PROJEKT-BRIEFING: HiveGrid 2.0 (zuerst lesen!)

Dieses Blatt liegt in jedem Ordner. Es erklärt, was wir bauen, wer wer ist und was die Begriffe in deinem persönlichen HANDOUT bedeuten. Danach: dein HANDOUT lesen, das ist dein persönlicher Plan.

Was ist HiveGrid?

HiveGrid 2.0 ist eine All-in-One-Software für SHK-Handwerksbetriebe (Sanitär, Heizung, Klima): Kundenverwaltung (CRM), Anfragen-Eingang (Lead-Inbox), Verkaufs-Pipeline, Auftragsabwicklung mit Einsatzplanung (Plantafel) und digitaler Abnahme, dazu Automatisierung, E-Mail-Marketing, Team-Chat, Telefonie und HR. Alles DSGVO-konform auf EU-Servern. Das Alleinstellungsmerkmal: die **Anbindung an KWP** (das Branchen-ERP, das viele SHK-Betriebe nutzen).

Es ist ein **Produkt für viele Kunden** (Abo-Modell). Die **Geerkens GmbH** ist unser erster Kunde und Investor: dort validieren wir alles am echten Betrieb. Ansprechpartner: **Noah**.

Das Team

Wer	Rolle	Bei Fragen zu...
Raffael	Lead-Entwickler + Projektleitung	allem; Gesamtplan, Produkt, Technik, Preise
Akeshan	Co-Entwickler + Infrastruktur	Plattform, Server, Deployment
David	Designer	Screens, Design-System, Website-Design
Dejan	Website-Projekt	Website, Webinar-Technik, App-Store-Material
Haris	Vertrieb + Texte	Leads, Calls, Angebote, Website-Texte
Noah	Geerkens: Validierung + Abnahme	Praxis-Feedback; nimmt alle Außen-Texte ab

Der Plan in 5 Zeilen

1. **v1 bauen: 12.06. bis 10.07.** (Launch). v1 ist die Demo- und Verkaufs-Basis: die komplette Kette Anfrage → Verkauf → Auftrag plus Automation, Marketing, Chat.
2. **Website live: 17./18.06.** Ab dann sammeln wir Interessenten.
3. **Verkauf startet vor dem Launch:** erste Calls 23.06., erste Abschlüsse (Founding-Deals) ab 30.06., Webinar 14./15.07.
4. **v2 bauen: 13.07. bis 31.07.** Hier passieren die wichtigsten Features: KWP-Anbindung, Self-Service-Abos, E-Mail-Postfach, Mobile-App, Kunden-Portal.
5. **Ziel: erste Gelder bis Ende Juli** und Software inkl. KWP nutzbar am 31.07.

Arbeitsrhythmus Kern-Team: Montag bis Sonntag, mindestens 8 h täglich. Devs syncen täglich 9:00.

Gemeinsame Fixtermine

Datum	Was
Fr 19.06.	Gate Woche 1: Technik-Fundament bewiesen
Fr 26.06.	Gate Woche 2 + **Demo 1 für Noah** (CRM klickbar)
Fr 03.07.	Gate Woche 3 + **Demo 2 für Noah** (komplette Kette läuft)
Do 09.07.	Feature-Freeze (ab da nur noch Fehler fixen)
Fr 10.07.	**Voll-Walkthrough mit Noah → Go/No-Go → LAUNCH**
Di/Mi 14./15.07.	Webinar Nr. 1
Fr 31.07.	v2 komplett live (inkl. KWP)

Glossar: die Begriffe aus deinem Handout

Begriff	Bedeutung
v1 / v2	v1 = was bis zum Launch (10.07.) gebaut wird. v2 = die zweite Welle direkt danach (bis 31.07.). v2 ist fest zugesagt, nur später
Phase (P1 bis P21)	Die 21 Bau-Abschnitte des Produkts, z. B. P6 = CRM, P9 = Plantafel. Nummern stehen für Reihenfolge, nicht Wichtigkeit
Milestone (M001 bis M176)	Die 176 Detail-Bausteine innerhalb der Phasen. In den Dev-Handouts je als 1-Zeilen-Erklärung
Arbeitspaket (AP)	Ein Block aus deinem Handout: Zeitfenster + Inhalt + „Fertig heißt" (= woran man Fertig erkennt)
Gate	Freitags-Prüfpunkt: erst wenn der Beweis erbracht ist, gilt die Woche als geschafft
Noah-Demo	Produkt-Vorführung für Noah an den Gate-Freitagen: seine Praxis-Brille entscheidet
Freeze	Ab 09.07. werden keine neuen Funktionen mehr eingebaut, nur noch Fehler behoben
CRM / Lead / Deal	Kundenverwaltung / eingehende Anfrage / Verkaufschance in der Pipeline
Plantafel	Einsatzplan-Tafel: welcher Monteur ist wann auf welcher Baustelle
Abnahme	Digitales Abnahme-Protokoll auf der Baustelle (Mängel, Fotos, Unterschrift auf dem Handy)
KWP	Das ERP-/Kalkulationsprogramm vieler SHK-Betriebe. Unsere Anbindung daran = Haupt-Verkaufsargument, kommt in v2 (deren API-Zugang gibt es erst ~19.07.)
PWA	„Progressive Web App": die Browser-Version aufs Handy installiert: so arbeiten Monteure in v1; echte Store-App kommt in v2
Hot-Swap / ui-mock	Unsere Bau-Technik: Entwickler bauen mit Platzhalter-Oberfläche, Davids Designs werden später angedockt: deshalb blockt kein Design je die Entwicklung
View-Model (VM)	Das Datenpaket, das ein Screen anzeigt. Trennt Design von Logik
Archetyp (A1 bis A7)	Wiederverwendbare Design-Bausteine (Listen-Ansicht, Detail-Ansicht, Formular-Kit ...). Einmal designt, überall zusammengesteckt
Bespoke	Sonder-Screen, der NICHT aus Archetypen zusammensteckbar ist (z. B. Plantafel, Flow-Editor): braucht Tage statt Stunden
Subframe	Das Design-Werkzeug, in dem David die Screens baut
Konnektor	Jedes Modul ist einzeln an-/abschaltbar je nach gebuchtem Abo (so verkaufen wir Module einzeln)
Founding-Deal	Früh-Käufer-Angebot mit Sonderkonditionen, verkaufbar schon VOR dem Launch
Staging	Test-Umgebung (staging-app.hivegrid.de): hier wird geprüft, bevor etwas live geht. Nur Testdaten!
Gate-Beweis „RLS"	Technischer Nachweis, dass Kundendaten strikt getrennt sind (kein Kunde sieht je Daten eines anderen)

Regeln, die für alle gelten

1. **Alles, was nach außen geht** (Website, Mails, Angebote, Folien), schreibt Haris und **nimmt Noah ab**.
2. **Deadlines im eigenen Handout sind verbindlich**; wer früher fertig ist, meldet sich bei Raffael (es gibt einen vorab beschlossenen Plan für gewonnene Zeit).
3. **Blocker sofort melden**, nicht erst am Gate-Freitag: bei Raffael oder im 9:00-Sync.
4. Keine echten Kundendaten auf Test-Systemen, keine Screenshots mit echten Daten nach außen.