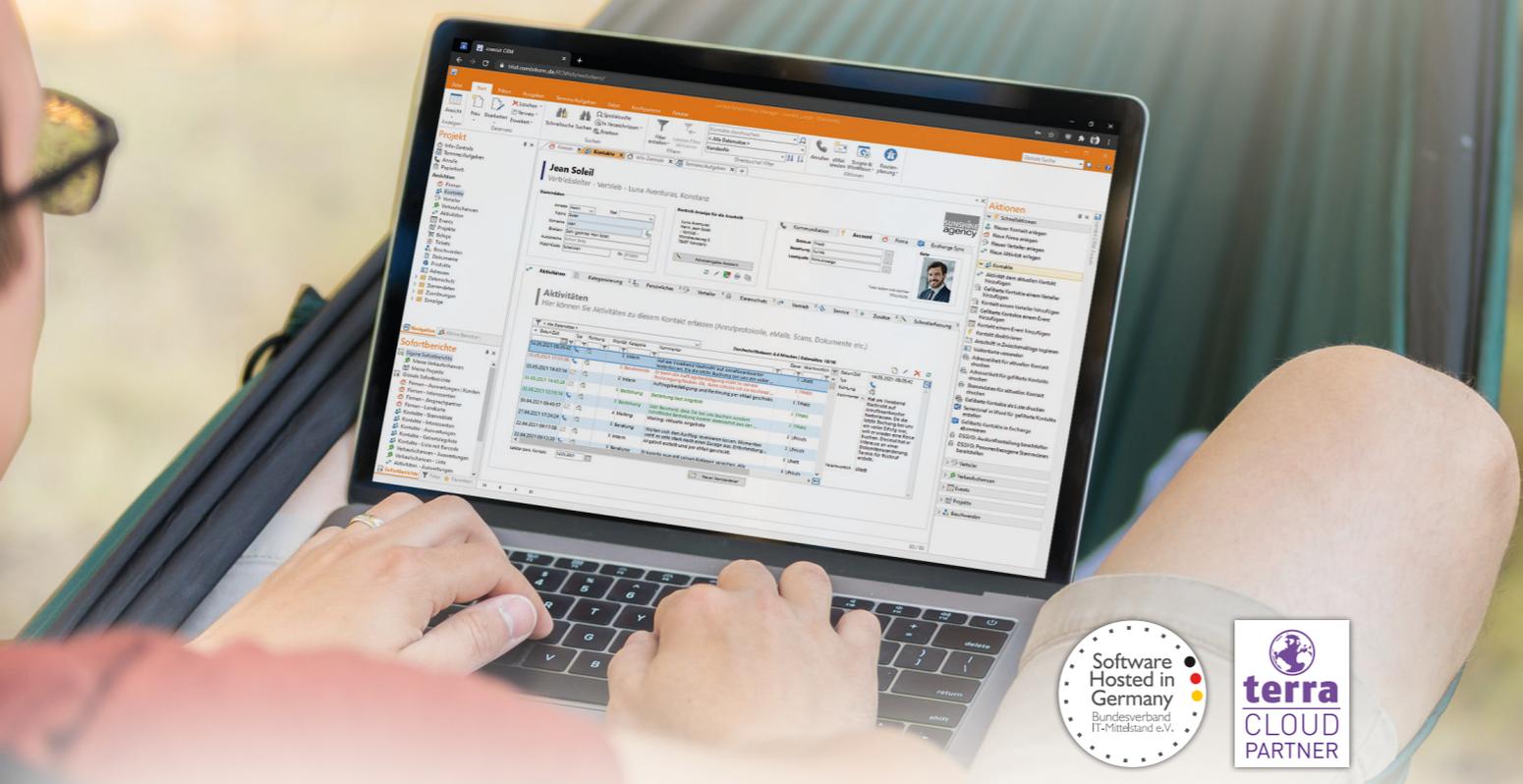


[Produktfilm zu produktiven Oberflächen in combit CRM](#)

Mobil arbeiten

Private-Cloud | Synchronisation

Ob Büro, Homeoffice oder unterwegs in der Welt – wir sorgen dafür, dass Sie überall Zugriff auf Ihre combit CRM-Daten haben, sei es per Smartphone, Tablet oder Browser. Mit der combit Private-Cloud arbeiten Ihr Team und Sie flexibel und unabhängig. Sie möchten combit CRM selbst hosten (On-Premises)? Auch dann haben wir Lösungen für den mobilen Zugriff. Sprechen Sie uns an.



combit Private-Cloud

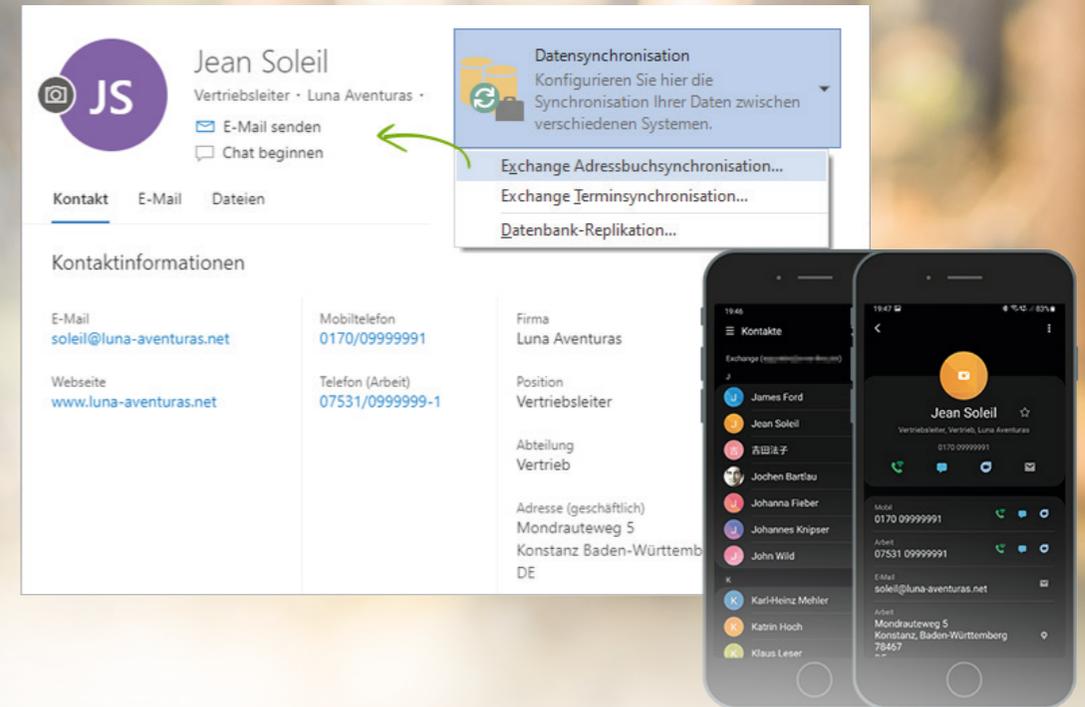
Sie nutzen combit CRM und bestimmen Ort, Zeit, Gerät und Betriebssystem bei vollem Funktionsumfang. Ihr Cloud-Server ist komplett abgeschirmt (dediziert). Gehostet wird er im deutschen Rechenzentrum der Wortmann AG unter höchsten Sicherheitsstandards und in

Übereinstimmung mit der DSGVO. Service, Sicherheit, Wartung und Support sind für Sie inklusive! Alles, was Sie über combit CRM in der Private-Cloud wissen sollten:

[Alle Infos zur Private-Cloud](#)

Vorteile in der Cloud

- Einfacher Zugriff
- Hohe Sicherheit
- Sofort startklar
- Immer aktuell
- Freie Skalierbarkeit
- Keine IT-Investition



Synchronisation mit Exchange Server-Adressbüchern/-Kalendern

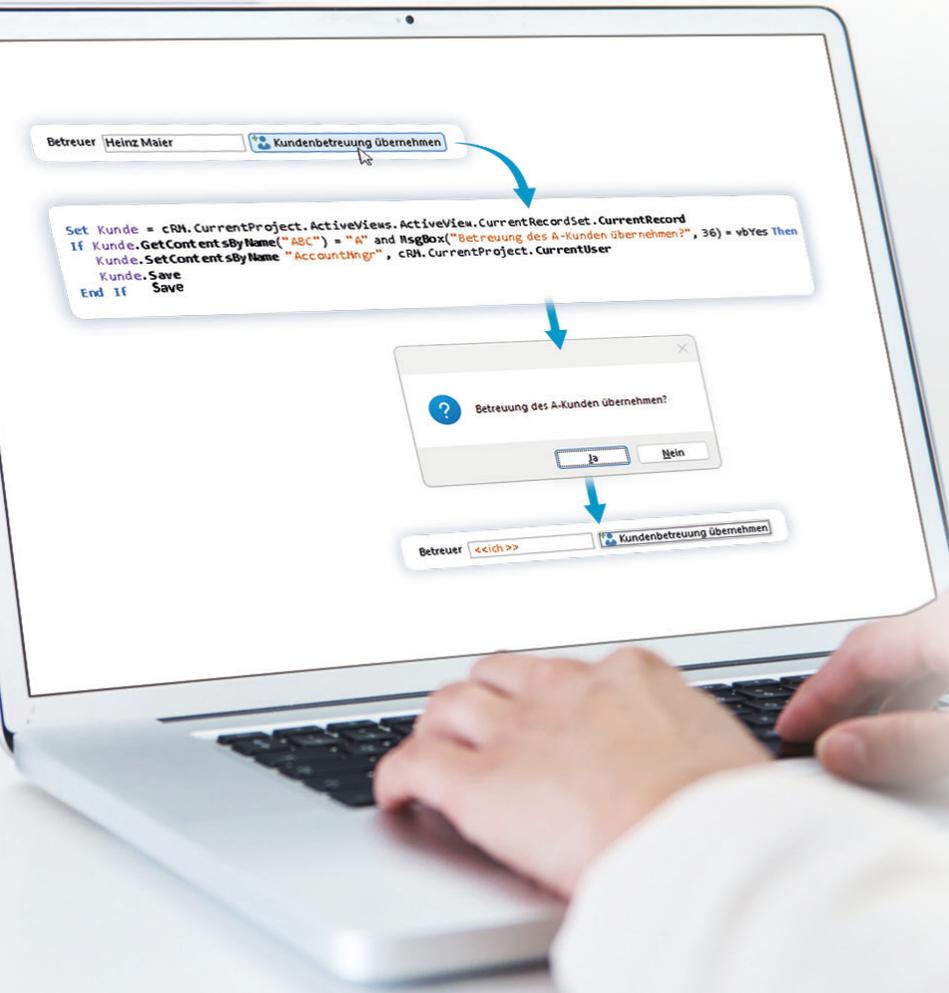
Nutzen Sie ausgewählte Kontakte und Ihre Termine aus combit CRM in Microsoft Outlook und nehmen Sie diese direkt auch mobil auf Ihrem Smartphone und Tablet mit. Die Auswahl der Kontakte und Termine ist für alle Benutzer:innen individuell anpassbar. Ihre combit CRM-Berechtigungskonzepte bleiben erhalten.

[Produktfilm zur Synchronisation mit Exchange Server-Adressbüchern](#)

Zeitsparende Automatisierungen

Scripting | Schnittstellen | Workflows | Ereignisse

Programmieren und automatisieren Sie Abläufe so, wie sie für Ihr Unternehmen passen. Die ausgeklügelten Entwickler-schnittstellen für TypeScript, VBScript und C# eröffnen Ihnen zahlreiche Möglichkeiten, vom einfachen Skript bis hin zum komplexen Prozess. Ob interaktiv oder vollautomatisch entscheiden Sie.



Scripting

Programmieren Sie Funktionen oder Abläufe direkt per TypeScript, VBScript oder C#-Script selbst. Definieren Sie z. B. einen mehrstufigen Ablauf, wie das automatische Filtern von Datensätzen mit anschließendem Druck. Mit C# können Sie beim Programmieren von Automatisierungen die komplette Bandbreite des .NET-Frameworks nutzen. Für mehr Produktivität bei der C#-Script-Erstellung per Visual Studio steht Ihnen die vollständige IntelliSense-Unterstützung des combit CRM-Objektmodells zur Verfügung. Sie haben außerdem die Möglichkeit, REST-APIs von Internetdiensten direkt anzusprechen.



Offene Schnittstellen

liefern wir für fast alle Eventualitäten mit. So integrieren Sie combit CRM in Ihre IT-Landschaft. Sie können weitere Schnittstellen selbst anpassen oder wir unterstützen Sie dabei.

„combit CRM ist gut aufgebaut und es gibt viele Möglichkeiten mit der Programmierung per Scripts.“

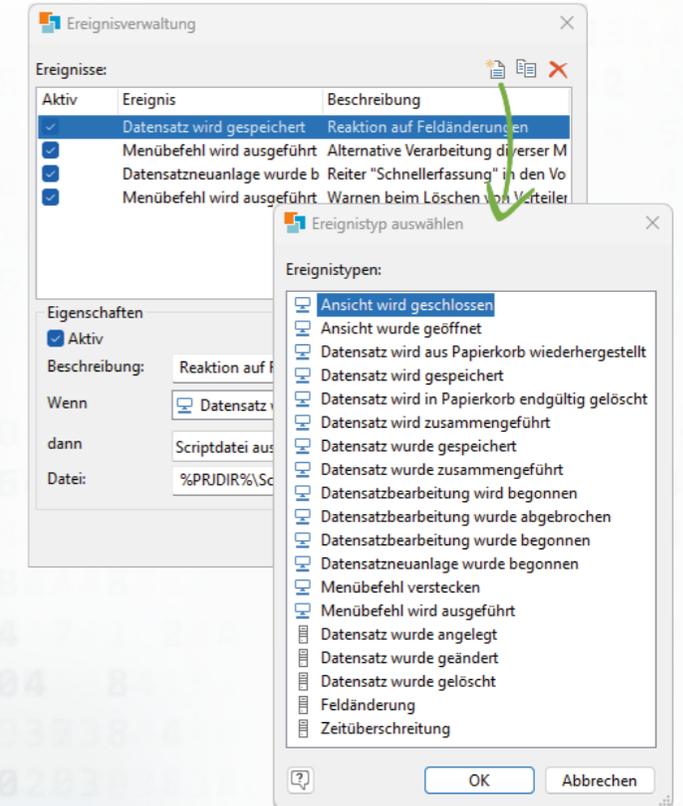


Reinhard Sauter,
Sauter Timber LLC



REST-API

Mittels REST-API gelingt Ihnen die flexible Anbindung von verteilten Serveranwendungen. Ob ERP, CMS oder Webshop: Sie können anderen Anwendungen erlauben, combit CRM-Daten abzurufen und zu schreiben oder Funktionen von combit CRM auszuführen.



Ereignisse

lösen automatisch Prozesse nach Ihren Vorgaben aus. So können Sie z. B. eine zeitgesteuerte Ordnerüberwachung realisieren, die in regelmäßigen Abständen Daten aus Drittsystemen in Ihre CRM-Lösung einpflegt.

Automatische E-Mail-Verarbeitung

E-Mails in Aktionen verwandeln | Zeitgewinn durch individuelle Workflows

Vom Versand von Antwortmails über die Erstellung von Kontakten bis hin zum Start komplexer Workflows: Mit combit CRM automatisieren Sie die Verarbeitung eingehender E-Mails zuverlässig.

-  Anmeldung über ein Web-Formular
-  Transaktions-E-Mail wird an Postfach gesendet
-  Autopilot liest den Inhalt der E-Mail
-  Kontakt wird mit Inhalt der E-Mail in combit CRM angelegt
-  Bestätigungs-E-Mail wird an Kontakt versendet
-  Kontakt wird einem Event als Teilnehmer:in zugeordnet, Rechnung und Eintrittskarte werden erstellt – **FERTIG**

Aufgaben		
Diese Aufgaben soll der Autopilot für Sie voll automatisch erledigen...		
	Status	Bezeichnung
1	✓ Aktiv	Firma ermitteln
2	✓ Aktiv	Kontakt ermitteln
3	✓ Aktiv	Event ermitteln
4	✓ Aktiv	Teilnehmer zum Event anmelden
5	✓ Aktiv	Aktivität anlegen

E-Mail-Autopilot

Lassen Sie vordefinierte Postfächer einfach vom E-Mail-Autopilot überwachen. Mit individuell programmierten Scripten bestimmen Sie, in welchen Fällen automatisch Aktionen ausgelöst werden. So kann zum Beispiel eine E-Mail mit einem bestimmten Betreff automatisch einen neuen Kontakt in combit CRM anlegen.

E-Mail-Autopilot Workflow-Designer

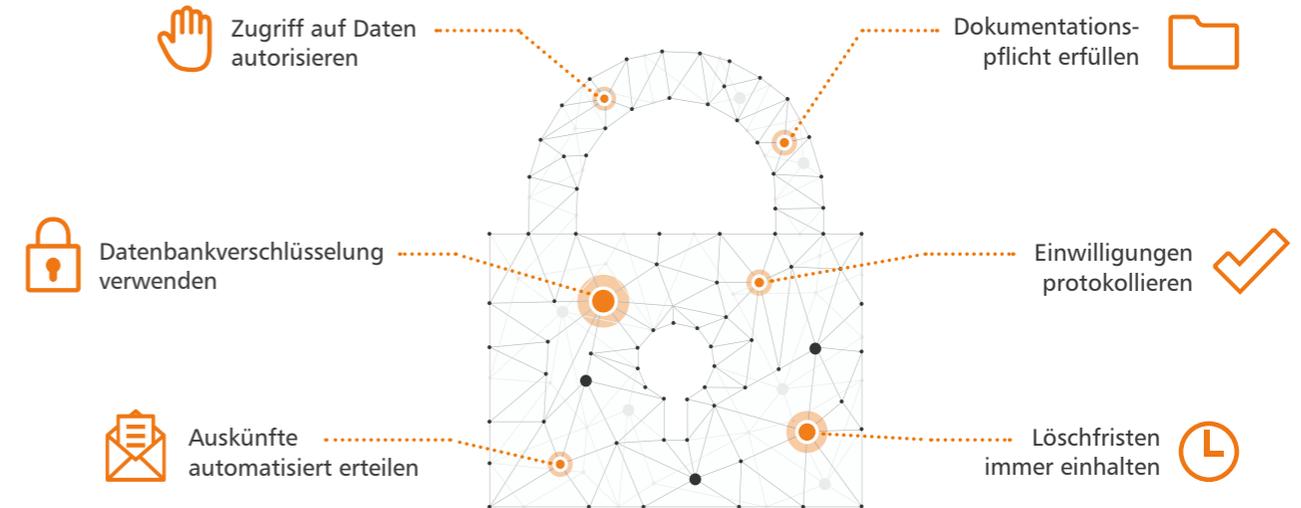
Ganz ohne Programmierkenntnisse geht's mit dem E-Mail-Autopilot Workflow-Designer. Mit diesem können Sie Workflows per Klick selbst konfigurieren und unabhängig arbeiten und das direkt in der Oberfläche von combit CRM. Workflows sind transparent und für alle Benutzer:innen nachvollziehbar und Sie können Änderungen jederzeit flexibel und selbstbestimmt umsetzen.

[Jetzt E-Mail-Autopilot Workflow-Designer entdecken!](#)

Datenschutz

DSGVO-gerecht arbeiten | Arbeitsaufwand reduzieren | Vertrauen schaffen

combit CRM unterstützt Sie aktiv beim DSGVO-konformen Datenschutz – angepasst an Ihre Arbeitsweisen und spezifischen personenbezogenen Daten.



Ihr Weg zur Umsetzung der DSGVO

Start-Whitepaper erklärt wichtige Anforderungen der EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO). Es liefert Checklisten für Bestandsaufnahme und erste Maßnahmen.

Profi-Whitepaper zeigt Bereiche auf, in denen die meisten Unternehmen Anpassungen vornehmen müssen und beschreibt Lösungsansätze in der combit CRM-Software dazu.

[Infos und Whitepaper zum Datenschutz mit combit CRM](#)



Das macht die Zusammenarbeit mit uns aus

Wir und unsere zertifizierten Solution-Partner gestalten gemeinsam mit Ihnen Ihre combit CRM-Lösung. Von der Planung bis zur Implementierung unterstützen wir Sie, damit Sie bedarfsgerecht und erfolgreich mit combit CRM arbeiten. Doch Unternehmensziele und -strategien können sich ändern. Deshalb ist es uns wichtig, Ihnen Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen Sie selbst Ihre CRM-Lösung an veränderte Rahmenbedingungen anpassen können.

Budgetkontrolle

Ausschließlich besprochene und erforderliche Anpassungen werden umgesetzt. Sie bestimmen den Anteil Ihrer Eigenleistung vollkommen ungebunden nach Ihren Ressourcen.

Wissenserwerb

Durch eine enge Zusammenarbeit kennen Sie Ihre combit CRM-Lösung sehr schnell sehr gut. Dieses Know-how ermöglicht Ihnen ein selbstbestimmtes und nachhaltiges Arbeiten nach der Einführung unserer Software.

Transparenz

Wir und unsere Partner entwickeln Ihre Lösung in engem Austausch mit Ihnen. Dabei legen wir gemeinsam die nächsten Schritte fest. Sie behalten jederzeit den Überblick über Ihr Projekt.

Beständigkeit

Wir bringen über 35 Jahre Erfahrung in Ihr Projekt ein. Unsere Solution-Partner werden regelmäßig zertifiziert und verfügen über langjährige Erfahrung im Bereich Business-Software.

 Erfahren Sie, wie ein CRM-Projekt mit uns abläuft.



 Finden Sie Ihren zertifizierten Solution-Partner, der Ihr CRM-Projekt betreut.

„Unsere Projekte sind erfolgreich, weil wir uns direkt um Ihre realen Anforderungen kümmern, die wir im regelmäßigen Austausch mit Ihnen umsetzen. Sie sind von Anfang an dabei und werden selbst Expert:in in Ihrem neuen combit CRM.“

Oliver Schillinger, Manager Sales & Consulting combit CRM



Wie möchten Sie starten?



SELBST TESTEN

Ich möchte direkt die voll funktionsfähige CRM-Software Online oder per Download testen.

Kostenlos Testen



MIT BERATUNG TESTEN

Ich lasse mich beim Testen begleiten und spare Zeit. Fragen kläre ich direkt mit einem/einer Berater:in.

T +49 7531 9060-10

Kontaktformular



WEITERE INFOS

Ich möchte mehr erfahren. Produktfilme, Infomaterial, Whitepaper und die Community finde ich unter:

Weitere Infos

Wir freuen uns auf Sie!

FAQ

Alles, was Sie zum Thema CRM-Systeme wissen müssen

Welche Vorteile bringt eine CRM-Software?

Kein Detail wird mehr übersehen, weil alle Daten vernetzt sind! Egal ob Kontaktdaten, gekaufte Waren sowie erbrachte Dienstleistungen. Die digitale Akte zeigt allen Mitarbeiter:innen in Vertrieb, Marketing, Service und Management zuverlässig, welcher/welcher Kund:in wann mit wem aus dem Team zu tun hatte. Ein weiterer Vorteil ist, dass wiederkehrende Arbeitsabläufe in Ihrem Unternehmen weitestgehend automatisiert werden. Das spart Zeit und reduziert Fehler. Außerdem sind relevante Fakten wie Umsatz, Kosten, Arbeitseinsatz immer parat und dienen als Entscheidungsgrundlage.

Wie erreiche ich eine Bindung an meine Kund:innen?

Je größer und komplexer ein Unternehmen ist, desto schwieriger wird es, Kund:innen ganz persönlich zu betreuen. Mit CRM-Lösungen werden Datenbanken aufgebaut, die neben Adressdaten und Rechnungsdaten auch Vorlieben und Probleme, sowie die komplette Kontaktgeschichte festhalten. Das lohnt sich, denn je spezifischer die Informationen sind, desto

individueller werden Kund:innen durch den Service betreut. Das sorgt wiederum dafür, dass diese sich mit der Marke identifizieren und Wiederholungskäufe tätigen.

Wie unterstützt mich eine CRM-Lösung im Lead-Management?

Ein CRM-System unterstützt Sie dabei, geeignete Kontakte, sogenannte „Leads“, in tatsächliche Kund:innen zu verwandeln. Daten, die sich während einer laufenden Marketingkampagne ansammeln, werden direkt im CRM-System hinterlegt und der/die Betreuer:in kann individuell auf die Kund:innen eingehen. Außerdem unterstützt die CRM-Software den Vertrieb im Termin- und Aufgabenmanagement und entlastet durch automatisierte Routineaufgaben.

Prozessautomatisierung – was ist das?

Immer wiederkehrende Arbeitsabläufe im Unternehmen rauben Zeit und Nerven. Eine CRM-Software gibt Ihnen viele Möglichkeiten und Tools, Prozesse automatisch ablaufen zu lassen. Bleibt beispielsweise eine Reklamation über

einen bestimmten Zeitraum unbearbeitet, oder wird eine Verkaufschance gewonnen, erhält die zuständige Person eine Info. Und die Dublettenprüfung meldet sich sofort, wenn Sie dabei sind, eine Adresse versehentlich doppelt anzulegen und sorgt so für einen „sauberen“ Datenbestand. So reduzieren CRM-Systeme Kosten und halten Ihnen den Rücken frei für die wesentlichen Dinge: Den persönlichen Kontakt mit Ihren Kund:innen!

Wie lange ist combit CRM am Markt?

Seit 1989 hat sich combit erfolgreich auf dem Markt etabliert. Der Vorgänger des combit CRM, der combit address manager, kam bereits 1992 auf den Markt und gehörte zu den Pionieren der Adressverwaltung. combit CRM wurde 2004 erstmals released, damals noch unter dem Namen „combit Relationship Manager“. Weit über hundert Auszeichnungen durch Fachpresse und Leser:innen sowie zahlreiche begeisterte Referenzen von Kund:innen bestätigen den Erfolg der Produkte.

Wer wir sind:

Das Dream-Team für fantastische Software

Mehr über unsere Philosophie und unser soziales Engagement:

[Über uns](#)



Wir entwickeln seit 1989 mit Herzblut Software. Über 60 engagierte Spezialist:innen und Generalist:innen arbeiten täglich daran, Ihnen Software bieten zu können, die Sie wirklich weiterbringt. Wir von combit sind:

Innovativ

Unsere Entwickler:innen programmieren modernste Software, die Sie beim Erreichen Ihrer Unternehmensziele unterstützt und Spaß macht.

Kompetent

Zuverlässige combit Support-Expert:innen lösen Ihre Probleme schnell und zielgerichtet – damit Sie keine Zeit verlieren.

Effizient

combit-Profis in Vertrieb, Projekt, Marketing, Organisation und Management sorgen dafür, dass Ihre Zusammenarbeit mit uns rund läuft.

„In einer der schönsten Ecken Deutschlands mit einem super Team innovative Software entwickeln. Das macht mich glücklich!“

Björn Eggstein, Geschäftsführer und Entwicklungsleiter combit CRM



Ausgewählte Kund:innen

Aareal First-Financial Solutions
ADAC
Akademie der Ruhr-Universität
American Academy in Berlin
AUSTRIAN POST International
badenova
BASF
Bucerius Kunst Forum
Caritas
Davos Destinations-Organisation
dbb Deutscher Beamtenbund
Deutsch-Französisches Jugendwerk
Deutsche Nationalbibliothek
Deutsches Zentrum für Luft- u. Raumfahrt
Deutsches Rotes Kreuz
Deutsche Umwelthilfe
ETH Zürich
eubanet
GERB Schwingungsisolierungen
Gerlinger
Hochschulrektorenkonferenz Bonn
Konfitürenmanufaktur Alfred Faller
Festspielhaus und Festspiele Baden-Baden
Franz Haniel & Cie

Institut für Auslandsbeziehungen
Institut für Weltwirtschaft
Johanniter Competence Center
Kommunaler Arbeitgeberverband Bayern
Landtag Mecklenburg-Vorpommern
Genossenschaft Migros Luzern
MEFA
Nordmetall - Verband der Metall- und Elektroindustrie
Österreichische Akademie der Wissenschaften
Dr. August Oetker Nahrungsmittel
Opernhaus Zürich
Purus
Ruhrverband
Siemens
solarcomplex
Swiss Life Select
Swiss Science Center Technorama
Thalhofer Holzzentren
Trimble Railway
Vermarktungsgesellschaft Bioland
Wellendorff Goldcreations
Wissenschaftskolleg zu Berlin
ZEIT-Stiftung
Zermatt Tourismus

 Lassen Sie sich durch
Erfahrungsberichte anderer
Kund:innen inspirieren

www.combit.net

combit GmbH
Bücklestr. 3-5
78467 Konstanz, DE
T +49 7531 9060-10
service@combit.net



© **combit GmbH 2025**, Irrtümer und Änderungen vorbehalten! Die Angaben stellen nur Beschreibungen dar und enthalten keine Garantie der Beschaffenheit der Produkte. Bitte beachten Sie, dass es bei den angegebenen Fremdproduktversionen verschiedene, funktionell abweichende Releases geben kann. Wir empfehlen Ihnen mit Hilfe der kostenlosen Testversion evtl. Probleme im Vorfeld auszuschließen. Alle genannten Produkte, Produktbezeichnungen sowie Logos sind Marken, eingetragene Warenzeichen oder Eigentum der jeweiligen Hersteller.