coagentia

COAGENTIA / INTERNER PITCH

KI, die sich im Betrieb rechnet.

Wir beraten Unternehmen, bauen passende Anwendungen und begleiten ihre Einführung.

Kunden gewinnen. Mit dem Team mehr leisten. Erträge verbessern.

KI kann immer mehr.
Der Betrieb muss etwas davon haben.

Die richtige Aufgabe	Wir finden den Engpass, bei dem eine Veränderung Kunden, Kapazität oder Ertrag verbessert.
Die passende Umsetzung	Wir bauen eine kleine Nebulux-App oder entwickeln mit dem Unternehmen ein größeres System.
Die Einführung im Alltag	Wir klären Verantwortung, beziehen das Team ein und prüfen, ob die Anwendung tatsächlich hilft.

Unser Wert liegt in Auswahl, Umsetzung und Einführung – mit einem wirtschaftlichen Ziel.

Drei Probleme.
Ein klarer Grund, anzufangen.

Kundengewinnung

Anfragen bleiben liegen oder werden schlecht vorbereitet.

Ziel: mehr passende Angebote und gewonnene Aufträge.

Fachkräftemangel

Erfahrung steckt in einzelnen Köpfen. Routine bindet knappe Fachleute.

Ziel: mehr Fälle bearbeiten und neue Kollegen schneller befähigen.

Wirtschaftlichkeit

Nacharbeit, Fehlkalkulationen und Brüche im Ablauf drücken den Ertrag.

Ziel: weniger vermeidbare Kosten und besserer Deckungsbeitrag.

50–500 Mitarbeitende · Start: technische B2B-Betriebe und Dienstleister in Neckar-Alb.

Beratung und Umsetzung.
Aus einer gemeinsamen Verantwortung.

01 Beratung

Potenziale bewerten. Wirtschaftlichen Nutzen rechnen. Abläufe und Verantwortlichkeiten klären.

Ergebnis: eine begründete Entscheidung, was zuerst umgesetzt wird.

02 Umsetzung

Nebulux-Apps bauen. Systeme anbinden und mitentwickeln. Mitarbeitende in die Anwendung bringen.

Ergebnis: eine nutzbare Lösung mit jemandem, der sie im Betrieb verantwortet.

Einführung und Befähigung gehören dazu. Schulung ist keine dritte Geschäftssäule.

Mit Nebulux wird aus einer Anforderung eine benutzbare App.

Schnell anfangen	Eine kleine Oberfläche, passende Eingaben und ein konkretes Ergebnis – direkt in Nebulux.
KI dort einsetzen, wo sie hilft	Texte einordnen, freigegebenes Wissen nutzen und Vorschläge erzeugen. Berechnungen bleiben nachvollziehbar.
Bei Bedarf weiterentwickeln	Daten, Dokumente und angebundene Dienste können Teil größerer Lösungen werden. Umfang vorher klären.

Zwei eigene Apps praktisch ausprobiert. Ein vollständiger Inhouse-Betrieb ist noch kein zugesagtes Produkt.

Eine kleine App.
Für eine Aufgabe aus dem Alltag.

Anfrage-Check

Anfragetext ordnen, fehlende Angaben erkennen und passende Rückfragen vorbereiten.

Nutzen prüfen: mehr qualifizierte Vorgänge gelangen ins Angebot.

Teamwissen

Fragen aus freigegebenen Betriebsinformationen beantworten. Die Antwort nennt ihre Quelle.

Nutzen prüfen: mehr Fälle ohne Rückfrage an die erfahrenste Person erledigen.

Ertrags-Check

Eigene Mengen, Kosten und Annahmen eingeben. Nacharbeit und mögliche Verbesserungen rechnen.

Nutzen prüfen: die wirtschaftlich relevante Veränderung erkennen.

Der Kunde wählt eine Aufgabe. Wir stimmen Anforderungen ab und liefern die passende Nebulux-App.

Ihre erste Nebulux-App.

490 €

einmalig netto · für eine gemeinsam definierte Aufgabe

Anforderungen gemeinsam klären

20 Minuten: Aufgabe, Eingabe, gewünschtes Ergebnis und ein Beispiel.

App bauen und übergeben

Eine benutzbare Anwendung, eine Korrekturrunde und eine kurze Einführung.

Im Alltag ausprobieren

30 Tage Betrieb inklusive. Danach bewusst weiterbetreiben, ausbauen oder beenden.

Ziel: Übergabe innerhalb von 5 Arbeitstagen nach vollständigen Angaben. Konditionen zur internen Freigabe.

Klein einsteigen.
Größere Aufgaben gemeinsam lösen.

App weiterbetreiben

ab 99 € / Monat

Betrieb, vereinbarte Nutzung und Hilfe bei Störungen. Neue Funktionen separat.

System entwickeln

ab 15.000 € / Projekt

Prozesskonzept, passende Anbindungen und Umsetzung mit dem Kundenteam. Festpreis nach Abgrenzung.

KI weiterentwickeln

ab 4.900 € / Monat

Priorisierte Vorhaben, Beratung und Umsetzung durch ein benanntes Team. Monatlich klar vereinbarter Umfang.

Interne Preisvorschläge, jeweils netto. Der Kunde kauft nur die nächste sinnvolle Leistung.

490 € funktionieren nur, wenn wir wiederholbar liefern.

490 €
Erlös pro Einstiegs-App

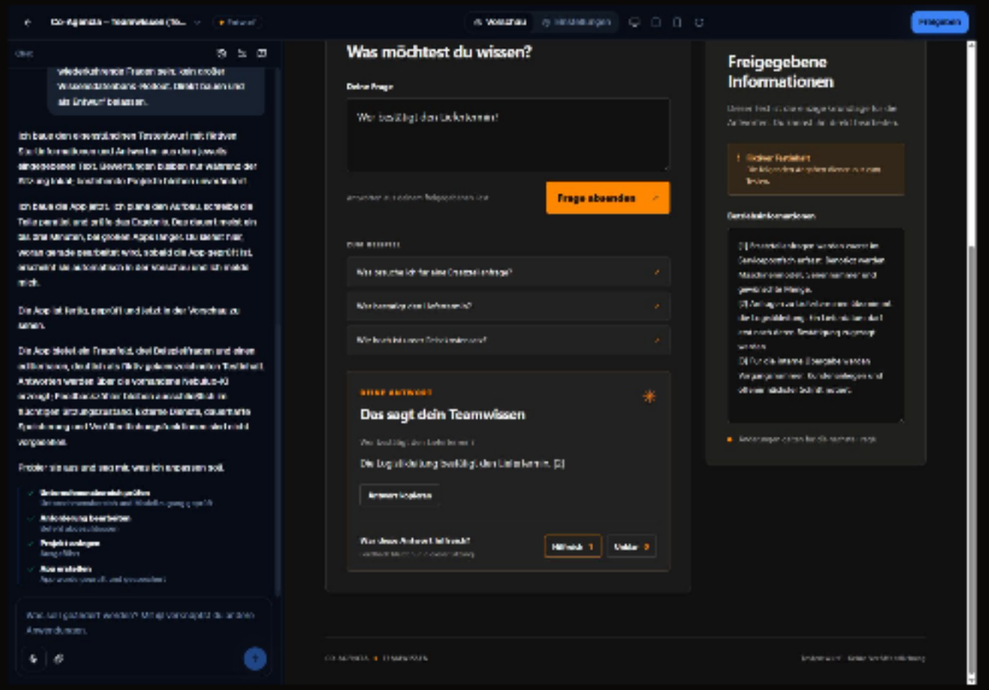
270 €
geplante direkte Kosten

220 €
Beitrag vor Gemeinkosten

Annahme: 90 Minuten Lieferung × 100 €/h + 20 € Betrieb + 100 € Kundengewinnung.

Drei bezahlte Apps messen. Bei dauerhaft höherem Aufwand Umfang, Ablauf oder Preis ändern.

Zwei Test-Apps.
Mit echten Eingaben ausprobiert.



Wirkungscheck

Drei Rechenwege für Kunden, Kapazität und Ertrag. Werte geändert, Verlustfall geprüft, KI-Einschätzung ausgelöst.

Teamwissen

Frage aus freigegebenem Text beantwortet. Quelle genannt. Unbekannte Information als fehlend erkannt.

Entwürfe mit fiktiven Daten. Noch kein Nachweis für Kundennutzen, Serienkosten oder produktiven Betrieb.

Zeitgewinn ist erst der Anfang.

Mehr Geschäft	Anfrage → qualifiziertes Angebot → gewonnener Auftrag. Wir messen die Veränderung und den zusätzlichen Deckungsbeitrag.
Mehr lieferbare Leistung	Erledigte Fälle, Rückfragen und Einarbeitung. Gewonnene Kapazität zählt erst, wenn sie im Betrieb genutzt werden kann.
Besserer Ertrag	Nacharbeit, Fehlerkosten und Marge. Wir ziehen Betrieb, Einführung und laufenden Aufwand vom Nutzen ab.

Vor dem Start: Ausgangswert, Verantwortlicher und ein Termin zur Nutzenentscheidung.

Akte Wirkung

„Eine App für ein Problem aus Ihrem Alltag.“

Eine hochwertige Mappe.
Ein erkennbarer Anlass.
Ein Beispiel zum Ausprobieren.



An einen konkreten Menschen adressiert. Branchenbeispiel mit Musterdaten, keine fingierte Enthüllung.

Drei Anlässe.
Pro Unternehmen einer.



Im Versand liegt nur der passende Fall: Anfrage-Check, Teamwissen oder Ertrags-Check.

Der Klick muss sofort etwas liefern.

01 Neugier

„Welche Frage landet bei Ihnen immer bei derselben Person?“

QR oder kurze URL öffnet genau den passenden Fall. Kein vorgeschaltetes Kontaktformular.

02 Eigener Versuch

„Ändern Sie die Frage. Prüfen Sie die Antwort.“

Interaktive Demo mit Musterdaten, sichtbarer Quelle und einem erkennbaren Ergebnis.

03 Klare Wahl

„So eine App für unseren Ablauf: 490 €.“

20 Minuten Anforderungen klären – oder ausdrücklich „passt gerade nicht“ wählen.

Keine garantierte Klickquote. Wir machen Relevanz, Aufwand und nächsten Schritt sofort verständlich.

Zehn passende Unternehmen. Eine erkennbare Lernfrage.

Auswahl	20 Firmen prüfen, zehn mit Anlass und passendem Prozess auswählen. Empfehlungen zuerst, sonst adressierte Post.
Ansprache	Rachel bereitet Fall, Mappe und Kontaktpflege vor. Johannes oder ein Gründer öffnet die Tür und führt das Bedarfsgespräch.
Auswertung	Nach 10 Kontakten: Wurde ausprobiert? Passt das Problem? Wurden Apps gekauft? Gibt es belastbaren Systembedarf?

Vorschlag: 1.500 € Testbudget inklusive Ansprachezeit. Zielwerte: 3 Gespräche und 1 bezahlte App.

Gemeinsames Produktgeschäft statt dreifacher Einzelberatung.

Johannes + Rachel	Johannes verantwortet Marktzugang und Kundengeschäft. Rachel übernimmt Recherche, Ansprachevorbereitung und Kontaktpflege.
Ruwen + Nico	Ruwen: Nebulux, Produkt und Lieferung. Nico: KI-Qualität, Wirkung und Einführung mit dem Kundenteam.
Gemeinsamer Betrieb	Ein wiederholbarer Angebots- und Lieferprozess. Wiederkehrender Betriebserlös. Für größere Vorhaben das passende Team.

Rollenvorschlag. Nebulux-Lizenz, Vergütung, Altgeschäft und gemeinsame Leads vor dem Start regeln.

Das geben wir jetzt frei.

Angebot	490-Euro-App mit klarer Aufgabe und 30 Tagen Betrieb. Drei erste Kundenfälle wählen und den tatsächlichen Aufwand messen.
Geschäftsmodell	Betrieb und größere Vorhaben separat anbieten. Folgepreise, Nebulux-Vergütung und Lieferkapazität durchrechnen.
Markteintritt	Eine Demo öffentlich bereitstellen, ein physisches Aktenmuster bauen und zehn passende Firmen auswählen.

Je ein Verantwortlicher für Verkauf, Lieferung und Rahel. Nach dem Test gemeinsam entscheiden, was skaliert.