HIVEGRID

ARBEITSHEFT FÜR INHABER · 33 SEITEN · LESEZEIT 22 MINUTEN

Jede Frage lief über meinen Tisch

Wie ich mein Büro um KWP herum verbunden habe und warum das allein nicht reicht.

„Ist das Angebot raus?“

„Wann kommt der Monteur?“

„Und die Förderung?“



Noah Geerkens
Inhaber Geerkens GmbH, Rheinberg.
Vierte Generation.

GEERKENS GMBH
GEMEINSAM GESTALTEN WIR DIE ZUKUNFT!

Ich war nicht der Chef, ich war der Engpass.

Ich bin Noah Geerkens. Angefangen habe ich als Azubi in einem fremden Betrieb. Danach war ich Monteur, Meister und Projektleiter. Heute führe ich mit meiner Schwester Nele die Geerkens GmbH in Rheinberg.

Als wir den Betrieb von unserem Vater übernommen haben, lief er. Aber nur, weil wir jeden Tag alles zusammengehalten haben. Jede Frage kam bei mir an, vom Angebot bis zum Montagetermin.

Die Infos standen überall: im Programm, in Listen, im Chat, auf dem Block. Wer nicht alles wusste, bei dem lief nichts. Abends saß ich zwei Stunden vor meinen Mails. Im Urlaub habe ich das Handy nicht weggelegt, weil sonst etwas liegen blieb.

Vier Generationen haben diesen Betrieb aufgebaut. Ich wollte nicht der sein, bei dem die Kette reißt.

Unser Branchenprogramm heißt KWP. Wir arbeiten seit über 20 Jahren damit, die ganze Buchhaltung hängt daran. Alle haben gesagt: Wechsel das Programm. Ich wollte nicht weg. Ich wollte, dass KWP mit allem anderen redet.

> *Es liegt nicht an deiner Software. Es liegt daran, dass sie allein arbeitet.*

In diesem Heft zeige ich dir, was wir gebaut haben, Programm für Programm. Dann gehen wir mit einer Wärmepumpe durch unseren Verkauf. Und am Ende sage ich dir, warum das allein nicht reicht.



Von links: Vater Norbert, unsere Mutter, Nele und ich.

Geerkens GmbH, seit 1948

1948
Urgroßvater Hubert trägt den Betrieb in die Handwerksrolle ein.

Danach
Großvater Heinrich führt ihn weiter.

1995
Vater Norbert übernimmt und baut früh Photovoltaik.

1999
Der Betrieb wird zur Geerkens GmbH.

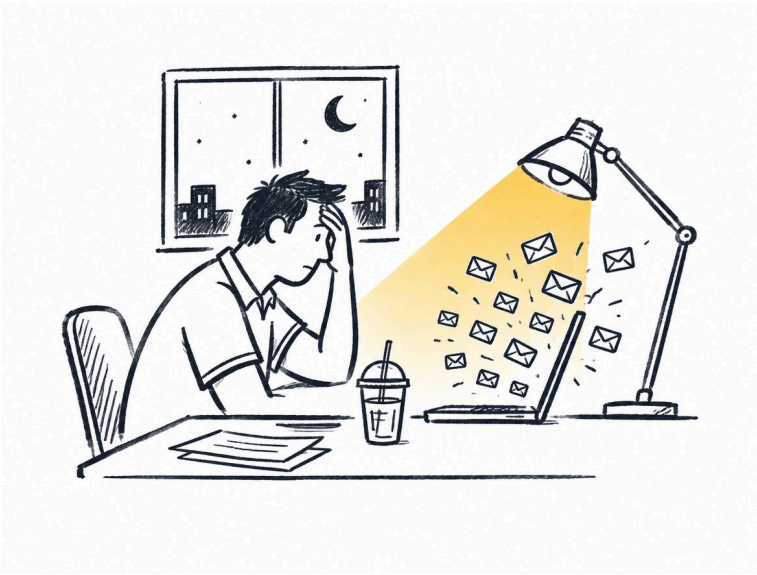
Heute
Nele und ich, vierte Generation.

So ist dieses Heft gebaut.

Das Heft hat drei Teile. Du kannst es am Stück lesen oder direkt in den Teil springen, der dich gerade am meisten drückt. Fachwörter erkläre ich, wenn sie zum ersten Mal kommen.

1	**Was wir gemacht haben.** Wie es bei uns aussah, was ein CRM, Zapier, Make und n8n sind, und warum wir unsere Programme verbunden haben. Ohne Vorwissen.	Seite 4
2	**Eine Wärmepumpe durch die Tafel.** Ein Auftrag über netto 30.000 €, Spalte für Spalte. Was dabei von allein passiert und was das bringt.	Seite 15
3	**Ehrlich, und was danach kam.** Warum so viel Verbundenes trotzdem wackelt und was wir heute anders machen.	Seite 26

Wenig Zeit? Mach den Selbsttest auf Seite 5, lies die Rechnung auf Seite 23 und deinen nächsten Schritt auf Seite 33.



Abends saß ich zwei Stunden vor meinen Mails. So fing es an.

WIE ES BEI UNS AUSSAH

Jedes Programm war eine Insel.

In der Mitte stand KWP. Darin schreiben wir Angebote, Aufträge und Rechnungen. Drumherum lief alles andere, jedes für sich.

Anfragen kamen per Mail und per Telefon. Termine standen im Kalender, Absprachen im Chat, offene Angebote in einer Liste neben dem Programm. Und vieles stand nur auf dem Block oder in meinem Kopf.

Keins dieser Programme wusste vom anderen. Also haben Menschen die Infos von einem ins andere getragen. Abgetippt, weitergeleitet, nachgefragt. Jeden Tag.

> *Die Brücke zwischen den Inseln war ein Mensch. Meistens ich.*



So sah unser Büro aus: lauter Inseln und keine Brücke dazwischen.

DEIN SELBSTTEST

Was läuft bei dir neben deinem Branchenprogramm?

Kreuz an, was bei dir gerade läuft. Nicht so, wie es sein sollte, sondern so, wie es heute ist. Zähl danach die Kreuze in den ersten drei Kästen.

Wo Anfragen ankommen

- ☐ Mail-Programm
- ☐ Telefon und Anrufbeantworter
- ☐ Formular auf der Website
- ☐ Chat auf dem Handy

Wo der Stand steht

- ☐ Branchenprogramm
- ☐ Liste neben dem Programm
- ☐ Kalender
- ☐ Zettel und Block

Wo Absprachen landen

- ☐ Chat-Gruppen mit den Monteuren
- ☐ Mails hin und her
- ☐ Fotos auf privaten Handys
- ☐ Im Kopf vom Chef

Was schon verbunden ist

- ☐ Nichts, alles von Hand
- ☐ Ein, zwei Verbindungen
- ☐ Mehrere Abläufe
- ☐ Weiß ich nicht genau

_____

Meine Kreuze in den ersten drei Kästen

_____

So oft tippen wir dieselbe Anfrage ab

> *Jedes Kreuz in den ersten drei Kästen ist ein Ort, an dem Infos liegen. Wer trägt sie von dort ins Programm?*

WARUM VERBINDEN NÖTIG IST

Eine Anfrage, dreimal getippt.

Nimm eine ganz normale Anfrage, so wie sie bei uns lief, bevor die Programme verbunden waren. Ein Kunde ruft an, er will eine Wärmepumpe. Jemand im Büro schreibt Name, Adresse und Wunsch auf.

Dann tippt er alles in die Kundenverwaltung, das CRM, damit der Verkäufer es sieht. Mit Verkäufer meine ich dich selbst oder den, der bei dir die Angebote macht. Unterschreibt der Kunde, tippt jemand dieselben Daten noch mal in KWP, damit es eine Projektnummer gibt. Der Ordner für das Projekt heißt wie der Kunde, weil die Nummer im CRM fehlt.

Dreimal dieselben Daten. Jedes Mal kann ein Zahlendreher passieren. Und wenn der Monteur später etwas sucht, sucht er unter dem Namen, nicht unter der Nummer.

Bei uns kamen rund 140 Anfragen im Monat rein. Jede wurde abgetippt, und jeder Auftrag gleich ein zweites Mal.

> *Verbinden heißt: Eine Info wird einmal eingegeben, und jedes Programm, das sie braucht, bekommt sie.*

ERSTER SCHRITT: ORDNUNG

Jede Anfrage braucht genau einen Platz.

KWP kann vieles. Eins konnte es bei uns nicht gut: Anfragen verfolgen. Wer hat angefragt, wer bekommt wann ein Angebot, bei wem muss jemand nachhaken? Das stand an keinem Platz.

Dafür gibt es ein CRM, eine Kundenverwaltung. Darin hat jede Anfrage eine eigene Karte, vom ersten Anruf bis zum Auftrag. Auf der Karte steht, wer der Kunde ist, was er will, was der Auftrag wert ist und was schon passiert ist.

Wir haben HubSpot genommen. Es gibt andere, die Idee ist dieselbe. Uns war nur eins wichtig: Verkäufer und Büro schauen auf dieselbe Karte und nicht auf drei Listen.

Seitdem frage ich keinen mehr, wo ein Angebot steht. Ich schaue nach.



Eine Karte in unserem CRM. Das ist ein Test-Vorgang ohne echten Kunden, nach dem Test auf Storno gesetzt.

Fünf Wörter, die im Heft immer wieder kommen.

Mit diesen fünf Wörtern verstehst du den Rest des Hefts. Ich erkläre sie einmal, an unserem Alltag. Die Programme benutzen oft englische Wörter, ich sage dir, wie sie dort heißen. Karte und Vorgang meinen bei uns dasselbe, Spalte und Stufe auch.

Die Wörter

Vorgang
Eine Anfrage im CRM: ein Kunde mit einem Wunsch, zum Beispiel einer Wärmepumpe. In HubSpot heißt das Deal.

Tafel
Alle Stufen nebeneinander, als Spalten. Ein Vorgang wandert als Karte von links nach rechts. Im CRM heißt das Pipeline.

Projektnummer
Die Nummer, die KWP jedem Projekt gibt. Sie verbindet Ordner, Ticket und Mails.

Stufe
Wo ein Vorgang gerade steht, zum Beispiel „Offene Angebote“. Jeder Vorgang steht in genau einer Stufe.

Ticket
Eine Arbeitskarte für die Abteilung, die die Anlage baut. Sie entsteht nach dem Auftrag und wandert über eine eigene Tafel.

Ein Beispiel von uns

Ein Kunde fragt eine Wärmepumpe an. Im CRM entsteht ein Vorgang in der Stufe „Anfrage erhalten“. Unterschreibt er, wird daraus ein Auftrag in KWP und ein Ticket für die Abteilung.

ZWEITER SCHRITT: VERBINDEN

Automation heißt: Wenn das passiert, mach das.

Ordnung allein reicht nicht. Die Karte im CRM weiß immer noch nichts von KWP. Irgendwer muss die Infos rüberbringen. Dafür gibt es Automation.

Das Prinzip kennst du von jeder Haustür mit Bewegungsmelder. Kommt jemand, geht das Licht an. Keiner drückt einen Schalter. Der Melder ist der Auslöser, das Licht ist der Schritt.

Im Büro ist es genauso. Der Auslöser ist eine Karte, die in die Spalte „Angebot angenommen“ rückt. Der Schritt ist eine Mail an den Kunden, wie es jetzt weitergeht.

Einen Auslöser mit seinen Schritten nennen wir Ablauf. Du baust ihn einmal. Danach läuft er jedes Mal, wenn der Auslöser kommt. Für einfache Abläufe musst du nicht programmieren.



Bewegungsmelder und Lampe: ein Auslöser, ein Schritt. So funktioniert jede Automation.

DAS ERSTE WERKZEUG

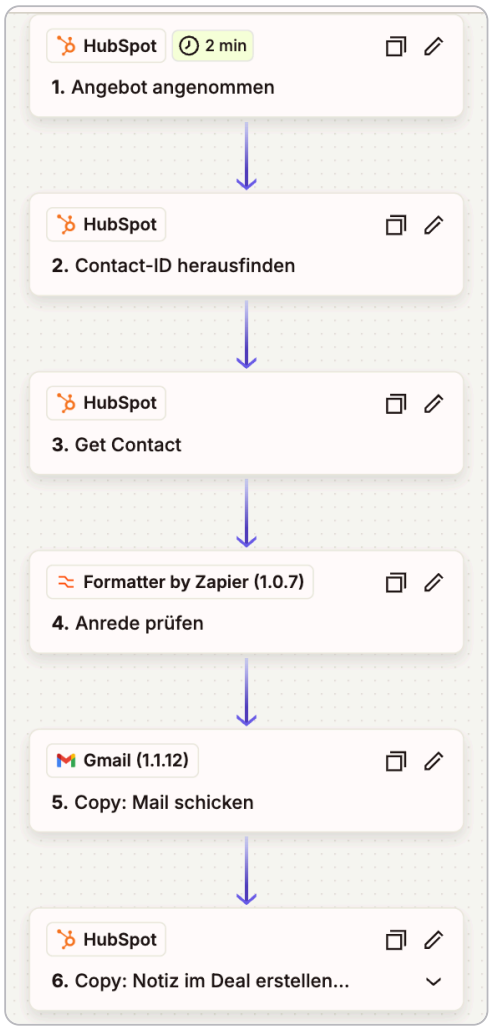
Zapier ist die Brücke zwischen zwei Programmen.

Zapier ist ein Programm im Internet, das deine anderen Programme verbindet. Du brauchst nur einen Browser. Darin baust du einen Ablauf aus Kästen: oben der Auslöser, darunter die Schritte. So ein Ablauf heißt bei Zapier Zap.

Das Bild zeigt einen echten Zap von uns. Rückt eine Karte nach „Angebot angenommen“, sucht Zapier den Kunden heraus, prüft die Anrede, schickt die Begrüßungsmail und legt sie als Notiz in den Vorgang. Sechs Kästen, und im Büro tippt keiner.

Make ist ein anderes Programm, das genauso arbeitet, nur mit anderem Aussehen. Wir arbeiten mit Zapier. Die Idee ist dieselbe.

Bei uns sind 117 Zaps eingeschaltet. Für kurze Verbindungen von einem Programm zum anderen nehmen wir Zapier.



Unser Zap für die Begrüßungsmail, Schritt für Schritt.

DAS ZWEITE WERKZEUG

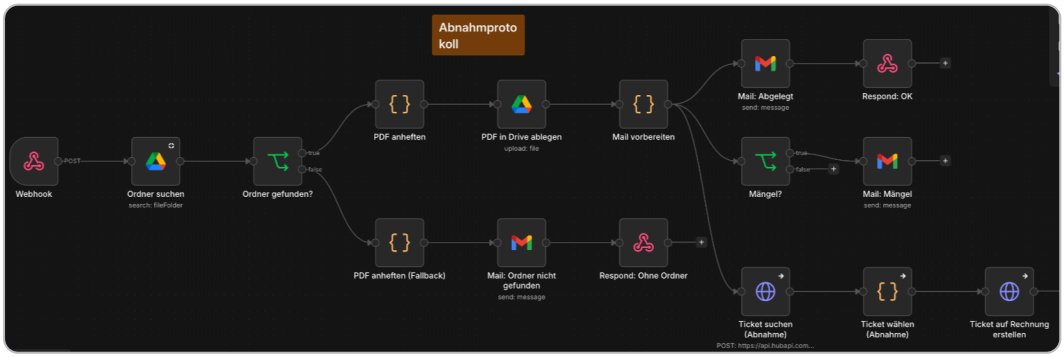
n8n ist der Schaltplan für die großen Abläufe.

Abläufe mit vielen Schritten, Abzweigungen und Prüfungen bauen wir in n8n. Das Programm läuft auf einem eigenen Server im Internet, einem gemieteten Rechner, der Tag und Nacht an ist.

In n8n ist der ganze Ablauf ein Bild aus Kästen und Linien, wie ein Schaltplan. Jeder Kasten macht genau einen Schritt. Teilt sich eine Linie, entscheidet der Ablauf, welchen Weg er nimmt.

Das Bild unten ist unsere Abnahme. Der Monteur schickt das Protokoll vom Handy. n8n legt es über die Projektnummer im richtigen Ordner ab und schreibt der Abteilung, bei Mängeln eine andere Mail. Zum Schluss rückt das Ticket auf „Rechnung erstellen“.

Bei uns sind 71 Abläufe in n8n eingeschaltet. Bricht einer ab, bekommt die zuständige Person sofort eine Nachricht.

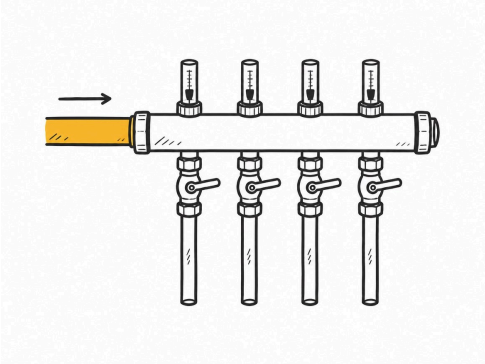


Unser Ablauf für die Abnahme in n8n.

WIE PROGRAMME MITEINANDER REDEN

Eine Schnittstelle ist der Anschluss am Programm.

Damit Zapier oder n8n mit KWP reden können, braucht KWP einen Anschluss. Den nennt man Schnittstelle, auf Englisch API. Darüber darf ein anderes Programm Daten lesen oder anlegen, ohne dass ein Mensch tippt.



Ein Zulauf, mehrere Kreise. So hängen bei uns die Programme an KWP.

Denk an einen Heizkreisverteiler. Vorne kommt das Wasser rein, und jeder Kreis bekommt seinen Teil. Die Schnittstelle ist der Anschluss am Verteiler.

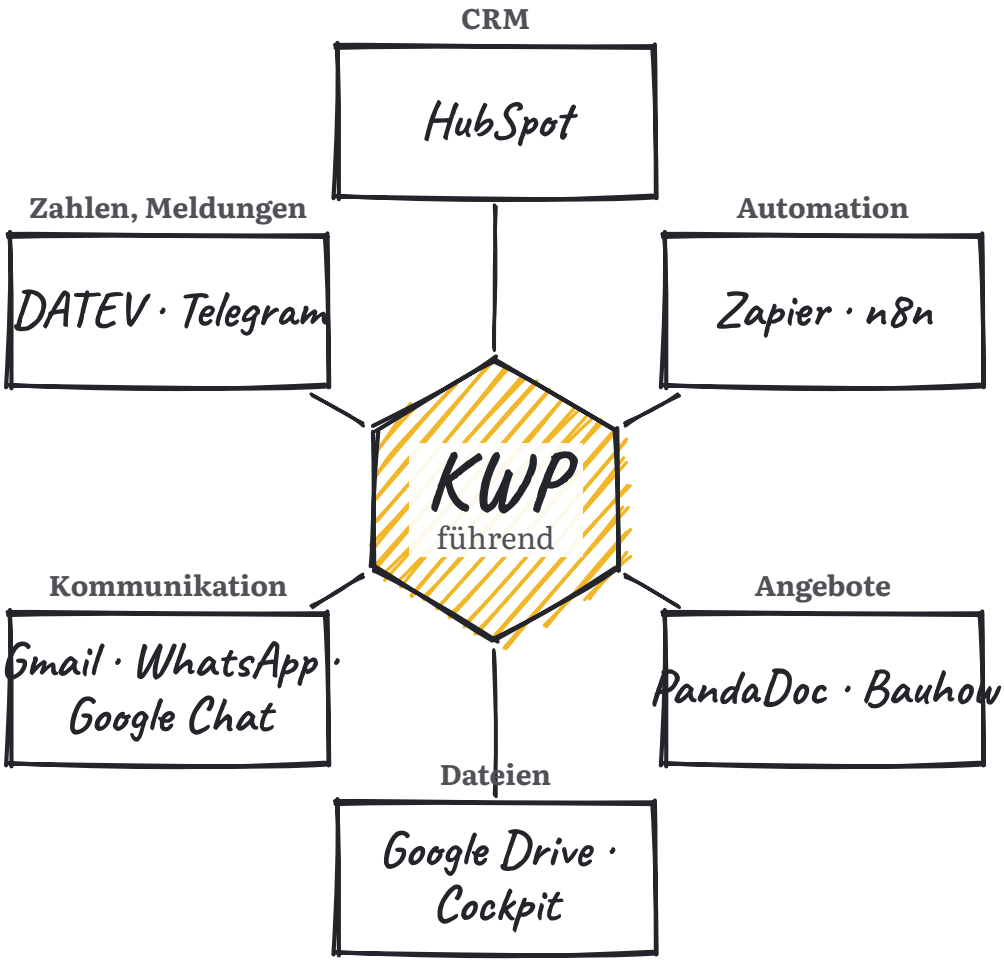
Manche Programme melden sich sofort von selbst, wenn etwas passiert. So ein Signal heißt Webhook.

KWP hat eine Schnittstelle. Aber die musst du aufwendig programmieren. Also habe ich erst viel um KWP herum gebaut und uns die Anbindung am Ende als Einzelanfertigung bauen lassen. Das war teuer. Bis hierhin stecken bestimmt 200 Stunden Arbeit darin.

> *Bevor du ein Programm kaufst, frag: Hat es eine Schnittstelle, und was kostet sie?*

So sieht unser Betrieb heute aus.

In der Mitte steht KWP. Dort liegen Kunden, Aufträge und Rechnungen. Bei diesen Daten gilt im Zweifel KWP. Drumherum haben wir angeschlossen, was ein Büro sonst noch braucht. Ersetzt haben wir nichts.



Nur Software, die bei uns läuft, Stand Oktober 2026. Zapier nutzen wir seit 2024, n8n seit 2025. Zusammen sind bei uns 188 Abläufe eingeschaltet: 117 Zaps und 71 Abläufe in n8n. 145 davon tragen jeden Tag den Betrieb. Cockpit ist unser eigenes Programm, zum Beispiel für die Abnahme am Handy. Bauhow ist unser Partner für Förderung und hydraulischen Abgleich.

WAS ES UNS GEBRACHT HAT

Ich musste nicht mehr alles selbst wissen.

Mit der Tafel im CRM hatte jede Anfrage einen Platz. Wer wissen wollte, wo ein Angebot steht, schaute nach und fragte nicht mehr mich.

Mit den Abläufen kam der zweite Schritt: abgeben. Rückt eine Karte weiter, landet eine Aufgabe mit fertigem Text bei der Person, die zuständig ist. Nicht bei mir.

Und der Kunde bekommt bei den wichtigen Schritten eine Mail, was jetzt passiert. Er muss nicht erst anrufen, um es zu erfahren.

Das klingt nach viel Technik. Was es im Alltag heißt, zeige ich dir jetzt an einem einzigen Auftrag.

188

Abläufe

sind bei uns eingeschaltet, Stand Oktober 2026.

145

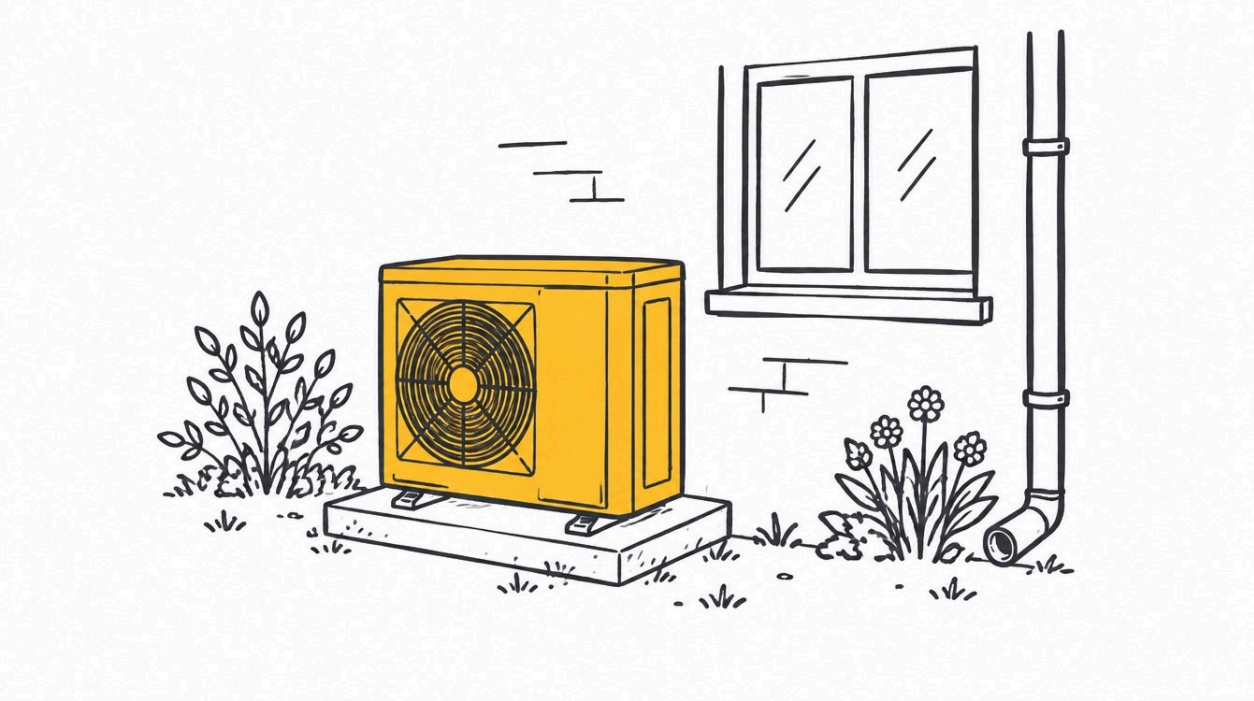
Abläufe

davon tragen jeden Tag den Betrieb.

Teil 2

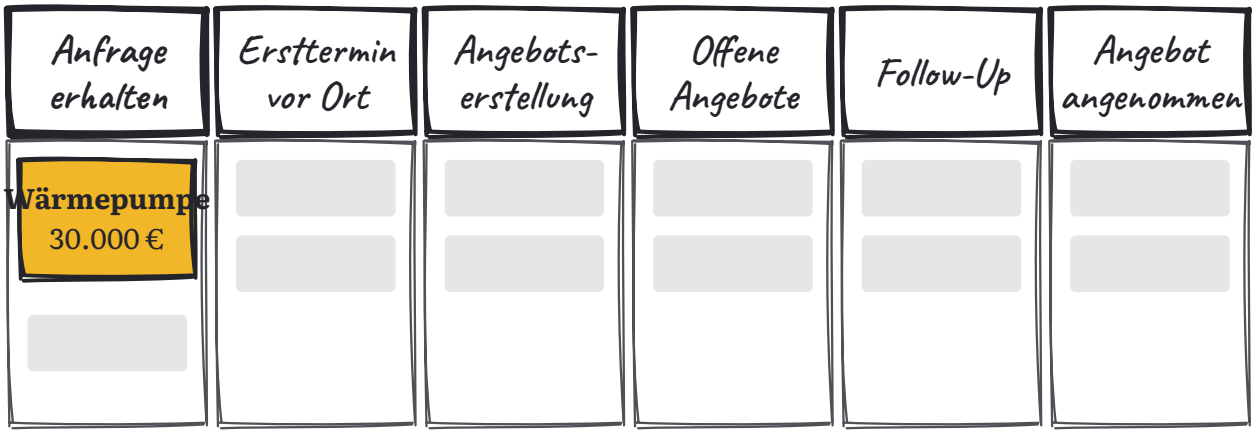
Eine Wärmepumpe, netto 30.000 €.

Ein typischer Auftrag, ohne echten Kundennamen. Ich nehme ihn mit durch unsere Verkaufstafel, Spalte für Spalte. Achte darauf, wie oft etwas passiert, ohne dass jemand eine Taste drückt.



DIE ERSTE SPALTE

Die Anfrage kommt rein und hat sofort einen Platz.



Das ist unsere Verkaufstafel, so wie wir sie lange benutzt haben. Sechs Spalten, von links nach rechts. Die fünfte heißt Follow-Up, das heißt nachfassen. Jede Anfrage ist eine Karte, und jede Karte steht in genau einer Spalte.

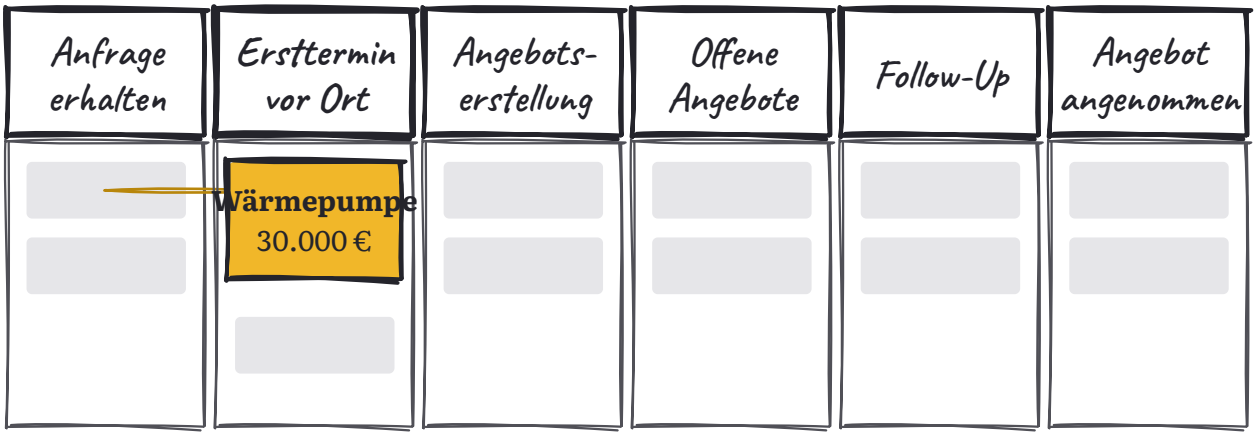
Die Wärmepumpe landet als goldene Karte in „Anfrage erhalten“. Ab jetzt sieht der Verkäufer, dass sie da ist. Keiner muss sie auf einen Zettel schreiben, keiner muss sich an sie erinnern.

Die grauen Karten sind die anderen Anfragen. In dieser Tafel stehen immer viele gleichzeitig. Genau deshalb braucht jede ihren festen Platz.

> *Was keinen festen Platz hat, wird vergessen. Nur was einen festen Platz hat, kann ein Ablauf weiterschieben.*

DIE ZWEITE SPALTE

Nach dem Ersttermin gibt es eine Nummer und einen Ordner.



Der Verkäufer fährt raus und schaut sich Heizung, Aufstellort und Zählerschrank an. Ab hier arbeitet die Automation mit.

Legt das Büro das Projekt in KWP an, bekommt es eine Projektnummer. Ein Zap verbindet das Projekt mit dem Vorgang im CRM. Ein Ablauf in n8n legt den Ordner an, mit der Nummer im Namen.

Rückte die Karte weiter in „Angebotserstellung“, bekam der Kunde eine Mail mit einem kurzen Wissensvideo zur Wärmepumpe. Hunderte Male ist dieses Video so rausgegangen.

DAS PRINZIP HINTER DER TAFEL

Rückt eine Karte weiter, passiert etwas.

Jede Spalte kann einen Auslöser haben. Kommt eine Karte rein, startet ein Ablauf. Oben siehst du das Prinzip, unten den Beweis aus unserem CRM.



HubSpot Auslöser

Eine Karte kommt in eine neue Spalte, zum Beispiel „Angebot angenommen“.

zapier Aufgabe

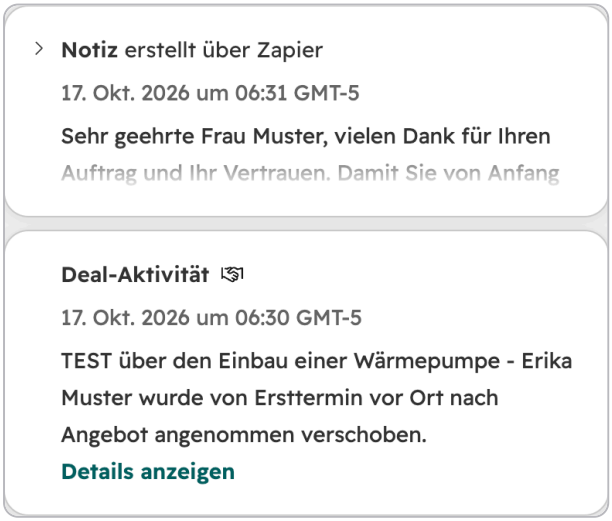
Die zuständige Person bekommt eine Aufgabe, in der schon steht, was zu tun ist.

Gmail Mail

Der Kunde liest, was jetzt passiert und was er selbst tun muss.

HubSpot Notiz

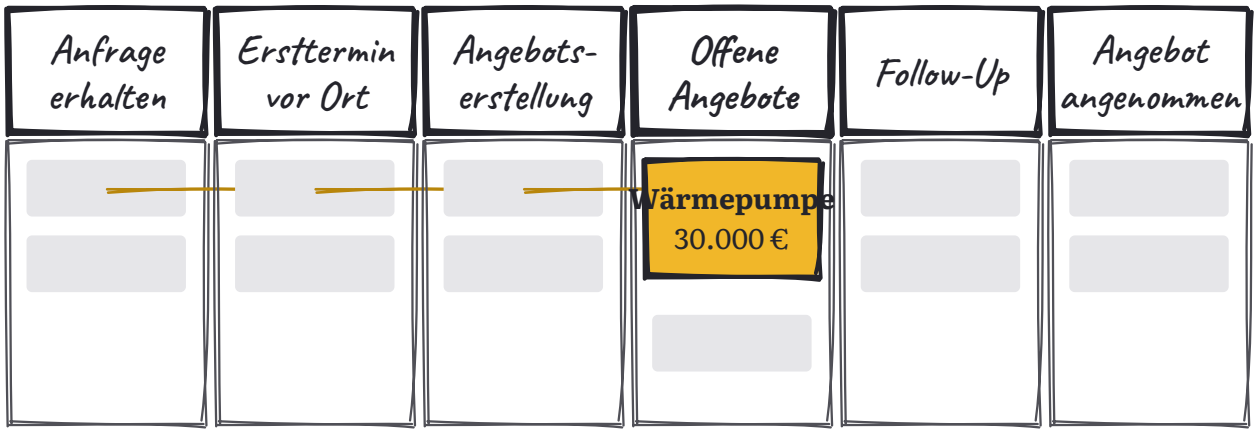
Im Vorgang steht, was rausging. Jeder sieht den Stand, ohne zu fragen.



Aus unserem CRM, ein Test-Vorgang: Die Karte rückt auf „Angebot angenommen“. Eine Minute später hat Zapier die Begrüßungsmail geschickt und als Notiz abgelegt.

DIE DRITTE UND VIERTE SPALTE

Das Angebot geht raus, und die Karte rückt von allein.



In „Angebotserstellung“ schreibt der Verkäufer das Angebot. Wir verschicken es über PandaDoc, ein Programm für Angebote, die der Kunde online lesen und unterschreiben kann.

Sobald das Angebot verschickt ist, schiebt ein Zap die Karte nach „Offene Angebote“. Keiner muss daran denken, sie weiterzuziehen. Die Tafel stimmt, weil sie sich selbst nachzieht.

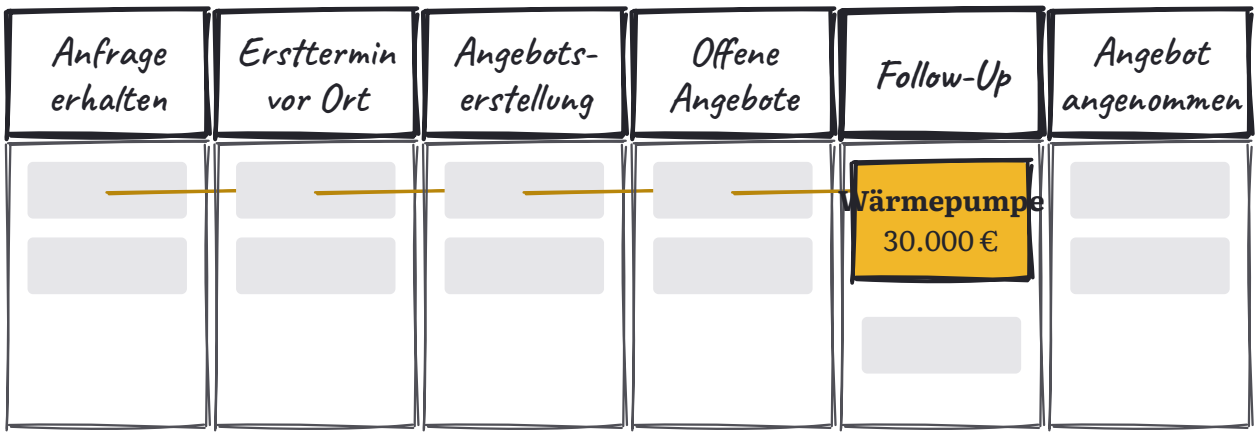
Das ist ein kleiner Ablauf. Aber ohne ihn stimmt die Tafel nur, solange jemand daran denkt, und das ist irgendwann nicht mehr der Fall.

Was hier von allein passiert

1. **Versand:** Ist das Angebot verschickt, rückt die Karte nach „Offene Angebote“ (Zapier).

DIE FÜNFTE SPALTE

Nach zwei Tagen rückt die Karte, anrufen musst du selbst.



Ein Angebot, bei dem keiner nachfasst, ist das teuerste Papier im Büro. Deshalb gilt bei uns: Zwei Tage nach dem Versand fasst der Verkäufer nach.

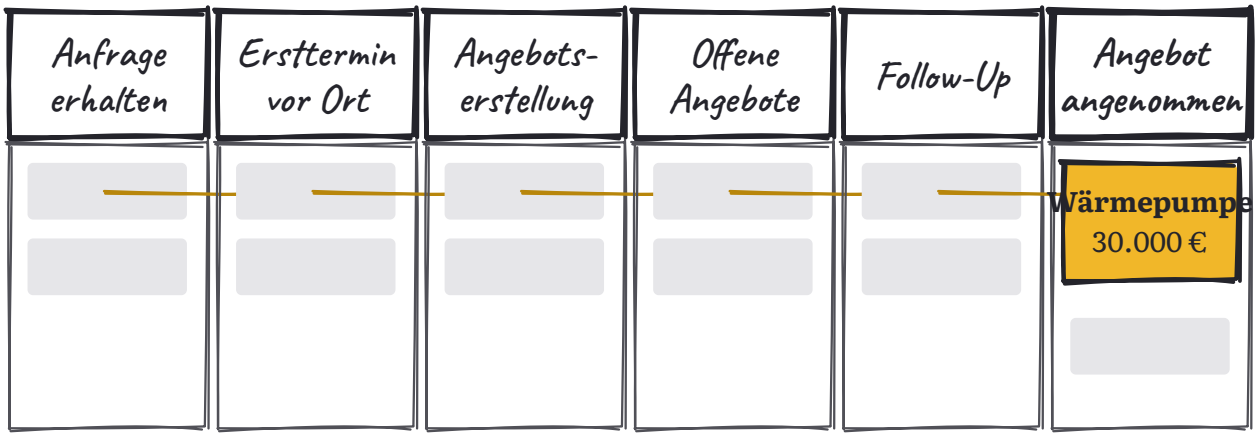
Den Zeitpunkt merkt sich die Tafel. Zwei Tage nach dem Versand prüft ein Zap, ob die Karte noch in „Offene Angebote“ steht. Wenn ja, rückt er sie nach „Follow-Up“. Das heißt nachfassen.

Die Spalte „Follow-Up“ ist damit die Telefonliste. Wer morgens draufschaut, sieht, wen er heute anrufen muss. Den Anruf macht ein Mensch, und das ist gut so.

> *Eine Mail informiert den Kunden. Das Gespräch führt ein Mensch.*

DIE LETZTE SPALTE

Der Kunde unterschreibt, und auf einmal passiert eine ganze Menge.



Die Karte rückt nach „Angebot angenommen“. Das ist der wichtigste Wechsel auf der Tafel. Hier arbeitet die Automation am meisten.

Früher hat das ein Mensch gemacht, Schritt für Schritt. Heute passiert es, sobald die Karte rückt.

Was jetzt von allein passiert

1. **Begrüßungsmail:** Der Kunde bekommt den ganzen Ablauf bis zur Abnahme (Seite 24).
2. **Notiz:** Die Mail liegt im Vorgang. Jeder weiß, was der Kunde weiß.
3. **Aufgabe in KWP:** Das Büro bekommt die Aufgabe für den Auftrag.
4. **Ticket:** Die Abteilung bekommt ein Ticket, der Verkäufer eine Übergabe-Mail.
5. **Provision:** Für die Abrechnung entsteht eine Zeile.

GEZÄHLT

Zehn Handgriffe, die bei einer Wärmepumpe im Verkauf keiner mehr macht.

Ich habe für dich gezählt, was bei unserer Wärmepumpe vom Ersttermin bis kurz nach der Unterschrift heute von allein läuft. Nur der Verkauf, noch kein Schritt auf der Baustelle.

- Projekt in KWP und Vorgang im CRM verbinden (Zapier)
- Projektordner mit der Projektnummer anlegen (n8n)
- Karte nach dem Versand des Angebots weiterziehen (Zapier)
- Karte nach zwei Tagen ins Nachfassen ziehen, wenn noch keiner unterschrieben hat (Zapier)
- Begrüßungsmail mit dem ganzen Ablauf schicken (Zapier)
- Die Mail als Notiz in den Vorgang legen (Zapier)
- Aufgabe für den Auftrag in KWP anlegen (Zapier)
- Ticket für die Abteilung anlegen (Zapier)
- Übergabe-Mail an den Verkäufer schicken (n8n)
- Zeile für die Provision anlegen (Zapier)

Jeder dieser Handgriffe dauert von Hand nur ein paar Minuten. Aber er muss jedes Mal passieren, wenn die Karte an diese Stelle kommt. Und jeder einzelne kann vergessen werden.

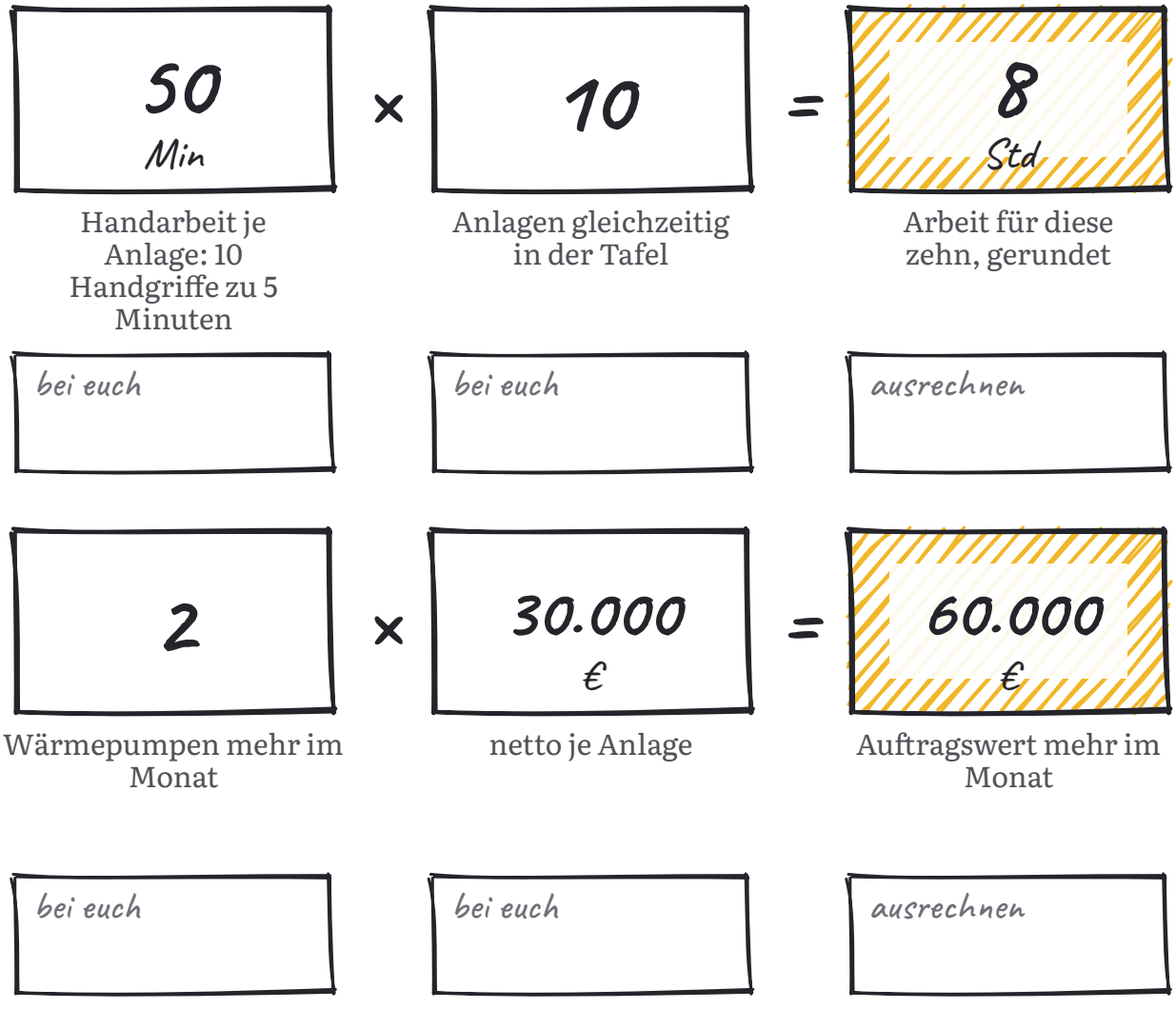
10

Handgriffe

können bei einer Wärmepumpe von allein laufen, vom Ersttermin bis kurz nach der Unterschrift.

DIE RECHNUNG

Was das bei zehn Anlagen gleichzeitig heißt.



> *Aufs Jahr sind das 720.000 € Auftragswert. Zum Vergleich: Bei uns gehen rund 75 Angebote im Monat raus.*

Erst die Zeit, dann das Geld, darunter deine Zahlen. Gemessen sind rund 75 verschickte Angebote im Monat (PandaDoc, September 2026). Angenommen sind fünf Minuten je Handgriff, dass alle zehn anfallen, und zehn Anlagen gleichzeitig. Die zwei Wärmepumpen mehr sind ein Szenario. Alles ist Auftragswert, kein Gewinn.

MAILS, DIE ZEIT SPAREN

Eine gute Mail beantwortet die Frage, bevor der Kunde anruft.

Jede Frage nach dem Stand ist ein Anruf, den jemand im Büro annehmen muss.

Deshalb schicken wir bei den wichtigen Schritten eine Mail, die genau das erklärt. Unten steht der Anfang unserer Begrüßungsmail. Sie geht von allein raus, sobald die Karte nach „Angebot angenommen“ rückt.

Die Mail informiert nur. Sie fängt kein Gespräch an und braucht keine Antwort. Darum spart sie Zeit.

BEGRÜSSUNGSMAIL, GEKÜRZT · LÄUFT SEIT OKTOBER 2026

Von: Geerkens GmbH, Energy · An: Kunde

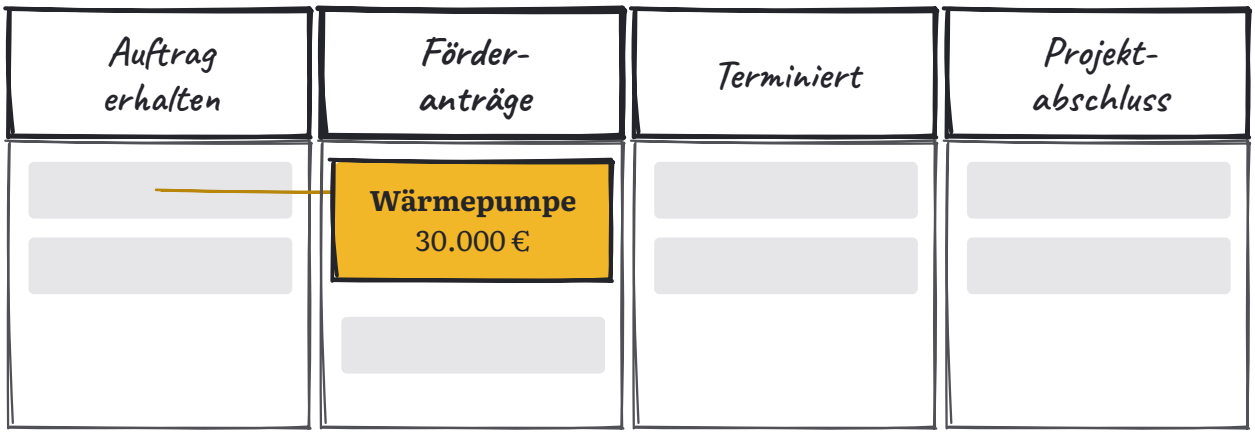
Sehr geehrte Frau Muster, vielen Dank für Ihren Auftrag und Ihr Vertrauen. Damit Sie von Anfang an wissen, was wann passiert, hier Ihr Ablauf:

Förderung. Technische Aufnahme vor Ort. Ihr Montagetermin. Anmeldung beim Netzbetreiber. Projektgruppe. Montage, Abnahme und Zähler.

Die meisten Wartezeiten entstehen bei Förderstelle und Netzbetreiber. Wir melden uns aktiv bei jedem Schritt, bei dem Sie etwas tun müssen oder ein Termin ansteht.

AUSBLICK

Nach der Unterschrift wandert die Karte auf die nächste Tafel.



Ab hier gehört die Wärmepumpe der Abteilung, die sie baut. Aus dem Vorgang wird ein Ticket. Oben siehst du vier Spalten seiner Tafel.

Das Prinzip ist dasselbe. Unser Förderservice schickt dem Kunden eine Mail mit drei Knöpfen: Antrag eingereicht, Ich brauche Hilfe, Förderung abgelehnt. Lädt er beim Klick auf eingereicht den Bescheid hoch, rückt das Ticket von allein weiter.

Bei „Projektabschluss“ bedanken wir uns per Mail und bitten um eine Bewertung. Auch das passiert von allein.

> *Auch auf dieser Tafel sieht jeder, wo die Wärmepumpe gerade steht.*

Und dann wurde es ein Kartenhaus.

Klingt gut, oder?

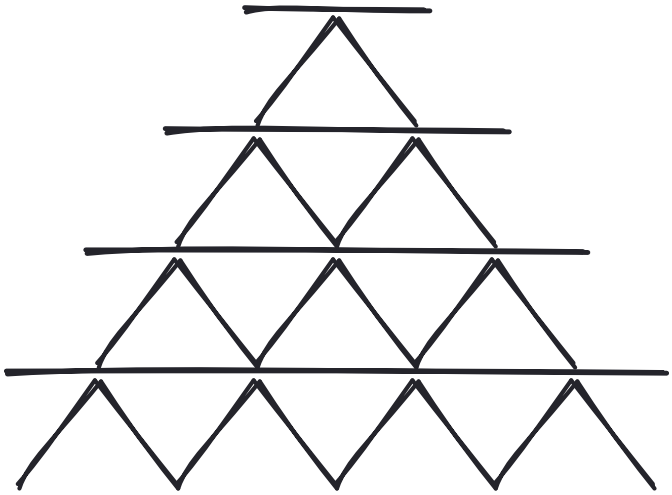
Jetzt kommt der Teil, den dir keiner erzählt, der dir Zapier und KI verkauft. Erst baust du zwei, drei Abläufe. Irgendwann sind es 188. Und wer weiß, wie alles zusammenhängt? Ich. Das Wissen lag wieder bei einem Kopf.



Jede Karte ist ein Ablauf. Unten trägt eine einzige Karte das ganze Haus.

Das Kartenhaus, von oben nach unten.

So sieht unser Eigenbau aus, wenn du ihn von oben liest. Darunter vier echte Beispiele, wo er gewackelt hat.



1
Kopf, der alles zusammenhält

145
Abläufe tragen jeden Tag den Betrieb

188
Abläufe sind eingeschaltet

13
Programme sind miteinander verbunden

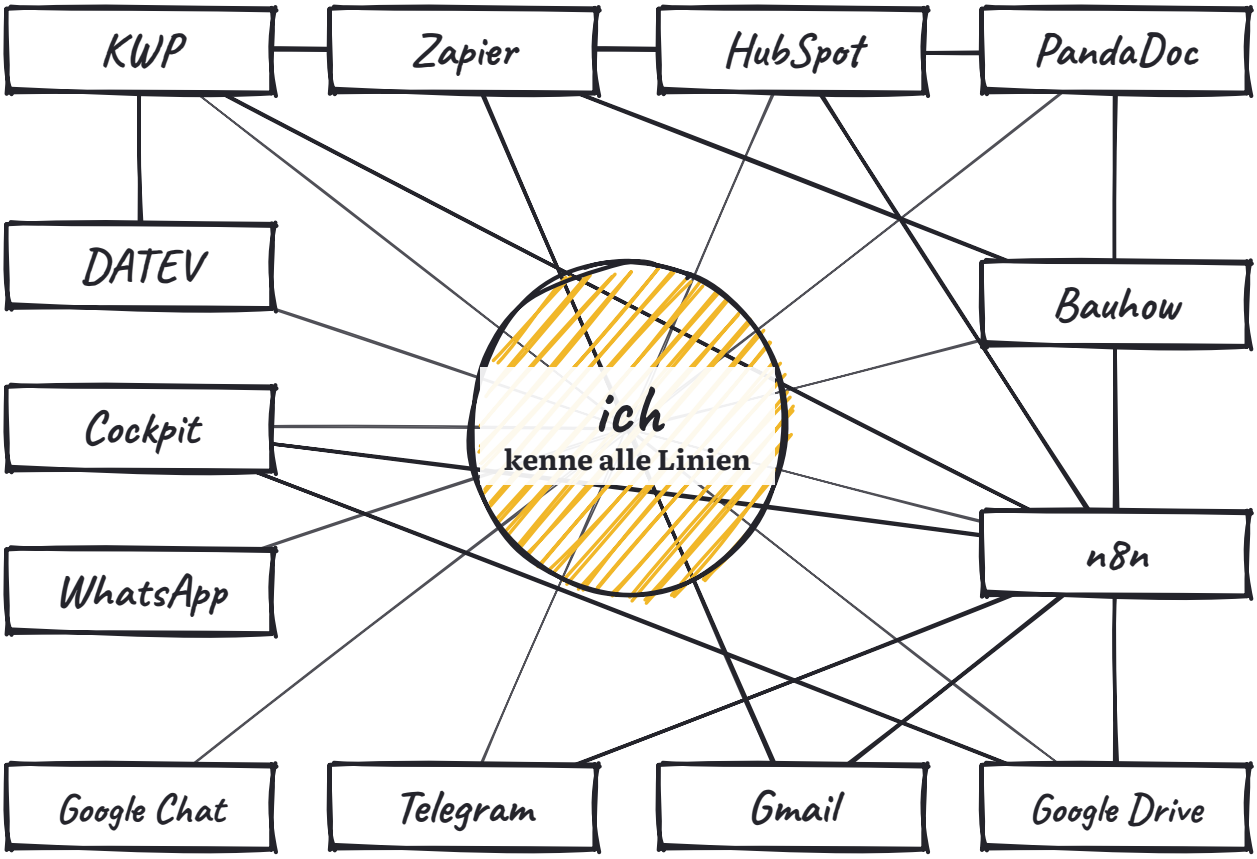
Wo es gewackelt hat

1. Eine Automatik schob unterschriebene Aufträge zurück ins Nachfassen. Gefunden an vier Aufträgen.
2. Wir haben die Stufen im CRM umgebaut. Seitdem hängt die Video-Mail von Seite 17 an einer alten Stufe, und neue Anfragen bekommen sie nicht mehr.
3. Eine Mail an Kunden begann mit „Sehr geehrte Damen und Herren“ plus Nachname.
4. Unser automatischer Tagesbericht mahnte zehn Tage lang drei von vier Verkäufern an, obwohl alles da war.

> *Meine größte Sorge war nie, dass ein Ablauf abbricht. Sondern dass er Unsinn macht und keiner es merkt.*

Alles, was bei uns läuft, auf einer Seite.

Kann man alles selbst bauen, mit Zapier und KI. Wir haben es gemacht. Jede Linie ist eine echte Verbindung. In der Mitte steht der Einzige, der sie alle kennt.



- Ändert sich in einem Programm etwas, das ein Ablauf braucht, reißt eine Linie. Und wenn ich ausfalle, weiß keiner, welche Linie wohin führt.
- Wir haben so viel verbunden. Und trotzdem lief wieder alles über meinen Tisch.

> *Deshalb haben wir angefangen, aus dem Gewirr ein System zu machen.*

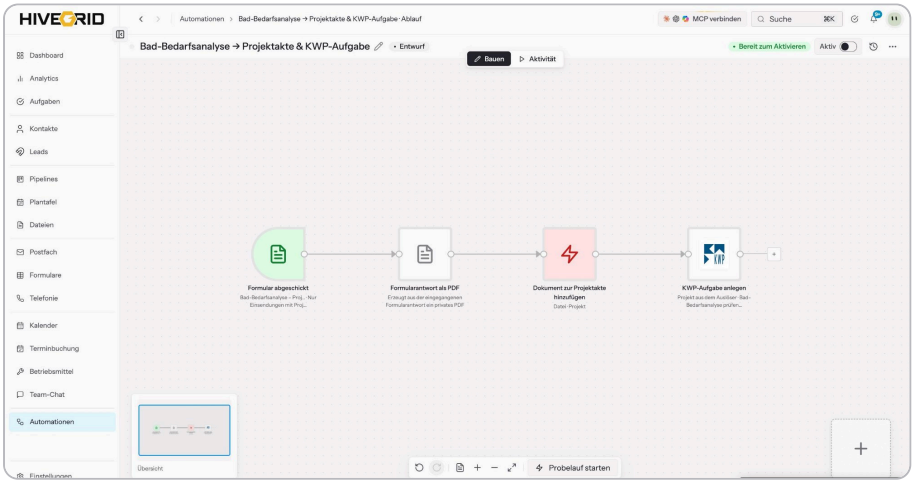
WAS DANACH KAM

Daraus ist HiveGrid entstanden.

Nach 188 Abläufen war mir eins klar: Die eine Software, die alles kann, gibt es im Handwerk nicht. Es läuft immer etwas daneben, und mit KI kommt jeden Monat etwas Neues dazu.

Deshalb heißt die Antwort nicht ersetzen, sondern vernetzen. Und zwar so, dass nicht wieder ein Kopf das Gewirr zusammenhält.

Also habe ich alles, was ich in diesen Jahren gelernt habe, in eine Software gepackt: HIVEGRID. Sie läuft neben deinem Branchenprogramm und verbindet es mit dem, was du sonst noch brauchst. Du musst dein Programm nicht wechseln.



Links alles, was um dein Programm herum passiert. Rechts ein Ablauf im Entwurf: Bedarfsanalyse als PDF in die Projektakte, Aufgabe in KWP.

HIVEGRID

Was HiveGrid anders macht als mein Eigenbau.

Drei Dinge machen den Unterschied zu dem, was ich selbst zusammengebaut habe.

1

Automation, schon eingebaut

In HiveGrid sind Tafeln mit Stufen, Wenn-dann-Abläufe, Nachfassen, Erinnerungen und Übergaben schon eingebaut. Du baust kein Gewirr aus Zaps. Du stellst deine Regeln ein, und sie laufen.

2

Delegation, die von allein passiert

Ein Ablauf legt die Aufgabe an, und sie landet bei der Person, die zuständig ist. Nicht bei dir. Dazu ein Team-Chat am Auftrag und eine App für die Monteure: Abnahme, Mängel und Fotos direkt vom Handy.

3

Dein Branchenprogramm bleibt

HiveGrid ersetzt dein Programm nicht, es bindet es an. Das geht heute mit KWP, pds, Label und vielen weiteren. Dazu dein Postfach, ob Google oder Microsoft, und so gut wie alles, was du drumherum nutzt. Die Rechnung schreibt weiter dein Programm, HiveGrid gibt nur den Anstoß.

BEI UNS IM EIGENBAU	IN HIVEGRID
– 13 Programme, verbunden mit 188 Abläufen	✓ **Ein System um dein Programm herum**
– Einer weiß, wie alles zusammenhängt	✓ **Jeder sieht den Stand am Auftrag**
– Eine Änderung, und irgendwo reißt eine Linie	✓ **Die Abläufe sind eingebaut, nicht zusammengeklickt**
– Fotos und Absprachen auf dem Handy	✓ **Team-Chat und Monteur-App am Auftrag**

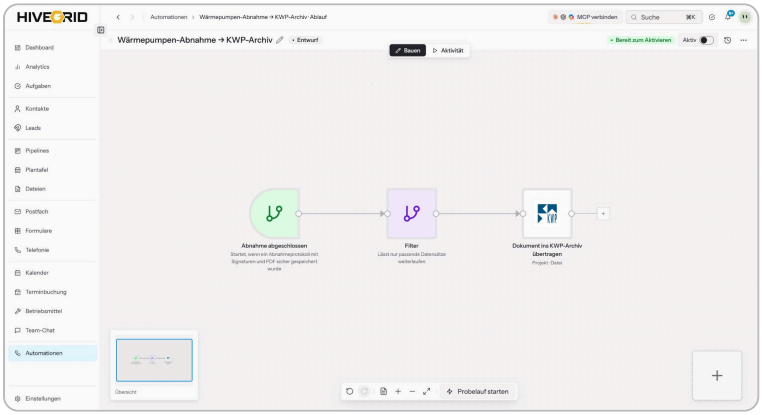
Stand der Funktionen: Oktober 2026. Was dein Betrieb davon braucht, klären wir im Gespräch.

SO SIEHT ES AUS

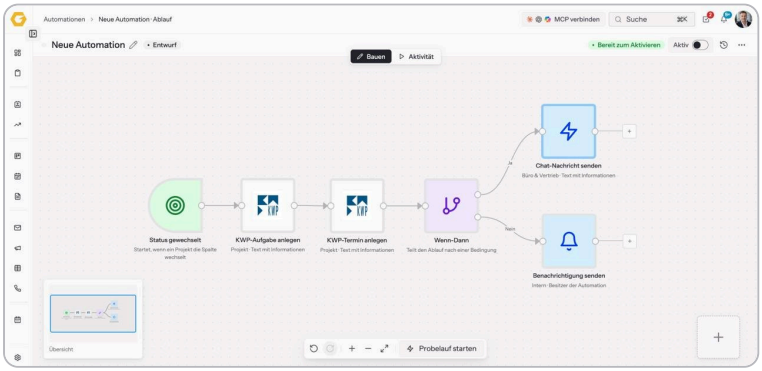
So sieht ein Ablauf in HiveGrid aus.

Erinnerst du dich an unsere Abnahme in n8n auf Seite 11? Sechzehn Kästen, die ich selbst verdrahtet habe. Den Teil, der das Protokoll ins Archiv von KWP legt, siehst du unten in HiveGrid.

Darunter ein zweiter Ablauf mit Wenn-dann: Wechselt ein Projekt die Spalte, legt HiveGrid in KWP Aufgabe und Termin an und schreibt dann dem Team oder dir.



Wärmepumpen-Abnahme ins KWP-Archiv, im Entwurf.

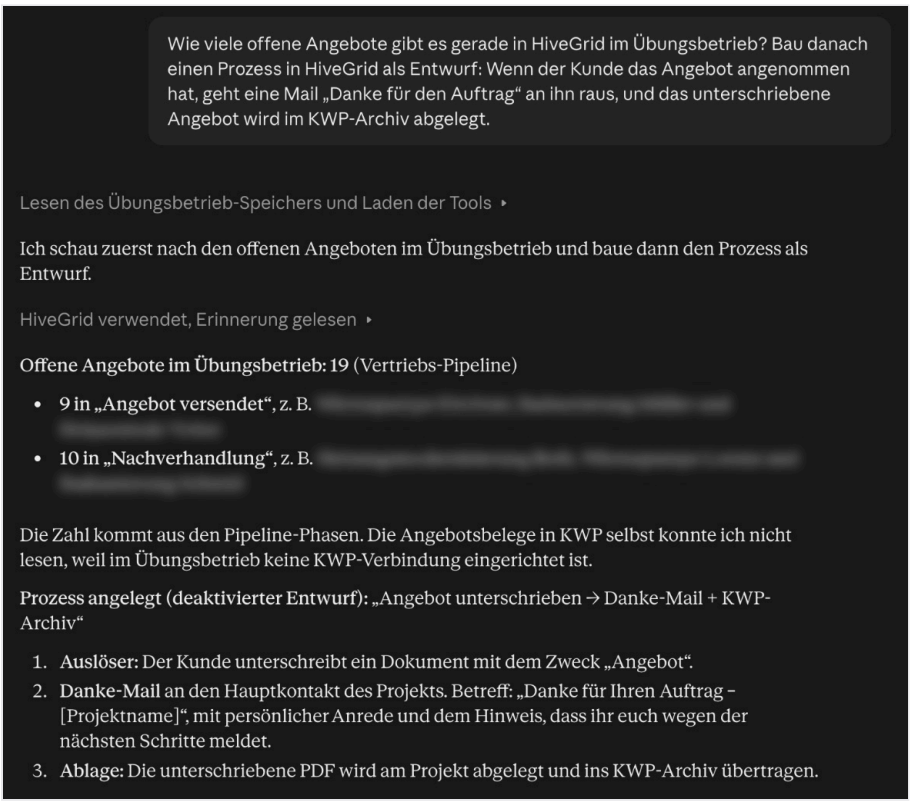


Spaltenwechsel, Aufgabe und Termin in KWP, dann Wenn-dann.

Frag deinen Betrieb, und er antwortet.

Du kennst vielleicht ChatGPT oder Claude. Das sind KI-Assistenten: Programme, denen du in normaler Sprache eine Frage stellst. Sie wissen viel über die Welt, aber nichts über deinen Betrieb.

HiveGrid hat einen Anschluss für solche Assistenten. Damit kennt dein Assistent deine Anfragen, Angebote und Aufträge. Unten frage ich im Übungsbetrieb, wie viele Angebote offen sind. Dann sage ich in einem Satz, was passieren soll, wenn ein Kunde Ja sagt. Claude baut daraus den Ablauf, mit KWP, und legt ihn als Entwurf an.



Echter Chat in Claude mit dem HiveGrid-Anschluss, Übungsbetrieb ohne echte Kunden, Oktober 2026, Namen unkenntlich, am Ende gekürzt. Im Übungsbetrieb hängt kein KWP dran. Der Entwurf ist für die Ablage im KWP-Archiv gebaut.

Was er kann

Zählen, suchen, zusammenfassen: Anfragen, Angebote, Projekte, Aufgaben. Abläufe als Entwurf bauen und prüfen, auch mit KWP.

Was er nie ohne dich tut

Abläufe legt er nur als Entwurf an. Einschalten kann er sie nicht. Das macht ein Mensch.

Was das für dich heißt

Die Frage „Wie viele Angebote sind offen?“ landet nicht mehr auf deinem Tisch. Einen Ablauf beschreibst du in einem Satz, statt ihn selbst zu verdrahten.

Du hast zwei Wege.

Ich weiß, wie es ist, wenn der Betrieb läuft und du trotzdem nicht abschalten kannst. Wenn du abends noch Mails beantwortest und im Urlaub das Handy nicht weglegst. Ich war genau da.

Ich habe nicht alles richtig gemacht. Ich habe Abläufe gebaut, die gewackelt haben, und Geld für Programme ausgegeben, die keiner genutzt hat. Wenn du dich hier wiedererkannt hast, hast du jetzt zwei Wege.



Noah Geerkens

01 **Programme nebeneinander**
Deine Kreuze aus dem Selbsttest

02 **Offene Angebote ohne Anruf**
Länger als zwei Tage offen

03 **Stunden am Tag für Mails**
Was nur über deinen Tisch läuft

Weg 1

Du baust es selbst, so wie ich

Mehrere hundert Stunden, mehrere zehntausend Euro, 13 Programme. Am Ende hängt alles an einem Kopf. Geht. Ich habe es gemacht.

Weg 2

Du nimmst, was ich gebaut habe

15 Minuten Gespräch über deine drei Zahlen. Passt es, setzen wir HiveGrid gemeinsam bei dir auf. Du musst das nicht allein machen.

GENAU EIN NÄCHSTER SCHRITT

15 Minuten über deine drei Zahlen. Termin aussuchen:

hivegrid.de

Zahlen aus unseren Systemen oder meiner Erinnerung, Stand Oktober 2026. HiveGrid GmbH