

CRM-Auswahl für Kleinunternehmen: Ihre Checkliste

Diese Checkliste hilft dir, das passende CRM zu finden und die typischen Einführungsfehler zu vermeiden.

- 1 Bedarf zuerst klären**
Lege fest, welche Prozesse in Vertrieb und Kundenservice du überhaupt verbessern willst.
- 2 Kernfunktionen prüfen**
Kontaktverwaltung, Lead-Tracking, automatisierte Kommunikation und ein schlichtes Umsatz-Reporting reichen für den Anfang.
- 3 Bedienbarkeit bewerten**
Verstehst du das System in wenigen Minuten und nutzt dein Team es freiwillig?
- 4 Skalierbarkeit sicherstellen**
Achte darauf, dass das CRM mitwächst, damit du später nicht umziehen musst.
- 5 Datenschutz beachten**
DSGVO-konform, möglichst Serverstandort Deutschland und ein sauberer Auftragsverarbeitungsvertrag.
- 6 Integration und Kosten abwägen**
Passt es zu deinen Tools und stehen Abo, Einrichtung und Pflege im Verhältnis zum Nutzen?
- 7 Cloud oder eigene Server entscheiden**
Für kleine Unternehmen ist eine cloudbasierte Lösung meist die praktischere Wahl.
- 8 Testphase gezielt nutzen**
Klare Ziele setzen, für gute Datenqualität sorgen, das Team schulen und bewusst klein anfangen.

Gut zu wissen: Lieber ein schlankes System, das du wirklich pflegst, als ein mächtiges, das nach zwei Wochen verwaist. Die beste Software ist die, die benutzt wird.

Behalte dein Unternehmen im Griff

Aufgaben, Fristen, Verträge und Kunden an einem ruhigen, klaren Ort.

[unternio.de kostenlos testen](https://unternio.de/kostenlos-testen)

Diese Checkliste dient der allgemeinen Information und ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Stand: Juli 2026.

© 2026 unternio, ein Produkt der Pik Production GmbH · unternio.de/ratgeber