

Spatial**Staff** AI

The Human Face of Autonomous Work

KI-Mitarbeiter mit Gesicht — und sicherem, kontrollierbarem Zugriff auf die Systeme des Mittelstands.

DIGITAL EMPLOYEES, FULLY SUPERVISED · MADE & HOSTED IN EU

DAS PROBLEM

Fachkräftemangel trifft KI-Misstrauen

Beides ungelöst, beides riesig im Mittelstand.

- ▶ **487.029** unbesetzbare Fachkräftestellen in Deutschland (IW Köln 2024)
- ▶ Eine Fachkraft-Stelle bleibt im Schnitt **173 Tage** unbesetzt — Bau/Pflege >270 (BA 2024)
- ▶ **49 Mrd. €** entgangene Wertschöpfung 2024 → **74 Mrd. €** bis 2027 (IW Köln)
- ▶ **~64 %** der Unternehmen nutzen keine KI — Hürden: Know-how (53 %), Recht/Datenschutz (53 %), nicht der Preis (Bitkom 2025)

INVESTOR HOOK

Kein Feature-Gap — ein Vertrauens- und Zugangs-Gap. Milliarden schwer, wachsend, von keinem LLM-Release gelöst.

THE COMMODITY TRAP

Agenten-Logik wird gratis

Wer nur Logik verkauft, ist tot.

- ▶ Multi-Agent-Orchestrierung ist bereits **nativ** in den Frontier-Modellen (Anthropic, OpenAI)
- ▶ **>40 %** aller Agentic-AI-Projekte werden bis Ende 2027 abgebrochen — Kosten, unklarer ROI, „agent washing“ (Gartner 2025)
- ▶ Wir konkurrieren **nicht** auf der Schicht, die gratis wird — wir besitzen die darüber: **sicherer Zugang + Vertrauen + lokale Hand am Kunden**

INVESTOR HOOK

Komplementär zu den Foundation-Labs, nicht in ihrem Schussfeld. Wir übernehmen die Haftung, die sie nicht anfassen.

DIE LÖSUNG

Du kaufst kein Abo — du stellst Mitarbeiter ein

Mit voller Aufsicht: managen wie Menschen, kontrollieren wie Software.

- ▶ **Säule A — Digital Employees:** Gesicht, Stimme, feste Identität. Erreichbar per Video / Voice / Slack / Teams. Morgen-Briefing statt Setup.
- ▶ **Säule B — Das Dashboard:** *Workforce View* (soziales Organigramm) + *gläserne Pipeline* (Röntgen-Ansicht aller Daten- & Geldflüsse).
- ▶ Verkauft wird **Outcome** — erledigte Arbeit, nicht Seats.

INVESTOR HOOK

Outcome-Pricing auf einem Markt, der nach Outcomes hungert. Wert sofort, messbar, in der Sprache des Chefs.

PRODUKT · DEEP DIVE

Wir machen die Blackbox gläsern

Das ist das Feature, das verkauft.

- ▶ **Workforce View:** Aktivitätsstatus auf einen Blick, ein Klick öffnet den Direktkanal (Video / Protokoll).
- ▶ **Gläserne Pipeline:** jede Aktion in Echtzeit sichtbar — was die KI liest, schreibt, kostet.
- ▶ Visuelle Verarbeitung schlägt Log-Lesen um Größenordnungen: der Chef **versteht**, statt blind zu vertrauen.

INVESTOR HOOK

Direkter Angriff auf die #1-Adoptionsbarriere (Datenschutz/Recht, 53 %). Transparenz als Verkaufswerkzeug — das macht kein Konkurrent.

DIE EXPERIENCE

Niedrigste Adoptions-Friktion am Markt

Der Chef lernt keine Software — er „managt Menschen“.

- ▶ Multimodal: Video, Voice, Text — trifft den Chef da, wo er eh ist.
- ▶ Tiefenintegration: Prozesse, die bei Remote-Kräften Tage dauern, laufen in Minuten — **im Permission-Harness mit Freigabe bei kritischen Aktionen.**
- ▶ Avatar-Layer eingekauft (Tavus / HeyGen liefern Echtzeit-Avatar + Tool-Calling) — den teuren Teil bauen wir **nicht** selbst.

INVESTOR HOOK

Adoption ist der Tod der meisten B2B-KI. Wir lösen sie durch ein vertrautes mentales Modell: „neuer Mitarbeiter“, nicht „neues Tool“.

MARKT

Bottom-up gerechnet, DACH-fokussiert

- ▶ **TAM:** ~700.000 KMU (10–250 MA) in DACH × 12.000 €/Jahr ≈ **8,4 Mrd. €**
- ▶ **SAM:** cloud-affine Verticals (~120.000 Unternehmen) ≈ **1,4 Mrd. €**
- ▶ **SOM (5 J):** ~950 Kunden ≈ **34 Mio. € ARR**
- ▶ Rückenwind: AI-Agents global 7,84 → **52,6 Mrd. \$** bis 2030, CAGR **46 %** (MarketsandMarkets 2025)

INVESTOR HOOK

Bottom-up + ein realer, schnell wachsender Markt. Tötet die „nice TAM, aber wie kommt ihr dahin?“-Frage präventiv.

GESCHÄFTSMODELL

1.000 €/Monat pro digital employee

Managed inkl. Integration & Support. Land-and-Expand mit Lock-in.

- ▶ **Land:** Start mit 1 Mitarbeiter, sofortiger ROI vs. 173-Tage-Vakanz. **Expand:** → Ø 3 über 24 Monate.
- ▶ **Warum 10× Sintra (\$39–97):** kein Self-Service-Bot, sondern *managed* mit echtem Systemzugriff, DSGVO/EU-Hosting, Integration. Sitzt zwischen Sintra & UneeQ (\$899+).
- ▶ **Churn-Resistenz:** je tiefer integriert, desto höher die Switching-Costs. NDR ~105 % (ChartMogul KMU-Benchmark).

INVESTOR HOOK

Integration = struktureller Lock-in, nicht Hoffnung. Expansion treibt NDR.

TRACTION

Lauffähiger Prototyp als Proof

Pre-revenue Vision-Raise — die Live-Demo ist das Asset.

- ▶ **End-to-end-Prototyp** in Eigenbau: Avatar + Systemzugriff + Dashboard live demonstrierbar — statt Slide-Versprechen.
- ▶ Funding finanziert die ersten Design-Partner + Team-Aufbau.
- ▶ **Nächster Hebel: erster zahlender Pilot verändert die Bewertung drastisch.**

INVESTOR HOOK

Ein Solo-Founder, der das ganze System allein lauffähig gebaut hat, ist selbst der Proof — Execution-Signal schlägt fehlende ARR im Pre-Seed.

DER MOAT

Security + DSGVO + Service — nicht der Avatar

- ▶ **Sicheres Harness:** granulare Permissions, Audit-Trail, Rollback, Freigabe-Gates, Haftungsarchitektur. Beantwortet „wer haftet, wenn der Agent die Prod-DB löscht?“ *by design*.
- ▶ **DACH/DSGVO + EU-Hosting + Vor-Ort-Integration:** die US-Player ignorieren den deutschsprachigen, datenschutz-paranoiden Mittelstand.
- ▶ **Daten-Flywheel:** jede neue Integration verbessert alle Kunden.

INVESTOR HOOK

Soul Machines ging Feb 2026 pleite mit der reinen 3D-Avatar-Vision (\$135M+ verbrannt). Wir lernen daraus: der Moat liegt im Unsichtbaren. Ein Skin ist in 3 Monaten kopiert — ein zertifiziertes Harness + DACH-Vertrieb nicht.

FINANCIALS

Effizientes Wachstum, ehrliche Benchmarks

Jahr	Kunden	Ø emp.	ARR	Gross Margin
Y1	15	1,5	0,27 M €	55 %
Y2	60	2,0	1,4 M €	60 %
Y3	180	2,5	5,4 M €	65 %
Y4	450	3,0	16,2 M €	68 %
Y5	950	3,0	34,2 M €	70 %

- ▶ Logo-Churn 25–35 %/J (Optifai KMU) · AI-Marge 55 → 70 % (ICONIQ/Bessemer) · CAC-Payback 12–18 Mt
- ▶ Y3 ARR ~5,4 M € liegt über CRV-Series-A-Schwelle (\$2–5M, 2026).

INVESTOR HOOK

Jede Annahme explizit, quellenbelegt, bewusst konservativ. Signalisiert: dieses Team kennt die unbequemen Zahlen.

THE ASK

Das Geld fließt in den Moat

Security + Distribution — nicht in eine Vanity-3D-Engine.

- ▶ **Vertrieb & GTM DACH — 40 %:** der Hebel bei langsam-kaufenden KMU
- ▶ **Security & Compliance — 20 %:** SOC 2, ISO 27001, DSGVO-Harness — *der Burggraben*
- ▶ **Produkt & Engineering — 25 %:** Permission-Layer, Audit, Integrationen
- ▶ **Avatar/3D auf Tavus/HeyGen — 5 % (einkaufen) · Ops/Buffer — 10 %**

INVESTOR HOOK

Disziplinierte Allokation in Moat + Distribution statt Tech-Vanity. Wir haben Soul Machines' Fehler studiert und budgetieren dagegen.