



## DOSSIER

---

# Schnellen Mehrwert mit KI generieren

# Generieren schneller Mehrwerte durch KI

## Wie Unternehmen Effekte in Wochen statt Jahren erreichen

---

### Der erste Effekt zählt

---

Viele Strategiepapiere über Künstliche Intelligenz (KI) wirken beeindruckend, aber abstrakt. Unternehmen brauchen Ergebnisse – und zwar sofort.

Nicht in fünf Jahren, nicht nach einem Pilotprojekt, sondern so, dass der Nutzen heute schon sichtbar wird.

Denn ohne schnellen Nachweis passiert immer dasselbe:

- Skepsis in der Geschäftsleitung bleibt.
- Mitarbeitende sehen KI als Spielerei.
- Budgets werden eingefroren.

Wer KI zum Durchbruch bringen will, muss **zeigen**: Diese Technologie liefert **kurzfristig Effekte – und langfristig strategischen Wert**.

### Wo KI den ersten Mehrwert bringt

---

Die Kunst liegt in der Auswahl der Anwendungsfelder.

Es geht nicht um die größten Projekte, sondern um die schnellsten Effekte.

Typische „Quick Wins“:

- **Standardisierte Texte**: Angebotsvorlagen, Berichte, Protokolle.
- **Analysearbeiten**: Markt- und Wettbewerbsrecherche, Auswertungen interner Daten.
- **Kommunikation**: Entwürfe für Newsletter, Social Media, interne Memos.
- **Support-Aufgaben**: FAQs, Kundenanfragen, Wissensdatenbanken.
- **Administrative Routine**: Protokolle von Meetings, Zusammenfassungen von E-Mails, To-do-Listen aus längeren Texten.

Was diese Beispiele gemeinsam haben:

- Der Ausgangsaufwand ist hoch.
- Die Ergebnisse sind direkt vergleichbar.
- Der Unterschied zwischen „vorher“ und „nachher“ springt ins Auge.
- Sie sind **risikoarm**: kein Eingriff in Kernsysteme, keine tiefen IT-Integrationen nötig.
- Sie liefern **Signalwirkung**: Vorstand, Mitarbeitende und Kunden sehen sofort den Unterschied.
- Und nicht zuletzt: Ihr Mehrwert generiert sich aus der **Nutzung von generativer KI**, also ChatGPT & Co.

Folgend sind drei konkrete Beispiele dargestellt, die einen hohen Mehrwert schon in kurzer Zeit sichtbar werden lassen.

## Beispiel 1 – Angebotsvorlagen mit KI standardisieren

Ein mittelständisches Unternehmen erstellt regelmäßig Angebote für die verschiedenen Serviceleistungen. Jedes Dokument muss individuell zusammengestellt werden: Produktdaten einfügen, Preise kalkulieren, Zahlungs- und Lieferbedingungen eintragen, Begleittexte formulieren und ins CI-Layout bringen.

### Herausforderungen beim bisherigen Vorgehen

- Erstellung dauert mehrere Stunden: Daten zusammentragen, Textbausteine anpassen, Formulierungen prüfen.
- Unterschiedliche Ausdrucksweisen der Mitarbeitenden führen zu uneinheitlichen Angeboten.
- Zusätzlicher Abstimmungsaufwand durch wiederholte Korrekturschleifen.
- Verzögerte Reaktionsgeschwindigkeit: Kunden warten länger auf Angebote, was die Abschlussquote schmälert.

### Änderungen bei Nutzung von KI

- Angebotsinhalte werden automatisch in konsistenter Sprache und CI-gerechtem Layout erstellt.
- Standardisierung reduziert interne Nachfragen und Korrekturen.
- Wissensdatenbank wächst mit jedem Angebot und verbessert laufend die Vorschläge.
- Mitarbeitende können sich stärker auf kundenindividuelle Aspekte konzentrieren.

### Vorgehen mit KI

- Angebotsdaten (Produkt, Preis, Kunde) werden in eine Maske (z.B. Excel, CRM oder Teams-Formular) eingetragen.
- Copilot in Word oder ChatGPT generiert ein vollständiges Angebot mit Wording, Struktur und Begleittext.
- Anpassungen erfolgen nur noch im Detail (besondere Kundenwünsche, rechtliche Hinweise).
- Das System lernt durch fortlaufende Nutzung und optimiert Vorschläge für ähnliche Fälle.

### Ergebnis

- Zeitersparnis: von 3 Stunden pro Angebot auf 30 Minuten.
- Einheitliches Auftreten gegenüber Kunden, unabhängig davon, wer das Angebot erstellt.
- Vertrieb kann in derselben Zeit doppelt so viele Angebote bearbeiten – mit höherer Trefferquote, weil die Inhalte klarer und professioneller wirken.

### Warum Quick Win

- Prozess ist standardisiert, Vergleich vorher/nachher ist eindeutig.
- Wirkung sichtbar: Der Vertrieb sieht sofort, dass er entlastet wird.
- Signalwirkung: Kunden spüren die höhere Reaktionsgeschwindigkeit, was die Abschlussquote steigert.

### ROI-Messung

- **Kennzahlen:** Durchschnittliche Bearbeitungszeit pro Angebot, Anzahl erstellter Angebote pro Woche, Durchlaufzeit vom Kundenanfrage-Eingang bis Versand des Angebots.
- **Qualitative Effekte:** Wahrnehmene Professionalität beim Kunden (z.B. durch Feedback im Vertriebgespräch), weniger interne Nachfragen durch standardisierte Texte.
- **Messansatz:** Vorher-Nachher-Vergleich von 10 Angeboten, plus kurze Vertriebsrückmeldung zur Kundenerfahrung.

## Beispiel 2 – Markt- und Wettbewerbsrecherche beschleunigen

Ein:e Geschäftsführer:in möchte wissen, wie sich die wichtigsten Wettbewerber aktuell am Markt positionieren. Dazu werden Produktseiten analysiert, Preislisten verglichen, Pressemitteilungen ausgewertet und Online-Rezensionen gesichtet. Ziel ist es, eine Übersicht zu erhalten, welche Trends dominieren, welche Argumente die Konkurrenz nutzt und wo Chancen oder Risiken für das eigene Unternehmen liegen.

### Herausforderungen beim bisherigen Vorgehen

- Informationssuche dauert Tage: Webseiten, Presseartikel und Datenbanken müssen manuell ausgewertet werden.
- Ergebnisse liegen in unterschiedlichen Formaten vor und sind schwer vergleichbar.
- Analysequalität hängt stark von der Person ab, die recherchiert – subjektive Gewichtung, keine einheitliche Struktur.
- Entscheidungen im Führungskreis werden verzögert oder auf Basis unvollständiger Daten getroffen.

### Änderungen bei Nutzung von KI

- Datenquellen werden automatisiert durchsucht und vergleichbar aufbereitet.
- Einheitliche Struktur (z.B. SWOT-Analyse) erleichtert Diskussionen im Führungskreis.
- Führungskräfte haben aktuelle Informationen zur Hand, statt auf alte Recherchen zurückzugreifen.
- Verhandlungsposition gegenüber Kunden und Lieferanten wird gestärkt, da man schneller mit fundierten Argumenten agiert.

### Vorgehen mit KI

- Copilot in Edge oder ein spezialisiertes Recherche-Tool analysiert Webseiten und fasst Produkte, Preise, Schlagworte und Trends tabellarisch zusammen.
- ChatGPT oder andere GenAI-Tools strukturieren die Ergebnisse in einer SWOT-Analyse mit Chancen, Risiken und Handlungsempfehlungen.
- Ergebnisse liegen nach zwei Stunden vor – anstelle von mehreren Tagen manueller Recherche.

### Ergebnis

- Recherchen dauern nicht mehr Tage, sondern wenige Stunden.
- Strategische Diskussionen im Vorstand basieren auf klar strukturierten Informationen.
- Geschäftsführung kann schneller und gezielter reagieren.

### Warum Quick Win

- Hohe Relevanz für Entscheidungen, geringer technischer Aufwand.
- Unterschied sofort sichtbar: Bessere Entscheidungsgrundlagen in kürzerer Zeit.
- Signalwirkung: KI liefert nicht nur operative, sondern auch strategische Vorteile.

### ROI-Messung

- **Kennzahlen:** Zeit von Recherche-Auftrag bis zur Vorlage einer Entscheidungsgrundlage, Anzahl nutzbarer Insights pro Recherche, Anzahl abgeleiteter Entscheidungen.
- **Qualitative Effekte:** Klarere Diskussionen im Vorstand, bessere Verhandlungsposition durch aktuelle Daten.
- **Messansatz:** Vergleich „Tage vs. Stunden“ bei einer standardisierten Recherche, Dokumentation von Entscheidungen, die direkt auf den Ergebnissen basieren.

## Beispiel 3 – Kunden-Support-Anfragen mit KI beantworten

Ein Unternehmen erhält täglich eine große Zahl wiederkehrender externer Anfragen: Lieferzeiten für bestimmte Produkte, Rücksendemöglichkeiten, Rechnungskopien oder Detailfragen zur Bedienung. Diese Anfragen landen per E-Mail oder über das Ticketsystem im Service-Team und müssen dort einzeln geprüft und beantwortet werden.

### Herausforderungen beim bisherigen Vorgehen

- Wiederkehrende Anfragen (Lieferzeiten, Retouren, Rechnungen, Produktdetails) müssen manuell beantwortet werden.
- Mitarbeitende tippen ähnliche Antworten immer wieder neu, was Zeit kostet und Fehler begünstigt.
- Kunden warten teilweise lange auf Rückmeldungen, was die Zufriedenheit schmälert.
- Support-Teams sind überlastet und können sich kaum komplexeren Anfragen widmen.

### Änderungen bei Nutzung von KI

- Automatische Vorschläge für Antworten beschleunigen die Bearbeitung.
- Konsistente Formulierungen erhöhen die Qualität und senken die Fehlerquote.
- Die Wissensdatenbank wird laufend aktualisiert und verbessert die Reaktionsfähigkeit.
- Mitarbeitende gewinnen Zeit für Fälle, die persönliche Betreuung erfordern.

### Vorgehen mit KI

- Integration über Outlook, Teams oder ein Ticketsystem: Copilot schlägt Antworttexte vor, basierend auf FAQs und bisherigen Antworten.
- Mitarbeitende prüfen, passen Details an und versenden die Antwort.
- Neue Anfragen fließen automatisch in die Wissensdatenbank ein, wodurch Vorschläge kontinuierlich optimiert werden.
- Nutzung von KI Agenten bringen nochmal ein Vielfaches an Schnelligkeit und Aufgabentiefe

### Ergebnis

- Bearbeitungszeit sinkt von durchschnittlich 10 Minuten auf 2–3 Minuten pro Anfrage.
- Bei KI Agenten ist sogar nur stichprobenhafte Kontrolle, jedoch keine manuelle Bearbeitung nötig.
- Mehr Konsistenz in den Antworten, weniger Fehler.
- Kunden erhalten schneller Rückmeldung, Zufriedenheit steigt.

### Warum Quick Win

- Prozess ist hochfrequent und direkt messbar (Anzahl Anfragen, Bearbeitungszeit, Antwortqualität).
- Unterschied sofort sichtbar – für Mitarbeitende (weniger Tipparbeit) und Kunden (schnellere Antworten).
- Signalwirkung: KI unterstützt den Alltag, ohne komplexe Projekte zu erfordern.

### ROI-Messung

- **Kennzahlen:** Bearbeitungszeit pro Ticket, Anzahl Tickets pro Mitarbeitendem, Erstlösungsquote.
- **Qualitative Effekte:** Höhere Mitarbeiterzufriedenheit durch Entlastung, gesteigerte Kundenzufriedenheit durch kürzere Reaktionszeiten.
- **Messansatz:** Automatisches Reporting aus dem Ticketsystem, ergänzt durch Feedback in Teammeetings und Kundenzufriedenheitswerte (z.B. NPS, Beschwerdequote).

## Vom Verstehen ins Umsetzen

Theorie überzeugt nicht. Erst wenn im Alltag ein sichtbarer Unterschied entsteht, wird KI greifbar. Für Geschäftsführer:innen gilt: Sie müssen den Rahmen setzen, damit aus Einsicht Wirkung wird.

### Der Rahmen

- Klare Begrenzung: Nicht „alles auf einmal“, sondern ein überschaubarer Test mit klaren Grenzen. Vier Wochen reichen häufig schon.
- Messbarkeit: Ziel ist nicht ein Gefühl, sondern ein Ergebnis in Zahlen (Zeit, Kosten, Qualität).
- Vorbildwirkung: Der erste Test zeigt nicht nur, dass KI funktioniert, sondern auch, wie ernst die Geschäftsführung das Thema nimmt.
- Verbindlichkeit: Was funktioniert, wird sofort in den Alltag übernommen – nicht als Projekt, sondern als neue Routine.

### Das konkrete Vorgehen

#### Woche 1 – Auswahl & Set-up:

- Identifizieren einer Aufgabe, die häufig vorkommt, aber ressourcenintensiv ist (z.B. Standardberichte, Angebotsvorlagen, Protokolle).
- Bestimmen eines kleinen Kernteams (2–3 Personen), das diese Aufgabe mit und ohne KI durchführt.
- Definieren der Erfolgskriterien: z.B. Zeitersparnis >50 %, gleiche oder bessere Qualität.

#### Woche 2 – Erster Praxistest

- Das Team die Aufgabe einmal klassisch und einmal mit KI lösen lassen.
- Dokumentieren von Aufwand, Prozess, Ergebnis.
- Sammeln von Feedback: Was funktioniert? Wo hakt es? Was braucht Training?

#### Woche 3 – Wirkung sichtbar machen

- Präsentieren der Ergebnisse im Führungskreis: „Aus 8 Stunden wurden 45 Minuten.“
- Transparentes Darstellen der Beispiele (Screenshots, Vorher/Nachher).
- Kein Diskutieren über Technik, sondern über Wirkung: Welche Ressource haben wir frei, welche Qualität gewonnen?

#### Woche 4 – Umsetzung & nächster Schritt

- Entscheidung: Wird diese Aufgabe ab sofort standardmäßig mit KI erledigt?
- Benennen einer verantwortlichen Person, die den Prozess betreut und optimiert.
- Auswählen des nächsten Quick-Win-Projekts.

### Warum klein anfangen gut ist

Das ist ja häufig auch aus anderen Kontexten bekannt: Die meisten Veränderungen scheitern an zu großen Plänen. In vier Wochen kann man auch bei KI keinen Kulturwandel erzwingen – aber es können Beispiele generiert werden, die zeigen, dass Künstliche Intelligenz einen Mehrwert bringen kann.

Und diese Beweise sind entscheidend: Sie schaffen Vertrauen bei Skeptikern, Motivation bei Mitarbeitenden und Orientierung für den Vorstand.

# Best Practices, um die Mitarbeitenden von Anfang an mitzunehmen

---

## 1. Klarer Startpunkt

- Kick-off nicht per Mail, sondern in einer kurzen Teamsitzung.
- Geschäftsführung erklärt persönlich: „Wir testen Künstliche Intelligenz, um Arbeit zu erleichtern – nicht, um Stellen abzubauen.“
- Aufgabe, Zeitraum und Erfolgskriterien werden offen benannt.

## 2. Greifbare Aha-Momente

- Gleich in der ersten Woche ein Vorher/Nachher-Beispiel zeigen (z.B. klassisches Angebot vs. KI-Angebot).
- Unterschied sichtbar machen: weniger Aufwand, schnellere Ergebnisse, einheitlichere Qualität.
- Mitarbeitende erleben sofort, was ihnen die Technologie abnimmt.

## 3. Beteiligung im Alltag

- Eigenen Teams-Kanal oder Ordner einrichten: Mitarbeitende posten kurze Erfahrungen („KI hat mir heute 20 Minuten gespart“).
- Jeder darf Aufgaben vorschlagen, die er mit KI ausprobieren möchte.
- Mini-Tandems: ein erfahrener Nutzer arbeitet 15 Minuten mit einem Kollegen an einer echten Aufgabe.

## 4. Verfestigung durch Vorbild

- Führungskräfte bringen selbst Beispiele ein („Diese Zusammenfassung hat Copilot erstellt“) und zeigen so, dass die Nutzung akzeptiert und sinnvoll ist.
- Erfolge werden sichtbar dokumentiert – im Jour fixe, im Intranet oder auf einem Poster im Pausenraum.
- Das Signal: KI ist nicht nur ein Projekt, sondern Teil der täglichen Arbeit.

# Künstliche Intelligenz weiterdenken

---

Wenn Sie Interesse an weiterführenden Informationen haben, melden Sie sich gern:

**Unverbindliche Beratung:** <https://calendly.com/freudung/beratung-ki>

**Kontakt:** Dr. Beate Freudung, [freudung@digital-leader.eu](mailto:freudung@digital-leader.eu), 0152 05188026

**Weitere Dossiers & E-Books zum Download:** [ki-briefing.kit.com](http://ki-briefing.kit.com)

Hinweis: Die Entwicklungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz sind extrem schnell. Dieses Dokument ist im September 2025 erstellt worden. Zum Zeitpunkt des Lesens können die im Dokument genannten Fakten bereits überholt sein.

Dieses Dokument dient der allgemeinen Information und Orientierung und ist in enger Zusammenarbeit mit Künstlicher Intelligenz entstanden. Es stellt keine Rechtsberatung dar und kann eine individuelle juristische Prüfung im Einzelfall nicht ersetzen.

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und nach bestem Wissen erstellt. Dennoch übernimmt die Autorin keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit oder Richtigkeit der Inhalte, insbesondere im Hinblick auf sich fortentwickelnde gesetzliche Vorgaben.

Für Entscheidungen, die auf Basis dieses Dokuments getroffen werden, übernimmt die Autorin keine Haftung. Die Umsetzung rechtlicher Anforderungen – insbesondere im Bereich KI-Governance – sollte stets in Abstimmung mit fachkundiger Rechtsberatung erfolgen.