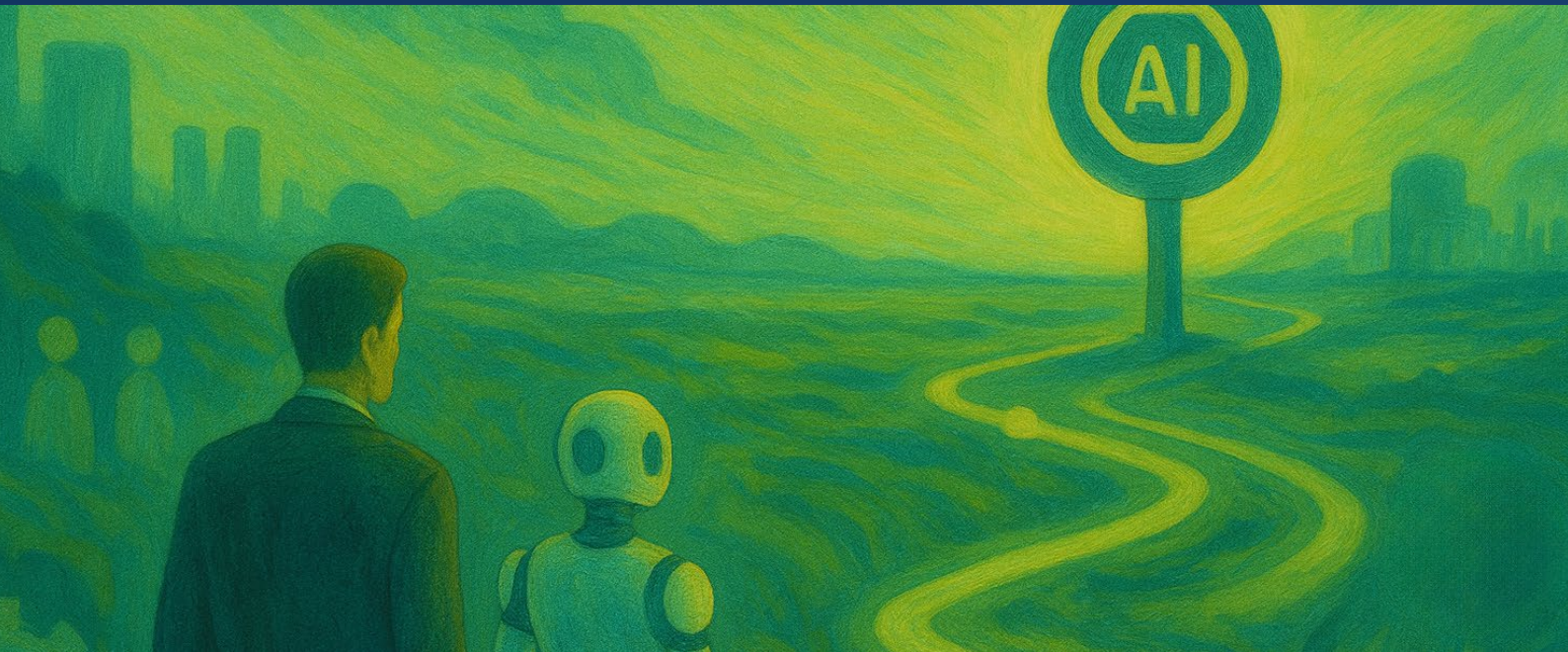


KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Ein Fahrplan zur Umsetzung konkreter Business-Cases



KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Ein Fahrplan zur Umsetzung konkreter Business-Cases

Inhalt

EINLEITUNG.....	06
-----------------	----

FAKTEN & ZAHLEN	07
-----------------------	----

KI INS UNTERNEHMEN TRAGEN – EIN

FAHRPLAN	08
----------------	----

Sicheren Umgang mit KI priorisieren	08
---	----

Experimentierräume schaffen	10
-----------------------------------	----

AI Ambassadors« finden und fördern	10
--	----

Pilotprobleme mit KI lösen	10
----------------------------------	----

Lösungen skalieren	11
--------------------------	----

MUT ZUM MACHEN: BEISPIELE AUS DER

PRAXIS	12
--------------	----

Use-Case 1: Automatisierte Protokoll-Erstellung in Meetings	12
--	----

Use-Case 2: Skalierbare Wissensassistentz für Fachberatung	14
---	----

Weitere Use-Cases beispielhaft im Überblick ...	16
---	----

DURCHBLICK IM KI-TOOL DSCHUNGEL ...	18
-------------------------------------	----

WOHIN GEHT DIE REISE?	20
-----------------------------	----

Mehr Autonomie	20
----------------------	----

Mehr »All-in-One«	21
-------------------------	----

Mehr Vernetzung	22
-----------------------	----

Mehr Weitblick	23
----------------------	----

FAZIT.....	24
------------	----

EINE AUSWAHL UNSERER

REFERENZEN.....	26
-----------------	----

EINE AUSWAHL UNSERER

PUBLIKATIONEN	27
---------------------	----

QUELLENVERZEICHNIS	28
--------------------------	----

BILDVERZEICHNIS.....	29
----------------------	----

IMPRESSUM	29
-----------------	----

Einleitung

Die Zeit des reinen Herum-Experimentierens mit ChatGPT und Co. ist in vielen Unternehmen vorbei: Sie haben den Übergang zur konkreten praktischen Anwendung künstlicher Intelligenz (KI) vor Augen, sei es zur Prozessautomatisierung, Qualitätssteigerung oder Erschließung neuer Geschäftsfelder.

Aktuelle Zahlen belegen den Trend: Laut einer Umfrage des Ifo-Instituts vom Sommer 2025 nutzen inzwischen 40,9 Prozent der deutschen Unternehmen KI in ihren Geschäftsprozessen – ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Vorjahr.⁰¹ Abseits generativer KI kommen nach und nach Disziplinen wie Machine-Learning oder Predictive Analytics hinzu.

Mehr noch: Künstliche Intelligenz ist inzwischen ein strategisches Instrument, das tief in unternehmerische Prozesse integriert wird. Von Microsoft Copilot bis zu maßgeschneiderten KI-Lösungen mit Open-Source-Tools – KI revolutioniert bekannte Arbeitsabläufe und eröffnet neue Potenziale.

Definierte Experimentierräume bleiben aber weiter notwendig, um Kreativität und Innovation zu fördern: Sie sind Nährboden für neue Ideen und Prozesse, die langfristig im Unternehmen Wirkung zeigen. Es geht nicht nur um die technische Implementierung von KI, sondern auch um den Mut, Neues zu wagen – um die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und klug zu investieren.

Dabei wird zunehmend klar, dass der Erfolg nicht in der Technologie an sich liegt, sondern in der Strategie: Wie lässt sich KI sinnvoll und nachhaltig in die Unternehmensstruktur integrieren? Welche spezifischen Anwendungsfälle bieten einen echten Mehrwert? Und wie stellt man sicher, dass KI nicht nur effizient, sondern auch verantwortungsbewusst eingesetzt wird?

In den kommenden Kapiteln werden praktische Ansätze und konkrete Handlungsschritte vorgestellt, die Unternehmen aller Branchen dabei helfen, KI zu verstehen, strategisch klug zu nutzen und zu skalieren. Mit Mut, einer klaren Vision und dem richtigen Wissen kann solch ein Sprung ins kalte Wasser zu einem echten Erfolg werden.

Fakten & Zahlen



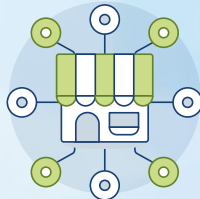
60 %

benennen KI als wichtigste IT-Priorität im Jahr 2025.⁰²



**100.000 bis
500.000 €**

beträgt die durchschnittliche KI-Investition für europäische E-Commerce-Unternehmen.⁰³



64 %

der Unternehmen mit nachweisbarem KI-ROI vermelden schnellere Content-Creation sowie gesteigerte Produktivität ihrer Teams.⁰⁵



Bis 2030

wird sich Prognosen zufolge das weltweite Marktvolumen für KI verzwanzigfachen.⁰⁴



85 %

der Führungskräfte fürchten Wettbewerbsnachteile ohne KI.⁰⁶

KI ins Unternehmen tragen – ein Fahrplan

Erfolgreicher KI-Einsatz beginnt mit einer klugen Strategie. Dieser Fahrplan zeigt, wie Unternehmen KI sinnvoll integrieren, Mitarbeitende befähigen und dadurch Business-Potenziale der Technologie gezielt ausschöpfen können.

Sicheren Umgang mit KI priorisieren

»Safety first« gilt auch bei der praktischen Umsetzung von KI im Unternehmen. Wer KI-Tools einsetzt oder zulässt, muss ethische und regulatorische Anforderungen von Anfang an berücksichtigen.

Selbst ausgereifte KI-Systeme erreichen niemals eine 100-prozentige Genauigkeit. Denn KI-Modelle

- ⦿ unterscheiden nur schwer zwischen Korrelation und Kausalität,
- ⦿ können dadurch falsche oder erfundene Inhalte (sog. Halluzinationen) generieren
- ⦿ reproduzieren mitunter aufgrund verzerrter Trainingsdaten gesellschaftliche Vorurteile (sog. Bias)

Daraus ergibt sich eine klare Verpflichtung: Menschen bleiben nötiges Korrektiv, denn sie bringen das erforderliche Kontextverständnis mit und müssen geschäftskritische, ethische und rechtliche Entscheidungen in letzter Instanz selbst treffen, indem sie Verantwortung für die generierten Inhalte übernehmen.

Unternehmen spielen in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle. Denn sie entscheiden,

- ⦿ welche KI-Tools für welche Use-Cases eingesetzt werden,
- ⦿ welche Daten eingegeben (Input) und
- ⦿ wie generierte Inhalte (Output) weiterverwendet werden dürfen

Entscheidender Hebel bleibt hier die gezielte Kompetenzentwicklung der Mitarbeitenden – durch praxisnahe Schulungen sowie kontinuierliche Weiterbildung und Sensibilisierung. Laut EU AI Act sind Unternehmen ab 2025 sogar verpflichtet, entsprechende interne Qualifikationen nachzuweisen.⁰⁷

Auch abseits des Umsetzungsrahmens dieser Richtlinien agieren Unternehmen in einem rechtlichen Umfeld, das durch KI betroffen ist (Stichworte: DSGVO, Urheberrecht).

Dafür braucht es ausreichend Zeit: für die kritische Überprüfung KI-generierter Inhalte, aber auch ein Bewusstsein für neue Belastungen im Arbeitsalltag. Denn KI verändert längst auch Rollenprofile für und Erwartungen an Mitarbeitende.

Eine starke interne KI-Governance bleibt darum wichtigster Pfeiler jeder KI-Strategie – nicht zuletzt wegen der Risiken einer »Schatten-IT«, also der Nutzung von KI-Tools abseits unternehmerischer Freigabe.⁰⁸ Wer derartigen Wildwuchs verhindern möchte, schafft gezielt Freiräume fürs Experimentieren.



Experimentierräume schaffen

Es gilt, Mitarbeitende zu ermutigen, sich mit (freigegebenen) KI-Tools im Arbeitsalltag auszuprobieren – auch abseits bereits vordefinierter Use-Cases. Das Ziel ist es, neue Denkweisen zu fördern. Denn aktuell bilden viele Unternehmen mithilfe von KI jene Prozesse nach, die ursprünglich für Menschen konzipiert waren. Doch mit KI kann man mehr erreichen, wenn man sich von Altbekanntem löst. Wer neue Werkzeuge ausprobieren kann, entdeckt Verwendungen, die vorher gar nicht als relevant galten – und dennoch echte Mehrwerte bieten.

Raum für offenes Erproben hilft also dabei,

- ⊙ Geschäftsprozesse wirklich (mit KI) neu zu denken, statt bloß (für KI) anzupassen
- ⊙ den Erfahrungsaustausch im Unternehmen zu fördern

- ⊙ anhand der Experimente anderer eigene Blickwinkel auf Arbeitsabläufe zu erweitern – sogar abseits von KI-Lösungen.

»AI Ambassadors« finden und fördern

Die wichtigsten Treiber für mehrwertige KI-Use-Cases kommen aus den Fachbereichen: Vordenkerinnen und Vordenker, die KI nicht nur ausprobieren, sondern aktiv gestalten wollen.

Genau sie gilt es zu identifizieren und gezielt zu fördern – unter anderem durch das Schaffen der erwähnten Experimentierräume. Als AI Ambassadors machen sie Potenziale sichtbar und wirken in ihre Teams hinein: Mit ihrer Strahlkraft treiben sie KI- und Automatisierungsinitiativen voran, teilen ihre Erfahrungen und senken so auch Hürden bei ihren Kolleginnen und Kollegen.

Damit aus ersten Ideen nachhaltige Dynamik entsteht, braucht es Unterstützung solcher Impulse aus dem Management. Aber auch einen Wandel, der nicht verordnet, sondern von intrinsisch motivierten Mitarbeitenden mitgestaltet wird. KI gehört ins tägliche Business – und damit in die Hände derer, die sie im Alltag sinnvoll einsetzen wollen.

Pilotprobleme mit KI lösen

Der sinnvollste Einstieg in das Thema KI beginnt mit einem Blick auf die eigenen konkreten Herausforderungen. Hier setzen AI Ambassadors in den Fachbereichen an. Die Frage ist dabei nicht nur: Welche KI-Use-Cases passen zu unserem Geschäftsmodell? Sondern auch: Wo liegen die relevanten Probleme – und welche davon lassen sich mithilfe von KI und/oder Automatisierung effizient lösen?

Was Mitarbeitende hierfür benötigen:

- einen geschulten Blick für Optimierungspotenziale im eigenen Fachbereich
- die Fähigkeit, Anforderungen strukturiert für die KI zu formulieren
- das Verständnis dafür, wo und wie KI oder Automatisierung tatsächlich sinnvoll eingesetzt werden können

Es gilt die Devise: klein starten, gezielt verproben. Pilotprojekte helfen dabei, Machbarkeit und

Nutzen realistisch einzuschätzen; ein Proof-of-Concept mit Testdaten kann Klarheit schaffen, ohne große finanzielle Risiken. Und: Die Erfolgsgeschichten dieser Piloten fördern wiederum eine interne Kultur, auf der das KI-Thema wachsen kann.

Lösungen skalieren

Ein Prozess lässt sich mithilfe von KI verbessern? Dann lohnt es sich, vom Kleinen ins Große zu denken. Wo erste Erfolge erkennbar sind, entstehen Ansatzpunkte für mehr: etwa Automatisierungsmöglichkeiten in angrenzenden Abläufen

oder die Weiterentwicklung erster erprobter Lösungen. Was funktioniert, sollte ausgebaut und ins Tagesgeschäft sowie in bestehende Tools und Prozesse integriert werden.

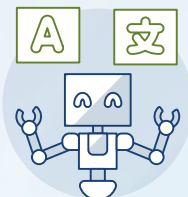
Erkennt Muster in Daten und ...

... sagt Entwicklungen voraus



Predictive AI

... erstellt neue Inhalte wie Texte oder Bilder



Generative AI

... übernimmt eigenständig Aufgaben und Abläufe



Agentic AI

Mut zum Machen: Beispiele aus der Praxis

Abseits klassischer Chatbots dient KI als wichtiger Baustein für automatisierte Prozesse. Schnell realisierbare Quick-Wins sparen sofort Zeit, während modulare Lösungen aufeinander aufbauend zunehmend Effizienzen heben. Die Frage ist dabei nicht, ob KI eingesetzt wird, sondern wo als erstes.



Use-Case 1: Automatisierte Protokoll-Erstellung in Meetings

Qualität braucht Zeit

Meeting-Protokolle sind essenziell für einen langfristig zuverlässigen Informationstransfer. Doch in der Praxis oft unzuverlässig. Manuelle Mitschriften variieren stark in ihrer Qualität, abhängig von Zeitdruck, Ablenkung oder subjektivem Fokus. Reine Transkripte hingegen sind fehleranfällig und schwer verwertbar. Wer im Nachgang mit diesen Protokollen arbeiten muss, verliert häufig Zeit bei der Suche nach den relevanten Informationen.

Um verwertbare Protokolle mit klaren Entscheidungen, Aufgaben und Gesprächsverläufen zu erhalten, ist eine sorgfältige Nachbearbeitung unerlässlich, mit durchschnittlich rund 30 Minuten zusätzlichem Aufwand pro Meeting.

Konzentration und Struktur statt Nacharbeit

Zielführend ist eine Meeting-Kultur, in der sich Teilnehmende voll auf Diskussion und Entscheidungen konzentrieren können, ohne Ablenkung durch Mitschriften. Gleichzeitig soll im Nachgang mit minimalem Aufwand ein vollständiges, nachvollziehbares und strukturiertes Protokoll entstehen.

Eine Out-of-the-Box-Lösung zeigt, was möglich ist

Unternehmen, die bereits Microsoft Teams zur internen Kommunikation nutzen, können durch eine erweiterte Lizenz von einer »intelligenten Besprechungszusammenfassung« profitieren. Komfortabel

ist hierbei die Integration in das MS Office-Produkt. Aber auch außerhalb davon lässt sich ein solcher Use-Case den eigenen Unternehmensanforderungen entsprechend umsetzen: Während des Meetings entsteht automatisch ein Transkript für Audio- und Videoformate. Daraus generiert das Tool eine strukturierte Zusammenfassung mit Schlüsselaussagen, Aufgaben und namentlich zugeordneten To-Dos. Die Spracherkennung verarbeitet gängige Geschäftssprachen wie Deutsch, Englisch oder Französisch.

Ergebnisse und Effizienzgewinne

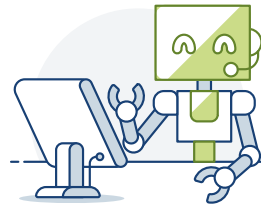
Die eigentlichen Effizienzgewinne liegen in der reduzierten Bearbeitungszeit und einer neuen Rollenverteilung: Die KI bereitet Protokolle vor, Mitarbeitende prüfen, ergänzen und geben frei (»Human-in-the-Loop«).

Zudem sorgen Regelmäßigkeit und Standardisierung für gleichbleibende Qualität: Das KI-Tool dokumentiert Inhalte automatisiert,

konsistent und standardisiert. Die Protokollierung wird so zu einem verlässlichen Prozess, unabhängig vom Engagement einzelner Personen.

Mitarbeitende werden von der zeitintensiven Notizerstellung entlastet und beteiligen sich stattdessen aktiv am Meeting. Gleichzeitig reduziert sich die Prüf- und Überarbeitungszeit im Nachgang. Das steigert Zufriedenheit und bringt Fachwissen gezielt ein.

Annahmen	
100 Personen mit regelmäßiger Protokollverantwortung	
2 Meetings pro Woche	
Ausgangslage: 30 Minuten manuelle Nachbereitung	
Stundensatz 15 Euro	
Anteil automatischer Arbeit	Einsparung pro Jahr
20%	1.040 h / min. 15.600 Euro
50%	2.600 h / min. 39.000 Euro
80%	4.160 h / min. 62.400 Euro
Erfolgskriterien	
Standardisierung	
Regelmäßigkeit	
Vollständigkeit	



Use-Case 2: Skalierbare Wissensassistentz für Fachberatung

Produktberatung kostet Zeit

Beratende stehen täglich vor der Aufgabe, unter Zeitdruck verlässlich die richtigen Informationen bereitzustellen – ein Stressfaktor, der nicht nur belastet, sondern auch Fehler begünstigt. Sie müssen ein umfangreiches Produktportfolio beherrschen, relevante Dokumente gezielt prüfen und sich bei kritischen Themenfeldern – insbesondere in regulierten Bereichen – besonders absichern, da Fehlinformationen schwerwiegende Folgen nach sich

ziehen können. So geht auf dem Weg von der Kundenanfrage zur Produktempfehlung wertvolle Zeit verloren.

KI-Beratung für Endkunden? Nicht als erster Schritt!

Technisch bedingte Halluzinationen des Tools können fachlich falsche oder erfundene Aussagen erzeugen, die im direkten Kundendialog natürlich absolut zu vermeiden sind. Selbst bei rechtlicher Absicherung gemäß EU AI Act besteht hier das Risiko für Unternehmen, Kunden zu verprellen und Prestige als Branchenexperte einzubüßen.

Eine KI-Assistenz zur fachlichen Beratung sollte daher zunächst ausschließlich als interne Unterstützung eingesetzt werden. Fachkräfte erkennen, worauf es bei der Beratung ankommt, und haben das notwendige Hintergrundwissen, um im Mensch-KI-Dialog gezielte Rückfragen zu stellen und den Output richtig einzuschätzen.

Sichere Antworten in Minuten

Ein interner KI-Assistent stellt Fachberatenden gezielt das relevante Unternehmenswissen und die nötigen Dokumente für die Bearbeitung von Kundenanfragen bereit. So behalten sie die Kontrolle über den Beratungsprozess und profitieren gleichzeitig von der schnellen Recherche des Assistenten.

Skalierungspfad zum Wissensassistenten

Ein skalierbarer KI-Wissensassistent entsteht in mehreren Entwicklungsstufen, von einer schlanken Machbarkeitsstudie bis hin zu vollautomatisierten Prozessen.

- Proof-of-Concept: Ein KI-gestützter Chatbot beantwortet über eine Web-Oberfläche häufige Fragen aus einem gemeinsam mit den Fachabteilungen erstellten FAQ-Korpus und deckt so realistische Anwendungsszenarien ab.

- Ausbauphase: Der Chatbot wird um vernetzte Fachinformationen, Richtlinien und Dokumente erweitert. Die Antworten werden präziser und jeweils durch Quellverweise belegt.
- Automatisierung: Der Chatbot wählt für jede Anfrage relevante Inhalte aus der internen Wissensdatenbank aus und nutzt diese für KI-gestützte, kontextgenaue Antwortgenerierung. Bei uneindeutigen Eingaben stellt er Nachfragen an den User, um die Suche nach den richtigen Informationen eigenständig zu spezifizieren.

Jede Stufe baut auf der vorherigen auf und bringt direkt spürbaren Nutzen. So profitieren Beratungsteams frühzeitig von Entlastungen und entwickeln das System Schritt für Schritt zur KI-gestützten Wissensplattform weiter.

Annahmen	
• 100 Personen mit Beratungstätigkeit	
• 5 Recherchen pro Tag	
• Ausgangslage: 15 Minuten pro manuelle Recherche	
• Stundensatz 15 Euro	
Anteil automatischer Arbeit	Einsparung pro Jahr
20%	1.300 h / min. 19.500 Euro
50%	3.250 h / min. 48.750 Euro
80%	5.200 h / min. 78.000 Euro
Erfolgskriterien	
• Antwortgeschwindigkeit	
• Kundenzufriedenheit	
• Schnelleres Onboarding	

Weitere Use-Cases beispielhaft im Überblick



Rechnungserfassung und Übertragung ins ERP

Problemstellung

Im Einkauf und Vertrieb müssen Bestelltexte, Rechnungen oder andere Dokumente aus E-Mails ins ERP übertragen werden. Das kostet nicht nur Zeit, sondern ist auch fehleranfällig.

Lösung

Ein digitaler Assistent übernimmt die wiederkehrende Übertragung direkt am Bildschirm.

Wo liegt die »KI-Magie«?

Durch ein Automatisierungs-Tool werden E-Mail-Anhänge (zum Beispiel Rechnungen) mittels OCR (Optical Character Recognition) analysiert. Relevante Inhalte wie Absender, Beträge oder Bestellnummern werden extrahiert und automatisch ins ERP-System übertragen, auch wenn keine Schnittstelle vorhanden ist.



Dokumentenabgleich

Problemstellung

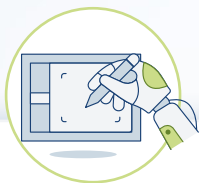
Bei der Verarbeitung von Dokumenten kommt es zu mehreren Korrekturschleifen. Jede Schleife birgt die Gefahr, dass bisher passende Inhalte nicht mehr ursprünglich angepeilten Standards oder rechtlichen Vorgaben entsprechen. Eine Prüfung ist daher unabdingbar, aber zeitintensiv.

Lösung

Vor der menschlichen Prüfung wird ein KI-gestützter Abgleich durchgeführt, der definierte Vorgaben mit dem Ist-Zustand vergleicht und das Ergebnis an die verantwortliche Person weiterleitet.

Wo liegt die »KI-Magie«?

Via OCR wird die neue Version des Dokuments eingelesen, während über RAG (Retrieval Augmented Generation) Referenzen eingeholt werden. Ein Sprachmodell vergleicht beides kriteriengeleitet und meldet Abweichungen.



Produkttext-Generierung

Problemstellung

Ein großes Produktportfolio und das Onboarding neuer Produkte fordern hohe zeitliche Ressourcen beim Verfassen von Produkttexten. Skalierung über mehr Mitarbeitende erfolgt nur linear, eventuell mit schwankender Textqualität.

Lösung

Textgenerierung auf Basis von konkreten Produktattributen direkt im Produktdatentool (PIM).

Wo liegt die »KI-Magie«?

Bei der Anbindung eines Sprachmodells direkt im PIM-System werden Vorgaben zu Struktur der Produkttexte und Interpretationen der Produktinformationen durch einen Prompt in natürlicher Sprache vermittelt. Der generierte Text wird dabei automatisch dem jeweiligen Produkt zugeordnet.



Newsticker für Sales-Teams

Problemstellung

Vertriebsteams haben oft keinen aktuellen Überblick über externe Entwicklungen bei Kunden. Chancen werden verpasst, weil manuelle Recherchen zeitaufwendig, uneinheitlich und nicht selten zu spät sind.

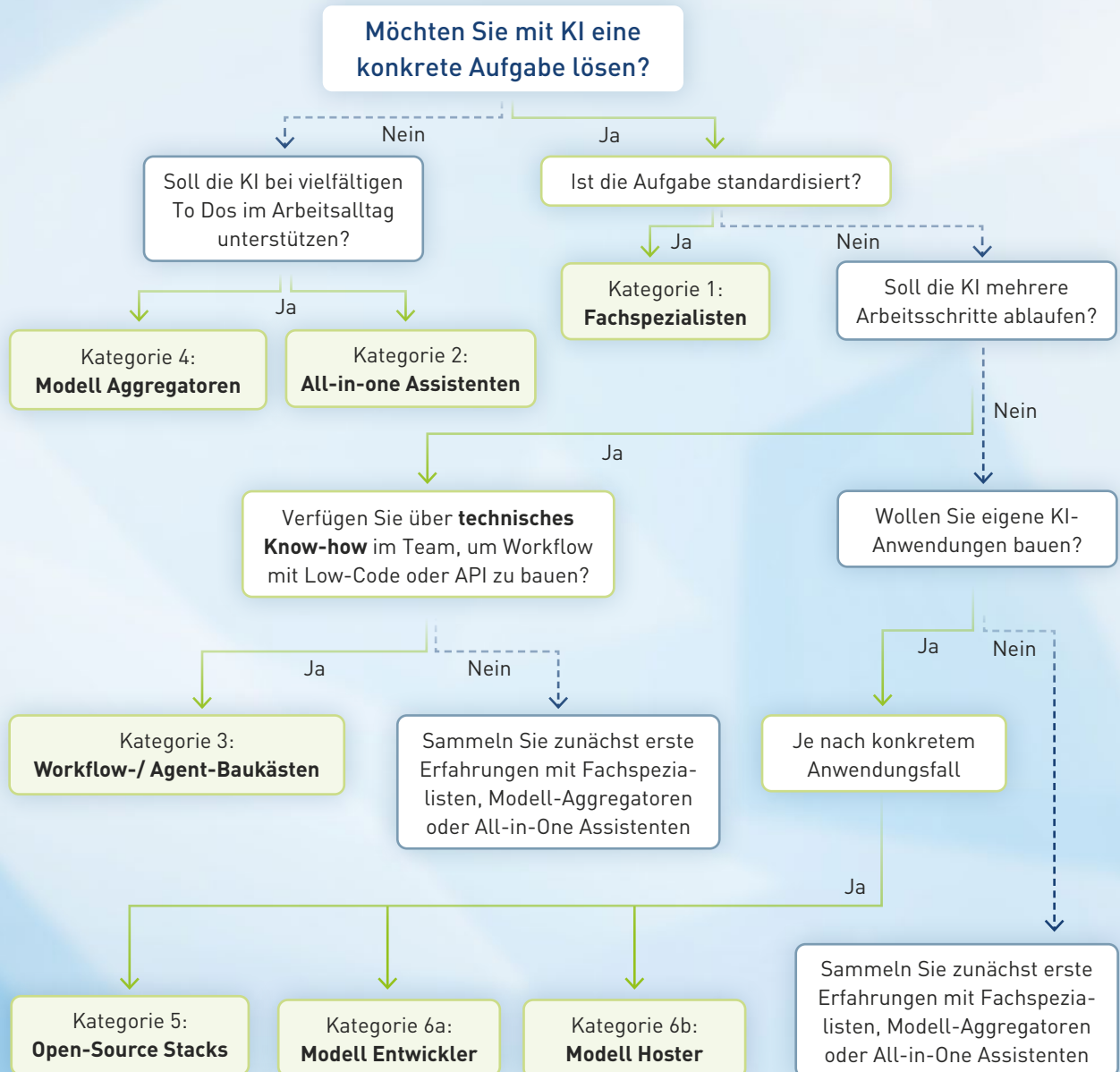
Lösung

Ein KI-gestützter »News Digest« sammelt relevante externe Meldungen und ordnet sie automatisch den passenden Accounts und Opportunities im CRM-System zu.

Wo liegt die »KI-Magie«?

In einer ersten Ausbaustufe werden Kundeninformationen direkt über einen All-In-One-Assistenten (beispielsweise ChatGPT oder Perplexity AI) strukturiert gesucht und ausgewertet. In der nächsten Ausbaustufe kann eine direkte Integration im CRM stattfinden, die Meldungen mit Datensätzen verknüpft.

Durchblick im KI-Tool Dschungel



Kategorie	Kurz erklärt	Vor- und Nachteile
Fachspezialisten	Konzentrieren sich auf eine klar umrissene Aufgabe, beispielsweise Bildgenerierung, Vertragsanalyse, Codereview Leonardo.ai (Bilder), NotebookLM (Podcast-Erstellung)	+ Schneller Proof of Value – unübersichtlicher Markt an Einzeltools – Vielzahl von Einzellösungen (Tool-»Wildwuchs«, mitunter Lizenzkosten, Schulungen etc.)
All-in-One-Assistenten	»Schweizer Taschenmesser« für Standardaufgaben im Chatformat: Text, Bilder, Code, ... Gut für schnelle, breite Einsätze ohne Spezial-Workflow ChatGPT, Microsoft Copilot	+ Extrem niedrige Einstiegshürde + gut für eine Vielzahl alltäglicher Use-Cases – für tiefe Fachanwendung je nach Case nur bedingt geeignet – je nach Anbieter teils nicht DSGVO-konform – Abhängigkeit vom Plattformanbieter
Workflow-/Agent-Baukästen	No-/Low-Code-Plattformen, um Routineschritte per KI zu automatisieren (Beispiel: E-Mail → Datenbank → Bericht) Microsoft Copilot Studio	+ Individuelle Prozesse automatisierbar – Prozess-Know-how notwendig – Wartung und Umsetzung als Bottleneck
Modell-Aggregatoren	Oberfläche, über die man mehrere Modelle vergleichen, ansteuern oder automatisch auswählen lassen kann Langdock	+ »Best-of-breed« + Flexibilität und Unabhängigkeit – komplexeres Pricing (mehrere APIs) – weniger Funktionsumfang als All-in-One
Open-Source-Stacks	Frei verfügbare Modelle und Werkzeuge zum Selbst-Hosten oder Anpassen. Llama-3, Ollama, vLLM	+ Volle Datenhoheit (Hosting On-Premise möglich) + Anpassbar an sehr spezielle Nischenbedürfnisse – eigene Verantwortung für Updates & Sicherheit – Hardware & Know-how nötig
Basis-Modell-Anbieter	stellen das Rohmodell sowie die Rechenpower bereit 6a · Modell-Entwickler (OpenAI, Anthropic, ...) 6b · Modell-Hoster (Azure OpenAI, AWS Bedrock, GCP Vertex AI-Studio)	+ Maximale Flexibilität – Hoher Entwicklungsaufwand – keine Out-of-the-Box-Funktionalitäten

Wohin geht die Reise?

Mehr Autonomie

Bedeutet:

KI-Systeme operieren als Agenten zunehmend selbstständig. Innerhalb definierter Grenzen durch Vorgaben und Konfiguration planen sie, entscheiden und führen Aufgaben autonom aus, ohne ständige menschliche Eingriffe.

Schlagwörter für das Digital Business:

Agentic Workflows – KI plant und erledigt Aufgaben in mehreren Schritten selbstständig, beispielsweise als Assistent, der E-Mails analysiert und selbstständig Informationen daraus an andere Systeme weiterleitet.⁰⁹

Agentic Commerce – KI übernimmt eigenständig Prozesse für Käufer und Verkäufer, etwa als B2B-Einkaufsagent, der selbstständig Büromaterial ordert.

Einordnung:

KI-Agenten haben das Potential, ganze Prozesse weitgehend autonom auszuführen. Für viele Unternehmen fehlt allerdings bislang die nötige Stabilität und (Daten-) Sicherheit, um solche Systeme in produktive Abläufe zu integrieren. Eine Lösung dafür kann sein, in kleinen Pilotprojekten intern risikoarm zu verproben.

Außerdem gilt: Je autonomer das System, desto wichtiger wird menschliche Aufsicht. Ohne klare Kontrollmechanismen besteht die Gefahr falscher Entscheidungen, besonders, wenn Agenten eigenständig mit anderen Systemen wie dem hausinternen ERP, CRM oder CMS interagieren.

Exkurs: Agentic Commerce für den Onlinehandel der Zukunft

Agentic Commerce markiert einen Wendepunkt im Onlinehandel. KI-Agenten übernehmen nicht bloß einfache Aufgaben wie Produktempfehlungen, sondern

- ⦿ agieren als vollständige Einkaufsassistenten
- ⦿ analysieren Kundenbedürfnisse und Lagerbestände
- ⦿ vergleichen Preise und Anbieter
- ⦿ treffen Entscheidungen eigenständig und ohne menschliche Zuarbeit.

Besonders im B2B-Bereich bieten solche Einkaufsagenten enormes Potenzial: Automatisierte Nachbestellungen, intelligente Ausschreibungen oder smarte Ersatzteilbeschaffung entlasten die Einkaufsabteilungen und ermöglichen effizientere Workflows.

Der nächste Schritt: die nahtlose Kommunikation und Zusammenarbeit von KI-Agenten innerhalb einer digitalen Plattform (via MCP, vgl. S.22). So entstehen intelligente, datengestützte Prozesse, die die gesamte Beschaffung proaktiv und eigenständig steuern.¹⁰

Mehr »All-in-One«

Bedeutet:

KI-Systeme vereinen immer mehr Funktionen in einem Modell: Sie verarbeiten Text, Bild, Audio oder Videos, können chatten, analysieren, generieren, programmieren, recherchieren und logische Schlussfolgerungen ziehen. Die Entwicklung geht in Richtung universeller Systeme und breitem Anwendungsspektrum. Das Fernziel: Artificial General Intelligence (AGI), also eine KI, die in beliebigen Disziplinen auf menschenähnlichem Niveau agieren kann.

Schlagwörter für das Digital Business:

Multimodale Modelle – All-in-One-Systeme bieten eine zentrale KI-Intelligenz für vielfältige Aufgaben. Ein Modell analysiert etwa ein Produktbild, erstellt automatisiert den Beschreibungstext, schlägt pas-

sende SEO-Tags vor und generiert gleich den Social-Media-Post mit. Gleichzeitig verändern sich auch Eingabemöglichkeiten für die User, beispielsweise hin zu natürlicher Sprache oder Voicebots.

Large Reasoning Modelle (LRM) –

LRMs simulieren komplexe, verkettete Denkprozesse und Schlussfolgerungen. Sie zerlegen dazu Aufgaben in Teilschritte, wahren Kontext über längere Dialoge, planen mehrstufige Aktionen und orchestrieren externe Tools oder Datenquellen. Im Digital Business prüft ein LRM etwa Verkaufs- und Produktionsdaten, erkennt Auffälligkeiten, stellt Hypothesen auf, simuliert Auswirkungen geplanter Gegenmaßnahmen und erstellt den Meeting-Report mit Aktionspunkten. So entstehen KI-gestützte »Decision Engines«, die Strategie-, Audit- und Risikoprozesse spürbar beschleunigen und verbessern.¹¹

Einordnung:

Prozesse, die früher nur durch eine Vielzahl von Tools und tiefes KI-Verständnis automatisierbar waren, lassen sich heute deutlich niederschwelliger und nahezu »Out-of-the-Box« denken. Was bleibt, ist einerseits die Frage nach der richtigen Integration in die hauseigene IT-Infrastruktur. Andererseits muss der Betrieb in einer sicheren Umgebung gewährleistet sein, gerade für das Anreichern mit eigenen Daten(-quellen). Die Artificial General Intelligence hingegen bleibt zum jetzigen Zeitpunkt ein gedankliches Konzept, dass sich durch generative KI allein nicht erreichen lassen wird.¹²

Mehr Vernetzung

Bedeutet:

KI-Systeme agieren zunehmend nicht als Einzellösungen, sondern Unternehmen betreiben eine Vielzahl von KI-Assistenten parallel – jeweils spezialisiert auf verschiedenste Aufgaben und Prozesse. Eine Art »Agentic Layer« entsteht, mit der entsprechenden Gefahr eines Wildwuchses.

Schlagwörter für das Digital Business:

Multi-Agenten-Systeme – Verschiedene KI-Agenten übernehmen abgestimmte Rollen wie Recherche, Analyse, Umsetzung und arbeiten als Team.¹³

Protokolle für agentenbasierte Zusammenarbeit – Ohne gemeinsame »Sprache« bleiben KI-Agenten Datensilos: Sie können ihre Fähigkeiten nicht kombinieren, Geschäftsprozesse würden an pro-

prietären Schnittstellen scheitern. Offene Agenten-Kommunikationsstandards, wie Model Context Protocol (MCP) oder Agent to Agent Protocol (A2A), ermöglichen auf technischer Ebene, dass spezialisierte KI-Agenten untereinander Informationen austauschen, auf gemeinsame Kontexte zugreifen und koordiniert handeln.

Einordnung:

Der Trend eröffnet die nächste Stufe produktiver KI-Nutzung im Unternehmen: weg von Einzellösungen, hin zu vernetzten, wiederverwendbaren Assistenten – mit belastbaren Berechtigungskonzepten und einer guten Architekturstrategie. Entsprechende Protokolle wie MCP schaffen den Nährboden. Eine gute Steuerungsstruktur/Governance in Unternehmen bleibt aber Dreh- und Angelpunkt für die zukunftsfähige Nutzung.

Exkurs: MCP für die Zusammenarbeit zwischen KI-Agenten

Model Context Protocol (kurz MCP) ist eine standardisierte Schnittstelle, die KI-Sprachmodelle (LLMs) nahtlos mit externen Datenquellen verbindet – vergleichbar mit einem »USB-C-Standard« für KI-Tools.

Welche Vorteile MCP bietet:

- 🕒 Vereinfachte Integration: Es müssen nicht mehr für jedes Tool oder externes System individuelle Schnittstellen entstehen, da MCP eine einheitliche API bereitstellt.
- 🕒 Zuverlässigkeit: Durch strukturierte, konsistente Datenübergabe werden Fehlerquellen und KI-Halluzinationen verringert; LLMs erhalten verlässliche und aktuelle Informationen.
- 🕒 Interoperabilität und Flexibilität: Einmal integrierte Daten können mit verschiedenen LLMs genutzt werden, bleiben also systemübergreifend konsistent.
- 🕒 Kostensenkung: Integrationen müssen nur einmal nach dem Standard gebaut werden, was langfristig Entwicklungs- und Wartungskosten spart.
- 🕒 Hoher ROI: Bessere KI-Integration führt zu schnellerer Automatisierung und Prozessoptimierung, wodurch Unternehmen Zeit und Ressourcen sparen.

Mehr Weitblick

Bedeutet:

Neben neuen Möglichkeiten, Features und Use-Cases rücken Themen der ethischen, sicheren und nachhaltigen KI-Nutzung in den Fokus.

Schlagwörter für das Digital Business:

Explainable AI (XAI) – Entscheidungen durch KI müssen nachvollziehbar sein für alle, die sie nutzen oder davon betroffen sind.

Responsible AI – KI darf nicht im Blindflug operieren, sie muss verantwortungsvoll gestaltet, überwacht und eingesetzt werden.

Green AI – Rechenintensive Modelle bringen hohe Umweltkosten mit sich.¹⁴ Effizienz, Sinnhaftigkeit und Nachhaltigkeit rücken ins Zentrum der Anwendungswahl.

Einordnung:

Während wir uns in der frühen Phase des KI-Triumphzuges vor allem auf Chancen für Unternehmen konzentrierten, muss der Blick sich zukünftig weiten. Welche Rechenleistung ist für meinen konkreten Anwendungsfall sinnvoll und notwendig? Wie schaffe ich Transparenz über den Einsatz künstlicher Intelligenz und wie setze ich sie verantwortungsvoll ein? Fragen, die uns nicht nur im Kontext der professionellen Nutzung in Unternehmen beschäftigen sollten.



Fazit

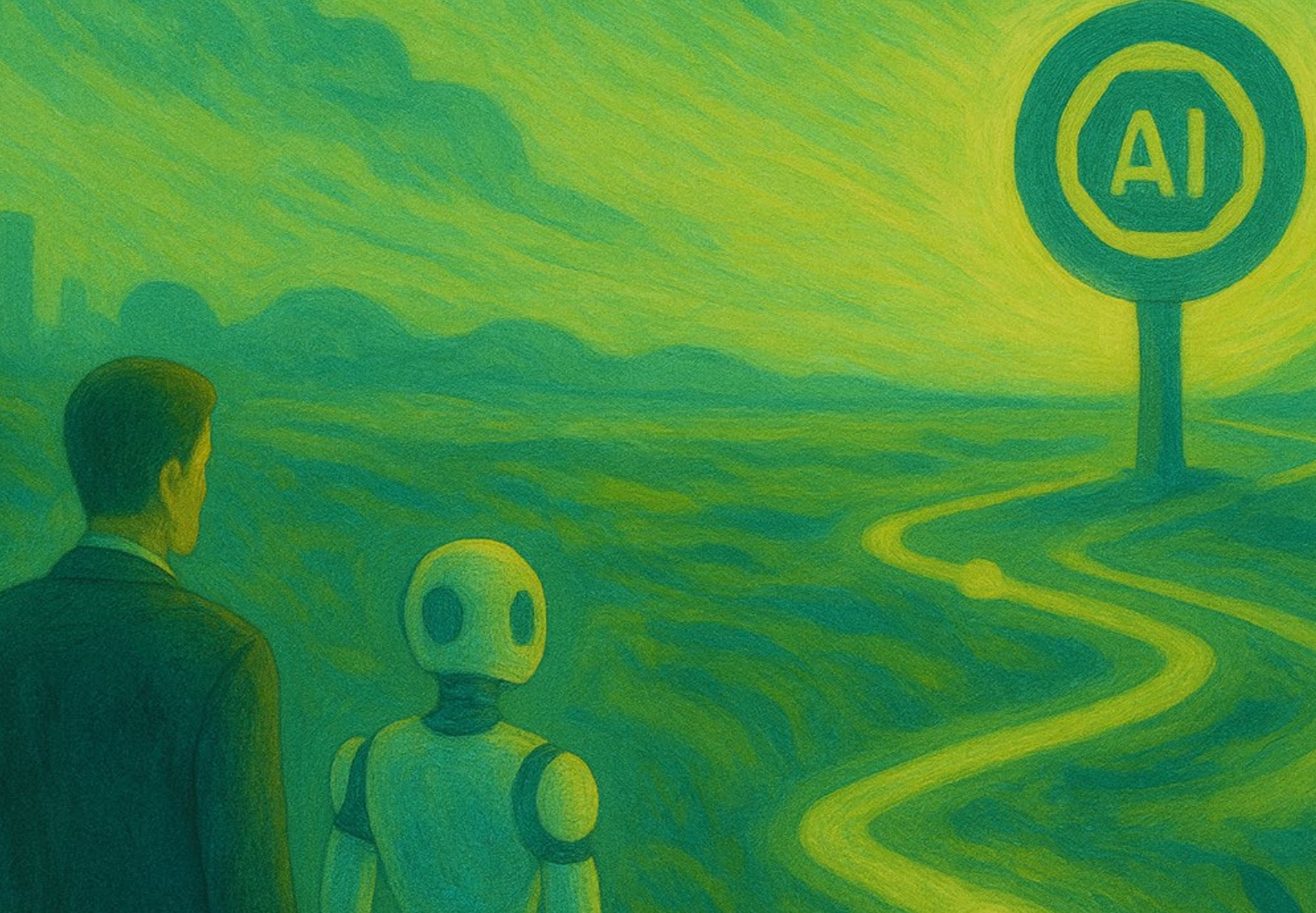
KI entfaltet ihr Potenzial in Unternehmen erst, wenn sie strategisch sinnhaft in interne Prozesse und Strukturen eingebunden wird. Pilotprojekte liefern erste Erkenntnisse und ermöglichen eine risikoarme Erprobung. Auf dieser Basis entstehen Erfahrungen, die Vertrauen schaffen und den Weg ebnen für skalierbare, komplexere Anwendungen.

Der nachhaltige Erfolg von KI hängt dabei nicht nur von Technologien ab. Entscheidend sind klare Steuerungsstrukturen und die gezielte Integration in bestehende Arbeitsabläufe. Wer Pilotprojekte, Kompetenzen der Mitarbeitenden und systematische Strukturen kombiniert, kann KI effizient skalieren, Prozesse optimieren und langfristig Mehrwerte generieren.

Mitarbeitende mit Leuchtturm-Funktion treiben dabei Initiativen voran und wirken als Multiplikatoren, die den Wandel über einzelne Abteilungen hinaus tragen. Durch gezielte Kompetenzentwicklung

werden Teams befähigt, moderne KI-Systeme zu verstehen, zu steuern und sinnvoll einzusetzen. Autonome KI-Agenten, etwa im Agentic Commerce, übernehmen zunehmend komplexe Aufgaben, analysieren Bedarfe und ermöglichen so effiziente, teils hyperpersonalisierte Prozesse. Technologien wie MCP schaffen dabei die Grundlage für vernetzte Agenten, indem sie eine koordinierte Zusammenarbeit ermöglichen.

Das Whitepaper macht dabei klar: KI ist kein Selbstzweck, sondern ein strategisches Werkzeug. Unternehmen, die diese Elemente konsequent umsetzen, legen den Grundstein für nachhaltige Effizienzgewinne und zukunftsfähige Geschäftsmodelle. Diesen Weg müssen Unternehmen nicht allein gehen: Ein externer Beratungspartner kann helfen, die richtigen Prioritäten zu setzen, Pilotprojekte professionell zu begleiten und die Einführung von KI-Tools erfolgreich und risikoarm zu gestalten.



Benötigen Sie Unterstützung beim Einsatz von KI in Ihrem Unternehmen?

Sprechen Sie uns direkt an und vereinbaren Sie gleich einen Termin!



 +49 3641 797 9000 |  info@dotSource.de

Eine Auswahl unserer Referenzen

BayWa

HEIDELBERG

hessnatur
NO COMPROMISE SINCE 1976

FUJIFILM



WÜRTH



Röchling

Angst+Pfister



Kipin



ottobock.

TEAG

axel springer



Netto
Digital

KRONES

ROSE



Schneider

TROX[®] TECHNIK
The art of handling air



Eine Auswahl unserer Publikationen



»E-COMMERCE-SOFTWARE
AUSWÄHLEN«



»DIGITAL-EXPERIENCE-
PLATTFORMEN«



»DIGITALE TRANSFORMA-
TION«



»INTEGRATIONSLÖSUNGEN«



»KPIS IM DIGITAL BUSINESS«



»HANDELSKRAFT 2025 «

Alle unsere Publikationen
finden Sie hier:



Quellenverzeichnis

- 01 – <https://bit.ly/4oDOV7i>
– ifo Konjunkturumfrage: Unternehmen setzen immer stärker auf Künstliche Intelligenz | ifo Institut, abgerufen am 19.08.2025
- 02 – <https://bit.ly/41G6gTc>
– Avanade Trendlines AI Value Report 2025 | Avanade Inc., abgerufen am 19.08.2025
- 03 – <https://bit.ly/45EFUIG>
– Trend-Report: KI in der europäischen eCommerce-Landschaft 2024/25 | FactFinder, abgerufen am 19.08.2025
- 04 – <https://bit.ly/4lqnsTH>
– Künstliche Intelligenz Marktvolumen 2030 | Statista, abgerufen am 19.08.2025
- 05 – <https://bit.ly/46Vh8jE>
– 2025 AI and Digital Trends | Adobe, abgerufen am 19.08.2025
- 06 – <https://bit.ly/41G6gTc>
– Avanade Trendlines AI Value Report 2025 | Avanade Inc., abgerufen am 19.08.2025
- 07 – <https://bit.ly/470IW6j>
– EU AI Act: Was die KI-Verordnung für euer Unternehmen bedeutet | Handelskraft, abgerufen am 19.08.2025
- 08 – <https://bit.ly/3UvtiZd>
– Lünendonk®-Studie 2024: Generative AI – Von der Innovation bis zur Marktreife, abgerufen am 19.08.2025
- 09 – <https://bit.ly/4mM6GzC>
– Advances and Challenges in Foundation Agents, abgerufen am 19.08.2025
- 10 – <https://bit.ly/4oEFDYH>
– The Rise of Agentic AI in E-Commerce by Integrating into Customer Engagement, Hyper-personalization, And Revenue Growth, abgerufen am 19.08.2025
- 11 – <https://bit.ly/4oFbWH3>
– Towards Large Reasoning Models, abgerufen am 19.08.2025
- 12 – <https://bit.ly/3HtpLHU>
– Grenzen der KI und des Computing: Ein Gespräch mit Yann LeCun und Bill Dally | NVIDIA GTC 2025, abgerufen am 19.08.2025
- 13 – <https://bit.ly/3V3jHZF>
– More Agents Is All You Need, abgerufen am 19.08.2025
- 14 – <https://bit.ly/4mlcTCE>
– KI auf Kosten des Klimaschutzes: Energiebedarf von Rechenzentren verdoppelt sich bis 2030 | Informationsdienst Wissenschaft (idw), abgerufen am 19.08.2025

Bildverzeichnis

- Seite 01 – KI generiert mit ChatGPT
- Seite 09 – KI generiert mit ChatGPT
- Seite 14 – KI generiert mit ChatGPT
- Seite 23 – KI generiert mit ChatGPT
- Seite 25 – KI generiert mit ChatGPT

Impressum

WHITEPAPER | KÜNSTLICHE INTELLIGENZ – EIN FAHRPLAN ZUR UMSETZUNG KONKRETER BUSINESS-CASES

HERAUSGEBER dotSource SE · Goethestraße 1 · 07743 Jena, Deutschland

Eingetragen im Handelsregister am Amtsgericht Jena, HRB 520983 ·

Vorsitzender des Verwaltungsrats: Christian Otto Grötsch ·

Geschäftsführende Direktoren: Christian Malik, Frank Ertel, Janine Bohnenberg

REDAKTION/TEXT Frank Kaltoven, Digital Business Analyst · Lydia Kraske, Digital Strategy Consultant

DESIGN/LAYOUT/SATZ Steffen Soens, Usability & UX Professional · Janine Gabel, Usability & UX Professional

KONTAKT dotSource SE, Goethestraße 1, 07743 Jena

FON +49 (0) 3641 797 9000 **FAX** +49 (0) 3641 797 9099 **E-MAIL** info@dotSource.de

Copyright © 2025 dotSource SE

Head Office Jena

Goethestraße 1
07743 Jena

Office Dresden

Bergstraße 19
01069 Dresden

Office Stuttgart

Feuerseeplatz 14
70176 Stuttgart

Office Leipzig

Hainstraße 1-3
04109 Leipzig

Office Berlin

Hardenbergstraße 9
10623 Berlin

Office Rijeka

Ulica Radmile Matejčić 10 Stepri
51000 Rijeka, Kroatien

FON +49 (0) 3641 797 9000

FAX +49 (0) 3641 797 9099

E-MAIL info@dotSource.de

www.dotSource.de

www.handelskraft.de

www.digital-business-school.de

dotSource macht's besser digital

Egal, an welchem Punkt Unternehmen stehen:

Digital besser machen lohnt sich immer – bei der

nächsten Idee wie bei der Systempflege, beim

Umbau wie bei smarter Optimierung. Dafür braucht

es Partner wie dotSource, die zuhören, mitgestalten

und bleiben. Dank mehr als 500 Digitalexpertinnen

und -experten mit Erfahrung, Marktüberblick und

Branchenwissen. Für skalierbare, digitale und

KI-getriebene Produkte in Marketing, Vertrieb und

Services.

Seit 2006 zeigt das E-Business: Digitale Transformation und KI sind keine reinen Technologiethemen.

Sie sind Business von Mensch zu Mensch. Deshalb

vertrauen Marken wie Alnatura, hessnatur, KWS,

Messe Düsseldorf, Rossmann, Würth oder Netto

Digital auf dotSource. Auf Strategien, die tragen.

Technologien, die mitwachsen. Und Partner, die

mitdenken.

dotSource zählt seit über 20 Jahren zu den Top 10

der Branche und bringt Menschen und Wissen auch

abseits von Projekten zusammen: in Workshops,

Webinaren, Trainings und den Formaten der Trend-

marke Handelskraft: Blog, Konferenz, Trendbuch,

Podcast und Award.

Mehr von uns:



10/2025