

A conceptual diagram for CRM is overlaid on the image. It features a central monitor icon with the letters 'CRM' on its screen. This central icon is connected by lines to several surrounding circular icons: a megaphone (top), a group of people (top right), a headset (bottom right), a network diagram (bottom), a speech bubble (bottom left), an envelope (left), and a globe (top left). The entire diagram is set against a background of a person in a blue shirt and tie, with their hands visible as if interacting with the digital overlay.

CRM-Wechsel mit Weitblick

Ein strategischer Leitfaden für
CRM-Anwender





Zitat

„Aus meiner Erfahrung ist ein CRM dann gut, wenn es jeden Tag Arbeit abnimmt, nicht wenn es auf dem Papier beeindruckt.“

Viele mittelständische Unternehmen zahlen heute für Enterprise-Komplexität, obwohl sie eigentlich Geschwindigkeit, Klarheit und Akzeptanz im Team brauchen. Wer Salesforce hinterfragt, hinterfragt nicht Technologie, sondern ob das System die Customer Journey wirklich besser macht.“



Michael Rohrmueller
CEO & C-Level Business Advisor



Inhalt

Zitat vom CEO	1
Inhalt	2
1. Überblick & Executive Summary	3
2. Zahlen auf dem Tisch: TCO-Vergleich	4
3. Der sichere Weg: 4-Phasen-Modell	5
4. Hybrid-Modell: HubSpot + Salesforce	6
5. Projekterfahrung & Expertenprofil	7
6. Fazit & Entscheidungsgrundlage	8
7. Überblick	9
Lassen Sie uns sprechen!	10



Überblick & Executive Summary

Warum **CRM-Systeme** im Mittelstand oft zur Belastung werden

Viele mittelständische Unternehmen kämpfen mit zu teuren, komplexen und unflexiblen CRM-Lösungen. Dieses Whitepaper liefert eine fundierte Entscheidungsgrundlage für die Transition mit konkreten Zahlen, Phasenplan und Umsetzungsbeispielen.

1.

Kostenexplosion:
8x höhere TCO als
nötig

2.

Komplexität:
Geringe Nutzer-
akzeptanz &
Schattenprozesse

3.

Strategische Sackgasse:
Fokus auf Enterprise-
Features



Zahlen auf dem Tisch: TCO-Vergleich

Was kostet uns **Salesforce** wirklich?

Lizenzkosten sind nur der Anfang. Admins, Beratung, Support und Integrationen treiben die Gesamtkosten in schwindelerregende Höhen – oft völlig unnötig.

Kostenfaktor	Salesforce (Y1)	HubSpot (Y1)
Lizenzen	19.800 €	15.000 €
Admin (FTE)	75.000 €	0 €
Implementierung extern	96.687 €	10.000 €
Support & Zusatzfeatures	8.940 €	0 €
Gesamt	200.427 €	25.000 €

Über 3 Jahre betrachtet summiert sich der Unterschied schnell auf **über 500.000 € Einsparungspotenzial**.



STEP

BY

STEP

Der sichere Weg: 4-Phasen-Modell

So gelingt die **CRM-Transition** ohne Chaos

Ein strukturierter Wechsel spart Nerven und Geld. Unser bewährtes 4-Phasen-Modell für mittelständische CRM-Projekte zeigt den Weg.



1. Planung

Ziele, Stakeholder, Daten-Audit

2. Vorbereitung

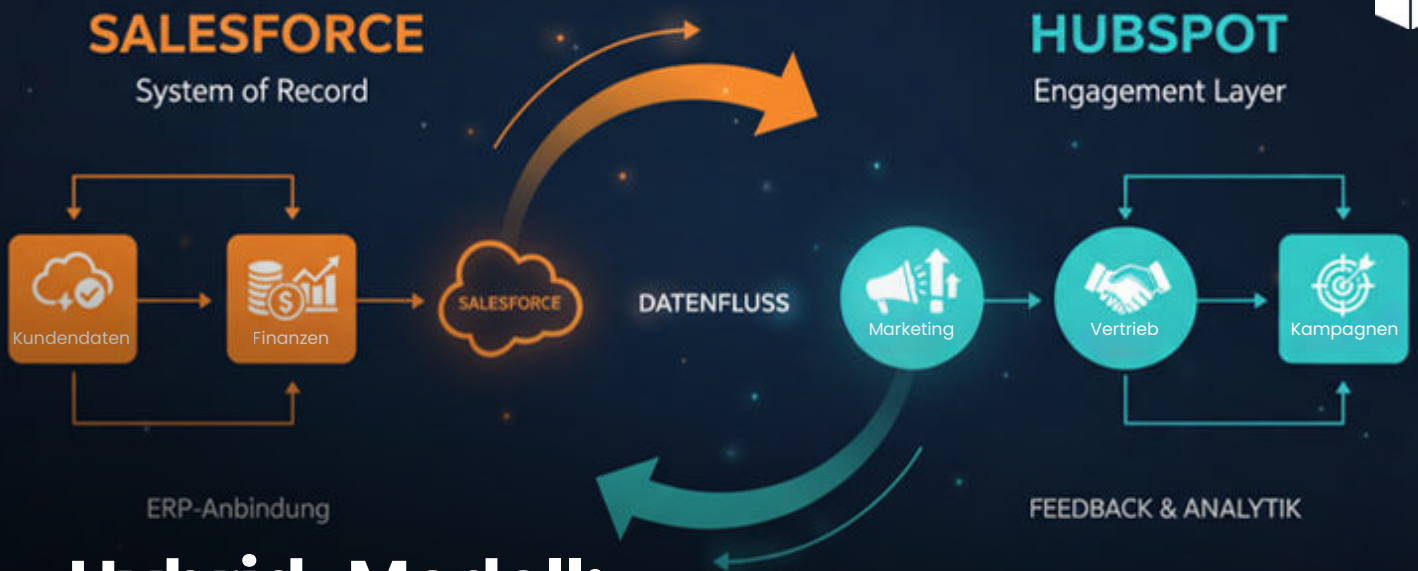
Datenbereinigung, HubSpot-Setup, Testmigration

3. Migration

Hauptmigration, Automatisierungen, Integrationen

4. Go-Live & Optimierung

Schulungen, Hypercare, ständige Verbesserung



Hybrid-Modell: HubSpot + Salesforce

Nicht alles neu – aber alles **besser**

Manchmal ist ein vollständiger Wechsel nicht sinnvoll. Dann lohnt sich ein hybrider Ansatz: Salesforce bleibt als zentrales Backend, HubSpot übernimmt die agile Kundenkommunikation.



Mehr Akzeptanz
im Team



Schnellere
Kampagnen



Weniger
Lizenzkosten



Automatisierte
Schnittstellen



Projekterfahrung &
Expertenprofil

Erfolg braucht erfahrene Begleitung

Maksym bringt 17 Jahre
Projektmanagement-Erfahrung mit
davon 7 im IT-Bereich.

Er leitet CRM-Transitionen im
Mittelstand mit klarem Fokus auf
Agilität, Akzeptanz und Business-
Nutzen.

Kernkompetenzen:

- CRM-Migration
(Salesforce ↔ HubSpot)
- Agile & klassische
Projektsteuerung
- TCO-Berechnung &
Business Cases
- Change Management &
Nutzerakzeptanz

Zitat:

*„Die meisten CRM-Projekte scheitern
nicht an der Technik, sondern am
Zielbild.“*





NEXT STEP

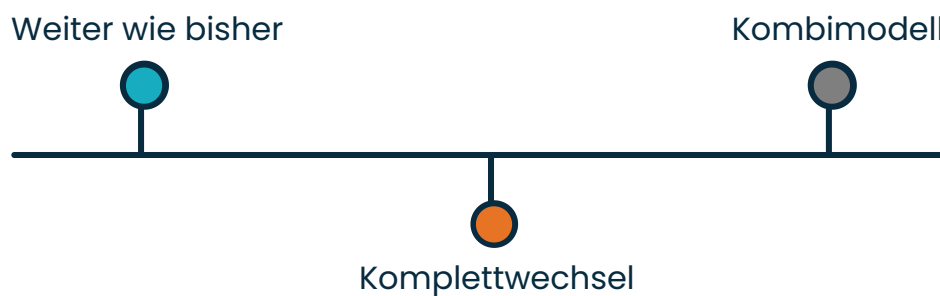


in progress...

Fazit & Entscheidungsgrundlage

Die Zukunft Ihrer **Kundenbeziehungen** gestalten

Ob Sie sich für einen Wechsel oder ein hybrides Modell entscheiden – entscheidend ist, dass Ihr CRM-System Ihre Prozesse unterstützt statt blockiert.



Checkliste:

- ☒ Passt unser CRM noch zu unseren Wachstumszielen?
- ☒ Haben wir Kontrolle über unsere Daten & Prozesse?
- ☒ Können wir Kampagnen schnell & eigenständig umsetzen?



Überblick

PixelMechanics ist ein führender Experte für E-Business und digitale Transformation. Wir unterstützen Unternehmen jeder Größe dabei, die Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern und die damit verbundenen Chancen optimal zu nutzen.

Unser Ansatz basiert auf einer gründlichen Analyse Ihrer aktuellen Situation, gefolgt von der Entwicklung maßgeschneiderter Strategien und deren konkreter Umsetzung. Wir verstehen, dass jedes Unternehmen einzigartig ist und individuelle Lösungen benötigt.

Unsere Expertise, maßgeschneiderte Lösungen und der Fokus auf messbare Ergebnisse bilden das Fundament unserer Arbeit.

Mit fast 20 Jahren Erfahrungen in wertschöpfenden IT Projekten und Spezialisierungen in Adobe Stack, HCLSoftware Portfolio, HubSpot und Odoo, mit einem besonderen Schwerpunkt auf KI-Integration, liefern wir Technologielösungen, die einen messbaren Geschäftswert generieren und das Umsatzwachstum fördern.

Starten sie jetzt Ihre **CRM- Strategie** mit PixelMechanics

Starten Sie Ihre digitale Transformation
und vereinbaren Sie jetzt einen Termin.

 **Kostenloser** Discovery-Workshop
buchen

 Detaillierte Migrations-Roadmap
anfordern

 Referenzprojekte anfordern

 info@pixelmechanics.de

 +49 (0) 911 / 13 13 300

 www.pixelmechanics.de



www.pixelmechanics.tech

