



WERTSCHÖPFER
DIGITALISIERUNG EINFACH GEMACHT

WHY YOU SUCK AT AI – DIE STO-METHODE

Woran über 90 % aller KI-Projekte scheitern – und wie Sie mit drei Hebeln zu den Unternehmen gehören, die wirklich von KI profitieren.



INHALTSVERZEICHNIS

<u>Unser Beratungsansatz</u>	3
<u>Die Ausgangslage</u>	4
<u>Die STO-Methode</u>	6
<u>Hebel 1: Strategisch</u>	8
<u>Hebel 2: Technisch</u>	10
<u>Hebel 3: Organisatorisch</u>	12
<u>Fazit</u>	13
<u>Bereit für den nächsten Schritt?</u>	14
<u>Kontakt</u>	15





Unser Beratungsansatz

Digitalisierung braucht Struktur und Klarheit. Wir analysieren Ihre Prozesse, identifizieren Potenziale und entwickeln Lösungen, die sich nahtlos in Ihren Alltag einfügen.

Unser eigens entwickeltes Vorgehensmodell sorgt für Orientierung in jedem Projektschritt – von der Idee bis zum Go-Live. Klare Rollen, definierte Qualitätskriterien und transparente Kommunikation bilden die Grundlage für verlässliche Ergebnisse. So entstehen digitale Lösungen, die nicht nur technisch funktionieren, sondern spürbaren Nutzen bringen – für Ihr Team, Ihr Unternehmen und Ihre Kunden.



WERTSCHÖPFER
DIGITALISIERUNG EINFACH GEMACHT

**DIE AUSGANGSLAGE:
MILLIARDEN
INVESTIERT, KAUM
ERGEBNISSE**

> \$250 MRD. JÄHRLICHE INVESTITIONEN – ABER KAUM ERGEBNISSE

KI ist das mestdiskutierte Thema der Unternehmenslandschaft. Aber gleichzeitig das mit den ernüchterndsten Ergebnissen. Weltweit fließen jährlich über 250 Milliarden Dollar in KI-Initiativen. Doch was kommt davon effektiv in der Wertschöpfung an?

1

80 % kein Business Value

(RAND/McKinsey, 2024)

Acht von zehn KI-Projekten erzeugen keinen messbaren Mehrwert für das Unternehmen. Nicht, weil die Technologie versagt, sondern weil der Einsatz nicht an konkreten Geschäftszielen ausgerichtet ist.

2

95 % keinen messbaren ROI

(MIT NANDA, 2025)

Nahezu alle KI-Initiativen scheitern daran, ihren wirtschaftlichen Nutzen nachzuweisen. Fehlende Erfolgskriterien, unklare Verantwortlichkeiten und mangelnde Datenqualität machen eine Messung von Anfang an unmöglich.

3

Nur 28 % erreichen ROI-Ziele

(Gartner, 2026)

Selbst unter den Unternehmen, die ROI-Ziele definiert haben, schafft es weniger als ein Drittel, diese tatsächlich zu erreichen. Die Lücke zwischen Anspruch und Ergebnis ist eher Regel als Ausnahme.



WERTSCHÖPFER
DIGITALISIERUNG EINFACH GEMACHT

DIE STO-METHODE: 3 HEBEL FÜR ERFOLGREICHE KI- PROJEKTE

STRATEGISCH

Fehlende strategische Einbettung: KI wird eingeführt ohne klare Use Cases und ohne Alignment zur Unternehmensstrategie. Das Ergebnis: Pilotprojekte ohne Anschluss, Investitionen ohne Wirkung.

TECHNISCH

Unsaubere Daten- und Prozessstrukturen: 85 % aller KI-Projekte scheitern an mangelhafter Datenqualität (*Gartner, 2026*). Wer KI auf einem wackligen Fundament aufbaut, bleibt dauerhaft im Pilot-Modus, da der Sprung in den Produktivbetrieb nicht gelingt.

ORGANISATORISCH

Unausgereifte Enablement-Programme: Einmal-Training anstelle kontinuierlicher Befähigung. Ohne interne Champions und rollenspezifische Use Cases verpufft jede Schulung nach wenigen Wochen.



HEBEL 1: STRATEGISCHE EINBETTUNG

Der häufigste Fehler bei KI-Projekten passiert noch vor dem ersten Prompt: Unternehmen wählen das Tool bevor sie das Problem kennen. KI wird eingeführt, weil es alle machen, nicht weil ein konkretes Ziel dahintersteht. Strategische Einbettung bedeutet, KI-Initiativen direkt aus der Unternehmensvision abzuleiten und mit messbaren Zielen zu verknüpfen.

„Einsatz der KI muss zur Unternehmensstrategie passen“



Was soll erreicht werden?

Jedes KI-Projekt beginnt mit einer klaren Zieldefinition. Mögliche Stoßrichtungen:

Wachstum – neue Märkte, neue Kundensegmente

Kostensenkung – Prozesse schlanker, schneller, günstiger

Sicherheit – Risiken früher erkennen, Compliance sicherstellen

Kundenbindung & Wettbewerbspositionierung – Erlebnisse verbessern, Differenzierung stärken

Drei Fragen, die jedes KI-Projekt beantworten muss:

Klare Problemstellung:
Was genau lösen wir? Welcher Prozess, welche Entscheidung, welches Problem steht im Mittelpunkt?

Messbare Ziele: Woran erkennen wir Erfolg? Ohne definierte Metriken gibt es keinen Maßstab für Wirkung.

Verantwortlichkeit: Wer ist Owner des Projekts? Ohne klare Zuständigkeit bleibt KI ein Experiment ohne Ergebnis.

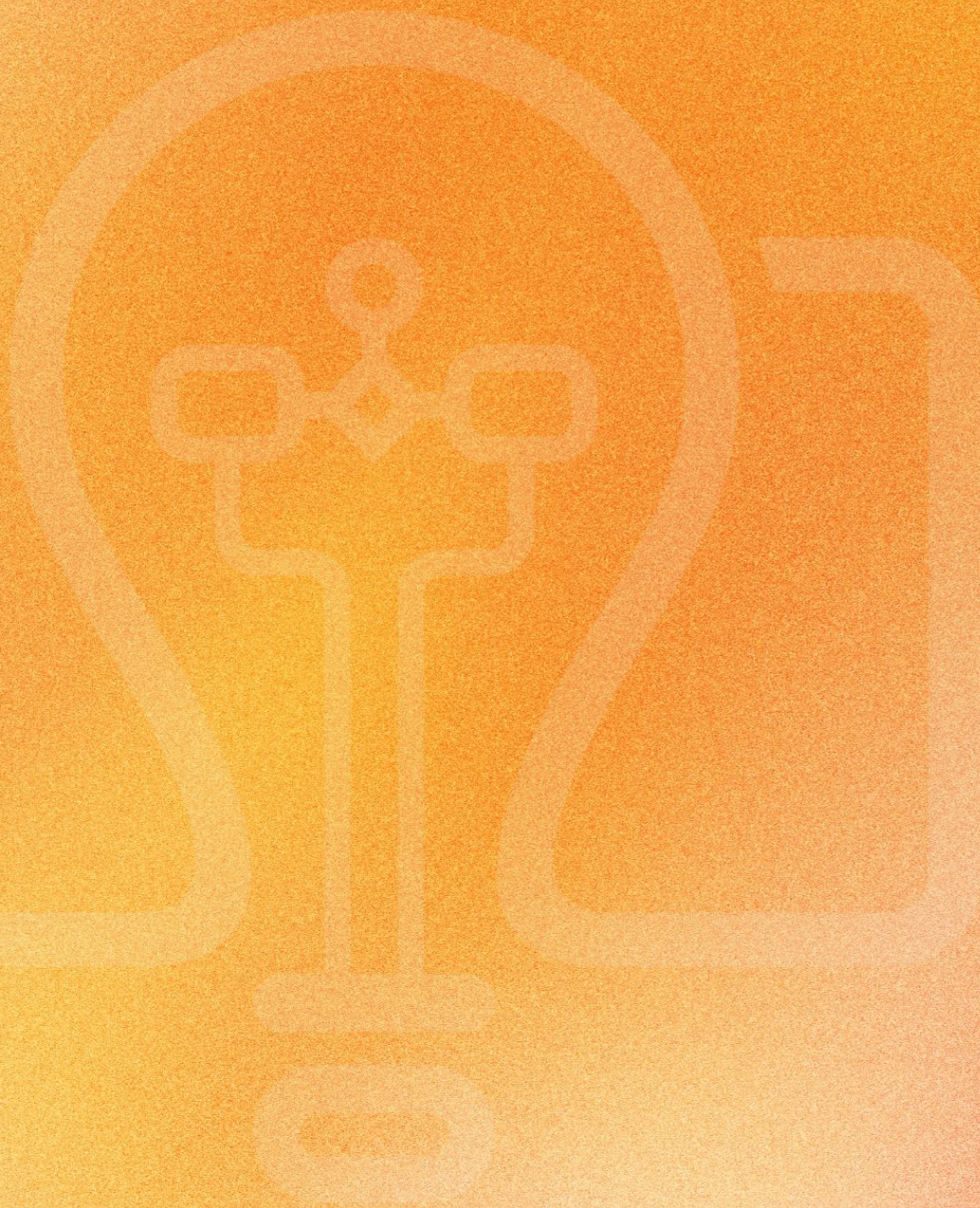
Erfolgsmetriken – konkret denken:

Zeit gespart?
→ Arbeitsstunden vorher/nachher

Kosten gesenkt?
→ Cost per Unit

Qualität verbessert?
→ Fehlerquote, Kundenzufriedenheit

„Viele Unternehmen
versuchen, mit KI
Digitalisierungslücken zu
überspringen - ohne das
nötige Fundament.“



HEBEL 2: TECHNISCHES FUNDAMENT & DSAKi-PYRAMIDE

Technologie allein löst keine Probleme. Sie verstärkt, was bereits vorhanden ist. Wer KI auf unstrukturierten Daten und manuellen Prozessen aufbaut, bekommt schnellere Fehler, keine besseren Ergebnisse. Die DSAKi-Pyramide zeigt, welche Voraussetzungen wirklich erfüllt sein müssen, bevor KI sinnvoll eingesetzt werden kann.

Zahlen zur Einordnung:

- 85 % aller KI-Projekte scheitern an mangelhafter Datenqualität (Gartner, 2026)
- 88 % der Unternehmen nutzen KI in irgendeiner Form – aber nur 1 % haben tatsächlich digitale Reife erreicht (McKinsey, 2024)
- 70 % kämpfen mit Datenqualität und bleiben dauerhaft im Pilot-Modus stecken (BCG, 2024)

DigiTacho Self-Check

Wie digital ist Ihr Unternehmen wirklich?

In nur 15 Fragen erfahren Sie, wo Ihr Unternehmen auf der Digitalisierungs-Skala steht – und wo die größten Hebel für mehr Effizienz liegen.

- ✓ In 5 Minuten anonym durch 5 Themenbereiche mit Sofort-Ergebnis.



Die DSAKi-Pyramide – vier Stufen:

Stufe 4 – KI

Erst auf diesem Fundament entfaltet KI ihr volles Potenzial – zuverlässig, skalierbar, mit messbarem Ergebnis.

Stufe 3 – Automatisierung

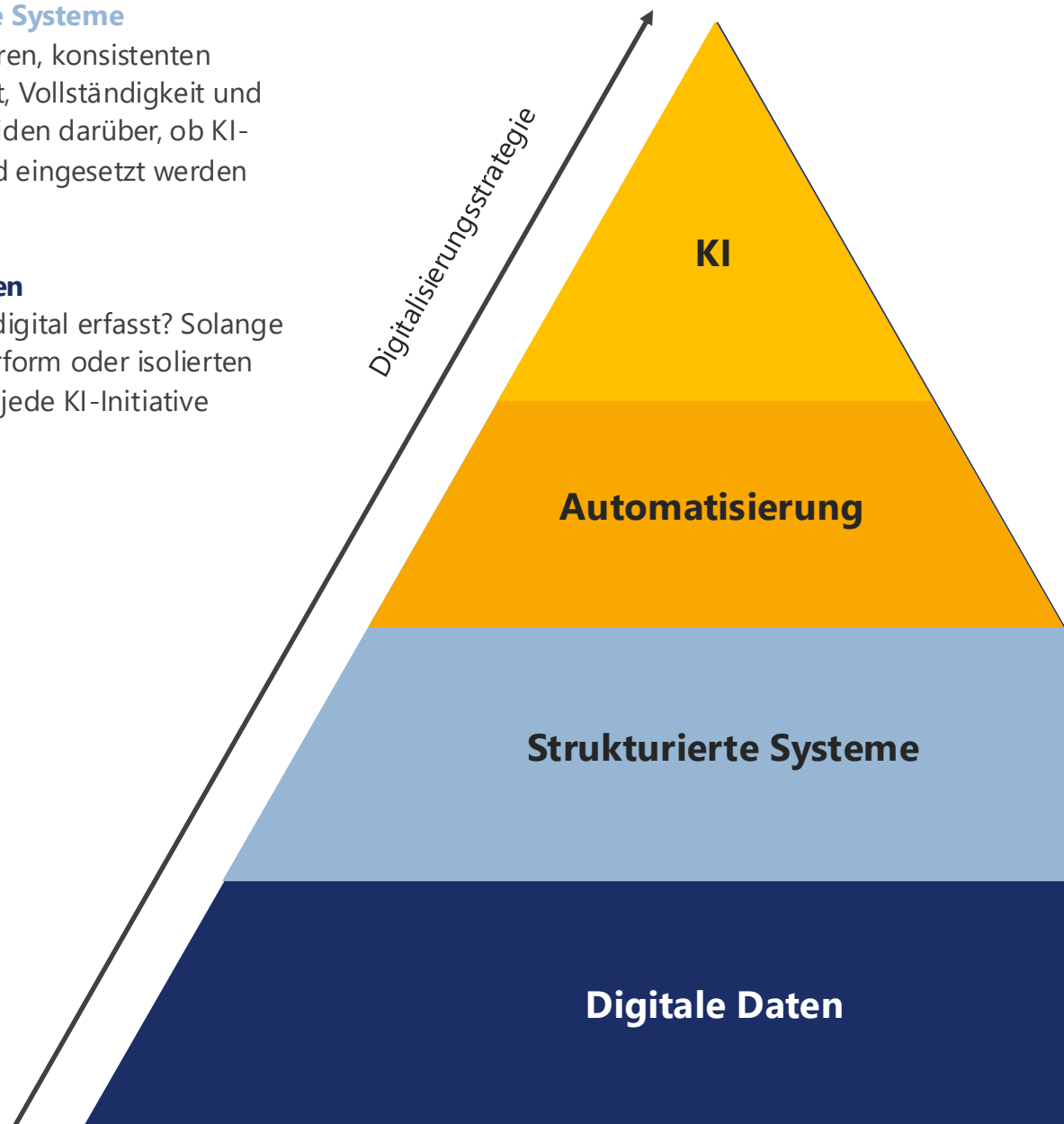
Werden Prozesse bereits automatisiert ausgeführt? Automatisierung ist die Brücke zwischen digitalen Daten und intelligentem Handeln.

Stufe 2 – Strukturierte Systeme

Liegen Daten in nutzbaren, konsistenten Strukturen vor? Qualität, Vollständigkeit und Zugänglichkeit entscheiden darüber, ob KI-Modelle nutzentreibend eingesetzt werden können.

Stufe 1 – Digitale Daten

Sind Daten überhaupt digital erfasst? Solange Informationen in Papierform oder isolierten Systemen vorliegen, ist jede KI-Initiative verfrüht.



HEBEL 3: SCHULUNG UND ADOPTION

Selbst wenn Strategie und Technik stimmen, entscheidet am Ende der Mensch über Erfolg oder Misserfolg. Nicht weil Menschen KI ablehnen, sondern weil Enablement zu oft als einmaliges Event verstanden wird. Adoption ist kein einmaliges Projekt. Es ist ein fortlaufender Prozess.

So scheitert Enablement

- Zwei-Tage-Workshop – danach allein gelassen
- Keine definierten Use Cases pro Rolle oder Abteilung
- Keine Nachschulung bei neuen Modellen oder Features
- Keine Community, kein interner Austausch
- Keine Multiplikatoren, die Wissen im Unternehmen verankern

So gelingt Enablement

- **Kontinuierliche Formate:** Monatliche Check-ins, Office Hours, regelmäßige Updates bei neuen Entwicklungen halten das Wissen lebendig.
- **Rollenspezifische Use Cases:** Nicht „KI für alle“, sondern „KI für den Einkauf“, „KI für den Vertrieb“, „KI für die Buchhaltung“. Konkret und alltagsnah.
- **Regelmäßige Updates:** KI-Modelle und Features entwickeln sich schnell. Wer nicht nachschult, verliert den Anschluss.
- **Community of Practice:** Strukturierter interner Austausch schafft Vertrauen und beschleunigt die Lernkurve.
- **Interne Champions:** Mitarbeitende, die als Wissensmultiplikatoren fungieren und den Transfer in die Praxis sicherstellen – ergänzt durch den Austausch mit externen Wissensträgern.

KI ist keine Frage des Ob – sondern des Wie. Die Unternehmen, die heute zu den 5 % gehören, haben nicht per se das bessere Modell oder das größere Budget. Sie haben eine klare Strategie, ein solides technisches Fundament und eine Organisation, die kontinuierlich lernt.

Die STO-Methode ist kein Framework für Technologiebegeisterte. Sie ist eine Entscheidungsgrundlage für Führungskräfte, die KI nicht als Experiment betreiben wollen – sondern als echten Wettbewerbsvorteil.

Drei Fragen für Ihr Unternehmen:

- Ist Ihre KI-Initiative klar in der Unternehmensstrategie verankert mit messbaren Zielen und klarer Verantwortlichkeit?
- Kennen Sie Ihren aktuellen Digitalisierungsreifegrad und wissen Sie, welche Grundlagen noch fehlen?
- Haben Sie ein Enablement-Programm, das über den ersten Basisworkshop hinausgeht?

Wer alle drei Fragen mit JA beantworten kann, ist auf dem richtigen Weg. Wer noch nicht so weit ist: dafür sind wir da.

BEREIT FÜR DEN NÄCHSTEN SCHRITT?

Erfolgreiche KI-Projekte entstehen nicht durch bessere Technologie, sondern durch die richtige Vorbereitung. Die meisten Unternehmen scheitern nicht an fehlenden Tools, sondern an fehlender Struktur. Mit der STO-Methode schaffen Sie das Fundament, das über Erfolg oder Scheitern entscheidet.

Um dieses Ziel zu erreichen, müssen Strategie, Technik und Organisation sauber ineinandergreifen. Die gute Nachricht: Die entscheidenden Hebel sind bekannt: Es geht vor allem darum, sie in der richtigen Reihenfolge und konsequent zu bedienen. Ein bewährter Fahrplan umfasst vier Schritte:

Standortbestimmung & Reifegradanalyse

Gemeinsamer Blick auf Ihre aktuelle Situation: Wo steht Ihr Unternehmen auf der DSAKi-Pyramide? Welche Datenstrukturen liegen vor? Wo entstehen Reibungsverluste, ungenutztes Potenzial und strategische Lücken?

Zielbild & Use-Case-Definition

Definition konkreter KI-Anwendungsfälle mit klarem Bezug zur Unternehmensstrategie. Messbare Erfolgskriterien, klare Verantwortlichkeiten und eine realistische Priorisierung der Umsetzungsschritte.

Pilotprojekt & Befähigung

Einführung in einem klar abgegrenzten Bereich: mit definiertem Use Case, sauberem Datenfundament und begleitendem Enablement. Mitarbeitende werden von Anfang an mitgenommen statt überfordert.

Rollout & kontinuierliche Adoption

Schrittweise Ausweitung auf weitere Bereiche, Rollen und Abteilungen. Aufbau interner Champions, Community of Practice und regelmäßiger Update-Formate. Damit KI im Arbeitsalltag wirklich ankommt.

Wertschöpfer begleitet Sie in diesem Prozess als unabhängiger Beratungspartner auf Augenhöhe. Von der ersten Standortbestimmung bis zur produktiven Lösung: Unser Fokus liegt darauf, digitale Technologie so einzuführen, dass sie im Alltag wirklich funktioniert – technisch solide, strategisch verankert und von Menschen getragen.

Wenn Sie den ersten Schritt gehen möchten, empfehlen wir ein unverbindliches Kurzgespräch von 20–30 Minuten. In diesem Rahmen klären wir, wo Sie heute stehen, welches Zielbild zu Ihrem Unternehmen passt und welche nächsten Schritte sinnvoll sind.



KONTAKT

WERTSCHÖPFER IT GMBH

Glücksteinallee 7
68163 Mannheim

sales@wertschoepfer.it

