

HubSpot CRM-Erneuerung vs. Alternativen

DemoCo ist ein B2B-Unternehmen mit ca. 80 Mitarbeitenden und Wachstum Richtung 120 Mitarbeitende. HubSpot wird als CRM- und Revenue-Ops-System für Sales, Marketing, Customer Success und Management Reporting genutzt. Die Entscheidung betrifft eine Renewal-/Ausbaufrage vor einer längeren Vertragsbindung.

Vendor	HubSpot CRM	Paket	Deep Review
Entscheidung	Erneuerung unter Bedingungen	Stand	Beispielreview mit markierten Annahmen

Entscheidung

HubSpot ist im angenommenen Zustand wahrscheinlich der risikoärmste operative Pfad, aber kein automatisches Go. Eine längere Erneuerung ist erst defensibel, wenn Quote, Export/API-Test, Governance-Gates, DPA/Subprozessor-Handoff und ein belastbarer Alternativenvergleich geschlossen sind.

Lesart	Bedeutung
Go	Nicht als unbedingtes Go. HubSpot bleibt der wahrscheinlichste operative Pfad.
No-Go	Kein 24-Monats-Ausbau ohne Quote-, Export-, Governance-, DPA- und Alternativen-Gates.
Bedingtes Go	Erneuern oder kurz verlängern, wenn die fünf Gates geschlossen sind.

1. Use Case und Entscheidungskorridor

CRM-Renewal für ein wachsendes B2B-Revenue-Team

DemoCo nutzt HubSpot als operatives CRM- und Revenue-Ops-System für Sales, Marketing, Customer Success, Management Reporting und Integrationen. Die Entscheidung ist nicht, ob HubSpot gute Features hat, sondern ob ein 12- bis 24-monatiger Renewal gegen Alternativen wie Salesforce, Pipedrive und Attio risikoärmer ist als ein Wechsel.

Betriebsannahme	Relevanz für die Entscheidung
80 Mitarbeitende heute, Wachstum auf ca. 120 Mitarbeitende innerhalb von 24 Monaten.	Beeinflusst TCO, Lock-in, Export, Governance oder Alternativenfit.
42 regelmäßige HubSpot-Nutzer, davon 28 Sales-/Service-nahe Nutzer und 4 Admin-/RevOps-Rollen.	Beeinflusst TCO, Lock-in, Export, Governance oder Alternativenfit.
Kritische Abhängigkeiten: Custom Properties, Associations, Activities, Workflows, Listen, Dashboards, Integrationen und Rollenmodell.	Beeinflusst TCO, Lock-in, Export, Governance oder Alternativenfit.
Markierte Annahme: 40 aktive Workflows, 18 kritische Listen, 12 Management-Dashboards und 14 Integrationen.	Beeinflusst TCO, Lock-in, Export, Governance oder Alternativenfit.
Datenklassen: Kontakte, Unternehmen, Deals, Tickets, Activities, E-Mails, Notes, Calls, Meetings, Custom Properties, Attachments und Reports.	Beeinflusst TCO, Lock-in, Export, Governance oder Alternativenfit.

Entscheidungsfrage

Soll DemoCo HubSpot für den nächsten Vertragszyklus erneuern, nur kurz verlängern, nachverhandeln oder vor Renewal aktiv eine Alternative testen?

Beweisauflösung im Deep

Geklärte Befunde	Blockierende offene Gates
Die Entscheidung ist kein Featurevergleich, sondern eine Renewal-/Replacement-Frage mit Lock-in-, TCO- und Governance-Folgen.	Quote und Order Form fehlen für finale TCO-Verbindlichkeit.
HubSpot ist im Beispiel-Szenario operativ stark eingebettet und daher nicht leicht durch eine günstigere Lizenzalternative ersetzbar.	Tenant-spezifischer Export/API-Test fehlt für echte Portabilität.
Export-/API-Dokumentation ist positiv, aber für Exit-Fähigkeit nicht ausreichend ohne praktischen Tenant-Test.	Governance-Belege fehlen für SSO, SCIM, Rollen, Permission History und Offboarding.
Salesforce, Pipedrive und Attio sind valide Alternativen, aber nur mit sehr unterschiedlichen Risikoprofilen.	Legal-/Datenschutzfreigabe für DPA, Subprozessoren, Transfers, Löschung und Rückgabe bleibt beim zuständigen Experten.

2. Entscheidungsgates: was vor Signatur geschlossen sein muss

Diese Gates sind nicht Zusatzarbeit. Sie sind die Mindestbeweise, damit eine längere CRM-Bindung vor Freigabe belastbar begründet werden kann.

Gate	Bedingung	Warum es zählt	Owner	Status
Quote Freeze	Schriftliches 12/24/36-Monats-Angebot inklusive Hubs, Seats, Kontakte, Add-ons, Support, Laufzeit, Uplift und Kündigungsfenster liegt vor.	Ohne Quote bleibt TCO modellhaft und kann keine Renewal-Empfehlung tragen.	Procurement / Finance	Offen
Export/API-Probe	Sample-Export/API-Pull für Records, Properties, Associations, Activities, Attachments und Reports wurde erfolgreich getestet.	Dokumentierter Export ist kein ausreichender Beweis für echte Portabilität.	RevOps / IT	Offen
Governance Fit	SSO, SCIM, Rollenmodell, Permission History, Admin-Offboarding und externe Nutzer sind im Zielplan belegt.	Ein CRM-Renewal ist für 80 -> 120 Mitarbeitende riskant, wenn Governance nur aus Featurelisten abgeleitet wird.	IT / Security	Offen
DPA/Subprozessor-Handoff	DPA/AVV, Subprozessoren, Transfers, Löschung/Rückgabe und Datenklassen wurden an Legal/Datenschutz übergeben.	EvidenceOps bereitet die Freigabe vor, ersetzt aber keine Rechtsberatung.	Legal / Datenschutz	Offen
Alternative Proof	Salesforce, Pipedrive und Attio wurden gegen denselben Use Case und dieselben Exit-/Governance-Kriterien bewertet.	Alternativen sind nur Verhandlungshebel, wenn sie den konkreten Betriebszustand tragen können.	Ops / RevOps	Offen

3. Konkrete Findings: Commercial, Export, Governance

Commercial / TCO - Bedingtes Go

HubSpot kann trotz höherer Lizenzkosten der rationalere Pfad sein, wenn aktuelle Workflows, Reports, Integrationen und Datenmodell stark eingebettet sind. Gleichzeitig darf kein langer Renewal ohne Quote-Freeze akzeptiert werden. Evidenzbasis: HubSpot Pricing, Product Catalog, Customer Terms und TCO-Modell mit markierten Annahmen. Entscheidungsauswirkung: Renewal bleibt möglich, aber nur mit schriftlichem Angebot und 12/24/36-Monats-TCO. Nächster Beweis: Order Form, Quote, Add-ons, Kontaktvolumen, Seat Forecast und Renewal-Frist einsammeln.

Export / Portabilität - Negativ bis Praxistest

Offizielle Export- und API-Dokumentation ist ein positives Signal, beweist aber nicht, dass DemoCo den konkreten Tenant mit Activities, Associations, Attachments, Custom Properties und Reports ohne Kontextverlust migrieren kann. Evidenzbasis: HubSpot Export-/Content-/Contact-Export-Hilfen und CRM/API-Dokumentation. Entscheidungsauswirkung: Kein 24-Monats-Go, bevor ein echter Export/API-Sample erfolgreich ist. Nächster Beweis: Sample-Export/API-Pull für die wichtigsten Datenklassen und ein Migrations-Gap-Log erstellen.

Governance / Admin-Kontrollen - Bedingtes Go

SSO, SCIM, Permission History und Rollenmodell sind für den Zielzustand entscheidend. Die Bewertung darf nicht aus einer generischen Featureliste kommen, sondern muss gegen den konkreten Zielplan und die aktuelle Edition belegt werden. Evidenzbasis: HubSpot Help Center zu Permissions, Permission History, SSO und SCIM sowie Zielplan-/Admin-Nachweise. Entscheidungsauswirkung: Governance kann Renewal stützen oder blockieren, je nachdem ob die benötigten Controls im Zielpaket enthalten sind. Nächster Beweis: Admin-Screenshots, Rollenexport, IdP-Anforderungen und Offboarding-Prozess prüfen.

4. Konkrete Findings: Privacy, Lock-in, Alternativen

Privacy / DPA / Subprozessoren - Handoff erforderlich

DPA, Subprozessoren, Security-/Trust-Artefakte und Lösch-/Rückgabe-Fragen sind vorhanden bzw. als Quellenlage identifizierbar, aber die finale Freigabe muss durch Legal/Datenschutz erfolgen. Evidenzbasis: HubSpot DPA, Sub-Processors Page, Terms, Trust/Security-Seiten und Kunden-Datenklassen. Entscheidungsauswirkung: Renewal ist nicht final defensibel, solange DPA/Subprozessor-Handoff offen ist. Nächster Beweis: Datenklassen, Transferbedarf, Subprozessoren und Lösch-/Rückgaberechte in einem Legal-Handoff klären.

Automation / Prozess-Lock-in - Hohes Lock-in-Risiko

Workflows, Listen, Dashboards und Integrationen sind die wahrscheinlich größte versteckte Wechselkostenquelle. Ein CRM-Wechsel wäre kein Datenexport-Projekt, sondern ein Prozess- und Reporting-Rebuild. Evidenzbasis: Markierte Annahmen zu Workflows/Listen/Dashboards/Integrationen plus HubSpot Help Center zu Workflows, Listen, Reports und Integrationen. Entscheidungsauswirkung: Replacement nur nach Inventar und Aufwandsschätzung; sonst Short Renewal oder Renegotiation bevorzugen. Nächster Beweis: Workflow-/Listen-/Dashboard-/Integrationsinventar mit Kritikalität und Ownern ziehen.

Alternativen - Verhandlungshebel

Salesforce, Pipedrive und Attio sind unterschiedliche Antworten auf unterschiedliche Risiken. Salesforce ist der Enterprise-Control-Pfad, Pipedrive der Kosten-/Sales-Fokus-Pfad, Attio der flexible Datenmodell-Pfad. Keine Alternative sollte ohne Use-Case-Parität als besser gelten. Evidenzbasis: Offizielle Pricing-, Security-, Legal-, Export- und Developer-Quellen der Alternativen plus Vergleichskriterien. Entscheidungsauswirkung: Alternativen stärken Verhandlung und Fallback, ersetzen aber den HubSpot-Renewal erst nach Proof. Nächster Beweis: Jede Alternative gegen Must-haves, Migration, Reporting, Governance und 12/24/36-TCO scoren.

5. Dependency Map: warum HubSpot nicht nur eine Lizenzfrage ist

Abhängigkeit	Was im Tenant belegt werden muss	Entscheidungseffekt
Datenmodell	Objects, Properties, Associations, Activities, Attachments.	Bestimmt, ob Migration nur Datenexport oder echter Rebuild ist.
Automation	Aktive/inaktive Workflows, Listen, Trigger, Owner, Kritikalität.	Kann Replacement blockieren oder deutlich verteuern.
Reporting	Must-keep Dashboards, Reports, KPIs, Management-Abhängigkeit.	Niedriger Lizenzpreis ist wertlos, wenn Reporting neu gebaut werden muss.
Integrationen	Accounting, Support, Enrichment, Website, Calendar, Warehouse, Sync-Richtung.	Migrationsrisiko hängt an Datenfluss und Schreibrechten.
Governance	Rollen, Teams, Admins, externe Nutzer, SSO, SCIM, Permission History.	Kann Renewal zur Security-Frage machen.
Privacy	DPA, Subprozessoren, Transfers, Löschung/Rückgabe, Datenklassen.	Legal-/Datenschutzfreigabe wird vorbereitet, nicht ersetzt.

Wichtig

Der Deep muss zuerst den realen Betriebszustand modellieren. Erst danach ist ein Preisvergleich sinnvoll.

6. Alternativen-Scorecard

Score-Methodik

Der Score ist ein gewichtetes Entscheidungsmodell für diesen Beispiel-Use-Case. Er ist keine allgemeine Marktwertung und wird in einem echten Projekt mit Kundenartefakten, Quotes und Admin-Evidence aktualisiert.

Option	Score	Fit	Hauptrisiko	Bester Einsatz	Benötigter Beweis
HubSpot Renewal	78	Starker operativer Fit bei hoher bestehender Einbettung.	TCO, Bundle-/Add-on-Exposure, Lock-in und Exit-Proof.	Conditional Renewal oder Short Renewal, wenn Gates bestanden sind.	Quote, Export/API-Test, Governance-Belege, DPA-Handoff.
Salesforce Sales Cloud	70	Stark, wenn Enterprise-Control, komplexe Rollen und skalierte Governance wichtiger sind als Geschwindigkeit.	Implementierungskosten, Admin-Aufwand, Change-Management und Overengineering.	Seriöse Alternative für Enterprise-Control oder wenn HubSpot Governance/TCO scheitert.	Implementierungsangebot, Edition-Fit, Objektmodell, Reporting-Rebuild, Admin-Kapazität.
Pipedrive	57	Gut, wenn der reale Use Case sales-led, schlank und kostengetrieben ist.	Mögliche Lücken bei Multi-Hub, Marketing/Service, komplexem Reporting und Governance.	Kosten-Fallback, nicht automatisch Ersatz für ein eingebettetes RevOps-System.	Marketing-/Service-Gap-Check, Reporting-Parität, Integrationstest, Export/API-Probe.
Attio	62	Interessant für flexibles Datenmodell und moderne CRM-Arbeitsweise.	Reifegrad, Enterprise-Governance, Reporting-Abdeckung und Migrationssicherheit müssen bewiesen werden.	POC-Kandidat für datenmodellgetriebenes CRM, aber nicht ohne Proof als Hauptpfad.	Workspace-POC, API/Export-Test, Security/DPA-Review, Workflow-/Reporting-Abdeckung.

Score-Herleitung

Kriterium	Gewicht	HubSpot	Salesforce	Pipedrive	Attio
Use-Case-Abdeckung	25	22	20	13	15
Migrations- und Rebuild-Risiko	20	16	10	14	13
Governance und Kontrolltiefe	20	14	19	9	10
36M-TCO und kommerzielle Verhandelbarkeit	20	12	8	14	12
Portabilität und Exit-Fähigkeit	15	14	13	7	12

7. 12/24/36-Monats-TCO mit Annahmenqualität

TCO-Regel

Jede Zahl muss als Quote, öffentliche Preisquelle, Kundenannahme oder markierte Modellannahme gekennzeichnet sein. Öffentliche Preislisten ersetzen kein individuelles Angebot.

Rechenschritt	Wie die Zahl entsteht
12M TCO	J1 Subscription + J1 Implementierung + J1 Migration/Rebuild + Exit-Test + J1 Admin + Risikopuffer.
24M TCO	12M TCO + J2 Subscription nach Wachstums-/Uplift-Annahme + J2 Admin-Betrieb.
36M TCO	24M TCO + J3 Subscription nach erneutem Wachstum/Uplift + J3 Admin-Betrieb.
Kundenersatz	Subscription-Zeilen werden im echten Projekt durch Quote/Order Form ersetzt; Implementierung, Migration und Admin durch Anbieter-/Partnerangebot oder interne Aufwandsschätzung.

Option	12 Monate	24 Monate	36 Monate	Interpretation
HubSpot Renewal	110.000 EUR	203.920 EUR	308.710 EUR	Operativ wahrscheinlichster Pfad, aber nur mit sauberem Quote-, Export-, Governance- und Vertragsgate.
Salesforce Sales Cloud	211.000 EUR	325.320 EUR	446.219 EUR	Stärkerer Enterprise-Control-Pfad, aber hoher Implementierungs- und Admin-Bedarf.
Pipedrive	89.000 EUR	125.260 EUR	164.856 EUR	Kostenstarker Fallback, wenn der reale Use Case sales-led und weniger cross-hub ist.
Attio	106.000 EUR	149.440 EUR	196.406 EUR	Moderner Datenmodell-Fallback, aber Reifegrad, Reporting und Governance müssen bewiesen werden.

Preis- und Aufwandstreiber

Treiber	Lesart
Subscription	Lizenz-/Plan-Kosten als Preisanker für den angenommenen Zielumfang. Bei HubSpot zählen Hubs, Seats, Marketingkontakte, Add-ons und Laufzeit; bei Alternativen Edition, Nutzer, Add-ons und Support.
Implementierung	Einmaliger Setup-, Partner-, Enablement- oder Re-Konfigurationsaufwand, der nicht im Lizenzpreis steckt.
Migration/Rebuild	Datenmodell, Workflows, Listen, Reporting, Integrationen und Training. Dieser Block ist der Hauptgrund, warum niedrigere Lizenzpreise nicht automatisch niedrigere TCO bedeuten.
Admin-Betrieb	Laufende RevOps-/IT-/Admin-Kapazität nach Einführung oder Renewal.
Risikopuffer	Markierter Puffer für unbewiesene Punkte wie Rebuild-Gaps, Exportqualität, Integrationsaufwand oder Plan-Fit.

7b. TCO-Herleitung je Option

Option	Herleitung	Was im echten Projekt ersetzt wird
HubSpot Renewal	66.000 EUR J1 Subscription als Renewal-Preisanker für Multi-Hub-/Seat-/Kontakt-Exposure; plus 12.000 EUR Optimierung/Implementierung, 6.000 EUR Exit-Test, 18.000 EUR Admin-Betrieb und 8.000 EUR Risikopuffer = 110.000 EUR 12M TCO. HubSpot wirkt teurer als leichte CRMs, kann aber günstiger sein als ein Prozess-/Reporting-Rebuild, wenn die bestehende Einbettung hoch ist.	HubSpot Quote, aktuelle Order Form, Kontaktvolumen, Add-ons, Laufzeit, Uplift und Admin-Aufwand.
Salesforce Sales Cloud	72.000 EUR J1 Subscription als Enterprise-Control-Preisanker; plus 55.000 EUR Implementierung, 30.000 EUR Migration/Rebuild, 36.000 EUR Admin-Betrieb und 18.000 EUR Risikopuffer = 211.000 EUR 12M TCO. Salesforce kann Governance stärken, aber der Wert entsteht erst, wenn Implementierungs-, Admin- und Change-Aufwand tragbar sind.	Salesforce Quote, Implementierungspartnerangebot, Admin-/Owner-Modell und Migrationsplan.
Pipedrive	21.000 EUR J1 Subscription als niedrigerer Sales-CRM-Preisanker; plus 26.000 EUR Implementierung, 18.000 EUR Migration/Rebuild, 12.000 EUR Admin-Betrieb und 12.000 EUR Risikopuffer = 89.000 EUR 12M TCO. Pipedrive ist nur dann wirklich günstiger, wenn Marketing-/Service-/Reporting- und Governance-Gaps klein bleiben.	Pipedrive Quote, Gap-Check für Must-haves, Export/API-Probe und Reporting-/Integrationsschätzung.
Attio	24.000 EUR J1 Subscription als moderner CRM-Preisanker; plus 30.000 EUR Implementierung, 22.000 EUR Migration/Rebuild, 16.000 EUR Admin-Betrieb und 14.000 EUR Risikopuffer = 106.000 EUR 12M TCO. Attio kann datenmodellseitig attraktiv sein, muss aber Reifegrad, Governance, Reporting und Migration per POC beweisen.	Attio Quote, Workspace-POC, API-/Export-Test, Security/DPA-Review und Workflow-/Reporting-Abdeckung.

TCO-Qualitätsregel

Jede Zahl im finalen TCO muss als Quote, öffentliche Preisquelle, Kundenannahme oder markierte Modellannahme gekennzeichnet sein.

Öffentliche Pricing-Seiten dürfen nur als Preisanker dienen, nicht als Ersatz für ein individuelles Angebot.

Implementierung, Migration, Admin-Betrieb, Rebuild und Risiko-Contingency müssen getrennt ausgewiesen werden.

Alternativen werden nicht nach Lizenzpreis gerankt, sondern nach 36M-TCO plus Use-Case-Risiko.

Annahmenqualität

Input	Wert	Qualität	Benötigter Beweis
HubSpot Renewal Subscription	66.000 EUR Jahr 1	Markierte Annahme	HubSpot Quote oder aktuelle Order Form inklusive Hubs, Seats, Kontakte, Add-ons und Laufzeit.
Salesforce Subscription	72.000 EUR Jahr 1	Markierte Annahme	Salesforce Quote inklusive Edition, Nutzer, Add-ons, Support und Implementierungspartner.
Pipedrive Subscription	21.000 EUR Jahr 1	Markierte Annahme	Pipedrive Quote inklusive Plan, Seats, Add-ons, Integrationen und Support.
Attio Subscription	24.000 EUR Jahr 1	Markierte Annahme	Attio Quote inklusive Plan, Seats, API-/Automation-Bedarf und Support.
Implementierung / Migration / Rebuild	12.000 bis 85.000 EUR je Pfad im Modell	Schätzung	Implementierungsangebot, RevOps-Aufwandsschätzung, Workflow-Inventar und Reporting-Rebuild-Schätzung.

8. Deep Risk Matrix: Top-Risiken

Risiko	Exposure	Benötigter Beweis	Entscheidungseffekt
Kommerziell	Die tatsächlichen Renewal-Kosten können deutlich von öffentlichen Preisankern abweichen.	Schriftliches Angebot mit Hubs, Seats, Kontakten, Add-ons und Laufzeit.	Finale TCO-Aussage blockiert.
Kommerziell	Marketing-Kontakte oder Multi-Hub-Nutzung können versteckte Kosten treiben.	Aktuelle und geplante Kontaktvolumina plus benötigte Hubs.	Kann Paket- und Alternativenranking ändern.
Kommerziell	Discount-Ablauf oder Renewal-Uplift kann zukünftiges Exposure erzeugen.	Order Form und Renewal-Mechanik.	Kann Nachverhandlung oder kürzere Laufzeit erfordern.
Kommerziell	Günstigere Alternativen können vor Implementierungskosten zu billig wirken.	Implementierungsschätzung je Alternative.	Verhindert falsche Savings-Entscheidung.
Datenmodell	Custom Properties können Geschäftslogik enthalten, die schwer migrierbar ist.	Property-Export mit Owner und Downstream-Nutzung.	Kann Renewal rechtfertigen oder Migrationsprojekt auslösen.
Datenmodell	Associations können bei Migration Kontext verlieren, wenn sie nicht getestet werden.	Sample Export/API-Pull mit Associations.	Kann Replacement blockieren.
Datenmodell	Activity History kann separaten Export- oder API-Pfad brauchen.	Activity Export und API-Sample.	Kann Replacement zu Conditional machen.
Datenmodell	Attachments und Files brauchen möglicherweise separate Behandlung.	File-Export-Sample und Storage Map.	Erzeugt eigenen Migrationsstrang.
Automation	Workflows können kritische Sales-, Marketing- oder Service-Handoffs kodieren.	Workflow-Inventar mit Owner und Kritikalität.	Kann schnelle Migration blockieren.
Automation	Inaktive Workflows können Prozesskomplexität unterschätzen lassen.	Liste aktiver und inaktiver Workflows.	Kann Rebuild-Schätzung erhöhen.
Segmentierung	Listen und Segmentierung können Lifecycle und Kampagnen steuern.	Inventar kritischer Listen.	Kann Marketing-Hub-Entscheidung beeinflussen.
Reporting	Management-Dashboards können teuer zu rekonstruieren sein.	Dashboard-Inventar und Must-keep Reports.	Kann Renewal trotz Preis rechtfertigen.
Export	Export-Dokumentation beweist noch keine praktische Exit-Qualität.	Export-Testpaket.	Pflicht-Gate vor Signatur.
API	API-Migration kann Engineering-, Rate- und Scope-Validierung brauchen.	API-Test mit Kernobjekten.	Kann technisches Migrationsbudget erfordern.

9. Szenariomatrix

Szenario	Wann nutzen	Bedingungen	Tendenz
HubSpot unter Bedingungen erneuern	Bestehende HubSpot-Abhängigkeit ist hoch und Rebuild-Kosten der Alternativen übersteigen den Renewal-Aufpreis.	Quote akzeptabel, Export-Test bestanden, Governance Controls gemappt, DPA/Subprozessor-Handoff akzeptiert.	Bedingtes Go
Kurze Verlängerung plus Exit-Test	HubSpot bleibt nützlich, aber Evidenzlücken bei Export, Vertrag oder Governance bleiben offen.	Kürzere Laufzeit oder flexible Commercial Terms, finanzierter Exit-Test, Alternativen shortlistet.	Optionalität halten
Mit glaubwürdigem Fallback nachverhandeln	HubSpot passt fachlich, aber Quote, Laufzeit oder Add-ons sind unattraktiv.	Pipedrive- oder Attio-Proof-of-fit ist glaubwürdig genug als Verhandlungshebel.	Verhandlungshebel
Zu schlankerem CRM wechseln	Tatsächlicher Use Case ist sales-led und HubSpot-Marketing-/Service-/Reporting-Abhängigkeit ist gering.	Pipedrive oder Attio deckt Must-have Workflows ab, Migrationstest bestanden, Governance akzeptabel.	No-Go für langen HubSpot-Renewal
Enterprise-Control-Pfad prüfen	Governance, Auditierbarkeit und Scale sind wichtiger als Geschwindigkeit und Einfachheit.	Salesforce-Quote, Implementierungsplan, Admin Owner und Migration Path sind belastbar.	Replacement oder gestufte Migration
Signatur bis Vendor-Evidence verschieben	Kritische Quote-, DPA-, Subprozessor-, Export- oder Control-Evidence fehlt.	Offene Punkte haben Owner und Deadline.	Kein unbedingtes Go

Wahrscheinlicher Pfad

Conditional Renewal oder Short Renewal ist im Demo-Case plausibler als ein sofortiger Replacement-Pfad. Replacement wird erst dann seriös, wenn eine Alternative den konkreten Tenant- und Prozesszustand beweist.

10. Verification Queue: 10-Tage-Plan

Tag	Aktion
Tag 1	HubSpot-Quote, aktuelle Order Form, Hubs, Seats, Kontaktvolumen und Renewal-Frist einsammeln.
Tag 2	Admin-Inventar ziehen: Nutzer, Rollen, Integrationen, Workflows, Listen, Dashboards, Custom Properties.
Tag 3	Export/API-Test mit Records, Associations, Activities, Attachments und Custom Properties ausführen.
Tag 4	Security/Governance-Mapping gegen SSO, SCIM, Permission History, Admin-Rollen und Offboarding.
Tag 5	DPA/Subprozessor-Handoff an verantwortlichen Datenschutz-/Legal-Owner geben.
Tag 6-7	Salesforce, Pipedrive und Attio gegen dieselben Must-have-Kriterien scoren.
Tag 8	12/24/36-Monats-TCO mit echten Quotes und Implementierungsschätzungen aktualisieren.
Tag 9	Szenarioentscheidung und Fallback-Pfad mit Leadership/Ops/IT abstimmen.
Tag 10	Renewal, Short Renewal, Renegotiation oder Replacement als Entscheidungsvorlage finalisieren.

Abschlusslogik

Wenn Quote, Export/API, Governance und DPA-Handoff schließen und keine Alternative den Use Case klar risikoärmer trägt, ist HubSpot Renewal unter Bedingungen defensibel. Wenn eines der Gates scheitert, wird Short Renewal, Renegotiation oder Alternative POC zur besseren Entscheidung.

11. Quellen- und Handoff-Logik

Quellenklasse	Anzahl	Kundenlesart
Öffentliche/Vendor-Quellen	55	Grundlage für Pricing, Product, Legal, Trust, Help, Developer und Alternativenvergleich.
Quellen mit Freeze-Hinweis	9	Vor echter Kundenauslieferung im Browser öffnen und mit Abrufdatum/Screenshot sichern.
Kundeninputs / markierte Annahmen	3	Müssen im echten Projekt ersetzt oder bestätigt werden.
Claim Register	112	Nachvollziehbare Belegspur mit Quelle, Status und Verifikationsbedarf.
Risiken	30	Owner, benötigter Beweis und Entscheidungseffekt.

Quellenregel

Öffentliche Quellen, Kundeninputs und offene Verifikationen werden getrennt ausgewiesen. Dadurch ist sichtbar, welche Aussagen belegt sind und welche vor Signatur noch bestätigt werden müssen.

Deliverables: PDF als Decision Brief, XLSX als bearbeitbares Evidence Workbook, HTML als schnell lesbares Evidence Sheet und JSON als maschinenlesbares Evidence Bundle.