Maksym Stepanenko

# No-Code-MVP: ein Produkt in 2 Wochen ohne Programmierer

Bubble, Webflow, Airtable, Make – von null bis zu den ersten zahlenden Nutzern

# No-Code-MVP: ein Produkt in 2 Wochen ohne Programmierer

Bubble, Webflow, Airtable, Make – von null bis zu den ersten zahlenden Nutzern

Maksym Stepanenko

Innova Publishing · 2026

Buchseite, aktuelle Fassung und die weiteren Leitfäden der Reihe:
guides.mmix.biz/de/nocode-mvp

KAPITEL 1

# Der No-Code-Umbruch: Warum er für Startups funktioniert

No-Code ist eine strategische Entscheidung und kein Notbehelf. Startups, die über No-Code gestartet sind: Product Hunt (begann als einfaches WordPress + Hacks). Notion-ähnliche Apps auf Bubble. Marketplace-Plattformen auf Glide. B2B-SaaS auf Bubble/Memberstack. Reale Unternehmen, die auf No-Code gebaut wurden, haben Seed-Runden eingesammelt und PMF gefunden.

Warum No-Code für ein MVP: Geschwindigkeit. 2 Wochen gegenüber 3 Monaten Entwicklung. Kosten. Tools für 100 $/Monat gegenüber 10.000–50.000 $ für Custom Development. Iteration. Die UI in Bubble zu ändern dauert 1 Stunde. Beim Entwickler 3 Tage. Validierung. Eine Hypothese schnell prüfen, bevor Sie einen Entwickler einstellen. Konzentration aufs Wesentliche. Der Gründer kontrolliert das Produkt ohne technischen Vermittler.

Wann No-Code die richtige Wahl ist: die frühe Phase der Hypothesenvalidierung. Geschäftsmodelle mit Standardmustern (Marketplace, SaaS Dashboard, Directory, Booking). Ein nichttechnischer Gründer. Ein begrenztes Budget. Wann No-Code die falsche Wahl ist: eine einzigartige technische Infrastruktur (KI-Modelltraining, Real-Time-Systeme, IoT). Eine Latenz unter 100 ms ist erforderlich. Enterprise Compliance (SOC2, HIPAA mit Custom Requirements). Komplexe Algorithmen. Größenordnung: 100.000+ gleichzeitige Nutzer (No-Code hat Performance-Obergrenzen).

Das Ökosystem der No-Code-Tools: Landing Pages und Sites: Webflow, Framer, Carrd. Web Applications: Bubble.io (das mächtigste). Mobile Apps: Glide, Adalo, Bravo Studio. Datenbanken: Airtable, Notion, Xano. Automation: Make.com (früher Integromat), Zapier, n8n. Payments: Stripe + jedes No-Code-Tool (native Integration). Forms: Typeform, Tally,

Jotform. Authentication: Memberstack, Outseta. KI: OpenAI API über Make.com oder Bubble Plugins.

Reale No-Code-Erfolgsgeschichten: Comet (das französische Upwork für Data Scientists) – begann auf Webflow + Airtable. Landbot (Chatbot Builder) – teilweise No-Code-Infrastruktur für das MVP. Hunderte PH-Launches – No-Code-Tools. Die zentrale Erkenntnis: No-Code ist für den schnellen Start gedacht und nicht für die Ewigkeit. Wenn Sie PMF gefunden haben, stellen Sie Entwickler für den Rebuild auf einem soliden Fundament ein. Aber bis dahin haben Sie bereits zahlende Kunden und Runway.

KAPITEL 2

# Bubble.io: eine vollwertige Webanwendung ohne Code

Bubble.io ist das mächtigste No-Code-Tool zum Bau von Webanwendungen. Haben Sie komplexe Logik, eine Datenbank, User Accounts – dann ist Bubble Ihr Werkzeug.

Was Bubble kann: vollwertige Web Applications mit Frontend und Backend. Eine relationale Datenbank (things und fields). Workflows (Business Logic ohne Code). User Authentication. Payments über das Stripe Plugin. API Connections (REST API Calls aus Bubble). Real-Time Data (Live-Updates ohne Refresh). Responsive Design. Ein Plugin-Ökosystem (1000+ Plugins für Google Maps, Sendgrid, OpenAI usw.).

Die Lernkurve: Bubble ist komplexer als Webflow. Erwarten Sie: 2–5 Tage, um die Grundlagen zu verstehen. 2–4 Wochen für eine einfache Anwendung. 1–2 Monate für einen komplexen Marketplace. Ressourcen: die offizielle Bubble-Dokumentation. Bubble Academy (kostenlos). YouTube: Jonny Morriss, Nocodehacks. Das Bubble Forum ist sehr aktiv.

Typische Anwendungen auf Bubble: Marketplace (Verkäufer + Käufer + Payments + Reviews). SaaS Dashboard (User Accounts + Data + Features). Booking-Plattform (Kalender + Availability + Payments). Directory (Listings + Search + Filters). Community-Plattform (Posts + Comments + User Profiles).

Die Grenzen von Bubble: Performance: Komplexe Apps können langsam sein. Die Optimierung erfordert Erfahrung. Vendor Lock-in: Ihr Code lebt in Bubble. Die Migration ist schwierig, falls Sie wechseln wollen. SEO: Server-side Rendering ist eingeschränkt (auch wenn es besser wird). Preis: 29–529 $/Monat je nach Plan und Traffic.

Ein guter No-Code-Stack für ein SaaS-MVP: Bubble (Core App) + Webflow (Marketing-Site/Landing Page) + Stripe (Payments) +

Intercom oder Crisp (Customer-Support-Chat) + Make.com (Automation für Notifications, Integrations) + Airtable (internes Operations-Tool). Dieser Stack deckt 90 % der Bedürfnisse eines SaaS-MVP ab.

KAPITEL 3

# Webflow + Airtable + Make: der schnelle Start

Wenn Bubble der Hammer für komplexe Anwendungen ist, dann ist die Kombination Webflow + Airtable + Make das Schweizer Taschenmesser für einfachere, aber sehr häufige Fälle.

Webflow: das beste No-Code-Tool für Marketing-Websites und Landing Pages. Volle Kontrolle über das Design. SEO-friendly (SSR, clean HTML). CMS für Blog/Content. E-Commerce (Basis). Nicht möglich: User Accounts mit privaten Daten. Komplexe Business Logic. Preis: 14–212 $/Monat.

Airtable: Google Sheets auf Steroiden. Eine Datenbank mit Relationships zwischen Einträgen. Forms zur Datenerfassung. Views: Grid, Gallery, Kanban, Calendar. Automations (intern). Eine API für Integrationen. Gut für: ein internes Operations-CRM. Content Planning. Applicant Tracking. Eine Kundendatenbank. Preis: ein Free Tier (ziemlich großzügig) bis 20 $/User/Monat.

Make.com (früher Integromat): Automatisierung zwischen Anwendungen. Ein visueller Workflow Builder (besser als Zapier bei komplexer Logik). Hunderte Integrationen (Airtable, Webflow, Gmail, Slack, OpenAI, Stripe ...). Zentrale Use Cases: Webflow Form Submission → Airtable-Eintrag + Gmail-Benachrichtigung. Neues Stripe Payment → Airtable-Update + Slack-Benachrichtigung + Welcome-E-Mail an den Kunden. Neue Airtable-Zeile → PDF-Generierung → E-Mail-Versand.

Ein konkretes Beispiel in 2 Wochen: eine Anwendung zur Erfassung von B2B-Leads für ein Beratungsunternehmen. Woche 1: eine Webflow-Landing-Page mit Value Proposition + Form. Make.com anbinden: Form Submission → Airtable (CRM) + automatische Antwort an den Kunden (Gmail). Airtable als CRM: Leads ansehen, Status aktualisieren. Woche 2: Stripe Payment hinzufügen (über Webflow E-Commerce oder einen Stripe Link).

Make.com: Payment Confirmation → Airtable-Update + Booking Confirmation an den Kunden + Slack Notification an Sie. Calendly-Integration für Booking Meetings. Ergebnis: ein vollwertiges System zur Gewinnung und Konvertierung von B2B-Leads in 2 Wochen. Kosten der Tools: ~50–100 $/Monat.

Wo Sie lernen: Make.com Academy (kostenlos). Webflow University (kostenlos). Airtable Learning Center (kostenlos). YouTube: Ben Tossel, Scott Vu. Community: No Code Founders Slack, Makerpad.

KAPITEL 4

# KI + No-Code: die nächste Automatisierungsstufe

In den Jahren 2024–2025 sind KI-Integrationen über No-Code in der Umsetzung praktisch kostenlos geworden. OpenAI API + Make.com = mächtige KI-Workflows ohne eine einzige Codezeile.

OpenAI API über Make.com: Szenarien: Ein neuer Kunde füllt ein Formular aus → Make.com → GPT-4 analysiert die Bedürfnisse → schreibt automatisch ein personalisiertes Angebot → versendet die E-Mail. Ein neues Support Ticket → GPT-4 klassifiziert + schlägt eine Antwort vor → schickt sie zur Freigabe an Slack. Eine Blogpost-Idee in Airtable → GPT-4 schreibt einen Entwurf → speichert ihn in Notion.

KI- und No-Code-Tools: Levity.ai: KI-Automatisierung ohne API. Trainierbare Modelle zur Klassifikation. Akkio: ML ohne Code (Churn-Prognose, Lead Scoring). Claude API + Make.com: analog zu OpenAI, aber bei Text Tasks oft besser. Perplexity API: Integration einer KI-Suche.

Ein reales KI-Startup auf No-Code: Mehrere Startups haben KI-gestützte Produkte mit der GPT-4 API über Make.com oder über das API Plugin von Bubble gestartet. Beispiel: KI-Anschreiben für Jobsuchende. Frontend: eine Webflow-Landing-Page + ein Tally-Formular (CV-Upload + Stellenbeschreibung). Backend: Make.com: Tally Submission → GPT-4 Prompt „Schreibe ein Anschreiben auf Grundlage dieses CV und dieser Stelle“ → das Ergebnis per E-Mail an den Kunden + ein Airtable-Eintrag. Payments: ein Stripe Link (9,99 $ pro Anschreiben oder 29 $/Monat unlimited). In 4 Tagen gestartet. 2K $ MRR im ersten Monat.

Die Grenzen von KI + No-Code: Rate Limits: Die GPT-4 API ist nicht unbegrenzt. Bei größerem Volumen braucht es eine Warteschlange. Prompt Reliability: Der GPT-Output ist nicht

immer derselbe. Es braucht Validierung. Cost at Scale: GPT-4 API Calls sind bei hohem Volumen teuer. Vor dem Skalieren braucht es eine Unit-Economics-Rechnung. Privacy: Kundendaten gehen an die OpenAI API. Prüfen Sie die DSGVO-Konformität. Der Wechsel zu Code: Wenn Sie auf dem No-Code-KI-Stack 10K $+ MRR erreichen, stellen Sie einen ML Engineer zur Optimierung ein.

KAPITEL 5

# Die Grenzen von No-Code und wann Sie auf Code umsteigen

No-Code ist ein Startpunkt, kein Ziel. Ein kluger Gründer weiß, wann No-Code das Wachstum zu bremsen beginnt, und bereitet den Umstieg vor.

Technische Grenzen von Bubble.io: Die Performance sinkt mit wachsender Komplexität. Bei 1.000 gleichzeitigen Nutzern kommt Bubble zurecht. Bei 100.000 beginnen die Probleme. Database Queries sind nicht immer optimal – es gibt kein direktes SQL. Ein Custom-Algorithmus (Matching, Ranking, ML) ist sehr schwierig oder unmöglich. Real-Time Features (Chat, Live Collaboration) sind möglich, aber mit Schwierigkeiten verbunden.

Geschäftliche Grenzen: Das Vendor-Lock-in-Risiko: Wenn Bubble das Pricing ändert, sind Sie ihm ausgeliefert. Investoren: Manche Investoren stehen No-Code-Infrastruktur in einem reifen Produkt skeptisch gegenüber. Enterprise Compliance: SOC2, HIPAA mit Custom Requirements erfordern oft volle Code-Kontrolle. Fachkräfte: Einen No-Code-Spezialisten auf dem Arbeitsmarkt zu finden ist schwieriger, als einen React/Node-Entwickler zu finden.

Signale, dass es Zeit für den Umstieg auf Code ist: Sie zahlen 1.000 $+/Monat für Bubble wegen der Server Capacity. Sie stoßen regelmäßig auf technische Beschränkungen, die Features blockieren. Sie haben 20K $+ MRR und wachsen (es gibt Ressourcen für einen Entwickler). Ein Enterprise-Kunde verlangt eine technische Due Diligence. Sie bauen einen Moat auf Technologie.

Die Strategie des Umstiegs: Schreiben Sie nicht alles auf einmal neu. Strangler-Fig-Pattern: Ersetzen Sie No-Code-Komponenten schrittweise durch Code. Beginnen Sie beim Backend: Verlagern Sie API und Business Logic auf Node.js/Python. Frontend Bubble → React/Next.js. Datenbank: Bubble DB → PostgreSQL. Stellen Sie

einen Entwickler ein, der „nicht über No-Code-Legacy lachen wird“ – das ist ein reales Einstellungskriterium in Startups.

Die abschließende Philosophie: No-Code spart Ihnen 50.000–200.000 $ in der frühen Entwicklung. Das ist Geld, das Sie für Marketing, die Einstellung von Vertriebsleuten oder einfach zur Sicherung des Runway nutzen können. Die technische Schuld von No-Code ist real, aber beherrschbar. Nutzen Sie No-Code, um PMF zu finden. Nutzen Sie Code zum Skalieren nach dem PMF.

## Wie geht es weiter?

Danke, dass Sie „No-Code-MVP: ein Produkt in 2 Wochen ohne Programmierer“ gelesen haben.

Aktualisierungen dieses Buches, EPUB- und PDF-Dateien und alle Leitfäden der Reihe finden Sie auf der Buchseite: guides.mmix.biz/de/nocode-mvp

Maksym Stepanenko, Innova Publishing.