

Dr. M.-J. Fischer

KI-Beratung für den deutschen Mittelstand

Strategien, Business Cases und Umsetzungsmodelle
für die erfolgreiche Einführung von Künstlicher Intelligenz

Dokumententyp

Whitepaper

Datum

Jan 2026

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	2
Marktbild und Evidenzlage	3
Beratungsmodell und Leistungsspektrum.....	5
Wirtschaftlichkeit, ROI und Budgetmodelle	7
Umsetzungsfahrplan, Governance und Compliance	9
Checklisten und Vorlagen	11
Offene Fragen und Grenzen.....	14
Rechtlicher Hinweis / Disclaimer	15

Executive Summary

Die belastbarste Kernaussage für den deutschen Markt lautet: KI ist im Mittelstand kein Nischenthema mehr, aber die Statistik hängt stark von Definition und Stichprobe ab. Im IAB-Betriebspanel stieg die Nutzung generativer KI von 5 % der Betriebe im Jahr 2023 auf 25 % im Jahr 2025; weitere 9 % planten den Einsatz. Bitkom meldete im September 2025, dass 36 % der Unternehmen ab 20 Beschäftigten KI einsetzten, weitere 47 % den Einsatz planten oder diskutierten. Das ifo-Institut berichtete im Juni 2026 bereits 54,4 % Unternehmen mit KI-Software-Nutzung; bei Großunternehmen waren es 67,2 %, bei mittleren 47,0 % und bei kleinen 51,2 %. Diese Zahlen sind nicht als eine einzige konsistente Zeitreihe zu lesen, sondern als unterschiedliche Messungen desselben Beschleunigungstrends.¹

Für die Beratungsarbeit ist wichtiger als der Hype die Heterogenität der Erträge. Feld- und Laborexperimente zeigen deutliche Potenziale, aber keine universellen Produktivitätsgewinne: In einem großen Kundendienst-Feldexperiment stieg die Produktivität im Mittel um 15 %, mit deutlich stärkeren Effekten bei weniger erfahrenen Beschäftigten. In einem kontrollierten Entwicklerexperiment erledigte die GitHub-Copilot-Gruppe eine Aufgabe 55,8 % schneller. Gleichzeitig zeigt andere Evidenz, dass ein erheblicher Teil der Nutzer in nicht idealen Kontexten keinen messbaren Vorteil erzielt; in einer Studie zu nicht-englischen Schreib- und Datenaufgaben verbesserten sich 34 % bzw. 42 % der Teilnehmenden mit ChatGPT nicht.² Das bedeutet für KMU-Beratung: Use-Case-Engineering, Datenkontext, Prompt-/Prozessdesign und Qualitätssicherung entscheiden über den ROI.³

Der praktikable Beratungsansatz für den deutschen Mittelstand ist daher kein „Big Bang“, sondern ein gestuftes Modell: strategische Fokussierung, priorisierte Use Cases, Daten- und Systemzugang, kontrollierter Pilot, saubere Governance, skaliertes Roll-out und kontinuierliches Enablement. Für kleine Häuser ist ein 8- bis 16-Wochen-Pilot mit einem einzelnen, eng begrenzten Prozess meist sinnvoller als ein unternehmensweites Transformationsprogramm. Für größere mittelständische Unternehmen ab etwa 250 Mitarbeitenden wird Governance spätestens wegen AI Act, Datenschutz, Rollenmodell, Auditierbarkeit und Beschaffungslogik zu einem eigenen Arbeitspaket. Seit dem 2. Februar 2025 gelten bereits Verbote bestimmter KI-Praktiken sowie Pflichten zur KI-Kompetenz; ab

¹ https://www.welt.de/newsticker/dpa_nt/infoline_nt/wirtschaft_nt/article69f9bde996fe1372395e9f33/nutzung-von-ki-in-unternehmen-sprunghaft-gestiegen.html

² Zit. Nach <https://arxiv.org/abs/2304.11771>

³ Der Return on Investment (ROI) ist eine der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, die das Verhältnis zwischen dem erzielten Gewinn und dem eingesetzten Kapital einer Investition misst. Er gibt präzise an, wie effizient und rentabel ein Unternehmen, ein Projekt oder eine Marketingmaßnahme das eingesetzte Geld nutzt. Der ROI wird in der Regel als Prozentsatz ausgedrückt. Die klassische Grundformel lautet $ROI \% = \frac{\text{Gewinn}}{\text{investiertes Kapital}} \times 100$.

dem 2. August 2025 gelten weitere Regeln unter anderem für Governance-Strukturen und GPAI-Modelle, und ab dem 2. August 2026 greift der AI Act grundsätzlich. Parallel bleiben die DSGVO-Grundsätze zu Zweckbindung, Datenminimierung, Rechtsgrundlage, Auftragsverarbeitung, DPIA und Drittlandtransfers zentral.⁴

Marktbild und Evidenzlage

Für diesen Bericht werden drei Unternehmensszenarien genutzt: 10–50 Mitarbeitende, 50–250 Mitarbeitende und 250–1000 Mitarbeitende. Formal definiert die EU KMU als Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten und entweder höchstens 50 Mio. Euro Umsatz oder 43 Mio. Euro Bilanzsumme; das dritte Szenario ist daher keine juristische KMU-Kategorie, sondern eine mittelstandsnahen Mid-Market-Erweiterung für Beratungsplanung, weil viele deutsche Familienunternehmen sich kulturell dem Mittelstand zuordnen, obwohl sie statistisch darüber liegen.⁵

Deutschland liegt im europäischen Digitalisierungsrahmen bei der wirtschaftlichen Nutzung digitaler Technologien nicht schlecht, aber keineswegs in einem Sättigungszustand. Der Länderbericht zur Digitalen Dekade 2025 bescheinigt Deutschland eine solide Unternehmensdigitalisierung, zugleich aber Verbesserungspotenzial bei digitalen Kompetenzen und öffentlicher Digitalisierung; Deutschlands überarbeitete nationale Roadmap umfasst 50 Maßnahmen mit einem Budget von 102,1 Mrd. Euro. In der KPI-Grafik des Berichts erreicht Deutschland beim KI-KPI nur 26 % des EU-2030-Zielwerts; bei der digitalen Intensität (DII) sind es 89 %, bei ICT-Spezialisten 53 %. Das ist für die Beratungspraxis entscheidend: Das Engpassfeld ist nicht allein Technologie, sondern Fähigkeiten, Adoption und Betriebsmodell.⁶

Kennzahl	Wert	Quelle / Stand	Einordnung
KI-KPI Deutschland als Anteil des EU-2030-Zielwerts	26 %	Europäische Kommission, Länderbericht Deutschland, Bild/KPI-Grafik, Update 2025	Offizielle EU-KPI, zuletzt verfügbare Daten für diese Linie: 2023
Digitale Intensität von Unternehmen als Anteil des EU-Zielwerts	89 %	Europäische Kommission, 2025	Solide Basis, aber noch nicht Zielerreichung
ICT-Spezialisten als Anteil des EU-Zielwerts	53 %	Europäische Kommission, 2025	Fachkräfteengpass bleibt strukturell

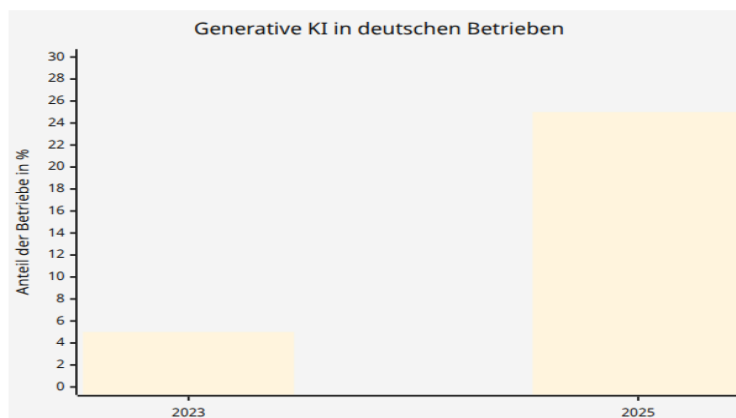
⁴ Siehe <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/LSU/?uri=CELEX%3A32024R1689>

⁵ Vgl. https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-definition_en

⁶ <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/factpages/germany-2025-digital-decade-country-report>

Kennzahl	Wert	Quelle / Stand	Einordnung
Generative KI in Betrieben	25 %	IAB-Betriebspanel, veröffentlicht 5. Mai 2026, bezogen auf 2025 ⁷	2023: 5 %; weitere 9 % planen Einsatz
KI-Einsatz in Unternehmen ab 20 Beschäftigten	36 %	Bitkom-Umfrage, 15. Sept. 2025	Weitere 47 % planen oder diskutieren
KI-Software-Nutzung in deutschen Unternehmen	54,4 %	ifo, veröffentlicht Juni 2026	Große 67,2%; mittlere 47,0%; kleine 51,2 %
Beratungsmarkt Deutschland gesamt	>48 Mrd. € Umsatz 2024	BDU-Angabe, zitiert 2025	Kontext für externes Beratungsangebot
BDU-Tagessatz Projektleiter/Manager	1.950 € pro Tag	BDU-Angabe, zitiert 2025	Referenz für Modellbudgets
BDU-Tagessatz Geschäftsleitung/Partner	2.550 € pro Tag	BDU-Angabe, zitiert 2025	Referenz für Modellbudgets

Die sektoralen Signale sprechen dafür, die Beratungsansprache nicht nur nach Branche, sondern nach **Prozessfamilien** zu strukturieren. ifo meldet 58,7 % KI-Nutzung in der Industrie. Das IAB zeigt besonders hohe GenAI-Nutzung in Kommunikation (59 %) und Finanz-/Versicherungsbereich (50 %), immer noch 34 % in Unterricht/Erziehung. Praktisch heißt das: In der Industrie dominieren Qualitäts-, Planungs-, Instandhaltungs- und Dokumentationsfälle; im Handel eher Produktdaten, Kundenservice, Forecasting und Einkauf; in Dienstleistungen oft Wissensarbeit, Text-/Angebotsprozesse, Recherche und Support.⁸

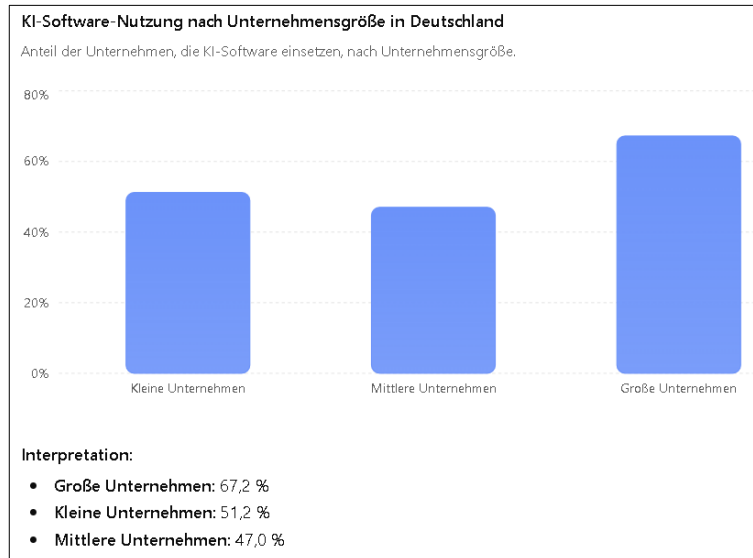


Die Grafik zeigt die IAB-Messung zur generativen KI in Betrieben: 5 % im Jahr 2023 ver-

⁷ Zit. nach https://www.welt.de/newsticker/dpa_nt/infoline_nt/wirtschaft_nt/article69f9bde996fe1372395e9f33/nutzung-von-ki-in-unternehmen-sprunghaft-gestiegen.html

⁸ https://www.welt.de/newsticker/dpa_nt/infoline_nt/wirtschaft_nt/article6a22999a8d84dbd8a4ed5a05/ifo-ueber-die-haelfte-der-deutschen-unternehmen-nutzt-ki.html

aus 25 % im Jahr 2025. Die Verdopplungs- und Verfünfachungsdynamik ist real, aber sie betrifft zunächst vor allem niedrigschwellige Chatbot- und Assistenzanwendungen. 90 % der nutzenden Betriebe greifen auf frei zugängliche Software zurück; nur 16 % nutzen eingekaufte und mit eigenen Daten angepasste Lösungen, 6 % entwickeln eigene Modelle. Für Berater ist das ein Warnsignal: In vielen KMU existiert zuerst Schattennutzung, nicht Governance.⁹

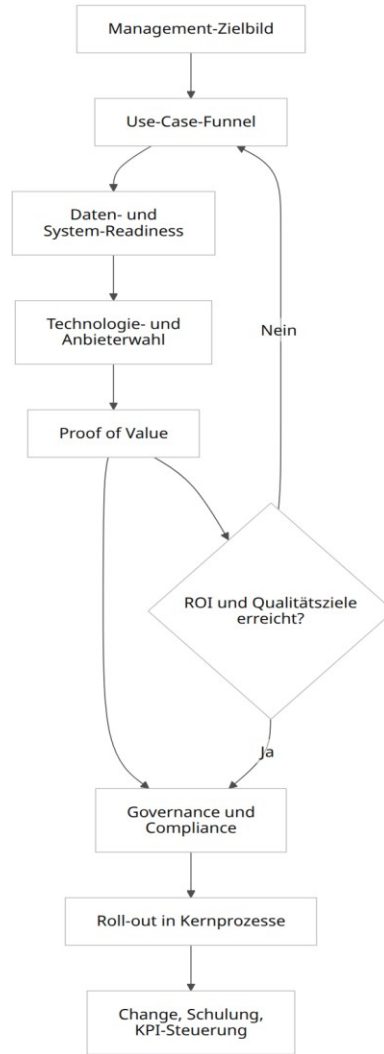


Diese ifo-Grafik illustriert den aktuellen Größenunterschied bei der KI-Software-Nutzung. Sie zeigt zugleich, dass der „kleine Mittelstand“ nicht einfach abgehängt ist; die Differenz zu mittleren Unternehmen ist gering, der Sprung zu großen Unternehmen aber deutlich. Beratungsseitig spricht das für vorgefertigte, stark standardisierte Pakete bei 10–50 Mitarbeitenden und für Betriebsmodell-/Governance-Arbeit bei 250+ Mitarbeitenden.

Beratungsmodell und Leistungsspektrum

Das wirksamste Beratungsmodell für KMU ist modular. Es sollte nicht mit Technologieauswahl beginnen, sondern mit Geschäftsproblem, Prozessgrenzen, Datenzugang und Verantwortungsmodell. Die methodische Leitfrage lautet nicht „Wo können wir ein LLM einsetzen?“, sondern „Welcher Prozess hat ein hinreichend standardisiertes Input-/Output-Muster, genug Datenkontext und einen plausiblen wirtschaftlichen Hebel?“ Diese Struktur folgt aus der empirischen Heterogenität der Produktivitätseffekte und aus dem Unterschied zwischen frei zugänglichen, schnell eingeführten Tools und wirklich wertschöpfenden, integrierten Lösungen.

⁹ https://www.welt.de/newsticker/dpa_nt/infoline_nt/wirtschaft_nt/article69f9bde996fe1372395e9f33/nutzung-von-ki-in-unternehmen-sprunghaft-gestiegen.html



Die fachlichen Leistungsmodule einer belastbaren KI-Beratung für KMU sind im Kern stabil: Strategieentwicklung, Use-Case-Identifikation, Datenstrategie, Technologieauswahl, Implementierung, Change Management, Schulung, Governance und Datenschutz/Compliance. Seit dem AI Act gehört „AI literacy“ praktisch in jedes Mandat; unter DSGVO-Gesichtspunkten müssen zudem Rechtsgrundlage, Zweckbindung, Datenminimierung, Auftragsverarbeitung und – je nach Einsatz – DPIA und Drittlandtransfers geprüft werden.

Beratungsmodell	Geeignet für	Typischer Scope	Modellierte Dauer	Modellierter Kostenrahmen	Wann sinnvoll
Strategie-Sprint	10–50 MA	Zielbild, Priorisierung, Governance-Minimum	2–4 Wochen	20–50 T€	Wenn noch kein klarer Startpunkt existiert
Use-Case- und Daten-Assessment	10–250 MA	Prozessanalyse, Datenzugänge,	4–6 Wochen	40–90 T€	Wenn mehrere Ideen im Raum

Beratungsmodell	Geeignet für	Typischer Scope	Modellierte Dauer	Modellierter Kostenrahmen	Wann sinnvoll
		Werthebel, Roadmap			stehen
Proof of Value	10–250 MA	Ein eng begrenzter Pilot in einem Kernprozess	6–12 Wochen	60–160 T€	Wenn ROI nachgewiesen werden muss
Roll-out und Betriebskonzept	50–1000 MA	Integration, Rollen, QA, Security, Schulung	3–9 Monate	160–450 T€	Wenn Pilot erfolgreich war
Managed Governance und Enablement	50–1000 MA	Policies, Vendor-Risk, KPI-Review, Schulung, Audit-Fähigkeit	laufend	6–18 T€/Monat	Wenn mehrere KI-Use-Cases parallel laufen

Hinweis zur Methodik: Diese Kosten- und Dauerspannen sind Modellwerte dieses Berichts, keine amtlichen Durchschnittswerte. Sie basieren primär auf öffentlichen BDU-Tagessätzen für Beratung und – für Nutzerassistenten – ergänzend auf öffentlichen Listenpreisen von Microsoft 365 Copilot Business; Rabatte, Währung, Leistungsumfang und interner Aufwand können die Realwerte stark verschieben. Microsoft nennt zudem Copilot Chat für berechnete Microsoft-365-Konten als „included“, während Agenten nutzungsbasiert („metered“) bepreist werden.

Für die Technologieauswahl sollten KMU im Regelfall drei Stufen unterscheiden: sofort nutzbare Assistenten für Wissens- und Textarbeit, domänenspezifische RAG-/Suchlösungen für interne Dokumente und prozessintegrierte Automatisierung/Agenten für wiederkehrende Abläufe. Je weiter man nach rechts geht, desto wichtiger werden Datenmodell, Rollen, Protokollierung, QA und Eingriffsrechte des Menschen. Gerade weil Agentennutzung häufig verbrauchsabhängig ist, muss Kostenkontrolle in die Architekturentscheidung hinein.

Wirtschaftlichkeit, ROI und Budgetmodelle

Die ökonomische Logik von KI-Beratung für KMU sollte immer auf drei Nutzenarten getrennt werden: erstens Zeitgewinn in bestehenden Tätigkeiten, zweitens Qualitätsgewinn bzw. Fehlerreduktion, drittens Umsatz- oder Serviceeffekte. Besonders belastbar sind bisher Zeit- und Produktivitätseffekte in klar umrissenen Aufgaben. Das NBER/QJE-Kundendienstexperiment weist 15 % Produktivitätssteigerung aus; das GitHub-Copilot-Experiment 55,8 % schnellere Aufgabenerledigung in einer kontrollierten Coding-Aufgabe; Retail-Feldexperimente zeigen je nach Workflow 0 % bis 16,3 % zusätzlichen Wertbeitrag. Gleichzeitig belegt die Gegenliteratur, dass Nutzen nicht automatisch auf komplexe, sprachlich oder domänenspezifisch schwierige Aufgaben übertragbar ist.

Daraus folgt eine nüchterne Daumenregel für Business Cases: KMU sollten nicht mit spektakulären Benchmark-Zahlen kalkulieren, sondern mit einer konservativen Planungsannahme von ungefähr 3 % bis 7 % Netto-Zeitgewinn in gut abgegrenzten Büro-, Wissens- und Supportprozessen im ersten Jahr. Diese Spanne ist bewusst defensiv; sie liegt unter den prominentesten Studienwerten und lässt Raum für Lernkurven, Review-Aufwand und Anlaufverluste. Sie ist eine Management-Annahme dieses Berichts, kein externer Durchschnittswert. Empirisch motiviert wird sie durch die Mischung aus sehr positiven und teils nullnahen Ergebnissen in den genannten Studien.¹⁰

ROI-Formel für KMU-Projekte

Baustein	Formel	Kommentar
Jährlicher Bruttounutzen Zeit	Anzahl Nutzer × Zeitersparnis pro Tag × Arbeitstage × Vollkosten pro Stunde	Für erste Modelle der wichtigste Hebel
Jährlicher Bruttounutzen Qualität	vermiedene Fehler × Fehlerkosten	Besonders wichtig bei Dokumentation, Service, Ausschreibungen
Jährlicher Bruttounutzen Umsatz	zusätzliche Conversion / Upsell / schnellere Angebote × Deckungsbeitrag	Nur ansetzen, wenn sauber messbar
Jährliche Vollkosten	Beratung + Lizenzen/Plattform + Integration + internes Projektteam + Schulung + Betrieb	Vollkosten statt nur externer Rechnung
ROI	(Gesamtnutzen – Vollkosten) / Vollkosten	Basiskennzahl
Payback	Vollkosten / monatlicher Nutzen	Für Entscheider oft anschlussfähiger als ROI

Die folgenden Budget- und ROI-Beispiele sind bewusst szenariobasiert. Als Referenz für interne Vollkosten wird hier ein durchschnittlicher Arbeitskostenwert von 45 € pro geleisteter Stunde in Deutschland für Produktion und Dienstleistungen verwendet; das ist ein makroökonomischer Referenzwert, kein spezifischer White-Collar-Satz. Für Beratung wird mit den oben genannten BDU-Referenzen gearbeitet.

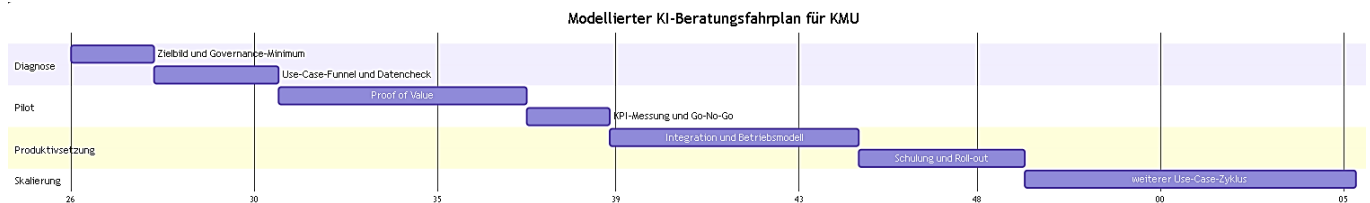
¹⁰ Zit. nach <https://arxiv.org/abs/2304.11771>

Szenario	Beispiel-budget	Beispiel-nutzer	Konservative Zeitersparnis	Jährlicher Bruttonutzen	Payback	ROI im ersten Jahr
10–50 MA	70 T€	20	15–30 Min./Tag	49,5–99,0 T€	17,0–8,5 Monate	–29% bis +41%
50–250 MA	220 T€	80	15–30 Min./Tag	198–396 T€	13,3–6,7 Monate	–10% bis +80%
250–1000 MA	550 T€	250	12–25 Min./Tag	495–1.031 T€	13,3–6,4 Monate	–10% bis +88%

Interpretation: Schon konservative Szenarien können in 7–17 Monaten zurückverdient werden; zugleich zeigen die unteren Werte, dass ein schlecht gewählter Roll-out im ersten Jahr auch negativen ROI haben kann. Genau deshalb ist das Proof-of-Value-Modell für den Mittelstand ökonomisch sauberer als ein breitflächiger Start. Die obere Spannweite setzt voraus, dass die Lösung in einen häufigen Kernprozess eingebettet ist und nicht nur gelegentliches „Tool-Spielzeug“ bleibt.

Umsetzungsfahrplan, Governance und Compliance

Ein praxistauglicher Fahrplan für KMU hat vier Stufen: Diagnose, Pilot, Produktivsetzung, Skalierung. In kleinen Unternehmen kann Stufe eins bis drei innerhalb eines Quartals gelingen. In größeren Mittelständlern muss man typischerweise Architektur, Rollen, Security, Betriebsratsthemen, Vendor Management und Schulungslogik zusätzlich aufsetzen; dadurch verlängert sich der Pfad eher auf vier bis neun Monate. Öffentliche, deutschlandweit standardisierte Durchschnittswerte für KI-Beratungslaufzeiten sind kaum transparent verfügbar; die nachfolgenden Zeitpläne sind deshalb als modellierte Planungswerte zu lesen.



Rechtlich und organisatorisch ist 2025/2026 ein Kipppunkt. Der AI Act gilt grundsätzlich ab 2. August 2026; Verbote bestimmter Praktiken sowie Pflichten zur KI-Kompetenz gelten bereits seit 2. Februar 2025, und Teile zu Governance-Struktur, Sanktionen und GPAI-Modellen seit 2. August 2025. Für KMU heißt das praktisch: Schon ein „einfacher“ KI-Pilot braucht einen dokumentierten Zuständigkeitsrahmen, Nutzungsregeln, Schulungsnachweis und eine Einordnung, ob bzw. wie externe Modelle eingebunden werden.

Unter DSGVO-Perspektive müssen Berater und KMU fünf Fragen früh klären. Erstens: Gibt es eine tragfähige Rechtsgrundlage nach Art.6? Zweitens: Sind Zweckbindung und

Datenminimierung gewahrt? Drittens: Liegt bei einem externen Dienstleister eine belastbare Auftragsverarbeitung nach Art.28 vor? Viertens: Löst der Anwendungsfall wegen neuer Technologien oder hoher Risiken eine DPIA nach Art.35 aus? Fünftens: Werden Daten in Drittländer übertragen oder dort verarbeitet, sodass Kapitel V/Art. 44ff. relevant wird? Diese Punkte sind nicht „Legal Feinschliff am Ende“, sondern Architekturentscheidungen.

Risiko	Typisches Symptom	Eintritt	Wirkung	Frühe Gegenmaßnahme
Falscher Use Case	hübsche Demo, keine Prozesswirkung	hoch	hoch	nur high-frequency/high-friction Prozesse pilotieren
Schlechter Datenkontext	generische oder unbrauchbare Antworten	hoch	hoch	RAG/Dokumentenzugriff und Daten-Cleansing vor Roll-out
Qualitäts- und Halluzinationsfehler	fachlich plausible, aber falsche Outputs	mittel bis hoch	hoch	Mensch-in-der-Schleife, Testkatalog, Freigaberegeln
Schatten-KI und Datenabfluss	Mitarbeitende nutzen frei zugängliche Tools ungeprüft	hoch	hoch	zugelassene Tool-Liste, Schulung, Policy, Logging
DSGVO-/AI-Act-Lücke	keine Rechtsgrundlage, keine Rollen, keine DPIA	mittel	sehr hoch	Compliance-Check als Stage Gate vor Produktivsetzung
Kosten-Drift	agentische Nutzung wächst nutzungs basiert	mittel	mittel bis hoch	Budget-Caps, Monitoring, FinOps
Niedrige Adoption	Lizenzen da, Nutzung gering	hoch	hoch	rollenbasiertes Training, konkrete Use-Case-Playbooks
Fachkräftemangel	Projekt hängt an 1–2 „Power Usern“	mittel	hoch	Multiplikatorenmodell und interne Enablement-Community

Diese Risikomatrix ist direkt durch die Evidenz gestützt: IAB weist den breiten Einsatz frei verfügbarer Tools nach; die Forschung zeigt zugleich, dass Qualitätsgewinne stark kon-

textabhängig sind und Reasoning-/Halluzinationsprobleme real bleiben. Deshalb muss die Beratung den Review-Aufwand mit designen, nicht gegen ihn argumentieren.

Checklisten und Vorlagen

Checkliste für Berater

- Ist der Zielprozess häufig genug, standardisiert genug und wirtschaftlich relevant genug für einen Pilot?
- Gibt es einen klaren Baseline-KPI-Satz vor Projektstart: Durchlaufzeit, Fehlerquote, Bearbeitungsvolumen, Erstlösungsquote, Angebotslaufzeit oder Conversion?
- Sind Datenquellen, Berechtigungen, Verantwortliche und Freigabeschritte dokumentiert?
- Ist der Anwendungsfall auf AI-Act-/DSGVO-Relevanz geprüft und – falls nötig – per DPIA abgesichert?
- Ist der Pilot so eng geschnitten, dass er in 6–12 Wochen messbar wird? Die IAB-/Bitkom-/ifo-Lage spricht für schnelle, abgegrenzte Einstiege statt Volltransformationen.
- Gibt es einen schriftlichen Go-/No-Go-Mechanismus nach dem Pilot? Ohne diesen kippen Mittelstandsprojekte oft in unklare Dauerversuche.

Checkliste für KMU

- Verantwortlicher Sponsor in Geschäftsführung oder Bereichsleitung benannt.
- Ein Prozess mit messbarem Werthebel ausgewählt, nicht „KI allgemein“.
- Freigegebener Werkzeugkasten definiert; Schatten-KI explizit adressiert.
- Daten- und Dokumentenzugriff technisch und organisatorisch geklärt.
- Mitarbeitende erhalten rollenbezogene KI-Schulung; AI-Literacy ist keine Kür mehr.
- Erfolg wird nach 8–12 Wochen gegen Baseline gemessen, nicht nach subjektivem Eindruck.

KPI-Set für Steuerung und Skalierung

KPI	Definition	Warum relevant
Aktive Nutzungsquote	aktive Nutzer / lizenzierte Nutzer	misst echte Adoption statt bloßer Beschaffung
Zeitersparnis pro Fall	Baseline-Zeit minus neue Zeit	Kerninput für ROI
First-pass-Qualität	Anteil Outputs ohne Nacharbeit	fängt Halluzinations-/Qualitätsrisiken ein
Ausnahmekosten	Fälle mit Eskalation an Mensch	guter Stabilitätsindikator
Bearbeitungsvolumen pro FTE	Fälle pro Vollzeitäquivalent	Produktivität im Betrieb
Durchlaufzeit	Zeit von Eingang bis Abschluss	zentral für Service- und Angebotsprozesse
Fehlerkosten	Nacharbeit, Reklamationen, Compliance-Fälle	Qualität monetarisieren
Schulungsabdeckung	geschulte Mitarbeiter / relevante Mitarbeiter	AI-Literacy und Change-Reife
Compliance-Status	DPIA, AVV, Rollen, Logs, Freigaben	Audit- und Rechtsfestigkeit
Einheitenkosten	Vollkosten je Fall / Vorgang	Vergleich vor/nach KI-Einsatz

Vorlage für einen kompakten Business Case

Feld	Eintrag
Zielprozess	
Problem heute	
Volumen pro Monat	
Durchschnittliche Bearbeitungszeit heute	
Fehler-/Nacharbeitsquote heute	
Erwartete Zeitersparnis	
Erwartete Qualitätsverbesserung	
Externe Projektkosten	
Interne Projektkosten	
Lizenz-/Plattformkosten p. a.	
Erwarteter Bruttonutzen p. a.	
Erwarteter Payback	
Go-/No-Go-Kriterium nach Pilot	

Offene Fragen und Grenzen

Die Evidenzlage ist gut genug für Entscheidungen, aber nicht perfekt harmonisiert. Besonders die Adoptionszahlen sind methodisch nicht direkt vergleichbar, weil Digital-Decade-KPIs, IAB-Betriebspanel, Bitkom-Umfragen und ifo-Erhebungen unterschiedliche Grundgesamtheiten, Zeitstände und KI-Definitionen verwenden. Der Bericht nutzt sie daher zur Triangulation, nicht als einheitliche Zeitreihe.

Für durchschnittliche Projektlaufzeiten und typische KI-Beratungspreise speziell in Deutschland existieren öffentlich frei zugängliche, belastbare Standardbenchmarks nur begrenzt. Deshalb sind die Budget- und Zeitpläne in diesem Bericht bewusst als modellierte Szenarien auf Basis transparenter Annahmen ausgewiesen. Wer daraus ein konkretes Angebot ableitet, sollte drei Dinge projektspezifisch nachschärfen: internen Stundensatz, Integrationskomplexität und regulatorische Exponiertheit des Use Cases.

Die wichtigste praktische Schlussfolgerung bleibt dennoch robust: Für den deutschen Mittelstand ist KI-Beratung 2025/2026 dann wirtschaftlich sinnvoll, wenn sie klein startet, hart misst, sauber regelt und nur erfolgreiche Muster skaliert. Nicht die Menge der Ideen, sondern die Kombination aus Use-Case-Fit, Datenzugang, Governance und Adoption entscheidet über belastbaren Mittelstands-ROI.

Rechtlicher Hinweis / Disclaimer

Informationszweck

Dieses Whitepaper dient ausschließlich allgemeinen Informations-, Diskussions- und Bildungszwecken. Die enthaltenen Inhalte stellen weder eine Rechts-, Steuer-, Wirtschafts-, Unternehmens-, Investitions-, Finanz- oder Anlageberatung noch eine sonstige professionelle Beratung dar. Sie ersetzen keine individuelle Beratung durch entsprechend qualifizierte Fachleute.

Keine Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen, Analysen, Einschätzungen, Prognosen und Bewertungen wurden nach bestem Wissen und Gewissen auf Grundlage öffentlich zugänglicher Quellen und zum Zeitpunkt der Veröffentlichung verfügbarer Informationen erstellt. Trotz sorgfältiger Recherche übernimmt der Autor keine Gewähr oder Garantie für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität, Genauigkeit oder Eignung der bereitgestellten Inhalte für bestimmte Zwecke.

Insbesondere können sich wirtschaftliche, politische, rechtliche, regulatorische, technologische und geopolitische Rahmenbedingungen jederzeit ändern. Zukunftsgerichtete Aussagen, Szenarien, Prognosen oder Einschätzungen beruhen auf Annahmen und unterliegen naturgemäß Unsicherheiten.

Keine Handlungsempfehlung

Die Inhalte dieses Whitepapers stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Vermögenswerten, keine Investitionsempfehlung, keine strategische Unternehmensberatung und keine Empfehlung für konkrete geschäftliche, finanzielle oder politische Entscheidungen dar.

Entscheidungen, die auf Grundlage der in diesem Dokument enthaltenen Informationen getroffen werden, erfolgen ausschließlich auf eigenes Risiko der jeweiligen Nutzerinnen und Nutzer.

Haftungsbeschränkung

Soweit gesetzlich zulässig, ist jegliche Haftung des Autors für unmittelbare oder mittelbare Schäden, Vermögensschäden, Folgeschäden, entgangene Gewinne, Betriebsunterbrechungen, Datenverluste oder sonstige Nachteile ausgeschlossen, die aus der Nutzung, dem Vertrauen auf oder der Anwendung der in diesem Whitepaper enthaltenen Informationen entstehen.

Dieser Haftungsausschluss gilt nicht für Schäden, die auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten beruhen, sowie in den Fällen, in denen eine Haftung gesetzlich zwingend vorgeschrieben ist.

Externe Quellen und Verweise

Dieses Whitepaper kann Informationen aus externen Quellen, Studien, Statistiken, Veröffentlichungen staatlicher Stellen, internationaler Organisationen oder sonstiger Dritter enthalten. Für Inhalt, Aktualität, Verfügbarkeit oder Richtigkeit solcher externen Quellen übernimmt der Autor keine Verantwortung.

Die Nennung von Institutionen, Unternehmen, Organisationen, Produkten oder Dienstleistungen stellt weder eine Empfehlung noch eine Billigung oder Bewertung durch den Autor dar.

Urheberrecht

Dieses Dokument und sämtliche darin enthaltenen Texte, Analysen, Grafiken, Tabellen und sonstigen Inhalte unterliegen dem Urheberrecht, soweit nicht anders gekennzeichnet.

Jede Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung, Veröffentlichung oder sonstige Nutzung außerhalb der gesetzlichen Schranken des Urheberrechts bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Autors.

Zitate sind nur unter Angabe der Quelle und im gesetzlich zulässigen Umfang gestattet.

Keine vertragliche Beziehung

Die Bereitstellung dieses Whitepapers begründet keinerlei Vertrags-, Beratungs-, Mandats-, Treuhand- oder sonstige Rechtsbeziehung zwischen dem Autor und den Leserinnen bzw. Lesern.

Stand der Informationen

Alle Angaben beziehen sich auf den Zeitpunkt der Erstellung beziehungsweise Veröffentlichung des Dokuments. Eine Verpflichtung zur Aktualisierung, Ergänzung oder Korrektur der Inhalte besteht nicht.