

# Case Study: HubSpot- Plattform-Projekt mit Shareholder Value Management AG

Ein erfolgreiches HubSpot-Plattform-Projekt für einen führenden unabhängigen Fondsberater aus Frankfurt.



by **Stefan Wendt**

Philipp Prömm | Managing Partner Shareholder Value Management AG



## **"Professionelle, lösungsorientierte Zusammenarbeit!"**

"Die Zusammenarbeit mit CIXON war von Beginn an professionell, lösungsorientiert und effizient. Besonders überzeugt haben uns die schnelle Reaktionszeit, das tiefe Fachverständnis und die klare Kommunikation. Wir haben gelernt, dass Automatisierung mit der richtigen Datenbasis und modularen Schritten schnell greifbare Erfolge bringt. Für Unternehmen mit isolierten Systemen ist CIXON der richtige Partner, um Effizienz und Skalierbarkeit zu erreichen. Wir freuen uns auf die nächsten gemeinsamen Projekte!"

# Ausgangssituation & Zielsetzung

## Unternehmenskontext

Shareholder Value Management AG ist ein unabhängiger Fondsberater mit Sitz in Frankfurt.

Das Unternehmen verwaltet ein beeindruckendes Vermögen von 1,5 Mrd. EUR.

## Herausforderungen

Die komplexe Kundenstruktur erfordert eine präzise Datenverwaltung.

Hohe Anforderungen an Kapitalwachstum und -erhalt müssen erfüllt werden.

## Projektziel

Effiziente Steuerung aller Kundeninteraktionen durch ein integriertes CRM-System.

Nahtlose Verbindung von Vertrieb, Marketing und Kundenservice.

# Projektvorgehen



## Analyse

Sorgfältige Untersuchung der bestehenden Prozesse in Marketing, Vertrieb und Service.



## Stakeholder-Einbindung

Durchführung von Interviews und Workshops mit allen relevanten Entscheidungsträgern.



## Konzeptentwicklung

Erstellung detaillierter Prozessdiagramme und Datenflussmodelle für optimale Ergebnisse.



## Implementierung

Iterative Umsetzung in enger Zusammenarbeit mit dem Kundenteam.



# Kernergebnisse & Mehrwert



# Herausforderungen & Lösungsansätze

**1**

## **Komplexe Kundenstrukturen**

Verschiedene Kundensegmente erforderten eine differenzierte Datenarchitektur.

Lösung: Maßgeschneiderte Datenfelder und Prozessabläufe.

**2**

## **Historische Daten**

Integration umfangreicher Fondsdaten aus Altsystemen war notwendig.

Lösung: Strukturierte Datenmigration mit Qualitätssicherung.

**3**

## **Management-Einbindung**

Frühzeitige Beteiligung der Geschäftsleitung war entscheidend.

Lösung: Regelmäßige Executive Briefings und Entscheidungsvorlagen.



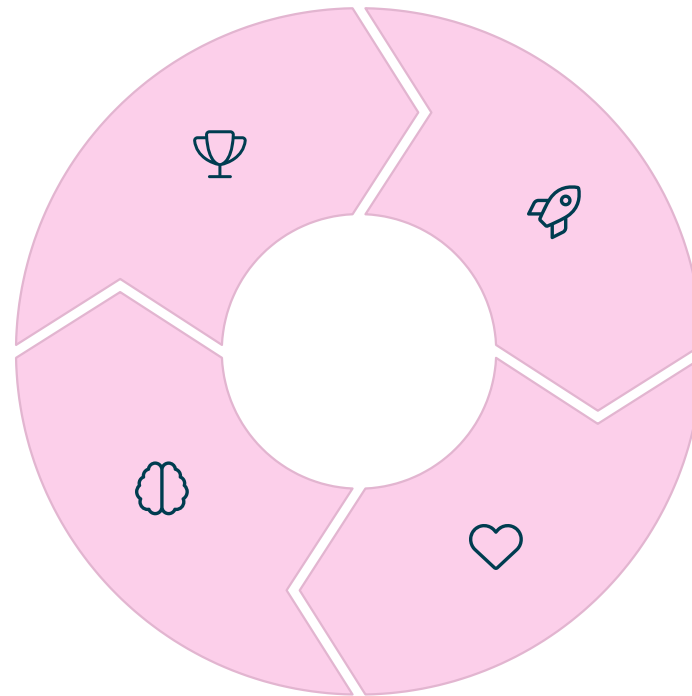
# Fazit & Ausblick

## Projektergebnisse

HubSpot-Plattform schafft Basis für datengetriebene Kundenbetreuung und Wachstum.

## Zukunftsperspektive

Erweiterung um KI-gestützte Analysen und Automatisierung geplant.



## Effizienzsteigerung

System aus CIXON Finance und HubSpot erhöhte Effizienz erheblich.

## Kundenzufriedenheit

Verbesserte Betreuung führt zu messbarer Steigerung der Kundenzufriedenheit.