

WordPress vs. HubSpot



WordPress ist eine Software zur Veröffentlichung von Webinhalten. Sie muss auf dem eigenen Server installiert oder konfiguriert werden und kann über Hostingdienste von Dritten abgerufen werden. Die Software bietet Tools zur Content-Erstellung, die weitere Plug-ins für zusätzliche Funktionen (z. B. Sitemaps, SEO oder Analytics) benötigen.

[Quelle](#)

KATEGORIE

WordPress ist ein Open-Source-CMS.

[Quelle](#)



HubSpot bietet ein umfangreiches Software-Portfolio zur Verwaltung von Kundenbeziehungen. Die Plattform lässt sich vollständig integrieren oder als Grundlage für eine benutzerdefinierte Lösung einsetzen. Darüber hinaus können die Anwendungen auch individuell mit vorhandenen Systemen verknüpft werden. Die Software von HubSpot eignet sich sowohl für kleine Teams als auch für komplexe Teamstrukturen mit Tausenden von Beschäftigten und bietet unterschiedliche Angebotspakete, die mit Ihrem Unternehmen mitwachsen.

[Quelle](#)

KATEGORIE

HubSpot ist eine cloudbasierte CRM-Plattform mit Marketing-, Vertriebs-, Content-Management-, Kundenservice- und Operations-Software.

[Quelle](#)

HubSpot Academy und Schulungen

- Schulungen
- Live-Webinare
- Community
- Live-Chat
- Kostenlose Zertifizierungen
- Podcasts

[Quelle](#)

[Quelle](#)

	Funktion	WordPress	HubSpot
ERSTELLEN	Blogbeiträge und -Editor	✓	✓
	Gemeinsame Bearbeitung von Inhalten	Zusätzliche Software erforderlich	✓
	Content-Kalender	Zusätzliche Software erforderlich	✓
	Blog-E-Mail-Newsletter	Zusätzliche Software erforderlich	Inklusive 2000 kostenloser E-Mails pro Monat mit HubSpot CRM
	Blog-Import	Abhängig vom bisher verwendeten CMS	✓
	Drag-&-Drop-Editor	Abhängig vom Design; wahrscheinlich zusätzliche Software erforderlich	✓
	Verwaltung mehrsprachiger Inhalte	Zusätzliche Software erforderlich	✓
	Passwortschutz und Zugriffsberechtigungen für Content	Zusätzliche Software oder Abonnements erforderlich	✓
OPTIMIEREN	Personalisierte Inhalte	Zusätzliche Software oder Abonnements erforderlich	✓
	Optimierung für Mobilgeräte	Abhängig vom gewählten Design	✓
	AMP-Unterstützung	Zusätzliche Software erforderlich	✓
	Analytics	WordPress-Plug-in erforderlich	✓
	SEO-Optimierung	Zusätzliche Software erforderlich	✓
	A/B-Tests	Zusätzliche Software erforderlich	✓
	Integration mit Google Search Console	Zusätzliche Software erforderlich	✓
HOSTEN	Angriffserkennungssystem (IDS)	Zusätzliches Premium-Hosting und Sicherheitspaket erforderlich	✓
	Web Application Firewall (WAF)	Zusätzliches Premium-Hosting und Sicherheitspaket erforderlich	✓
	Schutz vor DDoS-Angriffen	Zusätzliches Premium-Hosting und Sicherheitspaket erforderlich	✓
	Proaktive Netzwerkscans und -tests	Zusätzliches Premium-Hosting und Sicherheitspaket erforderlich	✓
	SSL-Verschlüsselung	Zusätzliches Premium-Hosting und Sicherheitspaket erforderlich	✓

[Zum detaillierten Vergleich von CMS Hub und WordPress](#)

Preisgestaltung und Total Cost of Ownership



HubSpot bietet ein kostenloses CRM sowie Tools für Marketing, Vertrieb, Kundenservice und Operations mit mehrstufigen Angeboten. Diese können mühelos skaliert werden, wenn Ihr Unternehmen wächst. Die unterschiedlichen Produktversionen Starter, Professional und Enterprise ermöglichen den Zugriff auf erweiterte Funktionen, die mit zunehmendem Wachstum und komplexeren Anforderungen für Ihr Unternehmen notwendig werden. [HubSpot for Startups](#) ist ein einzigartiges Accelerator-Programm, das Unternehmertum und Innovationskraft fördert und zu den bislang wettbewerbsfähigsten Preisen verfügbar ist.

WordPress kann zwar kostenlos heruntergeladen werden, Unternehmen müssen allerdings mit Kosten für Sicherheit, Plug-ins, Support und Hosting/Server rechnen.

WordPress bietet mit den Tarifen „Persönlich“, „Premium“, „Business“ und „E-Commerce“ vier Preismodelle, die monatlich oder jährlich abgerechnet werden. CMS Hub wiederum ist ein SaaS-CMS und verfügt über drei Preismodelle, „Starter“, „Professional“ und „Enterprise“, die ebenfalls monatlich oder jährlich in Rechnung gestellt werden. In den laufenden Kosten enthalten sind Premium-Hosting, ein sofort einsatzbereites Sicherheitspaket sowie zahlreiche erweiterte Funktionen, die Sie in WordPress nur über Plug-ins von Drittanbietern abrufen können.

Für Unternehmen mag WordPress die kostengünstigere Option sein. Die versteckten Kosten von solch „sparsamen“ Produkten können Ihnen allerdings beim Unternehmenswachstum im Weg stehen und Anwendungen von Drittanbietern erfordern, um auf erweiterte Funktionen zuzugreifen. All das treibt letztlich sowohl das Gesamtbudget als auch den Verwaltungsaufwand in die Höhe. HubSpot bietet Ihnen zudem mehr Tools, mit denen Sie Ihre Unternehmensstrategie weiter ausbauen können. Funktionen wie Sicherheit, benutzerdefinierte Berichterstattung, automatische System-Updates und Wartung verschaffen Ihrem Team einen Vorteil gegenüber den in WordPress enthaltenen Features, die sich oft eher für kleinere Unternehmen eignen. Mit HubSpot verfügen Unternehmen aller Größen über eine All-on-one-Plattform, die sämtliche Anforderungen in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Kundenservice, Content-Management und Operations erfüllt.

Kosten	WordPress	CMS Hub
	Zusätzliche Kosten	In Ihrem Abonnement enthalten
Hosting	Es fallen weitere Kosten für das Website-Hosting an, abhängig von der Anzahl der Seiten, des Traffic und des benötigten Speicherplatzes.	Sie zahlen einen monatlichen Festpreis, unabhängig von Seiten, Speicherplatz oder Traffic.
Plug-ins	Es fallen weitere Kosten pro Monat und Plug-in an (58.000 Plug-ins verfügbar).	Das CMS von HubSpot enthält 650 Anwendungen und 80 % der Integrationen.
Sicherheit	Es fällt eine zusätzliche Gebühr für den Sicherheitsanbieter an.	In Ihrem Abonnement enthalten
Wartung, Updates und Support	Zusätzliche Kosten Es fallen weitere Kosten für den regelmäßigen Wartungssupport Ihrer Website an.	In Ihrem Abonnement enthalten

Einfach und leistungsstark



Die HubSpot-Software zeichnet sich vor allem durch ihre universelle Infrastruktur und Anwendung aus. Die CRM-Plattform von HubSpot wird intern eingerichtet. Alle Anwendungen sind also unter einer gemeinsamen Codebasis vereint, sodass Marketing-, Vertriebs-, Service-, Content-Management- und Operations-Teams auf [ein und dieselbe Datenbank](#) zugreifen. Dadurch können sich Teams an einer zentralen Datenquelle ausrichten und Ihrer Kundschaft ein besseres Erlebnis bieten. Alle Interaktionen werden nahtlos mit der Chronik eines Kontakts synchronisiert. Ihr gesamtes Team kann die Performance nachverfolgen, bei Bedarf zusätzliche Funktionen sofort und intuitiv einsetzen und gleichzeitig auf personalisierte Inhalte zugreifen.

Es gibt mehr als 56.000 WordPress-Plug-ins. Das bietet Unternehmen zwar ein hohes Maß an Flexibilität, doch ein schlecht entwickeltes Plug-in kann auch zu Problemen führen. Schließlich werden Plug-ins von unterschiedlichen Entwicklern mit unterschiedlichen Programmierungsstandards erstellt. Eine [Business-Seite von WordPress hat im Durchschnitt 20 bis 50 Plug-ins](#) , die zum CMS noch hinzukommen. Das kann die Komplexität Ihrer Systeme schnell erhöhen, die Nutzung für Marketingteams erschweren und regelmäßige Updates durch Entwicklerteams unumgänglich machen.

Jedes Plug-in ist ein potenzielles Sicherheitsrisiko und erfordert ständige Updates. Wenn Plug-ins weder vom Anbieter noch intern von Ihrem Entwicklerteam regelmäßig aktualisiert werden, führt dies zu einer höheren Anfälligkeit für Cyberangriffe oder Datendiebstahl.

[Täglich werden rund 30.000 WordPress-Websites gehackt](#) und [98 % der WordPress-Schwachstellen entstehen durch Plug-ins](#). Vorsicht vor [Fake-Plug-ins](#)!

Zahlreiche Plug-ins können zu mehr [HTTP-Anfragen, Datenbankabfragen und JavaScript-Bedarf führen](#) und so ihre Website verlangsamen.

Die Produkte von HubSpot wiederum sind direkt mit der Infrastruktur des HubSpot CRM verbunden und kombinieren alle benötigten Funktionen und Daten in einer zentralen Quelle. Mit HubSpot können Unternehmen die Plug-ins professionell auf Designer- und Entwicklerebene nutzen, ohne auf die Hilfe von Fachleuten oder auf die Plug-ins von Drittanbietern angewiesen zu sein.

Flexibilität – ganz ohne Frust



Sie können die Plattform von HubSpot ganz nach Ihren Ansprüchen personalisieren, ohne dass daraus komplexe Arbeitsabläufe für Ihre Teams entstehen. HubSpot bietet individuelle Hubs, die Sie als Teil der Plattform zusammen oder einzeln erwerben können. Mit Funktionen wie mehrsprachigen Websites, umfangreichen Tests und benutzerdefinierten Objekten ist die Software flexibel genug, um Ihr Unternehmen in HubSpot auf reelle Anforderungen vorzubereiten. Die Hilfe von Entwicklerteams ist dafür nicht erforderlich.

Eine kostengünstige CMS-Plattform wie WordPress mag zwar auf den ersten Blick eine sichere Option sein. Unternehmen erhalten hier allerdings nur einen eingeschränkten Support, wodurch sich die Anfälligkeit für Fehler erhöht und die Verlässlichkeit der Berichterstattung nachlässt. Wenn Sie Ihre Strategie ändern, sind Sie erneut auf die spezifische und technische Expertise Dritter angewiesen.

Personen, die im Marketing arbeiten, schätzen CMS Hub von HubSpot. Laut [G2 ist die Software derzeit auf Platz 1 der Content-Management-Systeme; in 96 % der Fälle erhält das CMS von HubSpot eine Bewertung von 4 oder 5 Sternen](#). HubSpot erzielt in den Bereichen Qualität des Supports, Einsicht in aktualisierbare Funktionen und Roadmaps nicht nur ein höheres Ranking als WordPress, sondern auch dreimal so viele positive G2-Bewertungen. Das spricht für sich. Der unzureichende Support für WordPress-Nutzende sollte für Unternehmen Anlass genug sein, sich zu überlegen, ob dies auf lange Sicht wirklich die richtige Lösung ist.

HubSpot fördert das Wachstum Ihres Unternehmens und passt es schnell an neue Wachstumsphasen an. Dabei spielt es keine Rolle, wie groß – oder klein – Ihr Team zur Verwaltung der Software ist. Mit HubSpot verschwenden Sie weniger Zeit mit der Einrichtung Ihrer Software und konzentrieren sich stattdessen auf Ihre Kundschaft.