

Triff auf
die CRM-
Verantwortlichen
aus führenden
Unternehmen!

GERMAN CRM FORUM

Die führende CRM-
Konferenz Deutschlands

3./ 4. März 2026
Leonardo Royal Hotel Munich
#germancrm

16. German CRM Forum

CUSTOMER TRUST STRATEGY

Wie kann Vertrauen in der Kundenstrategie verankert werden?

Wie bringen wir Human Touch in automatisierte Prozesse?

Welche Strukturen behindern Kundennähe – und wie brechen wir sie auf?

Um Fragen wie diese geht es beim 16. German CRM Forum.

Das 16. German CRM Forum findet am 3./ 4. März 2026 in München statt. Internationale Keynote-Vorträge, 20 Best Practice Beispiele sowie exzellente Networking-Möglichkeiten werden das Forum für Kundenmanagement und Beziehungsmarketing auch 2026 prägen.



Partnerschaft 2026

Werdet Partner 2026 - die jahrelang hohe Zufriedenheit der Teilnehmer:innen und Partner:innen spricht für sich. Erschließt euch neue und interessante Kontakte bei der Begegnung mit 200 Entscheider:innen aus CRM, Vertrieb und Marketing.

Und das spricht für eine Partnerschaft:

- > Die größte CRM-Konferenz Deutschlands
- > Die jahrelange Zufriedenheit der Teilnehmer:innen und Partner:innen
- > Ein Treffpunkt für Entscheider:innen
- > Umfassende, ganzheitliche Betrachtung von CRM & CX mit der Möglichkeit, inhaltliche Beiträge zu leisten (etwa Kundenfallstudie)
- > Die Vielfalt des Programms: Inspirierende Keynote-Sprecher und 20 Best Practice Beispiele
- > Angenehmes Ambiente und exzellente Möglichkeiten zum Networking



Partnerschaft 2026

Zuletzt haben Vertreter:innen u.a. dieser führenden Unternehmen teilgenommen:

ADAC, American Express, Apollo-Optik, Bayer AG, BMW AG, Commerzbank AG, CONTAINEX, Cornelsen Verlag, DATEV, DKB AG, Doka, Drees & Sommer SE, Elanco Deutschland, Endo Health, Fahrzeugwerk Bernard Krone, Ferrero Deutschland, Flughafen Hannover-Langenhagen, Germany Trade & Invest, Glöckle direct, Greentube, Hochschule Heilbronn, Hoffmann Group, Hypo Vorarlberg Bank AG, INTERSPORT Austria, Intervet Deutschland, KWS SAAT, Lampenwelt, Maschinenfabrik Bernard Krone, Messe Frankfurt, Mitsubishi Electric, Noerpel SE, OPED, PERI SE, Pfeifer Group, Polyprint, porta Möbel, Ravensburger Verlag, Robert Kunzmann, Rohde & Schwarz, RWA Raiffeisen Ware Austria AG, SCHUFA Holding AG, Sparkasse Oberösterreich Bank AG, TeamBank AG, TEBA Kreditbank, tesa SE, Transgourmet Schweiz AG, TUI Austria, Umicore Galvanotechnik, Unser Ö-Bonus Club, Vattenfall Europe, Victorinox AG, Wenatex Das Schlafsystem, XXXLutz.



Basis-Paket ✓

- + Logo-Präsenz: Website, Programmheft und vor Ort
- + Unternehmensprofil (80 Worte) auf der Website
- + Infodesk* in der Networking-Zone
- + 4 Tickets, davon:
 - > 2 Tickets für Kund:innen und Interessierte
(Wert € 1.560,- pro Karte) - exklusiv für Anwender:innen
 - > 2 Tickets für Mitarbeiter:innen und Partner:innen
(Wert € 2.460,- pro Karte)
- + Unbegrenzt ermäßigte Tickets zu je € 960,-
(gültig nur für Anwender:innen)
- + Vollständige Liste der Teilnehmer:innen mit Postanschrift

* 1 Stehtisch (wird zur Verfügung gestellt) und 1 Roll-up (bringt Partner mit),
inkl. WLAN und Stromanschluss



Leistungen Partner

- + Als Partner integriert ihr das Format in eure Kommunikation (Newsletter, Social Media, etc.)

€ 5.300

(exkl. MwSt.)

Classic-Paket ✓

Basis-Paket PLUS folgende Leistungen

- + Inhaltliche Integration mit einem Praxis-Case (Kund:in referiert) in einem der parallelen Praxisforen in Abstimmung mit der Projektleitung (Vortragende benötigen jeweils selbst ein Ticket aus der jeweiligen Kategorie Dienstleister:in oder Anwender:in)
- + Plus 2 weitere Tickets für Kund:innen und Interessierte (Wert € 1.560,- pro Karte) - exklusiv für Anwender:innen

Basis-Paket

- + Logo-Präsenz
- + Unternehmensprofil (Website)
- + Infodesk in der Networking-Zone
- + 4 Tickets für Kund:innen und Mitarbeiter:innen
- + Ermäßigte Tickets
- + Liste der Teilnehmer:innen

Leistungen Partner

- + Als Partner integriert ihr das Format in eure Kommunikation (Newsletter, Social Media, etc.)

€ 6.800

(exkl. MwSt.)

Lead-Paket

Basis-Paket PLUS folgende Leistungen

- + Bevorzugte inhaltliche Integration in Abstimmung mit der Projektleitung (Vortragende benötigen jeweils selbst ein Ticket aus der jeweiligen Kategorie Dienstleister:in oder Anwender:in)
- + Zusätzliche Logoplatzierung als Lead-Partner auf der Titelseite des Programmheftes und vor Ort
- + Größerer Infodesk in der Networking-Zone
- + Plus 5 weitere Tickets, davon:
 - > 3 Tickets für Kund:innen und Interessierte (Wert € 1.560,- pro Karte) - exklusiv für Anwender:innen (Entscheider im CRM-Umfeld)
 - > 2 Tickets für Mitarbeiter:innen und Partner:innen (Wert € 2.460,- pro Karte)
- + Weitere Bestandteile können individuell vereinbart werden

Basis-Paket

- + Logo-Präsenz
- + Unternehmensprofil (Website)
- + Infodesk in der Networking-Zone
- + 4 Tickets für Kund:innen und Mitarbeiter:innen
- + Ermäßigte Tickets
- + Liste der Teilnehmer:innen

Leistungen Partner

- + Als Partner integriert ihr das Format in eure Kommunikation (Newsletter, Social Media, etc.)

€ 12.800

(exkl. MwSt.)

Wir freuen uns, euch das German CRM Forum 2026 zu präsentieren!



Helmut Blocher

Geschäftsführer
blocher@succus.at
+43 699 19 66 03 24



Barbara Schneeweiss

Projektmanagerin
barbara.schneeweiss@succus.at
+43 676 318 76 38

SUCCUS | Wirtschaftsforen
Dingelbergstraße 23, 3150 Wilhelmsburg
+43 1 319 09 34, info@succus.at