

KI-gestützte PWA-Vermittlung

Plattformkonzept · Version 1.0

Zur Einordnung. Dieses Papier stammt aus dem **März 2026** und war ein Gesprächs-Entwurf für ein mögliches Gemeinschaftsprojekt. Es beschreibt einen Plan, keinen gebauten Stand. Wo im Original ein bestimmtes Haus stand, an das sich der Entwurf richtete, steht heute „...“ — die Papiere werden nur noch als **Zeitdokument** gezeigt, nicht als Angebot an jemanden. Was aus dem Plan tatsächlich geworden ist, steht in der Demo daneben: die semantische Suche und die Knoten-zu-Knoten-Vermittlung laufen, der Lizenz- und Treuhand-Teil wurde **bewusst nicht** gebaut.

Dieses Dokument beschreibt eine KI-gestützte Vermittlungsplattform für private Progressive Web Apps (PWAs). Die Plattform verbindet Entwickler privater Softwarelösungen mit Unternehmen und Einzelpersonen, die passgenaue digitale Tools suchen — ohne den Umweg über öffentliche App-Stores und ohne technische Hürden auf Käuferseite.

Der zentrale Differenziator ist ein KI-gesteuertes Prompt-Matching-System, das Angebot und Nachfrage semantisch abgleicht. Ergänzt durch ein gerätegebundenes Lizenzmodell, ein integriertes Treuhandverfahren und eine partnerbasierte Reichweitenstrategie entsteht ein geschlossenes, skalierbares Ökosystem.

1 · Problemstellung

Private Softwareentwickler — insbesondere Solo-Entwickler und kleine Teams — haben keine strukturierte Möglichkeit, ihre maßgeschneiderten PWA-Lösungen einem zahlungsbereiten Markt zugänglich zu machen. Gleichzeitig scheitern viele Unternehmen daran, passende Nischenlösungen zu finden, weil klassische Suchmaschinen und App-Stores keine semantische Bedarfsanalyse bieten.

Problem	Auswirkung
Kein Marktplatz für private PWAs	Entwickler haben keine Vertriebsstruktur
Klassische Suche ist keyword-basiert	Käufer finden keine Nischenlösung
Kein Kopierschutz für Web-Apps	Entwickler scheuen Veröffentlichung
Hohe Einstiegshürden für Entwickler	Geringe Plattformvielfalt

2 · Die Lösung — Plattformarchitektur

2.1 KI-Prompt-Matching

Entwickler beschreiben ihre App in natürlicher Sprache. Käufer formulieren ihren Bedarf ebenso als Freitext-Prompt. Die KI übersetzt beide Eingaben in semantische Vektoren und ermittelt die optimale Übereinstimmung — unabhängig von Formulierung oder Fachbegriff. Das Ergebnis ist eine Trefferliste, die Relevanz vor Werbebuchung stellt.

2.2 Gerätegebundenes Lizenzmodell

Jede App-Lizenz ist an ein spezifisches Endgerät gebunden. Nach Ablauf einer kostenlosen Testphase wird der Zugang automatisch gesperrt. Die Freischaltung erfolgt ausschließlich nach

erfolgreicher Zahlung über das integrierte Treuhandverfahren — Geld und Schlüssel fließen synchron, kein Vorleistungsrisiko für beide Seiten.

2.3 Treuhand via PayPal (Escrow-Modell)

Der Zahlungsfluss ist zweistufig abgesichert: (1) Der Käufer überweist an die Plattform, (2) die Plattform gibt Lizenzschlüssel und Zahlung gleichzeitig frei. Die Plattform behält eine transparente Provision. Dieses Modell schützt Entwickler vor Zahlungsausfall und Käufer vor nicht funktionierender Software.

2.4 Bewertungs- und Ranking-System

Apps werden nach drei Dimensionen gelistet: Nutzerbewertung, Anzahl abgeschlossener Testphasen und semantische Relevanz zur Suchanfrage. Keine bezahlte Platzierung. Neue Apps starten sichtbar — ein faires System, das Qualität belohnt.

3 • Monetarisierung

Das Erlösmodell ist klar und dreischichtig:

Einnahmequelle	Mechanismus	Vorteil
Provision	% je Transaktion (Entwickler setzt Preis)	Skaliert mit Plattformwachstum
Reichweiten-Paket	Optionales Boosting für Entwickler	Freiwillig, kein Pay-to-Win
B2B-Lizenzen	Volumenverträge für Unternehmen	Stabile wiederkehrende Einnahmen

Die Umgehung der Plattform lohnt sich strukturell nicht: Der Kopierschutz, das Treuhandsystem und die Reichweitenstrategie schaffen einen klaren Mehrwert, der den Provisionsbetrag übersteigt.

4 • Reichweitenstrategie & Partnermodell

Die Plattform setzt auf ein partnerbasiertes Distributionsnetzwerk statt auf klassische Werbung. Partner — darunter KI-Beratungsunternehmen, YouTube-Kanäle und Fach-Communities — erhalten eine Umsatzbeteiligung für vermittelte Käufe.

... verfügt bereits über alle Bausteine dieses Netzwerks: KI-Beratungskompetenz, eine aktive Fach-Community, Video-Reichweite und ein Schulungsangebot. Die Plattform würde sich nahtlos in das bestehende Portfolio einfügen und dieses um eine Transaktionsebene erweitern.

5 • Strategische Passung mit ...

Vorhandene Kompetenz	Beitrag zur Plattform
KI-Beratung & Automationen	Technische Umsetzung des Prompt-Matchings
Fach-Community	Erste Entwickler- und Nutzerbasis
Video- und Social-Reichweite	Organischer Traffic ohne Werbebudget
Schulungsangebot	Onboarding-Pipeline für neue Entwickler
KI-Telefonassistenz	Erweiterung: Support-Integration

6 · Entwickler-Ökosystem & Stufensystem

Die Plattform ist offen für alle Entwickler — vom Hobbyprogrammierer bis zum professionellen Softwareentwickler, der Apps in seiner Freizeit erstellt. Entscheidend ist nicht der berufliche Titel, sondern die nachgewiesene Qualität und der Erfolg der veröffentlichten Apps. Ein klares Stufensystem schafft Transparenz für Käufer und gibt Entwicklern einen konkreten Wachstumspfad.

Stufe	Voraussetzungen	Vorteile auf der Plattform
1 · Starter-Entwickler	Registrierung abgeschlossen; KI-Sicherheitsscan bestanden	App-Listing aktiv, Testphase freischaltbar, Grundbewertung sichtbar
2 · Privat-Entwickler	≥ 3 abgeschlossene Testkäufe; Ø-Bewertung ≥ 3,5 / 5	Höheres Ranking, erweitertes Profil, Community-Feedback
3 · Zertifizierter Entwickler	Mind. 1 verifizierte Integration in Firmen- oder Privatstruktur; Partner-Review bestanden	Zertifikat-Badge im Listing, höhere Sichtbarkeit, Customization-Anfragen möglich
4 · Pro-Entwickler	≥ 3 verifizierte Firmenprojekte ODER nachweisbarer Profi-Hintergrund + Ø ≥ 4,5 / 5	Pro-Badge, Priorität im Ranking, direkter Partnerkanal, höhere Provisionsschwelle

Aufstieg erfolgt automatisch.

Die Plattform wertet kontinuierlich Bewertungen, abgeschlossene Käufe und verifizierte Integrationen aus. Sind die Kriterien einer höheren Stufe erfüllt, wird der Entwickler automatisch hochgestuft — ein manueller Antrag ist nicht erforderlich. Professionelle Entwickler können ihren beruflichen Hintergrund über eine Partner-Verifizierung oder Referenzprojekte nachweisen und direkt auf Stufe 3 einsteigen.

7 · Zugangsstufen, Zertifizierung & Qualitätssicherung

Die Plattform unterscheidet zwei Zugangswege mit klar definierten Sicherheitsgarantien. Beide Wege führen über einen verpflichtenden KI-Sicherheitsscan — keine App ist ohne Prüfung für Endnutzer sichtbar.

Zugangsstufe	Zielgruppe	Sicherheitslevel	Besonderheit
Privat-Zugang	Einzelpersonen	Automatischer KI-Scan	Sofortzugang nach bestandenem Scan
Business-Zugang	Unternehmen	Scan + Berater-Review	Pilottestphase, Customization möglich
Zertifiziert	Beide	Nachweis verifizierter Integration	Partner-Zertifikat sichtbar im Listing

7.1 Zertifizierungsprozess

Das Partner-Zertifikat ist der höchste Vertrauensnachweis auf der Plattform. Es wird vergeben, wenn ein Entwickler nachweislich mit einem zertifizierten Partner zusammengearbeitet hat und die App erfolgreich in eine reale Struktur integriert wurde. Auch Privatanutzer können dieses Zertifikat erhalten.

Phase	Voraussetzung	Ergebnis
1 · KI-Sicherheitsscan	App wird vollautomatisch auf Sicherheitslücken, unsichere API-Aufrufe und Code-Integrität geprüft	Basis-Freigabe oder automatische Sperrung
2 · Berater-Review (Business)	Ein zertifizierter Partner prüft Systemkompatibilität, Datenschutz, Prozesslogik	Empfehlung für Pilotinstallation
3 · Pilottestphase (Business)	App läuft kontrolliert in der Unternehmensumgebung; Fehlerprotokolle werden ausgewertet	Freigabe für Produktivbetrieb
4 · Partner-Zertifikat	Nachweislich erfolgreiche Integration in mindestens einer Firmenstruktur oder verifizierten Umgebung	Zertifikat-Badge im Plattform-Listing

7.2 Automatische Qualitätskontrolle & Schutzprinzip

Automatische Entfernung nicht konformer Apps.

Besteht eine App den KI-Sicherheitsscan nicht, wird sie ohne manuelle Intervention vollständig und rückstandsfrei aus dem System entfernt — ohne Schaden an anderen Plattformkomponenten oder Endgeräten. Der Entwickler erhält einen detaillierten Fehlerbericht und kann die App nach Korrektur erneut einreichen. Dieses Prinzip garantiert, dass ausschließlich geprüfte Apps für Endnutzer sichtbar sind.

7.3 Customization-Service für Unternehmen (Business-Zugang)

Stellt ein Unternehmen fest, dass eine App grundsätzlich geeignet ist, kann es diese in Zusammenarbeit mit einem zertifizierten Berater vollständig an interne Systeme und Prozesse anpassen lassen. Rechte und Vergütung werden vertraglich geregelt.

Leistung	Anbieter	Kostenbasis
App-Anpassung an interne Prozesse	Zertifizierter Berater	Projektbasiert
API-Integration & Datenanbindung	Zertifizierter Berater	Stunden- o. Pauschalpreis
Schulung & Onboarding	Berater oder Entwickler	Pauschal
Laufende Wartung & Updates	Entwickler (optional Berater)	Wartungsvertrag
Betrieb in eigener Infrastruktur	Unternehmen selbst	Nach Freigabe

8 · Nächste Schritte

Zur Weiterentwicklung des Konzepts wurden im März 2026 folgende Schritte vorgeschlagen:

#	Schritt	Zweck
1	Rahmen für den Umgang mit dem Konzept klären	Sicherung des geistigen Eigentums vor vertiefter Diskussion
2	Technisches Scoping	Definition des MVP: Prompt-Engine, Lizenzserver, Treuhand-Integration
3	Pilotphase planen	5–10 Entwickler, geschlossene Beta, bestehende Community als erste Nutzerbasis
4	Partnermodell definieren	Provisionsstruktur, Vertragsrahmen, Onboarding-Prozess
5	Go-to-Market	Launch über Partner-Kanäle, Video-Inhalte, Berater-Netzwerk

Was daraus wurde.

Von diesen fünf Schritten ist einer gegangen worden — und zwar allein: Das Matching wurde gebaut und läuft server-los im Browser. Der Lizenzserver, die Treuhand und das Provisionsmodell wurden **nicht** gebaut, weil sich unterwegs gezeigt hat, dass sie dem Zweck widersprechen. Was stattdessen entstanden ist, zeigt die Demo.