

App Marketplace von HubSpot wächst auf 1000+ Integrationen

Die immer umfangreichere Auswahl an Integrationen ermöglicht es wachsenden Unternehmen, HubSpot genau an ihre individuellen Anforderungen anzupassen.

Berlin, 26. Januar 2022 – [HubSpot](#), Anbieter einer führenden CRM-Plattform für wachsende Unternehmen, gibt bekannt, dass der [App Marketplace](#) nun mehr als 1.000 Integrationen für Anwendungsfälle in Bereichen wie Marketing, Vertrieb und Kundenservice umfasst. 2020 teilte das Unternehmen bereits mit, dass über [500 Apps](#) im Marketplace verfügbar waren. Somit hat sich die Anzahl der Integrationen in weniger als zwei Jahren verdoppelt. Diese Entwicklung spiegelt das Ziel von HubSpot wider, eine Plattform bereitzustellen, die sowohl die Bedürfnisse von Kundinnen und Kunden als auch die Anforderungen von Partnerunternehmen erfüllt.

Ein kürzlich von HubSpot in Auftrag gegebenes [IDC-Whitepaper](#) prognostiziert, dass die Cloud-Computing-Branche zwischen 2020 und 2024 um 22 Prozent pro Jahr wachsen wird, was für Unternehmen eine noch größere Auswahl an Software bedeutet. Kundinnen und Kunden von HubSpot installieren im Durchschnitt sieben Apps – und über ein Viertel der Kundschaft installiert sogar mehr als zehn. Daraus resultiert, dass Unternehmen immer mehr Anwendungen nutzen und es schwierig für sie sein kann, über die verschiedenen Tools hinweg Daten zu verwalten und ein einheitliches Kundenerlebnis zu schaffen. Der App Marketplace von HubSpot bietet eine kundenorientierte Lösung für dieses Problem: Er ermöglicht es Unternehmen, schnell und einfach die Integrationen zu finden und zu verknüpfen, die sie für ihre Betriebsabläufe und Wachstumsstrategien benötigen.

„Wir sind besonders stolz darauf, was dieser Meilenstein für unsere Kundinnen und Kunden bedeutet. Es ist unser Ziel, Unternehmen aller Branchen und Größen Zugriff auf Integrationen zu ermöglichen, mit denen sie nachhaltig und effektiv wachsen können. Und dabei ist die kontinuierliche Erweiterung und Verbesserung unserer Plattform von zentraler Bedeutung“, so **Scott Brinker, VP of Platform Ecosystem bei HubSpot**. „Durch den Ausbau des umfangreichen Netzwerks von Apps im HubSpot-Ecosystem können wir sowohl den Wert unserer Plattform für die bestehende Kundschaft steigern als auch neuen Partnerunternehmen mehr Unterstützung bieten.“

Laut IDC wird das globale Partnernetzwerk von HubSpot bis 2024 einen Umsatz von insgesamt 12,5 Milliarden US-Dollar erzielen, was eine große Chance für Unternehmen darstellt, die mit HubSpot zusammenarbeiten und auf der vorhandenen Infrastruktur aufbauen möchten. SaaS-Unternehmen wie beispielsweise Calendly, PandaDoc und Aircall, von denen auch viele auf der Bewertungsplattform G2 in verschiedenen Kategorien als führend ausgezeichnet wurden, haben diese Gelegenheit genutzt und Apps entwickelt, die in HubSpot integriert werden können. Weil die meisten Unternehmen weiterhin auf Digitalisierung setzen, entstehen auch immer mehr Möglichkeiten für Entwicklerteams, an neuen Integrationen und Lösungen für jede Phase der Customer Journey zu arbeiten.

„Unsere Partnerschaft mit HubSpot sowie die ausgeklügelten Integrationsmöglichkeiten bieten unseren gemeinsamen Kundinnen und Kunden, die zunehmend an einer noch besser vernetzten technischen Infrastruktur interessiert sind, auch weiterhin einen Mehrwert“, so **Preseetha Pettigrew, Vice President, Global Strategic Alliances bei Seismic**. „Der App Marketplace von HubSpot stärkt nicht nur unser Angebot durch den Zugang zu einem wachsenden Netzwerk, sondern hilft uns auch, unsere gemeinsame Kundenbasis besser zu unterstützen und ihre Zufriedenheit und Akzeptanz zu erhöhen.“

Im Verlauf des letzten Jahres hat HubSpot intensiv an der Erweiterbarkeit der Plattform gearbeitet, um den sich ständig ändernden Anforderungen wachsender Unternehmen gerecht zu werden. Neben neuen APIs, die es Partnerunternehmen ermöglichen, Medienanwendungen, Apps für Marketingevents und Workflowintegrationen zu erstellen, hat HubSpot auch Operations Hub auf den Markt gebracht. Das Produkt hilft Unternehmen dabei, ihre Kundendaten auf einer integrierten CRM-Plattform zusammenzuführen. Die



Datensynchronisierungsfunktion in Operations Hub ermöglicht einen bidirektionalen Datenaustausch zwischen den einzelnen Anwendungen, sodass Kundendaten immer überall einheitlich und aktuell sind, auch wenn die technische Unternehmensinfrastruktur später erweitert wird. HubSpot hat seit der Einführung von Operations Hub im vergangenen April fast 100 Apps mit Funktionen zur Datensynchronisierung entwickelt.

Mehr über den App Marketplace von HubSpot hier: <https://ecosystem.hubspot.com/de/marketplace/apps>.

Über HubSpot

HubSpot (NYSE: HUBS) bietet eine führende CRM-Plattform (Customer Relationship Management) mit Software und Support, um Unternehmen beim Wachstum mit System zu unterstützen. Die HubSpot-Plattform umfasst Marketing-, Vertriebs-, Service-, Operations- und Websitemanagementprodukte, die für Unternehmen unterschiedlicher Größe in verschiedenen, skalierbaren Versionen erhältlich sind – angefangen bei kostenlosen grundlegenden Funktionen bis hin zu leistungsstarken Features für Großunternehmen. Heute setzen über 128.000 Nutzerinnen und Nutzer in mehr als 120 Ländern auf die leistungsstarken, benutzerfreundlichen Tools und Integrationen von HubSpot, um neue Kundinnen und Kunden anzuziehen, effektiv mit ihnen zu interagieren und sie immer wieder aufs Neue zu begeistern.

HubSpot zählt laut Glassdoor zu den vier beliebtesten Arbeitgebern 2021 und wurde unter anderem von Great Place to Work, Comparably, Fortune, Entrepreneur und Inc. für seine erstklassige Unternehmenskultur ausgezeichnet. HubSpot wurde 2006 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Cambridge, Massachusetts. Das Unternehmen beschäftigt weltweit 5.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die teils in Büros und teils im Homeoffice arbeiten. Der deutsche Unternehmenssitz befindet sich in Berlin.

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

Pressekontakt

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



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