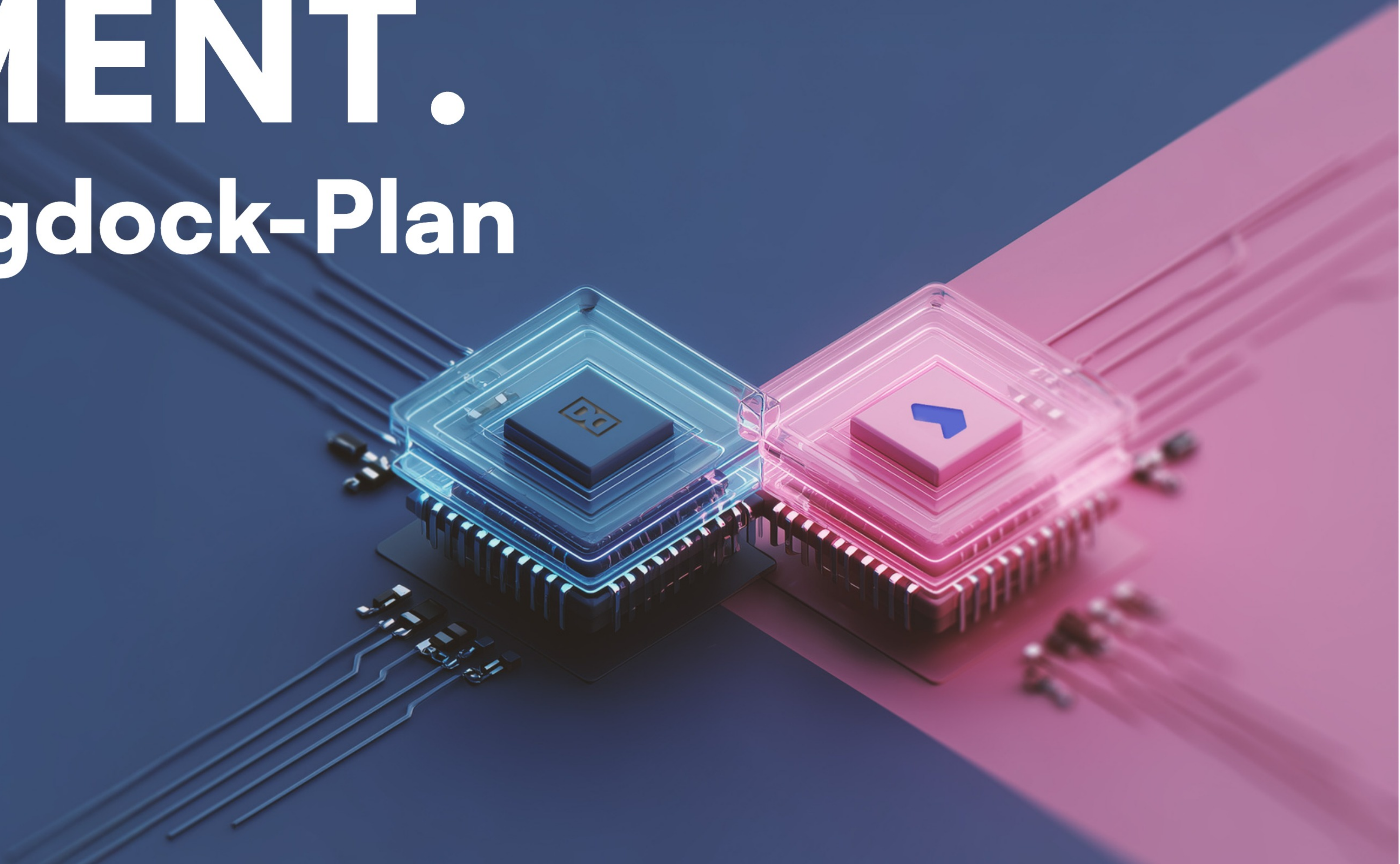


# DECAID LANGDOCK ENABLEMENT. Der 30-Tage Langdock-Plan



Offizieller Langdock-Partner für Enablement und Implementierung.



# WARUM WIR?

**30+**

Langdock-  
Einführungen  
2025

**Okt. 2023**

Start der Zusammen-  
arbeit mit Langdock

**150+**

Tool-  
Einführungen  
begleitet

**Feb. 2022**

Marktstart

**200+**

durchgeführte  
KI-Workshops

**10.000+**

geschulte  
Fachkräfte

**170+**

begleitete  
Unternehmen





**Maximilian Möhring**

CEO & Co-Founder  
DECAID



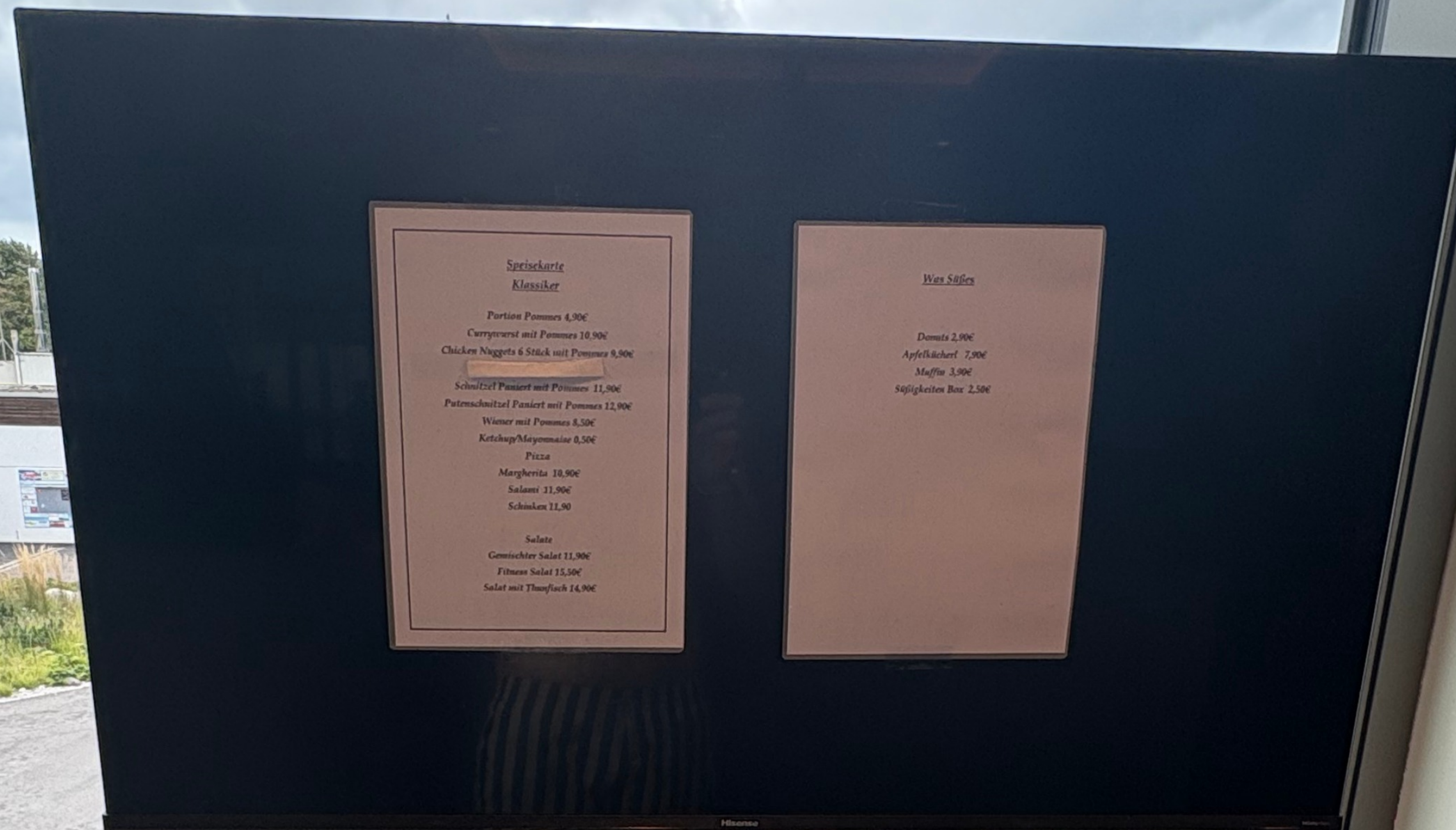
**Timo Springer**

Co-Founder  
DECAID

90% der Unternehmen kaufen KI-Tools.

Nur 20% nutzen sie nach 3 Monaten noch aktiv.

Lizenzen  $\neq$  Produktivität



# Alle haben die gleiche KI. Niemand gewinnt.

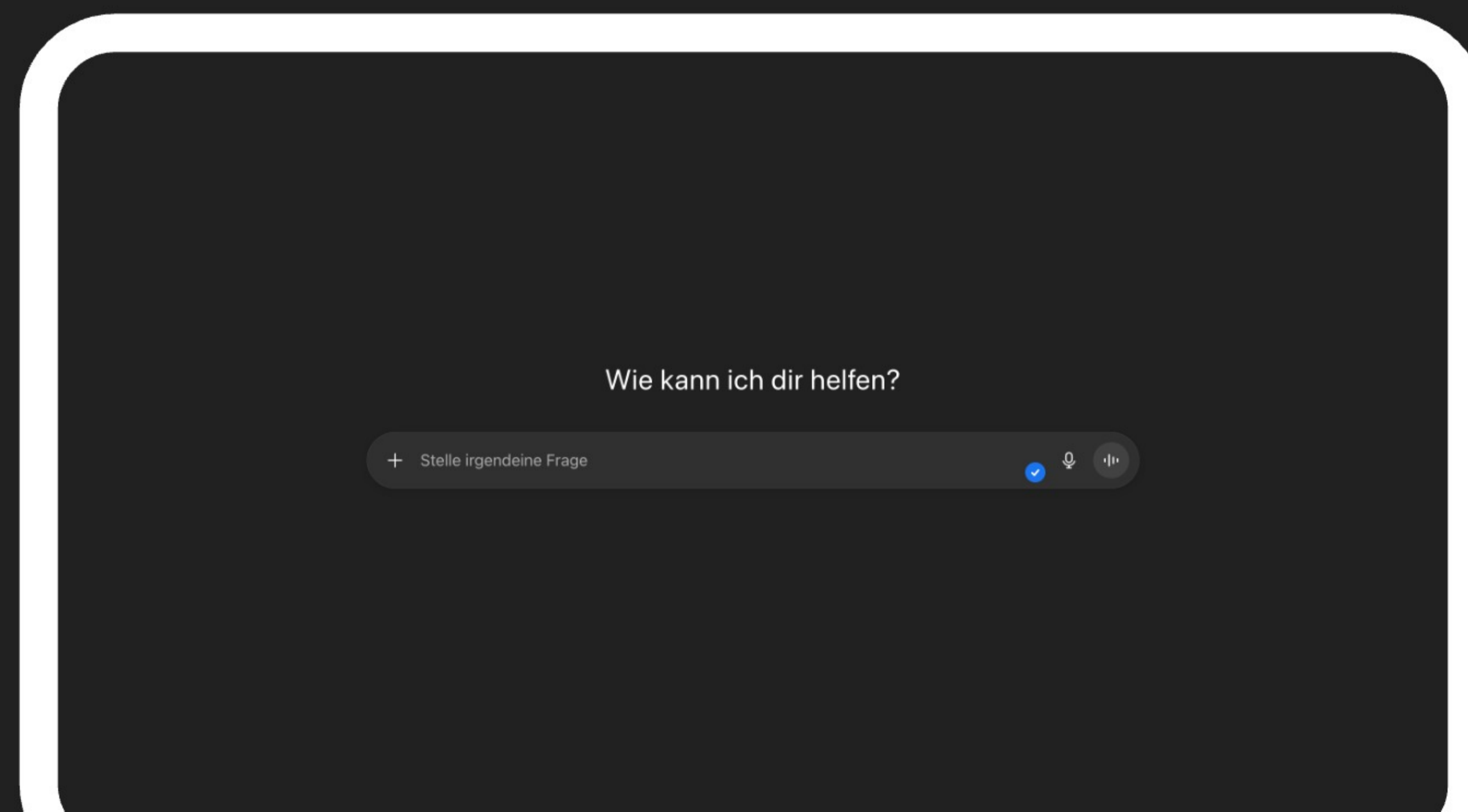
GPT. Claude. Gemini. Jedes Unternehmen kann sie morgen früh buchen.

## Das Problem:

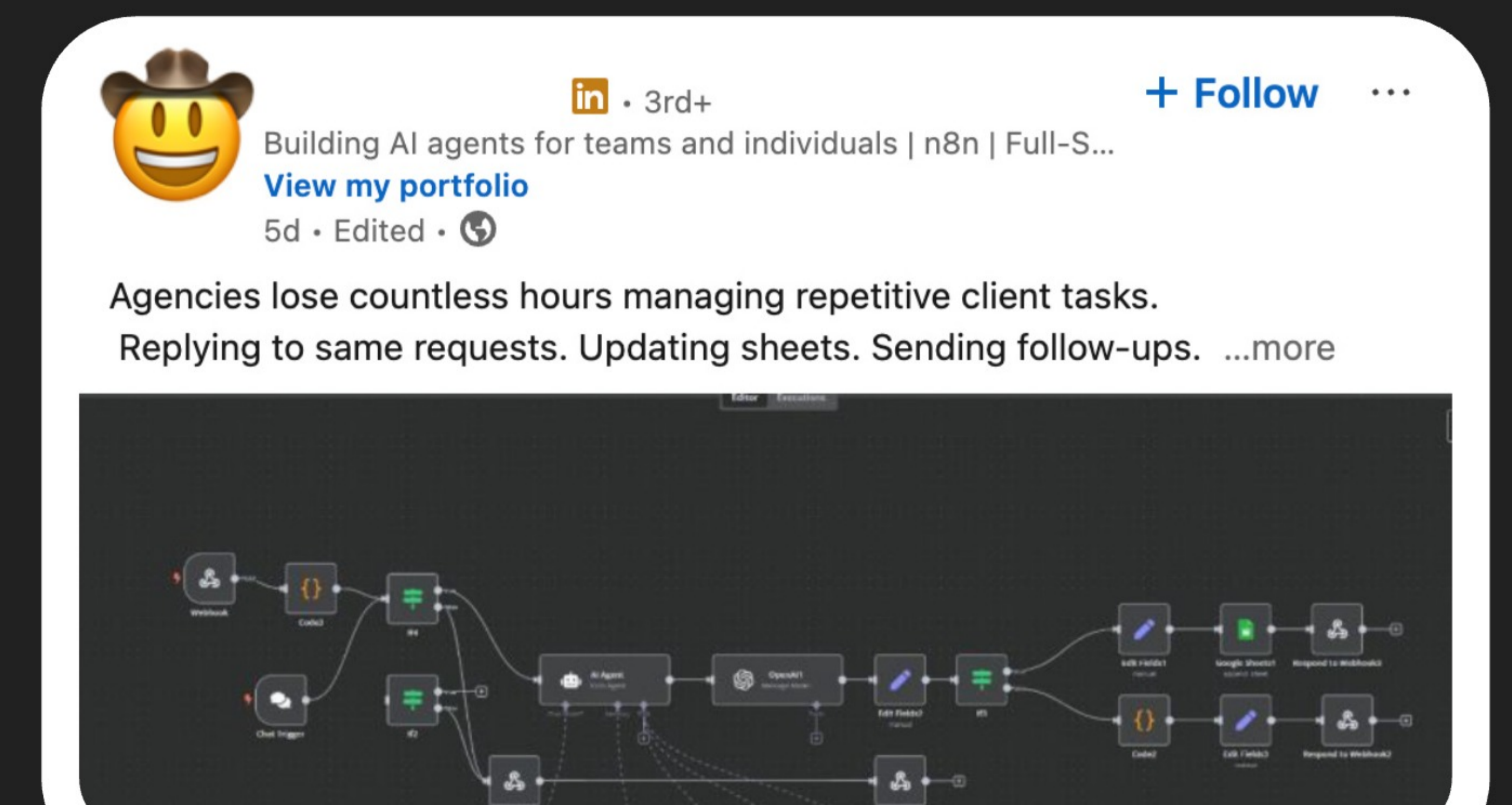
Wenn alle Zugang zur gleichen Superintelligenz haben, ist sie kein Wettbewerbsvorteil mehr. Sie ist Grundvoraussetzung.

**Die Frage ist nicht:** "Welches Modell nutzt ihr?"

**Die Frage ist:** "Was weiß euer Modell über euch?"



VS



# Kontext schlägt Intelligenz



Das smarteste Modell mit null Kontext verliert gegen ein durchschnittliches Modell mit perfektem Kontext.

**Jedes Mal.**

Eure Daten. Euer Kontext. Euer Unternehmenswissen.

Das kann euch kein Konkurrent kopieren.

# Das offizielle Tool ist "zu kompliziert"

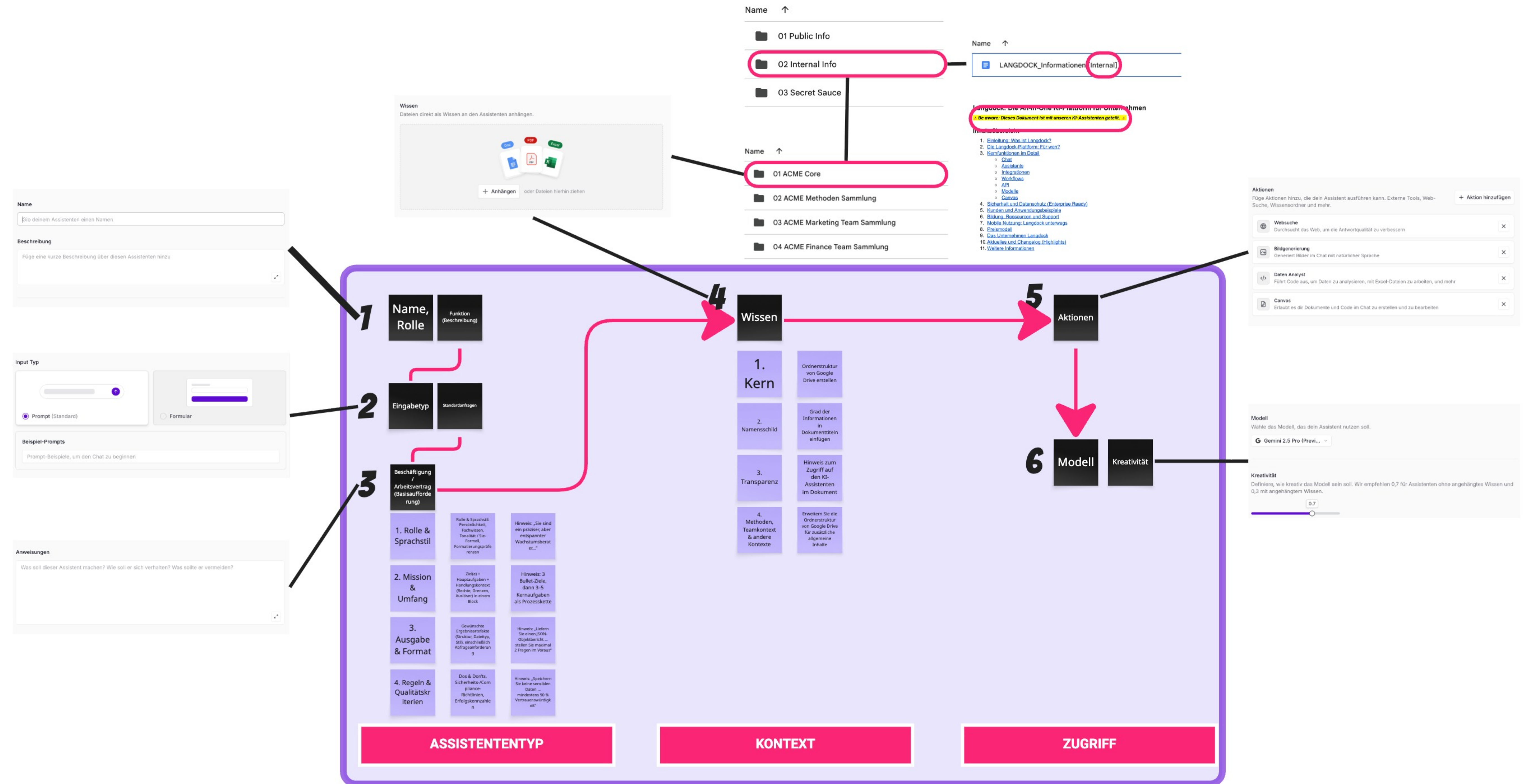
Mitarbeiter nutzen private ChatGPT-Accounts

Firmendaten landen auf US-Servern

Keine Kontrolle, kein Wissenstransfer

Compliance-Albtraum

Das Unternehmen hat ein Datenschutz-Problem, von dem es nichts weiß.



# Der typische Verlauf ohne Enablement.

## A Timeline of Failure.

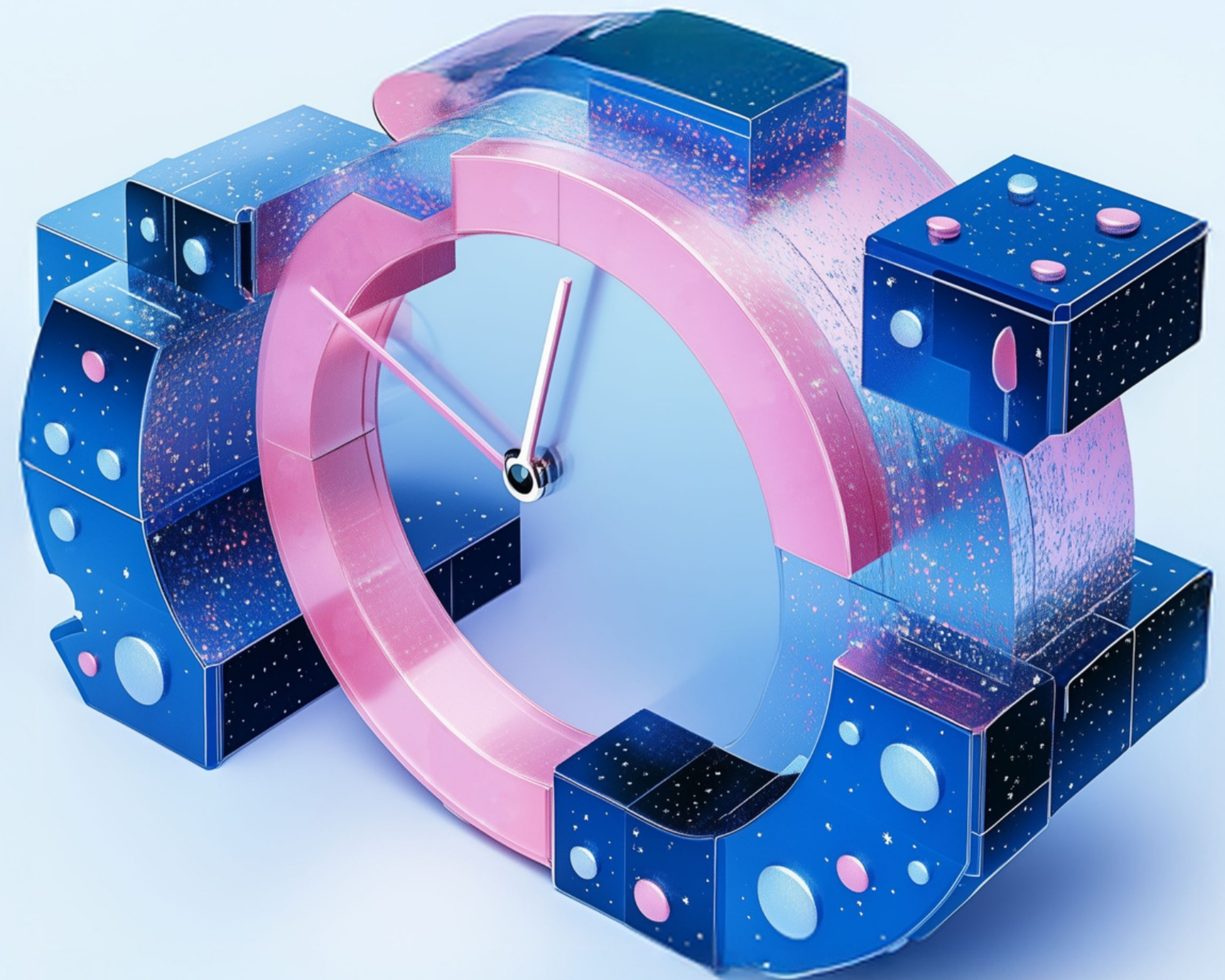
Monat 1	Tool wird ausgerollt — erste Euphorie
Monat 2 bis 3	Nutzung flacht ab — “Ich weiß nicht, was ich damit machen soll”
Monat 4 bis 6	Nur noch Early Adopters aktiv — Rest kehrt zu alten Workflows zurück
Monat 12	Ernüchterung — Lizenzen werden in Frage gestellt

### Ergebnis:

**X weniger als 15% aktive Nutzung**

**X Kein messbarer ROI**

**X Interne Frustration: “KI funktioniert bei uns nicht”**



# Der 30-Tage-Plan im Überblick

- **Tag 1-10:** Foundation – Basis steht, Pilot läuft
- **Tag 11-20:** Expansion – Vom Pilot zum Team-Rollout
- **Tag 21-30:** Adoption – KI wird Teil der DNA



# Phase 1: Foundation

## Tag 1-10

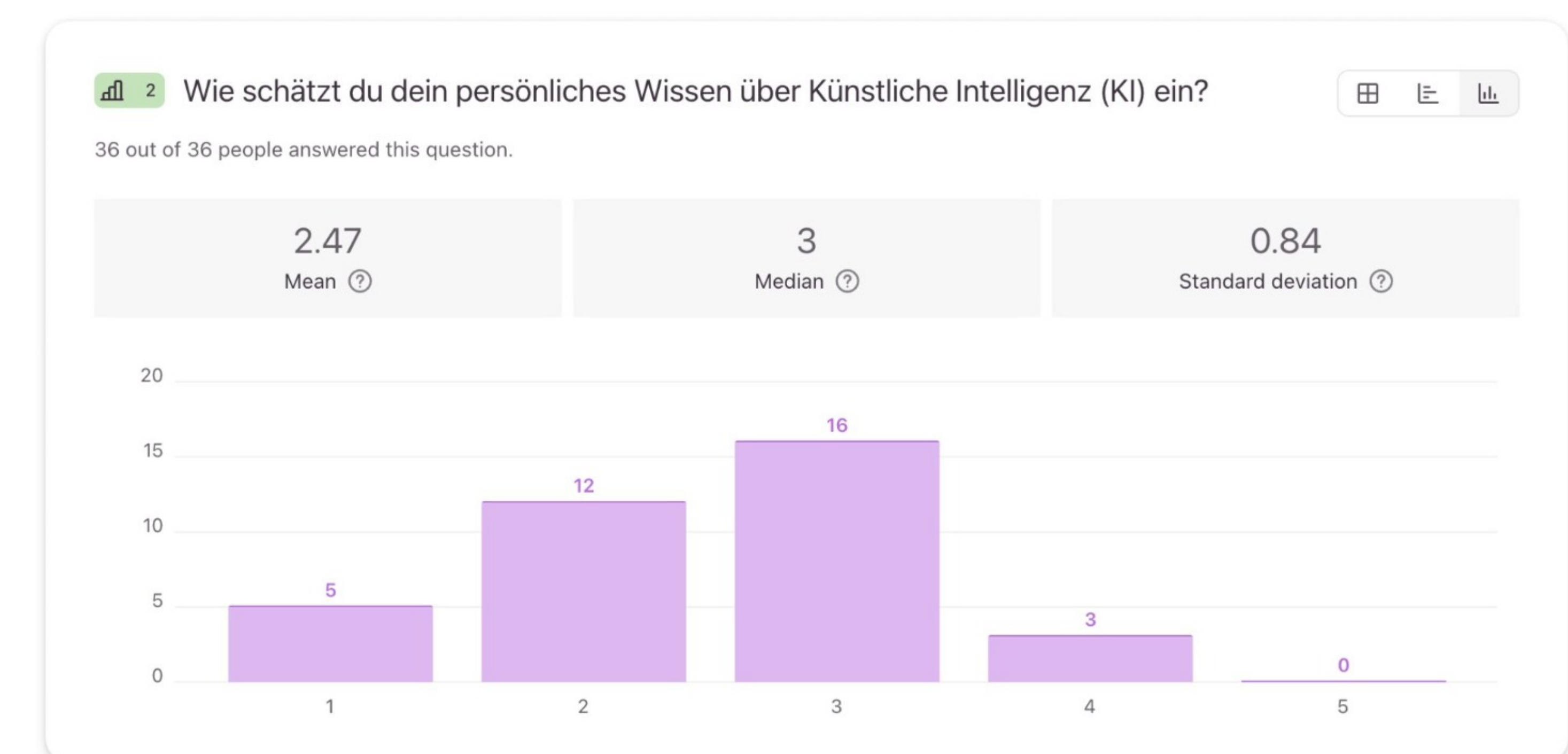
Technische Basis steht. Pilot-Team ist produktiv. Erste Quick Wins sind sichtbar.



# Erst messen, dann handeln

- **Status-Quo-Analyse** durchführen (anonyme Umfrage)
- Schatten-KI-Nutzung messen
- Wissenslücken identifizieren
- Sentiment erfassen: Neugier vs. Angst

Keine Generic-Schulung. Passgenaues Enablement.



# Das Fundament legen

- Admin-Konfiguration (SSO, Rollen, Berechtigungen)
- Company Context global hinterlegen
  - Mission, Unternehmenswerte, Kernprodukte, Zielgruppe, Marktpositionierung, Wichtige Zahlen, Daten, Fakten ...
- Pilot-Gruppe definieren (5-15 motivierte Leute)



# Kontext schlägt Intelligenz

Das Company-Context-Feld bestimmt 50% der Output-Qualität.

- Ohne: KI rät, wer ihr seid
- Mit: Jeder Output klingt sofort nach euch

Einmal einrichten. Für immer profitieren.

## Unternehmensbeschreibung

✓ Schließen

Quelleberg ist ein familiengeführter Getränkehersteller mit Sitz in München-Sendling. Seit 1962 stehen wir für hochwertige Erfrischungsgetränke aus regionalen Zutaten – angefangen bei Fruchtschorlen bis hin zu funktionalen Getränken mit natürlichem Koffein. Das Unternehmen wird in dritter Generation von der Familie Quelleberg geführt: Karl Quelleberg (CEO) verantwortet Produktion und Finanzen, Laura Quelleberg (Co-CEO) leitet Marketing, Vertrieb und Digitalisierung.

Wir beschäftigen rund 340 Mitarbeiter und erzielen einen Jahresumsatz von knapp 90 Millionen Euro. Unser Kernmarkt ist Bayern (60% des Umsatzes), gefolgt von Baden-Württemberg, Österreich und der Schweiz. Die Produkte werden über den Lebensmitteleinzelhandel (Edeka, Rewe, Tegut), die Gastronomie, den Getränkefachhandel sowie unseren eigenen Online-Shop vertrieben.

Unser Sortiment umfasst drei Linien: Die Klassik-Linie mit Apfelschorle, Zitrone, Rhabarber, Johannisbeere und Birne. Die WACH-Linie mit funktionalen Erfrischungsgetränken (Mate-Apfel, Ingwer-Zitrone, Guarana-Beere) für eine jüngere, aktive Zielgruppe. Dazu kommen saisonale Editionen wie Holunderblüte im Sommer und Bratapfel im Winter.

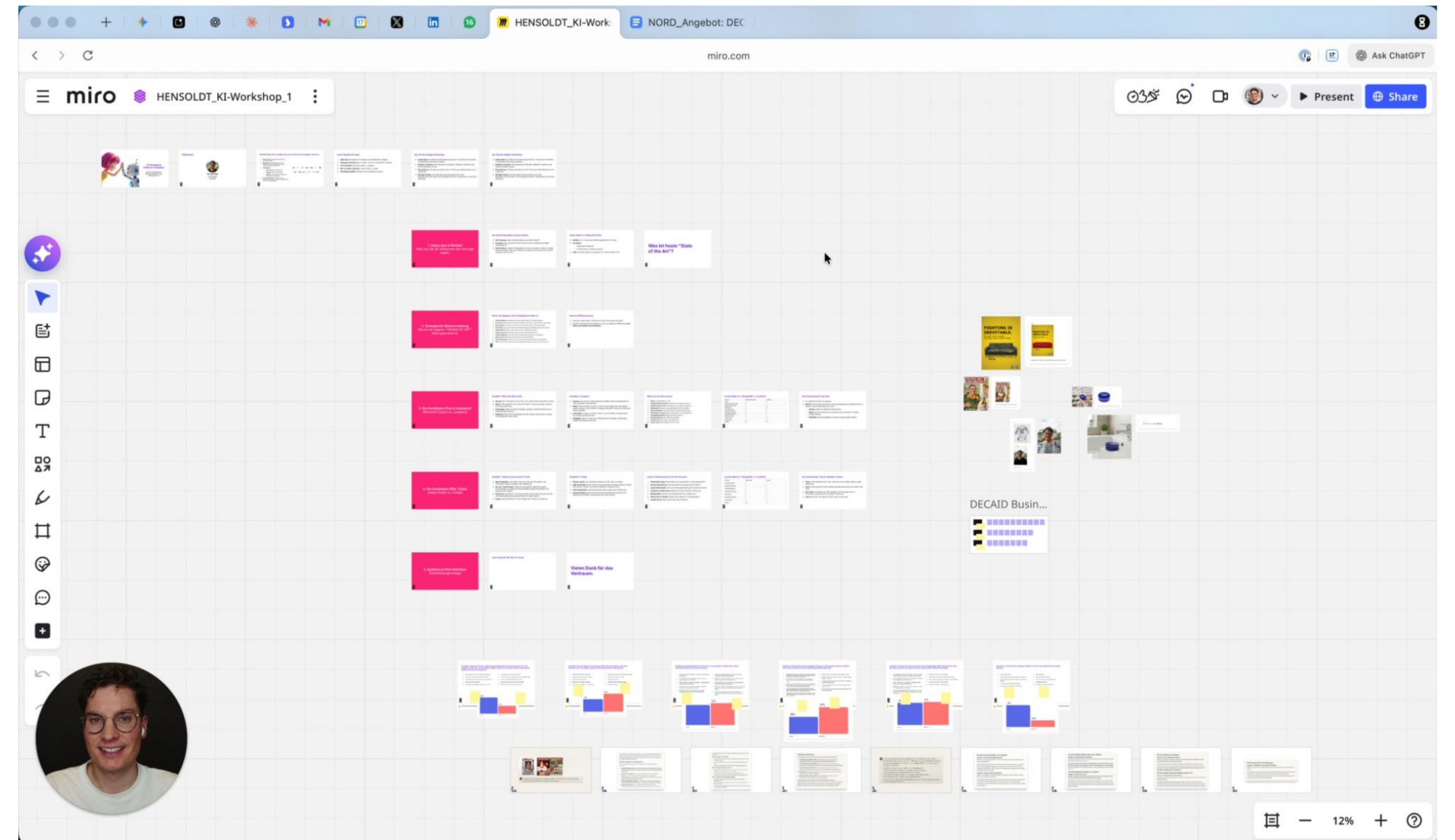
Unsere Markenwerte sind Echtheit, Qualität, Regionalität, familiärer Zusammenhalt und Mut zur Weiterentwicklung. Der Claim "Echt erfrischend seit 1962" bringt das auf den Punkt. Wir kommunizieren warm, ehrlich und bodenständig – ohne Marketing-Floskeln oder Übertreibungen. Über 70% unserer Zutaten kommen aus einem Umkreis von 200 Kilometern.

Die Zielgruppe der Klassik-Linie sind qualitätsbewusste Verbraucher zwischen 35 und 60 Jahren. Die WACH-Linie spricht urbane, gesundheitsbewusste 22- bis 40-Jährige an, die eine natürliche Alternative zu herkömmlichen Energy-Drinks suchen.



# Das Pilot-Team fit machen

- **Kick-off-Workshop (3h)**
  - Modelle verstehen (Claude, GPT, Gemini)
  - Custom Instructions einrichten
  - Erste Prompts gemeinsam bauen
- Jeder baut **1 eigenen Agent** für seine Rolle



# Jeder baut seinen ersten Agent

- "LinkedIn Content Creator"
- "E-Mail Assistent"
- "Meeting-Protokoll-Bot"
- "Recherche-Assistent"
- "Angebots-Helfer"

Kein Theorie-Kurs. Echte Tools für echte Aufgaben.



# Ein Agent, der alle schlauer macht

Stellt zentral einen "Modell-Berater" Agent bereit.

## Was er kann:

- Weiß, wann Claude, GPT oder Gemini am besten passt
- Mitarbeiter fragen: "Ich will X machen – welches Modell?"
- Agent antwortet mit Empfehlung + Begründung

## Warum das funktioniert:

- Niemand muss sich Tabellen merken
- Wissen ist zentral gepflegt, immer aktuell
- Neue Mitarbeiter lernen durch Nutzung

KI erklärt KI. Meta, aber effektiv.



The screenshot shows a user interface for an AI agent named 'KI-Modell-Berater'. At the top is a profile picture of a brain. Below it are three main sections:

- Name:** A text input field containing 'KI-Modell-Berater'.
- Beschreibung:** A text area containing the instruction: 'Hilf dir, das richtige KI-Modell für deine Aufgabe zu wählen – einfach beschreiben, was du vorhast, und du bekommst eine Empfehlung mit Begründung.'
- Anweisungen:** A text area containing instructions: 'Du bist der Modell-Berater für unser Unternehmen. Deine Aufgabe ist es, Mitarbeitern zu helfen, das richtige KI-Modell für ihre Aufgabe auszuwählen.' Below this, it lists available models: '## Verfügbare Modelle' and '### Claude Opus 4.5', followed by its strengths and when to use it. At the bottom of this section is an 'Optimieren' button and a checkmark icon.

## Warum Transkription mehr ist als Protokoll

**Das Problem:** Dein CRM weiß, dass der Deal 20% Rabatt hat.

Es weiß nicht, warum.

**Die Frage:** Wer hat das freigegeben? Welches Argument hat überzeugt? Welche Ausnahme wurde gemacht?

**Die Antwort:** Diese Info existiert – in einem Slack-Thread, einem Call, einem Kopf.

**Die Lösung:** Meeting-Transkripte sind kein Archiv. Sie sind aktives Arbeitsmaterial.

Die Entscheidungs-DNA eures Unternehmens – maschinenlesbar.



## Meilenstein Tag 10

Das Pilot-Team sagt:

**"Ich kann nicht mehr ohne."**



## Phase 2: Expansion

### Tag 11-20

Vom Pilot zum Team-Rollout. Champions sind aktiv. Erste Abteilungen arbeiten produktiv.



## Multiplikatoren schaffen

- 2-3 **KI-Champions** aus Pilot-Team identifizieren
- Menschen, die Bock haben und gut erklären können
- **Champion-Training** (4h, intensiv)
  - Deep-Dive Prompt- und Context-Engineering
  - Agenten-Architektur
  - Troubleshooting

Champions werden zu First-Line-Support.



# Wie Champions Skeptiker gewinnen

KI-Skeptiker überzeugt man nicht mit Begeisterung.

Sie sind immun gegen Hype.

## Der Ansatz:

1. **Radikale Ehrlichkeit:** "Ihr habt recht. KI erzählt oft Unsinn." → Kritik validieren, Wind aus den Segeln nehmen
2. **Entmystifizierung:**  
KI ohne Kontext zeigen → Grütze  
KI mit Kontext zeigen → Brilliant → "Sie ist nicht der Ersatz. Sie ist der Verstärker."
3. **Der Painkiller-Ansatz:** "Welche Aufgabe hasst du diese Woche?" → Genau diesen Schmerz lösen. Live. In 10 Minuten.

Wir verkaufen keinen Traum. Wir killen einen Schmerz.



# Der #1 Fehler bei Wissens-Agents

"Schreibe im Stil unserer 500 Blogposts" → Funktioniert nicht.

## Warum?

- Große Wissensordner = RAG (Suche in Schnipseln)
- Die KI sieht nicht das ganze Dokument
- Sie sieht nur 3-5 Absätze, die die Suche findet
- **Stil und Kontext gehen verloren**

## Die Lösung:

- Stil & Strategie → Wenige Dateien direkt anhängen
- Fakten-Suche → Wissensordner / RAG

Das lernen eure Champions im Training. Sonst macht es jeder falsch.



# Rollout auf weitere Teams

- **Lernplattform** für alle freischalten
  - Video-Kurs "Basics" (Langdock-Führerschein)
  - Prompt- und Agenten-Bibliothek nach Rollen
  - Playbooks & Guides
- **Team-Masterclasses** (1,5h je Abteilung)



## Abteilungsspezifische Masterclasses

- **Marketing:** Content-Erstellung, Kampagnen
- **Vertrieb:** Angebote, Kundenkommunikation
- **HR:** Stellenausschreibungen, FAQ-Bots
- **IT/Engineering:** Dokumentation, Code-Review

Konkrete Use Cases aus deren Alltag lösen.



## Langdock mit euren Tools verbinden

- Google Drive / SharePoint
- Slack / Teams
- Jira / CRM

**Power-Move:** Gemeinsame Projekte einrichten → Kein Silowissen mehr



## Meilenstein Tag 20

3-5 Abteilungen arbeiten aktiv.

Champions beantworten erste Fragen.



## Phase 3: Adoption & Culture

### Tag 21-30

Nachhaltige Verankerung. Messbare Nutzung. KI wird Teil der DNA.



## Klare Regeln kommunizieren

- Was darf in Langdock? (interne Docs ✓, Passwörter ×)
- Wer darf Agents bauen und veröffentlichen?
- Data Retention Policy
- Admin-Dashboard nutzen (Nutzung tracken)



## Von "Muss ich" zu "Will ich"

- Success Stories intern feiern
- Slack/Teams-Channel: #ai-wins
- Town Hall: Champions präsentieren ihre Agents
- **Office Hours** etablieren (1h/Monat)

Niedrigschwellig. Kein Ticket-System.



## Der Default entscheidet

**Das Prinzip:** Kontext-Erfassung muss der Default sein. Nicht die Ausnahme.

### Beispiel Meeting-Transkription:

**✗ Opt-in:** "Wer will, kann Meetings aufzeichnen." → Niemand macht's. Zu viel Aufwand.

**✓ Opt-out:** "Jedes Meeting wird automatisch transkribiert. Du musst es aktiv ausschalten." → 99% werden erfasst.

### Admin-Setting ändern. Fertig.

Das klingt wie ein kleines Detail.

Ist es nicht.



Kulturwandel passiert nicht durch Appelle. Sondern durch Defaults.

## KPIs tracken

- Nutzungsquote (Ziel: >60% aktive User)
- Agents & Workflows pro Team
- Zeitersparnis (via Umfrage)
- Review-Meeting mit Leadership



## Meilenstein Tag 30

Langdock ist selbstverständlich wie E-Mail.

**Schatten-KI ist tot.**



# Was Langdock über DECAID sagt.

»Was ich am Ansatz von DECAID schätze, ist ihr Verständnis dafür, dass es nicht nur um unser Tool geht — sondern darum, die Art und Weise zu verändern, wie Menschen arbeiten. Sie erzeugen diesen 'Aha-Moment', nach dem Teams einfach nicht mehr ohne Langdock arbeiten wollen.«



Lennard Schmidt  
CEO & Co-Founder von Langdock



# Unsere Leistungspakete.

DECAID bietet für jede Anforderung,  
Unternehmensgröße und jedes Budget  
das richtige Paket.

PAKET #1

## KICKSTART.

Der begleitete Einstieg mit

Kick-off-Workshop,  
Status-Quo-Analyse,  
Lernplattform,  
Vorlagen

PAKET #2

## ACCELERATE.

Laufender Support mit

allem aus Kickstart-Paket,  
Office Hours,  
Community,  
Integrations-Support

PAKET #3

## TRANSFORM.

Die volle Transformation mit

allem aus Accelerate-Paket,  
Champion-Ausbildung,  
Masterclasses,  
Dedizierter Ansprechpartner

# 01 Status- Quo-Analyse.

## Wir hören zu bevor wir starten.

Anonyme, digitale Umfrage (ca. 5 Min.) erfasst:

- Nutzungsverhalten: Wie verbreitet ist Schatten-KI bereits?
- Wissensstand: Wo sind die größten Lücken?
- Sentiment: Überwiegt Neugier oder Sorge?

**Ergebnis:** Report als Basis für maßgeschneiderte Schulungen und Baseline für ROI-Messung



# 02 Live-Workshops.

**Keine Standard-Präsentationen,  
sondern interaktive Formate.**

## **Kick-off-Workshop (3h)**

Strategische Einführung. Je nach Teamgröße für das gesamte Team oder für Führungskräfte und Multiplikatoren.

## **Champion-Ausbildung (4h)**

Training eurer internen Multiplikatoren

## **Team-Masterclasses (je 1,5h)**

Maßgeschneiderte Deep-Dives für Abteilungen

## **Office Hours (monatlich, 1h)**

Live-Q&A für Anwenderfragen



# 03

## Lernplattform: Langdock-Führerschein.

**Das Fundament für alle Nutzer.**

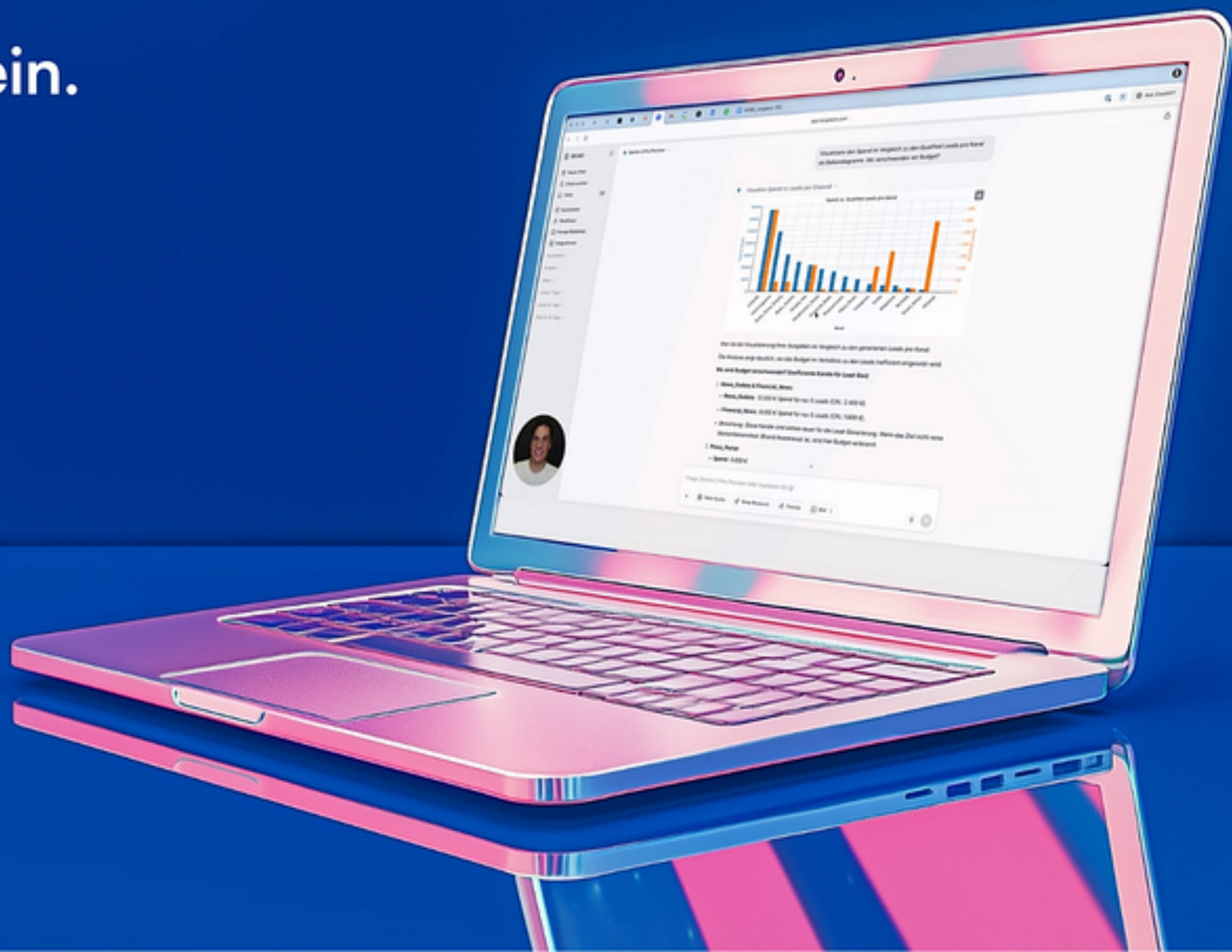
**Einführung in Langdock:**  
Navigation, Modelle, Setup

**Kontext ist alles:**  
Custom Instructions für die eigene Rolle

**Die Kunst des Promptings:**  
Effektive Dialoge führen

**Multimodale Arbeit:**  
PDF, Excel, Bilder, Audio

**Web & Recherche:**  
Deep Research für komplexe Analysen



# 03

## Lernplattform: Kurs “Advanced”.

### Vom Nutzer zum Architekten.

#### Assistants bauen

Eigene KI-Spezialisten erstellen

#### Wissensmanagement

Wissensordner vs. Live-Daten

#### Integrationen

M365, Google Workspace, Confluence, Jira

#### Actions & Workflows

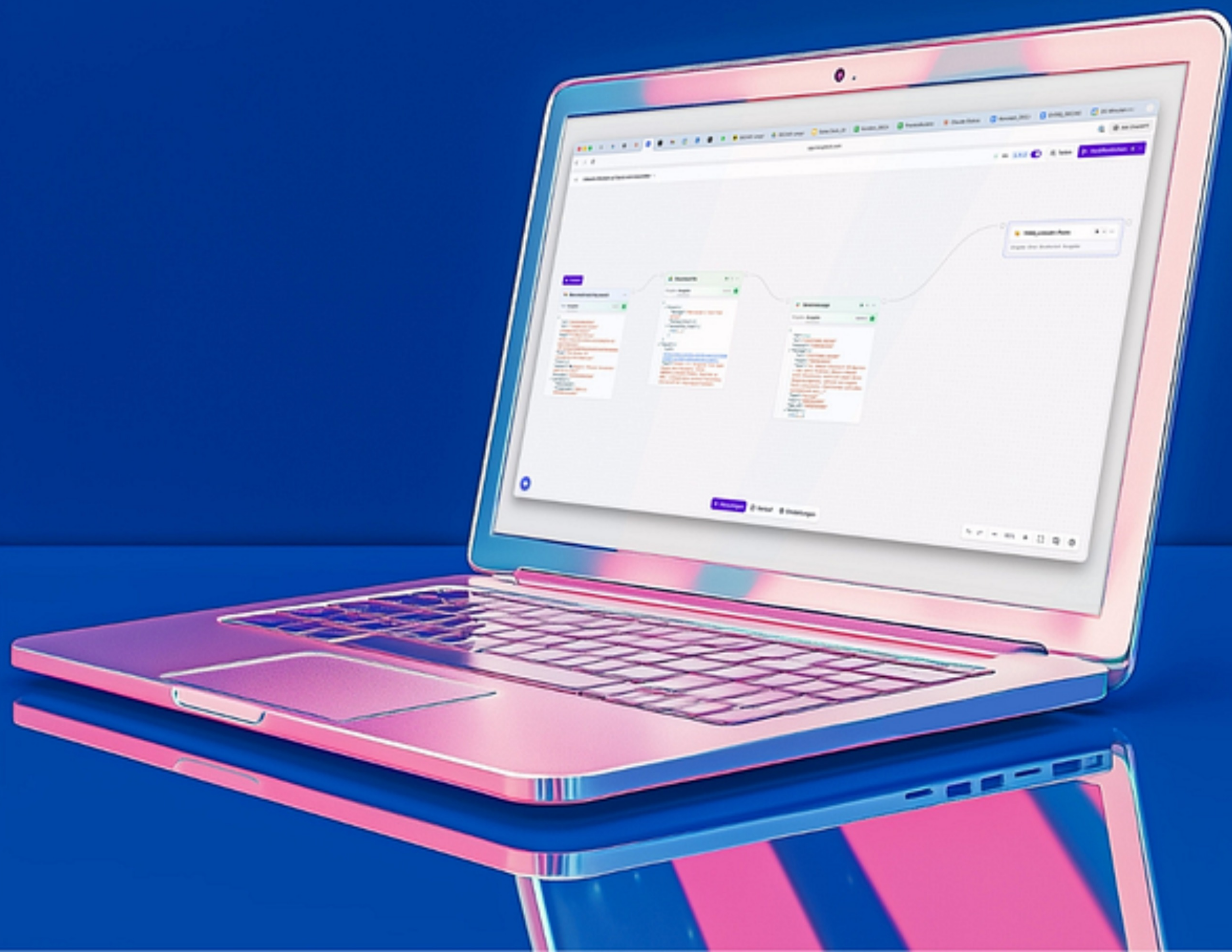
KI aktiv handeln lassen

#### Team-Collaboration

Assistants sicher teilen

#### Prompt-Engineering Pro

Fortgeschrittene Techniken



# 04

## Vorlagen & Ressourcen.

### Das Cheat Sheet für den Alltag.

#### Prompt-Bibliothek

Kuratierte Prompts nach Rollen und Abteilungen  
— sofort einsatzbereit

#### Playbooks & Guides

- Schnellstart-Guide für neue Nutzer
- Best Practices nach Use Case
- Troubleshooting-Guide
- Admin-Handbuch



# 05 Setup & Konfiguration.

## Wir machen Langdock startklar.

- ✓ Vollständige Admin-Konfiguration (SSO/SCIM)
- ✓ Nutzerrollen & Berechtigungskonzept
- ✓ Unternehmenskontext hinterlegen (Brand Voice, Mission)
- ✓ Integration mit Microsoft 365 / Google Workspace
- ✓ Anbindung an bestehende Systeme (Confluence, etc.)

### Sicherheit

Konfiguriere deine Sicherheitseinstellungen [Dokumentation ansehen](#)

#### E-Mail-Domains

Definiere Domains, um dein Team zum entsprechenden Workspace und zur richtigen Authentifizierungsmethode zu leiten

Domain hinzufügen

decaid.ai

decaid.academy

decaid.studio

decaid.community

#### Beitritt per Domain

Erlaube es jedem mit einer E-Mail-Adresse von den aufgelisteten Domains, diesem Workspace beizutreten



Fülle die SAML-Einstellungen unten aus, um den SSO-Login zu aktivieren.

#### SAML aktiv

Aktiviere SSO-Login über SAML für deinen Workspace. Nutzer müssen SSO verwenden, um sich im Workspace anzumelden, wenn deine E-Mail-Domain mit einer der E-Mail-Domains übereinstimmt.



#### Audience URI

SP Entity ID

langdock.com

Kopieren

#### Assertion Consumer Service (ACS) URL

Single Sign On URL

https://app.langdock.com/

Kopieren

# 06 Laufender Support.

**Wir lassen euch nach dem Kickoff nicht allein.**

✓ **Office Hours**

Monatliche Live-Q&A für Anwenderfragen

✓ **Community**

Slack/Teams-Austausch für eure Champions

✓ **Newsletter**

Langdock Insights: neue Features & Best Practices

✓ **Dedizierter Ansprechpartner**

Direkter Draht für strategische Fragen



# Der Weg zur KI-Transformation.

Beispiel-Roadmap für das Transform-Paket. Bei Start und Accelerate wird der Umfang entsprechend angepasst.

Woche 1 bis 4

## Phase 1: Foundation

Kickoff, Setup, Fundament für alle

Monat 2 bis 3

## Phase 2: Rollout

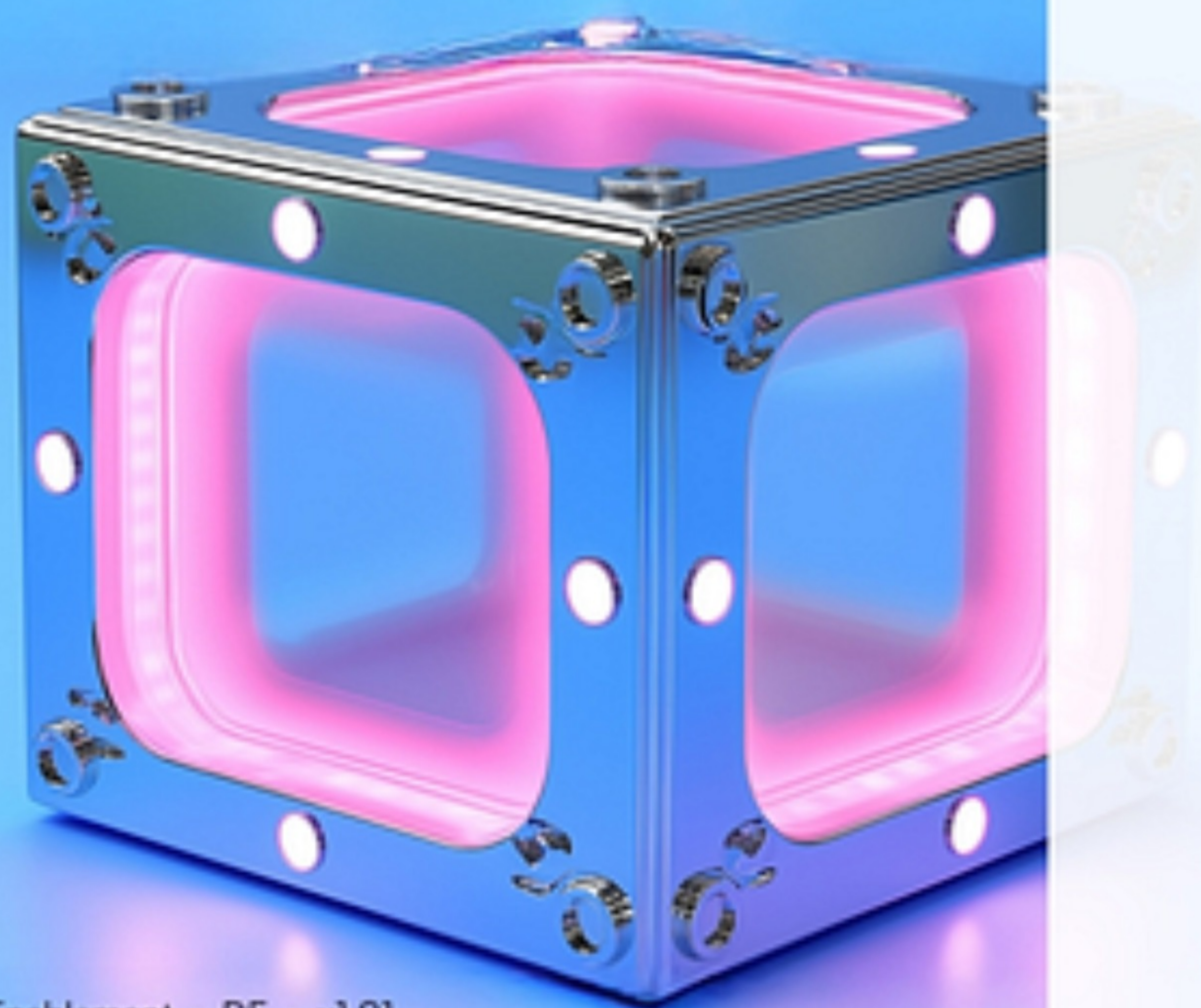
Champions, Masterclasses, Community

Monat 4 bis 12

## Phase 3: Optimierung

Skalierung, Messung, Verankerung

# Pakete im Detail.



	PAKET #1 <b>KICKSTART.</b>	PAKET #2 <b>ACCELERATE.</b>	PAKET #3 <b>TRANSFORM.</b>
<b>Strategie &amp; Analyse</b>			
Status-Quo-Analyse	✓	✓	✓
<b>Live-Formate</b>			
Kick-Off-Workshop (3h)	✓	✓	✓
KI-Champion-Ausbildung (4h)	-	-	✓
Team-Masterclasses (1,5h)	-	-	bis zu 3
Office Hours (monatl. 1h)	-	✓	✓
<b>Lernplattform</b>			
Langdock-Führerschein	✓	✓	✓
Video-Kurs "Advanced"	✓	✓	✓
<b>Vorlagen</b>			
Prompt-Bibliothek	✓	✓	✓
Playbook	✓	✓	✓
<b>Setup</b>			
Admin-Konfiguration	Basis	Erweitert	Premium
Integrations-Support	-	✓	✓
<b>Support</b>			
Dedizierter Ansprechpartner	-	-	✓
<b>Implementierung</b>			
Rabatt auf Tagessätze (Workflow- und Agenten-Entwicklung)	10%	15%	20%

# Lass uns sprechen.



**Timo Springer**

Co-Founder DECAID & CEO DECAID Studio

KICKOFF VEREINBAREN

 **DECAID**