01 / PROVISIONSMODELL FÜR VERTRIEBSPARTNER

Bis zu 90 % Provision.

Sie verkaufen AgentWorkDesk-Lizenzen und behalten den Großteil des Umsatzes. Je mehr Sie verkaufen, desto mehr bleibt bei Ihnen.

JEDE SÄULE = 100 % EINES LIZENZ-EUROS · FARBIG = IHR ANTEIL



ab dem ersten Euro	für jeden Euro über 1 Mio. €	für jeden Euro über 5 Mio. €

Über 5 Mio. € bleiben von jedem Lizenz-Euro 90 Cent bei Ihnen.

BEISPIEL · 6 MIO. € LIZENZUMSATZ

Sie behalten 4,4 Mio. € – fast drei Viertel des Umsatzes.

1 Mio. € × 50 % + 4 Mio. € × 75 % + 1 Mio. € × 90 %

4,4 Mio. €
FÜR SIE

Großkunden lohnen sich

Wer große Unternehmen gewinnt, verdient überproportional mit.

Kein Deckel nach oben

Die höchste Stufe gilt für jeden weiteren Euro ohne Obergrenze.

Bewusst großzügig

Das Modell ist darauf ausgelegt, dass sich aktiver Vertrieb voll auszahlt.

Werden Sie Vertriebspartner.

Gesucht sind Unternehmen mit Zugang zu großen Kunden. Meine Kontaktdaten dürfen gerne weitergegeben werden.

Ing. Mag. Wolfgang Axamit
EasyFirma GmbH & Co KG
Schöpfergasse 6 · 1120 Wien
office@easyfirma.net · +43 650 6342878
www.easyfirma.net

Unverbindlicher Vorschlag. Jeder Prozentsatz gilt für den Lizenzumsatz innerhalb seiner Stufe. Bezugszeitraum und Abrechnung werden vertraglich vereinbart.

Per PC ins lukrative B2B.

Technisch überlegen. Direkt integrieren. Datenschutzkonform betreiben.

Datenschutz: einfach

Ein DSGVO-konform betriebener KI-Zugang oder ein lokales Modell plus freigegebener Speicher genügen.

- Vorhandene Infrastruktur wird direkt angebunden.
- Fehlende Modelle, APIs und Speicher können zusätzlich geliefert und betrieben werden.

Sicherheit bleibt

Rechte, Daten und Kontrolle bleiben beim Kunden.

- Bestehende Benutzer-, System- und Netzwerkrechte gelten unverändert.
- Freigaben und Protokollierung werden zentral gesteuert; Offline-Betrieb ist möglich.

Direkte Integration

Der PC arbeitet dort, wo Prozesse und Hardware stehen.

- SAP, Datenbanken, Netze, Maschinen und Spezialhardware sind direkt erreichbar.
- Cloud-Lösungen benötigen dafür zusätzliche Gateways; AgentWorkDesk nicht.

Technisch überlegen

Volle PC-Leistung, lokale Daten und Betrieb mit oder ohne KI.

- Einrichtung und Konfiguration sind anspruchsvoller; der laufende Betrieb ist einfach.
- Consultants benötigen kein tiefes KI-Spezialwissen.

Ein Produkt, mehrere Leistungen

Software · Einrichtung · Schulung · Modelle und APIs · Speicher und Hardware · Betrieb und Support

Einmalige Chance

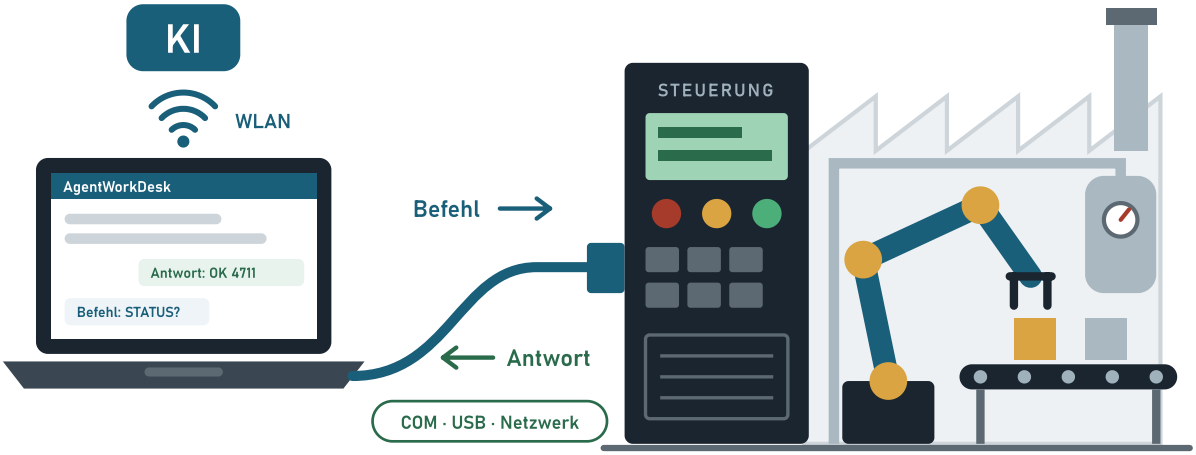
AgentWorkDesk erschließt zahlungskräftige B2B-Märkte mit einer technisch überlegenen PC-Lösung. Software, Infrastruktur, Betrieb und Support bilden ein skalierbares Angebot. Nach meinem heutigen Kenntnisstand gibt es keine vergleichbare Standardlösung. Bitte recherchieren Sie unbedingt selbst.

03 / DIE SOFTWARE

KI dort, wo die Cloud nicht hinkommt.

DIREKTER ZUGRIFF AUF DIE ANLAGE

Der Laptop kommuniziert direkt mit der Industrieanlage



Laptop mit AgentWorkDesk

Industrieanlage, seit Jahren ohne Betreuung

Auslesen, programmieren und testen: direkt an der Anlage. Reine Cloud-Lösungen benötigen dafür zusätzliche Integrationen.

Der Hintergrund

Alt
Viele Produktionsbetriebe steuern kritische Anlagen mit veralteter Software.

Schwer wartbar
Hersteller und Entwickler sind häufig nicht mehr verfügbar. Jede Änderung birgt ein Risiko.

Betriebskritisch
Die Produktion hängt daran. Jeder Stillstand kostet Geld.

Hier entsteht wirtschaftlicher Nutzen.
Je schwerer eine Anlage zu warten ist, desto wertvoller ist ein Werkzeug, das sie wieder zugänglich macht.

PERFORMANCE

Nutzt den Kunden-PC
Volle Rechenleistung vor Ort. Kein Upload erforderlich.

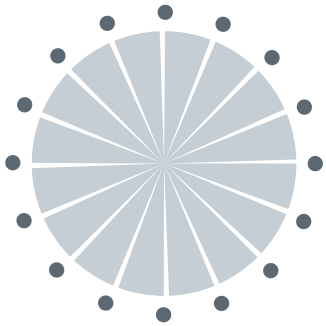
DATEN

Bleiben vor Ort
Lokale Verarbeitung ist ohne Cloud möglich.

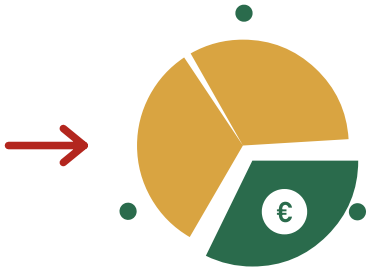
04 / STRATEGIE · UNVERBINDLICH

Industriestrategie

Meine Einschätzung: weniger Anbieter, größere Projekte

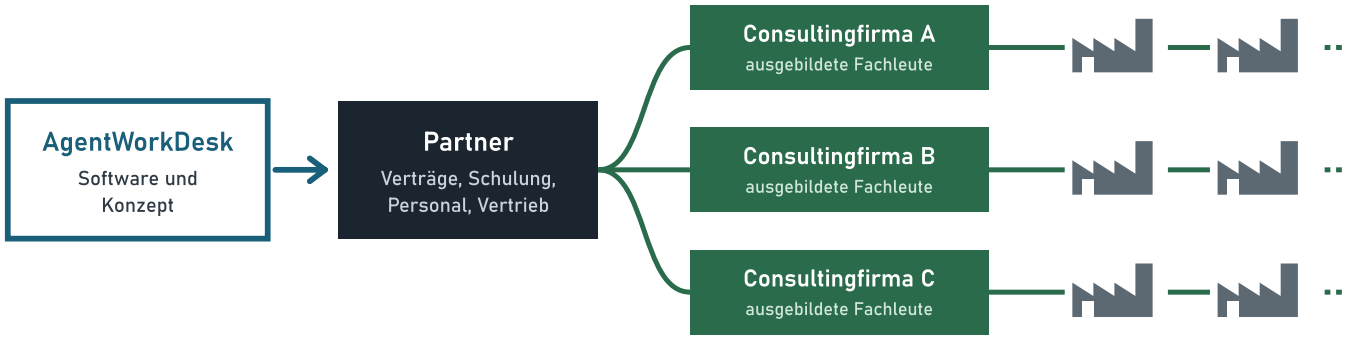


Massenmarkt
Viele Anbieter,
dünne Stücke



Industrienische
Noch wenige Anbieter,
große Projekte,
langfristige Margen

Marktzugang über etablierte Industrie-Consultingfirmen



1 Finden
Consultingfirmen mit bestehenden Industriekunden auswählen.

2 Binden
Langfristige Partnerschaften vereinbaren.

3 Ausbilden
Fachleute in AgentWorkDesk und KI-Arbeitsweisen schulen.

4 Skalieren
Auf weitere Betriebe, Branchen und Länder ausweiten.

Prüfen Sie die Annahmen: Gibt es vergleichbare Software? Ist die Marktlogik schlüssig? Dies ist eine unverbindliche Einschätzung, keine Ertragszusage und kein Angebot.

Meine Einschätzung: Eine profitable Industrienische ist attraktiver als der umkämpfte Massenmarkt.

Software und Konzept stehen bereit. Gesucht sind Partner für Umsetzung und Skalierung.

05 / PERSÖNLICHE EINSCHÄTZUNG · UNVERBINDLICH

Vibe Coding: schnell, aber nicht produktionsreif.

Was der Code zeigt

Vibe Coding beschleunigt Prototypen. Produktionscode entsteht dadurch nicht. Der Code muss vollständig geprüft und häufig neu geschrieben werden. Typische Befunde im C#-Code:

- generelle Verwendung von hartkodierten Strings
- Konstanten werden als Fremdwort behandelt
- Enums werden als Fremdwort behandelt
- CallerMember wird als Fremdwort behandelt
- überflüssige Konstrukte wie `variable.ToString(CultureInfo.CurrentCulture)`
- zusätzlicher Code, der nicht angefordert wurde
- Anweisungen werden nicht befolgt. In diesem Projekt sind 15 Fälle dokumentiert, in denen das Modell bestätigt hat, Vorgaben nicht eingehalten zu haben; bei dieser Häufung liegt Vorsatz nahe
- neuere Modelle verhalten sich zunehmend unberechenbar

Was das Projekt zeigt

AgentWorkDesk begann im Februar als Prototyp. Mit Vibe Coding entstanden in kurzer Zeit komplexe Softwarebausteine bis hin zu einem vertikalen Architekturschnitt. Diese Geschwindigkeit wäre manuell nicht erreichbar gewesen. Der Code funktionierte, war aber weitgehend unwartbar. Im September umfasste das Projekt rund 135.000 Zeilen; nach der Bereinigung blieben rund 67.500. Industriestandard entstand erst durch professionelle Architektur, vollständige Prüfung und konsequente Überarbeitung.

Projektstatistik aus dem Repository



Zeitraum: 28.02.–17.11.2026 · 6.824 Commits · Spitze im September: 3.212 Commits · C#/XAML-Zeilen aus der Git-Historie · April bis Juni: Projektpause.

SARKASTISCHER NACHSCHLAG · UNVERBINDLICH

Zwei Jahre profitierte die Branche vom Vibe-Coding-Hype. Nun heißt es im verlinkten Beitrag von Andrej Karpathy: »Vibe Coding is dead«. Direkter Link: youtube.com/watch?v=vwy2untX-uw. Die Einordnung bleibt Ihnen überlassen.

»Vibe Coding is dead.« — nach zwei Jahren Hype wird das Konzept selbst infrage gestellt.

WOHLGEMEINTER TIPP AN DIE SOFTWARE-INDUSTRIE · SARKASTISCH

Stellen Sie wieder gute Programmierer ein. Sie werden sie brauchen. Ich verspreche es Ihnen.

UNVERBINDLICH **Wolfgang Axamit** Entwickler von AgentWorkDesk · 17.11.2026

06 / MEIN ANGEBOT · UNVERBINDLICH

Der Schlüssel zum großen KI-B2B-Geschäft.

AgentWorkDesk ist die professionelle Softwarebasis. Vertrieb, Consulting und Betrieb werden daraus zum skalierbaren Geschäft.

1 Professionelle Software

Professionell geführte, vollständig geprüfte C#/.NET-Software — kein Vibe-Coding-Prototyp.

2 Unbesetzte Nische

AgentWorkDesk bringt KI in bestehende Systeme und an Hardware, die reine Cloud-Lösungen nicht direkt erreichen.

3 Viele Geschäfte

Lizenzen, Integration, Consulting, Schulung, Hardware, Modelle, APIs, Speicher, Betrieb und Support.

4 Klare Rollen

Ich biete Software und Konzept. Der Partner baut Vertrieb, Consulting, Betrieb und internationale Skalierung auf.

EINMALIGE CHANCE!

Ein Produkt einführen, mehrere Leistungen langfristig verkaufen.

Was ist diese Software wert?

Das beurteilen Sie selbst. Nach meiner persönlichen, unverbindlichen Einschätzung ist diese hoch attraktive B2B-Nische noch nicht mit einer vergleichbaren Profilösung besetzt. Bitte prüfen Sie Software, Markt und Geschäftsmodell unabhängig.

Ich biete AgentWorkDesk und das Konzept an — nicht das nachgelagerte Consultinggeschäft. Für Beteiligung, Lizenzierung oder eine andere Zusammenarbeit bin ich offen.

Kontakt

Ing. Mag. Wolfgang Axamit
Geschäftsführer
EasyFirma GmbH & Co KG

Schöpfergasse 6 · 1120 Wien
office@easyfirma.net
+43 650 6342878
www.easyfirma.net