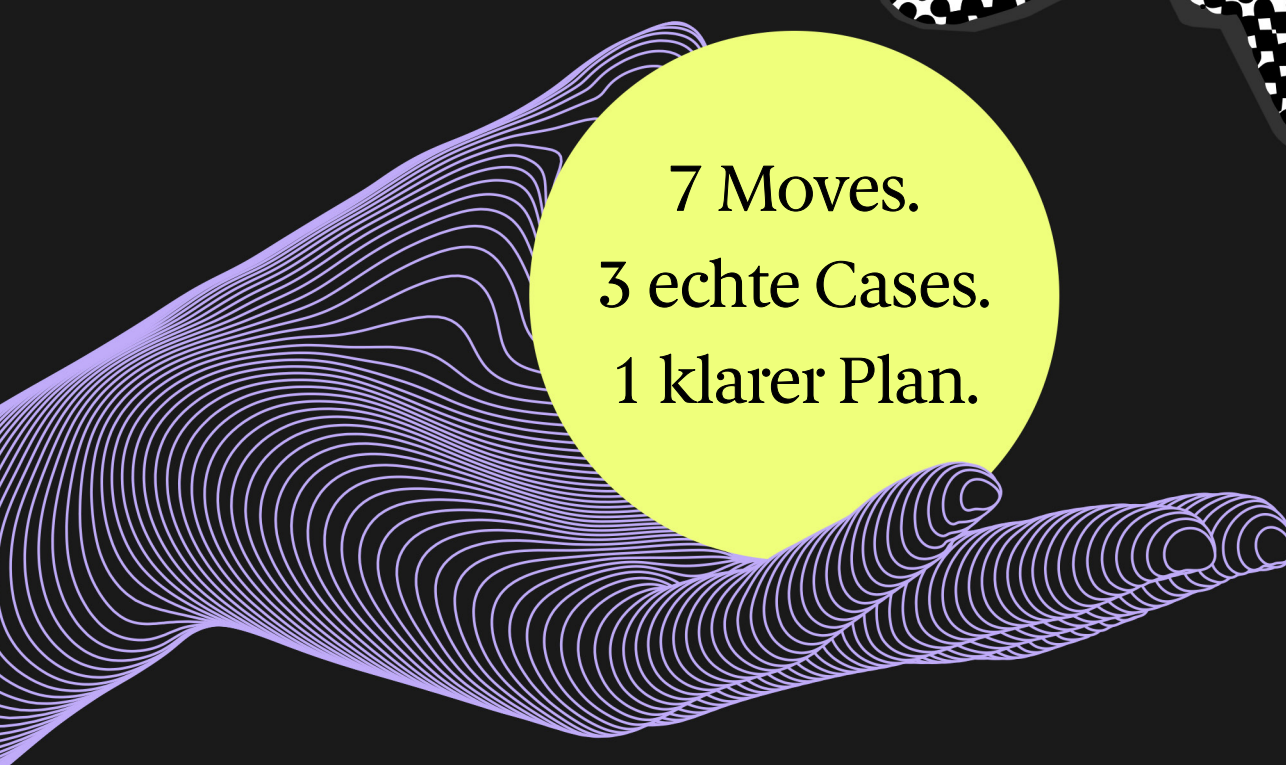




# KI im Mittelstand

## Das Playbook 2026

Von der ersten Idee bis zum produktiven  
KI-Agenten in 100 Tagen.

A stylized illustration of a hand holding a yellow circle. The hand is composed of many thin, overlapping lines in shades of purple and blue, creating a sense of depth and movement. The yellow circle is positioned in the palm of the hand. To the right of the hand, there is a stylized, abstract shape resembling a bird or a wing, filled with a black and white halftone pattern.

**7 Moves.  
3 echte Cases.  
1 klarer Plan.**

Herausgegeben von der OPEN Digitalgruppe | KI-Agentur mit 175+ Expert\*innen  
Köln • Berlin • Kassel | [open.de/ki-agentur](https://open.de/ki-agentur)

Gestützt auf 35+ Studien (Stanford HAI, McKinsey, BCG, Deloitte, Bitkom u. a.) | Angereichert mit Praxiserfahrung aus OPEN-KI-Projekten im Mittelstand. | Stand: April 2026



# So nutzt ihr dieses Playbook

Dieses Playbook ist kein Bericht zum Lesen.  
Es ist ein Werkzeug zum Machen.

Darin stecken **7 Moves**, konkrete Schritte, die euch vom ersten Realitätscheck bis zum produktiven KI-Einsatz führen. Jeder Move folgt der gleichen Logik:

- ▶ **Worum geht's:** Das Problem in einem Satz
- ▶ **Warum jetzt:** Die Faktenlage – kompakt, nicht überwältigend
- ▶ **So geht's:** Eure konkreten Schritte
- ▶ **Aus der Praxis:** Ein echter Case aus unseren Projekten
- ▶ **Insider-Tipp:** Ein Impuls von unseren KI-Expert\*innen

Ihr müsst nicht linear vorgehen. Macht den **KI-Schnellcheck** (Move #1) und findet heraus, wo euer größter Hebel liegt. Dann pickt euch die relevanten Moves heraus.

Im **Anhang** findet ihr die vollständige Datenbasis: Alle Studienergebnisse, die hinter unseren Empfehlungen stehen. Für alle, die es genau wissen wollen.

**Unser Versprechen:** Nach dem Lesen dieses Playbooks wisst ihr genau, wo ihr steht, was euer erster Use Case ist und wie die nächsten 100 Tage aussehen. Auch ohne uns. Aber mit uns geht's schneller.



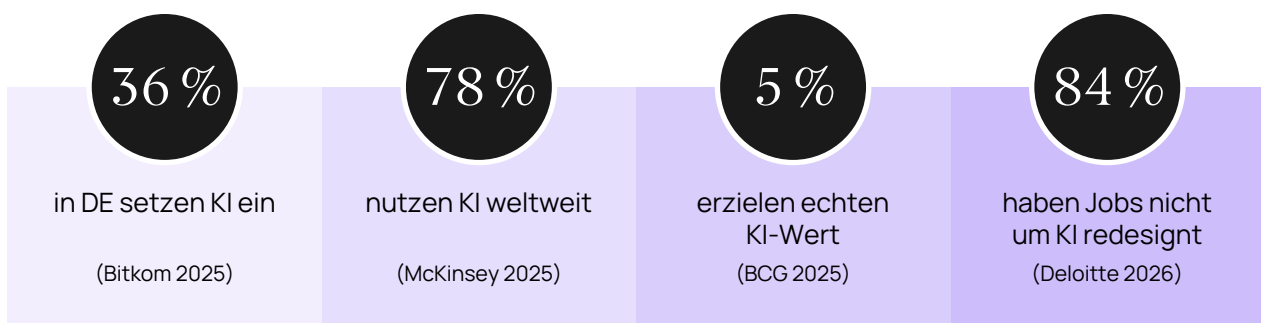
# Inhaltsverzeichnis

<b>Verstehen – Wo steht euer Unternehmen?</b> .....	4
<b>Warum OPEN?</b> .....	5
→ Drei Cases, die zeigen, was wir machen. ....	5
<b>Die 7 Moves</b> .....	7
→ Move #1: Den Startpunkt finden – KI-Schnellcheck .....	8
→ Move #2: Schmerzpunkte finden – nicht Tools suchen .....	9
→ Move #3: Schatten-KI aufdecken & die Spielregeln festlegen .....	10
→ Move #4: Den ersten KI-Agenten bauen .....	11
→ Move #5: Harte KPIs messen – nicht Aktivität .....	12
→ Move #6: KI-Kompetenz aufbauen – im ganzen Team .....	13
→ Move #7: Vom Piloten zur Plattform skalieren .....	14
<b>Der 100-Tage-Plan</b> .....	15
<b>Förderung &amp; Budget – Lasst kein Geld liegen.</b> .....	15
<b>Euer nächster Schritt</b> .....	16
→ Euer persönlicher Ansprechpartner / Kontakt .....	16
<b>Anhang: Die Datenbasis</b> .....	17
<b>Quellenverzeichnis (Auswahl)</b> .....	18



# Verstehen – Wo steht euer Unternehmen?

Bevor ihr handelt, braucht ihr ein ehrliches Bild eurer aktuellen Lage. Diese Zahlen helfen euch, euch einzuordnen:



## Was das für euch bedeutet

Wenn ihr noch am Anfang steht, seid ihr nicht allein. Aber Achtung: Die Unternehmen, die jetzt konsequent handeln, bauen einen Vorsprung auf, der jeden Tag größer wird. KI-Vorreiter erzielen laut BCG 3,6-mal mehr Umsatzwachstum – ein Vorsprung, der sich selbst verstärkt.<sup>1</sup>

## Die Hürden, die viele Bremsen

Rechtliche Unsicherheit (53 %), fehlendes Know-how (53 %), zu wenig Ressourcen (51 %) und Datenschutzbedenken (48 %). Dazu kommt: 77 % der Unternehmen haben laut PwC/TUM-Studie noch keine Schnittstellen, um KI wirklich tief einzubetten.

Aber hier ist die gute Nachricht: KI muss nicht groß, teuer oder überwältigend sein. Der Einstieg gelingt über einen konkreten Schmerzpunkt, nicht über ein Millionenprojekt. Genau dafür sind die 7 Moves gedacht.

<sup>1</sup> BCG (2025): The Widening AI Value Gap (n=1.250)



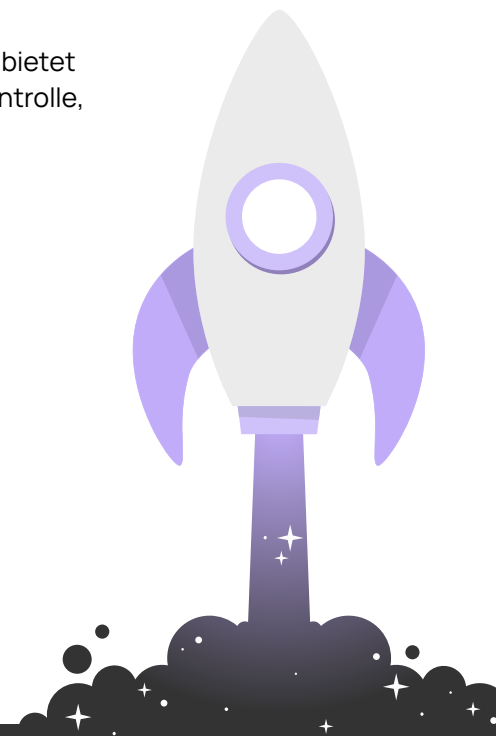
# Warum OPEN?

Wir reden nicht nur über KI – wir bauen sie.

Strategiepapiere sind geduldig. Echte Ergebnisse nicht. Als KI-Agentur mit 175+ Expert\*innen ist es unser Anspruch, den Hype in messbare Performance zu verwandeln.

## Was uns von anderen unterscheidet:

- ▶ **Eigene Plattform:** Unsere Intelligence Management Platform (IMP) bietet Zugriff auf 54+ KI-Modelle, Zero-Trust-Sicherheit und volle Datenkontrolle, alles in eurer privaten Umgebung.
- ▶ **Full-Stack-Kompetenz:** Wir integrieren KI nicht isoliert, sondern in bestehende Systemlandschaften: HubSpot, Shopware, Zendesk, SugarCRM, TYPO3, Shopify und mehr.
- ▶ **Tech + Sales DNA:** Bei OPEN arbeiten Tech und Sales Hand in Hand. Wir verstehen, wie KI in Vertrieb, Marketing und Service zusammenwirkt und wie wir das Beste für euch und eure Kunden mit dem Einsatz von KI herausholen.
- ▶ **Wissenstransfer:** Unsere Expert\*innen teilen ihr Know-how auf Führungs-Events wie der TRANSFORM (Context Engineering), den KI Marketing Days (Google Ads Autopilot mit KI-Agent) und dem KI Big Bang Festival. Und am liebsten direkt mit unseren Kunden in mittelständischen Unternehmen.



## Drei Cases, die zeigen, was wir machen.

1

### Hamburg Tourismus – KI-gestützte 360°-Plattform

Hamburg Tourismus wollte den Gästeservice digitalisieren. Personalisiert, mobil, 24/7. Die Herausforderung: fragmentierte Systeme, Kontextverlust bei Kanalwechseln und komplexe Beratungslogik mit Live-Verfügbarkeiten.

**Lösung:** Ein KI-Agenten-Ökosystem auf unserer IMP, sieben spezialisierte Agent\*innen begleiten Gäste von der Reiseplanung bis zur Buchung. Integration bestehender Systeme (SugarCRM, TOMAS, eventim) über offene MCP-Schnittstellen.

**Ergebnis:** Konsistentes, personalisiertes Erlebnis über Web und App. Zukunftssichere Architektur, die modellunabhängig skaliert.





2

## NEW LIFT – KI-Agent „Newton“ für technischen Support

NEW LIFT bietet lebenslangen, kostenlosen technischen Support für Aufzugssteuerungen. Mit wachsender Anlagenbasis stieg das Anfragevolumen massiv. Techniker\*innen vor Ort brauchten Antworten in Sekunden, nicht Minuten.

**Lösung:** Der KI-Agent „Newton“ durchsucht technische Dokumentationen, Produktkonfigurationen und Projektdaten. 54+ integrierte KI-Modelle, vollständig in der privaten Infrastruktur von NEW Lift.

**Ergebnis:** Kontextbezogene Antworten in Sekunden. Skalierbar von 1.000 auf 20.000+ Dokumente.

*„Wir wollten unseren Aftersales-Support auf ein neues Level heben, ohne die persönliche Betreuung zu ersetzen.“*

**Holger Weiland, GF NEW Lift**

3

## Industrie-Druckluftanlagen – Smarte Wartung & Monitoring

Ein Industrieunternehmen brauchte einen MVP für die digitale Wartung komplexer Druckluftanlagen: Echtzeit-Sensordaten visualisieren, Alarmer auswerten, mobil nutzbar in der Werkhalle.

**Lösung:** Hybride Entwicklung mit KI-Workflows (Vibecoding, Cursor, Junie). Design-to-Code direkt aus Figma, Anbindung an Influx-Datenbank. Enge Iterationszyklen mit kontinuierlichem Code-Review.

**Ergebnis:** Funktionierender MVP, erfolgreich an physischen Demonstrator angebunden. Intuitive Oberfläche, die Endnutzer\*innen sofort akzeptierten.





# Die 7 Moves

Euer Weg vom Experiment zum KI-Einsatz

Jeder Move baut auf dem vorherigen auf, aber ihr müsst nicht linear vorgehen.  
Macht den Schnellcheck in Move #1 und springt dorthin, wo euer größter Hebel liegt.

## Move #1

Den Startpunkt finden – KI-Schnellcheck

## Move #2

Schmerzpunkte finden – nicht Tools suchen

## Move #3

Schatten-KI aufdecken & die Spielregeln festlegen

## Move #4

Den ersten KI-Agenten bauen

## Move #5

Harte KPIs messen – nicht Aktivität

## Move #6

KI-Kompetenz aufbauen – im ganzen Team

## Move #7

Vom Piloten zur Plattform skalieren





## Move #1: Den Startpunkt finden – KI-Schnellcheck

### Worum geht's:

In 15 Minuten herausfinden, wo euer Unternehmen steht und wo der größte Hebel liegt.

### Warum jetzt:

Laut Bitkom setzen deutsche Unternehmen im Schnitt nur zwei KI-Anwendungen ein, die meisten davon im Kundenkontakt. IT, Vertrieb und Management bleiben nahezu unberührt.<sup>2</sup>

### So geht's:

Beantwortet diese 6 Fragen ehrlich (Ja/Nein):

1. Nutzen wir KI in mehr als einer Abteilung?
2. Gibt es bei uns eine Person, die fest für KI verantwortlich ist?
3. Haben wir klare Regeln für die KI-Nutzung aufgestellt?
4. Nutzen Teammitglieder KI-Tools auf eigene Faust (Schatten-KI)?
5. Haben wir einen Use Case, der über die Pilotphase hinausgegangen ist?
6. Kennen wir unsere größten Zeitfresser, die KI lösen könnte?

### Auswertung:

0-1 x Ja = **Einsteiger\*in** → startet mit Move #2

2-3 x Ja = **Fortgeschrittene\*r** → startet mit Move #4

4-6 x Ja = **Bereit zur Skalierung** → startet mit Move #5- #7



**Insider-Tipp von Daniel Claessen**  
Senior Manager AI Solutions  
OPEN Digitalgruppe

„Der Schnellcheck zeigt euch nicht nur, wo ihr steht, er zeigt euch vor allem, wo ihr nicht hinschaut. Frage 4 ist der Klassiker: Fast jedes Unternehmen hat bereits Schatten-KI. Das ist kein Problem, sondern euer bester Beweis, dass KI-Bedarf da ist. Kanalisiert ihn einfach.“





## Move #2: Schmerzpunkte finden – nicht Tools suchen

### Worum geht's:

Sucht nicht nach einer KI-Lösung. Sucht nach dem größten Schmerzpunkt in eurem Unternehmen und prüft dann, ob KI ihn lösen kann.

### Warum jetzt:

Eine aktuelle McKinsey-Studie zeigt: Workflow-Redesign hat den größten EBIT-Effekt aller 25 getesteten Attribute. Nicht das Tool, sondern der richtige Anwendungsfall macht den Unterschied.<sup>3</sup>

### So geht's:

1. **Versammelt 4–8 Leute aus verschiedenen Abteilungen** für 90 Minuten.
2. Jede Person **beantwortet diese 6 Fragen schriftlich**:
  - Wo werden Daten manuell zwischen Systemen übertragen?
  - Welche Informationen werden täglich länger als 15 Minuten gesucht?
  - Wo passieren regelmäßig Fehler, weil ein „zweites Paar Augen“ fehlt?
  - Welche Reports werden immer wieder ähnlich erstellt?
  - Wo warten Kunden auf Antworten, die automatisierbar wären?
  - Wo geht Wissen bei Austritt von Mitarbeitenden verloren?
3. **Clustert die Antworten**: Welche Themen tauchen mehrfach auf?
4. **Priorisiert**: Höchster Schmerzpunkt + machbar in 30 Tagen = euer erster Use Case.

### ✓ Aus der Praxis: NEW LIFT – Wie der richtige Schmerzpunkt den Weg bestimmte

#### Herausforderung:

Das Support-Team bearbeitete täglich Dutzende technischer Anfragen. Wissen steckte in Handbüchern, Projektdokumentationen und Systemdaten. Die Suche dauerte oft länger als die eigentliche Antwort.

#### Lösung:

Im AI Discovery Workshop identifizierten wir gemeinsam den größten Hebel. Nicht den Kundenkontakt, sondern die interne Wissensuche des Support-Teams. Ein 40-seitiges Konzept bildete das Fundament.

#### Ergebnis:

„Wir wollten unseren Aftersales-Support auf ein neues Level heben, ohne die persönliche Betreuung zu ersetzen.“  
Holger Weiland, GF NEW Lift



**Insider-Tipp von Michael Möckel**  
Strategic Digital Consultant  
OPEN Digitalgruppe

„Der häufigste Fehler: Unternehmen starten mit dem spannendsten KI-Projekt statt mit dem schmerzhaftesten. Wenn ihr mit dem Schmerzpunkt anfangt, der eurem Team jeden Tag Zeit kostet, habt ihr in vier Wochen einen Business Case und das Buy-in für alles, was danach kommt.“



Ihr habt die Schmerzpunkte erkannt – und jetzt?

Unser **Context Recovery Sprint** ist genau die Brücke zwischen „Schmerzpunkt erkannt“ und „erster Agent gebaut“ – eine strukturierte Geschäftsprozess-Analyse mit KI-Perspektive. Klarer Scope, fester Preis, am Ende steht eine Entscheidungsvorlage, kein Workshop-Protokoll. QR-Code scannen und Inhalte des Sprints einsehen.



<sup>3</sup> McKinsey/Quantum Black (2025): The State of AI



## Move #3: Schatten-KI aufdecken & die Spielregeln festlegen

### Worum geht's:

Eure Mitarbeitenden nutzen bereits KI, wahrscheinlich unkontrolliert. Macht das Unsichtbare sichtbar und bietet eine sichere Alternative.




### Warum jetzt:

Laut Bitkom stellen nur 26 % der Unternehmen einen offiziellen Zugang zu generativen KI-Diensten bereit. Gleichzeitig verbieten nur 3 % die Nutzung komplett. Das heißt: Die Mehrheit nutzt KI über private Accounts, mit Datenrisiko. Und seit Februar 2025 verpflichtet Artikel 4 des EU AI Acts Unternehmen, die KI-Kompetenz ihrer Mitarbeitenden sicherzustellen.

### So geht's:

- Anonyme 5-Minuten-Umfrage:** „Welche KI-Tools nutzt ihr für eure Arbeit? Wie oft?“
- Ergebnisse mit der Ampel-Policy kategorisieren** (siehe unten)
- Innerhalb von 2 Wochen eine kontrollierte Alternative bereitstellen** (Enterprise-Instanz von ChatGPT, Claude oder eine Plattform wie die OPEN IMP)
- Kommuniziert klar:** „Wir wollen KI nicht verbieten – wir wollen sie sicher machen.“

### Die Ampel-Policy für KI-Nutzung:

Stufe	Regelung
 <b>Rot</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Private Accounts für Geschäftliche KI-Nutzung</li> <li>✗ Upload von Kundendaten in Öffentliche KI Systeme</li> <li>✗ Unkontrollierte Nutzung externer KI-Tools</li> </ul>
 <b>Gelb</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Neue Tools nur mit unkritischen Daten</li> <li>— Nutzung nur nach Freigabe durch Vorgesetzte</li> <li>— Testphasen mit dokumentiertem Feedback</li> </ul>
 <b>Grün</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Interne KI-Plattformen mit Enterprise-Lizenz</li> <li>✓ Technisch erzwungener Datenschutz (PII-Filter, Logging)</li> <li>✓ Kontrollierte Modellnutzung mit Audit-Trails</li> </ul>



**Insider-Tipp von Daniel Claessen**  
Senior Manager AI Solutions  
OPEN Digitalgruppe

„Schatten-KI ist kein Bösewicht, sie ist ein Signal. Wenn Mitarbeitende Tools auf eigene Faust nutzen, zeigt das echten Bedarf. Unsere Empfehlung: Klärt eure Rolle als „Deployer“ im Sinne des EU AI Acts. Damit vermeidet ihr bis zu 90 % der Dokumentationspflichten und habt trotzdem Rechtssicherheit.“





## Move #4: Den ersten KI-Agenten bauen

### Worum geht's:

Euer erster KI-Agent sollte kein Chatbot auf der Website sein. Startet mit einem internen Wissensassistenten, der eurem Team sofort hilft – und lernt dabei, wie KI in eurer Systemlandschaft funktioniert.

### Warum jetzt:

Laut WEF (World Economic Forum) lösen KI-Agenten bereits 78 % der Anfragen ohne menschliches Zutun und halbieren Lösungszeiten. BCG beziffert den Agentic-AI-Wertanteil heute auf 17 % – bis 2028 verdoppelt er sich.<sup>4</sup>

### So geht's:

1. **Wissensbereich wählen:** Technische Doku, interne Richtlinien, Produktinfos, FAQ, ein klar abgegrenztes Thema.
2. **50-200 relevante Dokumente sammeln** (PDFs, Handbücher, FAQ-Seiten).
3. **KI-Agenten aufsetzen**, der diese Dokumente durchsuchen und Fragen beantworten kann.
4. **2 Wochen intern testen** mit 5-10 Power-Usern. Feedback sammeln.
5. **Iterieren** und ausrollen.

### Wichtig:

Der erste Agent ist bewusst intern. Kein Kundenrisiko, niedrige Hemmschwelle, schnelles Feedback. Wenn er funktioniert, habt ihr den Beweis für den nächsten Schritt.

### ☑ Aus der Praxis: NEW LIFT – Vom Konzept zum produktiven KI-Agenten „Newton“

#### Herausforderung:

Ca. 1.000 technische Dokumente, Handbücher, Projektdaten, Konfigurationen, mussten für den Agenten zugänglich gemacht werden. Unterschiedlichste Formate, gewachsene Strukturen.

#### Lösung:

Newton versteht komplexe technische Zusammenhänge, nicht nur Schlagworte. Das System wählt automatisch das optimale Modell aus 54+ integrierten KI-Modellen. Vollständig in der privaten Infrastruktur von NEW LIFT – kein Byte verlässt das Unternehmen.

#### Ergebnis:

Präzise, kontextbezogene Antworten in Deutsch und Englisch. Architektur ausgelegt für Wachstum von 1.000 auf 20.000+ Dokumente.



**Insider-Tipp von Daniel Claessen**  
Senior Manager AI Solutions  
OPEN Digitalgruppe

„Euer erster Agent braucht kein halbes Jahr Entwicklung. In vielen Fällen reichen zwei Wochen für einen funktionierenden MVP. Der Trick liegt nicht im Modell, sondern im Context Engineering – also darin, dem Agenten das richtige Wissen in der richtigen Struktur zur Verfügung zu stellen. Das ist auch das, worüber ich auf der TRANSFORM gesprochen habe: Verlässliche KI statt Halluzinationen.“



**Context Engineering  
in der Praxis**

Wie baut man KI-Agenten, die nicht halluzinieren? Daniel Claessen zeigt es in seinem TRANSFORM-Vortrag „Verlässliche KI statt Halluzinationen“ anhand eines realen Praxisbeispiels. Jetzt den QR-Code scannen und Vortrag anschauen.

<sup>4</sup> BCG (2025): The Widening AI Value Gap (n=1.250)





## Move #5: Harte KPIs messen – nicht Aktivität

### Worum geht's:

Misst nicht, wie oft KI genutzt wird. Messt, was sie bewirkt.

### Warum jetzt:

McKinsey identifiziert die Verfolgung klar definierter KPIs als wichtigste Adoptionspraktik aber weniger als 20 % der Organisationen tun es.<sup>5</sup> Laut Deloitte erzielen nur 20 % Umsatzwachstum durch KI, obwohl 74 % es anstreben. Die Lücke? Fehlende Messbarkeit.<sup>6</sup>

### So geht's:

1. **VOR dem Go-Live definieren:** Was muss sich verbessern? (Bearbeitungszeit, Fehlerquote, Kundenzufriedenheit)
2. **Baseline messen OHNE KI:** Stoppt die Zeit für den Prozess, den ihr verbessern wollt, z.B. „Die Beantwortung einer technischen Supportanfrage dauert aktuell durchschnittlich 25 Minuten.“ oder „Ein Angebot zu erstellen kostet unser Team zur Zeit 45 Minuten.“
3. **Nach 4 Wochen mit KI erneut messen.**
4. **Differenz berichten** – in Stunden, Euro oder Zufriedenheitspunkten.
5. **Ergebnisse nutzen** für den Business Case des nächsten Use Cases.

### ✓ Aus der Praxis: Industrie-Druckluftanlagen – MVP als Messinstrument

#### Herausforderung:

Ein Industrieunternehmen wollte die Wartung seiner Druckluftanlagen digitalisieren. Aber bevor in die Breite investiert wird, brauchte es einen Beweis: Funktioniert das technisch? Akzeptieren die Endnutzer\*innen es?

#### Lösung:

Wir haben bewusst einen MVP gebaut, fokussiert auf den Kernprozess (Echtzeit-Sensordaten + Alarmierung), testbar an einem physischen Demonstrator. Durch KI-gestützte Entwicklung (Vibecoding, Cursor) radikal schnell vom Lastenheft zum Code.

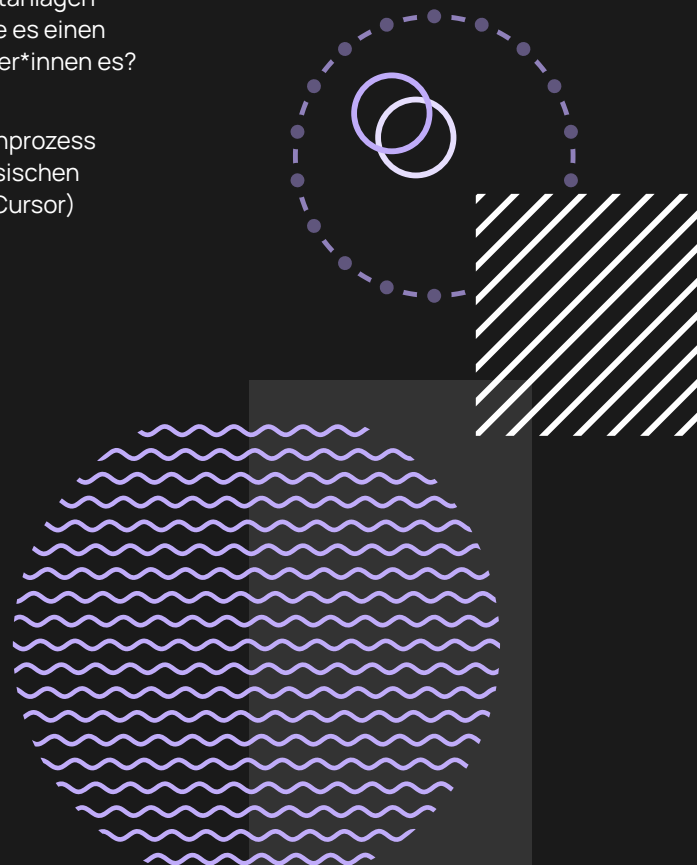
#### Ergebnis:

Technische Machbarkeit bewiesen, Nutzerakzeptanz durch intuitives UI bestätigt. Konkrete Baseline für alle weiteren Investitionsentscheidungen geschaffen.



**Insider-Tipp von Michael Möckel**  
Strategic Digital Consultant  
OPEN Digitalgruppe

„Ein Fehler, den wir immer wieder sehen: Unternehmen messen Token-Verbrauch oder Nutzungshäufigkeit. Das ist, als würdet ihr den Erfolg eures CRM daran messen, wie oft sich jemand einloggt. Entscheidend ist das Ergebnis: Weniger Suchzeit, weniger Fehler, schnellere Antworten. Alles andere ist Vanity Metric.“





## Move #6: KI-Kompetenz aufbauen – im ganzen Team

### Worum geht's:

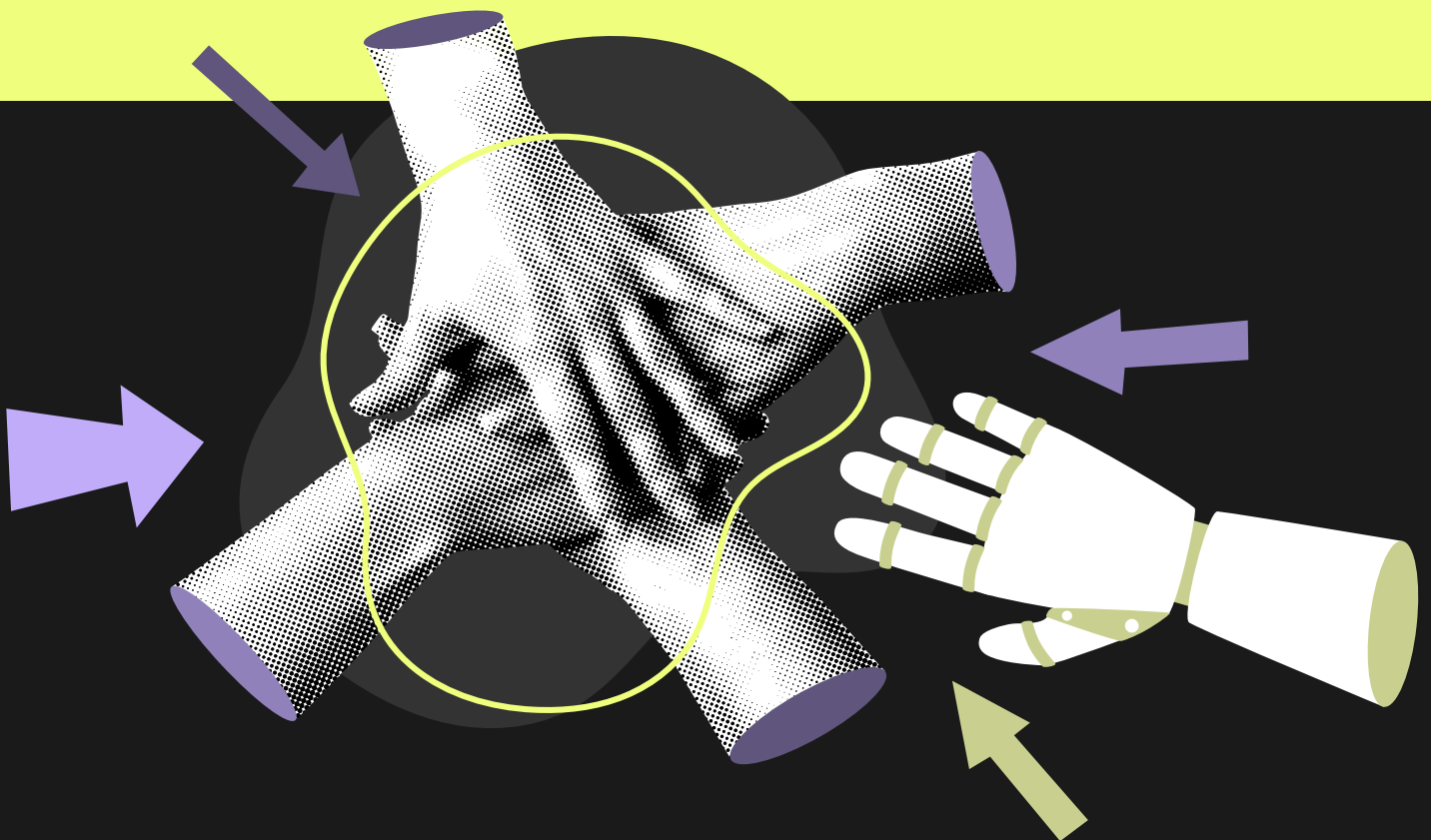
KI-Kompetenz muss in den Fachabteilungen entstehen, nicht nur in der IT. Und seit Februar 2025 ist das keine Kür mehr, sondern Pflicht.

### Warum jetzt:

70 % der Beschäftigten haben vom Arbeitgeber keine Möglichkeit zur KI-Fortbildung erhalten (Bitkom 2025). Gleichzeitig verpflichtet der EU AI Act (Art. 4) Unternehmen, die KI-Kompetenz ihrer Belegschaft sicherzustellen. Das ist geltendes Recht, nicht Zukunftsmusik.

### So geht's:

- 1. AI Champions benennen:** Eine Person pro Fachbereich, die als Multiplikator\*in wirkt.
- 2. 2-Stunden-Workshop durchführen:** „Was kann KI für MEINE Arbeit tun?“ Nicht abstrakt, sondern am konkreten Tagesablauf der Teilnehmer\*innen.
- 3. Internen KI-Kanal einrichten** (Slack/Teams) für Tipps und Erfahrungsaustausch.
- 4. Kognitive Belastung beachten:** BCG warnt vor „AI Brain Fry“, mentale Erschöpfung durch KI-Übernutzung.<sup>7</sup> Plant bewusste Offline-Zeiten ein.



**Insider-Tipp von Daniel Claessen**  
Senior Manager AI Solutions  
OPEN Digitalgruppe

„KI ersetzt keine\*n Expert\*in, sie macht gute Leute besser. Stanford zeigt: Selbst die besten KI-Modelle erreichen bei realen professionellen Aufgaben nur 67%.<sup>8</sup> Deshalb braucht es geschulte Menschen, die KI-Outputs bewerten können. Enablement ist keine einmalige Schulung, sondern ein laufender Prozess.“



Ihr wollt wissen, welche KI-Fortbildungen für euer Team sinnvoll sind?

Vereinbart einen Termin mit Michael Möckel. Er berät euch, welches Format zu eurem Reifegrad passt. Von Grundlagen über fachbereichsspezifische Formate bis zu strategischen Sessions für Führungskräfte.

michael.moeckel@open.de • +49 (0)221 99191 - 172





## Move #7: Vom Piloten zur Plattform skalieren

### Worum geht's:

Der gefährlichste Moment ist nach dem erfolgreichen Piloten. Jetzt müsst ihr skalieren, ohne für jeden Use Case das Rad neu zu erfinden.

### Warum jetzt:

BCG zeigt: KI-Vorreiter reinvestieren ihre Erträge systematisch. Ein Kreislauf, der sich selbst verstärkt.<sup>9</sup> Bis 2028 erwarten Unternehmen 7–10 % Umsatzsteigerung und 10–12 % Kostenreduktion durch KI. Aber 75 % scheitern an der Skalierung (Deloitte).<sup>10</sup>

### 🔒 Vendor Lock-in vermeiden:

Setzt auf eine Plattform, die mehrere KI-Modelle unterstützt (nicht nur GPT). Besteht auf offenen APIs, eure Daten müssen jederzeit exportierbar sein. Prüft den Datenstandort: Wo werden eure Daten verarbeitet? 93 % der deutschen Unternehmen bevorzugen KI aus Deutschland (Bitkom 2025).

### So geht's:

1. **Alles aus dem Piloten dokumentieren:** Was hat funktioniert? Was nicht? Welche Daten wurden gebraucht?
2. **Wiederverwendbare Plattform aufbauen,** nicht Einzellösungen. Jeder neue Use Case sollte schneller gehen als der Vorherige.
3. **Nächste 3 Use Cases definieren** auf Basis des Pain-Point-Fragebogens (Move #2).
4. **Monatliches KI-Review einrichten:** Was läuft? Was nicht? Wo ist der nächste Hebel?
5. **Reinvestieren:** KI-Erträge finanzieren den nächsten Schritt.

### ✅ Aus der Praxis: Hamburg Tourismus – Warum eine Plattform von Anfang an den Unterschied macht

#### Herausforderung:

Gäste erwarten personalisierte Antworten in Echtzeit – ob sie eine Reise planen, ein Hotel suchen oder ein Ticket brauchen. Aber Inspiration, Buchung und Events lagen in völlig getrennten Systemen. Eine Einzellösung hätte das Problem nur verschoben.

#### Lösung:

OPEN hat von Beginn an auf eine skalierbare Plattform gesetzt. Die Konzeption sieht spezialisierte KI-Agentinnen vor, die jeweils eine Gäste-Journey abdecken: Tagesplanung, Produktempfehlung, Reise-Inspiration, automatisierte Anfragen. Eine zentrale Orchestrierung entscheidet, welche Agentin wann übernimmt. Bestehende Systeme werden über Schnittstellen angebunden – modellunabhängig und erweiterbar.

#### Ergebnis:

Eine Architektur, die vom ersten Tag an auf Wachstum ausgelegt ist. Neue Journeys und Kanäle lassen sich ergänzen, ohne die Basis umzubauen.



**Insider-Tipp von Daniel Claessen**  
Senior Manager AI Solutions  
OPEN Digitalgruppe

*„Der Schlüssel zur Skalierung ist nicht mehr Technologie, sondern Architektur. Wenn euer erster Agent auf der richtigen Plattform läuft, ist der zweite in Tagen statt Wochen einsatzbereit. Deshalb bauen wir auf offene Standards und MCP-Schnittstellen – damit ihr nie von einem einzelnen Modell abhängig seid.“*



#### Eure persönliche Live-Demo

Ihr wollt sehen, wie eine Multi-Agenten-Plattform in der Praxis aussieht? Daniel Claessen zeigt euch die OPEN IMP in einer Live-Demo – mit echten Use Cases statt Powerpoint-Folien. Über den QR-Code könnt ihr einen Termin vereinbaren.



# Der 100-Tage-Plan

Dieser Plan fasst die 7 Moves in einen konkreten Zeitrahmen. Er basiert auf unserer bewährten Projektmethodik.

Phase	Zeitraum	Was passiert	Ergebnis
1 Audit & Discovery	Tage 1-30	KI-Schnellcheck, Pain-Point-Analyse, Schatten-KI-Inventur, Ampel-Policy, Architekturdefinition (Moves #1 - #3)	40-seitiges Analyse-Dokument mit priorisierten Use Cases
2 MVP bauen	Tage 31-60	Ersten KI-Agenten aufsetzen, MVP mit realen Daten, 5-10 Power-User, Governance einrichten, Baseline-KPIs (Moves #4 - #5)	Funktionierender KI-Agent im internen Testbetrieb
3 Skalierung starten	Tage 61-90	Produktiver Einsatz, weitere Systeme integrieren, KI-Kompetenz breit aufbauen, harte KPIs messen (Moves #5 - #7)	Messbarer ROI, Rollout in weitere Teams
4 Review & Roadmap	Tage 91-100	ROI bewerten, Readiness-Check wiederholen, nächste 3 Use Cases definieren, 12-Monats-Roadmap (Move #7)	Strategische Roadmap für nachhaltigen KI-Einsatz

## Förderung & Budget – Lasst kein Geld liegen.

Für den Mittelstand gibt es attraktive Förderprogramme. Hier die wichtigsten auf einen Blick:

Programm	Details	Relevanz
MID-Digitalisierung	Bis zu 15.000 € für Digitalisierungsprojekte	KI-Pilotprojekte, erste Agenten
MID-Assistent	Bis zu 48.000 € Zuschuss für Hochschulabsolvent*innen zur Projektumsetzung	Dedizierte KI-Ressource aufbauen
KI-Readiness-Checks	Geförderte Analysen über Mittelstand-Digital Zentren	Kostenfreie Erstanalyse
go-digital	Bis zu 16.500 € Förderung für KMU-Digitalisierung	Beratung und Umsetzung

Laut Bitkom planen 29 % der Unternehmen höhere KI-Investitionen als im Vorjahr. Global erhöhen 84 % ihre KI-Budgets (Deloitte 2026). Die Frage ist nicht, ob ihr investiert – sondern ob ihr die vorhandenen Fördertöpfe nutzt.



# Euer nächster Schritt

Die Cases zeigen: KI ist kein Projekt, das man „mal eben“ abhakt. Es ist ein neues Betriebssystem für euer Unternehmen.

Egal, ob ihr euch beim Schnellcheck als Einsteiger\*in oder als „bereit zur Skalierung“ eingeordnet habt, der nächste logische Schritt ist Klarheit für eure Roadmap.

Völlig egal, wo ihr gerade steht: In einem 30-minütigen Erstgespräch schauen wir uns gemeinsam an, welcher Move bei euch als Nächstes am meisten bewirkt. Keine Präsentation, sondern ein ehrlicher Blick auf eure Ausgangslage und die konkreten Möglichkeiten.

## Euer persönlicher Ansprechpartner



**Michael Möckel**

Strategic & Digital Consultant

michael.moeckel@open.de

Tel.: +49 (0)221 99191 - 172



Oder einfach den **QR-Code** scannen und direkt einen Termin für ein unverbindliches **Erstgespräch vereinbaren.**

Wir freuen uns darauf, gemeinsam euer Projekt anzugehen!

Euer OPEN  
Digitalgruppe  
Team



# Anhang: Die Datenbasis

Alle Empfehlungen in diesem Playbook basieren auf Daten aus über 35 internationalen Studien. Hier die wichtigsten Kennzahlen im Überblick.

## KI-Adoption & Skalierung

Kennzahl	Wert	Quelle
KI-Einsatz Deutschland	36 % (Vorjahr 20 %)	Bitkom 2025
KI-Nutzung weltweit	78 %	McKinsey 2025
Gen-AI-Reife „ausgereift“	Nur 1 %	McKinsey 2025
Pilot-to-Production geschafft	50 % nicht	Deloitte 2026
Agentic-AI-Planung	74 % in 2 Jahren	Deloitte 2026

## KI-Wertlücke & Outperformance

Kennzahl	Wert	Quelle
AI Value Gap	5 % Wert, 60 % Nachzügler	BCG 2025
Umsatzwachstum Vorreiter	3,6x	BCG 2025
EBIT-Marge Vorreiter	1,6x	BCG 2025
Reinventoren-Vorsprung	+15 PP Umsatz	Accenture 2024
Wirtschaftspotenzial KI	\$7,6–17,9 Bio. bis 2038	WEF 2025

## Talent & Mensch

Kennzahl	Wert	Quelle
Keine KI-Fortbildung vom Arbeitgeber	70 %	Bitkom 2025
Jobs nicht um KI redesignt	84 %	Deloitte 2026
KI-Skills Gehaltsprämie	56 %	PwC 2025
KI bei profess. Aufgaben (max.)	67 %	Stanford/Mercor
KI-Vorfalle Meldungen 2024	233 (+56 %)	Stanford HAI





## Investitionen & Kosten

Kennzahl	Wert	Quelle
Globale KI-Investitionen	\$252,3 Mrd. (+26 %)	Stanford HAI
Inferenzkosten-Reduktion	280x in 18 Monaten	Stanford HAI
Investitionssteigerung global	84 % erhöhen Budgets	Deloitte 2026
Bevorzugen KI aus Deutschland	93 %	Bitkom 2025

## Quellenverzeichnis (Auswahl)

- ▶ Stanford HAI (2025): AI Index Report 2025. 8th Ed.
- ▶ McKinsey/QuantumBlack (2025): The State of AI
- ▶ BCG (2025): The Widening AI Value Gap (n=1.250)
- ▶ BCG (2025): AI-First Companies Win the Future
- ▶ Deloitte AI Institute (2026): State of AI in the Enterprise
- ▶ Accenture (2025): Technology Vision 2025
- ▶ WEF/Accenture (2025): AI in Action
- ▶ Capgemini (2025): Harnessing the Value of GenAI. 2nd Ed
- ▶ PwC (2025): Global AI Jobs Barometer
- ▶ PwC/TU München (2025): KI im Mittelstand
- ▶ Bitkom (2025): Generative KI im Unternehmen
- ▶ MIT Sloan (2025): EPOCH Framework
- ▶ Bedard et al. (2026): AI Brain Fry. HBR.

Vollständiges Quellenverzeichnis mit 35+ Studien auf Anfrage erhältlich.