HIVEGRID

Webinar: Sprechzettel

Stand: 14.10.2026. 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	Bauplan und Erstgespräch	David, Noah
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.

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."
- „Nicht weil die Leute nicht wollen, sondern weil das Wissen woanders liegt 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."
- „Das ist kein Mangel, das ist der Punkt."

„Was heute kommt." (Noah)

Knackpunkt: Drei Teile, am Ende etwas zum Mitnehmen, 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 etwas zum Mitnehmen. 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."
- „Den QR-Code kannst du auf den Flyer oder den Firmenwagen kleben. 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 eine Woche liegt, rutscht unter ‚Droht kalt zu werden'."

„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."

„Vom Verkauf in die Abwicklung." (Noah)

Knackpunkt: Die Vertriebs-Pipeline fragt, ob ihr den Auftrag bekommt. Die Projekt-Pipeline fragt, wie ihr ihn sauber durchbringt.

- „Die Vertriebs-Pipeline fragt: Bekommen wir den Auftrag? Die Projekt-Pipeline fragt: Wie bringen wir ihn sauber durch?"
- „Früher hatte der Vertrieb seine Liste und die Montage ihre. Hier ist es dieselbe Akte."
- „Hast du einen eigenen Vertrieb, ist die Vertriebs-Pipeline dein Werkzeug, damit kein Angebot liegen bleibt. Bist du kleiner, reicht dir oft das Board mit den Projekten."

„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?“
- „Das Angebot ist bei uns nie am Rechnen gescheitert, sondern 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. Auch am Handy.

- „Jedes Projekt hat automatisch seinen Chat. Aus ‚mach das mal' wird mit einem Klick eine echte Aufgabe. Mit Frist, mit Namen, im Projekt."
- „Im August stand auf unserem Post noch: Die Version fürs Handy kommt bald. Jetzt ist sie da, als App zum Installieren. Sie geht auch im Keller ohne Netz."

„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.

- „Beim Genehmigen eines Urlaubs siehst du sofort, dass der Monteur in der Zeit eingeplant ist."
- „Ist eine Unterweisung abgelaufen, steht das direkt auf der Plantafel. HiveGrid erinnert schon 30 Tage vorher."

„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.

Bauplan, Fragen und Abschluss (Minute 32 bis 45)

Knackpunkt des Teils: Jeder nimmt einen Bauplan mit. Die Anmeldung zeigt noch einmal, wie HiveGrid arbeitet. Danach ehrlich antworten.

„Dein Bauplan.“ (Noah, dann David)

Knackpunkt: Den Bauplan von heute zum Nachbauen, er hilft auch ohne HiveGrid.

- **Noah:** „Versprochen ist versprochen.“
- **David:** „Du bekommst den Bauplan von heute: Vertrieb und Abwicklung, verbunden durch eine Automation, mit Spalten, Bausteinen und den Texten für die Notizzettel.“
- **David:** „Scan den QR-Code oder klick auf den Link im Chat. Name und E-Mail, fertig.“

„So kommt der Bauplan zu dir.“ (David, dann Noah)

Knackpunkt: Die Anmeldung läuft selbst durch HiveGrid: Formular, Lead, Automation, Mail.

- **David:** „Das Formular, in das du dich gerade einträgst, ist ein HiveGrid-Formular. Deine Anmeldung landet bei uns als Lead, und eine Automation schickt dir die Mail. Genau das, was du heute gesehen hast.“
- **Noah:** „Und wenn du sehen willst, wie das mit deinem Branchenprogramm aussieht: Buch dir ein Erstgespräch. Der Link steht im Chat.“

„Deine Fragen.“ (beide)

Knackpunkt: Ehrlich antworten, auch wenn etwas noch nicht geht. Das schafft mehr Vertrauen als jede Funktion.

- „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?	Ja, zum Installieren übers Handy, nicht aus dem App Store. Sie läuft auch ohne Netz.
Kann ich die Vorlage importieren?	Nein, es ist ein Bauplan zum Nachbauen.
Wer darf Automationen bauen?	Standardmäßig der Admin.
Kann ich eine KI anbinden?	[Nur wenn gefragt. Ist noch nicht live.]
Was kostet das?	[offen]
Wie lange dauert die Einführung?	[offen]

„Danke, dass du dabei warst.“ (Noah)

Knackpunkt: Danke sagen, auf Bauplan und Erstgespräch verweisen.

- „Danke, dass du dabei warst. Der Link zum Bauplan und zum Erstgespräch steht im Chat. Bis bald.“
- [Falls es eine Aufzeichnung gibt: „Die Aufzeichnung kommt per Mail.“]

Achtung:

- Nicht sagen, dass die Vorlage mit einem Klick im eigenen HiveGrid landet.
- Die Anmeldestrecke vorher testen, auch ob die Mail ankommt.