



# Berechtigungskonzept

## Die Hubspot Sicherheitsmaßnahmen

Die Hubspot Sicherheitsmaßnahmen umfassen die Bereiche der Infrastruktur, Anwendung, Datenübermittlung, Anmeldung, Zugriffsberechtigung, HubSpot Mitarbeiterzugriff, Anbindung, Produktsicherheit und Datenschutz.

### Infrastruktur

Die Produktinfrastruktur von HubSpot wird bei führendem Anbieter für Cloud-Infrastrukturen gehostet. Dabei werden vorwiegend Amazon Web Services (AWS) und Google Cloud Plattform (GCP) genutzt, welche ein hohes Maß an physischer Sicherheit und Netzwerksicherheit bieten. Beide Anbieter befolgen ein geprüftes Sicherheitsprogramm, das Compliance mit SOC 2 und ISO 27001 umfasst und unabhängig validiert wurde.

### Anwendung

HubSpot verwendet eine branchenübliche Web Application Firewall (WAF), um die Websitedaten der Kunden zu schützen. Die WAF erkennt automatisch Angriffe auf HubSpot-Produkte und Kundenwebsites, die auf der Plattform gehostet werden, und wehrt sie ab. Die Regeln zur Erkennung und Blockierung von böswilligem Traffic entsprechen den Empfehlungen des Open Web Application Security Project (OWASP) und schließen Schutzmaßnahmen gegen Distributed Denial of Service (DDoS)-Angriffe ein. Die WAF ist flexibel konfiguriert und aktiviert/deaktiviert automatisch Sicherheitsfunktionen basierend auf Echtzeit-Datenverkehr und kann Warnmeldungen bei schadhaftem Verhalten ausgeben oder Dienste verweigern.

### Datenübermittlung

HubSpot sichert sämtliche sensiblen Interaktionen, einschließlich API-Aufrufe und Anmeldungen, durch Verschlüsselung mittels TLS 1.0, 1.1, 1.2 oder 1.3 mit mindestens 2.048-Bit-Schlüsseln. TLS wird standardmäßig für Kunden verwendet, die ihre Websites auf der HubSpot-Plattform hosten. Die Verschlüsselungsprotokolle können beschränkt werden. HubSpot nutzt verschiedene Technologien, einschließlich AES-256-Verschlüsselung für Festplatten und Langzeitspeicherlösungen wie AWS S3. In Datenbanken werden je nach Sensibilität bestimmte Datenfelder verschlüsselt. Benutzerpasswörter werden gehasht, und E-Mail-Funktionen verschlüsseln Nachrichtendaten sowohl im Speicher als auch bei der Übermittlung. TLS-Zertifikate haben eine Gültigkeitsdauer von zwei Jahren.



## Anmeldung

Um Zugang zu einem HubSpot-Portal zu erhalten, muss ein Nutzer von einer legitimen Person per Einladungslink oder E-Mail eingeladen werden. Der Zugang ist auf eine spezifische E-Mail-Adresse beschränkt und kann nachträglich nicht geändert werden. Für die Anmeldung stehen verschiedene Optionen zur Verfügung, darunter die integrierte HubSpot-Anmeldung, „Mit Google anmelden“, „Mit Microsoft anmelden“ oder Single-Sign-On. Die integrierte Anmeldeoption erfordert ein Kennwort mit mindestens acht Zeichen, darunter Groß- und Kleinbuchstaben, Sonderzeichen, Leerzeichen und Zahlen. Benutzer können diese Standardrichtlinie nicht ändern. Einmal aktivierte Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA) kann von Portaladministratoren nicht deaktiviert werden. Administratoren können im HubSpot Sicherheitszentrum überprüfen, ob die 2FA bei allen Benutzern aktiviert ist.

## Zugriffsberechtigung

Der Zugriff auf Daten und Funktionen kann in Account durch individuelle Berechtigungen oder vordefinierte Benutzerrollen gesteuert werden. Es gibt insgesamt 10 Rollen. Diese Rollen, wie Super-Admin, Nur anzeigen, Standardbenutzer, CMS-Entwickler, Content-Marketer, Marketing-Management, Sales-Manager, Vertriebsmitarbeiter, Service-Manager und Kundendienstmitarbeiter, ermöglichen oder beschränken den Zugriff auf sechs Grundbereiche: CRM, Marketing, Vertrieb, Service, Berichte und Konto. Die Berechtigungen jeder Rolle in allen Bereichen werden durch farbige Punkte dokumentiert: Ein grüner Punkt bedeutet vollen Zugriff, während ein weißer Punkt mit grünem Rand auf beschränkten Zugriff hinweist. Diese Beschränkungen können durch Teamzugehörigkeit oder spezielle Eigenschaften (z. B. „für Kontakt zuständiger Mitarbeiter“) festgelegt werden. Nutzer mit dieser Eigenschaft können dann den Kontakt bearbeiten.



## Standardbenutzer

Wählen Sie aus einer Reihe von auftragsbezogenen Berechtigungsvorlagen aus.

Vorlage auswählen

Standardbenutzer

### CRM-Objekte

- Kontakte
- Unternehmen
- Deals
- Tickets
- Aufgaben
- Notizen
- Rechnungen

### CRM-Tools

- Kommunizieren
- Massenlöschung
- Import
- Exportieren
- Benutzerdefinierte Ansichten
- Layout der mittleren Spalte anpassen

### Marketing

- Listen
- Formulare
- Dateien
- Marketing-Hub-Zugriff
- Werbeanzeigen
- Kampagnen
- Marketing-E-Mail
- CTA
- Marketing-SMS
- Social Media
- Content-Staging
- Blog
- Landingpages
- Website-Seiten
- URL-Weiterleitungen
- Design-Tools

### Vertrieb

- Benutzerdefinierte Artikel erstellen
- Zahlungslinks verwalten
- Zahlungen und Abonnements verwalten
- Sales Hub-Zugriff
- Vorlagen
- Meeting scheduling pages
- Sales Hub Professional
- Prognose
- Leitfäden
- Sequenzen
- Mehrere Sequenzen gleichzeitig aufnehmen
- Prospecting als anderer Benutzer anzeigen

### Kundenservice

- Service Hub-Zugriff
- Vorlagen
- Meeting scheduling pages
- Service Hub Professional
- Prognose
- Leitfäden
- Sequenzen
- Mehrere Sequenzen gleichzeitig aufnehmen

### Automatisierung

- Workflows
- Chatflows

### Berichterstattung

- Ziele
- Zugriff auf Tools für Datenqualität
- Zugriff auf Berichte
- Dashboards, Berichte und Analytics
- Marketingberichte

### Zugriff auf Einstellungen

- Zugriff auf Marketingkontakte
- Zugriff auf persönliche E-Mail
- App Marketplace-Zugriff
- Zugriff auf den HubSpot-Marketplace für Vorlagen
- Kontakte unwiderruflich löschen
- Eigenschaftseinstellungen bearbeiten
- Einstellungen für globalen Content
- Website-Einstellungen
- Produktbibliothek verwalten
- Berichte und Dashboards
- Domain-Einstellungen
- Zugriff auf Benutzertabellen
- Verfügbarkeitsmanagement

### Benutzer- und Account-Zugriff

- Account-Zugriff
- Benutzer hinzufügen und bearbeiten
- Teams hinzufügen und bearbeiten
- Voreinstellungen
- Account-Einstellungen bearbeiten
- Abrechnung ändern und Namen im Vertrag ändern
- Developer apps and test accounts



## Vertriebsmitarbeiter

Vorlage auswählen

Vertriebsmitarbeiter

### CRM-Objekte

- Kontakte
- Unternehmen
- Deals
- Tickets
- Aufgaben
- Notizen
- Rechnungen

### CRM-Tools

- Kommunizieren
- Massenlöschung
- Import
- Exportieren
- Benutzerdefinierte Ansichten
- Layout der mittleren Spalte anpassen

### Marketing

- Listen
- Formulare
- Dateien
- Marketing-Hub-Zugriff
- Werbeanzeigen
- Kampagnen
- Marketing-E-Mail
- CTA
- Marketing-SMS
- Social Media
- Content-Staging
- Blog
- Landingpages
- Website-Seiten
- URL-Weiterleitungen
- Design-Tools

### Vertrieb

- Benutzerdefinierte Artikel erstellen
- Zahlungslinks verwalten
- Zahlungen und Abonnements verwalten
- Sales Hub-Zugriff
- Vorlagen
- Meeting scheduling pages
- Sales Hub Professional
- Prognose
- Leitfäden
- Sequenzen
- Mehrere Sequenzen gleichzeitig aufnehmen
- Prospecting als anderer Benutzer anzeigen

### Kundenservice

- Service Hub-Zugriff
- Vorlagen
- Meeting scheduling pages
- Service Hub Professional
- Prognose
- Leitfäden
- Sequenzen
- Mehrere Sequenzen gleichzeitig aufnehmen

### Automatisierung

- Workflows
- Chatflows

### Berichterstattung

- Ziele
- Zugriff auf Tools für Datenqualität
- Zugriff auf Berichte
- Dashboards, Berichte und Analytics
- Marketingberichte

### Zugriff auf Einstellungen

- Zugriff auf Marketingkontakte
- Zugriff auf persönliche E-Mail
- App Marketplace-Zugriff
- Zugriff auf den HubSpot-Marketplace für Vorlagen
- Kontakte unwiderruflich löschen
- Eigenschaftseinstellungen bearbeiten
- Einstellungen für globalen Content
- Website-Einstellungen
- Produktbibliothek verwalten
- Berichte und Dashboards
- Domain-Einstellungen
- Zugriff auf Benutzertabellen
- Verfügbarkeitsmanagement

### Benutzer- und Account-Zugriff

- Account-Zugriff
- Benutzer hinzufügen und bearbeiten
- Teams hinzufügen und bearbeiten
- Voreinstellungen
- Account-Einstellungen bearbeiten
- Abrechnung ändern und Namen im Vertrag ändern
- Developer apps and test accounts



## Marketing-Management

Vorlage auswählen

Marketing-Management

### CRM-Objekte

- Kontakte
- Unternehmen
- Deals
- Tickets
- Aufgaben
- Notizen
- Rechnungen

### CRM-Tools

- Kommunizieren
- Massenlöschung
- Import
- Exportieren
- Benutzerdefinierte Ansichten
- Layout der mittleren Spalte anpassen

### Marketing

- Listen
- Formulare
- Dateien
- Marketing-Hub-Zugriff
- Werbeanzeigen
- Kampagnen
- Marketing-E-Mail
- CTA
- Marketing-SMS
- Social Media
- Content-Staging
- Blog
- Landingpages
- Website-Seiten
- URL-Weiterleitungen
- Design-Tools

### Vertrieb

- Benutzerdefinierte Artikel erstellen
- Zahlungslinks verwalten
- Zahlungen und Abonnements verwalten
- Sales Hub-Zugriff
- Vorlagen
- Meeting scheduling pages
- Sales Hub Professional
- Prognose
- Leitfäden
- Sequenzen
- Mehrere Sequenzen gleichzeitig aufnehmen
- Prospecting als anderer Benutzer anzeigen

### Kundenservice

- Service Hub-Zugriff
- Vorlagen
- Meeting scheduling pages
- Service Hub Professional
- Prognose
- Leitfäden
- Sequenzen
- Mehrere Sequenzen gleichzeitig aufnehmen

### Automatisierung

- Workflows
- Chatflows

### Berichterstattung

- Ziele
- Zugriff auf Tools für Datenqualität
- Zugriff auf Berichte
- Dashboards, Berichte und Analytics
- Marketingberichte

### Zugriff auf Einstellungen

- Zugriff auf Marketingkontakte
- Zugriff auf persönliche E-Mail
- App Marketplace-Zugriff
- Zugriff auf den HubSpot-Marketplace für Vorlagen
- Kontakte unwiderruflich löschen
- Eigenschaftseinstellungen bearbeiten
- Einstellungen für globalen Content
- Website-Einstellungen
- Produktbibliothek verwalten
- Berichte und Dashboards
- Domain-Einstellungen
- Zugriff auf Benutzertabellen
- Verfügbarkeitsmanagement

### Benutzer- und Account-Zugriff

- Account-Zugriff
- Benutzer hinzufügen und bearbeiten
- Teams hinzufügen und bearbeiten
- Voreinstellungen
- Account-Einstellungen bearbeiten
- Abrechnung ändern und Namen im Vertrag ändern
- Developer apps and test accounts



## Zugriff durch Hubspot-Mitarbeiter

HubSpot implementiert sorgfältige Kontrollen für den Datenzugriff in Produktions- und Unternehmensumgebungen. Befugte HubSpot-Mitarbeiter erhalten Zugriff auf Produktionsdaten basierend auf ihrer Rolle, entweder durch rollenbasierte Zugriffssteuerung (RBAC) oder bei Bedarf durch „Just in Time Access“ (JITA). Techniker und Mitglieder von Operations-Teams haben entsprechend ihrer Rolle Zugriff auf verschiedene Systeme in Produktionsumgebungen, um Warnmeldungen zu bearbeiten, Fehler zu beheben und Informationen für Produktinvestitionen oder Produktsupport zu analysieren. Der Zugriff auf die Produktinfrastruktur wird durch Netzwerkzugriffssteuerungen sowie Benutzer-Authentifizierungs- und -Autorisierungssteuerungen eingeschränkt. Der Zugriff auf Netzwerkfunktionen ist strikt auf Personen beschränkt, die ihn benötigen, und wird kontinuierlich überprüft. Mitarbeiter im Kundensupport oder Service-Teams können für bestimmte Aufgaben eine Just-in-Time-Authentifizierung (JITA) anfordern, um auf Endkunden-Portale zuzugreifen. Diese Anfragen sind auf ihre spezifischen Aufgaben im Kundenservice beschränkt und haben eine zeitliche Begrenzung von maximal 24 Stunden. Alle Zugriffsanträge, Anmeldungen, Anfragen und Seitenaufrufe werden protokolliert. Es gibt eine tägliche automatisierte Überprüfung und eine mindestens halbjährliche Neuzertifizierung, um sicherzustellen, dass gewährte Autorisierungen den Rollen und Tätigkeiten der Mitarbeiter angemessen sind.

## Anbindung

Der Zugriff auf die Programmierschnittstelle (API) von HubSpot ist entweder über API-Schlüssel oder OAuth (Version 2) -Autorisierung möglich. Kunden können API-Schlüssel für ihre Portale generieren, um eine schnelle Prototypenerstellung für benutzerspezifische Integrationen zu ermöglichen. Die OAuth-Implementierung von HubSpot bietet eine strengere Authentifizierung und Autorisierung von API-Anfragen. Zudem ist OAuth für alle Integrationen erforderlich, die von HubSpot auf seiner Website vorgestellt werden. Die Autorisierung von OAuth-fähigen Anfragen erfolgt im Rahmen festgelegter Umfänge.

## Produktsicherheitsfunktionen

HubSpot's Sicherheitsprogramm sichert die gesamte Produktpalette durch Anwendungssicherheitsverfahren, Infrastruktursicherheit und Konfigurationen für hohe Verfügbarkeit. Die vom Kunden in Hubspot-Produkten gespeicherten Daten bleiben ausschließlich im Besitz des Kunden und werden nicht mit anderen Kunden geteilt oder verkauft.



### HubSpot CRM:

Das HubSpot CRM ist nur eines der zahlreichen Produkte und umfasst die Datenbank.

- Sicherheit als Standard („Secure by default“)
- E-Mail-Integration und verknüpftes E-Mail-Konto
- Datenschutz
- Hosting
- Zugriffssteuerung



### Marketing Hub:

Die branchenweit führende Lösung für Marketing-Automatisierung.

- Hosting
- Web Application Firewall (WAF)
- Transport Layer Security (TLS)
- Verschlüsselungsoption



### Sales Hub:

Verbesserte Konversionsraten durch gezielte Interaktion.

- Hosting
- Datenspeicherung
- Reibungslose Aktualisierung



### Service Hub:

Damit Ihre Kunden rundum zufrieden sind.

- Hosting
- Reibungslose Aktualisierung

## Datenschutz

HubSpot ist Inhaber eines TRUSTe-Zertifikats für Unternehmensdatenschutz und erfüllt die Bedingungen des EU-US Privacy Shield. Außerdem enthält die HubSpot-Plattform praktische Funktionen, mit denen unsere Kunden ihre Anforderungen hinsichtlich DSGVO-Compliance mühelos erfüllen.