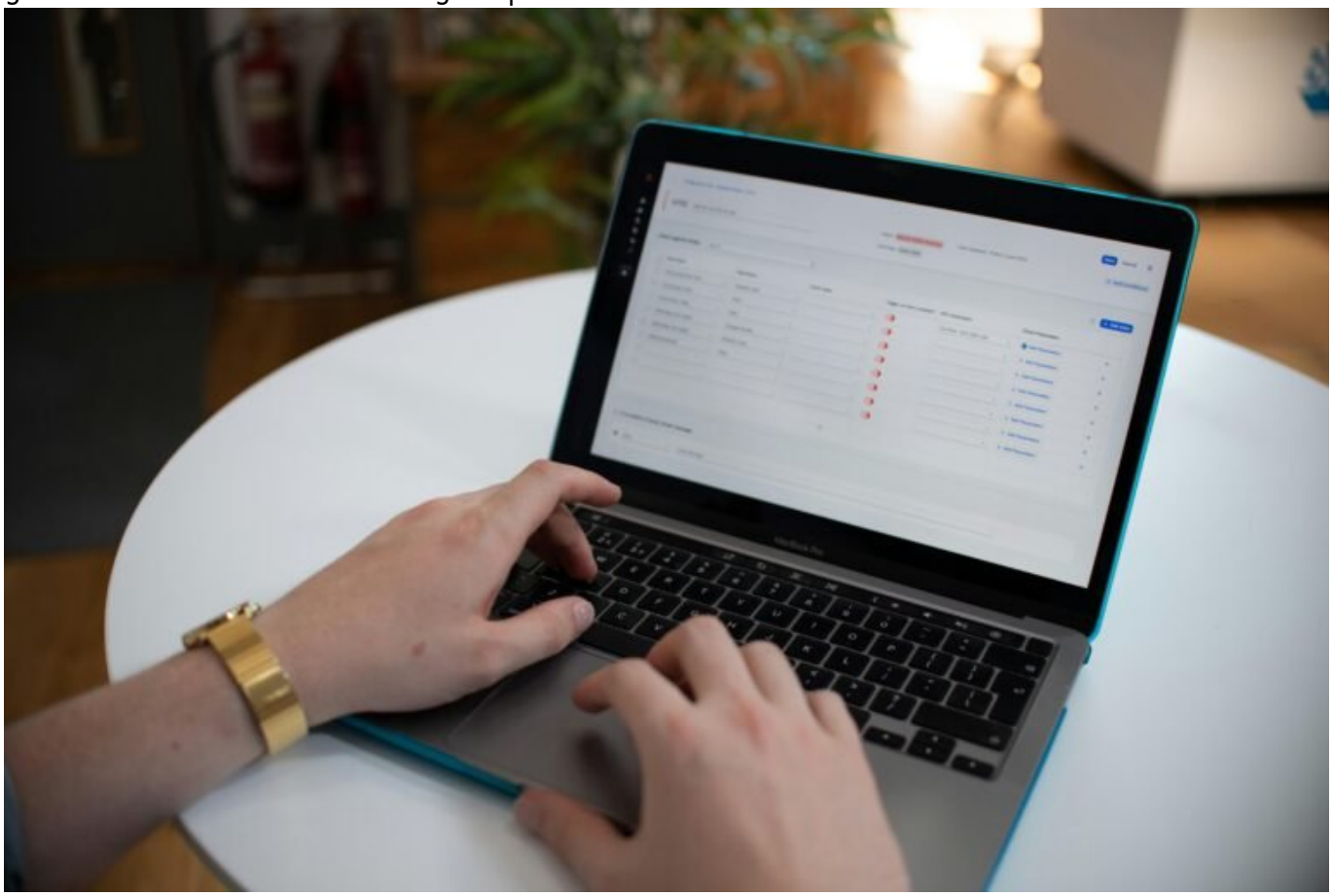
Make.com: Automatisierung neu denken und meistern

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 7. Februar 2026



Make.com: Automatisierung neu denken und meistern

Wenn du noch immer manuell Daten zwischen Tools hin- und herschiebst, Excel-Listen pflegst wie eine antike Schatzkarte und E-Mails weiterleitest, weil „das halt so läuft“, dann willkommen im Jahr 2010. Wer 2025 in der digitalen Welt bestehen will, muss Automatisierung nicht nur verstehen – sondern radikal neu denken. Make.com ist nicht einfach ein weiterer Zapier-Klon, sondern eine Plattform, die Workflows so flexibel orchestriert, dass sogar Entwickler nervös werden. Zeit, dass du aufhörst, dich mit halbgaren Automatisierungstools rumzuschlagen – und lernst, wie du mit Make.com dein Business skalierst, während du Kaffee trinkst.

- Was Make.com ist – und warum es mehr als nur ein „Zapier für Nerds“ ist
- Die Architektur hinter Make: Szenarien, Module, Webhooks und Datenströme

- Warum No-Code nicht gleich No-Brain ist – und wie du Automatisierung richtig planst
- Wie du komplexe Geschäftsprozesse mit Make.com abbildest – ohne eine Zeile Code
- Welche Tools und APIs mit Make.com perfekt harmonieren – und welche nicht
- Wie du Fehlerquellen erkennst, Logs liest und zuverlässige Workflows baust
- Make.com vs. Zapier vs. n8n – der brutale Vergleich
- Security, Performance und Skalierbarkeit – die technischen Tiefen von Make.com
- Schritt-für-Schritt-Anleitung: Dein erster produktiver Workflow mit Make.com
- Warum du Make nicht nur in der IT, sondern in Marketing, Vertrieb und Support brauchst

Was ist Make.com? Automatisierung auf Enterprise-Level für Nicht-Entwickler

Make.com, ehemals bekannt als Integromat, ist eine visuelle Plattform zur Prozessautomatisierung, die APIs, Datenbanken, SaaS-Tools und interne Systeme miteinander verbindet – ganz ohne Code. Oder besser gesagt: ohne zwingenden Code. Denn wer will, kann auch JavaScript-Snippets einbinden, HTTP-Requests manuell konfigurieren und komplexe Datenstrukturen manipulieren. Wer nicht will, klickt sich seine Prozesse wie ein Lego-Modell zusammen – logisch, modular, leistungsfähig.

Im Gegensatz zu klassischen Automatisierungstools wie Zapier arbeitet Make mit einem echten Datenflussmodell. Statt lineare „Wenn-dann“-Bedingungen zu definieren, baust du sogenannte Szenarien aus Modulen, die miteinander kommunizieren. Jedes Modul ist eine Aktion, ein Trigger oder ein Filter. Mehrere Module ergeben einen Datenstrom. Klingt technisch? Ist es auch – aber genau das ist die Stärke von Make: Du bekommst nicht nur ein Tool, du bekommst eine Architektur für Automatisierung.

Make.com setzt auf ein visuelles Interface, das dennoch tief in technische Details eintaucht. Du kannst API-Requests frei konfigurieren, JSON-Daten parsen, Variablen definieren, Konditionen setzen und sogar Schleifen bauen. Ja, du kannst mit Make.com Schleifen bauen. Willkommen in der Welt jenseits von „Wenn A, dann B“.

Wer jetzt denkt, das sei nur etwas für Entwickler, liegt falsch. Make ermöglicht es Marketern, Projektmanagern, Support-Teams und sogar HR-Abteilungen, ihre Prozesse zu automatisieren – ohne ein einziges Mal den IT-

Support anzurufen. Und genau deshalb ist Make.com der Gamechanger, den du bisher ignoriert hast.

Szenarien, Module, Webhooks: Die Architektur von Make.com verstehen

Make.com basiert auf einem einfachen, aber mächtigen Grundprinzip: Szenarien. Ein Szenario ist ein automatisierter Workflow, der aus mehreren Modulen besteht. Jedes Modul ist entweder ein Trigger (der etwas auslöst), eine Aktion (die etwas tut) oder ein Filter (der entscheidet, ob es weitergeht). Diese Module kannst du beliebig kombinieren, verzweigen, verschachteln und sogar mit Bedingungen oder Schleifen versehen.

Ein typischer Workflow könnte so aussehen: Ein neuer Lead kommt über ein Formular rein (Trigger), wird in deinem CRM angelegt (Aktion), bekommt eine individuelle Begrüßungs-E-Mail (Aktion), und wenn der Lead aus einem bestimmten Land kommt, wird zusätzlich ein Slack-Alert generiert (Filter + Aktion). Alles in einem Szenario, ohne eine Zeile Code.

Make.com unterstützt auch Webhooks – das sind Schnittstellen, über die externe Systeme Daten an Make senden können. Damit kannst du Echtzeit-Trigger bauen: Sobald etwas passiert (z.B. ein Kauf, ein Login, ein Support-Ticket), startet dein Workflow. Du kannst sogar mehrere Webhooks in einem Szenario verwenden, um verschiedene Datenquellen parallel zu verarbeiten.

Besonders mächtig wird Make durch seine Fähigkeit, APIs direkt anzusprechen. Du kannst HTTP-Module verwenden, um externe Endpunkte aufzurufen, Daten zu senden oder zu empfangen. JSON-Daten kannst du mit dem integrierten Parser zerlegen und in Variablen abspeichern. So baust du individuelle Integrationen mit Systemen, für die es kein offizielles Modul gibt – vorausgesetzt, du kannst mit API-Dokumentationen umgehen.

Make.com vs. Zapier vs. n8n: Der direkte Vergleich

Ja, wir wissen es: Die Welt braucht keinen weiteren Vergleich von Automatisierungstools. Aber wir machen ihn trotzdem – weil Make.com in einer ganz anderen Liga spielt als die üblichen Verdächtigen. Während Zapier auf maximale Einfachheit für Einsteiger setzt, zielt Make auf Power-User und Teams, die komplexe Prozesse abbilden wollen. Und n8n? Eher der Open-Source-Ansatz für Entwickler mit Docker-Fetisch.

- Zapier: Intuitiv, schnell, begrenzt. Pro-User stoßen schnell an Grenzen. Keine Schleifen, limitiertes Error-Handling, kaum API-Kontrolle.

- n8n: Flexibel, Open Source, technisch. Ideal für Entwickler, aber nicht für Nicht-Techies. Hosting und Maintenance sind dein Problem.
- Make.com: Visuell, leistungsfähig, erweiterbar. Du bekommst eine No-Code-Umgebung mit Features, die sonst nur Entwickler-Tools haben – inklusive API-Zugriff, JSON-Verarbeitung, Szenario-Verzweigungen und Echtzeit-Triggern.

Wenn du einfache Prozesse automatisieren willst (z.B. „Neue Google-Formular-Einträge landen in Google Sheets“), reicht Zapier. Wenn du komplette Geschäftslogik orchestrieren willst, brauchst du Make.com. Punkt. Und wer glaubt, n8n sei „das bessere Make, weil Open Source“, hat nie versucht, ein n8n-Deployment sauber zu skalieren. Spoiler: Es ist kein Spaß.

Schritt-für-Schritt: Dein erster produktiver Workflow in Make.com

Du willst loslegen? Gut. Aber statt blind Module zu klicken, hier ein strukturierter Ablauf, wie du deinen ersten echten Business-Workflow mit Make.com aufsetzt – der nicht bei der ersten Schleife kollabiert.

1. Use Case definieren:
   Was willst du automatisieren? Lead-Erfassung? Rechnungserstellung? Support-Tickets? Je klarer dein Ziel, desto effizienter dein Szenario.
2. Trigger bestimmen:
   Womit beginnt der Workflow? Formular, E-Mail, Webhook, Datenbank-Event? Wähle ein passendes Trigger-Modul.
3. Module hinzufügen:
   Füge Aktionen hinzu: CRM-Eintrag anlegen, E-Mail versenden, Slack-Nachricht posten, Datei speichern etc.
4. Filter einsetzen:
   Nutze Filter-Module, um Bedingungen zu prüfen: z.B. „Wenn E-Mail-Adresse enthält @gmail.com“ oder „Wenn Betrag > 100 €“.
5. Fehlerhandling einbauen:
   Verwende Error-Handler, Retry-Logik oder Notifications, um bei Problemen informiert zu werden.
6. Szenario testen & debuggen:
   Nutze die integrierte Vorschau, Logs und Step-by-Step-Ausführung, um dein Szenario zu validieren.
7. Live schalten & überwachen:
   Aktiviere das Szenario und beobachte es per Log-Ansicht. Nutze auch die integrierte Statistik-Funktion, um Performance und Erfolgsraten zu tracken.

Make im Marketing, Vertrieb und Support: Warum Automatisierung nicht nur ein IT-Thema ist

Zu viele Unternehmen behandeln Automatisierung wie ein IT-Projekt – dabei ist sie längst Teil der Business-Strategie. Marketing will Leads qualifizieren, Vertrieb will schneller reagieren, Support will Tickets effizient routen. All das kannst du mit Make automatisieren. Und zwar so, dass du nicht jedes Mal einen Entwickler brauchst.

Marketing-Teams können mit Make z.B. neue Leads aus Facebook Ads automatisch ins CRM pushen, Follow-up-E-Mails auslösen, Leads nach Attributen segmentieren und deren Verhalten analysieren. Ohne einen einzigen „Copy-Paste“-Vorgang.

Vertriebler können Angebote automatisch generieren, E-Signaturen integrieren, Kundenstatus synchronisieren und Benachrichtigungen an Slack oder Teams senden – in Echtzeit. Kein „Ich schau mal im CRM“, kein Datenchaos.

Support-Teams können eingehende Tickets aus verschiedenen Kanälen (E-Mail, Kontaktformulare, Chatbots) zentral erfassen, nach Dringlichkeit priorisieren und automatisiert eskalieren. Und wenn ein Kunde zum dritten Mal schreibt, kann Make das auch erkennen – und den Fall direkt an den richtigen Bearbeiter weiterleiten.

Sicherheit, Skalierung und Performance: Die Infrastruktur hinter Make.com

Make.com läuft vollständig in der Cloud und bietet eine skalierbare Umgebung für Hunderte paralleler Szenarien. Die Plattform nutzt skalierbare Microservices, um Lastspitzen zu handeln, und stellt eine REST-basierte API zur Verfügung, mit der du Meta-Steuerung über deine Szenarien bekommst.

Alle Daten werden verschlüsselt übertragen (TLS 1.2+), und du kannst genau steuern, welche Daten Make speichert. Für sensible Szenarien kannst du mit anonymisierten Variablen arbeiten. Auch OAuth 2.0 wird für viele Drittanbieter-Logins unterstützt – inklusive Token-Refresh-Handling.

In Sachen Performance punktet Make mit einem asynchronen Verarbeitungssystem. Das bedeutet: Deine Szenarien blockieren sich nicht gegenseitig, sondern

laufen unabhängig voneinander. Du kannst Limits definieren, Prioritäten setzen und sogar dedizierte Szenario-Zeitpläne konfigurieren.

Und falls du dich fragst, ob Make auch DSGVO-konform ist: Ja, ist es – mit Serverstandorten in der EU, Datenverarbeitungsverträgen und Audit-Logs. Aber wie immer gilt: Vertrauen ist gut, technische Kontrolle ist besser. Nutze Webhooks, um sensible Daten nur temporär zu verarbeiten, und lösche sie nach der Verarbeitung.

Fazit: Make.com ist kein Tool – es ist ein neuer Standard

Wer 2025 noch manuell Systeme verbindet, verliert. Zeit, das zu akzeptieren. Make.com ermöglicht nicht nur Automatisierung, sondern strukturelle Effizienzsteigerung auf einem Level, das früher nur mit viel Code, vielen Entwicklern und vielen Nerven erreichbar war. Heute klickst du dir das zusammen – und es funktioniert. Wenn du weißt, was du tust.

Make.com ist nicht für alle. Wer nur einfache Trigger-Aktion-Abläufe braucht, kann bei Zapier bleiben. Wer aber echte Business-Logik automatisieren will – mit Bedingungen, APIs, Fehlerhandling und Skalierung – kommt an Make nicht vorbei. Es ist die Automatisierungsplattform für alle, die mehr erwarten. Und weniger Zeit verschwenden wollen.