LOUMAX

AI VALUE SCAN · ERGEBNIS

AI Value Report

Muster GmbH · Maschinenbau · 380 Mitarbeiter

Erstellt für die Geschäftsführung der Muster GmbH
Scan-Zeitraum 10 Arbeitstage · 7 Interviews · 43 Tätigkeiten
Vorgelegt von Eugen Schäfer, LOUMAX
Stand Oktober 2026

Beispiel-Report. Die Muster GmbH ist ein fiktives Unternehmen. Alle Zahlen sind illustrativ und zeigen Aufbau und Tiefe eines AI Value Reports – nicht die Ergebnisse eines realen Kunden.

Drei KI-Piloten bringen der Muster GmbH rund 162.000 € pro Jahr. Das Gesamtpotenzial liegt bei 420.000 €.

Die Muster GmbH braucht keine KI-Strategie auf 80 Folien. Sie braucht drei Piloten, die dort ansetzen, wo heute am meisten Zeit in Suchen, Abtippen und Nachfragen verloren geht: im Service, im Angebot und in der Rechnungsprüfung.

43	17	7	3	420 T€
Tätigkeiten in 6 Bereichen analysiert	KI-Potenziale identifiziert	wirtschaftlich relevante Use Cases	priorisierte Piloten für die nächsten 90 Tage	potenzieller Wert pro Jahr (alle 7 Use Cases)

Drei Kernbefunde

- **Das Wissen steckt in Köpfen und Postfächern.** Service und Vertrieb verbringen rund 30 % ihrer Zeit damit, Informationen zu suchen, die es im Unternehmen längst gibt.
- **Die Daten sind besser als ihr Ruf.** ERP, Ticketsystem und Angebotsarchiv reichen für die ersten drei Piloten aus – ohne Datenprojekt vorab.
- **Zwei Use Cases scheitern heute am Prozess, nicht an der KI.** Lieferantenstammdaten und Maschinendaten müssen erst geordnet werden, sonst automatisiert KI nur das Chaos.

Empfehlung

Drei Piloten in den nächsten 90 Tagen starten: **Service-Assistent**, **Angebots-Copilot** und **KI-Rechnungsprüfung**. Parallel eine KI-Leitlinie einführen und die Pilotteams schulen.

Investition: rund 84.000 € extern (Lizenzen, Integration, Begleitung) plus etwa 33 interne Personentage. Laufende Kosten rund 20.000 € pro Jahr. Rechnerischer Payback: etwa 7 Monate.

Die übrigen vier Use Cases folgen in Welle 2 und 3 – nach Messwerten aus den Piloten.

01 VERSTEHEN
Unternehmensmodell
Seite 3–4

02 AUFDECKEN
Use-Case-Portfolio
Seite 5

03 BEWERTEN
Priorisierte Use Cases
Seite 6–7

04 ENTSCHEIDEN
Konkreter Aktionsplan
Seite 8–9

Basis: 7 Interviews, Auswertung von 7.500 Service-Anfragen, 480 Angeboten und 9.600 Eingangsrechnungen der letzten zwölf Monate. Werte modellbasiert, bewertet mit internen Vollkostensätzen (36–48 €/h) und einem konservativen Realisierungsgrad von 50–70 %. Abgestimmt mit der kaufmännischen Leitung im Management-Workshop.

Wo steht die Muster GmbH beim Thema KI – ehrlich betrachtet?

KI wird bereits genutzt – nur ohne Plan. Rund 40 % der Befragten setzen privat ChatGPT & Co. für die Arbeit ein. Es gibt kein Zielbild, keine Leitlinie und keine Freigabe. Das ist Risiko und Chance zugleich.

DIMENSION	BEFUND	BEWERTUNG
Strategie & Ziele	Kein KI-Zielbild; drei Einzelinitiativen in Vertrieb, IT und Marketing ohne gemeinsame Priorisierung	AUSBAUFÄHIG
Prozesse	Kernprozesse im ERP gut abgebildet; Service und Angebot laufen stark über E-Mail und persönliches Wissen	AUSBAUFÄHIG
Daten	ERP-Daten sauber gepflegt; Ticket- und Angebotshistorie über 5 Jahre vorhanden; Lieferantenstammdaten mit 18 % Dubletten; keine Maschinendaten aus dem Feld	GEMISCHT
Systeme & Integration	ERP mit offener Schnittstelle, Microsoft 365 im Einsatz, Ticketsystem mit API – gute Basis für Integration	GUT
Menschen & Kompetenz	Hohe Offenheit im Service und Vertrieb; Skepsis in der Konstruktion („Wer haftet, wenn die KI falsch rechnet?“); keine Schulungen	AUSBAUFÄHIG
Governance & Recht	Keine KI-Richtlinie, keine Tool-Freigabe, Kundendaten landen teils in öffentlichen KI-Tools; Pflicht zur KI-Kompetenz (Art. 4 EU AI Act) bisher nicht umgesetzt	KRITISCH

STIMMEN AUS DEN INTERVIEWS

> *„Die Hälfte meiner Zeit suche ich, wie wir das beim letzten Mal gelöst haben.“*
>
> Servicetechniker, Innendienst

> *„Jedes Angebot fange ich bei null an, obwohl wir 80 % davon schon zehnmal geschrieben haben.“*
>
> Vertriebsingenieur

> *„Ich nutze ChatGPT privat. Ob ich das darf, hat mir keiner gesagt.“*
>
> Sachbearbeiterin, Auftragszentrum

Was das bedeutet

Die Voraussetzungen für erste Piloten sind da: Systeme und Daten tragen. Der Engpass ist nicht die Technik, sondern fehlende Führung beim Thema. Deshalb startet die Roadmap mit einer KI-Leitlinie und Schulung – parallel zu den Piloten, nicht davor.

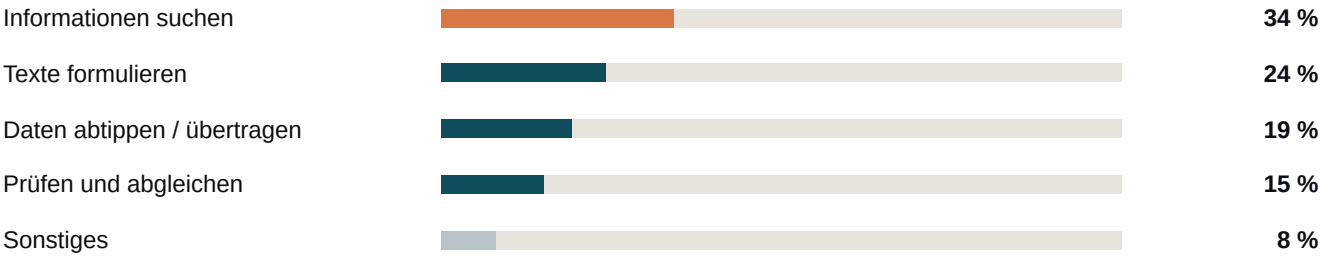
Zwei Bereitschaftssignale sind besonders stark: Service und Vertrieb wollen sofort starten.

Wo steckt wiederkehrende Wissensarbeit, die KI übernehmen kann?

Analysiert wurden nicht Abteilungen, sondern Tätigkeiten: Was wird wie oft getan, wie lange dauert es, und welcher Anteil ist Suchen, Lesen, Abtippen oder Formulieren? Genau dort liegt der Hebel von KI.

BEREICH	TÄTIGKEITEN ANALYSIERT	KI-POTENZIALE	WISSENSARBEIT / MONAT	TYPISCHE TÄTIGKEIT MIT POTENZIAL
Kundenservice & After-Sales	7	4	680 h	Fehlerbilder recherchieren, Antworten formulieren
Konstruktion & Technik	9	3	780 h	Ähnliche Teile suchen, Dokumentation schreiben
Vertrieb & Angebot	8	4	540 h	Anfragen auswerten, Angebotstexte erstellen
Einkauf & Logistik	6	2	310 h	Auftragsbestätigungen mit Bestellungen abgleichen
Finanzen & Verwaltung	7	2	290 h	Eingangsrechnungen prüfen und kontieren
Personal	6	2	100 h	Standardanfragen beantworten, Zeugnisse vorbereiten
Summe	**43**	**17**	**2.700 h**	

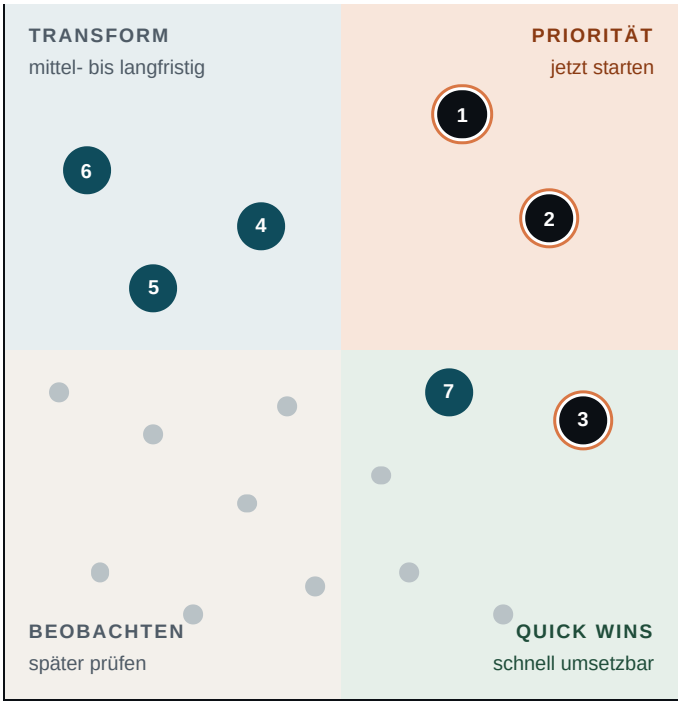
WOFÜR DIE 2.700 STUNDEN WISSENSARBEIT PRO MONAT HEUTE DRAUFGEHEN



> Rund 32.000 Stunden pro Jahr sind wiederkehrende Wissensarbeit in den analysierten Tätigkeiten. Davon sind etwa 7.800 Stunden – rund ein Viertel – durch die sieben Use Cases realistisch adressierbar. Die übrigen Stunden bleiben bewusst beim Menschen: Beratung, Verhandlung und technische Entscheidungen.

Nicht 50 KI-Ideen. 3 Entscheidungen.

Von 17 KI-Potenzialen bleiben 7, die sich wirtschaftlich lohnen – und 3, mit denen die Muster GmbH jetzt startet. Jedes Potenzial wurde nach Business Value und Implementierungsaufwand eingeordnet – inklusive Datenlage, Integration, Risiko nach EU AI Act und Akzeptanz im Team.



USE CASE	WERT P. A.
1 **Service-Assistent**	72.000 €
2 **Angebots-Copilot**	54.000 €
3 **KI-Rechnungsprüfung**	36.000 €
4 Technische Dokumentation	68.000 €
5 Wissensassistent Konstruktion	63.000 €
6 Ersatzteil- und Wartungsprognose	85.000 €
7 Abgleich Auftragsbestätigungen	42.000 €
Summe	**420.000 €**

empfohlener Pilot · Welle 2/3 · nicht weiterverfolgt

10 IDEEN, DIE WIR BEWUSST NICHT WEITERVERFOLGEN

KI-Vorauswahl von Bewerbungen	Hochrisiko-System nach EU AI Act (Anhang III); Aufwand steht in keinem Verhältnis zu 40 Einstellungen pro Jahr
KI-Produktionsplanung	BDE-Daten zu lückenhaft; erst Datenerfassung verbessern
Bildbasierte Qualitätsprüfung	Ausschussquote bereits unter 1 % – kaum Hebel
Chatbot auf der Website	Nur ca. 30 Anfragen pro Monat; Kunden wollen den direkten Ansprechpartner
Vertriebsprognose mit KI	Datenhistorie im CRM zu kurz und zu lückenhaft
Weitere 5 Ideen	Durch Standard-Tools abgedeckt (Meeting-Protokolle, Übersetzung) oder in Use Case 1 und 4 enthalten

Was bringt jeder Use Case – und was kostet er?

Für jeden der sieben Use Cases liegt ein Business Case vor. Die Reihenfolge ergibt sich nicht nur aus dem Wert, sondern auch daraus, ob Daten und Prozess heute schon tragen.

#	USE CASE	ZEIT P. A.	WERT P. A.	EINMALIG	LAUFEND P. A.	PAYBACK	EMPFEHLUNG
1	**Service-Assistent**	2.000 h	72.000 €	38.000 €	9.000 €	7 Mon.	PILOT
2	**Angebots-Copilot**	1.200 h	54.000 €	32.000 €	6.000 €	8 Mon.	PILOT
3	**KI-Rechnungsprüfung**	800 h	36.000 €	14.000 €	5.000 €	6 Mon.	PILOT
7	Abgleich Auftragsbestätigungen	900 h	42.000 €	16.000 €	4.000 €	5 Mon.	WELLE 2
4	Technische Dokumentation	1.500 h	68.000 €	55.000 €	8.000 €	11 Mon.	WELLE 2
5	Wissensassistent Konstruktion	1.400 h	63.000 €	60.000 €	10.000 €	14 Mon.	WELLE 2
6	Ersatzteil- und Wartungsprognose	–	85.000 €	120.000 €	18.000 €	22 Mon.	WELLE 3
	Summe alle Use Cases	**7.800 h**	**420.000 €**	**335.000 €**	**60.000 €**		

Warum Use Case 7 nicht als Pilot startet

Der Abgleich von Auftragsbestätigungen hat den schnellsten Payback. Aber 18 % der Lieferantenstammdaten sind Dubletten. KI würde diese Fehler nur schneller weitergeben. Deshalb zuerst die Stammdaten bereinigen (ca. 6 Wochen, intern), dann in Welle 2 automatisieren.

Erst der Prozess, dann das Tool.

Warum Use Case 6 in Welle 3 gehört

Die Wartungsprognose hat den höchsten Wert, aber es gibt heute keine Maschinendaten aus dem Feld. Sie setzt ein Konnektivitätsprojekt für die Kundenanlagen voraus. Strategisch wichtig für ein Servicegeschäft – aber kein Thema für die ersten 90 Tage.

> Zeit p. a. = eingesparte Stunden nach Realisierungsgrad. Wert = Stunden × interner Vollkostensatz des Bereichs; bei Use Case 6 zusätzlicher Ersatzteilumsatz und vermiedene Stillstände. Einmalig = Lizenzen, Integration und externe Begleitung, ohne interne Zeit.

Was sich mit den drei Piloten im Alltag ändert.

KUNDENSERVICE & AFTER-SALES

1 Service-Assistent

HEUTE

Rund 7.500 Service-Anfragen pro Jahr. Techniker suchen in Tickets, Handbüchern und E-Mails nach ähnlichen Fehlerbildern – im Schnitt 38 Minuten pro Anfrage, 54 % Erstlösungsquote.

MIT KI

Der Assistent klassifiziert eingehende Anfragen, findet ähnliche gelöste Fälle und schlägt eine Antwort vor. Der Techniker prüft und sendet.

DATENBASIS

Ticketsystem mit 5 Jahren Historie, Handbücher und Servicedokumentation als PDF

RISIKO

Geringes Risiko nach EU AI Act; Kundendaten bleiben in EU-gehosteter Umgebung

2.000 h
Zeitgewinn pro Jahr

72.000 €
Wert pro Jahr

8–12 Wochen
Pilotdauer

VERTRIEB & ANGEBOT

2 Angebots-Copilot

HEUTE

Rund 480 Angebote pro Jahr, jedes aus einer leeren Vorlage: etwa 6 Stunden Bearbeitung und 5 Werktage von Anfrage bis Versand, davon 60 % Texten und Zusammensuchen.

MIT KI

Der Copilot liest die Anfrage, zieht Daten aus CRM, ERP und Vorgängerangeboten und erstellt einen Erstentwurf. Der Vertrieb ergänzt und kalkuliert.

DATENBASIS

Angebotsarchiv der letzten 3 Jahre, Produktstammdaten im ERP, Textbausteine

RISIKO

Preise und technische Zusagen bleiben immer in Menschenhand

1.200 h
Zeitgewinn pro Jahr

54.000 €
Wert pro Jahr

6–8 Wochen
Pilotdauer

FINANZEN

3 KI-Rechnungsprüfung

HEUTE

9.600 Eingangsrechnungen pro Jahr werden manuell gelesen, mit Bestellung und Wareneingang abgeglichen und kontiert – rund 8 Minuten je Rechnung.

MIT KI

Rechnungen werden automatisch ausgelesen, gegen Bestellung geprüft und vorkontiert. Nur Abweichungen landen beim Menschen.

DATENBASIS

Bestellungen und Wareneingänge im ERP, Rechnungen als PDF/XRechnung

RISIKO

Gering; Standardlösungen am Markt verfügbar, Freigabe bleibt beim Menschen

800 h
Zeitgewinn pro Jahr

36.000 €
Wert pro Jahr

6–8 Wochen
Pilotdauer

Was in den nächsten 90 Tagen passiert.

Drei Piloten parallel, jeder mit einem Verantwortlichen aus dem Unternehmen und einem messbaren Ziel am Tag 90. Dazu die Grundlagen, damit KI sicher und erlaubt genutzt wird.

WOCHE 1–2

Aufsetzen

- Pilot-Verantwortliche benennen: Leitung Service, Vertriebsleitung, kaufmännische Leitung
- KI-Leitlinie verabschieden und freigegebene Tools festlegen
- Datenschutz prüfen, Auftragsverarbeitung mit Anbietern abschließen
- Ausgangswerte messen

WOCHE 3–8

Bauen und testen

- Prototypen mit echten Daten, je Pilot ein Team aus 3–5 Nutzern
- Integration in Ticketsystem, ERP und Microsoft 365
- Wöchentliches Feedback, Anpassung der Prompts und Regeln
- Schulung aller Pilotnutzer (KI-Kompetenz nach Art. 4 EU AI Act)

WOCHE 9–12

Messen und entscheiden

- Pilotbetrieb im Tagesgeschäft
- Messung gegen Ausgangswerte
- Stammdatenbereinigung Einkauf abgeschlossen (Vorbereitung Welle 2)
- Tag 90: Management-Review – Rollout, Anpassung oder Stopp je Pilot

ZIEL AM TAG 90	HEUTE	ZIEL	GEMESSEN AN
Bearbeitungszeit pro Service-Anfrage	38 Min.	22 Min.	Zeitstempel im Ticketsystem
Erstlösungsquote im Service	54 %	70 %	Tickets ohne Rückfrage
Angebotsdauer (Anfrage bis Versand)	5 Werktage	2 Werktage	CRM-Zeitstempel, alle Angebote
Prüfzeit pro Eingangsrechnung (Durchschnitt)	8 Min.	3 Min.	Stichprobe 100 Rechnungen
Rechnungen ohne manuellen Eingriff	0 %	60 %	Protokoll der Rechnungsprüfung
Geschulte Mitarbeiter	0	alle Pilotnutzer	Schulungsnachweis

> Danach: Welle 2 (Use Cases 4, 5, 7) ab Monat 4 auf Basis der Messwerte. Welle 3 (Wartungsprognose) als eigenes Vorhaben mit der Produktentwicklung, frühestens ab Monat 9.

Was kostet es, was bringt es – und was passiert, wenn Sie nichts tun?

Die drei Piloten kosten rund 84.000 € extern und etwa 33 interne Personentage. Sie bringen nach erfolgreichem Rollout rund 162.000 € pro Jahr – und schaffen die Grundlage für alle weiteren Use Cases.

PILOT	EXTERN EINMALIG	INTERN (PT)	LAUFEND P. A.	WERT P. A.
1 Service-Assistent	38.000 €	15	9.000 €	72.000 €
2 Angebots-Copilot	32.000 €	12	6.000 €	54.000 €
3 KI-Rechnungsprüfung	14.000 €	6	5.000 €	36.000 €
Summe Piloten	**84.000 €**	**33**	**20.000 €**	**162.000 €**
Netto-Wirkung pro Jahr (Wert minus laufende Kosten)				**142.000 €**
Rechnerischer Payback der einmaligen Investition				**≈ 7 Monate**

Wenn Sie nichts tun

- Schatten-KI wächst weiter: Kundendaten landen in ungeprüften Tools – ein Datenschutz- und Haftungsrisiko
- Zwei erfahrene Servicetechniker gehen in den nächsten drei Jahren in Rente. Ihr Wissen ist nirgends dokumentiert
- Wettbewerber verkürzen Angebotszeiten bereits mit KI

Risiken – und wie wir sie begrenzen

- **Fehlerhafte Antworten:** Der Mensch prüft und entscheidet immer; KI liefert Vorschläge
- **Datenschutz:** EU-Hosting, Auftragsverarbeitung, keine Nutzung der Daten zum Training
- **Akzeptanz:** Pilotteams aus Freiwilligen, Nutzen im eigenen Alltag zuerst
- **Tagesgeschäft:** max. 1 Tag pro Woche je Pilot-Verantwortlichem

3 Entscheidungen, die heute anstehen

1. **Piloten freigeben:** Service-Assistent, Angebots-Copilot und KI-Rechnungsprüfung mit Start in Woche 1.
2. **Verantwortung klären:** drei Pilot-Verantwortliche benennen und die KI-Leitlinie verabschieden.
3. **Tag 90 terminieren:** Review-Termin festlegen. Über Rollout und Welle 2 wird dann auf Basis von Messwerten entschieden – nicht heute.

So ist dieser Report entstanden.

Die LOUMAX AI Value Method: vier Schritte, vier Ergebnisse, 10 Arbeitstage. Jede Zahl in diesem Report ist auf eine Quelle im Unternehmen zurückführbar.

SCHRITT	WAS UNTERSUCHT WIRD	ERGEBNIS	BEI DER MUSTER GMBH
01 Verstehen	Unternehmen, Prozesse, Daten, Systeme – in Interviews und im Arbeitsalltag	**Unternehmensmodell**	7 Interviews in 6 Bereichen, 1 Tag vor Ort in Service und Auftragszentrum
02 Aufdecken	KI-Potenziale systematisch identifizieren – auf Basis von Daten, Interviews und strukturierter KI-Analyse	**Use-Case-Portfolio**	43 Tätigkeiten, 17 KI-Potenziale; Auswertung von Tickets, Angeboten und Rechnungen aus 12 Monaten
03 Bewerten	Business Case, Machbarkeit und Risiko je Use Case – inklusive Datenlage, EU AI Act und Akzeptanz	**Priorisierte Use Cases**	7 Business Cases, 10 Ideen begründet zurückgestellt
04 Entscheiden	Piloten festlegen und 90-Tage-Roadmap entwickeln – im Management-Workshop	**Konkreter Aktionsplan**	Halbtägiger Workshop mit GF, kaufmännischer Leitung, Service- und Vertriebsleitung

GRUNDSATZ

Erst der Prozess. Dann die KI.

Wenn KI für einen Prozess keinen Sinn ergibt, steht genau das im Report. Der Scan priorisiert Investitionen – er verkauft keine KI.

HINWEIS ZU DIESEM BEISPIEL

Die Muster GmbH ist ein fiktives Unternehmen. Struktur, Tiefe und Sprache entsprechen einem echten AI Value Report; die Zahlen sind plausibel gewählt, aber erfunden. Echte Reports enthalten zusätzlich die vollständige Tätigkeitsliste, Interviewauszüge, Steckbriefe aller Use Cases und eine Einordnung nach EU AI Act je Use Case.

KONTAKT

Eugen Schäfer

Gründer, LOUMAX

kontakt@loumax-partner.de

loumax-partner.de

AI Value Scan anfragen oder 30-Minuten-Erstgespräch vereinbaren – direkt mit mir.