HIVEGRID

Webinar: Sprechzettel

Stand: 16.10.2026. Slide für Slide der Knackpunkt und ein paar Beispielsätze. Frei sprechen, die Sätze sind nur Anker. In eckigen Klammern stehen Stellen für eigene Geschichten.

Minute	Teil	Wer
0 bis 5	Einstieg	Noah
5 bis 14	1. CRM: Marketing und Vertrieb	Noah, David
14 bis 24	2. Herzstück Automatisierung	Noah, David
24 bis 32	3. Das Drumherum	Noah, David
32 bis 35	Die Überraschung	Noah, David
35 bis 45	Fragen und Abschluss	beide

Für alle Teile: Es gibt keine Live-Demo. Die Software ist auf den Slides als Screenshot zu sehen. Auf einem zweiten Bildschirm kann sie trotzdem offen sein, falls eine Frage kommt.

Einstieg (Minute 0 bis 5)

Knackpunkt des Teils: Du musst nicht wechseln. HiveGrid ist in einem echten SHK-Betrieb entstanden und legt sich um dein Branchenprogramm.

Titelslide, vor dem Start (David)

Knackpunkt: Ankommen lassen und nebenbei erfahren, welche Branchenprogramme im Raum sind.

- „Hallo, schön, dass du da bist. Wir starten in zwei Minuten."
- „Schreib gern in den Chat, mit welchem Branchenprogramm ihr arbeitet."

„Vom Handwerker für Handwerker." (Noah)

Knackpunkt: HiveGrid hat sich keine Softwarefirma ausgedacht. Es ist an den Abläufen eines echten Betriebs entstanden.

- „Ich bin Noah Geerkens. Zusammen mit meiner Schwester führe ich unseren SHK-Betrieb in vierter Generation."
- „HiveGrid hat sich keine Softwarefirma am Schreibtisch ausgedacht. Wir haben es zusammen gebaut, an den Abläufen aus unserem eigenen Betrieb."
- [Wie es angefangen hat: wann, mit wem, was der Auslöser war.]

Das Zitat (Noah)

Knackpunkt: Das Wissen liegt an einem anderen Ort als die Arbeit.

- „Ein Satz hat mich lange beschäftigt: Ich kriege das, was in meinem Kopf ist, nicht in die Ausführung."
- „Die Leute wollen ja. Aber das Wissen liegt woanders als die Arbeit."
- „Bei uns lag es im Branchenprogramm, in Mails, in WhatsApp, in Excel und auf Zetteln im Auto."

„Du musst nicht wechseln." (Noah)

Knackpunkt: Fast jede neue Handwerker-Software will, dass du umstellst. HiveGrid nicht.

- „Es gibt jedes Jahr neue Software für Handwerker. Und fast alle wollen, dass du umstellst."
- „Wechseln? Kannst du vergessen. Da hängen Jahre an Stammdaten, Aufträgen und Buchhaltung drin."
- „Wir wollten nicht weg, wir wollten mehr. Dein Branchenprogramm bleibt, wo es ist. HiveGrid legt sich drumherum."

„Was bleibt, was dazukommt." (Noah)

Knackpunkt: Rechnungen, Buchhaltung und Lager macht HiveGrid bewusst nicht.

- „Damit das gleich klar ist: Rechnungen, Buchhaltung und Lager macht HiveGrid nicht. Das bleibt in deinem Branchenprogramm."
- „Und das mit Absicht."

„Was heute kommt." (Noah)

Knackpunkt: Drei Teile, am Ende eine Überraschung nur für die, die dabei sind. Fragen jederzeit in den Chat.

- „Heute zeigen wir dir drei Dinge: wie aus einer Anfrage ein Auftrag wird, das Herzstück Automatisierung und alles, was sonst im Betrieb verstreut ist."
- „Am Ende gibt es eine Überraschung, nur für alle, die heute dabei sind. Bleib bis dahin dran."
- „Und ehrlich gesagt: Wenn bei dir alles rundläuft, brauchst du uns nicht."

Achtung: „Im Alltag erprobt" nur sagen, wenn euer Betrieb bis zum Termin wirklich mit HiveGrid arbeitet.

Teil 1: CRM, Marketing und Vertrieb (Minute 5 bis 14)

Knackpunkt des Teils: Von der Anfrage bis zur Abnahme ist es eine Akte. Vertrieb und Abwicklung sind zwei Sichten darauf.

Kapitel „Von der Anfrage bis zur Abnahme." (Noah)

Knackpunkt: Anfragen kommen über viele Wege, und Angebote versanden.

- „Bei uns kommen Anfragen über alle Wege: Telefon, Website, der Kunde spricht den Monteur auf der Baustelle an."
- „Die eine landet im Postfach, die andere auf einem Zettel. Und wenn das Angebot raus ist, fragt keiner nach."
- [Eine echte Anfrage oder ein Angebot, das so verloren gegangen ist.]

„Jeder Weg führt an dieselbe Stelle." (David)

Knackpunkt: Egal über welchen Weg, nichts geht verloren.

- „Wir fangen ganz vorne an. Das ist ein Formular für die Website."
- „Ein Formular für die Website, den Flyer oder den Firmenwagen. Jede Anfrage landet in HiveGrid."

„Was liegen bleibt, fällt auf." (David)

Knackpunkt: HiveGrid zeigt, was dringend ist.

- „Hier landet alles, egal ob Formular, Buchung oder Anruf von einer unbekannten Nummer."
- „Die Liste sortiert nach Dringlichkeit. Was überfällig ist, steht oben, und bei jeder Anfrage steht, was als Nächstes dran ist."

„Aus der Anfrage wird ein Projekt." (David)

Knackpunkt: Kontakt, Firma und Projekt entstehen in einem Schritt.

- „Passt die Anfrage, mache ich daraus ein Projekt. Kontakt und Firma legt HiveGrid gleich mit an."
- „Niemand tippt etwas zweimal ab."

„Bekommen wir den Auftrag?" (Noah)

Knackpunkt: Die Vertriebs-Pipeline fragt, ob ihr den Auftrag bekommt.

- „Das ist die Vertriebs-Pipeline. Jede Karte ist ein Projekt, jede Spalte ein Schritt im Verkauf."
- „Hast du einen eigenen Vertrieb, ist das dein Werkzeug, damit kein Angebot liegen bleibt."

„Wie bringen wir ihn sauber durch?“ (Noah)

Knackpunkt: Die Projekt-Pipeline fragt, wie ihr den Auftrag sauber durchbringt. Es bleibt dieselbe Akte.

- „Früher hatte der Vertrieb seine Liste und die Montage ihre. Hier ist es dieselbe Akte.“
- „Bist du kleiner, reicht dir oft dieses Board. Da siehst du auf einen Blick, wo jeder Auftrag steht.“

„Gewonnen. Was geht mit in die Abwicklung?“ (David, dann Noah)

Knackpunkt: Beim Wechsel in die Abwicklung geht alles Wichtige mit.

- **David:** „Ich ziehe den Vorgang auf ‚Gewonnen‘. HiveGrid fragt, was in die Abwicklung mitgeht.“
- **Noah:** „Das ist für mich der wichtigste Moment. Kunde, Adresse, Notizen, Dateien, alles kommt mit. Die Montage fängt nicht bei null an.“
- **Übergang, David:** „Bis hier war alles Handarbeit. Was davon muss eigentlich ein Mensch machen?“

Achtung:

- Nicht sagen, dass man die Abwicklung nach dem Vertrieb in zwei Klicks selbst einstellt. Das geht heute nicht.
- Keine Newsletter an alle Kunden versprechen.
- Nicht sagen: „Du bestimmst, wer welches Feld sieht.“

Teil 2: Herzstück Automatisierung (Minute 14 bis 24)

Knackpunkt des Teils: Automatisierung ist schon eingebaut, ohne Agentur und ohne Zusatzprogramm. Der Betrieb kann wachsen, und du behältst die Kontrolle.

Kapitel „Was davon muss eigentlich ein Mensch machen?“ (Noah)

Knackpunkt: Von Automatisierung hört jeder. Was sie konkret bringt und wer sie einrichtet, zeigt einem keiner.

- „Von Automatisierung habe ich ständig gehört. Aber was das in meinem Betrieb konkret heißt, hat mir keiner gezeigt. Und wer soll das einrichten?“
- „Gerechnet war das Angebot bei uns schnell. Gescheitert ist es am Nachfassen.“
- [Eigene Erfahrung mit Zapier und n8n.]

„Eingebaut, mit fertigen Vorlagen.“ (David)

Knackpunkt: Kein Zusatzprogramm, keine Agentur, fertige Vorlagen fürs SHK-Handwerk.

- „Eine Automation ist eine feste Regel: Wenn das passiert, dann mach das.“
- „Das ist in HiveGrid eingebaut. Du brauchst dafür kein zweites Programm und keine Agentur. Und du fängst nicht bei null an.“

„Wenn das passiert, dann mach das.“ (David)

Knackpunkt: Die Automation hängt direkt an der Pipeline aus Teil 1.

- „Kommt ein Projekt im Vertrieb auf ‚Angebot versendet‘, legt HiveGrid eine Aufgabe ‚Angebot nachfassen‘ an, fällig in drei Tagen. Und der Chef bekommt Bescheid.“
- „Mit dem Notizzettel daneben weiß auch in einem Jahr noch jeder, was das hier tut.“

„Nichts läuft, ohne dass du es einschaltest.“ (Noah, dann David)

Knackpunkt: Ein Mensch schaltet ein. Vorher testen, alles nachsehen, vieles zurückdrehen.

- **Noah:** „Ehrlich gesagt war das meine größte Sorge: Die Automation macht Unsinn, und keiner merkt es.“
- **David:** „Deshalb ist jede neue Automation zuerst ein Entwurf. Ich teste sie, ohne dass etwas passiert. Erst wenn ich sie einschalte, läuft sie.“
- **David:** „Eine angelegte Aufgabe kann ich 24 Stunden lang zurückdrehen. Eine verschickte Mail holt natürlich keiner zurück, dafür ist der Test da.“

„Die Automation kann auch entscheiden.“ (David)

Knackpunkt: Der Notdienst geht nicht mehr zwischen Wartungsanfragen unter.

- „Ist es eine Störung, entsteht eine dringende Aufgabe für morgen. Ist es eine Wartung, eine normale in drei Tagen.“

„Auch dein Branchenprogramm kann eine Automation starten.“ (David, dann Noah)

Knackpunkt: Das Branchenprogramm bleibt der Kern und redet jetzt mit dem Rest.

- **David:** „Ist dein Branchenprogramm angebunden, kann auch das eine Automation starten, zum Beispiel wenn dort ein neues Projekt entsteht. Heute geht das mit KWP und PDS.“
- **Noah:** „Das ist der eigentliche Grund, warum wir HiveGrid gebaut haben. Das Branchenprogramm bleibt, aber es redet jetzt mit dem Rest.“
- **Noah:** „Für mich heißt das: Wir können wachsen, ohne dass das Büro im selben Tempo mitwachsen muss.“
- **Übergang, Noah:** „Bisher ging es um Kunden und Aufträge. Aber ein Betrieb besteht aus Leuten.“

Achtung:

- Automationen lassen sich nicht exportieren, importieren oder per Link teilen.
- Keine KI im Editor versprechen.
- Benachrichtigungen gibt es nur in HiveGrid, nicht per Mail oder aufs Handy.
- Nicht sagen, dass sich alles zurückdrehen lässt. Keine gesparten Stunden oder Stellen nennen.

Teil 3: Das Drumherum (Minute 24 bis 32)

Knackpunkt des Teils: Statt WhatsApp, Excel-Liste und Schwarzem Brett liegt alles an einem Ort und hängt zusammen. Datenschutz ist eingebaut.

Kapitel „Ein Betrieb besteht aus Leuten." (Noah)

Knackpunkt: Jedes Werkzeug für sich zersplittert den Betrieb noch mehr.

- „Bei uns lief alles über eine WhatsApp-Gruppe: Fotos von der Baustelle, Urlaubsfragen, Material, alles durcheinander."
- „Für Mitteilungen ans Team hatten wir eine extra App. Die Urlaubsliste war eine Excel-Datei. Und das Passwort fürs Großhändler-Portal klebte am Bildschirm."

„Ein Chat pro Projekt." (David)

Knackpunkt: Jedes Projekt hat seinen Chat, aus einer Nachricht wird eine Aufgabe.

- „Jedes Projekt hat automatisch seinen Chat. Aus ‚mach das mal' wird mit einem Klick eine echte Aufgabe. Mit Frist und Namen, direkt im Projekt."
- [Die Version fürs Handy ist noch nicht fertig. Stand vor dem Webinar prüfen.]

„Ankündigungen statt Schwarzes Brett." (David)

Knackpunkt: Mitteilungen gehen an einen Ort, und du siehst, wer sie gelesen hat.

- „Du kannst eine Lesebestätigung verlangen und siehst, wer sie bestätigt hat."
- „Für schnelle Abstimmungen gibt es Umfragen, auf Wunsch anonym."

„Personal hängt an der Plantafel." (David)

Knackpunkt: Wer Urlaub hat oder keinen gültigen Nachweis, fällt beim Planen sofort auf.

- „Ist eine Unterweisung abgelaufen, steht das direkt auf der Plantafel, beim Monteur. HiveGrid erinnert schon 30 Tage vorher."
- „Und beim Genehmigen eines Urlaubs siehst du sofort, dass der Monteur in der Zeit eingeplant ist." [Nur als Satz, dafür gibt es kein Bild.]

„Passwörter an einem Ort." (David)

Knackpunkt: Geschützt an einem Ort, und du siehst, wer sie benutzt hat.

- „Das Passwort steht nirgends offen. Nach 30 Sekunden ist es wieder ausgeblendet."
- „Und du siehst, wer es wann angesehen hat."

„Was vorher verteilt war, liegt an einem Ort.“ (David, dann Noah)

Knackpunkt: Was vorher an vielen Orten lag, liegt jetzt an einem.

- **David:** „Wird ein Urlaub genehmigt, kann eine Automation das Büro informieren und eine Aufgabe ‚Vertretung klären‘ anlegen.“
- **Noah:** „Das liegt jetzt an einem Ort. Nicht mehr verteilt auf Gruppe, App, Liste und Zettel.“

„Datenschutz musst du nicht selbst können.“ (Noah)

Knackpunkt: Datenschutz ist von Anfang an eingebaut.

- „Datenschutz ist ein Thema, bei dem sich die meisten Betriebe allein gelassen fühlen. Bei uns war das genauso.“
- „Deshalb haben wir ihn von Anfang an eingebaut: Server und Daten in Deutschland, jeder Betrieb strikt getrennt, eigener Schlüssel pro Betrieb, keine eingebaute US-KI.“

Achtung:

- Nicht sagen: „keine USA“, „100 % in Deutschland“, „DSGVO-zertifiziert“.
- Ankündigungen schicken keine Benachrichtigung. Nicht sagen: „Alle bekommen sofort Bescheid.“
- Keine App aus dem App Store, kein Sprache-zu-Text, kein WhatsApp für Kunden, keine Zeiterfassung.

Die Überraschung (Minute 32 bis 35)

Knackpunkt des Teils: Wer dabei ist, bekommt ein Angebot, das es nur hier gibt. Der Link kommt in den Chat und öffnet sich direkt im Browser.

„Dein Angebot aus dem Webinar.“ (Noah, dann David)

Knackpunkt: Ein Angebot nur für die, die heute dabei sind: günstigere Lizenz oder zuerst eine Demo [offen].

- **Noah:** „Versprochen ist versprochen. Hier ist die Überraschung.“
- **David:** „Weil du heute dabei bist, bekommst du [das Angebot]. Den Link schicke ich dir jetzt in den Chat. Klick drauf, er öffnet sich direkt im Browser.“
- **Noah:** „Das gilt nur für alle, die heute dabei sind, und nur bis [Datum].“

„So kommt das Angebot zu dir.“ (David, dann Noah)

Knackpunkt: Hinter dem Link läuft, was wir heute gezeigt haben: Formular, Lead, Automation, Mail. [Nur bei einem HiveGrid-Formular, sonst fällt die Slide weg.]

- **David:** „Der Link führt zu einem HiveGrid-Formular. Deine Anfrage landet bei uns als Lead, und eine Automation schickt dir die Mail mit dem Angebot. Genau das, was du heute gesehen hast.“
- **Noah:** „Und wenn du es erst mit deinem Branchenprogramm sehen willst, buch dir eine Demo. Der Link steht auch im Chat.“

Achtung:

- Was es gibt und bis wann, erst nennen, wenn es feststeht.
- Den Link vorher testen und fertig bereithalten. Er muss ohne Anmeldung im Browser aufgehen, und die Mail muss ankommen.

Fragen und Abschluss (Minute 35 bis 45)

Knackpunkt des Teils: Ehrlich antworten und zum Schluss noch einmal auf das Angebot verweisen.

„Deine Fragen.“ (beide)

Knackpunkt: Ehrlich antworten, auch wenn etwas noch nicht geht. Das schafft Vertrauen.

- „Jetzt seid ihr dran. Ich lese die Fragen aus dem Chat vor.“

Frage	Kurz geantwortet
Muss ich mein Branchenprogramm wechseln?	Nein. Es bleibt der Kern, HiveGrid legt sich drumherum.
Welche Branchenprogramme sind angebunden?	Heute KWP und PDS. Für andere gibt es noch keine Anbindung. [Mit Noah abstimmen, was wir dann sagen.]
Macht HiveGrid Rechnungen oder DATEV?	Nein. Das bleibt im Branchenprogramm. DATEV ist nicht angebunden.
Brauche ich eine Agentur oder Zapier?	Nein. Die Automation ist eingebaut, mit fertigen Vorlagen.
Wo liegen meine Daten?	Server und Daten in Deutschland, strikte Trennung, eigener Schlüssel pro Betrieb, keine eingebaute US-KI.
Gibt es eine App?	[Stand vor dem Webinar klären. Die Version fürs Handy ist noch nicht fertig.]
Wer darf Automationen bauen?	Standardmäßig der Admin.
Kann ich eine KI anbinden?	[Nur wenn gefragt. Ist noch nicht live.]

Frage	Kurz geantwortet
Was kostet das?	[offen] Auf das Angebot aus dem Webinar verweisen.
Wie lange dauert die Einführung?	[offen]

„Danke, dass du dabei warst.“ (Noah)

Knackpunkt: Danke sagen, noch einmal auf das Angebot verweisen.

- „Danke, dass du dabei warst. Der Link zum Angebot steht im Chat. Denk dran, es gilt nur bis [Datum]. Bis bald.“
- [Falls es eine Aufzeichnung gibt: „Die Aufzeichnung kommt per Mail.“]