

Das 90-Tage-Playbook

Wie der Mittelstand KI in messbaren Wert verwandelt – statt auf Folie 14 einer Strategiepräsentation stehen zu bleiben.

Ein Playbook der Steinbeis School of Future Tech & Digital Innovation.

EXECUTIVE SUMMARY

- Fast alle Unternehmen nutzen inzwischen KI — aber die Mehrheit erzielt Kosteneinsparungen unter 10 % (Stanford AI Index 2025). Die Lücke liegt nicht in der Technologie, sondern in der Umsetzung.
- Wert entsteht nicht durch „Transformation“, sondern durch einen Prozess nach dem anderen: ausgewählt nach Schmerz und Volumen, gemessen gegen eine Baseline, verantwortet von einer benannten Person.
- Das Steinbeis-Wertschöpfungs-Rückgrat führt jeden Prozess in sieben Schritten vom Problem zum gemessenen Effekt — in 90-Tage-Zyklen mit Kill-Kriterien statt Zwölf-Monats-Projekten.
- Der am meisten unterschätzte Erfolgsfaktor ist keine Software: Es sind qualifizierte Menschen, die Auswahl, Einführung und Betrieb selbst verantworten können.

1 · Das Problem: Alle spielen, wenige schöpfen Wert

88 % der Unternehmen setzen KI bereits ein — doch der Stanford AI Index 2025 zeigt nüchtern: Die meisten Anwender berichten Kosteneinsparungen unter 10 % und Umsatzeffekte unter 5 %. Zwischen „wir nutzen ChatGPT“ und „wir haben einen Prozess messbar verbessert“ liegt ein Graben, in dem die meisten Initiativen verschwinden.

Die typischen Symptome kennt jeder Mittelständler: Eine Strategiepräsentation mit vierzehn Folien und keinem einzigen produktiven Workflow. Ein Pilot, der seit acht Monaten „fast fertig“ ist. Eine Agentur, die „digitale Mitarbeiter“ verkauft hat, die niemand im Unternehmen versteht oder weiterentwickeln kann. Und nirgendwo eine Zahl, die ein CFO ernst nehmen würde.

88 % der Unternehmen setzen KI bereits ein	< 10 % Kosteneinsparung bei der Mehrheit der Anwender (AI Index 2025)	90 Tage pro Umsetzungszyklus – statt Zwölf-Monats-Projekten
--	--	---

Die gute Nachricht: Das Problem ist nicht technisch. Es ist organisatorisch — und damit lösbar, mit Disziplin statt Magie.

2 · Das Rückgrat: Sieben Schritte vom Problem zum gemessenen Wert

Jede erfolgreiche KI-Einführung, die wir begleiten, durchläuft dieselbe Kette — das Wertschöpfungs-Rückgrat unseres Programms AI Engineering & Implementation:

1. **Schritt 1** — Wert finden: Einen einzigen Prozess wählen — schmerzhaft, repetitiv, hochvolumig. Nicht den spannendsten, sondern den teuersten.
2. **Schritt 2** — Machbarkeit & Ökonomie: Baseline messen, bevor irgendetwas gebaut wird. Was kostet der Prozess heute in Stunden und Euro? Ohne Vorher-Zahl gibt es später keinen ROI-Nachweis.
3. **Schritt 3** — Lösung designen: Werkzeug folgt Prozess, nicht umgekehrt. Human-in-the-Loop überall dort einplanen, wo Fehler teuer sind: Die KI entwirft, ein Mensch gibt frei.
4. **Schritt 4** — Bauen & integrieren: Produktionssystem statt Demo. Ein Workflow, der nicht in die bestehende Systemlandschaft integriert ist, stirbt beim ersten Update — IT gehört deshalb von Tag 1 an den Tisch, nicht ans Ende.
5. **Schritt 5** — Ausrollen & betreiben: Ein benannter Owner pro Workflow — mit Namen, nicht mit Abteilung. „Das Team kümmert sich“ heißt: niemand kümmert sich.
6. **Schritt 6** — Governance & Skalierung: Freigaberegeln, Datenschutz, AI-Act-Konformität und Eskalationswege dokumentieren — erst dann auf Nachbarprozesse übertragen.
7. **Schritt 7** — Messen & verstetigen: Nachher gegen Baseline messen, Effekt ausweisen, Lerneffekte in den nächsten Zyklus geben. Das Ergebnis ist nie ein Zertifikat auf Papier, sondern eine Zahl.

3 · Zehn Leitplanken aus der operativen Praxis

Wer das Rückgrat in den Alltag eines mittelständischen Unternehmens übersetzt, landet bei Leitplanken, zu denen erfahrene Operations-Praktiker unabhängig voneinander kommen — pointiert formuliert hat sie etwa der AI-Transformation-Berater Anthony Whitaker in seiner vielbeachteten Notiz „How I'd run AI if I were the COO of a \$100M mid-market company“ (LinkedIn, 2026). Unsere Fassung, ergänzt um das, was aus unserer Sicht fehlt:

8. **1.** Ein Prozess, ein Schmerz, ein Sieg. Der erste Erfolg schlägt jede Vision — „Transformation“ ist ein Ergebnis, kein Projektname.
9. **2.** Baseline vor Build. Wer das Vorher nicht gemessen hat, kann das Nachher nicht beweisen — und verliert den Vorstand nach dem zweiten Status-Meeting.
10. **3.** Ein Name pro Workflow. Verantwortung, die auf mehrere Schultern verteilt wird, liegt auf keiner.
11. **4.** Dort starten, wo das Geld schon fließt. Kundennahe und operative Prozesse zuerst; Decision-Support-Träume warten, bis Siege auf dem Konto sind.
12. **5.** 90-Tage-Zyklen, fixer Scope. Was in einem Quartal nicht liefert, liefert auch in zwölf Monaten nicht — es wird nur teurer.
13. **6.** Human-in-the-Loop, wo Irrtum teuer ist. KI entwirft, Mensch entscheidet, dann geht es raus. Diese Reihenfolge ist kein Misstrauen, sondern Risikomanagement.
14. **7.** Kill-Kriterien ab Tag 1. Ein Pilot ohne Abbruchregel ist kein Pilot, sondern ein Hobby. Wer bis Tag 60 nicht auf Kurs zum projektierten ROI ist, wird beendet — ohne Gesichtsverlust.
15. **8.** Produktionssysteme statt Schaufenster. Beeindruckende Demos sind billig; integrierte, gewartete, auditable Workflows sind Wert.
16. **9.** IT früh einbinden. Ein Workflow, den Ops liebt und IT ablehnt, überlebt sein erstes Audit nicht.
17. **10.** Menschen qualifizieren, nicht nur Prozesse automatisieren. Die Regel, die in den meisten Playbooks fehlt: Ohne eigene Leute, die Auswahl, Einführung und Betrieb beherrschen, ist jede KI-Lösung ein unbefristeter Beratervertrag. Befähigung ist der Unterschied zwischen einem Werkzeug, das man besitzt, und einem, das man mietet.

4 · Der Selbstcheck: Acht Fragen vor dem Start

Wenn Sie eine dieser Fragen mit Nein beantworten, ist genau dort Ihr Startpunkt:

- Können wir unseren teuersten repetitiven Prozess benennen — mit Stunden und Euro pro Jahr?
- Haben wir für diesen Prozess eine gemessene Baseline?
- Gibt es eine namentlich verantwortliche Person für den ersten Workflow?
- Ist definiert, wo ein Mensch freigibt, bevor etwas das Haus verlässt?
- Haben wir Kill-Kriterien und einen 90-Tage-Horizont vereinbart?
- Sitzt die IT seit dem ersten Termin mit am Tisch?

- Wissen wir, wie wir den Effekt dem CFO in einer Zahl zeigen?
- Haben wir einen Plan, die eigenen Leute zu qualifizieren — statt dauerhaft einzukaufen?

Werkzeug dazu

Unser KI-Potenzial-Rechner macht aus Ihren Zahlen in fünf Minuten ein Prozess-Ranking, drei Szenarien und einen Management-Report: futuretech-steinbeis.com/rechner-wertpotenzial.html

5 · Vom Playbook zur Fähigkeit

Ein Playbook lesen ist der einfache Teil. Der schwierige ist, es im eigenen Unternehmen auszuführen — mit eigenen Leuten, an echten Prozessen, mit gemessenem Ergebnis. Genau dafür haben wir AI Engineering & Implementation gebaut: fünf Stufen vom 2-Tage-Einstieg für Führungskräfte bis zum berufsbegleitenden Master. Jede Stufe endet nicht mit einem Zertifikat auf Papier, sondern mit einem realen, gemessenen Praxisergebnis — Ihr erster 90-Tage-Zyklus ist Teil der Ausbildung.

Mehr unter futuretech-steinbeis.com/programm-ai-engineering.html — oder direkt unverbindlich vormerken.

Quellen: Stanford AI Index Report 2025, Kapitel Economy (hai.stanford.edu) · Anthony Whitaker, „How I'd run AI if I were the COO of a \$100M mid-market company“, LinkedIn, 2026 · Steinbeis School of Future Tech & Digital Innovation, Programm-Curriculum AI Engineering & Implementation. — Dieses Whitepaper formuliert eigene Einordnungen; zitierte Positionen sind als solche gekennzeichnet.