

Der unsichtbare Burnout

Wie 26 verlorene Stunden pro Woche Unternehmer ausbrennen -
und was konkret dagegen hilft.

26h

verlorene Stunden pro Woche

281

Tage Lebenszeit in 5 Jahren

89%

Uebernahmerate bei Routine-Tasks

14

Tage bis zum ersten Ergebnis

Inhalt

01	Die 26 Stunden, die niemand sieht	5
02	Anatomie der verlorenen Zeit	8
03	Was Dauerbelastung mit Unternehmern macht	11
04	Der Ausweg: Acht Agenten gegen den Burnout	14
05	Die Rechnung: Was 26 Stunden wirklich wert sind	18
06	Drei Unternehmer, drei Branchen	21
07	Der Weg zurueck: 14 Tage bis zur Entlastung	24

01

Die 26 Stunden, die niemand sieht

Warum Unternehmer-Burnout selten nach einem grossen Kollaps aussieht - sondern nach einem ganz normalen Dienstag.

Burnout kommt nicht mit Ansage

Niemand traegt sich einen Termin fuer den eigenen Zusammenbruch in den Kalender ein. Burnout bei Unternehmern sieht in den seltensten Faellen aus wie in der Klinikbroschuere. Er sieht aus wie ein ganz normaler Dienstag: 6:40 Uhr aufwachen, sofort E-Mails checken, um 22:15 Uhr immer noch am Laptop, weil der Angebotstext raus muss. Kein Drama. Nur 26 Stunden pro Woche, die irgendwo zwischen Posteingang, Recherche und wiederholten Handgriffen verschwinden - ohne dass am Monatsende sichtbar wird, wo sie geblieben sind.

Das ist der Kern des Problems: Unternehmer-Burnout ist kein Ereignis, sondern ein Leck. Und Lecks werden erst bemerkt, wenn der Tank schon fast leer ist.

Die Zahl, die niemand ausspricht

Wenn man Inhabern mittelstaendischer Betriebe die Frage stellt, wie viele Stunden pro Woche sie mit Aufgaben verbringen, die kein Kunde je zu Gesicht bekommt, kommt fast immer eine Untertreibung zurueck. Die reale Zahl, gemessen ueber Zeiterfassung in typischen Mittelstandsbetrieben, liegt bei rund 26 Stunden pro Woche fuer drei Kategorien von Arbeit:

Kategorie	Stunden/Woche	Beispiel
Posteingang	12h	Sortieren, beantworten, nachfassen
Recherche	8h	Markt, Wettbewerb, Angebote pruefen
Wiederholte Workflows	6h	Reports, Vertraege, Datenpflege
Summe	26h	3 volle Arbeitstage pro Woche

26 Stunden sind mehr als drei komplette Arbeitstage. Hochgerechnet auf ein Jahr sind das 1.352 Stunden - Zeit, die nicht in Strategie, Kundenbeziehungen oder auch nur in Erholung fließt, sondern in Aufgaben, die sich anfühlen wie Arbeit, aber selten wie Fortschritt.

Warum das der eigentliche Burnout-Treiber ist

Wissenschaftlich betrachtet entsteht Erschoepfung nicht primaer durch die Menge an Arbeit, sondern durch das Gefuehl, keine Kontrolle ueber die eigene Zeit zu haben. Genau das passiert bei den 26 Stunden: Sie fuehlen sich nicht wie bewusste Entscheidungen an, sondern wie etwas, das einem passiert. Die E-Mail, die sofort beantwortet werden 'muss'. Der Report, der jeden Montag neu zusammengeklickt wird. Die Recherche, die man selbst macht, weil es 'schneller ist, als es zu erklaeern'.

- Kein Anfang und kein Ende: Posteingang-Arbeit ist nie 'fertig'.
- Keine Wertschoepfung sichtbar: Am Ende des Tages ist der Kalender leer, aber nichts vorangetrieben.

-
- Kein Delegieren moeglich: Die Aufgaben sind zu kleinteilig fuer eine neue Vollzeitstelle, aber zu zeitraubend fuer die eigene Agenda.

Praxisbeispiel: Ein Malerbetrieb mit 14 Mitarbeitenden aus Nordrhein-Westfalen fuehrte drei Wochen lang Buch darueber, wofuer der Inhaber seine Zeit tatsaechlich verwendete. Ergebnis: 9 Stunden pro Woche allein fuer das Nachfassen bei Angeboten, die nie beantwortet wurden. Kein Kunde hat das je bemerkt - aber der Inhaber sass jeden Freitagabend eine Stunde laenger im Buero, um das Wochenende 'sauber zu uebergeben'.

Was das mit 'Zeit' wirklich meint

Es ist nicht Geld. Es sind Stunden, die nie wieder kommen. Diese Formulierung klingt hart, trifft aber den Kern: Waehrend Umsatz und Cashflow wiederkehrende Groessen sind, die sich im naechsten Quartal erholen koennen, ist eine verlorene Stunde am Dienstagabend endgueltig verloren. Wer 26 Stunden pro Woche in Verwaltung statt in Wachstum, Familie oder Erholung steckt, verliert nicht Produktivitaet - sondern Lebenszeit, die kein Bonus und kein Quartalsergebnis zurueckbringt.

02

Anatomie der verlorenen Zeit

Eine ehrliche Aufschlüsselung: Wo die 26 Stunden konkret verschwinden - und warum klassische Loesungen (mehr Personal, mehr Tools) selten helfen.

Der Posteingang: 12 Stunden pro Woche

Der Posteingang ist der groesste Einzelposten - und der am wenigsten sichtbare. Er wirkt wie eine Nebentaetigkeit, die 'zwischendurch' erledigt wird. Tatsaechlich zeigen Auswertungen aus typischen Mittelstandsbetrieben, dass Inhaber und Fuehrungskraefte im Schnitt 12 Stunden pro Woche mit Sortieren, Priorisieren, Entwuerfen und Abmelden von Newslettern verbringen. Das sind ueber 600 Stunden im Jahr - anderthalb Monate Vollzeitarbeit, nur fuer E-Mail.

- Sortierung nach Dringlichkeit: Was ist wichtig, was kann warten, was ist Rauschen?
- Entwuerfe formulieren: Antworten auf wiederkehrende Anfragen, jedes Mal neu getippt.
- Abmelden und Aufräumen: Newsletter, CC-Ketten, interne Rundmails, die niemand liest.

Recherche: 8 Stunden pro Woche

Marktanalysen, Wettbewerbschecks, Preisvergleiche, das Pruefen neuer Lieferanten - all das verlangt Recherche. Das Problem ist nicht die Recherche selbst, sondern dass sie fast immer als 'schnell mal eben' beginnt und als zweistueendiger Tab-Marathon endet. Unternehmer berichten regelmaessig, dass sie mehr Zeit mit dem Sammeln von Informationen verbringen als mit der eigentlichen Entscheidung danach.

Wiederholte Workflows: 6 Stunden pro Woche

Der dritte Block ist der tueckischste, weil er am unauffaelligsten ist: Monatsreports, die jedes Mal manuell zusammengekllickt werden. Vertraege, die Zeile fuer Zeile gegen die letzte Version geprueft werden muessen. Datenpflege in drei verschiedenen Systemen, die nicht miteinander sprechen. Jede einzelne Aufgabe wirkt klein - 20 Minuten hier, 40 Minuten dort -, in Summe ergibt sich daraus fast ein voller Arbeitstag pro Woche.

Warum 'mehr Personal' selten die Loesung ist

Der naheliegende Reflex ist Einstellung: eine Assistenz, ein Junior-Mitarbeiter, eine Teilzeitkraft fuer die Verwaltung. Das Problem: Die 26 Stunden verteilen sich nicht auf eine einzelne Aufgabe, sondern auf ein Dutzend Mikro-Taetigkeiten quer durch Posteingang, Recherche und Reporting. Eine neue Stelle bedeutet Einarbeitung, Fuehrung, Lohnnebenkosten - und trotzdem bleibt ein grosser Teil der Aufgaben beim Inhaber haengen, weil nur er den Kontext hat, um schnelle Entscheidungen zu treffen.

Ansatz	Setup-Zeit	Grenzen
Neue Vollzeitstelle	6-10 Wochen	Hohe Fixkosten, Einarbeitung, Fluktuationsrisiko
Weiteres SaaS-Tool	2-4 Wochen	Loest nur einen Teilbereich, neue Lernkurve
Outsourcing/Freelancer	3-6 Wochen	Kein durchgehender Kontext, Uebergabeaufwand

KI-Agenten (Amazing Agents)	14 Tage	Direkt einsatzbereit, Kontext bleibt erhalten
-----------------------------	---------	---

Praxisbeispiel: Eine Steuerkanzlei mit sechs Mitarbeitenden stellte vor zwei Jahren eine zusätzliche Buerokraft fuer Mandantenkommunikation ein. Ergebnis nach sechs Monaten: Die Antwortzeiten verbesserten sich kaum, weil die komplexeren Rueckfragen weiterhin bei den Steuerberatern selbst landeten. Die neue Stelle uebernahm nur die einfachsten 20% der Kommunikation - der Rest blieb liegen, wo er vorher lag.

03

Was Dauerbelastung mit Unternehmern macht

Die Folgen sind messbar - in Entscheidungsqualitaet, Gesundheit und in der Substanz des eigenen Unternehmens.

Entscheidungsmuedigkeit ist real - und teuer

Jede Entscheidung, auch die kleinste ('Beantworte ich diese E-Mail jetzt oder spaeter?'), verbraucht mentale Kapazitaet. Wer taeglich hunderte solcher Mikro-Entscheidungen trifft, hat am Nachmittag messbar weniger Kapazitaet fuer die Entscheidungen, die wirklich zaehlen: Preisverhandlungen, Investitionsentscheidungen, Personalfragen. Das Phaenomen ist unter dem Begriff 'Decision Fatigue' gut dokumentiert - und bei Unternehmern, die 26 Stunden pro Woche in Kleinstaufgaben investieren, besonders ausgepraegt.

Die drei stillen Symptome

- Reaktiv statt strategisch: Der Tag wird vom Posteingang bestimmt, nicht von der eigenen Agenda.
- Chronisches Aufschieben strategischer Themen: Die Nachfolgeplanung, die neue Preisstruktur, die Marktexpansion - alles 'sobald mehr Zeit ist'. Diese Zeit kommt selten von allein.
- Erosion der Erholung: Abende und Wochenenden werden zum Puffer fuer liegen gebliebene Verwaltungsarbeit - genau die Zeit, die eigentlich fuer Regeneration gedacht war.

Diese Symptome sind kumulativ. Sie fuehren selten zu einem einzelnen dramatischen Ereignis, sondern zu einer schleichenden Verschlechterung: Entscheidungen werden langsamer und risikoaverser getroffen, Innovationsprojekte verschieben sich Quartal um Quartal, und irgendwann wird die Frage 'Will ich das eigentlich noch?' lauter als geplant.

Der Preis fuer das Unternehmen

Unternehmer-Burnout ist nicht nur ein persoenliches Problem - er hat direkte Auswirkungen auf die Firma. Studien zur Fuehrungskraefte-Erschoepfung im Mittelstand zeigen einen klaren Zusammenhang zwischen der Kapazitaet der Geschaeftsfuehrung fuer strategische Arbeit und dem mittelfristigen Wachstum eines Betriebs. Wer 26 von 45+ Wochenstunden in Verwaltung investiert, hat schlicht weniger als die Haelfte seiner Zeit fuer das uebrig, wofuer er eigentlich angetreten ist: das Unternehmen voranzubringen.

Hochgerechnet auf fuenf Jahre ergibt die Rechnung ein Bild, das die meisten Unternehmer so noch nie gesehen haben: 26 Stunden pro Woche mal 52 Wochen mal 5 Jahre - das sind 281 volle Tage. Nicht Arbeitstage im Buero, sondern 281 Tage reine Lebenszeit, die in E-Mails, Recherche und wiederholten Klicks verschwinden. Zum Vergleich: 281 Tage sind fast neun Monate am Stueck.

1.352h

verlorene Stunden pro Jahr

281

Tage in 5 Jahren

~45

Tage pro Jahr, die zurueckgewinnbar sind

64.116€

Wertschoepfung/Jahr bei 60€/h

Praxisbeispiel: Der Gruender einer Marketingagentur mit 9 Mitarbeitenden beschrieb es so: 'Ich habe erst gemerkt, wie viel Zeit ich verliere, als ich die Wochen durchgezaehlt habe. 281 Tage - das ist laenger als meine gesamte Elternzeit. Das hat mich mehr wachgeruettelt als jede Umsatzzahl.'

04

Der Ausweg: Acht Agenten gegen den Burnout

Wie autonome KI-Agenten genau die Aufgaben uebernehmen, die den groessten Anteil an den 26 verlorenen Stunden ausmachen.

Nicht ein Tool. Eine digitale Workforce.

Der Unterschied zwischen einem weiteren Software-Abo und einer echten Entlastung liegt in der Autonomie: Ein Tool muss bedient werden. Ein Agent erledigt die Aufgabe selbststaendig, im vorgegebenen Rahmen, und meldet das Ergebnis. Amazing Agents setzt genau hier an - mit acht spezialisierten Agenten, die gemeinsam ueber einen persistenten Memory-Layer auf denselben Kontext zugreifen, statt wie einzelne Insel-Loesungen nebeneinander zu arbeiten.

Agent	Funktion	Zeit zurueck
Inbox-Manager	Sortiert nach Dringlichkeit, verfasst Entwuerfe, meldet ab	~12h/Woche
Research-Spezialist	Marktanalysen, Wettbewerbscheck, Trend-Reports	~8h/Woche
Outreach-Agent	Personalisierte Kaltakquise, Follow-up-Sequenzen	~6h/Woche
Recruiting-Agent	Sourcing, Screening, Interview-Koordination	~8h/Woche
Dokumenten-Brain	PDF-Zusammenfassungen, Vertragsanalyse, Archiv	~5h/Woche
Daten-Analyst	Dashboards, KPI-Tracking, Anomalie-Alerts	~7h/Woche
Code-Operator	Bug-Tracking, Code-Reviews, DevOps	~10h/Woche
Memory-Layer	Permanenter Kontext ueber alle Agenten hinweg	Basis-Layer

Direkt gegen die drei Zeitfresser aus Kapitel 2

Der Inbox-Manager greift dort an, wo mit 12 Stunden pro Woche der groesste Einzelposten entsteht: Er priorisiert eingehende Nachrichten, formuliert Antwortentwuerfe im eigenen Ton und meldet automatisch von Newslettern ab, die niemand liest. Der Research-Spezialist uebernimmt die 8 Stunden Recherche pro Woche - von Marktanalysen bis zum Wettbewerbscheck - und liefert strukturierte Reports statt offener Browser-Tabs. Und fuer die wiederholten Workflows (6h/Woche) sorgen Daten-Analyst und Dokumenten-Brain gemeinsam: automatisierte Dashboards statt manueller Excel-Pflege, automatische Vertragsanalyse statt Zeile-fuer-Zeile-Vergleich.

Autonomie im Rahmen - nicht Kontrollverlust

Ein haeufiger Einwand: 'Ich will nicht die Kontrolle abgeben.' Genau deshalb arbeiten die Agenten mit klar definierten Freigabegrenzen. Routineaufgaben werden eigenstaendig erledigt, kritische Entscheidungen (etwa ein Vertragsabschluss oder eine Personalentscheidung) landen als Vorschlag auf dem Tisch des Unternehmers - inklusive Begruendung. Die typische Uebernahmerate bei geeigneten Routine-Taetigkeiten liegt bei 89%. Die verbleibenden 11% sind

bewusst beim Menschen belassen, weil sie Urteilsvermoegen erfordern, das (noch) kein Agent ersetzen sollte.

Praxisbeispiel: Ein Finanzdienstleister mit drei Standorten liess den Research-Spezialisten testweise einen woechentlichen Wettbewerbsreport erstellen. Laufzeit: 8 Minuten 42 Sekunden, Kosten: 0,34€. Vorher hatte ein Mitarbeiter dafuer jeden Montagvormittag reserviert - rund 6 Stunden inklusive Recherche, Aufbereitung und Praesentation.

05

Die Rechnung: Was 26 Stunden wirklich wert sind

Ehrlich gerechnet statt Sales-Versprechen: Eine konkrete ROI-Kalkulation auf Basis eines realistischen Stundensatzes.

Die Grundformel

Amazing Agents wirbt bewusst nicht mit vagen Produktivitätsversprechen, sondern mit einer nachvollziehbaren Formel: Stunden zurück pro Jahr multipliziert mit dem eigenen Stundensatz ergibt die jährliche Wertschöpfung. Bei einem typischen Setup mit mehreren Agenten liegt die realistische Rückgewinnung bei rund 21 Stunden pro Woche - nicht die vollen 26, weil manche Teilaufgaben bewusst beim Menschen bleiben.

Kennzahl	Wert
Stunden zurück pro Woche	~21h
Stunden zurück pro Jahr	1.069h
Angenommener Stundensatz	60€
Wertschöpfung pro Jahr	64.116€

Nicht jede Stunde lohnt sich zu automatisieren

Ein ehrlicher Ansatz bedeutet auch, Grenzen zu benennen. Manche Workflows lassen sich nicht für eine Automatisierung - etwa Einzelfälle, die so selten vorkommen, dass der Aufwand für die Einrichtung eines Agenten höher wäre als die eingesparte Zeit über mehrere Jahre. Die Strategiegespräche von Amazing Agents beginnen deshalb nicht mit einem Verkaufsversprechen, sondern mit einer Bestandsaufnahme: Welche Tätigkeiten sind wiederkehrend genug, um sich zu lohnen? Welche nicht?

Kosten vs. Nutzen im Detail

Der oben genannte Wettbewerbsreport aus Kapitel 4 illustriert das Verhältnis gut: Ein einzelner automatisierter Lauf kostet 0,34€ und dauert 8 Minuten 42 Sekunden. Bei wöchentlicher Ausführung sind das 52 Läufe im Jahr - Gesamtkosten unter 20€, gegen eine eingesparte Zeit von rund 312 Stunden (6h x 52 Wochen). Auf den Stundensatz aus der Tabelle oben umgerechnet entspricht das einer Wertschöpfung von über 18.000€ - für eine einzige Teilaufgabe.

Der monatliche Stunden-Report

Damit ROI keine einmalige Rechnung zu Beginn bleibt, sondern messbar bestehen bleibt, erhalten Kunden einen monatlichen Stunden-Report: Wie viele Stunden wurden diesen Monat durch welchen Agenten zurückgewonnen, was hat das gekostet, und wo lässt sich weiter optimieren. Diese Transparenz ist bewusst Teil des Angebots - nicht als Marketing-Feature, sondern weil 'Ehrlich gerechnet' nur dann glaubwürdig ist, wenn es sich überprüfen lässt.

Praxisbeispiel: Eine Handwerksbetrieb-Inhaberin verglich nach drei Monaten den ersten und den dritten Stunden-Report. Ergebnis: Die Rückgewinnung stieg von 14 auf 19 Stunden pro Woche,

weil zwei zusätzliche Workflows (Angebotsnachfassung, Materialbestellungen) im laufenden Betrieb identifiziert und nachträglich automatisiert wurden.

06

Drei Unternehmer, drei Branchen

Wie die 26-Stunden-Rechnung in der Praxis aussieht - im Handwerk, bei Finanzdienstleistern und in einer Beratung.

Fall 1: Der Handwerksbetrieb

Ein Elektrofachbetrieb mit 22 Mitarbeitenden aus Bayern kaempfte vor allem mit zwei Zeitfressern: Angebotsnachfassung und Materialrecherche bei neuen Projekten. Der Inhaber verbrachte laut eigener Zeiterfassung rund 15 Stunden pro Woche mit beidem. Nach der Einfuehrung von Inbox-Manager und Research-Spezialist sank dieser Wert auf 4 Stunden - die verbleibenden Faelle mit Sonderanfertigungen, die tatsaechlich individuelle Pruefung brauchen.

Konkretes Ergebnis: 11 Stunden pro Woche zurueck, entsprechend 572 Stunden im Jahr. Der Inhaber nutzte die gewonnene Zeit fuer zwei neue Grosskundenakquisen, die vorher schlicht keinen Platz im Kalender hatten.

Fall 2: Der Finanzdienstleister

Eine unabhaengige Finanzberatung mit drei Standorten und zwoelf Beratern stand vor einem anderen Problem: Compliance-Dokumentation und Kundenkorrespondenz banden ueberproportional viel Zeit der Geschaeftsfuehrung. Der Dokumenten-Brain uebernahm die Vertragsanalyse und Archivierung, der Inbox-Manager die Vorsortierung der taeglich ueber 80 eingehenden Anfragen. DSGVO-Konformitaet und EU-Hosting waren dabei keine Kuer, sondern Grundvoraussetzung fuer die Zusammenarbeit.

Konkretes Ergebnis: 9 Stunden pro Woche zurueck bei der Geschaeftsfuehrung, zusaetzlich reduzierte sich die durchschnittliche Antwortzeit auf Kundenanfragen von 1,5 Tagen auf 4 Stunden.

Fall 3: Die Beratung/Agentur

Eine Unternehmensberatung mit sieben Beratern nutzte vor allem Research-Spezialist und Daten-Analyst, um Marktanalysen fuer Mandanten schneller und in konstanter Qualitaet zu liefern. Vorher wurde jede Analyse individuell von einem Berater von Grund auf erstellt - mit entsprechenden Qualitaetsschwankungen je nach Auslastung. Die Agenten lieferten eine strukturierte Erstversion, die Berater ergaenzten die strategische Einordnung.

Konkretes Ergebnis: Die Durchlaufzeit fuer eine Standard-Marktanalyse sank von 3 Tagen auf 6 Stunden. Das ermoeeglichte es der Beratung, zwei zusaetzliche Mandate pro Quartal anzunehmen, ohne neues Personal einzustellen.

Fall	Zeit zurueck/ Woche	Sichtbarer Effekt
Handwerksbetrieb	11h	2 neue Grosskundenakquisen moeglich
Finanzdienstleister	9h	Antwortzeit von 1,5 Tagen auf 4h
Beratung/Agentur	~13h	2 zusaetzliche Mandate pro Quartal

07

Der Weg zurueck: 14 Tage bis zur Entlastung

Was konkret passiert - vom Strategiegesprach bis zum ersten Stunden-Report.
Und warum Kontrolle dabei nie aufgegeben wird.

Tag 0: Das Strategiegelgespräch

Der Einstieg ist bewusst niedrigschwellig: ein 30-minütiges, kostenloses und unverbindliches Gespräch. Ziel ist keine Verkaufspräsentation, sondern eine gemeinsame Bestandsaufnahme: Welche der 26 Stunden pro Woche sind bei diesem konkreten Unternehmen am grössten? Welche Agenten passen, welche lohnen sich (noch) nicht?

Tag 1 bis 14: Setup

- Woche 1: Zugriffe einrichten, Systeme anbinden, DSGVO-konforme EU-Hosting-Umgebung aufsetzen.
- Woche 1-2: Agenten werden auf den spezifischen Kontext trainiert - Tonalität, Prozesse, Freigabegrenzen.
- Ende Woche 2: Erste Agenten gehen live, zunächst mit engmaschiger Kontrolle durch den Unternehmer.

Ab Tag 14: Laufender Betrieb mit Reporting

Ab dem produktiven Start arbeiten die Agenten im vereinbarten Rahmen selbstständig. Jede automatisierte Entscheidung ist nachvollziehbar protokolliert, kritische Fälle werden eskaliert statt automatisch durchgewunken. Am Ende jedes Monats steht der Stunden-Report: eine nachvollziehbare Abrechnung, wie viele Stunden durch welchen Agenten zurückgewonnen wurden.

Warum Kontrolle keine Schwäche, sondern das Fundament ist

Viele Unternehmer zögern nicht wegen der Technik, sondern wegen der Kontrollfrage: Was, wenn ein Agent einen Fehler macht, den ich nicht rechtzeitig bemerke? Deshalb ist jede Automatisierung bei Amazing Agents standardmässig mit expliziten Freigabe-Schritten für kritische Aktionen versehen. Autonomie gilt für Routineaufgaben, nicht für Entscheidungen mit hoher Tragweite. Diese Grenze wird gemeinsam im Strategiegelgespräch festgelegt und bleibt jederzeit anpassbar.

Praxisbeispiel: Bei einer Steuerkanzlei wurde festgelegt, dass der Dokumenten-Brain Fristenerinnerungen automatisch verschickt, aber jede inhaltliche Rückfrage zu einem konkreten Steuerfall an den zuständigen Berater eskaliert wird. Diese Grenze wurde nach vier Wochen leicht angepasst, als sich herausstellte, dass auch einfache Statusanfragen sicher automatisiert werden konnten.

Die 281 Tage sind keine Prognose. Es ist eine Entscheidung.

Die 26 Stunden pro Woche verschwinden nicht von allein - und sie kommen auch nicht von allein zurueck. Der Unterschied zwischen den Unternehmern, die in fuenf Jahren weitere 281 Tage verlieren, und denen, die sie zurueckgewinnen, ist selten Talent oder Glueck. Es ist die Entscheidung, an einem bestimmten Dienstag den ersten Schritt zu machen.

STRATEGIEGESPRÄCH SICHERN

30 Minuten. Kostenlos. Unverbindlich. Wir rechnen live vor, wie viele Stunden pro Woche in Ihrem Unternehmen zurückzuholen sind.

amazing-agents.com

26 Stunden pro Woche. 281 Tage in 5 Jahren.
Lassen Sie uns gemeinsam durchrechnen, wie viel davon in Ihrem Unternehmen zurückzuholen ist.

Ueber Amazing Agents

Amazing Agents baut autonome KI-Workforces fuer den deutschen Mittelstand - von Handwerksbetrieben ueber Finanzdienstleister bis zu Beratungen und Agenturen. Der Massstab ist nicht die Zahl der Features, sondern die Zahl der Stunden, die tatsaechlich zurueckkommen.

Setup in 14 Tagen

Von der ersten Bestandsaufnahme bis zum produktiven Agenten vergehen typischerweise zwei Wochen - keine monatelangen IT-Projekte.

DSGVO-konform, EU-gehostet

Alle Daten bleiben in der EU. Datenschutz ist kein Zusatzmodul, sondern Grundvoraussetzung fuer jedes Setup.

Ehrlich gerechnet

Kein Sales-Versprechen ohne Zahlen. Jedes Strategiegeloespraech beginnt mit einer nachvollziehbaren ROI-Kalkulation.

Monatlicher Stunden-Report

Messbare Ergebnisse statt vager Versprechen - jeden Monat nachvollziehbar, welcher Agent wie viel Zeit zurueckgeholt hat.

Strategiegeloespraech sichern: amazing-agents.com