MaklerWerk Module und Kostenvergleich

Leistungen, Voraussetzungen und Preisgrundlagen

Stand 08.11.2026. Dieses Blatt beschreibt die veröffentlichten Modulpreise und ausgewählte Anbieter für einzelne Teilaufgaben. Es verspricht keine vollständige Funktionsgleichheit und keine pauschale Ersparnis. Verbindlich ist die konkrete Buchungsübersicht.

Modul	Netto pro Monat	Nötige Grundmodule
Kundenverwaltung	39,00 €	Eigenständig
Kommunikation	35,00 €	Kundenverwaltung
Angebotserstellung	39,00 €	Kundenverwaltung
Beratungsdokumentation	29,00 €	Kundenverwaltung
Digitale Unterschrift	19,00 €	Kundenverwaltung + Kommunikation
Marketing	29,00 €	Eigenständig
Personalverwaltung	19,00 €	Eigenständig
Strom und Gas	19,00 €	Kundenverwaltung + Kommunikation + Angebotserstellung

Beispielkombinationen bei monatlicher Zahlung

Kombination	Enthaltene Module	Software netto pro Monat
Kundenarbeit	Kundenverwaltung, Kommunikation	74,00 €
Beratung und Abschluss	Kundenverwaltung, Kommunikation, Angebotserstellung, Beratungsdokumentation, Digitale Unterschrift	144,90 €
Büro und Kundenprozesse	Kundenverwaltung, Kommunikation, Angebotserstellung, Beratungsdokumentation, Digitale Unterschrift, Marketing, Personalverwaltung	177,65 €

Die Modul-Kombinationsnachlässe sind enthalten. Jährliche Softwarezahlung wird mit zehn Monatsbeträgen berechnet. KI, zusätzliche Zugänge nach gültiger Buchungsregel und Fremddienste kommen gegebenenfalls hinzu. Energie mit eigener embro-Vereinbarung kostet 49 € statt 19 € als Einzelmodul; die erforderlichen Grundmodule bleiben nötig.

MaklerWerk: weitere Leistungen

Dokumenteneingang & Ablage

PDFs und Bilder auslesen, vorprüfen, kategorisieren und auf Dubletten prüfen.

Kundenunterlagen beim Kunden und Vertrag im angebundenen MVP ablegen.

Buchhaltungsbelege im eingerichteten OneDrive- oder Google-Drive-Ordner speichern.

Module: Kundenverwaltung

E-Mails automatisch bearbeiten

Routine nach freigegebenen Regeln erkennen, ablegen und bearbeiten.

Bestimmte Unterlagen an die passende Gesellschaft weiterleiten, mit Versandnachweis und zugehörigem Vorgang.

Module: Kundenverwaltung + Kommunikation

Firmen- und privates WhatsApp

Gemeinsames Firmen-WhatsApp plus private Verbindung je Mitarbeiter.

Interne Notizen, Zuständigkeiten und Dokumentversand; private Inhalte nur nach bewusster Auswahl gemeinsam bearbeiten.

Module: Kundenverwaltung + Kommunikation

Personalakte & Arbeitszeugnisse

Online-Personalakte, Mitarbeiter-Self-Service, Zeiten, Urlaub und Onboarding.

Arbeits- und Zwischenzeugnisse aus bestätigten Tätigkeiten, Zeiträumen und Bewertungen erstellen und bearbeiten.

Module: Personalverwaltung

Weitere Leistungen im Überblick

Newsletter direkt aus MaklerWerk

Vorlagen, KI-Inhalte, Empfänger, Testversand, Terminierung und Versandstatus.

Versand über das verbundene Postfach; kein zusätzlicher Newsletterdienst nötig. Anmeldungen, Abmeldungen und Sperren bleiben im System.

Module: Marketing

Bewertungen automatisch einholen

Nach neuen abgeschlossenen Anträgen zeitversetzt um eine Bewertung bitten.

Bewertungslink, Versandzeitpunkt und Wiederholungsabstand einstellen; kein pauschaler Versand für alte Dokumente.

Module: Kundenverwaltung + Kommunikation

Eigene Fragebögen & Kundenlinks

Eigene Fragen und Sparten in individuellen Fragebögen zusammenstellen.

PDFs und Fotos hochladen, passende Felder per KI vorbefüllen und Kundenlinks zur Datenerfassung nutzen.

Module: Kundenverwaltung + Angebotserstellung

Maklerauftrag & digitale Rückläufe

Eigene Formularvorlage, Vorbefüllung und einfache elektronische Unterschrift (EES).

Maklerauftragsstatus in der Kundenakte und Ablage unterschriebener Unterlagen.

Module: Kundenverwaltung + Kommunikation + Digitale Unterschrift

Weitere Leistungen im Überblick

Abläufe & Nachweise

Regeln, Zuständigkeiten, Bearbeitungsstatus und automatische Versandberichte zusammenführen.

PW-Übertragungen und Abschlüsse nachvollziehen; BiPRO und Pool-Anbindungen über gesonderte Zusatzplugins.

Module: Kundenverwaltung + Kommunikation

SF-Klassen nachverfolgen

Haftpflicht- und Vollkasko-SF mit Bearbeitungsstand frei, nachverfolgt, übernommen oder archiviert führen.

Quellvertrag, Zielvertrag, Gesellschaft, Nachweise und bestätigte gegenüber tariflicher Sondereinstufung festhalten.

Module: Kundenverwaltung

Vorgangsmanagement

Vorgänge mit Kunde und Vertrag, Zuständigkeit, Status, Fristen und Wiedervorlagen bearbeiten.

Warten auf Kunde oder Gesellschaft sichtbar halten und bestätigte Abschlüsse mit PW abgleichen.

Module: Kundenverwaltung

Leads & Funnel

Anfragen mit Quelle, Interesse, Phasen, Zuständigkeit, Priorisierung und nächster Aktion organisieren.

Termine und Antragsfortschritt nachhalten. Für Kundenbezug und Versicherungsfragebögen die passenden Kunden- und Angebotsmodule ergänzen.

Module: Marketing

Leistungsvergleich

CentralStationCRM - CRM & Kundenverwaltung

Team: 25 €/Monat · bis 3 Nutzer / 3.000 Kontakte

Gemeinsame Aufgaben: Kontakte, Kundenhistorie, Dokumentablage, Aufgaben und Zusammenarbeit im Team; Angebote und Projekte mit Bearbeitungsständen.

MaklerWerk: Die Kundenverwaltung verbindet Dokumenteneingang, SF-Nachverfolgung und Vorgangsmanagement mit der Kundenakte. Kundenunterlagen werden im angebundenen MVP beim Kunden und Vertrag abgelegt.

- Dokumenteneingang, Vorschau, KI-Vorprüfung, Kategorisierung und Zuordnung
- Vorgänge mit Status, Zuständigkeit, Fristen und Wiedervorlagen
- SF-Nachverfolgung für Haftpflicht und Vollkasko mit Quell-/Zielvertrag und Nachweisen
- Routine-E-Mails, definierte Weiterleitungen und Bewertungsanfragen mit dem zusätzlichen Kommunikationsmodul

Unterschiede: CentralStationCRM bietet ebenfalls Dokumentablage, Aufgaben sowie Angebots- und Projektverfolgung. Das ist eine echte Überschneidung. Die versicherungsspezifische Auslese und SF-Nachverfolgung werden separat verglichen. MaklerWerk ersetzt die PW-Bestandsführung nicht.

Module: Kundenverwaltung. Für E-Mail und WhatsApp Kommunikation ergänzen; PW-Zugang und Schnittstellenfreigaben werden separat benötigt.

Quelle: https://centralstationcrm.de/features-funktionen

Paperless-ngx - Dokumentenverwaltung (DMS)

Software: 0 € · Managed Hosting z. B. 29 € netto/Monat

Gemeinsame Aufgaben: Dokumente ablegen und anzeigen, Inhalte per OCR auslesen sowie Dokumentarten und Kategorien zuordnen und wiederfinden.

MaklerWerk: MaklerWerk liest Unterlagen aus, prüft und kategorisiert sie und steuert die Ablage: Kundenunterlagen landen beim Kunden und Vertrag im angebundenen MVP. Buchhaltungsbelege gehen in den eingerichteten OneDrive- oder Google-Drive-Ordner des Maklers.

- Kundenunterlagen im MVP ablegen, bei uns aktuell Professional Works (PW)
- Buchhaltungsbelege in der eigenen OneDrive- oder Google-Drive-Ablage speichern
- Zielkonto und Ordner nach der jeweiligen Einrichtung des Maklers verwenden
- Vorprüfung, Kategorisierung, Dublettenprüfung und Zuordnung vor der Ablage

Unterschiede: Paperless-ngx ist ein eigenständiges Dokumentenarchiv mit Volltextsuche, Tags, Korrespondenten, Dokumenttypen und konfigurierbaren Workflows. PDF/A-Archivierung und dessen gesamte Archivfunktionen werden nicht als identischer MaklerWerk-Umfang zugesagt.

Module: Kundenverwaltung. Vorhandenes MVP und Cloudspeicher bleiben bestehen. Paperless-ngx ist ein optionales zusätzliches Archiv; im Rechner bei Bedarf als Managed Hosting oder eigener Betrieb auswählbar.

Quelle: https://github.com/paperless-ngx/paperless-ngx

Quelle: https://github.com/paperless-ngx/paperless-ngx/blob/dev/docs/usage.md

Quelle: https://www.cloudshift.de/cloud-services/paperless-ngx/

Leistungsvergleich

HubSpot - Lead-Funnel & Marketing-Automatisierung

Free: 0 € · Starter ab 10 € netto je Lizenz/Monat (Neukundenangebot)

Gemeinsame Aufgaben: Interessenten und Anfragen erfassen, Kontaktverlauf und Phasen verfolgen, nächste Schritte planen und mit Kampagnen weiterbearbeiten.

MaklerWerk: Leads & Funnel bündelt Anfragen mit Quelle, Interesse, Bearbeitungsphase, Zuständigkeit und nächster Aktion. Newsletter und Marketing bleiben im selben System; individuelle Versicherungsfragebögen ergänzen die Datenerfassung.

- Lead-Pipeline mit Phasen, Priorisierung, Zuständigkeiten und Wiedervorlagen
- Anfragequellen, Aktivitäten und nächste Schritte am Lead nachvollziehen
- Termine aus der Pipeline planen und Antragsfortschritt verfolgen
- Newsletter im System; Kundenlinks und eigene Fragebögen mit den passenden Fachmodulen

Unterschiede: HubSpot enthält CRM, Lead-/Marketingfunktionen und Dokumente zum Hochladen, Teilen und Nachverfolgen. Dieser dokumentierte Umfang ist kein Nachweis eines OCR-Archivs wie Paperless-ngx. Das separate HubSpot-Dokumente-Tool hat eigene Lizenzvoraussetzungen; erweiterte Marketingfunktionen hängen vom Tarif ab.

Module: Marketing. HubSpot ersetzt im Rechner die andere CRM-Position. Kundenunterlagen gehen ins MVP, Buchhaltungsbelege in die gewählte Cloudablage. Ein zusätzliches Paperless-Archiv ist optional.

Quelle: https://www.hubspot.de/products/crm

Quelle: https://www.hubspot.de/products/marketing

Quelle: https://knowledge.hubspot.com/de/documents/use-documents

HalloFelix / InsurMagic - WhatsApp & Kundenservice

Individuelles Angebot · im Rechner 100 € als eigene WhatsApp-Annahme

Gemeinsame Aufgaben: WhatsApp-Kundenkommunikation, Kundenbezug, strukturierte Anliegen und Vorbereitung von Vorgängen mit MVP-Anbindung.

MaklerWerk: Ein gemeinsames Firmen-WhatsApp und zusätzlich private WhatsApp-Verbindungen je Mitarbeiter einbinden. E-Mails, Chats, Dokumente und Vorgänge mit der passenden Kundenakte bearbeiten.

- Gemeinsamer Firmenchat mit Zuständigkeit und internen Notizen
- Privates WhatsApp je Mitarbeiter; geschäftliche Übernahme erst nach bewusster Auswahl
- PDFs und Bilder aus der Kundenakte als Chatantwort anhängen
- Nachrichten und Rechnungen nach freigegebenen Regeln zuordnen und weiterleiten

Unterschiede: HalloFelix bietet zusätzlich KI-Anrufannahme, Weiterleitung, Rückrufe und Terminbuchung. MaklerWerk enthält keine Telefonanlage oder KI-Anrufannahme. Ein unterstützter WhatsApp-Anschluss und eigene PW-Freigaben bleiben erforderlich.

Module: Kundenverwaltung + Kommunikation. KI und externe Kommunikationsdienste nach tatsächlicher Einrichtung; keine Zusage für jede MVP-Anbindung.

Quelle: https://www.hallofelix.de/

Leistungsvergleich

Flixcheck - Formulare & Unterschriften

Starter: 39 €/Monat bei Jahreszahlung · 1 Nutzer

Gemeinsame Aufgaben: Online-Formulare, Unterlagen anfordern, Dateien empfangen und einfache elektronische Unterschriften (EES).

MaklerWerk: Antworten und Unterlagen direkt mit Kunde, Vertrag und Vorgang verbinden. Versicherungsfragebögen lassen sich mit PDF- und Bildauslese vorbefüllen; KI wird separat eingerichtet.

- Individuelle Fragebögen mit PDF- und Bildupload
- Dokumentauslese befüllt passende Fragebogenfelder vor
- Eigene Maklerauftrags-Vorlagen mit Vorbefüllung und EES
- Kundenlinks, Rückläufe und Unterlagen direkt der Kundenakte zuordnen

Unterschiede: Flixcheck bietet FES ab Professional, SMS-Kontingente und laut Hersteller einen ISO-27001-zertifizierten Betrieb. FES, QES, SMS-Kontingente und eine eigene ISO-Zertifizierung sind bei MaklerWerk nicht enthalten.

Module: Kundenverwaltung + Kommunikation + Digitale Unterschrift. Für Versicherungsfragebögen und Tarifvorbereitung zusätzlich Angebotserstellung.

Quelle: https://www.flixcheck.de/preise/

Quelle: https://www.flixcheck.de/produkt/kommunikation/

Clockodo - Zeiten & Abwesenheiten

Basic: 4 € je Nutzer/Monat · Monatsabo

Gemeinsame Aufgaben: Arbeitszeiten erfassen sowie Urlaub und andere Abwesenheiten im Team verwalten.

MaklerWerk: Personalverwaltung mit Online-Personalakte und eigenem Mitarbeiterbereich. Arbeitszeiten, Urlaub, Unterlagen und Zeugnisentwürfe bleiben im gemeinsamen System.

- Digitale Personalakte mit Rollen und Zugriffsrechten
- Arbeitszeugnis- und Zwischenzeugnis-Generator nach bestätigten Angaben
- Mitarbeiter-Self-Service, Dokumentupload und Onboarding-Checklisten
- Zeiten, Urlaub, Abwesenheiten und vorbereitende Lohnmeldungen

Unterschiede: Clockodo Pro bietet Projektzeiten, Budgets, Projektcontrolling und Rechnungsübergaben; außerdem gibt es native Apps mit Offline-Nutzung. Diese Spezialfunktionen sind kein zugesicherter MaklerWerk-Ersatz. Lohnabrechnung bleibt extern.

Module: Personalverwaltung. Personalverwaltung ist einzeln buchbar. Zugänge nach der gewählten Buchungsregel berücksichtigen.

Quelle: https://www.clockodo.com/de/funktionen/

Leistungsvergleich

Blog2Social - Social-Media-Planung

Smart: 9,90 €/Monat bei Jahreszahlung · Steuerbasis vor Nettovergleich prüfen

Gemeinsame Aufgaben: Beiträge vorbereiten, zeitlich planen und auf verbundenen Social-Media-Kanälen veröffentlichen.

MaklerWerk: Inhalte, KI-Unterstützung, Freigaben und Versandstatus im MaklerWerk-Marketing bündeln. KI-Verbrauch und Bildanbieter werden gesondert eingerichtet und bezahlt.

- KI-Beiträge mit eigenen Branding-Vorgaben und Maskottchen vorbereiten
- Inhalte und Veröffentlichungen zentral planen und kontrollieren
- Leads & Funnel für Anfragen, Qualifizierung und nächste Schritte; Versicherungsfragebögen über Angebotserstellung
- Newsletter ohne zusätzliches Newsletter-Abo versenden
- Kundenbewertungen nach neuen abgeschlossenen Anträgen einholen; benötigt Kundenverwaltung und Kommunikation

Unterschiede: Blog2Social bewirbt mehr als 20 Netzwerke sowie spezielle Video- und Wiederholungsfunktionen. MaklerWerk veröffentlicht nur über tatsächlich unterstützte und freigegebene Verbindungen. Netzwerk- und Formatumfang sind nicht gleichgesetzt.

Module: Marketing. Marketing ist einzeln buchbar. Vor einem Wechsel die genutzten Netzwerke und Beitragsformate prüfen.

Quelle: https://de.blog2social.com/

Brevo - Newsletter & Kampagnen

Free: 0 € · Starter ab 7 € laut Tarifübersicht, Detailpreis dort ab 9 €; konkretes Angebot prüfen

Gemeinsame Aufgaben: Newsletter erstellen, Empfänger verwalten, Kampagnen planen und versenden sowie Versandstände auswerten.

MaklerWerk: Newsletter direkt in MaklerWerk erstellen und über das verbundene Microsoft-365- oder Google-Postfach versenden. Ein zusätzlicher Newsletterdienst wie Brevo ist dafür nicht erforderlich.

- KI-Texte, wiederverwendbare Vorlagen und personalisierte Inhalte
- Empfängerabgleich, Anmeldebestätigung und Abmeldesperren
- Testversand, Terminierung und dosierter Versand aus dem System
- Versandstatus sowie Öffnungs- und Klickauswertung bei freigegebenem Tracking

Unterschiede: Brevo bietet eigene Versandkontingente und je Tarif A/B-Tests, Versandzeitoptimierung und weitere Kanäle. Diese Spezialfunktionen sind nicht pauschal gleichgesetzt. In MaklerWerk gelten die Versandlimits des verbundenen Postfachs.

Module: Marketing. Marketing ist einzeln buchbar. Ein verbundenes, zum Versand freigegebenes Postfach genügt; ein zusätzliches Newsletter-Abo ist keine Voraussetzung.

Quelle: https://help.brevo.com/hc/de/articles/208589409-%C3%9Cber-die-Brevo-Preispakete

Wo Kosten tatsächlich entfallen können

Ein Formularabo kann nur wegfallen, wenn seine benötigten Rückläufe und Signaturstufen ersetzt werden. Ein Social-Media-Abo nur, wenn die genutzten Netzwerke angebunden sind. Ein Zeitprogramm nur, wenn Zeiten und Abwesenheiten ausreichen. Weiter genutzte Versand-, Telefonie-, PW- und WhatsApp-Dienste werden auf beiden Seiten unverändert weiter bezahlt.

Rechenweg

Tatsächlich kündbare bisherige Abos minus neue MaklerWerk-Software minus gegebenenfalls Zusatzplätze minus neu hinzukommende KI- und Fremdkosten. Bereits vorher und nachher unverändert weiterlaufende Dienste werden auf beiden Seiten ausgelassen.

Preisbeispiel für zwei Zugänge

Aufgabe	Vergleichslösung	Netto pro Monat
CRM und Lead-Funnel	HubSpot Marketing Hub Starter: 2 x 10 € (befristetes Neukundenangebot)	20,00 €
Dokumentenablage	Vorhandenes MVP für Kundenunterlagen; OneDrive oder Google Drive für Buchhaltung	0,00 € zusätzlich
WhatsApp	Betreiberannahme, kein benannter Anbietertarif	100,00 €
Social-Media-Planung	Frei gewählte Rechenannahme	10,00 €

Zusammen 130,00 € monatlich in dieser Auswahl. MaklerWerk Kundenverwaltung + Kommunikation + Marketing kostet bei monatlicher Zahlung einschließlich 5 % Modulnachlass 97,85 €. Differenz: 32,15 € monatlich vor zusätzlichen KI- oder Fremdkosten. Das ist ein konkretes Tarif-/Annahmenbeispiel; tatsächlich ersetzbare Funktionen und benötigte Lizenzzahl prüfen.

HubSpot ersetzt hier die andere CRM-Position. Mit kostenlosen HubSpot-Grundfunktionen sinkt der bisherige Vergleichsbetrag um 20,00 €. Kundenunterlagen werden im vorhandenen MVP abgelegt, Buchhaltungsbelege im eingerichteten OneDrive- oder Google-Drive-Ordner. Wer stattdessen ein zusätzliches Paperless-ngx-Archiv vergleicht, kann im Rechner Managed Hosting mit 29 € monatlich oder eigenen Betrieb wählen. Vorhandene MVP-/Cloudkosten bleiben auf beiden Seiten bestehen.

Preisquellen: HubSpot Marketing Hub · Paperless-ngx Hosting bei cloudshift. Geprüft am 08.11.2026.

Prüfe vor einer Entscheidung benötigte Funktionen, Steuerbasis, Nutzerzahl, Datenübernahme, Vertragsrestlaufzeit und Einrichtungsaufwand. Die Landingpage bietet dafür einen lokalen Kostenrechner ohne Datenübertragung.