IHR 90-TAGE-KI-FAHRPLAN

Vom Selbstcheck zur ersten gebauten Einheit

Der Selbstcheck: Wo steht Ihr Unternehmen heute?

Viele Unternehmen wissen, dass sie mit KI anfangen sollten. Was fehlt, ist selten der Wille — es fehlt ein Startpunkt, ein Abnehmer und eine Zahl, an der man Erfolg erkennt. Beantworten Sie die folgenden sechs Fragen mit Ja oder Nein. Ehrlich, nicht optimistisch.

#	Frage	Ja	Nein
1	Können Sie **einen** konkreten Prozess nennen, bei dem KI Ihnen in den nächsten 90 Tagen messbar Arbeit abnehmen soll?	☐	☐
2	Wissen Sie, welche Daten für diesen Prozess heute schon in einem System liegen, das eine Schnittstelle hat — und welche nur in E-Mails, Excel und Köpfen?	☐	☐
3	Gibt es bei Ihnen eine Person, die eine KI-Einführung **abnimmt** — die am Ende sagt „das läuft, das übernehmen wir" — und nicht nur begleitet?	☐	☐
4	Haben Sie für Ihren letzten KI-Versuch — ein Tool, ein Pilot, ein Test — eine **Zahl**, die sagt, ob er etwas gebracht hat?	☐	☐
5	Ist geregelt, **wer freigibt**, was eine KI ausgeben darf, bevor es Kunden, Lieferanten oder Behörden erreicht?	☐	☐
6	Wenn Sie morgen eine KI-Roadmap kaufen würden: wüssten Sie, **wer sie danach baut**?	☐	☐

Wenn Sie mindestens zwei Fragen mit Nein beantwortet haben, ist dieser Fahrplan für Sie geschrieben. Er führt Sie in 90 Tagen von einem gewählten Prozess zu einer ersten Einheit, die gebaut, gemessen und abgenommen ist — nicht zu einer Folie, die sagt, was man tun könnte.

Zu Frage 4: Fast niemand hat diese Zahl. Das ist keine Schwäche Ihres Unternehmens, sondern die Regel im Markt — und der Grund, warum der Fahrplan mit der Messgröße beginnt und nicht mit der Technik.

Zu Frage 6: Die meisten Roadmaps enden in einer Empfehlung. Dieser Fahrplan endet in etwas, das läuft. Wer die Roadmap schreibt, baut die erste Einheit — sonst hat die Roadmap keinen Preis.

PHASE 1 · TAG 1–30

Einen Prozess wählen und messbar machen

Am Anfang wollen alle drei Dinge gleichzeitig. Diese Phase erzwingt eines — und eine Zahl dazu. Wer am Tag 30 keinen Prozess, keine Messgröße und keinen Abnehmer nennen kann, hat noch nicht angefangen.

#	To-do	Ergebnis
1	**Kandidaten sammeln** — die fünf Abläufe, die nachweislich Zeit kosten; mit den Menschen sprechen, die sie täglich machen	Liste mit fünf Einträgen, je ein Satz Schmerz
2	**Einen wählen** — Kriterien: Häufigkeit, Stunden pro Woche, Fehlerquote, wie viele Systeme beteiligt sind, ob die Daten eine Schnittstelle haben	Ein Prozess, begründet in drei Sätzen
3	**Die Messgröße festlegen und den Ist-Wert messen** — eine Zahl, eine Woche Messung, bevor irgendjemand ein Tool anfasst	Vorher-Wert (z. B. 40 Min. pro Vorgang, 12 % Rückfragen)
4	**Abnehmer und Freigeber benennen** — wer sagt am Ende „läuft, übernehmen wir", wer gibt frei, was die KI ausgeben darf	Zwei Namen, schriftlich

Freigabe

Legen Sie jetzt fest, welche KI-Ausgaben ohne Blick eines Menschen rausgehen dürfen (Vorschlag: keine) und wer den Blick wirft. Das ist keine Bremse — es ist die Bedingung, unter der Ihre Belegschaft der Sache traut.

Ergebnis nach Tag 30

Ein Prozess, eine Vorher-Zahl, zwei Namen. Das ist bei uns die KI-Roadmap. Sie kann intern entstehen; die meisten schaffen Punkt 3 nicht allein, weil niemand eine Woche misst.

PHASE 2 · TAG 31–60

Die erste Einheit bauen

Jetzt wird nicht evaluiert, sondern gebaut: eine Einheit, die genau die eine Lücke im gewählten Prozess schließt — klein geschnitten, mit echten Daten, im laufenden Betrieb eines Teilbereichs.

#	To-do	Ergebnis
1	**Soll-Ablauf in einer Seite** — Schritte, wo die KI eingreift, wo der Mensch freigibt, was bei Ausnahmen passiert	Eine Seite, vom Abnehmer abgezeichnet
2	**Datenzugang klären** — Schnittstelle, Export, oder erst einmal Kopie; welche Daten die KI nie sehen darf	Zugangsliste, Datenschutz geprüft
3	**Bauen und mit Vergangenheitsfällen testen** — 50 echte Fälle der letzten Monate durch die Einheit, Ergebnis gegen das, was damals entschieden wurde	Trefferquote auf bekannten Fällen
4	**Pilotbetrieb in einem Teilbereich** — zwei Wochen, jede Abweichung wird notiert, die Messgröße läuft mit	Nachher-Wert, erste Fassung

Freigabe

Im Pilot gibt der benannte Mensch jede Ausgabe frei — ohne Ausnahme. Die Freigabequote (wie oft er nichts ändern musste) ist Ihre zweite Zahl und sagt, wann Sie lockern dürfen.

Ergebnis nach Tag 60

Die Einheit läuft im Teilbereich, Vorher- und Nachher-Wert stehen nebeneinander, die Freigabequote ist bekannt. Das ist der Durchstich. Hier trennt sich der Fahrplan vom Berater-PDF: die Roadmap aus Phase 1 hat jetzt einen Preis, weil jemand gebaut hat.

PHASE 3 · TAG 61–90

Abnehmen, übergeben, die nächste Einheit schneiden

Der Pilot liefert Zahlen. Jetzt wird entschieden, nicht gefühlt — und die Einheit läuft danach bei Ihnen, nicht beim Dienstleister.

#	To-do	Ergebnis
1	**Abnahme gegen die Messgröße** — Vorher, Nachher, Freigabequote; der Abnehmer entscheidet auf Basis der Zahlen, ob es läuft	Abnahme-Protokoll, eine Seite, unterschrieben
2	**Übergabe** — Code, Konfiguration, Dokumentation und Zugänge werden Ihnen übergeben; die Nutzungsrechte an dem, was für Sie gebaut wurde, gehen mit der Zahlung an Sie (der Vertrag regelt es); wer betreibt es, wer wird gerufen, wenn es hakt	Betriebshandbuch, Ansprechpartner benannt
3	**Ausweiten auf den ganzen Prozess** — vom Teilbereich auf alle Fälle, Freigabe schrittweise lockern nach Quote	Einheit im Vollbetrieb
4	**Nächste Einheit schneiden** — zurück zur Liste aus Phase 1, Punkt 1; die zweite Einheit ist billiger, weil Zugang, Freigabe und Messung stehen	Entscheidung: nächste Einheit ja/nein, mit Zahl

Freigabe

Lockern Sie die Freigabe erst, wenn die Quote vier Wochen über Ihrer Schwelle liegt — und dokumentieren Sie den Tag. Das ist der Satz, den Sie einem Prüfer zeigen.

Ergebnis nach Tag 90

Eine abgenommene, übergebene Einheit im Vollbetrieb, drei Zahlen (vorher, nachher, Freigabequote) und eine Entscheidung über die zweite. Von hier aus ist der Weg zur zweiten Einheit ein Takt, kein neues Projekt.

BEISPIEL

Die Beispiel-Einheit: Auftragsdaten aus der E-Mail ins ERP

So sieht eine Einheit aus, wenn sie fertig ist. **Das Beispiel ist durchgerechnet, nicht erlebt:** die Zahlen sind Annahmen, wie sie in Phase 1 entstehen, keine Kundenzahlen. Ihre eigenen setzen Sie in Phase 1, Punkt 3 ein.

Der Prozess. Kundenaufträge kommen als E-Mail — ein PDF im Anhang, oft Freitext. Der Innendienst liest, prüft und tippt sie ins ERP. Jeder Auftrag, jeden Tag.

Was Phase 1 ergeben hat (Rechenbeispiel):

Größe	Annahme
Aufträge pro Tag per E-Mail	60
Erfassung pro Auftrag, eine Woche gestoppt	8 Minuten — zusammen 8 Stunden am Tag, ein Arbeitsplatz
Rückfragen an Kunden wegen unklarer Angaben	12 % der Aufträge
Abnehmer und Freigeber	Leiter Innendienst; im Pilot gibt er selbst frei

Was die Einheit tut. Sie liest die Mail, zieht Kunde, Positionen, Mengen und Liefertermin heraus, prüft sie gegen Kunden- und Artikelstamm und legt den Auftrag als **Entwurf** im ERP an. Ein Mensch sieht den Entwurf neben der Mail und gibt frei — oder korrigiert mit zwei Klicks. Ohne diesen Klick entsteht kein Auftrag. Fehlt eine Angabe, formuliert die Einheit die Rückfrage; abgeschickt wird sie vom Menschen.

Was sie nicht tut: keinen Auftrag ohne Freigabe anlegen, keine Preise ändern, keine Mail an Kunden senden.

Nach Tag 60 — die drei Zahlen (Rechenbeispiel):

Zahl	Vorher	Nachher, zwei Wochen Pilot
Erfassung pro Auftrag	8 Minuten tippen	1,5 Minuten prüfen und freigeben
Rückfragen an Kunden	12 %	9 % — die Einheit sieht Lücken, bevor jemand tippt
Freigabequote	—	82 % der Entwürfe unverändert freigegeben

Davor, in Phase 2, Punkt 3: 50 Altfälle der letzten Monate durch die Einheit, 44 davon so entschieden wie damals. Diese Zahl hat über den Pilotstart entschieden — nicht ein Eindruck aus einer Vorführung.

Was das heißt. 60 Aufträge mal 6,5 Minuten sind 6,5 Stunden am Tag, die niemand mehr tippt. Ob das eine Stelle ist, die unbesetzt bleiben darf, oder Zeit für die Kunden, entscheiden Sie — die Zahl sagt es Ihnen, nicht wir.

Warum dieses Beispiel. Eine Mail, ein ERP, ein Teilbereich: ein System mit Schnittstelle (Phase 1, Punkt 2). Ein Prozess, der jeden Tag läuft, liefert in zwei Wochen Pilot genug Fälle für eine Zahl. Und die Freigabe ist hier natürlich: der Mensch, der heute tippt, klickt morgen.

FREIGABE

Freigabe: Pflicht, Vertrauen, Nachweis

In jeder Phase dieses Fahrplans steht ein Kasten „Freigabe". Hier steht, warum er nicht verhandelbar ist — und warum er Sie schneller macht, nicht langsamer.

Pflicht. Seit dem 2. Februar 2025 verlangt die KI-Verordnung der EU (Art. 4) von jedem Unternehmen, das KI einsetzt, Maßnahmen für eine ausreichende KI-Kompetenz der Beschäftigten, die damit arbeiten — angemessen zu Vorwissen und Einsatzzweck. Wer die Ausgaben einer Einheit freigibt, muss wissen, was sie kann und wo sie irrt. Die Freigabe ist die Stelle, an der diese Kompetenz täglich geübt wird und belegt ist. (Die strengeren Regeln zur menschlichen Aufsicht, Art. 14, gelten für Hochrisiko-Systeme; eine Auftragserfassung ist keines. Für Ihre Einheit ist die Freigabe keine Vorschrift — sie ist das, was aus der Kompetenzpflicht folgt.)

Vertrauen. Kontrollverlust ist der Grund, aus dem Belegschaften nicht mitziehen. Eine Einheit, deren Ausgaben ein Mensch freigibt, nimmt niemandem die Entscheidung — sie nimmt ihm das Tippen. Das ist ein anderer Satz vor der Belegschaft als „die KI macht das jetzt", und er ist wahr.

Nachweis. Die Freigabequote ist die eine Zahl, die drei Fragen zugleich beantwortet: wie gut die Einheit ist, wann Sie lockern dürfen, und was Sie einem Prüfer, dem Auditor Ihres Kunden oder Ihrem Datenschutzbeauftragten zeigen, wenn er fragt, wer hier entscheidet.

Die Regel in vier Zeilen:

#	Regel
1	Im Pilot gibt ein benannter Mensch jede Ausgabe frei. Ohne Ausnahme.
2	Jede Freigabe wird mit Datum und „geändert ja/nein" festgehalten — eine Spalte, kein System.
3	Gelockert wird erst, wenn die Quote vier Wochen über Ihrer Schwelle liegt; der Tag wird notiert.
4	Eine Klasse bleibt immer beim Menschen: alles, was Kunden, Lieferanten oder Behörden erreicht.

Was Ihr IT-Leiter hier liest. Keine Software, die er betreiben soll und niemand kennt (Phase 3 übergibt sie samt Handbuch). Keine Ausgabe, die ohne Blick nach außen geht. Ein Protokoll, das er nicht selbst bauen muss. Das sind die drei Einwände, die er sonst gegen jede Roadmap hat — zu Recht.

MESSEN

Erfolgskriterien — und wie Sie jedes in einer Stunde messen

Erfolgskriterien legt man vor dem Pilot fest, damit das Ergebnis nicht nach Gefühl beurteilt wird. Das steht in jedem Leitfaden. Was nirgends steht: wie man die Zahl bekommt, ohne ein Projekt daraus zu machen. Deshalb zu jeder Messgröße der Messweg — eine Stunde Einrichtung, dann läuft es mit.

#	Messgröße	Was sie Ihnen sagt	So messen Sie das in einer Stunde
1	**Durchlaufzeit pro Vorgang (Eingang bis Abschluss)**	Wie lange der Kunde wartet	Zeitstempel der Mail und des ERP-Eintrags für die letzten 50 Vorgänge exportieren, Differenz bilden, Median nehmen. Zwei Exporte, eine Tabelle.
2	**Bearbeitungszeit pro Vorgang (aktive Arbeit)**	Was es Sie kostet	Ein Tag Strichliste beim Sachbearbeiter: Start, Ende, eine Zeile pro Vorgang. Nicht schätzen — stoppen.
3	**Anteil der Vorgänge, die durch die Einheit laufen**	Ob die Einheit den Prozess trägt oder nebenher läuft	Ein ERP-Feld „Quelle" (Einheit / Hand), am Wochenende ausgezählt.
4	**Rückfragen pro Vorgang**	Wo Angaben fehlen	Ein Postfach-Label „Rückfrage", wöchentlich gezählt.
5	**Nachbearbeitungsquote (nach Abschluss geändert)**	Fehler, die erst später auffallen	Änderungsprotokoll des ERP nach dem Abschlussdatum filtern.
6	**Trefferquote auf Vergangenheitsfällen**	Ob die Einheit gut genug für den Pilot ist	50 Altfälle durch die Einheit, Ergebnis gegen die damalige Entscheidung, Treffer ja/nein pro Zeile. Die billigste harte Zahl — und sie entsteht vor dem Pilot.
7	**Freigabequote (unverändert freigegeben / alle)**	Wie gut die Einheit ist und wann Sie lockern dürfen	Die Spalte „geändert ja/nein" aus dem Freigabe-Protokoll (Seite 6).
8	**Zeit bis zur Freigabe**	Ob der Mensch zur Engstelle wird	Zeitstempel Entwurf und Freigabe, Differenz.
9	**Störungen und ihre Ursachen**	Was im Betrieb hakt	Ein Kanal oder Label „Einheit hakt", wöchentlich gezählt und nach Ursache sortiert.
10	**KI-Kosten pro Vorgang**	Ob es sich trägt	Monatsrechnung des KI-Anbieters geteilt durch die Vorgänge. Die Rechnung kommt ohnehin.
11	**Wer hat wann was freigegeben**	Was Sie einem Prüfer zeigen	Das Freigabe-Protokoll ist es. Nichts zusätzlich.

Wählen Sie drei bis fünf, nicht alle. Pflicht sind zwei: eine Zeit- oder Kostenzahl (1, 2 oder 10) und die Freigabequote (7). Ohne die erste wissen Sie nicht, ob es sich lohnt; ohne die zweite nicht, ob Sie es lassen dürfen.

FAZIT

Fazit — und was wir anbieten

Dieser Fahrplan verlangt in 90 Tagen vier Dinge, die die meisten Unternehmen schaffen: einen Prozess wählen, zwei Namen benennen, einen Pilot begleiten, abnehmen. Und zwei, an denen fast alle allein scheitern: eine Woche lang eine Zahl messen, bevor jemand ein Werkzeug anfasst (Phase 1, Punkt 3) — und eine Einheit bauen, die mit echten Daten im laufenden Betrieb läuft (Phase 2, Punkt 3). Nicht, weil es schwer wäre. Weil es neben dem Tagesgeschäft niemand tut.

An genau diesen beiden Stellen arbeiten wir. Nicht als Berater, die eine Roadmap übergeben und gehen: **wer bei uns die Roadmap schreibt, baut die erste Einheit.** Sonst hätte die Roadmap keinen Preis.

Der nächste Schritt — drei Stufen, jede einzeln buchbar:

Stufe	Was passiert	Was es kostet
Erstgespräch, 30 Minuten, remote	Sie schildern den einen Prozess — oder die fünf Kandidaten. Wir sagen Ihnen, ob eine Analyse sich lohnt. Wenn nicht, sagen wir das.	Nichts
Kompakt-Analyse	2–3 Stunden strukturiertes Arbeitsgespräch mit Auswertung: Ihre Prozesse nach Potenzial bewertet, ein bis zwei Einheiten konkret geschnitten mit Preisindikation für den Bau, Readiness-Notizen zu Daten und Systemen. Das ist Phase 1 des Fahrplans — in einem Durchlauf statt in 30 Tagen.	2.500 EUR Festpreis, netto
Die erste Einheit	Bau, Test auf Altfällen, Pilot mit Freigabe, Abnahme gegen die Zahl, Übergabe. Phase 2 und 3.	Festpreis aus der Analyse. Beauftragen Sie die erste Einheit innerhalb von sechs Monaten nach der Kompakt-Analyse, wird deren Preis vollständig angerechnet — Sie zahlen die Analyse nur, wenn Sie danach nichts bauen lassen.

Alle Preise netto und fest — keine Tagessätze, keine Nachträge.

Wer das macht. German Rauhut und eine Flotte spezialisierter KI-Agenten, die unser eigenes Unternehmen täglich betreiben — mit Freigabe, Messung und Abnahme, genau so, wie es auf diesen Seiten steht. Sie bekommen keine Empfehlung, die wir nicht selbst benutzen: über 6.000 automatisierte Tests über die eigene Produktflotte, offengelegt samt Messweg. Der, mit dem Sie sprechen, macht auch die Arbeit.

Erstgespräch vereinbaren: neckarshore.ai/ki-beratung

Und wenn Sie nach dem Gespräch wissen, dass Sie es allein machen — dann hat dieser Fahrplan Ihnen trotzdem gedient. Das war seine Absicht.