

## Datenschutz, Sicherheit und Zugriffskontrolle

### Zielgruppe:

Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb,  
IT-Teams

### Produktschwerpunkt:

CRM-Plattform: SOC 2 Typ II, DSGVO,  
Zwei-Faktor-Authentifizierung, SSO

### Kampagnentitel:

Ihr Unternehmen basiert auf Vertrauen, deshalb vertrauen Sie auf HubSpot.

Unsere CRM-Plattform verfügt über umfassende Sicherheitsfunktionen, dank derer sich unsere Kundinnen und Kunden darauf verlassen können, dass ihre Daten in HubSpot sicher und optimal geschützt sind. So müssen sie ihren Teams weder zusätzliche strikte Regeln auferlegen noch sich Sorgen um die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften machen. Stattdessen können sie sich ganz darauf konzentrieren, das Vertrauen in ihr Unternehmen zu stärken und herausragende Kundenerlebnisse zu schaffen.

### Warum ist das so schwierig?

### Welche Fehler macht die Konkurrenz?

- Angesichts der zahlreichen gesetzlichen Vorschriften, die zudem je nach Unternehmensbereich, Standort und ähnlichen Faktoren variieren können, ist es nicht immer einfach, den Überblick zu behalten.
- Unseren Kundinnen und Kunden mangelt es mitunter an Einblicken darin, wie sie ihre Daten besser schützen könnten und sollten.
- Je größer ein Unternehmen, desto höher die Risiken im Bereich der Sicherheit und

- Werden verschiedene Einzellösungen kombiniert, besteht das Problem, dass in unterschiedlichen Tools unterschiedliche Sicherheitsstandards und Datenzugriffsprotokolle eingesetzt werden.
- Wenn große Datenvolumina über verschiedene separate Systeme verteilt werden, die nicht über eine gemeinsame Basis miteinander verknüpft sind, besteht ein erhöhtes Risiko für Sicherheitslücken.

### Was spricht für HubSpot?

Für HubSpot steht das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden und damit auch die Sicherheit und der Schutz ihrer Daten im Mittelpunkt. Und genau darauf haben wir unsere All-on-one-CRM-Plattform deshalb auch ausgelegt. Das belegen unter anderem unser SOC 2 Typ II-Bericht, unsere DSGVO-Funktionen und weitere Features, die Ihnen dabei helfen werden, Ihre Kundinnen und Kunden von HubSpot zu überzeugen.

- Mehr als 100.000 Unternehmen in über 120 Ländern setzen auf HubSpot.
- HubSpot entwickelt seine Produkte mit großer Sorgfalt und verfolgt in puncto Datenschutz und Sicherheit einen zukunftsorientierten Ansatz. Alle Produkte werden vom ersten Schritt an auf einer soliden Sicherheitsstruktur aufgebaut, für die strikte Sicherheitsstandards gelten.
- Zugriffsberechtigungen, Gliederungsfunktionen und weitere neue Sicherheitsfunktionen sorgen dafür, dass Nutzerinnen und Nutzer auch bei zunehmenden Datenvolumina mühelos vollständige Compliance gewährleisten können. [Hilfreiche Ressourcen finden Sie in unserer Bibliothek für Flywheel-Kampagnen](#)

## Verbesserungen der Kontrollfunktionen in HubSpot

### Vorlagen für Zugriffsberechtigungen

Ab Professional

Allen Teammitgliedern individuell den erforderlichen Zugriff auf Ihren HubSpot-Account zu gewähren, ist eine verantwortungsvolle und manchmal schwierige Aufgabe. Hier können Vorlagen für Zugriffsberechtigungen Abhilfe schaffen. Diese Vorlagen umfassen Listen mit empfohlenen Zugriffsberechtigungen für verschiedene Standardbenutzerrollen, die Admins zurate ziehen können, wenn sie neue Benutzerinnen und Benutzer zu einem HubSpot-Account hinzufügen. Die Empfehlungen lassen sich dabei ganz einfach anpassen und Zugriffsberechtigungen sind mit nur wenigen Klicks erteilt.

### SCIM-gestützte Okta-Integration

Enterprise

Je größer ein Unternehmen, desto aufwendiger die Benutzerverwaltung. Dank der neuen Okta-Integration von HubSpot können Admins jetzt direkt in Okta Benutzerkonten erstellen, aktualisieren und aus ihrem HubSpot-Account entfernen. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rechtzeitig alle erforderlichen Zugriffsberechtigungen erhalten und ausscheidenden Beschäftigten der Zugriff entzogen wird. Mit der zusätzlichen Unterstützung von SCIM möchten wir großen und komplexen Unternehmen die Einrichtung von Benutzerkonten erleichtern und ihnen dabei helfen, gemeinsam mit HubSpot zu wachsen. Ferner erweitern wir damit nun unsere bisherige Option für Single-Sign-On über SAML 2.0. Außerdem kommen wir

### Benutzerberechtigungen exportieren

Alle Versionen

weiter auszubauen.

Zu Compliance-Zwecken können Admins nun eine vollständige Liste aller Benutzerinnen und Benutzer einschließlich ihrer jeweiligen Berechtigungen exportieren.

### Audit-Protokollierung

Enterprise

Admins können jetzt eine vollständige Liste aller Aktivitäten einschließlich Zeitstempel aus HubSpot exportieren, um zusätzliche hilfreiche Einblicke in sämtliche Aktivitäten in HubSpot zu erhalten.

### Zugriffsanfragen

Ab Professional

Admins kommt die anspruchsvolle Aufgabe zu, sicherzustellen, dass ihre Teams ungehindert arbeiten können, sie selbst dabei aber nie den Überblick verlieren und stets alle Fäden in der Hand behalten. Hier das richtige Gleichgewicht zu finden, kann schwierig sein. Mit der neuen Funktion für Zugriffsanfragen können Marketerinnen und Marketer gezielt den Zugriff auf bestimmte Assets und Tools in HubSpot anfordern und ihren Admins so die Erteilung bzw. Anpassung von Zugriffsberechtigungen erleichtern.

## Verbesserungen der Sicherheits- und Datenschutzfunktionen in HubSpot

### Das EU-Rechenzentrum

Neue Kundenschaft

Mit unserem neuen – und ersten regionalen – EU-Rechenzentrum möchten wir unseren Kundinnen und Kunden die Möglichkeit geben, ihre Daten innerhalb der EU zu speichern. Neue Kundinnen und Kunden können das Rechenzentrum bereits nutzen. Für unsere Bestandskundschaft entwickeln wir derzeit noch eine Lösung für eine möglichst nahtlose Migration ihrer Daten. Details hierzu werden wir Ihnen mitteilen, sobald uns konkrete Pläne vorliegen. Mehr erfahren

## Verbesserungen der Sicherheits- und Datenschutzfunktionen in HubSpot

### SOC 2 Typ II-Prüfung und SOC 3-Bericht

HubSpot hat die SOC 2 Typ II-Prüfung erfolgreich bestanden. Auf unserer Seite zum Thema Sicherheit ([www.hubspot.com/security](http://www.hubspot.com/security)) finden Sie eine Übersicht über unsere derzeitigen Sicherheitspraktiken sowie einen Link zum SOC 3-Bericht, in dem der Status unserer SOC 2 Typ II-Prüfung bestätigt wird. HubSpot verfügt außerdem über die „Enterprise Privacy & Data Governance Practices“-Zertifizierung von TRUSTe, was unsere Compliance mit Branchenstandards für Datenschutz und Sicherheit belegt.

Zwei-Faktor-Authentifizierung

Alle Versionen

Admins können festlegen, dass sich alle Nutzerinnen und Nutzer nur per Zwei-Faktor-Authentifizierung bei HubSpot anmelden können. Ist die Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA) aktiviert, müssen sich Nutzerinnen und Nutzer zusätzlich noch über ein zweites Gerät – etwa ihr Smartphone – verifizieren.

 [Zur Wissensdatenbank](#)

Single-Sign-On (SSO)

Enterprise

Single-Sign-On vereinfacht den Anmeldeprozess für Nutzerinnen und Nutzer, erhöht die Sicherheit und bietet zusätzliche Optionen zur Zugriffskontrolle.

 [Zur Wissensdatenbank](#)

DSGVO-Funktionen

Alle Versionen

[DSGVO-konforme Datenlöschung](#): Mit dieser Funktion werden Kontaktdaten unwiderruflich gelöscht und bleiben nicht für den Fall gespeichert, dass die betreffenden Kontakte erneut konvertieren.

Compliance-Dokumentation: Wir haben die Funktionen für E-Mail-Abonnements überarbeitet und dahingehend angepasst, dass nun auch die Einhaltung der rechtlichen Grundlagen für die Kommunikation (einschließlich der Einwilligung) einfach nachverfolgt werden kann. Sowohl Opt-in als auch Opt-out können in HubSpot getrackt werden.

Einwilligung und Cookies: Mit HubSpot lässt sich die Einwilligung zum Cookie-Tracking erfassen, wobei dazu je nach Seite und Region unterschiedliche Banner eingesetzt werden können.

[Hilfreiche Ressourcen finden Sie in unserer Bibliothek für Flywheel-Kampagnen](#)