

# KI-Use-Cases finden, auswählen und bewerten

So gehen wir vor: von der ersten Idee bis zur KI-Lösung, die im ganzen Unternehmen wirkt.

# Leitfaden

Identifizieren

Auswählen

Testen

Skalieren

# Überblick

## UNSER VORGEHEN

# Erst das Ziel, dann die Technik

Wir leiten KI-Anwendungsfälle aus Ihren Geschäftszielen ab, nicht aus der Technologie. Aus vielen Ideen wählen wir wenige gezielt aus, testen sie in kurzen Piloten mit klaren Kennzahlen und skalieren nur, was nachweislich wirkt.

### IDENTIFIZIEREN

Wir starten bei Ihren Zielen und dort, wo es im Alltag hakt: in Abläufen, die viel Zeit kosten und sich ständig wiederholen, vor allem rund um Dokumente, Daten und Meetings.

### AUSWÄHLEN

Jede Idee bewerten wir nach Nutzen, Machbarkeit, Zeit bis zur Wirkung, Messbarkeit, Risiko und Change-Aufwand. Sensible Einsatzfälle prüfen wir vorab gesondert.

### TESTEN

Jeder Pilot läuft 6–12 Wochen mit 2–3 Kennzahlen und einem vorher gemessenen Ausgangswert. Danach entscheiden wir gemeinsam: skalieren, nachschärfen oder stoppen.

### STEUERN

Ihre Use Cases führen wir als Portfolio aus Quick Wins und strategischen Vorhaben, mit klaren Stufen und regelmäßigen Reviews.

Rahmen  
setzen

01

Ideen  
sammeln

02

Die richtigen  
auswählen

03

Im Pilot  
testen

04

Entscheiden  
und  
skalieren

05

# Rahmen

## 01 Den Rahmen setzen

Damit KI nicht in verstreuten Einzelversuchen endet, schaffen wir zu Beginn klare Verhältnisse. Das dauert meist ein bis zwei Wochen.

- **Verantwortung in der Führung:** Eine Person aus der Geschäftsleitung trägt das Thema und hält es regelmäßig auf der Agenda.
- **Klare Ziele:** Wir legen zwei bis drei Geschäftsziele fest, auf die KI einzahlen soll, etwa niedrigere Kosten, zufriedенere Kunden oder weniger Risiko.
- **Ein gemischtes Kernteam:** Fachbereich, IT und Datenschutz arbeiten zusammen. Die Fachleute verantworten ihre Use Cases inhaltlich.
- **Standortbestimmung:** Wo stehen Sie bei Strategie, Daten und Technik, KI-Erfahrung, Unternehmenskultur sowie Governance und Sicherheit?
- **Spielregeln:** ein zentraler Überblick über alle KI-Vorhaben, ein einheitlicher Weg für neue Ideen und klare Freigaben.

**Zwei Fragen an die Geschäftsleitung:** Verfolgen wir eine gemeinsame Linie oder viele Einzelprojekte? Und messen wir, was KI bringt, oder nur, was sie kostet?

# Ideen

## 02 Ideen sammeln

Am Ende dieser Phase steht eine Ideenliste mit meist 15 bis 30 Einträgen, jeder kurz und einheitlich beschrieben.

- 1 Zielbild mit der Führung (ein halber Tag).** Wir verbinden Ihre Geschäftsziele mit typischen KI-Einsatzmustern und einigen uns auf zwei bis drei Schwerpunkte.
- 2 Workshops mit den Fachbereichen (2–3 Stunden je Bereich).** Wir schauen in vier Richtungen:

| BEREICH       | TYPISCHE ANSATZPUNKTE                                               |
|---------------|---------------------------------------------------------------------|
| Mitarbeitende | Einarbeitung, Wissen finden, Richtlinien, interne Fragen            |
| Kunden        | Anfragen sortieren, Angebote vorbereiten, Service auf allen Kanälen |
| Prozesse      | Einkauf, Buchhaltung, Compliance, IT-Support                        |
| Neues         | Ideen entwickeln, Prototypen, neue Services                         |

Besonders genau hinschauen lohnt sich bei Aufgaben rund um

- **Dokumente:** Berichte, Angebote und Verträge, die viele Runden drehen
- **Zahlen:** Planung, Budgets und Auswertungen
- **Meetings:** Abstimmungen, nach denen Aufgaben untergehen

- 3 Ideen aus dem Team.** Wer einen Prozess täglich macht, kennt seine Schwachstellen am besten. Oft reicht ein einfaches Formular.
- 4 Drei Fragen an jede Idee:** Welches Problem löst sie? Welches messbare Ergebnis liefert sie? Auf welches Ziel zahlt sie ein?

**Wie groß soll der Schritt sein?** Wir unterscheiden drei Stufen: KI als persönlicher Assistent, KI als Unterstützung in einem bestehenden Ablauf und KI, die einen Ablauf komplett übernimmt. Für den Einstieg empfehlen wir die ersten beiden.

# Auswahl

## 03 Die richtigen auswählen

Aus der Ideenliste werden 3–5 Kandidaten für Piloten. So bleibt der Fokus erhalten und es laufen nicht zu viele Tests gleichzeitig.

### Schritt 1: Sicherheits-Check

Hat ein Use Case Einfluss auf Entscheidungen mit weitreichenden Folgen für Menschen, etwa bei Job, Kredit oder Gesundheit, oder berührt er Persönlichkeitsrechte, prüfen wir ihn gesondert, bevor er weitergeht.

### Schritt 2: Bewertung

| KRITERIUM            | WAS WIR FRAGEN                                                          |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Nutzen               | Wie stark wirkt er auf Kosten, Umsatz oder Kundenerlebnis?              |
| Machbarkeit          | Sind Daten, Know-how und Zugriffe vorhanden?                            |
| Zeit bis zur Wirkung | Bringt er in weniger als drei Monaten etwas?                            |
| Messbarkeit          | Lässt sich der Erfolg in Zahlen belegen? Wenn nicht, kein Start.        |
| Risiko               | Wie steht es um Datenschutz, Compliance und verlässliche Antworten?     |
| Change-Aufwand       | Wie stark ändert sich die Arbeitsweise? Für den Start: möglichst wenig. |

Daraus entsteht eine Rangfolge. Wir wählen bewusst eine Mischung: überwiegend Quick Wins, dazu ein strategisches Vorhaben.

### Schritt 3: Lösungsweg

| AUSGANGSLAGE                                           | PASSENDER WEG                                     |
|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| Alltagsaufgaben wie E-Mails, Meetings, Dokumente       | Fertige KI-Assistenten mit planbaren Lizenzkosten |
| Standardfunktionen wie Suche, Auslesen, Klassifizieren | Fertige KI-Bausteine, abgerechnet nach Nutzung    |
| Eigene Prozesse, eigene Daten, besondere Anforderungen | Eigener Agent oder maßgeschneiderte Lösung        |
| Prognosen und Auffälligkeiten in Zahlen                | Klassisches Machine Learning statt generativer KI |

**Unsere Faustregel:** Kaufen, wenn Tempo zählt und die Aufgabe Standard ist. Selbst bauen, wenn es Sie vom Wettbewerb unterscheidet oder sensible Daten im Spiel sind.

## 04 Im Pilot testen

Jeder Kandidat läuft 6–12 Wochen als Test im echten Arbeitsalltag, mit vorab festgelegten Erfolgskriterien.

- 1 **Rahmen festlegen:** Ziel, Datenbasis, Laufzeit und eine klare Annahme, zum Beispiel „Angebotsentwürfe entstehen 40 % schneller“.
- 2 **Ausgangswert messen,** bevor die KI startet. Ohne Vergleichswert lässt sich später kein Nutzen belegen.
- 3 **2–3 Kennzahlen wählen,** passend zum Use Case:

|                  |                                                   |
|------------------|---------------------------------------------------|
| <b>Effizienz</b> | gesparte Zeit, Durchlaufzeit, Fehlerquote         |
| <b>Kunde</b>     | Zufriedenheit, Reaktionszeit, Abschlussquote      |
| <b>Finanzen</b>  | Kosten pro Vorgang, Effekt auf Umsatz oder Marge  |
| <b>Risiko</b>    | Vorfälle, Prüfungsfeststellungen, Regeleinhaltung |

- 4 **Zuständigkeiten klären:** Wer nimmt Anforderungen auf, wer prüft, wer führt ein, wer überwacht?
- 5 **Vergleichen, wo möglich:** ein Team arbeitet mit KI, eines ohne.
- 6 **Das Team begleiten:** kurze Schulung, klare Regeln für den Umgang mit Daten und ein direkter Draht für Feedback.
- 7 **Auswerten:** Hat sich die Annahme bestätigt? Die Erkenntnisse halten wir fest.

# Skalieren

## 05 Entscheiden und skalieren

Nach jedem Pilot treffen wir eine klare Entscheidung. Grundlage sind drei Fragen.

| BLICK AUF        | WORAN WIR ES MESSEN                                        | DIE FRAGE DAHINTER                   |
|------------------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Nutzung</b>   | aktive Nutzer, Häufigkeit, abgeschlossene Vorgänge         | Wird die Lösung wirklich eingesetzt? |
| <b>Wirkung</b>   | Kennzahlen gegenüber dem Ausgangswert, Genauigkeit, Kosten | Bringt sie den erwarteten Nutzen?    |
| <b>Vertrauen</b> | Fehlerquote, nötige Korrekturen, Rückmeldungen             | Verlassen sich die Nutzer darauf?    |

### Skalieren

Alles im Zielbereich:  
ausrollen auf weitere Teams  
und dauerhaft überwachen.

### Nachschärfen

Nutzen erkennbar, aber  
Nutzung oder Vertrauen zu  
schwach: Daten, Prompts  
oder Schulung verbessern  
und neu messen.

### Stoppen

Kein messbarer Nutzen:  
Erkenntnisse sichern und  
den nächsten Kandidaten  
starten.

### Dranbleiben

- Alle Use Cases laufen als Portfolio durch klare Stufen: Idee, Pilot, Betrieb, Skalierung.
- Einmal im Quartal schauen wir mit der Geschäftsleitung auf das Portfolio und bewerten offene Ideen neu.
- Produktive Lösungen überwachen wir laufend, denn Datenqualität und Ergebnisse können sich mit der Zeit verändern.
- Erfolge machen wir früh sichtbar, weil nichts die Akzeptanz so stärkt wie ein Beispiel aus dem eigenen Haus.