

HubSpot wird zum dritten Mal in Folge im Gartner® Magic Quadrant™ für B2B-Marketing-Automatisierungsplattformen 2023 als führend eingestuft

Berlin, 9. Oktober 2023 — [HubSpot](#), Anbieter der Plattform für wachsende Unternehmen, gab heute die Bewertung als Marktführer im Gartner® Magic Quadrant™-Bericht für B2B-Marketingautomatisierungsplattformen bekannt.* Das Unternehmen wird zum dritten Mal in Folge für [Marketing Hub](#) ausgezeichnet. Dies basiert auf spezifischen Kriterien, die die umfassende Vision und die Fähigkeit des Unternehmens zur Umsetzung bewerten.

Die Art und Weise, wie Unternehmen ihre Kundinnen und Kunden finden und mit ihnen interagieren, ist im Wandel begriffen. Von der weiterhin unberechenbaren Wirtschaftslage bis hin zur KI-Revolution – Marketingfachleute sind gezwungen, sich an die aktuellen Gegebenheiten anzupassen. Während neue Kommunikationskanäle entstehen, sind andere gesättigt. 63 Prozent der Unternehmen stellen fest, dass Wachstumsstrategien von früher heute weniger effektiv sind.**

Die wachsenden Unternehmen von heute brauchen eine [Plattform](#), mit der sie Verbindungen über die gesamte Customer Journey hinweg aufbauen können – und das ist nur mithilfe erstklassiger Marketingtools möglich. Marketing Hub, die Marketingsoftware von HubSpot, nutzt ein intelligentes CRM und HubSpot AI, um Daten zu zentralisieren und Marketerinnen und Marketer beim Erstellen personalisierter Journeys zu helfen. So gelingt es Unternehmen im Handumdrehen, Kundschaft und Interessierte anzuziehen, mit ihnen zu interagieren und sie zu

begeistern. Nach sechs Monaten verzeichnen Kunden und Kundinnen von Marketing Hub eine um 81 Prozent höhere Abschlussrate, eine Zunahme des Websitetraffics um 108 Prozent sowie 115 Prozent mehr Leads.***

„Angesichts des sich schnell wandelnden Kundenverhaltens müssen sich Marketingfachleute auf vernetzte Tools und zentralisierte Daten verlassen können, um effizienter zu werden“, sagt **Nicholas Holland, VP of Product bei HubSpot**. „Wir freuen uns riesig, dass Gartner uns zum dritten Mal in Folge als führend eingestuft hat. Wir bei HubSpot setzen alles daran, unsere Kundschaft beim systematischen Wachstum zu unterstützen. Die neuesten Innovationen wie die KI-Assistenten, WhatsApp-Messaging und leistungsstarke Features für das Zustimmungsmangement wurden mit Blick auf Marketingfachleute entwickelt.“

Zu den jüngsten Verbesserungen von Marketing Hub gehören:

- [Customer Journey Analytics](#), [WhatsApp-Messaging](#) und SMS-Messaging (nur USA und Kanada), um Kundinnen und Kunden dabei zu helfen, immer komplexere Daten zu verstehen und zu nutzen
- ein verbessertes Sicherheitszentrum, Anzeigenkonversionsevents und Cookie-Management, um die Umsetzung von Marketingstrategien in einer datenschutzorientierten Welt zu erleichtern
- ein benutzerdefinierter Objekt designer, ausgefeilte Segmentierungs- und Reportingmöglichkeiten und nahtlose Integrationen mit Salesforce, Netsuite und Dynamics zur Vereinheitlichung von Daten
- die Integration von [HubSpot AI](#) in Marketing Hub, um die Produktivität zu steigern und Kunden und Kundinnen mithilfe von generativer KI die Möglichkeit zu geben, in Sekundenschnelle Kampagnen, Blogs, Social-Media-Beiträge, E-Mail-Betreffzeilen oder auch Bilder zu erstellen

Eine vollständige Übersicht aller neuen Features sowie den Produktplan für Marketing Hub finden Sie [hier](#).

Magic Quadrant-Berichte sind das Ergebnis rigoroser, faktenbasierter Forschung in spezifischen Märkten und bieten einen umfassenden Überblick über die relativen Positionen der Anbieter in Märkten mit hohem Wachstum und deutlicher Anbieterdifferenzierung. Die Anbieter werden in vier Quadranten eingeteilt: Marktführer, Herausforderer, Visionäre und Nischenanbieter. Die Forschung

ermöglicht es Unternehmen, den größten Nutzen aus der Marktanalyse zu ziehen, die auf ihre individuellen geschäftlichen und technologischen Anforderungen abgestimmt ist.

Ein kostenloses Exemplar des Magic Quadrant-Berichts können Sie [hier herunterladen](#), um mehr über die Stärken und Einschränkungen von Marketing Hub und anderen Anbietern zu erfahren.

Journalisten können den Bericht per E-Mail an arichter@hubspot.com anfordern.

* Quelle: Gartner, „Magic Quadrant for B2B Marketing Automation Platforms“, Rick LaFond, Matthew Wakeman, Jeffrey Cohen, Jeff Goldberg, Alan Antin, 20. September 2023

** [Better Value Survey von HubSpot](#), Juli/August 2022, [Direktlink](#)

*** HubSpot, 2023

Gartner-Haftungsausschluss

Gartner befürwortet keine Anbieter, Produkte oder Dienstleistungen, die in den Untersuchungsveröffentlichungen dargestellt werden, und rät Technologieverantwortlichen nicht, nur die Anbieter mit den höchsten Bewertungen oder Auszeichnungen auszuwählen. Gartner-Untersuchungsveröffentlichungen spiegeln die Meinung der Forschungsorganisation von Gartner wider und sollten nicht als Tatsachenbehauptungen ausgelegt werden. Gartner lehnt jede ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung in Bezug auf diese Studie ab, einschließlich jeglicher Gewährleistung der Marktgängigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck.

Gartner ist eine eingetragene Marke und eine Dienstleistungsmarke, und Magic Quadrant ist eine eingetragene Marke von Gartner, Inc. und/oder seinen Tochtergesellschaften in den USA und international; beides wird hier mit Genehmigung verwendet. Alle Rechte vorbehalten.

Bildmaterial

Abbildung: [Magic Quadrant für B2B-Marketing-Automatisierungsplattformen](#)
(Credit: Gartner)

Porträt: [Nicholas Holland, VP of Product bei HubSpot](#)

Grafik: [63 Prozent der Unternehmen stellen fest, dass Wachstumsstrategien von früher heute weniger effektiv sind](#) (Quelle: HubSpot, Better Value Survey, 2022)

Über HubSpot

HubSpot (NYSE: HUBS) bietet Unternehmen eine Plattform, die sie beim Wachstum mit System unterstützt. HubSpot ermöglicht eine nahtlose Vernetzung für kundenorientierte Teams dank einer einheitlichen Plattform, die KI-gestützte Produkte, ein intelligentes CRM-System und eine vernetzte Umgebung mit über 1.500 App Marketplace-Integrationen, ein Community-Netzwerk und Schulungen der HubSpot Academy umfasst. Bereits über 184.000 Unternehmen (wie DoorDash, Reddit, Eventbrite oder Tumblr) in mehr als 120 Ländern nutzen die leistungsstarken Tools von HubSpot, um neue Kundinnen und Kunden anzuziehen, mit ihnen zu interagieren und sie zu begeistern.

HubSpot wurde von Glassdoor, Great Place to Work, Comparably, Fortune, Entrepreneur und Inc. für seine Unternehmenskultur ausgezeichnet. HubSpot wurde 2006 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Cambridge im US-Bundesstaat Massachusetts. Das Unternehmen beschäftigt weltweit Tausende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die teils in Büros und teils im Homeoffice arbeiten. Der deutsche Unternehmenssitz ist in Berlin.

Mehr auf www.hubspot.de und auf der [Presseseite](#)

Pressekontakt

HubSpot
Anne-Kathrin Richter
Head of PR & Brand DACH
Tel.: +49 (0) 30 208486045
E-Mail: arichter@hubspot.com

Agentur Frau Wenk +++ GmbH
Tel.: +49 (0) 40 32904738-0
E-Mail: hubspot@frauwenk.de