# HubSpot

Stand: 30.09.2025

**Das Customer-Relationship-Management, kurz CRM, ist zwar nur ein Thema, das mit HubSpot bedient wird, aber ein essenzielles. Das Online-Marketing-Tool konzentriert sich auf kleine und größere Firmen, denen die Bindung zum Kunden besonders wichtig ist. Mit ihm werden Social-Media-Marketing, Content-Management, Suchmaschinenoptimierung und diverse Analysemöglichkeiten unterstützt.**

HubSpot punktet mit seinen verschiedenen Hubs, etwa Sales Hub oder Marketing Hub, die **jeweils individuell gebucht und angewendet** werden. Unternehmen jeder Größe profitieren entsprechend ihres Bedarfs von dem weitreichenden Software-Angebot.

## Wofür ist HubSpot gedacht?

HubSpot stellt etliche Funktionen zur Verfügung, die mit verschiedenen Anbietern wie Microsoft Dynamics CRM integriert werden können. Neben der reinen Software geht das Serviceangebot für Firmen weiter. Während die großen Unternehmen oder OM-Agenturen die Profi-Online-Marketing-Tools nutzen, um **erweiterte Funktionen** zu etablieren, profitieren kleinere Unternehmen von anderen Angeboten. Dazu gehören etwa Beratungsdienste oder **das Erlernen von innovativen Inbound-Marketing-Strategien** dank Schulungen via **HubSpot Academy**.

Die Unternehmen fördern mit dem Tool eine **transparente Verwaltung**, inklusive übersichtlichem Dashboard, und legen Performancequoten fest. Hinzu kommen besser **protokollierte Vertriebsaktivitäten** und eine automatisch unterstützte Interaktion mit Kunden. Das geschieht via E-Mail, soziale Medien oder per Telefon.

## Ein steiler Aufstieg: Historie von HubSpot

HubSpot ist eine All-in-one-Plattform, mit der ein besonderer Fokus auf eine enge Kundenbindung gelegt wird. CRM, Sales, Inbound-Marketing und **umfassender Kundenservice** lassen sich damit bestens organisieren. Das Unternehmen startete im Juni 2006 und wurde von den beiden, bis heute tätigen, Geschäftsführern Brian Halligan und Dharmesh Shah gegründet.

Der Sitz des US-amerikanischen Unternehmens befindet sich in Cambridge, Massachusetts. Allerdings haben das Wachstum und der große Erfolg dazu geführt, dass es mittlerweile Büros in aller Welt gibt, unter anderem in Berlin und Tokio. Das Unternehmen hat **im Laufe der Zeit neue Software entwickelt** und auch andere Produkte wie Apps aufgekauft. Der Umsatz von HubSpot ist innerhalb von nur 10 Jahren

massiv gestiegen. Die jüngeren Zahlen benennen einen Umsatz von weit über 370 US-Dollar im Jahr bei einem Mitarbeiterstab von etwa 2400.

Der kostenlose HubSpot CRM stammt aus dem Jahr 2014 und gilt bis heute als eines der beliebtesten Produkte, auf dem auch Bezahldienste der Firma aufbauen. Im selben Jahr wurde HubSpot zu einem Teil des New York Stock Exchange und ist damit ein börsennotiertes Unternehmen.

## Funktionen: die Hubs von HubSpot

Die Hubs von HubSpot umfassen etliche kleine und große Hilfen, die sich in den eigenen Firmenalltag integrieren lassen. Allein die Zahl der kostenlosen Hubs ist enorm, sodass sich hier lediglich ein kleiner Einblick geben lässt. **Die Vielzahl erlaubt eine individuelle Zusammenstellung**, zugeschnitten auf die Aufgaben und Anforderungen eines Unternehmens.

**Kostenlose Hubs/Tools bei HubSpot (Auswahl):**

- Kontaktdatenmanagement
- Websiteverhalten von Kontakten
- Unternehmensdaten und Unternehmensdetails
- App Marketplace-Integrationen
- E-Mail-Automatisierung, mobiler Posteingang
- Dealpipeline
- Integration mit Facebook Messenger
- lokale Website-Entwicklung
- Apex-Hosting und Weiterleitung

Zu diesen kostenlosen Diensten kommen die 5 großen Hubs, die in verschiedenen Versionen vorliegen: Marketing Hub, Sales Hub, Service Hub, CMS Hub und Operations Hub.

## Marketing Hub

Mit dem Marketing Hub von HubSpot werden **Inbound-Marketingkampagnen zum Erfolg geführt**. Die Software liefert dafür alle Voraussetzungen und unterstützt Unternehmen mit zahllosen **Tools für die Kundengewinnung**. Bei den angelegten Kontakten wird in Marketing- und Nicht-Marketing-Kontakte unterschieden. Abhängig vom gebuchten Paket werden unterschiedlich viele Marketing-Kontakte zugelassen. In den Paketen sind zudem bereits Marketing-Kontakte enthalten: 1000, 2000 oder 10000. Neben allen kostenlosen Tools sind hierbei erweiterte Funktionen und Hubs inklusive, etwa:

- Anzeigen-Retargeting

- Automatisierung für Formulareinsendungen
- Dialogbasierte Bots und Livechat
- Werbeanzeigen-Management
- Unterstützung für verschiedene Währungen
- SEO-Empfehlungen
- und vieles mehr

## Sales Hub

Die Sales-CRM-Software von HubSpot ist für alle Bestandteile des Vertriebes zugänglich, wodurch **Absprachen, Meetings und letztlich auch Deals** rascher geplant und durchgeführt werden. Die Tools sind sehr benutzerfreundlich und optimieren die Vertriebsprozesse insgesamt. Das Tagesgeschäft soll damit produktiver und schneller werden, um sich auf die wichtigen Dinge zu konzentrieren: Abschlüsse.

Dieses Hub von HubSpot beinhaltet sämtliche kostenlose Tools sowie eine Reihe nützlicher Sales-Werkzeuge, die abhängig vom Abo Leistungen anbieten:

- Aufgabenkalendersynchronisierung
- Calling-Feature
- E-Mail-Planung
- E-Mail-Tracking & -Benachrichtigungen
- E-Mail- und In-App-Support
- E-Mail-Vorlagen
- Sequenzen
- von HubSpot bereitgestellte Telefonnummern

## Service Hub

Der Service für den Kunden ist alles. Daher dient die Kundenservice-Software Unternehmen dazu, den Kontakt so eng und intensiv, aber gleichzeitig mit so wenig Aufwand wie möglich zu gestalten. Das Team, das für den Kundenservice zuständig ist, nutzt alle nötigen Tools dieses Werkzeuges und geht intensiv auf die Bedürfnisse der Kundschaft ein. Hilfe, Kontaktaufnahme und mehr sind dank der nützlichen Tools direkt und effizient möglich. Folgende Auswahl ist neben den inklusiven kostenlosen Tools verfügbar:

- Chatfeedback
- E-Mail-Tracking und -Benachrichtigungen
- Einfache Automatisierung
- Livechat und dialogbasierte Bots
- Mobiler Posteingang
- Persönliche E-Mail
- Weiterleitung & Zuweisung eingehender Nachrichten
- WhatsApp-Integration

## CMS Hub

Das CMS Hub ist in drei Versionen verfügbar und erlaubt es Mitarbeitern unterschiedlicher Abteilungen, **zielgerichtet im eigenen Space zu arbeiten**. Entwickler nutzen die Möglichkeiten dieses Tools von HubSpot, um die Performance zu verbessern und am Code zu feilen. Währenddessen konzentrieren sich Marketer auf die **Aktualisierung und Optimierung von Websites** und erstellen mühelos Unterseiten. Hosting und Infrastruktur werden einfacher steuerbar mit CMS Hub und Updates der Webseiten erfolgen automatisch. Zum Tool-Repertoire zählen unter anderem:

- Dynamischer Content mit HubDB
- Dynamische Personalisierung
- Erstellung mehrsprachiger Inhalte
- Formular für Follow-up-E-Mails
- hierarchische Teamstrukturen
- Persönlicher technischer Support
- Segmentierung von Listen
- Subdomain- und Ländercode-Top-Level-Domain-Verfügbarkeit
- Werbeanzeigen-Management
- Zuordnungslabels
- Zusätzliche Root-Domains

## Operations Hub

Das Operations Hub stellt eine Software mit umfangreichen **Tools zur Automatisierung** dar. Hierbei werden unter anderem Kundendaten synchronisiert und aktualisiert, Apps verbunden und mehr. Die Automatisierung umfasst jeden Prozess, sodass Kunden absolut störungsfrei begleitet werden, während das Unternehmen besonders effizient arbeiten kann. Je nach Version verfügt das Unternehmen über Tools mit variablem Leistungsspektrum:

- geplante Workflow-Trigger
- HubSpot Payments
- Massenverwaltung von Duplikaten
- Produktbibliothek
- Synchronisieren von benutzerdefinierten Salesforce-Objekten
- Teams
- Trends zur Datenintegrität
- Webhooks

Neben den Hubs sind verschiedene Add-ons verfügbar, die zusätzlich gebucht werden können.

## Preisgestaltung bei HubSpot

Die kostenpflichtigen Produkte von HubSpot werden in verschiedenen Ausführungen angeboten: „Starter“, „Professional“ und „Enterprise“ und monatlich abgerechnet.

## Vor- und Nachteile von HubSpot, Relevanz heute

Da dieses Instrument sehr individuell genutzt und gebucht werden kann, ergeben sich auf den ersten Blick keine Nachteile. Allerdings profitieren Unternehmen jeder Größe von den vielen nützlichen Hilfen in Sachen Strukturierung, Organisation und Assistenz. HubSpot hat es geschafft, zu einer echten Größe heranzureifen, dessen Expertise weltweit geschätzt wird.

Das belegt etwa die Zuschreibung von Experten als „hochproduktiver Schöpfer von Inhalten“. Erreicht hat das HubSpot mit seinen eigenen Social-Media-Beiträgen, Blogartikeln und Webinaren. Es ist ein **wichtiger Baustein für viele Unternehmen** und entwickelt sich ständig weiter. Die digitale Beratung erfolgt auf Agenturniveau und darüber hinaus. Der anhaltende Erfolg und viele Nutzer sind Beleg für seine Bedeutung und lassen auch für die Zukunft Positives vermuten.

## Weblinks

https://legal.hubspot.com/de/hubspot-product-and-services-catalog#:~:text=Die%20Marketingsoftware%20von%20HubSpot%20bietet,neue%20Kunden%20gewinnen%20und%20zufriedenstellen.

https://de.wikipedia.org/wiki/HubSpot#:~:text=7%20Einzelnachweise-,Geschichte,US%2DDollar%20in%202017%20steigern