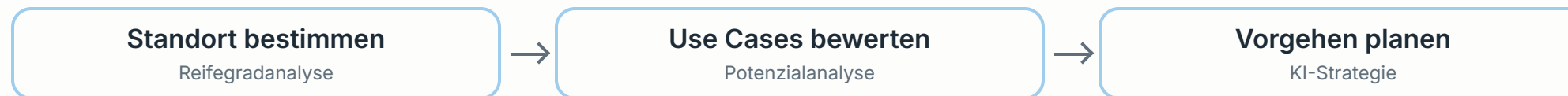


Ideen für KI gibt es genug. Welche *lohnt* sich?

Chatbot für den Kundenservice, automatische Angebote, Rechnungen auslesen: Fast jedes Unternehmen hat eine Liste mit KI-Ideen. Es fehlt die Antwort auf eine Frage: Womit fangen wir an, und warum genau damit?

DEIN WEG DURCH DIESEN TEIL



Zum Ausprobieren: Eine KI-Strategie *kritisch* lesen

- 1 Such im Netz die „Leitlinien für Künstliche Intelligenz“ der Telekom (seit 2018) oder den KI-Kodex von Bosch (2020).
- 2 Lass einen Chatbot den Text zusammenfassen: „Fasse diesen Text in fünf Punkten zusammen. Markiere jeden Punkt als Ziel, Regel oder konkrete Maßnahme.“
- 3 Lies selbst mit und prüf jede Zusammenfassung am Originaltext.
- 4 Such die drei üblichen Lücken: Gibt es ein messbares Ziel, eine verantwortliche Person, einen Zeitplan?
- 5 Halte dein Ergebnis in drei Stichpunkten fest.

Leitlinien sind keine *Strategie*

LEITLINIEN: DER RAHMEN

- Sagen, was erlaubt ist.
- Der Mensch behält die Kontrolle, Transparenz, Datenschutz.
- Werden oft veröffentlicht.

STRATEGIE: DIE RICHTUNG

- Sagt, was wir erreichen wollen.
- Messbare Ziele, Budget, Zuständigkeiten, Zeitplan.
- Bleibt meist intern.

Merk dir Beides braucht ein Unternehmen. Leitlinien sind die Leitplanken, die Strategie ist die Route.

Drei Fragen, drei *Werkzeuge*

FRAGE	WERKZEUG	WAS ES LIEFERT
Wo stehen wir?	Reifegradanalyse	eine ehrliche Standortbestimmung
Was lohnt sich?	Potenzialanalyse	Use Cases, gefunden und bewertet
Wie gehen wir vor?	KI-Strategie	Ziele, Handlungsfelder, Verantwortung

Merk dir Die Reihenfolge ist nicht beliebig. Erst Standort, dann Use Cases, dann Strategie.

REIFEGRADANALYSE: WO STEHT DAS *UNTERNEHMEN*?

Eine ehrliche Standortbestimmung:
Was kann das Unternehmen mit
KI heute schon, und wo fehlt es?

Eine geschönte Analyse führt zum falschen Pilot. Lieber unbequem und richtig.

Sechs Dimensionen des KI-*Reifegrads*

DIMENSION

PRÜFFRAGE

Strategie

Gibt es Ziele für KI?

Daten

Sind sie vorhanden, sauber, zugänglich?

Technologie

Welche Tools und Infrastruktur gibt es?

Organisation und Kultur

Darf man ausprobieren? Wer kümmert sich?

Kompetenzen

Wer kann KI sicher nutzen und prüfen?

Governance

Wer regelt Tools, Daten, AI Act und Datenschutz?

Fünf Stufen, ein einfaches *Lehrmodell*

STUFE	NAME	KENNZEICHEN
1	Beobachten	KI ist Thema, keiner nutzt sie offiziell
2	Ausprobieren	Einzelne testen, oft privat
3	Pilotieren	erste Projekte mit Ziel und Budget
4	Einführen	KI im Regelprozess, Regeln stehen
5	Verankern	KI ist Teil der Strategie, der Nutzen wird gemessen

Merk dir Ein Lehrmodell, kein Standard. Die Stufen überspringt man nicht.

Beispiel: Reifegradprofil der *Nordfracht* GmbH

DIMENSION	STUFE	BEFUND
Strategie	1	keine Ziele
Daten	3	Sendungsdaten sauber im Transportmanagementsystem (TMS)
Technologie	3	Copilot 365 lizenziert
Organisation und Kultur	2	zwei Fans, der Rest skeptisch
Kompetenzen	2	keine Schulung
Governance	1	keine Regeln

Nordfracht GmbH ist ein erfundenes Beispielunternehmen, Daten und Stufen sind frei gewählt.

Potenzialanalyse: Use Cases *finden*

- **Zeit:** Wo kostet Arbeit viel Zeit?
- **Fehler:** Wo passieren oft Fehler?
- **Daten:** Wo liegen Daten ungenutzt herum?
- **Kunden:** Wo warten Kunden zu lange?

Merk dir Frag die Leute, die die Arbeit machen, nicht nur die Chefetage.

Vier Kriterien für jeden *Use Case*

KRITERIUM	GEWICHT	PRÜFFRAGE
Nutzen	40 %	Wie viel Zeit, Geld, Qualität bringt es?
Machbarkeit	25 %	Geht das mit unseren Tools und Leuten?
Datenlage	20 %	Haben wir die Daten, dürfen wir sie nutzen?
Risiko	15 %	Was passiert, wenn die KI falsch liegt?

Die Gewichte sind ein Beispiel. Im Unternehmen legst du sie gemeinsam fest, bevor du bewertest.

Scoring: Punkte statt *Bauchgefühl*

USE CASE	NUTZEN	MACHBARKEIT	DATEN	RISIKO	SCORE
Angebotsentwurf	4	5	4	4	4,25
Tourenplanung	5	2	2	3	3,35
Bewerber-Vorauswahl	3	3	3	1	2,70

Noten von 1 (schlecht) bis 5 (gut), beim Risiko heißt 5: geringes Risiko. Rechenweg für den Angebotsentwurf: $4 \times 0,40 + 5 \times 0,25 + 4 \times 0,20 + 4 \times 0,15 = 4,25$. Zahlen erfunden, Rechenweg echt.

Die Aufwand–Nutzen–*Matrix*

FELD	BEDEUTUNG	NORDFRACHT GMBH
Hoher Nutzen, wenig Aufwand	Quick Win, zuerst	Angebotsentwurf
Hoher Nutzen, viel Aufwand	großes Projekt, planen	Tourenplanung
Wenig Nutzen, wenig Aufwand	nebenbei	
Wenig Nutzen, viel Aufwand	streichen	Bewerber-Vorauswahl

Achtung Die Bewerber-Vorauswahl ist zusätzlich Hochrisiko nach Anhang III AI Act.

Zum Ausprobieren: KI bewertet, *du* prüfst

- 1 Öffne Copilot mit deinem Firmenkonto im geschützten Unternehmensmodus oder einen anderen Chatbot, den du nutzen darfst.
- 2 Gib Rolle, Gewichte und fünf Use Cases vor (Prompt unten).
- 3 Rechne eine Zeile der Tabelle selbst nach.
- 4 Lies die Begründungen kritisch: Wo erfindet die KI Zahlen?

Du bist KI-Berater:in für eine Spedition mit 180 Beschäftigten. Bewerte diese fünf Use Cases mit Noten von 1 bis 5 nach Nutzen (40 %), Machbarkeit (25 %), Datenlage (20 %) und Risiko (15 %, 5 = geringes Risiko). Gib eine Tabelle mit gewichtetem Score und je einem Satz Begründung. Use Cases: 1. Angebotsentwürfe aus Kundenanfragen, 2. Tourenplanung, 3. Vorauswahl von Bewerbungen, 4. Zusammenfassung von Schadensmeldungen, 5. Chatbot für Sendungsstatus.

Eine KI-Strategie beantwortet *sieben* Fragen

NR. FRAGE

- | | |
|---|---|
| 1 | Welche Unternehmensziele soll KI unterstützen? |
| 2 | Wo bringt KI einen echten Vorteil gegenüber der Konkurrenz? |
| 3 | Welche Strukturen brauchen wir? |
| 4 | Wie sichern wir Ethik und Compliance? |
| 5 | Welche Kompetenzen bauen wir auf? |
| 6 | Nach welchen Kriterien wählen wir Pilotideen aus? |
| 7 | Woran erkennen wir, ob ein Pilot geklappt hat? |

Merk dir Wer diese Fragen nicht beantworten kann, hat keine Strategie, sondern eine Absichtserklärung.

Fünf *Handlungsfelder* einer KI-Strategie

HANDLUNGSFELD

BEISPIEL NORDFRACHT GMBH

Vision und Zielbild

Angebote in 24 Stunden

Governance und Verantwortung

KI-Richtlinie, eine verantwortliche Person

Technologie- und Datenstrategie

Copilot nutzen, TMS-Daten aufbereiten

Organisationsentwicklung

eine Ansprechperson für KI pro Abteilung

Kompetenzaufbau

Schulung für alle nach Art. 4 AI Act

Woran KI-Strategien *scheitern* und was hilft

- 1 Ziele und KPIs vorher festlegen.
- 2 Die Geschäftsführung steht sichtbar dahinter.
- 3 Budget und Zeit sind eingeplant.
- 4 Beschäftigte früh einbinden und schulen.
- 5 Klein starten, messen, dann skalieren.

Achtung Typischer Fehlstart: Ein Tool wird gekauft, niemand ist zuständig, nichts wird gemessen. Nach sechs Monaten redet keiner mehr darüber.

Ein Pilot braucht Baseline, KPI und *Abbruchkriterium*

BAUSTEIN

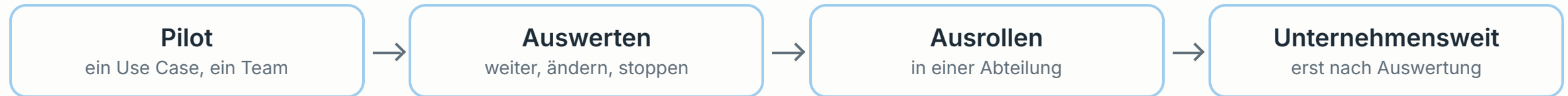
BEISPIEL ANGEBOTSENTWURF

Baseline	heute im Schnitt 3 Tage bis zum Angebot
KPI	Zeit bis zum Angebot, Korrekturquote
Ziel	unter 1 Tag nach 8 Wochen
Abbruchkriterium	nach 8 Wochen weniger als 20 % schneller
Verantwortlich	Leitung Vertriebsinnendienst

Zahlen des Beispielunternehmens erfunden. Baseline und Abbruchkriterium stehen vor dem Start fest.

Klein starten, dann *skalieren*

VOM PILOT ZUM UNTERNEHMEN



- Laufzeit des Pilots: acht bis zwölf Wochen als Richtwert, mit klarer Messung.
- Erfahrungen dokumentieren, für den nächsten Pilot.

Make or Buy: selbst bauen oder *kaufen*?

MERKMAL	BUY: FERTIGES TOOL	MAKE: EIGENE LÖSUNG
Start	schnell	langsam
Kosten	Lizenz pro Person	Entwicklung und Betrieb
Anpassung	begrenzt	voll
Know-how im Haus	wenig nötig	viel nötig
Typisch für	Texte, Mails, Meetings	Kerngeschäft, eigene Daten

Merk dir Kaufen, was alle brauchen. Bauen, was dich von der Konkurrenz unterscheidet.

Change Management: Menschen nehmen KI an oder *nicht*

- 1 Erklären, warum: Welches Problem wird gelöst?
- 2 Ängste offen ansprechen: Wer verliert was?
- 3 Den Betriebsrat früh einbinden, nicht erst zur Einführung.
- 4 Das Pilot-Team als Botschafter nutzen: Kollegen glauben Kollegen.
- 5 Schulen, Fragen zulassen, Erfolge zeigen.

Merk dir Ob KI im Unternehmen ankommt, entscheiden die Menschen, nicht die Technik.

Typische *Fallen* bei der KI-Strategie

- Ein Tool kaufen, bevor der Standort bekannt ist.
- Die Reifegradanalyse schönen und deshalb den falschen Pilot starten.
- Use Cases nur in der Chefetage sammeln statt bei den Beschäftigten.
- Einen Pilot ohne Baseline starten und danach über den Erfolg streiten.
- Kein Abbruchkriterium festlegen und ewig weitermachen.

Dein Auftrag: Eine KI-Strategie für *dein* Unternehmen

- 1 Wähle ein Unternehmen: dein eigenes, anonymisiert, oder ein erfundenes. Beschreib es in zwei Sätzen.
- 2 Bewerte die sechs Dimensionen mit Stufe 1 bis 5 und markiere die zwei schwächsten.
- 3 Sammle fünf Use Cases, leg deine Gewichte fest und berechne den Score.
- 4 Lass einen Chatbot dieselbe Liste bewerten, rechne eine Zeile nach und vergleiche.
- 5 Ordne alles in die Matrix ein und prüf jeden Use Case auf Hochrisiko.
- 6 Schreib für den besten einen Pilotsteckbrief mit Baseline, KPI, Ziel und Abbruchkriterium.

Prüf dich *selbst*

1 In welcher Reihenfolge kommen Reifegradanalyse, Potenzialanalyse und KI-Strategie, und warum?

Erst Standort, dann Use Cases, dann Strategie. Sonst fehlen später Daten oder Leute.

2 Was unterscheidet Leitlinien von einer Strategie?

Leitlinien sagen, was erlaubt ist. Die Strategie sagt, was erreicht werden soll.

3 Was bedeutet beim Scoring eine 5 im Kriterium Risiko?

Geringes Risiko. Sonst gewinnt am Ende das gefährlichste Projekt.

4 Wo landet ein Use Case mit hohem Nutzen und wenig Aufwand?

Bei den Quick Wins. Damit fängst du an.

5 Welche drei Dinge braucht ein Pilot, bevor er startet?

Baseline, KPI und Abbruchkriterium.

6 Was ist die Faustregel für Make or Buy?

Kaufen, was alle brauchen. Bauen, was dich von der Konkurrenz unterscheidet.

Weiter im Kurs

LERNPFAD

Lerntage zum Nachklicken

8 · KI-Potenziale bewerten, KI-Konzepte

GLOSSAR

KI-Glossar mit 93 Begriffen

NÄCHSTER TEIL

Teil 9: Dein Abschlussprojekt

Erik



Dir reicht Selbstlernen nicht? Dann lernst du das mit mir 1:1. Auf Wunsch bringe ich es auch Unternehmerinnen, Unternehmern und ganzen Teams bei. Schreib mir, was du brauchst.

[Erstgespräch anfragen](#) >