



Factsheet

ChiliDataHub®**HubSpot - Business Central Integration**Microsoft Dynamics 365
Business Central

Ihr CRM & ERP nahtlos verbunden

Kundendaten, Prozesse und Analysen in Echtzeit – ohne manuelle Schnittstellenarbeit

WOZU EINE INTEGRATION?

Die Verbindung von HubSpot und Business Central schafft eine durchgängige Customer Journey – von der ersten Marketinginteraktion bis zur Rechnungsstellung. Ohne Integration entstehen Datensilos, doppelte Pflegeaufwände und Medienbrüche. Eine nahtlose Integration stellt sicher, dass alle Abteilungen mit denselben, aktuellen Informationen arbeiten. Dadurch wird Effizienz gesteigert, die Customer Experience verbessert und Fehler durch redundante Datenpflege vermieden.

KEY BENEFITS

- 360° Kundensicht: Alle relevanten Kundeninformationen aus Business Central und HubSpot stehen Marketing, Vertrieb und Service zentral zur Verfügung.
- Automatisierte Prozesse: Angebote, Aufträge und Rechnungsinformationen fließen ohne manuelle Eingriffe zwischen den Systemen.
- Datenqualität & Transparenz: Synchronisierte Stammdaten verhindern Doppelspurigkeiten und ermöglichen einheitliche Reports.
- Schnellere Abschlüsse: Vertriebssteams können direkt in HubSpot mit aktuellen Produkt- und Preisinformationen aus Business Central arbeiten und dadurch Angebote schneller erstellen.

BUSINESS IMPACT

Mit der Integration von HubSpot und Business Central werden Ressourcen effizienter genutzt, da redundante Arbeiten wie doppelte Datenerfassung entfallen. Dies spart Zeit und reduziert Kosten im operativen Geschäft. Gleichzeitig entsteht eine valide, konsistente Datenbasis, die Führungskräften verlässliche Entscheidungsgrundlagen liefert – sei es für Umsatz-prognosen, Marketingsteuerung oder Serviceoptimierung. Das Ergebnis sind kürzere Verkaufszyklen, bessere Kundenzufriedenheit und eine nachhaltige Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.



Use Cases

ANGEBOTSERSTELLUNG

Der Sales erstellt die Angebote in HubSpot. Sobald der Kunde das Angebot angenommen hat, sollen die Daten zu Business Central synchronisiert und eine Auftragsbestätigung erstellt werden.

RECHNUNGSSTATUS AUS BUSINESS CENTRAL

Aus den Auftragsbestätigungen werden in Business Central Rechnungen oder Teil-Rechnungen erstellt. Die wesentlichen Eckdaten sollen von Business Central auf den Deal in HubSpot synchronisiert werden, so dass im CRM immer der aktuelle Stand sichtbar ist.

STAMMDATEN SYNCHRONISATION

Nicht alle Mitarbeitenden arbeiten in Business Central und HubSpot. Die Stammdaten-pflege ist oft ein grosses Problem. Die Stammdaten werden zwischen den Systemen synchronisiert, so dass immer die aktuellen Daten für alle sichtbar sind.

REPORTING & FORECASTING

HubSpot bietet eine ausgebaute Business Intelligence Plattform. Mit dem Zusammenführen aller relevanter Daten haben Sie Realtime akurate Daten und aussagekräftige Dashboards und Reports für die Steuerung des Betriebes zur Verfügung.

SaaS-Lösung

Was kostet eine Business Central-Integration?

Sie bezahlen einmalig eine Pauschale für das Onboarding. Diese richtet sich nach der Komplexität der Schnittstelle. Danach bezahlen Sie eine jährliche SaaS-Fee, welche die Lizenz, das Hosting, die Betriebskosten und der Support für die Lösung enthält. Diese berechnet sich nach Anzahl der Kontakte in HubSpot und der Anzahl der Datenobjekte, welche uni- oder bi-direktional synchronisiert werden sollen.

Kalkulieren Sie die mutmasslichen Kosten für Ihre Integration mit unserem Preisrechner ganz einfach und transparent.

[Zum ChiliDataHub® Preisrechner](#)



Technische Übersicht

ARCHITEKTUR



ChiliDataHub® ist eine intelligente iPaaS-Middleware und setzt auf der aktuellen API von HubSpot auf. Die moderne Architektur bietet eine hohe Flexibilität und Sicherheit. Als Kunde profitieren Sie von der laufenden Weiterentwicklung der Plattform in der modernen, effizienten und leistungsfähigen Azure Cloud.

INTEGRATION DRITTSYSTEME

Der ChiliDataHub® kann jedes externe Drittsystem anbinden. Dafür nutzt er gängige Technologien wie REST, SOAP, XML, FTP, CSV und andere.

EINFACHES HANDLING

Vielfältige Möglichkeiten zur Datenmanipulation – darunter Berechnungen, editieren von Textwerten sowie das Ersetzen von Werten mithilfe von Lookup-Tabellen.

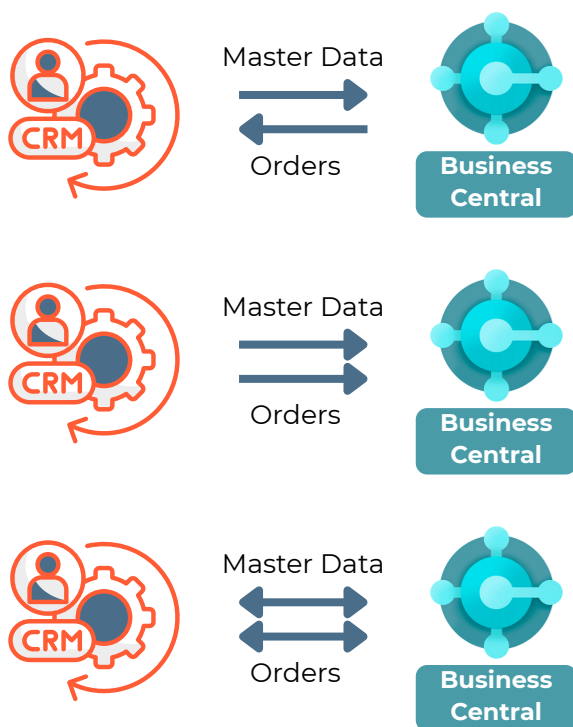
SYNCHRONISATION

Daten können auf Grundlage des letzten Änderungsdatums synchronisiert werden. Dadurch haben Sie immer und ausnahmslos die neuesten Daten in Ihrem HubSpot-Account.

UMFANGREICHES BACKEND

Im Backend behalten Sie stets den Überblick. Alle Synchronisationsvorgänge werden lückenlos protokolliert. Sollte es zu einem Fehler kommen – etwa wenn ein Wert nicht gespeichert werden kann – werden Sie automatisch informiert.

DATENFLÜSSE



Häufig beginnt die Kundenbeziehung im CRM und die neu gewonnen Leads müssen von HubSpot zu Microsoft Business Central synchronisiert werden. Die Angebote werden in Business Central erstellt und es sollen die Eckwerte zurück ins CRM.

Bei Dienstleistungsunternehmen, wo es keine physischen Produkte gibt, können die Angebote meist im CRM erstellt werden. Die Eckdaten über den Deal sollen dann zur Rechnungsstellung ins ERP synchronisiert werden.

Wenn es unterschiedliche Distributionskanäle gibt, wie Onlinehandel oder ein Partnervertriebssystem braucht es meist eine komplexere Integrationsstrategie und häufig müssen die Daten bi-direktional synchronisiert werden.

Mit dem ChiliDataHub® als Integrationsplattform sind wir total flexibel und können auf Feldebene entscheiden, was in welchem Fall realisiert wird. So könnte generell ein Objekte, z.B. Deals uni-direktional, aber einige Felder bi-direktional synchronisiert werden.

INTEGRATIONS LOGIK

In den meisten Fällen wird der Trigger zur Synchronisation auf der Basis des letzten Mutationsdatums ausgelöst. Danach ist häufig einiges an Logik gefragt, wie beispielsweise

- Änderung des Deal Status aufgrund des Dokumentes im ERP
- Den Deal an eine bestehende Firma im CRM knüpfen oder neu erstellen, wenn noch nicht vorhanden
- Erkennen, ob es diesen Datensatz schon gibt

Dies sind nur ein paar Beispiele. Es sind noch viel mehr Funktionen im ChiliDataHub verfügbar, um eine reibungslose Synchronisation sicherzustellen.

FORMATE

Im CRM ist ein Wert x definiert und CRM bedeutet der gleiche Wert aber y. Damit dies effizient verarbeitet werden kann, gibt es im ChiliDataHub® die Möglichkeit LookUp Tabellen zu verwalten, welche die Werte harmonisiert.

API BESCHRÄNKUNGEN

In HubSpot sind die API-Calls pro Minute beschränkt. Im Normalfall würde die Schnittstelle permanent abgebrochen, weil pro Zeiteinheit zu viele Anfragen gestellt werden. Der ChiliDataHub® fängt dieses Problem ab und drosselt im Notfall automatisch die Verarbeitungsgeschwindigkeit, damit alle Daten sauber verarbeitet werden und keine verloren gehen.



INTEGRATIONSTYP

Beim ChiliDataHub® handelt es sich um eine API-basierte Middleware. Für den Kunden besteht der Vorteil darin, dass die Integration in HubSpot für alle Objekte und Individual Objekte gelöst ist und seit Jahren auf unzähligen Schnittstellen läuft. Die Plattform und die Endpunkte zu HubSpot werden laufend weiterentwickelt und für den Kunden ausgerollt.

Auf der Kundenseite bauen wir eine individuelle Integration, genau auf die Struktur und Bedürfnisse abgestimmt. Die Flexibilität ist hier sehr hoch. Solange es Endpunkte gibt, welche angesprochen werden können, gibt es auch eine Lösung.

DEPLOYMENT

Je nach Ausgangslage des Kunden kann die Anbindung sowohl Cloud-to-Cloud als auch in Hybrid- oder OnPrem-Umgebungen erfolgen.

- Schneller Start: Standardisierte Connectoren ermöglichen ein MVP in wenigen Wochen.
- Flexibel & skalierbar: Architektur lässt sich schrittweise erweitern – von Stammdaten-Sync bis zu komplexen Prozessen.
- Minimaler IT-Aufwand: Betrieb und Updates werden zentral gemanagt, wodurch die interne IT entlastet wird.

So erhalten Unternehmen eine zukunfts-sichere Lösung, die sich nahtlos in bestehende Infrastrukturen integriert und gleichzeitig Raum für Wachstum bietet.

COMPLIANCE & SECURITY

Die Integration von HubSpot und Business Central über den ChiliDataHub® erfolgt nach höchsten Sicherheits- und Compliance-Standards.

- DSGVO-konform: Integration basiert auf einer transparenten Datenverarbeitungsvereinbarung (DPA).
- Kontrollierte Zugriffe: Klare Rollen- und Rechtekonzepte stellen sicher, dass nur autorisierte Personen Daten nutzen können.
- Volle Datenhoheit: Kundendaten bleiben jederzeit im Eigentum des Unternehmens und werden ausschließlich in der Schweiz/EU verarbeitet.



Kundenstimmen



Aletsch Arena, B. Müller

Projektleiter E-Business Aletsch Arena

Das neue CRM System mit dem ChiliDataHub® bildet das zentrale System für die personenbezogenen Daten in der Aletsch Arena. Mithilfe der professionellen Beratung durch Chili Digital und der Schnittstellenanbindung über den ChiliDataHub® konnten wir unsere komplexe Systemlandschaft erfolgreich an das HubSpot CRM anbinden.

Vorteile für Ihr Unternehmen

- ✓ Keine eigene Infrastruktur notwendig
- ✓ Keine Investition nur Servicegebühr
- ✓ Sicher gehostet in der Schweiz
- ✓ Integration von beliebigen Drittsystemen
- ✓ Anreicherung von HubSpot-Daten mit Vertriebs- und ERP-Daten
- ✓ Kostengünstige Lösung



[Jetzt im HubSpot Marketplace](#)

Ihr Kontakt

Melden Sie sich direkt bei Roger Meili.
roger.meili@chili.ch



[Termin vereinbaren](#)





Feature Overview

Category	Features
Supported Objects	• Contacts • Companies • Deals • Tickets • Products • Line Items • Custom Objects • Contact Notes • HubDB (coming soon)
Supported Interfaces & Formats	• REST • SOAP • CSV • XML (e.g. SAP, MS Dynamics, Abacus and many more)
Synchronization	• Bi-directional sync (Creation, Update and Deletion) • Based on a custom-defined key property • Interval options: 10, 15, 20, 30 minutes / 1, 2, 4 hours or longer / once per week • Real-time sync via Webhooks
Associations	• Full association handling between HubSpot objects • Supports inserting association labels while syncing
Filtering Rules	Regular rule: Only update HubSpot object if no manual changes have been made by the user recently Optional rules • Filter objects for import and export based on property values • Updates can be limited to specific HubSpot sources (e.g. AUTOMATION_PLATFORM, FORM, CRM_UI, MIGRATION) • Export from HubSpot ◦ Based on "last modified date" or a defined list ◦ Only if the object is currently in a specified HubSpot workflow
File Handling	Upload and attach files to any HubSpot object



Feature Overview

Category	Features
Data Transformation	• Lookup tables for replacing values • Calculations (add, subtract, multiply, divide) • Combine multiple property values • Date/time conversion and formatting (various formats, ISO8601, Unix, UTC) • Substring, Split, Replace, Find & Replace • Encode URL • Owner lookup (Email, Full name) • Convert HTML → Plain Text
Advanced Sync Options	• Include values from associated objects (e.g. include contact data when syncing company) • Conditional property value updates (e.g. overwrite value if it contains "value not relevant") • Update behaviors (e.g. delete all line items before re-inserting) • Save back IDs/return values from external systems • Create associated objects from a single endpoint (e.g. company incl. contacts) • Add missing HubSpot enumeration options (dropdown/multi-select) • Define default values per property (e.g. deal stage) • Automatically set ChiliDataHub sync timestamp in HubSpot • Ignore updates if HubSpot property already has value • Clear HubSpot property value when external value is empty