

Granolas Rebrand 2026: Was sich geändert hat und wie Nutzer reagieren

Granolas Rebrand vom Februar 2026 brachte ein 30-Tage-Limit für den Notizen-Verlauf im kostenlosen Plan, neue Tarife für 14–18 USD und eine Ausrichtung auf Team-Kunden. Hier sind die Änderungen, die Reaktion der Community und was das für Einzelnutzer bedeutet.

Veröffentlicht von Julian Pscheid · 10. Februar 2026 · Aktualisiert 7. Mai 2026

[Diesen Artikel online lesen: https://www.hedy.ai/de/post/granola-redesign-alternative-hedy/](https://www.hedy.ai/de/post/granola-redesign-alternative-hedy/)



Fachkraft am Schreibtisch betrachtet eine dramatische Explosionsgrafik auf einem Laptop-Bildschirm

Lassen Sie uns eines vorweg klären: Granola macht ein solides Produkt. Ihr Ansatz für Meeting-Notizen hat ihnen eine treue Nutzerbasis eingebracht, und ein Rebrand erfordert Mut. Manchmal kommt es an, manchmal nicht.

Aber basierend auf dem, was wir auf LinkedIn, Threads und Reddit sehen, sind viele Granola-Nutzer unzufrieden mit der neuen Ausrichtung. Einige nennen es das schlechteste Tech-Rebrand der jüngeren Geschichte. Andere bleiben, fragen sich aber leise, was es sonst noch gibt.

Mai-2026-Update: Der Gegenwind dreht sich nicht mehr nur um das Redesign oder die Speichergrenzen im kostenlosen Plan. The Verge hat zudem über Bedenken bei Granolas Datenschutzeinstellungen berichtet: Geteilte Notizen sind standardmäßig für jeden mit dem Link einsehbar, und bei Nicht-Enterprise-Nutzern können anonymisierte Daten zur Verbesserung von Granolas Dienst verwendet werden, sofern dies nicht in den Einstellungen deaktiviert wird. Granola gibt an, dass externe KI-Anbieter nicht auf Nutzerdaten trainieren und dass diese Einstellungen geändert werden können. Trotzdem zählen für sensible Meetings die Standardeinstellungen. Wenn Sie aus diesem Grund Tools vergleichen, lesen Sie den vollständigen Datenschutzvergleich Hedy vs. Granola (/post/granola-

alternative/).

Wenn Sie dazugehören, lesen Sie weiter.

Es ist nicht nur das Redesign

Die visuellen Änderungen fanden neben einigen praktischen Neuerungen statt, die erwähnenswert sind. Granola ist kürzlich zu einem Modell gewechselt, bei dem kostenlose Nutzer nur die letzten 30 Tage an Meeting-Notizen sehen. Ältere Notizen werden gespeichert, aber gesperrt, es sei denn, Sie upgraden auf den Business-Plan für 14 \$ pro Nutzer pro Monat oder den Individual-Plan für 18 \$ pro Monat.

Wenn Sie über Monate hinweg Meeting-Verlauf in Granola aufgebaut haben, ist das eine echte Einschränkung.

Ein anderer Ansatz für Meetings

Hedy und Granola lösen unterschiedliche Probleme, und es lohnt sich, ehrlich darüber zu sein.

Granola ist ein Notizblock. Sie machen Notizen während Meetings, und KI füllt danach die Lücken. Es ist gut in dem, was es tut.

Hedy ist ein Meeting-Coach. Anstatt nur festzuhalten, was passiert ist, hilft Ihnen Hedy aktiv während des Gesprächs. Unsere Funktion für automatische Vorschläge analysiert Ihr Meeting in Echtzeit und bringt Erkenntnisse, Fragen und Chancen genau in dem Moment ein, in dem sie nützlich sind. Sie bitten nicht um Hilfe. Hedy weiß, wann es sie anbieten soll.

Hier ein praktisches Beispiel: Sie sind in einem Kundengespräch und der Kunde erwähnt zweimal Budgetbeschränkungen, hat aber nie eine Zahl genannt. Hedy könnte vorschlagen, dass Sie genau jetzt nach den Budgetparametern fragen. Das ist die Art von Intelligenz, die Meeting-Ergebnisse verändert, nicht nur Meeting-Notizen.

Über Echtzeit-Coaching hinaus bietet Hedy auch Transkription, Zusammenfassungen, To-Do-Extraktion und unsere Themen-Funktion, die Erkenntnisse über mehrere Meetings hinweg verbindet. Sie geben also die Dokumentationsseite nicht auf.

Was sich sonst noch unterscheidet

Einige Punkte, die beim Vergleich relevant sind:

Plattformübergreifend von Anfang an. Hedy läuft auf iOS, Android, Mac, Windows und im Web. Granola hat nur mit Mac angefangen und erweitert langsam. Wenn Sie geräteübergreifend arbeiten, deckt Hedy Sie ab.

On-Device-Spracherkennung. Ihr Gesprächsaudio bleibt standardmäßig auf Ihrem Telefon oder Computer. Wir senden kein Audio in die Cloud, es sei denn, Sie entscheiden sich ausdrücklich dafür. Für alle im Gesundheitswesen, Recht oder bei sensiblen Geschäftsgesprächen ist das relevant.

Über 30 Sprachen. Granola unterstützt etwa 10. Wenn Sie mit internationalen Teams oder Kunden arbeiten, ist das eine bedeutende Lücke.

Ihre Daten bleiben zugänglich. Keine 30-Tage-Fenster. Kein Einsperren Ihres Meeting-Verlaufs hinter einer Paywall. Pro-Nutzer erhalten unbegrenzte Sitzungen mit vollständigem Verlauf auf allen Geräten.

Preise. Hedy Pro kostet 12,99 \$ pro Monat, 99,99 \$ pro Jahr oder 299 \$ für lebenslangen Zugang. Granolas vergleichbarer Plan liegt bei 14 bis 18 \$ pro Monat, ohne Lifetime-Option.

Testen Sie Hedy 3 Monate kostenlos

Tools zu wechseln ist immer umständlich. Das verstehen wir. Um die Hürde zu senken, bieten wir jedem aktuellen oder ehemaligen Granola-Nutzer 3 Monate Hedy Pro, komplett kostenlos. Sie müssen eine Kreditkarte angeben, werden aber während des Testzeitraums nicht belastet und können jederzeit kündigen.

Besuchen Sie granola.hedy.ai (<https://granola.hedy.ai/>) um Ihren kostenlosen Test zu aktivieren.

Das gibt Ihnen reichlich Zeit, Hedy als Granola-Alternative (</post/granola-alternative>) neben Ihrem aktuellen Workflow laufen zu lassen und zu sehen, ob es passt.

Wem wir Rechenschaft schuldig sind

Granola hat 67 Millionen Dollar an Risikokapital aufgenommen. Das ist viel Geld, und dieses Geld kommt mit Erwartungen. Wenn Ihre Investoren Firmen wie Lightspeed einschließen und Ihre Bewertung bei 250 Millionen Dollar liegt, beugt sich die Produkt-Roadmap unweigerlich in Richtung Enterprise-Deals, großer Vertragsvolumina und eines eventuellen Exits. Einzelnutzer, die sich in das Originalprodukt verliebt haben, rücken tendenziell in den Hintergrund gegenüber Organisationen, die Hunderte Lizenzen kaufen.

Wir sehen bereits erste Anzeichen dieses Wandels. Das 30-Tage-Limit für den Notizverlauf im kostenlosen Plan. Die neuen Business- und Enterprise-Stufen. Der teamfokussierte 2.0-Launch. Nichts davon ist ungewöhnlich für ein VC-finanziertes Unternehmen auf seiner natürlichen Entwicklung. Aber es bedeutet, dass Einzelnutzer nicht mehr die primäre Zielgruppe sind.

Hedy hat null externes Funding aufgenommen und plant auch nicht, Gelder von Investoren einzuwerben. Wir sind profitabel und wachsen organisch. Die einzigen Stakeholder, denen wir Rechenschaft schuldig sind, sind die Menschen, die das Produkt jeden Tag nutzen. Wenn wir entscheiden, was als nächstes gebaut wird, schauen wir auf unser Feature-Board und hören unseren Nutzern zu. Nicht einem Vorstand, nicht einem Growth-Stage-Investor, der auf ARR-Ziele drängt.

Das ist kein Angriff auf Granolas Team. Es ist einfach eine fundamental andere Anreizstruktur. Und wenn Ihnen wichtig ist, wohin Ihre Tools langfristig steuern, lohnt es sich zu überlegen, wer das Ruder in der Hand hat.

Julian Pscheid Gründer, Hedy AI

Hedy AI · Live-KI-Coaching für wichtige Gespräche

Hedy kostenlos testen: <https://www.hedy.ai/de/downloads/>

<https://www.hedy.ai/de/post/granola-redesign-alternative-hedy/>