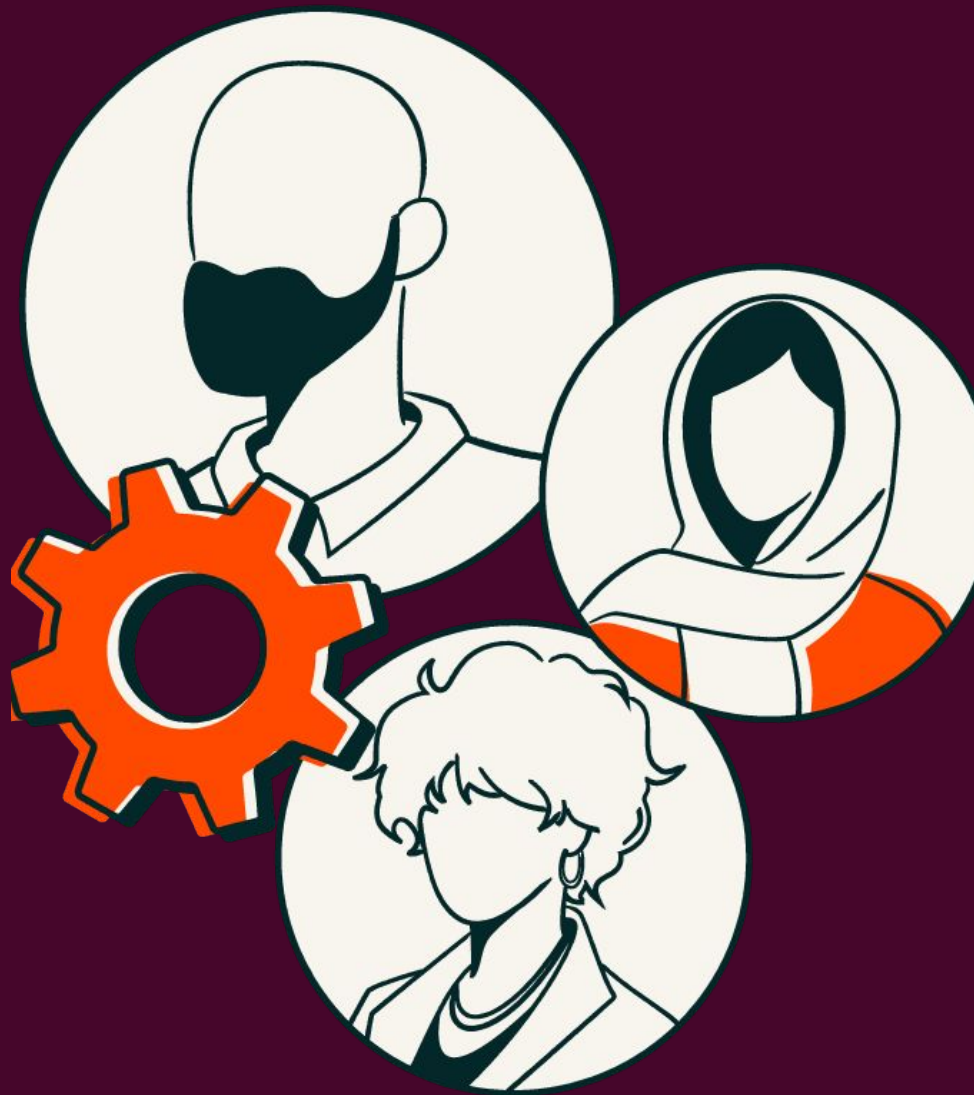


Stufen, Anforderungen und Vorteile.



HubSpot
Technology Partner
Program

Übersicht.

- 01 Ein Wort von unserem VP, Partner Ecosystem
- 02 Programm und Stufensystem im Überblick
- 03 Mit der Entwickler-Plattform erstellen und wachsen
- 04 Anforderungen der einzelnen Stufen im Überblick
- 05 Anforderungen der einzelnen Stufen im Detail
- 06 Die Vorteile des Programm im Überblick
- 07 Die Vorteile des Programms im Detail
- 08 Programmressourcen
- 09 HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN



Ein Wort von unserer VP, Partner Ecosystem.

Wir konzentrieren uns ganz besonders darauf, den Mehrwert für unsere Kundschaft durch unser Netzwerk zu steigern.

Als HubSpot Technology Partner sind Sie jetzt Teil eines florierenden Ökosystems, das einen erheblichen Mehrwert für Ihre Kundschaft schafft. Mit mehr als 2.000 Apps in unserem Marketplace und 3 Millionen aktiven App-Installationen in allen Branchen und Segmenten tragen unsere Tech-Partner entscheidend zum Wachstum mit System bei.

Unser Ziel ist einfach: Wir wollen HubSpot zum weltweit besten Ökosystem für den Aufbau und das Wachstum eines Softwareunternehmens machen. Das bedeutet, dass wir uns konsequent auf die Produktqualität konzentrieren, mehr Transparenz darüber bieten, wo Partner den größten Mehrwert schaffen, und in Programme, Tools und Unterstützung investieren, die Ihnen beim Wachstum helfen.

Dieser Leitfaden soll dieses Engagement greifbar machen.

Im Folgenden erfahren Sie, wie das Technology Partner Program funktioniert, was die einzelnen Stufen beinhalten und welche konkreten Schritte Sie unternehmen können, um Ihre Wirkung mit HubSpot zu verstärken. Ich hoffe, dass Ihr Team dadurch ein klares Gefühl dafür bekommt, was möglich ist, wenn wir gemeinsam in dieses Ökosystem investieren.

Vielen Dank, dass Sie auf HubSpot setzen, für unsere gemeinsamen Kundinnen und Kunden außergewöhnliche Erlebnisse schaffen und mit uns Hand in Hand die Zukunft gestalten.



Mit freundlichen Grüßen

Angie O'Dowd

Global VP, Partner Ecosystem



Über unser Programm & dessen Stufen.

Willkommen beim Technology Partner Program von HubSpot

Das HubSpot Technology Partner Program ermöglicht es Softwareunternehmen auf der ganzen Welt, gemeinsam mit HubSpot zu entwickeln, zu wachsen und zu expandieren. Zusammen unterstützen wir Millionen von Unternehmen beim Wachstum mit System, indem wir die Tools, auf die sie sich täglich verlassen, in einer leistungsstarken, einheitlichen Plattform zusammenführen.

Dieses Programm richtet sich an Partner, die gemeinsamen Kundinnen und Kunden mehr Wert bieten, Kundschaft über das HubSpot-Ökosystem gewinnen und sich im HubSpot Marktplatz von anderen abheben möchten. Ganz gleich, ob Sie gerade erst mit dem Aufbau Ihrer Integration beginnen oder bereits führend in Ihrer Branche sind – Sie werden Vorteile, Ressourcen und Unterstützung finden, die genau Ihrer Wachstumsphase entsprechen.

Warum wir dieses Programm entwickelt haben

Ziel von HubSpot war es schon immer, Unternehmen beim nachhaltigen Wachstum zu unterstützen. Integrationen spielen heute eine zentrale Rolle dabei, wie Kundinnen und Kunden ihre Unternehmen führen, und Technology Partner sind unerlässlich, um diese vernetzte Erfahrung zu ermöglichen.

Mit dem Technology Partner Program möchten wir Ihre Bedeutung anerkennen sowie Ihre Wirkung unterstützen, und zwar durch ...

- ein klares, auf Daten basierendes Stufen-Framework, das transparente Wege zu mehr Sichtbarkeit, Support und Investitionen schafft.
- Praktische Ressourcen und Insights, die Ihnen helfen, hochwertige Integrationen zu entwickeln und effizient innerhalb des HubSpot-Ökosystems größer zu werden.
- Kooperationsmöglichkeiten, die Sie mit den Teams, Kundschaft und dem globalen Netzwerk von HubSpot verbinden; von Co-Marketing und Co-Selling bis hin zu Partnerevents und Enablement-Programmen.



Über unser Programm & dessen Stufen.

Unsere Stufenstruktur

Das Programm gliedert sich in vier Stufen, die jeweils darauf ausgerichtet sind, Ihr Wachstum zu unterstützen und Ihre Bedeutung zu würdigen.

Wenn Sie mit HubSpot Ihren Kundenstamm vergrößern sowie Ihre Produkt- und GTM-Abstimmung intensivieren, eröffnen sich Ihnen neue Vorteile und Möglichkeiten der Transparenz.

1.



PARTNER

Sie haben eine App erstellt, die mit HubSpot verknüpft ist, und sind bereit, im Ökosystem zu wachsen.

2.



RISING

Sie gewinnen an Zugkraft – Sie erhöhen die Akzeptanz und verbessern aktiv Ihre Integrationserfahrung.

3.



LEADING

Sie sind in Ihrer Branche etabliert, schaffen einen messbaren Mehrwert für gemeinsame Kundschaft und arbeiten eng mit HubSpot zusammen.

4.



PREMIER

Sie sind ein Partner, der dank umfassender technischer und GTM-Abstimmung erheblichen Einfluss auf Kundschaft und Netzwerk hat.

Jede Stufe baut auf der vorherigen auf und bietet erweiterten Zugriff, Support und Transparenz, sobald Ihr Einfluss im HubSpot-Partnernetzwerk wächst.



Über unser Programm & dessen Stufen.

Fortschritte im Programm

Ihre Stufe wird durch objektive Kennzahlen bestimmt, die die Auswirkungen auf die Kundschaft und die Umsatzausrichtung widerspiegeln. Um eine höhere Stufe zu erreichen, werden Sie anhand von drei Bereichen bewertet:



MEHRWERT FÜR KUNDINNEN UND KUNDEN

Wie Ihre Integration die Produktakzeptanz und Geschäftsergebnisse für gemeinsame Kundinnen und Kunden fördert. Gemessen am zugeordneten MRR.



BEEINFLUSSTER UMSATZ

Wie Ihr Team HubSpot dabei unterstützt, Kunden-Accounts zu gewinnen, zu binden oder zu erweitern. Gemessen am MRR beeinflusster Deals und MRR aus App-Installationen innerhalb von 90 Tagen.



QUALITÄT, BEREITSCHAFT UND KUNDENERLEBNIS

Partner, die in höhere Stufen aufsteigen, müssen zusätzliche grundlegende Anforderungen erfüllen, um ein herausragendes Kundenerlebnis zu gewährleisten und eine engere Zusammenarbeit mit HubSpot zu unterstützen.



Über unser Programm & dessen Stufen.

Neubewertung und Stufenwechsel

Wenn Sie Ihre erste App im HubSpot Marketplace listen, unterzeichnen Sie die Vereinbarung für das HubSpot Technology Partner Program und treten dem Programm als Partner bei.

Damit alles fair, vorhersehbar und transparent bleibt, erfolgen alle Stufenänderungen nach einem festgelegten Rhythmus.



AUFSTEIGEN

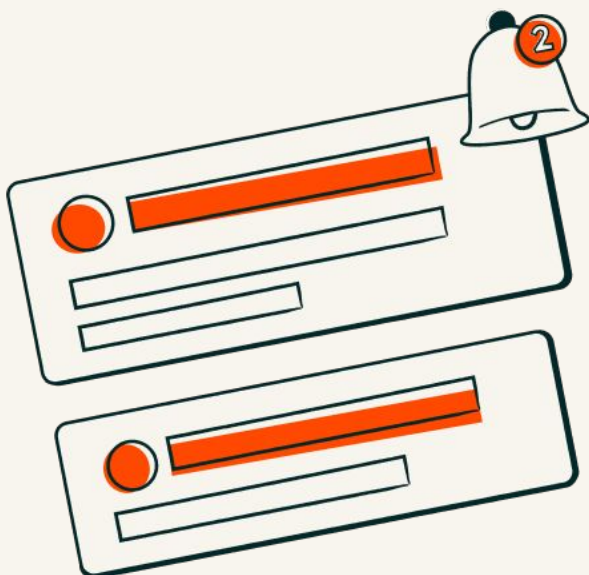
Partner können sich einmal pro Quartal für eine Aufstiegsstufe qualifizieren, basierend auf ihrer Performance in den jeweils letzten 12 Monaten. Sobald Sie auf eine höhere Stufe aufsteigen, erhalten Sie Zugriff auf weitere Partnervorteile. **Wechsel zu einer höheren Stufe erfolgen am 15. des ersten Monats eines jeden Quartals.**



ABSTEIGEN

Wechsel zu einer niedrigeren Stufe finden zweimal jährlich, und zwar im Rahmen von HubSpots Neubewertung zu Mitte und Ende des Jahres. **Herabstufungen erfolgen im 1. und 3. Quartal am 15.**

Für den Programmstart 2026 wird eine Ausnahme gemacht: Es wird keine Herabstufung geben. Das erste Fenster zur Überprüfung der unteren Ebene ist für das 1. Quartal 2027 geplant.



Benachrichtigung und Aktivierung:

Wenn Sie für eine neue Stufe infrage kommen:

- Sie erhalten eine E-Mail-Benachrichtigung mit Ihrem aktualisierten Stufenstatus
- Leading und Premium Partner müssen das POC-Formular für Partner innerhalb von zwei Wochen ausfüllen, um der neuen Stufe beizutreten und deren Vorteile zu nutzen
- Ihre aktualisierte Stufe wird auf der Entwicklerplattform angezeigt

Wenn Sie die Anforderungen nicht rechtzeitig erfüllen:

- Sie bleiben bei der nächsten Bewertung erneut berechtigt, sich zu qualifizieren
- Ihre aktuelle Stufe bleibt unverändert, bis alle Anforderungen erfüllt sind



Erstellen und wachsen Sie mit der Entwickler-Plattform.

Die Echtzeitdaten zu Ihrer Stufe, den Vorteilen und der Performance des Technology Partner Program sind in Ihrem regulären HubSpot-Account auf der neuen HubSpot-Entwicklerplattform verfügbar. Hier können Sie Ihre Integration erstellen, nachverfolgen und erweitern.

SCHNELLER MIT HUBSPOT ENTWICKELN

- Native UI-Erweiterungen (z. B. App-Karten, Seiten mit benutzerdefinierten Einstellungen)
- Moderne Entwicklertools (CLI, Sandboxes, erweiterte Dokumente)
- KI-fähige Funktionen (Breeze Agent-Tools)

NACHFRAGE IM MARKETPLACE STEIGERN

- Marketplace-Listing erstellen und verwalten
- Demo-Terminplanung von der Listing-Seite aus aktivieren
- Daten zu Lead-Aktivitäten und -Absichten anzeigen, um potenzielle Kundschaft zu erkennen
- Nachverfolgen, welche Unternehmen Ihre App evaluieren

PROGRAMMERFOLG NACHVERFOLGEN

- Die aktuelle Stufe und den Fortschritt auf dem Weg zur nächsten Stufe einsehen
- App-Performance und Marketplace-Interaktionen beobachten
- Beeinflusste Umsätze und Referrals übermitteln, um das Wachstum der Stufen zu beschleunigen
- Bei Bedarf auf stufenspezifische Ressourcen, Enablement und Best Practices zugreifen



👉 Die Entwicklerplattform von HubSpot verwenden

Sie verwenden bereits die Entwicklerplattform? Melden Sie sich bei Ihrem regulären HubSpot-Account an und gehen Sie zum Entwicklerbereich, um Informationen über Ihre Stufe und Ihr Programm anzusehen.

Haben Sie Ihre App in einem älteren Entwickler-Portal erstellt? Dann müssen Sie Ihren Account umwandeln, um auf die neue Entwicklerplattform zugreifen zu können. Das geht ganz schnell. Ihre bestehenden Apps und Listings bleiben erhalten. Keine Neuerstellung erforderlich. Es dauert nur ein paar Minuten.

Brauchen Sie Hilfe? Wenn Sie Probleme haben, auf die Entwicklerplattform zuzugreifen oder die für Ihren Account zuständige Person zu identifizieren, wenden Sie sich bitte an technology-partners@hubspot.com.



Die Anforderungen der einzelnen Stufen im Überblick.

Die Stufen stehen für ein bestimmtes Maß an Kundenwirkung, technischer Exzellenz und Zusammenarbeit bei der Markteinführung. Um sich für eine Stufe zu qualifizieren, müssen Partner die unten aufgeführten Schwellenwerte für die Stufe, die Programmanforderungen und die Erfolgsanforderungen an Partnern erfüllen.

Bitte beachten Sie, dass jeder Partner alle seine Verpflichtungen¹ erfüllt haben muss, um auf der bestehenden Stufe zu bleiben oder aufzusteigen. Die Erfüllung aller Verpflichtungen gewährleistet Fairness und Einheitlichkeit gegenüber allen Partnern und schützt das Kundenerlebnis.

	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER*
Schwellenwerte für Stufen				
Zugeordneter MRR (12 Mo. im Durchschnitt)	-	400.000 \$	1 Mio. \$	7 Mio. \$
Beeinflusster MRR (12 Mo.) - Beeinflusster Deal-MRR ODER - Installation der App in den ersten 90 Tagen MRR	-	≥ 1.000 \$ beeinflusster Deal ODER ≥ 5.000 \$ erste 90 Tage	≥ 5.000 \$ beeinflusster Deal ODER ≥ 30.000 \$ erste 90 Tage	≥ 30.000 \$ beeinflusster Deal ODER ≥ 100.000 \$ erste 90 Tage
Marketplace-Bewertungen (12 Mo.)**	-	≥ 5	≥ 5	≥ 10
Marketplace-Bewertung (12 Mo. im Durchschnitt)**	-	über 3,5 Sterne	über 4,0 Sterne	über 4,0 Sterne
Grundlegende Programmanforderungen				
Marketplace-Listing (live)	Erforderlich	Erforderlich	Erforderlich	Erforderlich
App-Zertifizierung**	-	-	Bevorzugt	Erforderlich
Erfolgsanforderungen an Partner				
Benannter Technical/Product Referent	Bevorzugt	Bevorzugt	Erforderlich	Erforderlich
Benannte verantwortliche Person für die Partnerschaft	-	-	Erforderlich	Erforderlich
Benannter Executive Sponsor	-	-	Bevorzugt	Erforderlich
Gemeinsame Datennutzung für die Accountzuordnung	-	-	Bevorzugt	Erforderlich

* Premier-Ausnahme available für starke Co-selling-Partner: siehe [nächste Seite](#).

** Schrittweise bis End 2026



Anforderungen der einzelnen Stufen im Überblick.

Stufen-Qualifizierung & Ausnahmen

* PREMIER-AUSNAHME

Für Partner, die einen starken, beständigen Einfluss auf das Co-Selling zeigen, gibt es noch einen anderen Weg, um sich für die Premier-Stufe zu qualifizieren.

Partner mit **100.000 \$ oder mehr MRR bei beeinflussten Deals** können für die Premier-Stufe infrage kommen, **unabhängig vom zugeordneten MRR oder dem MMR für App-Installationen in den ersten 90 Tagen**, vorausgesetzt, sie erfüllen alle anderen obligatorischen Programmanforderungen.

ÜBERGANGSFRIST 2026:

Einige Anforderungen werden bis 2026 schrittweise eingeführt.

- Erforderliche Schwellenwerte für Bewertungen und Rezensionen (Rising, Leading, Premier)
- Zertifizierungsvoraussetzungen (nur Premier)

Die Partner haben das ganze Jahr Zeit, um diese neuen Standards zu erfüllen. Alle weiteren Programmanforderungen treten mit sofortiger Wirkung in Kraft. Ab dem 1. Januar 2027 werden alle Partner gemäß der Gesamtanforderungen des Programms bewertet.

ANFORDERUNG: ERFÜLLUNG ALLER VERPFLICHTUNGEN

¹ Um im Rahmen des Technology Partner Program von HubSpot als zuverlässiger Partner zu gelten, müssen Sie mindestens: 1) die Vereinbarung für das Technology Partner Program und die Programmrichtlinien einhalten, 2) alle in diesem Leitfaden aufgeführten Programmanforderungen erfüllen und beibehalten, 3) alle erforderlichen Sicherheitsmaßnahmen einhalten und 4) positive Beziehungen zu HubSpot und der Kundschaft pflegen (d. h. Sie dürfen über keine aktuellen oder kürzlichen „verschuldeten“ Eskalationen verfügen). Die Entscheidung darüber, ob ein Partner zu dem jeweiligen Zeitpunkt diese Anforderung erfüllt, liegt im alleinigen Ermessen von HubSpot.



Anforderungen der einzelnen Stufen im Detail.

Schwellenwerte für Stufen im Detail

01

ZUGEORDNETER MRR

Durchschnittlicher monatlich wiederkehrender Umsatz (MRR) von Kundschaft, die Ihre App(s) in den letzten 12 Monaten aktiv genutzt hat.

02

MRR AUS BEEINFLUSSTEN DEALS

Monatlich wiederkehrender Gesamtumsatz (MRR) aus Deals, die Sie in den letzten 12 Monaten direkt über Co-Selling-/Co-Service-Programme oder die Teilnahme an HubSpot-Vertriebszyklen unterstützt oder vermittelt haben.

03

MMR AUS APP-INSTALLATIONEN IN DEN ERSTEN 90 TAGEN

Monatlich wiederkehrender Gesamtumsatz (MRR) von Kundschaft, die Ihre App innerhalb von 90 Tagen nach dem Kauf von HubSpot installiert hat; und das im Rahmen einen Zeitraums von 12 Monaten.

04

MARKTPLATZBEWERTUNGEN & REZENSIONEN

HubSpot verlangt von Partnern, dass sie ein starkes Bewertungsprofil pflegen und dazu aktuelle, hochwertige Reviews von HubSpot-Kundschaft erhalten, die Ihre App nutzt. Von höherstufigen Partnern wird erwartet, dass sie einen konstanten Mehrwert schaffen, der sich sowohl in der Quantität als auch in der Qualität der jüngsten Bewertungen widerspiegelt. Dadurch wird sichergestellt, dass beworbene Apps konstant ein effektive Kundenerlebnis bieten und die Kundschaft in der Lage ist, zuverlässige, datengestützte Entscheidungen zu treffen.



Anforderungen der
einzelnen Stufen
im Detail.

Grundlegende Programm- anforderungen im Detail



MARKETPLACE-LISTING IN ECHTZEIT

Um zum HubSpot Technology Partner zu werden, muss Ihre App im HubSpot Marketplace gelistet sein und unsere [Listing-Anforderungen](#) erfüllen. Apps haben diese Standards dauerhaft zu erfüllen, um im Marketplace aktiv zu bleiben.



APP-ZERTIFIZIERUNG.

Das [App-Zertifizierungsprogramm](#) steht allen Partnern offen und ist die beste Möglichkeit zu zeigen, dass Ihre Integration unsere höchsten Standards in Bezug auf Sicherheit, Leistung und Zuverlässigkeit erfüllt. Jeder Partner kann sich bewerben. Für die höchsten Stufen ist eine Zertifizierung jedoch obligatorisch, da diese Partner das HubSpot-Netzwerk auch auf höchstem Niveau repräsentieren und von HubSpot die größten Vorteile bei der Markteinführung erhalten.

Zertifizierte Apps werden alle zwei Jahre einer formellen Überprüfung unterzogen. Premier und Leading Partner nehmen außerdem an jährlichen Qualitätsüberprüfungen teil, um eine kontinuierliche Übereinstimmung mit den Standards von HubSpot sicherzustellen.



Anforderungen der einzelnen Stufen im Detail.

Erfolgsanforderungen an Partner im Detail

Voraussetzung zur Stufenaktivierung: Wenn Sie für eine Leading- oder Premier-Stufe in Frage kommen, werden Sie aufgefordert, ein **POC-Formular** für Partner auszufüllen und die auf den folgenden Seiten aufgeführten Informationen anzugeben, um die nächste Stufe freizuschalten. Dadurch wird sichergestellt, dass HubSpot über die richtigen Kontaktpunkte, Datenverbindungen und Tools verfügt, um eine einfache und effektive Zusammenarbeit zu ermöglichen. Die Erwartungen wachsen mit jeder Stufe und spiegeln die zusätzliche Sichtbarkeit, das Co-Selling und die Partnerschaft wider, in dem Maße wie diese Aspekte sich im Laufe der Zeit vergrößern.



Wenn Sie das **Partner-POC-Formular** nicht innerhalb des erforderlichen Zeitrahmens ausfüllen, wird ein Stufenwechsel für das jeweilige Quartal nicht verarbeitet. Sie sind jedoch weiterhin berechtigt, sich im nächsten Zyklus erneut zu qualifizieren.



Anforderungen der einzelnen Stufen im Detail.



BENANNTER TECHNICAL/PRODUCT REFERENT

Jeder Partner sollte einen technischen Ansprechpartner benennen, der Produkt- oder API-Mitteilungen empfangen und technische Eskalationen bearbeiten kann. Mit diesem Kontakt gewährleisten Sie, dass HubSpot schnell die richtige Person erreichen kann, wenn es um die Koordination von Feature-Updates, Benachrichtigungen über inkompatible Änderungen oder der Behebung von Kundenproblemen geht.

Für hochrangige Partner stellt diese Anforderung auch sicher, dass die technischen und Produktteams von HubSpot (z. B. Solutions Architects, Product Managers) eine klare Ansprechperson haben, mit der sie bei umfassenderen Integrationen, Fehlerbehebung und Roadmap-Diskussionen zusammenarbeiten können.



BENANNTE VERANTWORTLICHE PERSON FÜR DIE PARTNERSCHAFT

Die von Ihnen benannte verantwortliche Person für die Partnerschaft ist die primäre Bezugsperson für Ihre HubSpot-Partnerschaft. Diese Person sorgt für die Abstimmung zwischen Ihren GTM-, Produkt- und technischen Teams und sollte Folgendes leisten:

- Als Hauptansprechpartner für partnerschaftliche Aktivitäten fungieren
- An der jährlichen gemeinsamen Geschäftsplanung teilnehmen
- Sich an Gesprächen über Produkt-Roadmaps über Ihre Pläne für die zukünftige Entwicklung mit HubSpot beteiligen
- Interne Teams über Programme, Updates und Best Practices von HubSpot auf dem Laufenden halten
- Sicherstellen, dass Co-Selling- und Co-Serving-Initiativen unterstützt werden (auch wenn diese Person nicht für den Tagesverkauf zuständig ist)*

* Co-Selling-Weiterleitung: Sie bestimmen außerdem einen HubSpot Sales & Customer Success POC (dies kann dieselbe Person oder eine andere Person sein), um als direkt zuständige Person für Co-Selling-Opportunitys zu fungieren. HubSpot-Mitarbeitende leiten dealbezogene Kontaktaufnahmen an diesen Kontakt weiter, um eine schnellere Reaktion zu ermöglichen.

Wenn sich diese Kontakte ändern, müssen Partner HubSpot unverzüglich benachrichtigen, indem sie das Partner-POC-Formular erneut einreichen.



Anforderungen der einzelnen Stufen im Detail.



BENANNTER EXECUTIVE SPONSOR

Premier-Partner müssen eine Führungskraft – in der Regel eine auf Vorstands- oder Managementebene im Bereich Produkt, GTM oder Partnerschaften – als strategischen Sponsor für die HubSpot-Partnerschaft benennen. Diese Person sorgt für Abstimmung mit der Geschäftsführung, unterstützt die Zusammenarbeit bei der Roadmap und dient als Eskalationspunkt, wenn strategische Entscheidungen erforderlich sind. Vom Executive Sponsor wird erwartet, dass er ...

- mindestens zweimal pro Jahr direkt mit HubSpot in Kontakt tritt, um ein Status-Update zu erhalten und die Partnerschaft strategisch zu besprechen.
- Führungskräfte durch die Teilnahme an strategischen Planungsgesprächen aufeinander abstimmt.
- als Eskalationspunkt fungiert, wenn strategische Entscheidungen erforderlich sind.
- sich intern innerhalb des Unternehmens für die Partnerschaft einsetzt und hilft, das langfristige Engagement aufrechtzuerhalten.



GEMEINSAME DATENNUTZUNG FÜR DIE ACCOUNTZUORDNUNG

Premier und Leading Partner müssen sich überschneidende Daten zwischen Kundschaft und Interessierten sicher austauschen (idealerweise über Crossbeam), um Co-Selling-Möglichkeiten zu erschließen.

Wenn Crossbeam nicht verfügbar ist, kann nach Genehmigung durch HubSpot eine alternative Datenfreigabe für eine manuelle Überlappungsanalyse verwendet werden.

Diese Transparenz hilft beiden Seiten, gemeinsame Kundschaft zu priorisieren und den Umsatz stärker zu beeinflussen.



Die Vorteile des Programms im Überblick.

Wenn Sie im Rahmen des Technology Partner Program wachsen, erhalten Sie Zugriff auf Vorteile, die Ihre Sichtbarkeit erhöhen, Ihre Reichweite vergrößern und die Zusammenarbeit mit den Produkt- und Markteinführungsteams von HubSpot vertiefen. Die Vorteile vergrößern sich mit dem Effekt – so wird sichergestellt, dass Ihre Investition in HubSpot mit der Investition von HubSpot stimmig ist.

 PARTNER SUCCESS	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Berechtigung für das Partner Advisory Council	Möglich	Möglich	Möglich	Vorrangig
Persönlicher Partner Manager	-	-	✓	✓
Gemeinsame Geschäftsplanung	-	-	Vorrangig Halbjährlich	✓ Vierteljährlich
Benannter HubSpot Champion	-	-	-	✓

 SALES VORTEILE	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Mitarbeiter-Enablement mit HubSpot	Basiswert	Basiswert+ Erweitert Möglich	Basiswert + Erweitert Bevorzugt	Basiswert + Erweitert ✓
Account-Zuordnung	-	-	Bevorzugt	✓
Co-Selling- und Co-Service-Berechtigung	-	-	Möglich	✓
Vor-Ort-Besuche mit HubSpot-Team	-	-	Möglich	✓
Demo-Account für HubSpot Pre-Sales	-	-	Möglich	Bevorzugt

Hinweis: HubSpot behält sich das Recht vor, Leistungen auszusetzen und/oder zu streichen, wenn ein Partner seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Die Entscheidung, ob ein Partner zu einem bestimmten Zeitpunkt als vollwertig eingestuft wird, liegt im alleinigen Ermessen von HubSpot.



Die Vorteile des Programms im Überblick.

 MARKETING VORTEILE	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Marketplace-Listing mit Lead- und Intent-Daten	✓	✓	✓	✓
Berechtigung für den Partner Growth Accelerator	Möglich	Möglich	Bevorzugt	✓
Rabatte für Event-Sponsoring	-	✓	✓	✓
Verbesserte Auffindbarkeit im Marketplace	-	Möglich	Bevorzugt	✓
Gemeinsames Marketing	-	Möglich	Bevorzugt	✓
Berechtigung für Trending-Apps-Feature	Möglich	Möglich	-	-

 TECHNISCHE VORTEILE	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Entwicklerplattform mit Analytics	✓	✓	✓	✓
Berechtigung zur App-Zertifizierung	✓	✓	✓	✓
Priorisierter Beta-Zugriff auf neue Funktionen	Möglich	Möglich	Bevorzugt	Bevorzugt
Technische und Produktberatung	-	-	✓ Vierteljährlich	✓ Unbegrenzt

Hinweis: HubSpot behält sich das Recht vor, Leistungen auszusetzen und/oder zu streichen, wenn ein Partner seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Die Entscheidung, ob ein Partner zu einem bestimmten Zeitpunkt als vollwertig eingestuft wird, liegt im alleinigen Ermessen von HubSpot.





Die Vorteile des Programms im Detail.

Vorteile der Partnerstufen

Diese Vorteile helfen Ihnen, eine starke, strategische und produktive Partnerschaft mit HubSpot aufzubauen. Sie konzentrieren sich auf Abstimmung, Planung und den Aufbau von Beziehungen.

★ Berechtigung für das Partner Advisory Council

Das Partner Advisory Council (PAC) vereint eine kleine Gruppe von etwa ~15 Technology Partners, die mit HubSpot an Roadmap-Prioritäten, Partnererfahrungen und Markteinführungsstrategien arbeiten.

Die PAC-Mitglieder nehmen das ganze Jahr über an verschiedenen virtuellen und persönlichen Meetings teil, um wichtige Themen wie neue Partnertools, Programmaktualisierungen und Prioritäten des Ökosystems zu besprechen. In einer speziellen Slack-Gruppe können Mitglieder Feedback in Echtzeit geben und sich direkt mit den HubSpot-Teams über neue Chancen oder Herausforderungen austauschen. Die Mitgliedschaft ist **nur auf Einladung möglich**. Interessierte Partner können ihrem Partner Manager ihr Interesse mitteilen. Die Bewerbungen werden von einem Auswahlkomitee geprüft, das die Partner nach Stufe, strategischer Ausrichtung und der Fähigkeit, wichtige Anwendungsfälle zu repräsentieren, bewertet.

Als PAC-Mitglied haben Sie direkten Einfluss auf den Ausbau der Beziehung zwischen Ihrer Kundschaft und Partnern wie Ihnen.

★ Persönlicher Partner Manager

Als Leading oder Premier Partner wird Ihnen ein Partner Manager zugewiesen: Ihre Hauptansprechperson bei HubSpot.

Ihr Partner Manager unterstützt Sie bei Ihrer gesamten Wachstumsstrategie und hilft Ihnen, das Beste aus Ihrer Partnerschaft herauszuholen. Ihr PM beteiligt sich mit Ihnen an der strategischen Planung, koordiniert die Vorteile des Programms, bringt Sie mit internen Expertinnen und Experten zusammen und stellt sicher, dass Ihre Ziele mit der Strategie von HubSpot übereinstimmen.

Ihren Partner Manager finden Sie, indem Sie sich bei Ihrem regulären HubSpot-Account anmelden und auf der [Entwicklerplattform von HubSpot](#) zur Registerkarte „Entwickler“ wechseln.



Die Vorteile des Programms im Detail.



★ Gemeinsame Geschäftsplanung

Leading und Premier Partner nehmen an strukturierten gemeinsamen Planungssitzungen mit ihrem Partner Manager teil, um die Leistung zu überprüfen, Ziele abzustimmen und neue Möglichkeiten für die Zusammenarbeit zu identifizieren. Diese Sitzungen bieten Raum für ...

- Prüfung der wichtigsten Wachstums- und Performancekennzahlen.
- eine Bewertung des Zustands und der Auswirkungen der Partnerschaft.
- das Abstimmen von Roadmap-Prioritäten und GTM-Aktivitäten.
- die Erstellung und Pflege eines gemeinsamen Aktionsplans, der die Ausführung unterstützt.

Zeitraum:

- Premier Partner: Vierteljährlich
- Leading Partner: Halbjährlich

Die gemeinsame Planung stellt sicher, dass beide Teams aufeinander abgestimmt bleiben und sich auf die Aktionen konzentrieren, die die größte Wirkung erzielen.

★ Benannter HubSpot Champion

Als Premier Partner steht Ihnen ein HubSpot-Champion zur Seite: eine Führungskraft aus dem Produkt-, GTM- oder Vertriebsbereich bei HubSpot, die Ihnen intern weiterhilft und Ihre Arbeit konkret unterstützt.

Ihr Champion arbeitet mit Ihrem Partner Manager zusammen, um Ihre wichtigsten Prioritäten voranzubringen, Hindernisse zu beseitigen und Sie mit den richtigen HubSpot-Teams in Verbindung zu bringen.

Der Champion ist so etwas wie eine strategisch verbündete und beratende Person innerhalb von HubSpot und kann Ihnen dabei helfen, die Umsetzung, Sichtbarkeit und Bedeutung im Ökosystem zu fördern.



Die Vorteile des Programms im Detail.



Verkaufsvorteile

Diese Vorteile wirken sich positiv auf den Umsatz aus, indem sie den GTM-Teams von HubSpot helfen, Ihr Angebot zu verstehen, die richtigen Anwendungsfälle für Kundinnen und Kunden zu identifizieren und gemeinsam an strategischen Deals zu arbeiten.

Mitarbeiter-Enablement mit HubSpot

Als HubSpot-Partner können Sie von zwei Ebenen des Sales Enablements von HubSpot profitieren:

1. Basis-Enablement (für alle Partner verfügbar):

- Füllen Sie Ihren App- & Integrationsleifaden aus – eine einseitige Übersicht, die HubSpot-Vertriebsmitarbeitenden hilft, den Mehrwert, die Kategorie, die Preise und die damit verbundenen Kundenprobleme Ihrer Integration besser zu verstehen.
- Füllen Sie ebenfalls das POC-Verzeichnisformular aus, um Ihre Ansprechperson für Vertrieb und Customer Success zu benennen, damit HubSpot-Mitarbeitende problemlos mit Ihnen zur Account-Zusammenarbeit und für Referrals in Kontakt treten können.

2. Erweitertes Enablement (für Premier- und Leading Partner):

Premier- und Leading-Partner haben größere Sichtbarkeit und mehr Möglichkeiten zur direkten Interaktion mit den HubSpot-Teams durch ...

- virtuelle Live-Schulungen und Webinare zur Weiterbildung von Vertriebs- und CS-Teams.
- On-Demand-Enablement-Inhalte (kurze Videos oder Demos).
- den Einbezug in interne GTM-Decks, Newsletter oder Enablement-Sitzungen.

Account-Zuordnung

Mit Crossbeam, dem bevorzugten Account-Mapping-Tool von HubSpot, haben Partner die Möglichkeit, ihr CRM-System zu verknüpfen, um zusammen Kundschaft, offene Opportunitys und gemeinsame Interessierte zu finden. Diese Daten helfen beiden Teams herauszufinden, wo sie zusammenarbeiten können, um Kundschaft zu gewinnen bzw. zu bedienen, Accounts mit hohem Potenzial zu priorisieren und Co-Selling und Co-Service zu optimieren.

Die Account-Zuordnung über Crossbeam ist für alle Premier Partner verfügbar und wird für Leading Partner basierend auf der strategischen Eignung priorisiert. Partner sind für die Pflege ihres eigenen Crossbeam-Accounts verantwortlich. Wenn Sie Teil des HubSpot Technology Partner Program sind, können Sie sich an Ihren Partner Manager wenden, um weitere Informationen zu erhalten oder die Einrichtung der Account-Zuordnung anzufordern.



Die Vorteile des Programms im Detail.



💰 Co-Selling- und Co-Service-Berechtigung

Das Co-Selling- und Co-Service-Programm (CSCS) von HubSpot ermöglicht eine bidirektionale Zusammenarbeit zwischen Ihren Vertriebs- und CS-Teams und HubSpot, um zusammen gemeinsame Kunden-Accounts zu gewinnen, zu binden und auszubauen. Wir nutzen Daten zur Bestimmung von Account-Überschneidungen und gezieltes Enablement, um an offenen Deals zusammenzuarbeiten, Empfehlungen zu generieren und uns Interessierten sowie Kundschaft nach dem Motto „Zwei sind besser als einer“ zu präsentieren.

Die Teilnahme am CSCS-Kernprogramm ist auf Partner beschränkt, die ...

- einen dedizierten Co-Selling-DRI (hauptverantwortliche Ansprechperson für Co-Selling) einrichten, der in der Lage ist, bei Deals zusammenzuarbeiten und zeitnah auf Anfragen von HubSpot vor Ort zu reagieren.
- die Account-Zuordnung mit HubSpot (via Crossbeam) pflegen.
- ein zuverlässiges Kundenerlebnis bieten und sicherstellen, dass alle empfohlenen Accounts zeitnahen und professionellen Support erhalten.

Premier Partners, die nicht formell am CSCS-Programm teilnehmen, können bis zu 15 Nominierungen für gemeinsame Accounts pro Jahr einreichen, um Ad-hoc-Co-Selling-Support von HubSpot zu erhalten. Leading Partners, die nicht formell Teil des CSCS-Programms sind, kommen für eine Ad-hoc-Co-Selling-Unterstützung von HubSpot für strategische, einmalige Kooperationen infrage.

Wenn Sie dem HubSpot Technology Partner Program angehören und an einer Teilnahme interessiert sind, wenden Sie sich bitte an Ihren Partner Manager, um mehr über den Teilnahmeprozess und die Kriterien für die Co-Selling-Anforderungen zu erfahren.



Die Vorteile des Programms im Detail.



Vor-Ort-Besuche beim HubSpot-Team

Ausgewählte Partner sind eingeladen, ein lokales Event mit den Go-to-Market-Teams (GTM) von HubSpot im Büro in Cambridge auszurichten. Diese Besuche bieten Gelegenheit, sich mit den Vertriebs- und Customer-Success-Teams von HubSpot in einer ungezwungenen Atmosphäre auszutauschen, auf den gemeinsamen Wert Ihrer Lösung mit HubSpot aufmerksam zu machen und Kontakte zu Mitgliedern des GTM-Teams zu knüpfen.

Premier Partners werden für mindestens einen Vor-Ort-Besuch pro Jahr bevorzugt behandelt, vorbehaltlich der gemeinsamen Verfügbarkeit der Termine. Leading Partners werden je nach strategischer Relevanz und Kategoriepositionierung in Betracht gezogen.

Demo-Account für HubSpot Pre-Sales

Die Pre-Sales-Teams von HubSpot führen potenzieller Kundschaft regelmäßig Integrationen im Rahmen von Live-Produktdemos und Lösungspräsentationen vor. Indem Sie einen Demo-Account oder eine Testumgebung für die interne Nutzung von HubSpot bereitstellen, erleichtern Sie es diesen Teams, Ihre Integration Interessierten zu zeigen, schaffen Transparenz und positionieren Ihre App als wichtigen Teil der technischen Infrastruktur von HubSpot. Berechtigte Partner werden eingeladen, ihre Anmeldedaten für die Demo über ein vom Programmteam geteiltes Formular einzureichen.



Die Vorteile des Programms im Detail.



Marketingvorteile

Diese Vorteile erhöhen die Reichweite, Auffindbarkeit und Markenpräsenz Ihrer Integration im Marketplace, in den Marketingkanälen und in den kundenorientierten Ressourcen von HubSpot.



Marketplace-Listing mit Lead- und Intent-Daten

Jeder Partner, der am Programm teilnimmt, erhält eine kostenlose, spezielle Listing-Seite im HubSpot Marketplace. Dieser verzeichnet über 1 Million Besuche pro Monat von Interessierten und Kundschaft, welche aktiv nach Lösungen suchen, die zu ihrer technischen Infrastruktur von HubSpot passen. Die Auflistung auf dem Marktplatz hilft Partnern, den Wert ihrer Integration, Anwendungsfälle und Unterscheidungsmerkmale klar zu vermitteln und den Kundenbedarf direkt über die Bewertung ihrer Lösung zu erfassen.

Partner können ihrer HubSpot Marketplace-Listing-Seite Calls-to-Action hinzufügen, um aus interessierten Besuchenden Leads zu machen. Lead-Einreichungen sind über Ihre Entwicklerplattform von HubSpot möglich und können zur Nachverfolgung mit Ihren bestehenden Go-to-Market-Systemen exportiert oder direkt aus Ihrer HubSpot-Instanz heraus bearbeitet werden.

Neben der Lead-Erfassung haben Partner Zugriff auf Intent-Daten, die zeigen, wie mit ihrem Marketplace-Eintrag interagiert wird. Diese Erkenntnisse helfen Teams bei der Priorisierung der Kontaktaufnahme, der Entwicklung von Käuferinteressen und bei der besseren Zuordnung von HubSpot-Ökosystem-spezifischen Pipeline-Komponenten.



Berechtigung für den Partner Growth Accelerator

Der Partner Growth Accelerator (PGA) ist ein anwendungsbasiertes Kohortenprogramm für Technology und Solutions Partners. Er bringt sie zusammen, um Co-Marketing-Kampagnen zu erstellen, die für HubSpot Marketing Development Funds (MDF) infrage kommen. Die Zweiertteams bauen ihre Kampagnen auf, während sie in einer Kleingruppe mit anderen an Live-Sitzungen im Workshop-Stil teilnehmen, die Vorträge von Fachleuten, Networking, Leitfäden und Vorlagen beinhalten.

Die Teilnahme steht allen Partnern offen, wobei Einladungen für Leading priorisiert und für Premier Partner basierend auf mehreren Faktoren wie angebotene Technologien, bediente Branchen, technische Kompetenz, einschlägiges Fachwissen und ausreichende Ressourcen garantiert werden. Weitere Informationen finden Sie auf dieser Seite.



Die Vorteile des Programms im Detail.



Rabatte für Event-Sponsoring

Für alle Technologiepartner von HubSpot bestehen bei HubSpots wichtigstem jährlichen Event, der INBOUND, und anderen regionalen Events wie GROW bezahlte Sponsoringmöglichkeiten. Diese Veranstaltungen bieten eine wertvolle Plattform, um Ihre Marke Tausenden von potenziellen Käuferinnen und Käufern, Ecosystem Partners und HubSpot-Mitarbeitenden vorzustellen.

Rising, Leading und Premier Partners profitieren außerdem von vergünstigten Sponsoringpaketen. Die Rabatte erhöhen sich je nach Stufe, sind begrenzt und werden nach dem Prinzip „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“ gewährt.

PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
• Zugang zu Sponsoring-Paketen bei Events: INBOUND, Partner Day & GROW	• Zugang zu Sponsoring-Paketen bei Events: INBOUND, Partner Day & GROW • 3 % Rabatt auf Sponsoring-Pakete im Wert von 50.000 \$	• Zugang zu Sponsoring-Paketen bei Events: INBOUND, Partner Day & GROW • 3 % Rabatt auf Sponsoring-Pakete im Wert von 50.000 \$ • 5 % Rabatt auf Sponsoring-Pakete im Wert von 100.000 \$ oder mehr	• Frühzeitiger Zugriff auf Sponsoring-Pakete bei INBOUND und Partner Day & GROW-Events • 3 % Rabatt auf Sponsoring-Pakete im Wert von 50.000 \$ • 5 % Rabatt auf Sponsoring-Pakete im Wert von 100.000 \$ oder mehr • 10 % Rabatt auf Sponsoring-Pakete im Wert von 100.000 \$ oder mehr

Wenn Sie mehr über bevorstehende Sponsoringmöglichkeiten und Preise erfahren möchten, abonnieren Sie bitte den Programm-Newsletter und wenden Sie sich an Ihren Partner Manager.

Verbesserte Auffindbarkeit im Marketplace

Der Marketplace von HubSpot wird ständig weiterentwickelt, um Kundschaft dabei zu helfen, die richtigen Integrationen je nach Bedarf zu finden. Im Rahmen des Technology Partner Program wird die Sichtbarkeit Ihrer App auf dem Marketplace von Ihrer Partnerstufe beeinflusst. Partner höherer Stufen werden eher gefunden aufgrund von ...

- in Marketplace-Listings angezeigten Stufenabzeichen, wodurch Kundschaft Rising, Leading und Premier Partners leichter erkennen kann.
- stufenbasierte Filter, die Interessierte helfen, Integrationen nach Partnerstufe zu durchsuchen und zu vergleichen.

Personalisierte Empfehlungsabschnitte wie „Basierend auf Ihren jüngsten Aktivitäten“ und „Erweitern Sie Ihre technische Infrastruktur“ beruhen auf Faktoren wie Kundenbewertungen, Installationsraten und Relevanz für das HubSpot-Setup der nutzenden Person. Hochrangige Partner tauchen eventuell öfter auf, da sie häufig bessere Leistungen in den Bereichen aufweisen.



Die Vorteile des Programms im Detail.



Gemeinsames Marketing

HubSpot arbeitet zusammen mit ausgewählten Technology Partners an Marketinginitiativen, um den gemeinsamen Kundennutzen hervorzuheben und die Reichweite im gesamten Ökosystem zu erhöhen. Diese Gelegenheiten helfen dabei, Ihre Integration bei der globalen Zielgruppe von HubSpot zu positionieren.

Gemeinsames Marketing kann Aktivitäten wie Co-Branding-Inhalte, gemeinschaftliche Events vor Ort, benutzerdefinierte Angebote im Rahmen des Affiliate-Programms oder redaktionelle Beiträge umfassen, die mit den strategischen Prioritäten von HubSpot übereinstimmen. Die Verfügbarkeit ist begrenzt, wobei Premier Partners garantiert mindestens eine Möglichkeit pro Jahr erhalten und Leading Partner nach Relevanz und Eignung priorisiert werden.

Hinweis: HubSpot bestimmt für jeden Partner, welche Art von Marketingaktivität am besten zu unserer Content- und Event-Strategie passt.

Wenn Sie Teil des Technology Partner Program von HubSpot sind und mehr erfahren möchten, wenden Sie sich bitte an Ihren Partner Manager.



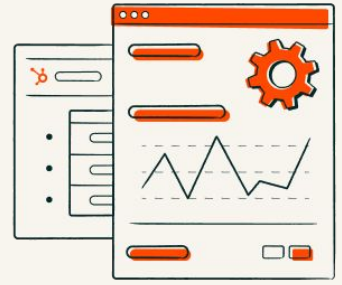
Berechtigung für Trending-Apps-Feature

HubSpot richtet die Aufmerksamkeit auf die nächste Generation innovativer Apps mit der Initiative „Featuring Trending Apps“. Dieses Programm stellt Partner ins Rampenlicht, die durch schnelle App-Akzeptanz einen außergewöhnlichen Mehrwert für die Kundschaft schaffen. Ausgewählte Apps können in allen HubSpot-Kanälen vertreten sein, zum Beispiel:

- Auf HubSpot.com, über spezielle Seiten oder Blog-Highlights
- Auf Entwickler-fokussierten Kanälen, einschließlich „Developer Advocacy“-Newsletters, Content und Social-Media-Beiträge
- Auf internen Enablement-Kanälen für Vertriebsmitarbeitende, die den HubSpot-Teams helfen, angesagte Integrationen besser zu verstehen und zu empfehlen



Die Vorteile des Programms im Detail.



Technische Vorteile

Entwicklerplattform mit Analytics

Ihre HubSpot-Entwicklerplattform ist Ihre Schaltzentrale für alles, was mit dem Erstellen und Verwalten Ihrer App und dem mit HubSpot verbundenen Wachstum Ihres Unternehmens zu tun hat.

1. Erstellen und verwalten: Erstellen Sie neue Integrationen, verwalten Sie Ihre Marketplace-Listings und aktualisieren Sie wichtige Informationen, damit Kundinnen und Kunden Ihre Lösung entdecken und bewerten können.

2. Performance mit integrierten Analytics- und Intent-Daten verfolgen

- Installationen, aktive Installationen und Deinstallationstrends
- Nutzung von Interaktion und API durch Kundschaft
- Bewertungen, Rezensionen und Zertifizierungsstatus
- Absichts- und Leaddaten (Listenaufrufe, Demoanfragen und Kontakteinsendungen)

Diese Erkenntnisse helfen Ihnen, Akzeptanztrends zu verstehen, Wachstumschancen zu identifizieren und fundierte Entscheidungen zu treffen, um Ihr Produkterlebnis zu verbessern.

3. Am Technology Partner Program teilnehmen

Informieren Sie sich über das Programm.

- Stufen-Status und Fortschritt anzeigen
- Auf Produktdokumentation und Supportressourcen zugreifen
- Überprüfen von Programmrichtlinien und -anforderungen

Reichen Sie beeinflusste Umsätze und Empfehlungen ein: Protokollieren Sie die HubSpot-Deals, die Sie beeinflussen oder vermitteln, damit dies für einen Stufenaufstieg erfasst wird und zählt. Beeinflusster Umsatz ist eine Schlüsselkomponente für die Bewertung der Rising-, Leading- und Premier-Stufen.

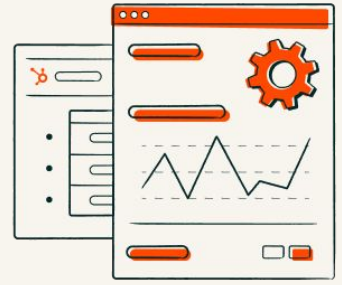
Halten Sie Ihre Partnerschaftskontakte auf dem neuesten Stand: Aktualisieren Sie Ihre Programm-Ansprechperson, damit HubSpot die richtigen Personen in Ihrem Team erreichen kann für:

- Stufenrelevante Programm-Updates und Benachrichtigungen
- Technische und Produktankündigungen
- Partnerspezifische Möglichkeiten

Wichtig: Das Ausfüllen des Partner-POC-Formulars ist erforderlich, um die Vorteile der Premier- und Leading-Stufe freizuschalten.



Die Vorteile des Programms im Detail.



Berechtigung zur App-Zertifizierung

Alle Technology Partners sind berechtigt, sich für die App-Zertifizierung von HubSpot zu bewerben: die offizielle Qualitätsanerkennung von HubSpot für Integrationen, die unsere Standards in Bezug auf Sicherheit, Leistung und Zuverlässigkeit erfüllen. Eine Zertifizierung ermöglicht Ihnen Folgendes:

- Aufbau von Kundenvertrauen durch ein verifiziertes Qualitätssignal
- Abhebung auf dem Markt durch ein „Zertifiziert“-Abzeichen und erhöhte Sichtbarkeit
- Stärkung der Glaubwürdigkeit bei internen Teams und dem Ökosystem von HubSpot

Auch wenn die Zertifizierung allein noch keine neuen Markteinführungsmöglichkeiten eröffnet, ist sie ein wichtiger Meilenstein auf Ihrem Weg als Partner und Voraussetzung, um für die höchste Stufe in Betracht zu kommen. [Erfahren Sie mehr und bewerben Sie sich hier.](#)

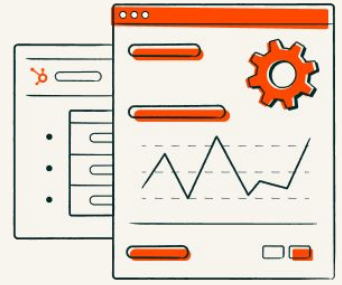
Priorisierter Beta-Zugriff auf neue Funktionen

Als Technology Partner haben Sie möglicherweise Anspruch auf vorzeitigen Zugriff auf neue Entwicklerprodukte, APIs und Erweiterungsfunktionen von HubSpot im Rahmen unseres privaten Beta-Programms. Premier Partner erhalten durch den Partner Manager erweiterte Einblicke in Funktionen, die zu der jeweiligen Integration passen, und Empfehlungen zu Möglichkeiten der Interaktion.

Wir bevorzugen Partner, die eine hohe Produktqualität, Reaktionsfähigkeit und die Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit HubSpot aufweisen. Aktive Teilnahme trägt dazu bei, die Zukunft unserer Plattform zu gestalten, und kann sich auf Ihren Status im Technology Partner Program auswirken. Sofern Sie berechtigt sind, können Sie sich mithilfe [dieses Artikels](#) anmelden und von unseren neuesten APIs und Produkt-Updates profitieren.



Die Vorteile des Programms im Detail.



Technische und Produktberatung

Alle Partner haben Zugriff auf Dokumentationen, Academy-Inhalte und CODE-basierte Beispiele, um auf bewährten Verfahren aufzubauen.

Premier und Leading Partners können auch Beratungssitzungen mit dem Solutions Architect-Team von HubSpot in Anspruch nehmen, das sich aus unseren erfahrensten technischen Fachleuten zusammensetzt, die mit der globalen Product-Engineering-Organisation zusammenarbeiten. In diesen 1:1-Sitzungen erhalten Sie praktische Unterstützung für ...

- Onboarding oder größere Markteinführungen.
- strategische Beratung zu Integrationsarchitektur und Erweiterbarkeit.

Premier Partners haben das ganze Jahr über unbegrenzten Zugang zu Beratungsterminen. Leading Partners bekommen vierteljährlich Zugang mit einer Stundenbegrenzung pro Interaktionszyklus. Um je nach Stufe und technischem Bedarf die entsprechenden Ressourcen zu finden, wenden Sie sich bitte an Ihren Partner Manager.



Programmressourcen.

Nehmen Sie am Programm teil.

Für den Einstieg:

- Erstellen Sie Ihre Integration mithilfe der Entwicklerplattform von HubSpot.
- Gestalten Sie Ihr App-Listing im HubSpot Marketplace und gewährleisten Sie, dass Sie unsere Listing-Anforderungen erfüllen.
- Reichen Sie Ihre App zur Überprüfung ein. Unser Team schaut sich Ihr Listing an und sobald Ihre App genehmigt wurde, geht es auf dem Marketplace live. Ab diesem Zeitpunkt ist Ihr Unternehmen offiziell Teil des HubSpot Technology Partner Program und der entsprechenden Partnerstufe.

Weiteres dazu und wie Sie loslegen können, finden Sie hier.

Seien Sie stolz auf Ihre Stufe.

Heben Sie sich mit einem offiziellen Stufenabzeichen hervor, das potenziellen Kundinnen und Kunden Ihr Fachwissen unter Beweis stellt. Zeigen Sie Ihr Partner-, Rising-, Leading- oder Premier-Abzeichen auf Ihrer Website, in Ihrer E-Mail-Signatur und in Ihren Marketingmaterialien, um sich damit als ein vertrauenswürdiger Technology Partner von HubSpot zu präsentieren.

Wichtig: Sie müssen unsere Richtlinien für die Verwendung unseres Brandings befolgen, wenn Sie Ihr Abzeichen verwenden. Es ist nicht erlaubt, dieses zu verändern oder Designelemente daraus zu extrahieren.

Abzeichen herunterladen • Branding-Richtlinien für Partner lesen



Wie Sie als Partner auf dem Laufenden bleiben.

E-MAIL-UPDATES

Sie erhalten:

- Stufenbenachrichtigungen
- Programmaktualisierungen und -erinnerungen
- Produkt- oder API-Ankündigungen
- Erforderliche Onboardingschritte für Leading und Premier Partners

Stellen Sie sicher, dass Ihre POCs in der Entwicklerplattform immer auf dem neuesten Stand sind, damit Ihr Team die Mitteilungen erhält.

MONATLICHER ECOSYSTEM-NEWSLETTER

Eine monatliche Zusammenfassung von Updates aus dem Partnernetzwerk Highlights bei Integrationen, Ressourcen zur Unterstützung und bevorstehenden Partnerchancen.

Wenn Sie bereits Technology Partner sind, aber den Newsletter nicht erhalten:

- Stellen Sie sicher, dass Ihre Kontakte auf Ihrer Listing-Seite aktualisiert sind, da nur diese Programmmitteilungen erhalten.
- Falls das zutrifft und Sie dennoch keine E-Mails von HubSpot erhalten, haben Sie sich eventuell zuvor von HubSpot-E-Mails abgemeldet. Bitte senden Sie das Anmeldeformular für den Newsletter aus dem Partnerressourcencenter ein, um keine wichtigen Updates zu verpassen. Sie finden das Partnerressourcencenter direkt über die Registerkarte „Entwickler“ in Ihrem regulären HubSpot-Account.



Wo finde ich Ressourcen für das Enablement?

HubSpot verfügt über eine stets größer werdende Bibliothek mit Inhalten, die Sie bei der Entwicklung, Vermarktung und beim Wachstum im Rahmen des Programms unterstützt.

SIE SIND BEREITS TECHNOLOGY PARTNER?

Dann können Sie die Partnerressourcenseite direkt über die Registerkarte „Entwickler“ in Ihrem regulären HubSpot-Account oder den Link in Ihrer monatlichen Scoring-E-Mail aufrufen.

SIE SIND BISLANG KEIN PARTNER?

Besuchen Sie die [Seite mit den Ökosystem-Ressourcen](#) von HubSpot, um zu erfahren, wie Sie das ändern können.

So erhalten Sie Unterstützung.

PREMIER UND LEADING PARTNERS

Ihr Partner Manager ist Ihre Hauptansprechperson für alle Programmfragen, die Aktivierung von Leistungen und die strategische Abstimmung.

ALLE PARTNERS

Bei programmbezogenen Fragen (Anforderungen, Richtlinien, Auflistungen oder Leistungsberechtigungen) wenden Sie sich bitte an technology-partners@hubspot.com.

Bei technischen Fragen zu Ihrer Integration, der Entwicklerdokumentation oder dem API-Verhalten nutzen Sie bitte die Supporttools und Dokumentationen auf der Entwicklerplattform.



Programmressourcen.

Hilfreiche Links.

Anmeldung zum Programm:

[Technology Partner Program – Startseite](#)

[So werden Sie zum Partner](#)

[Anforderungen für App-Listings](#)

[Netzwerk-Ressourcen](#)

[HubSpot Marketplace](#)

Zugriff auf Programmstufe und Partnerressourcen:

[Entwicklerplattform von HubSpot verwenden](#)

Engagierte Programmbeteiligung:

[Zertifizierung – so geht's](#)

[Reviews auf Marketplace erhalten](#)

Näheres zu unseren Richt- und Leitlinien:

[Vereinbarung für das
Technology Partner Program](#)

[Technology Program:
Branding-Richtlinien](#)

[Richtlinien für
Marketplace-Bewertungen](#)

[Bedingungen für Entwickler](#)

[Nutzungsbedingungen für den HubSpot Marketplace](#)

Weitere Ressourcen

[Catalyst Partner Program](#)

[HubSpot Solutions Partner
Program](#)



Grundlagen des Programms.

➤ Was ist das HubSpot Technology Partner Program?

Das Technology Partner Program ist das Framework für HubSpot, um Softwareunternehmen, die Integrationen auf unserer Plattform entwickeln, anzuerkennen und zu unterstützen. Das Programm umfasst vier Stufen (Partner, Rising, Leading, Premier), die auf Kundenwert, Umsatzeinfluss und Qualitätsstandards basieren. Jede Stufe bietet ein unterschiedliches Maß an Support, Transparenz und Markteinführungsvorteilen.

➤ Wie unterscheidet sich dieses vom App-Partnerprogramm?

Das Technology Partner Program ist eine Weiterentwicklung des App-Partnerprogramms. Der neue Name spiegelt die gesamte Bandbreite der Partner in unserem Netzwerk wider: ISVs, Produktunternehmen, Plattformpartner und führende Unternehmen verschiedener Kategorien – und für alle ist HubSpot das Fundament.

➤ Ich möchte mitmachen. Was sind die nächsten Schritte?

1. **Erstellen Sie Ihre Integration** mithilfe der HubSpot-Entwicklerplattform.
2. **Gestalten Sie Ihr Marketplace-Listing** und stellen Sie sicher, dass es unsere Listing-Anforderungen erfüllt.
3. **Reichen Sie alles zur Prüfung ein** und sobald die Website zugelassen und im Marketplace live ist, nehmen Sie auf der entsprechenden Partnerstufe offiziell am Programm teil.

[Los geht's →](#)

➤ Ich bin bereits Partner. Wie kann ich aufsteigen?

Konzentrieren Sie sich auf folgende Schlüsselbereiche:

- **Kundenakzeptanz erhöhen:** Steigern Sie Ihren zugeordneten MRR, indem Sie gemeinsamen Kundinnen und Kunden einen Mehrwert bieten.
- **Beeinflussten Umsatz deutlich machen:** Protokollieren Sie Deals, an denen Sie mitwirken, oder verweisen Sie neue Accounts auf der Entwicklerplattform an HubSpot.
- **Qualität verbessern:** Erfassen Sie Marketplace-Bewertungen und erwägen Sie eine Zertifizierung.
- **Anforderungen für die Partnerschaft erfüllen:** Nutzen Sie POC-Formulare für Partner, wenn Sie der Leading- oder Premier-Stufen entsprechen.

Verfolgen Sie Ihren Fortschritt auf der Registerkarte „Entwickler“ Ihres regulären HubSpot-Accounts und achten Sie jedes Quartal auf E-Mail-Benachrichtigungen in Hinblick auf eventuelle Hochstufung.



Häufig gestellte Fragen.

➤ Wie hängt das Catalyst Partner Program mit dem Technology Partner Program zusammen?

Das HubSpot Catalyst Partner Program ist ein 6-monatiges Beschleunigungsprogramm für eine ausgewählte Gruppe strategischer Partner mit hohem Potenzial. Es ist nur auf Einladung verfügbar. Die Partner werden intern auf der Grundlage strategischer Kriterien nominiert, es gibt kein Bewerbungsverfahren.

Wenn Sie eine Einladung zum Catalyst Partner Program erhalten, werden Ihnen Status- und Erwartungsanliegen direkt mitgeteilt. [Mehr über das Catalyst Program erfahren →](#)

➤ Wie reiche ich beeinflussten Umsatz ein?

Melden Sie sich bei Ihrer HubSpot-Entwicklerplattform an und gehen Sie zum [Formular zur Einreichung des beeinflussten Umsatzes](#). Dort können Sie Informationen zu einem Deal übermitteln, bei dem Sie HubSpot zum Abschluss verholfen haben, oder HubSpot einen neuen Account empfehlen. Einreichungen lassen sich nachverfolgen und Sie sehen direkt auf der Plattform, inwieweit sie zu Ihrer Stufe beitragen.

Stufenberechtigung & -anforderungen.

➤ Wie oft werden die Partnerstufen neu bewertet?

Um das Programm vorhersehbar und fair zu gestalten, folgt der Stufenwechsel einem bestimmten Zeitraum zur Stufenneubewertung:

Aufstieg: Partner können sich einmal pro Quartal für eine Aufstiegsstufe qualifizieren, basierend auf ihrer Performance in den jeweils letzten 12 Monaten. Wechsel zu einer höheren Stufe erfolgen am 15. des ersten Monats eines jeden Quartals (15. Januar, 15. April, 15. Juli und 15. Oktober).

Abstieg: Zweimal pro Jahr werden die Stufen während der Neubewertung zur Jahresmitte und zum Jahresende gesenkt, d. h. am 15. im 1. Quartal und 3. Quartal.

Sie erhalten eine E-Mail-Benachrichtigung, wenn es zu einer Stufenänderung kommt. Ihre aktualisierte Stufe wird auf der Registerkarte „Entwickler“ in Ihrem regulären HubSpot-Accounts angezeigt.

Startjahr 2026: Zur Einführung des neuen Programms im Jahr 2026 wird es keine Herabstufung geben. Der erste Überprüfungszeitraum ist für das 1. Quartal 2027 geplant.



Häufig gestellte Fragen.

➤ Was bedeuten „zugeordneter MRR“, „MRR aus beeinflussten Deals“ und „MRR aus der Installation der App in den ersten 90 Tagen“?

- **Zugeordneter MRR:** durchschnittlicher, monatlich wiederkehrender Umsatz (MRR) von HubSpot-Kundschaft, die Ihre App aktiv nutzt
- **MRR aus beeinflussten Deals:** MRR insgesamt aus HubSpot-Deals, die Sie durch Co-Selling-Programme oder die Teilnahme am Vertriebszyklus unterstützt oder vermittelt haben
- **MRR aus App-Installationen in den ersten 90 Tagen:** MRR insgesamt von Kundschaft, die Ihre App innerhalb von 90 Tagen nach dem Kauf von HubSpot installiert hat

Alle Kennzahlen werden über einen rollierenden Zeitraum von 12 Monaten gemessen.

Sie müssen diese Kennzahlen nicht selbst berechnen. HubSpot verfolgt sie anhand interner Daten und zeigt Ihre Performance auf der Entwicklerplattform an. Darüber hinaus erhalten Sie monatliche Performance-Berichte per E-Mail.

Hinweis: Wenn Sie Ihre App in einem älteren Entwickler-Portal erstellt haben, müssen Sie Ihren Account umstellen, um auf die Entwicklerplattform zugreifen und Ihre Kennzahlen anzeigen zu können.

➤ Welche Anforderungen gelten für Marketplace-Bewertungen und -Reviews?

Für den Zeitraum von 12 Monaten muss Ihre App die folgenden Kriterien erfüllen:

- **Rising:** Mindestens 5 Bewertungen mit einem Durchschnitt von 3,5 Sternen
- **Leading:** Mindestens 5 Bewertungen mit einem Durchschnitt von 4,0 Sternen
- **Premier:** Mindestens 10 Bewertungen mit einem Durchschnitt von 4,0 Sternen

Übergangszeitraum 2026: Diese Anforderungen gelten schrittweise bis zum 31. Dezember 2026, so dass die Partner Zeit haben, diese Standards zu erfüllen.

➤ Handelt es sich bei diesen Stufenmetriken um UND- oder ODER-Anforderungen?

Für jede Stufe müssen Sie **alle** obligatorischen Anforderungen und Schwellenwerte erfüllen, um sich zu qualifizieren.

Ausnahme: Für beeinflussten Umsatz können Sie den Schwellenwert **entweder** durch MRR von beeinflussten Deals **oder** durch MRR aus App-Installationen in den ersten 90 Tagen erreichen.

So ist die Tabelle für die Leading-Stufe zu verstehen:

„Um mich für die Leading- Stufe zu qualifizieren, muss ich ...

- die geltende Schwelle für den Kundenmehrwert erreichen (zugeordneter MRR von 1 Mio. \$),
- einen der beiden Schwellenwerte für beeinflussten Umsatz (MRR für beeinflusste Deals **oder** MRR für installierte App in den ersten 90 Tagen) erreichen,
- mir mindestens 5 Marketplace-Bewertungen mit einem Durchschnitt von 4,0 Sternen in den letzten 12 Monaten sichern,
- einen Technical/Product Referent benennen und
- den Namen der verantwortlichen Person für die Partnerschaft angeben.“



Häufig gestellte Fragen.

➤ Was gilt als Ausnahme bei der Premier-Stufe?

Partner mit **einem MRR von 100.000 \$ oder mehr** können sich für die Premier-Stufe qualifizieren, auch wenn sie den Schwellenwert für den zugeordneten MRR nicht erreichen.

Diese Ausnahme erkennt an, dass Partner mit starkem, beständigem Co-Selling-Einfluss zeigen, dass sie den Customer Success und den Umsatz von HubSpot erheblich steigern.

Wichtig: Alle anderen obligatorischen Programmanforderungen (Bewertungen, Reviews, Zertifizierungen, Partnerschaftskontakte usw.) gelten trotzdem weiterhin.

➤ Ich habe mehrere Apps. Wie wird meine Stufe berechnet?

Wenn Sie über mehr als eine App im Marketplace verfügen, berücksichtigt HubSpot bei der Bewertung der Stufenberechtigung die **Gesamtleistung aller gelisteten Apps**. Dazu zählen:

- Zugeordneter MRR
- MRR von beeinflussten Deals und MRR aus App-Installationen in den ersten 90 Tagen
- Gesamtzahl der Reviews und durchschnittliche Bewertung über alle Apps hinweg

Ihr **Unternehmen** verfügt über eine bestimmte Technology-Partner-Stufe, nicht eine pro App. Dennoch ist die Qualität der einzelnen Apps (Listing, Zertifizierung, Bewertung und Rezensionen ...) von Bedeutung. Sie beeinflusst das allgemeine Kundenerlebnis und die Berechtigung für Vorteile wie Co-Marketing und Sales Enablement.

➤ Was bedeutet „Erfüllung aller Verpflichtungen“ und warum ist das wichtig?

Das bedeutet, dass Sie die Vereinbarung für das Technology Partner Program einhalten, alle Programmanforderungen erfüllen, Sicherheitsmaßnahmen befolgen und positive Beziehungen zu HubSpot und der Kundschaft pflegen. HubSpot behält sich das Recht vor, die Vorteile des Programms und in einigen Fällen auch die Stufen anzupassen oder zu streichen, wenn ein Partner seinen entsprechenden Verpflichtungen nicht nachkommt. Die Entscheidung erfolgt im Ermessen von HubSpot unter Berücksichtigung der Kundschaft und der Integrität des Netzwerks.

➤ Was passiert, wenn ich das erforderliche Partner-POC-Formular nicht ausfülle?

Für die Leading- und Premier-Stufen müssen Sie das Partner-POC-Formular innerhalb von zwei Wochen ausfüllen. Wenn dies nicht geschieht, wird der Stufenwechsel in dem jeweiligen Quartal nicht aktiviert. Zwar können Sie sich auch im nächsten Neubewertungszyklus wieder qualifizieren, aber die damit verbundenen Vorteile werden erst nach Ausfüllen des Formulars freigeschaltet.



Häufig gestellte Fragen.

➤ Wo kann ich meine Stufe, Kennzahlen und Programminformationen einsehen?

Informationen zu Ihrem Technology Partner Program finden Sie in Ihrem Account auf der Entwicklerplattform von HubSpot:

1. Melden Sie sich dazu bei Ihrem regulären HubSpot-Account an app.hubspot.com
2. Gehen Sie im Hauptmenü zur Registerkarte „Entwickler“
3. Rufen Sie Ihr Programm-Dashboard auf, um Folgendes anzuzeigen:
 - Ihre aktuelle Stufe und den Fortschritt zur nächsten Stufe
 - Performance-Kennzahlen, die Ihre Stufe beeinflussen
 - Programmleitfäden, Richtlinien und Informationen zu Vorteilen
 - Formulare zur Übermittlung von beeinflussten Umsätzen und Referrals
 - Tools zur Verwaltung Ihres Marketplace-Listings und zur Angabe von Lead-/Intent-Daten

Sie erhalten außerdem monatliche Performance-Berichte per E-Mail an die in Ihrer Entwicklerplattform aufgeführten Partnerkontakte.

Hinweis: Wenn Sie Ihre App in einem älteren Entwickler-Portal erstellt haben, müssen Sie zunächst Ihren Account umstellen, um auf die Entwicklerplattform zugreifen zu können.

Entwicklerplattform

➤ Was ist die HubSpot-Entwicklerplattform?

Auf der Entwicklerplattform erstellen und verwalten Sie Ihre App, verfolgen die Performance und nehmen am Technology Partner Program teil. Die Plattform ist Ihr Haupttool für das Zugreifen auf Stufeninformationen, Einreichen von beeinflussten Umsätzen, Überwachen von Analytics und Verwalten Ihres Marketplace-Listings.

➤ Ich habe meine App in einem älteren Entwickler-Portal erstellt. Muss ich migrieren?

Ja. Um auf die neuen Funktionen der Entwicklerplattform zuzugreifen, Informationen zu Ihrer Stufe einzusehen und vollständig am Technology Partner Program teilnehmen zu können, müssen Sie Ihren Account umstellen. Der Prozess ist schnell, Ihre bestehenden Apps bleiben intakt und es ist keine Neuerstellung erforderlich. [Account konvertieren →](#)

➤ Was ist, wenn ich nicht auf meinen Entwickler-Account zugreifen kann?

Wenn Sie Probleme haben, auf die Entwicklerplattform zuzugreifen oder die zuständige Person für Ihren HubSpot-Account zu bestimmen, wenden Sie sich bitte zur Unterstützung an technology-partners@hubspot.com.



Häufig gestellte Fragen.

Vorteile des Programms.

➤ Welche Vorteile erhalte ich auf den jeweiligen Stufen?

Die Vorteile sind je nach Stufe gestaffelt und reichen von Marketplace-Einträgen und Analytics für alle Partner bis hin zu persönlichen Partner Managers, technischer Beratung und garantierten GTM-Möglichkeiten für Premier Partner. Vollständige Vorteile nach Stufe anzeigen →

➤ Welcher Unterschied besteht zwischen, wenn man für eine Leistung als „berechtigt“, „möglich“ oder „bevorzugt“ gilt?

Die Vorteile werden wie folgt bezeichnet:

- **Möglich:** HubSpot kann die Leistung je nach Eignung, Kapazität oder strategischer Priorität erweitern
- **Bevorzugt:** Höhere Stufen erhalten diesen Vorteil mit größerer Wahrscheinlichkeit und die jeweilige Stufe spielt eine Rolle bei der Auswahl
- **Garantiert (✓):** Sie erhalten mindestens eine Instanz der Leistung innerhalb eines definierten Zeitfensters

Hinweis: Für einige garantierte Leistungen müssen bestimmte Aufnahmekriterien erfüllt werden. Zum Beispiel hat der Growth Accelerator des Programms seine eigenen Zulassungsvoraussetzungen. Wenn Sie jedoch ein Premier Partner sind und diese Anforderungen erfüllen, ist Ihnen der Zugang garantiert.

Die Tabelle der Stufenleistungen gibt an, ob eine Leistung für Ihre Stufe möglich, vorrangig oder garantiert ist.

➤ Wird meine Stufe für Kundschaft im HubSpot Marketplace sichtbar sein?

Ja. Stufenabzeichen der Rising, Leading und Premier Partners werden auf dem Marketplace angezeigt. Kundinnen und Kunden können Marketplace-Ergebnisse auch nach Partnerstufe filtern, um vertrauenswürdige, wirkungsvolle Integrationen zu finden. Die Partnerstufe (die Basisstufe) erhält kein Marketplace-Abzeichen.

➤ Wie kann ich mein Partnerabzeichen verwenden?

Sie können Ihr Stufenabzeichen auf Ihrer Website, in Ihrer E-Mail-Signatur und in Marketingmaterialien verwenden, um Ihre Partnerschaft mit HubSpot zu präsentieren.

Wichtig: Befolgen Sie unsere Partner-Branding-Richtlinien, wenn Sie dies tun. Es ist nicht erlaubt, dieses zu verändern oder Designelemente daraus zu extrahieren.



Häufig gestellte Fragen.

Support und Ressourcen.

➤ Wo finde ich Programmupdates und Ressourcen?

- **Account der Entwicklerplattform:** Greifen Sie auf Informationen zu Ihrer Stufe und Analytics zu, übermitteln Sie das Partner-POC-Formular und beeinflussen Umsatz.
- **Monatlicher Ecosystem Newsletter:** Zusammenfassung von Updates, Highlights und Möglichkeiten (stellen Sie sicher, dass Ihre Kontakte auf dem aktuellen Stand sind, um diesen zu erhalten)
- **Partnerressourcencenter:** Greifen Sie direkt von Ihrer Entwicklerplattform aus auf Enablement-Inhalte, Vorlagen und Leitfäden zu.
- **E-Mail-Benachrichtigungen:** Benachrichtigungen zu Stufen, Programmaktualisierungen und Produktankündigungen

➤ An wen wende ich mich bei Fragen oder Unterstützung?

Fragen zu Programmen und Partnerschaften (Stufen, Anforderungen, Vorteile, Teilnahmevoraussetzungen): Kontaktieren Sie bitte technology-partners@hubspot.com oder ggf. Ihren Partner Manager.

Technische Fragen (APIs, Integrationsverhalten, Entwicklertools):

- Beginnen Sie mit Ihrem Entwicklerplattform-Account, der Dokumentation und KI-gestützten Tools (z. B. Entwickler-Assistenten in der Dokumentation, MCP-Server oder Breeze).
- Wenn Sie ein Premier oder Leading Partner sind, kann Ihr Partner Manager eventuell dabei helfen, den Zugang zu technischen Beratungssitzungen zu koordinieren.

➤ Wo kann ich Feedback zum Programm geben?

Wir freuen uns über Ihr Feedback! Kontaktieren Sie uns bitte auf diese Weise:
[HubSpot-Partner-Feedback | Always-On-form](#).





Keep in Touch.

technology-partners@hubspot.com

HubSpot
Technology Partner
Program