

LinkedIn-Akquise mit KI

Wie der Outreach-Agent dein Netzwerk systematisch ausbaut

26 Std/Woche

im Schnitt an Routine verloren

6 Std/Woche

zurueck durch den
Outreach-Agenten

89%

Uebnahmerate bei
Routineaufgaben

14 Tage

bis der Agent live geht

Wir geben dir deine Zeit zurueck.

Inhaltsverzeichnis

01 Das LinkedIn-Problem

Warum Netzwerken zum unbezahlten Zweitjob wird

02 Der Outreach-Agent

Dein digitaler Netzwerker im Detail

03 Der Prozess in 5 Schritten

Von der Zieldefinition bis zum Follow-up

04 Drei Branchen, drei Ergebnisse

Handwerk, Beratung und Agentur im Vergleich

05 Die Zahlen: ROI ehrlich gerechnet

Was die Automatisierung wirklich bringt

06 Grenzen, DSGVO und Qualitaet statt Spam

Was ein guter Agent nie tun sollte

07 Der Weg zum eigenen Agenten

Die ersten 14 Tage - Schritt fuer Schritt

01

Das LinkedIn-Problem

Warum Netzwerken zum unbezahlten Zweitjob wird

Profil- und Unternehmensrecherche	5-8 Min.	1,7-2,7 Std.
Personalisierte Anfrage formulieren	4-6 Min.	1,3-2,0 Std.
Nachfassen (1.-2. Sequenzschritt)	3-5 Min.	1,0-1,7 Std.
Tracking und Uebersicht pflegen	1-2 Min.	0,3-0,7 Std.

Praxisbeispiel: Ein Steuerberatungs-Buero mit fuenf Partnern testete drei Monate eine Vorlagen-Sequenz fuer Grosskunden-Mandate. Ergebnis: 340 versendete Anfragen, 9 Antworten, ein neues Mandat. Individuelle Recherche pro Kontakt widersprach der verfuegbaren Zeit der Partner - die Akquise wurde eingestellt, nicht weil sie unwichtig war, sondern weil niemand die Kapazitaet hatte, sie richtig zu machen.

Genau hier setzt die Automatisierung an: nicht mehr Nachrichten, sondern Personalisierung bei hohem Volumen - eine Kombination, die menschlich kaum leistbar ist, weil Recherche und Formulierung linear mit der Kontaktzahl skalieren.

Auf den Punkt gebracht

- Manuelle LinkedIn-Akquise kostet bei nur 20 Kontakten/Woche bereits 4,3 bis 7,1 Stunden - Tendenz steigend mit jedem weiteren Kontakt.
- Vorlagen lösen das Zeitproblem, aber drücken die Antwortquote auf 2-5% - Volumen ohne Wirkung.
- Der strukturelle Engpass ist nicht die Strategie, sondern die Zeit, Recherche und Personalisierung bei steigendem Volumen aufrechtzuerhalten.

02

Der Outreach-Agent

Dein digitaler Netzwerker im Detail

Was der Agent konkret uebernimmt

Der Outreach-Agent von Amazing Agents ist einer von acht spezialisierten Agenten, die zusammen eine digitale Workforce bilden. Seine Aufgabe: personalisierte Kaltakquise und LinkedIn-Nachrichten in Sequenzen aufbauen und pflegen. In der Praxis rechnet Amazing Agents

Auf den Punkt gebracht

- Der Outreach-Agent recherchiert jedes Profil einzeln, bevor er eine Nachricht formuliert - Volumen ersetzt nie die Personalisierung.
- Der Memory-Layer sorgt dafür, dass kein Kontakt doppelt oder widersprüchlich angesprochen wird.
- 89% der Routineschritte laufen automatisch, die finale Gesprächsführung bleibt bewusst beim Menschen.

03

Der Prozess in 5 Schritten

Von der Zieldefinition bis zum Follow-up

Wie eine Sequenz konkret abläuft

Die Staerke des Outreach-Agenten liegt nicht in einem einzelnen Schritt, sondern in der durchgehenden Kette von der Zieldefinition bis zur Uebergabe eines qualifizierten Kontakts. Fuenf Schritte bilden diesen Ablauf.

1. Zieldefinition

Gemeinsam mit dem Unternehmen wird das ideale Kundenprofil festgelegt: Branche, Unternehmensgrosse, Position der Ansprechpartner, Region. Diese Kriterien bilden den Filter, durch den jedes Profil laeuft, bevor es ueberhaupt in Betracht gezogen wird.

2. Recherche und Listenaufbau

Der Agent identifiziert passende Profile und reichert jeden Datensatz an: Unternehmenskontext, aktuelle Beitraege, gemeinsame Verbindungen. Aus einer groben Zielgruppe wird eine priorisierte Liste realer Ansprechpartner.

3. Personalisierung

Fuer jeden Kontakt entsteht eine individuelle Ansprache, die sich auf ein konkretes Detail bezieht - einen Post, eine Firmennachricht, einen gemeinsamen Bezugspunkt. Templates dienen nur als Grundgeruest, nicht als fertiger Text.

4. Sequenz und Follow-up

Verbindungsanfrage an Tag 0, Erstnachricht nach Annahme, Follow-up nach 3-5 Tagen, ein Value-Add-Impuls nach rund zwei Wochen. Reagiert ein Kontakt, wird die Sequenz automatisch angepasst oder gestoppt.

5. Uebergabe und Reporting

Antworten mit Gespraechsbereitschaft werden als qualifizierter Lead markiert und an den Unternehmer oder das Vertriebsteam uebergeben. Monatlich zeigt ein Report, wie viele Stunden zurueckgewonnen und wie viele Gespraechе daraus entstanden sind.

Klassisch vs. Agenten-gestuetzt

Kriterium	Manuell	Mit Outreach-Agent
Zeitaufwand pro Woche	4,3 - 7,1 Std. (20 Kontakte)	ca. 0,5 - 1 Std. Kontrolle
Realistisches Volumen/Woche	15-25 Kontakte	80-150 Kontakte
Antwortquote	2-5% (generisch)	18-27% (personalisiert)
Konsistenz bei Follow-ups	sinkt bei Arbeitsaufkommen	unveraendert, 7 Tage/Woche
Nachvollziehbarkeit	in Kopf/Excel verstreut	zentral im Memory-Layer

04

Drei Branchen, drei Ergebnisse

Handwerk, Beratung und Agentur im Vergleich

Handwerksbetrieb im Bauzuliefergeschäft

Ein Betrieb mit 34 Mitarbeitenden wollte Bautraeger und Generalunternehmer im 150-Kilometer-Umkreis ansprechen - kaum erreichbar per Telefon, da Entscheider selten direkt zu sprechen sind. Der Outreach-Agent uebernahm die Ansprache von Projektleitern und Einkaufern, personalisiert anhand oeffentlich kommunizierter Bauprojekte.

Selbststaendige Unternehmensberaterin

Bislang akquirierte sie ueber Empfehlungen - stabil, aber nicht skalierbar. Der Agent uebernahm die systematische Ansprache von Geschaefsfuehrern in drei Zielbranchen. Aus 640 personalisierten Erstkontakten im ersten Quartal entstanden 97 Antworten (15,2%) und 6 Mandate - bei 14.500 Euro durchschnittlichem Mandatswert ein zurechenbarer Umsatz von 87.000 Euro.

Digitalagentur mit 12 Mitarbeitenden

Die Agentur wollte Marketingleiter in E-Commerce-Unternehmen ansprechen, hatte dafuer aber keine freie Kapazitaet - das Team war vollstaendig mit Kundenprojekten ausgelastet. Der Agent uebernahm die Ansprache parallel zum Tagesgeschaef, ohne eine Stunde Projektzeit zu binden.

Die Ergebnisse im Ueberblick

Branche	Vorher	Nach 3-4 Monaten
Handwerksbetrieb	18 Kontakte/Monat, 5 Std./Woche GF gebunden	210 Kontakte/Monat, 11-14 Gespraechе, 0,5 Std./Woche
Unternehmensberaterin	Akquise nur ueber Empfehlung, nicht planbar	6 Mandate aus 640 Kontakten, 87.000 EUR Umsatz
Digitalagentur	1-2 Erstgespraeche/Monat, keine freie Kapazitaet	9-13 Erstgespraeche/Monat, 0 Std. zusaetzliche Personalzeit

Der gemeinsame Nenner: Der Engpass war nie die fehlende Zielgruppe oder Idee, sondern die fehlende Zeit, sie konsequent umzusetzen. Genau diesen Engpass loest der Agent auf.

Auf den Punkt gebracht

- Handwerk: 210 statt 18 Kontakte/Monat, Geschaefsfuehrung nur noch 0,5 statt 5 Std./Woche gebunden.
- Beratung: 87.000 EUR zurechenbarer Umsatz aus einem Kanal, der zuvor kaum aktiv bespielt wurde.
- Agentur: volle Akquise parallel zum Tagesgeschaef, ohne eine einzige Stunde Projektzeit zu binden.

05

Die Zahlen: ROI ehrlich gerechnet

Was die Automatisierung wirklich bringt

Die Grundrechnung

Amazing Agents rechnet grundsätzlich mit der ehrlichen Zahl statt mit Marketing-Versprechen: Unternehmer verlieren im Schnitt 26 Stunden pro Woche an Routineaufgaben. Hochgerechnet auf fünf Jahre sind das rund 281 Tage Lebenszeit - fast ein ganzes Jahr, das in Aufgaben verschwindet, die kein Mensch eigentlich selbst erledigen müsste. Der Outreach-Agent adressiert davon einen klar abgrenzbaren Teil: rund 6 Stunden pro Woche, die direkt der LinkedIn- und Kaltakquise zuzurechnen sind.

Kennzahl	Wert
Verlorene Zeit/Woche (Durchschnitt)	26 Std.
Davon durch Outreach-Agent zurückgewonnen	6 Std./Woche
Hochgerechnet auf 5 Jahre	281 Tage Lebenszeit
Übernahmerate bei Routineaufgaben	89%
Setup-Dauer bis zum ersten Agenten	14 Tage

Drei Rechenbeispiele nach Stundensatz

Wie viel 6 Stunden pro Woche wert sind, hängt vom Stundensatz ab. Gerechnet mit 48 Arbeitswochen pro Jahr - Urlaub und Feiertage bereits herausgerechnet.

Stundensatz	Zeit zurück/Jahr	Wertschöpfung/Jahr
45 EUR/Std. (Handwerksmeister)	288 Std.	12.960 EUR
80 EUR/Std. (Berater/in)	288 Std.	23.040 EUR
120 EUR/Std. (Agentur-Geschäftsführung)	288 Std.	34.560 EUR

Diese Rechnung zeigt nur den Zeitwert - nicht den Zusatzumsatz aus neuen Mandaten, wie bei der Beraterin in Kapitel 4 (87.000 Euro). Der tatsächliche ROI liegt damit höher; die Zeitrechnung ist der konservative Sockelwert.

Setup-Investition im Verhältnis

Die Setup-Pakete bewegen sich im mittleren vierstelligen Bereich, laufende Kosten richten sich nach Agenten-Anzahl und Tool-Anbindungen. Faustregel: Messbare Stundenrückgewinnung innerhalb von 6 Monaten, sonst wird nachjustiert. Schon bei 45 Euro Stundensatz amortisiert sich die Investition über die Zeitersparnis allein innerhalb weniger Monate - Pipeline-Effekte nicht mitgerechnet.

Auf den Punkt gebracht

- 6 Std./Woche entsprechen je nach Stundensatz 12.960 bis 34.560 EUR Wertschoepfung pro Jahr - reine Zeitrechnung, ohne Pipeline-Effekte.
- Die Setup-Investition amortisiert sich in der Regel bereits ueber die Zeitersparnis innerhalb weniger Monate.
- Massstab ist immer die ehrliche Rechnung: messbare Stunden zurueck statt Marketing-Versprechen.

06

Grenzen, DSGVO und Qualitaet statt Spam

Was ein guter Agent nie tun sollte

Automatisierung ist kein Freibrief fuer Spam

07

Der Weg zum eigenen Agenten

Die ersten 14 Tage - Schritt fuer Schritt

Drei Phasen bis zum ersten Ergebnis

Bereit, dein Netzwerk systematisch auszubauen?

In einem kostenlosen 30-minuetigen Strategiegesprach gehen wir deine aktuelle Akquise durch, rechnen gemeinsam deinen individuellen ROI und zeigen dir, wie der Outreach-Agent in 14 Tagen live gehen kann.

STRATEGIEGESPRACH SICHERN

amazing-agents.com

Ueber Amazing Agents

Amazing Agents baut die KI-Workforce fuer den Mittelstand: acht spezialisierte Agenten, die Routineaufgaben in Vertrieb, HR, Recherche, Dokumentenverwaltung und Backoffice uebernehmen - koordiniert ueber einen gemeinsamen Memory-Layer. Die Kernbotschaft ist einfach: Wir geben dir deine Zeit zurueck.

Inbox-Manager	Sortiert E-Mails, verfasst Entwuerfe, filtert Spam
Outreach-Agent	Personalisierte Kaltakquise und LinkedIn-Sequenzen
Recruiting-Agent	Sourcing, Lebenslauf-Screening, Interview-Koordination
Research-Spezialist	Marktanalysen, Wettbewerbschecks, Trend-Reports
Dokumenten-Brain	Vertragsanalyse, PDF-Zusammenfassungen, Archiv-Abfragen
Code-Operator	Bug-Erfassung, Code-Fixes, Pull-Requests, CI/CD
Daten-Analyst	Dashboards, KPIs, Datenvisualisierungen, Berichterstattung

sonstige -Report zeigen die tatsaechliche Zeitplanung.