

PRESSEMITTEILUNG

ApexLead-pro startet: neues Cloud-CRM für den branchenübergreifenden Mittelstand geht live

Nach mehrjähriger Entwicklung bringt der Unternehmer David Hörnlein-Ulrich aus Havelsee, Brandenburg, mit ApexLead-pro ein CRM auf den Markt, das bewusst keiner einzelnen Branche zugeschnitten ist, sondern kleinen und mittleren Unternehmen, Einzelunternehmern, Agenturen und Salesteams jeder Ausrichtung ein vollständiges Werkzeug für Vertrieb, Angebotswesen und Kundenpflege bietet.

Havelsee, 1. September 2026. Mit ApexLead-pro startet heute ein neues, cloudbasiertes Customer-Relationship-Management-System in den öffentlichen Betrieb. Die Software läuft vollständig im Browser, benötigt keine lokale Installation und deckt mit über 80 Funktionen den kompletten Vertriebsalltag ab, von der ersten Lead-Erfassung über Angebots- und Rechnungswesen bis zur langfristigen Bestandskundenbetreuung.

Die Idee zu ApexLead-pro entstand vor rund sechs Jahren aus der eigenen Vertriebspraxis des Gründers. Nach Jahren im Vertrieb und im Umgang mit einer Vielzahl bestehender CRM-Systeme entwickelte David Hörnlein-Ulrich über mehrere Jahre hinweg eine eigene Lösung. Der Anspruch: branchenneutral, verständlich und ohne Enterprise-Komplexität nutzbar. Die finale technische Umsetzung der aktuellen Version wurde Anfang 2026 abgeschlossen.

Im Zentrum von ApexLead-pro steht eine Kanban-Pipeline mit automatischem Lead-Scoring über fünf Dimensionen sowie ein Angebots- und Rechnungswesen mit integriertem Freigabe-Workflow für Teams. Neun vordefinierte Workflow-Automatisierungen übernehmen wiederkehrende Aufgaben wie Nachfass-Termine oder Eskalationen bei inaktiven Leads. Eine automatische Tourenplanung nach Umkreis richtet sich an Außendienstteams, ein eigenes Bestandskundenmodul mit A/B/C-Klassifizierung unterstützt die systematische Pflege gewonnener Kunden. Eine mobile Begleit-App ergänzt das System für den Einsatz unterwegs, inklusive Click-to-Dial und automatischer Aktivitätsprotokollierung.

„Die meisten CRM-Systeme sind entweder auf eine einzelne Branche zugeschnitten oder für kleine Unternehmen schlicht zu komplex und zu teuer. Ich wollte ein Werkzeug bauen, das jedes kleine Unternehmen, unabhängig von der Branche, sofort versteht und produktiv nutzen kann.“

David Hörnlein-Ulrich, Gründer von ApexLead-pro

80+ FUNKTIONEN	DE SERVERSTANDORT	29 € AB / MONAT	14 TAGE KOSTENLOS
--------------------------	-----------------------------	---------------------------	-----------------------------

Alle Daten werden ausschließlich auf Servern in Deutschland beziehungsweise der EU verarbeitet, ein Aspekt, der insbesondere für datenschutzsensible KMU-Kunden relevant ist. ApexLead-pro ist ab dem Launch zu transparenten, gestaffelten Preisen erhältlich: Einzelnutzer starten im Rahmen eines zeitlich begrenzten Early-Bird-Angebots ab 29 Euro pro Monat mit lebenslanger Preisgarantie, gültig bei Registrierung bis zum 31. Oktober 2026. Team-Pakete starten mit dem Starter-Team für bis zu 5 Nutzer ab 199 Euro pro Monat und reichen bis zum Enterprise-Team für bis zu 50 Nutzer. Interessierte können die Software 14 Tage kostenlos und unverbindlich testen.

ÜBER APEXLEAD-PRO

ApexLead-pro ist ein vollständig branchenunabhängiges, cloudbasiertes CRM-System für kleine und mittlere Unternehmen, Einzelunternehmer, kleine Agenturen und Salesteams. Als gehostetes SaaS-Produkt vereint es Lead- und Pipeline-Management, Angebots- und Rechnungswesen, Workflow-Automatisierung, Tourenplanung, Bestandskundenverwaltung und eine mobile Begleit-App in einer Anwendung. Entwickelt und betrieben wird ApexLead-pro von David Hörnlein-Ulrich mit Sitz in Havelsee, Brandenburg. Weitere Informationen unter www.apexlead-pro.de.

PRESSEKONTAKT

David Hörnlein-Ulrich · ApexLead-pro
Kolonie 2, 14798 Havelsee
info@apexlead-pro.de · +49 (0)30 700 169 16
www.apexlead-pro.de