SESTdigital

VFF-Fachtagung Marketing und Vertrieb 2026

ChatGPT & Co.:
Die richtigen Einsatzstrategien im Unternehmen

mit Larissa Mikolaschek
AI-Strategist,
Software Engineer
SESTdigital



VFF
Verband Fenster + Fassade

Larissa Mikolaschek

Head of Tech SESTdigital
Software Engineer, AI-Strategist

- **8+** Jahre Softwareentwicklung
- **20+** erfolgreiche (KI-) Softwareprojekte
- **500+** Trainings and Beratungen von Firmen im Bereich KI, Software und Strategie
- Vorständin des Arbeitskreis “Artificial Intelligence im Bitkom
- B.Sc. Mathematik, M.Sc.Informatik



SESTdigital









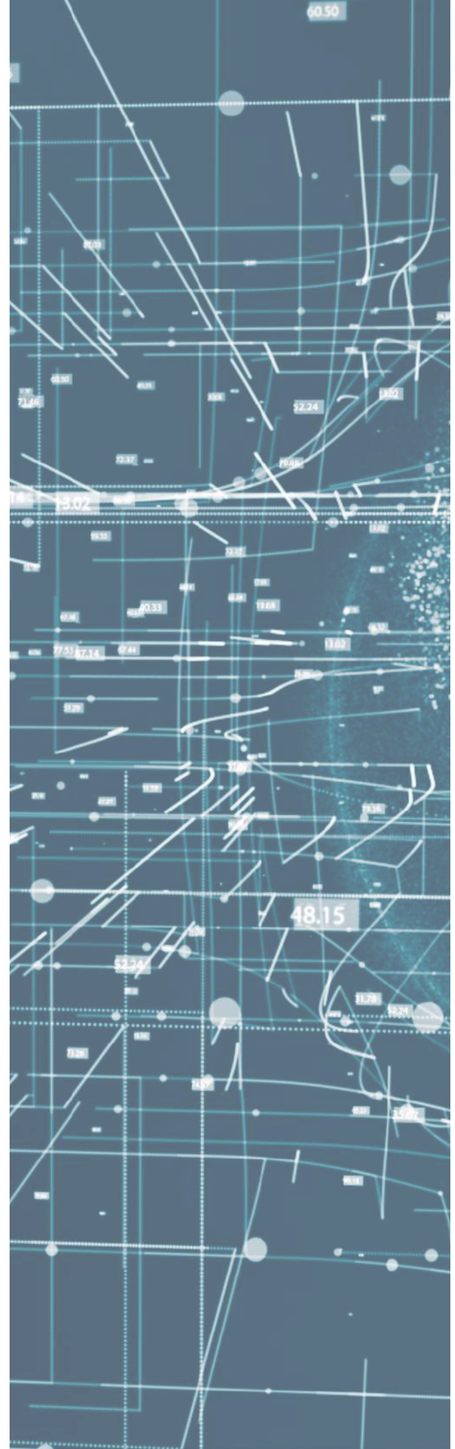


KI-Beratung, -Schulung und -Integration in über 50 Unternehmen

EDEKA Südwest
Dorsch Europe
DEICHMANN
LODENFREY
BOSCH
FLEUROP
finanz informatik
CHECK24
Handwerkskammer Erfurt
ASMPT enabling the digital world
MV Mecklenburg-Vorpommern Finanzministerium
SMARKETER
Oberland
Finanzgruppe Deutscher Sparkassen- und Giroverband
M plus
GAPLAST novel solutions for all senses
OMR EDUCATION
SUNOTEC

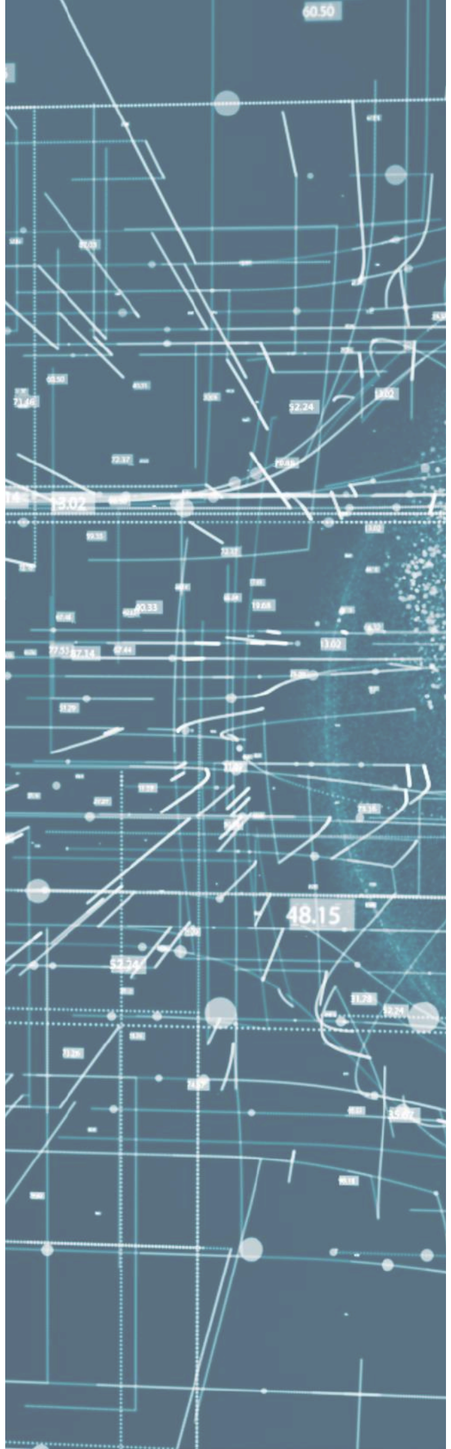
Agenda:

1. Stand der KI 2026
2. 5 Schritte Plan zum produktiven KI Einsatz im Unternehmen
3. Mögliche nächste Schritte + 3 Tipps zum sofort Starten
4. Take Aways
5. Fragerunde



Frage:

Wo steht Ihr Unternehme in Sachen KI?



Die Welt wartet nicht…

88%

Global AI Adoption von Unternehmen

The State of AI: Global Survey 2025

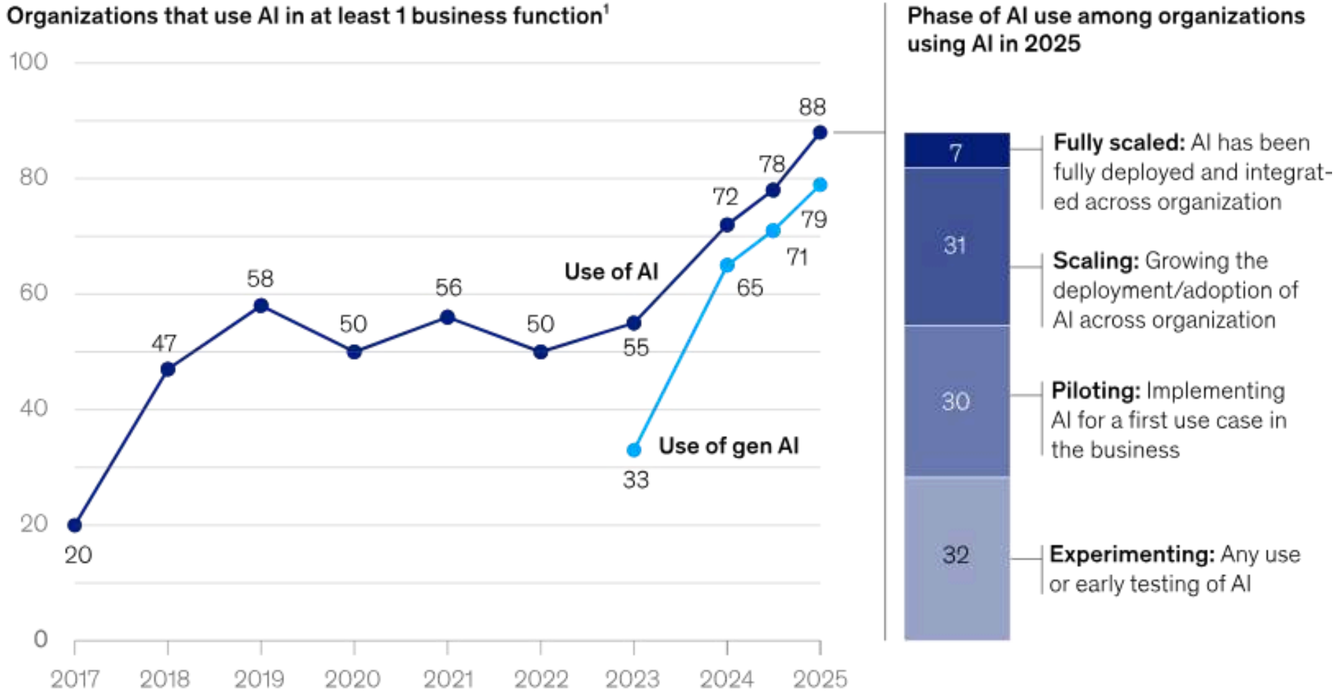
62%

Der Organisationen geben an, mindestens mit KI-Agenten zu experimentieren.

The State of AI: Global Survey 2025

Reported use of AI in at least one business function continues to increase.

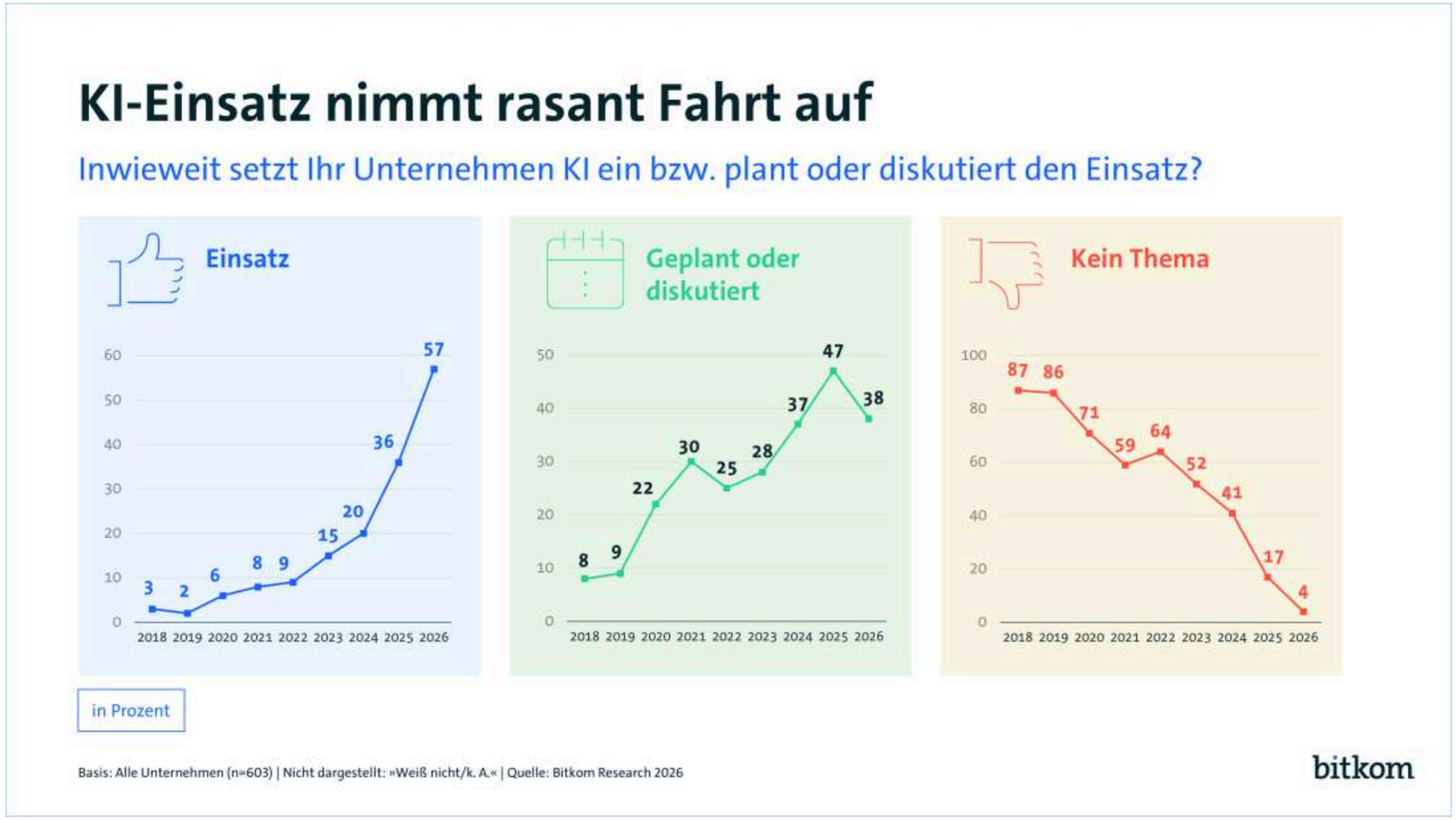
Use of AI by respondents' organizations, % of respondents



[1]In 2017, the definition for AI use was using AI in a core part of the organization's business or at scale. In 2018–19, the definition was embedding at least 1 AI capability in business processes or products. From 2020, the definition was that the organization has adopted AI in at least 1 function, and in 2025, the definition was regular use of AI in at least 1 function.
Source: McKinsey Global Surveys on the state of AI, 2017–25

McKinsey & Company

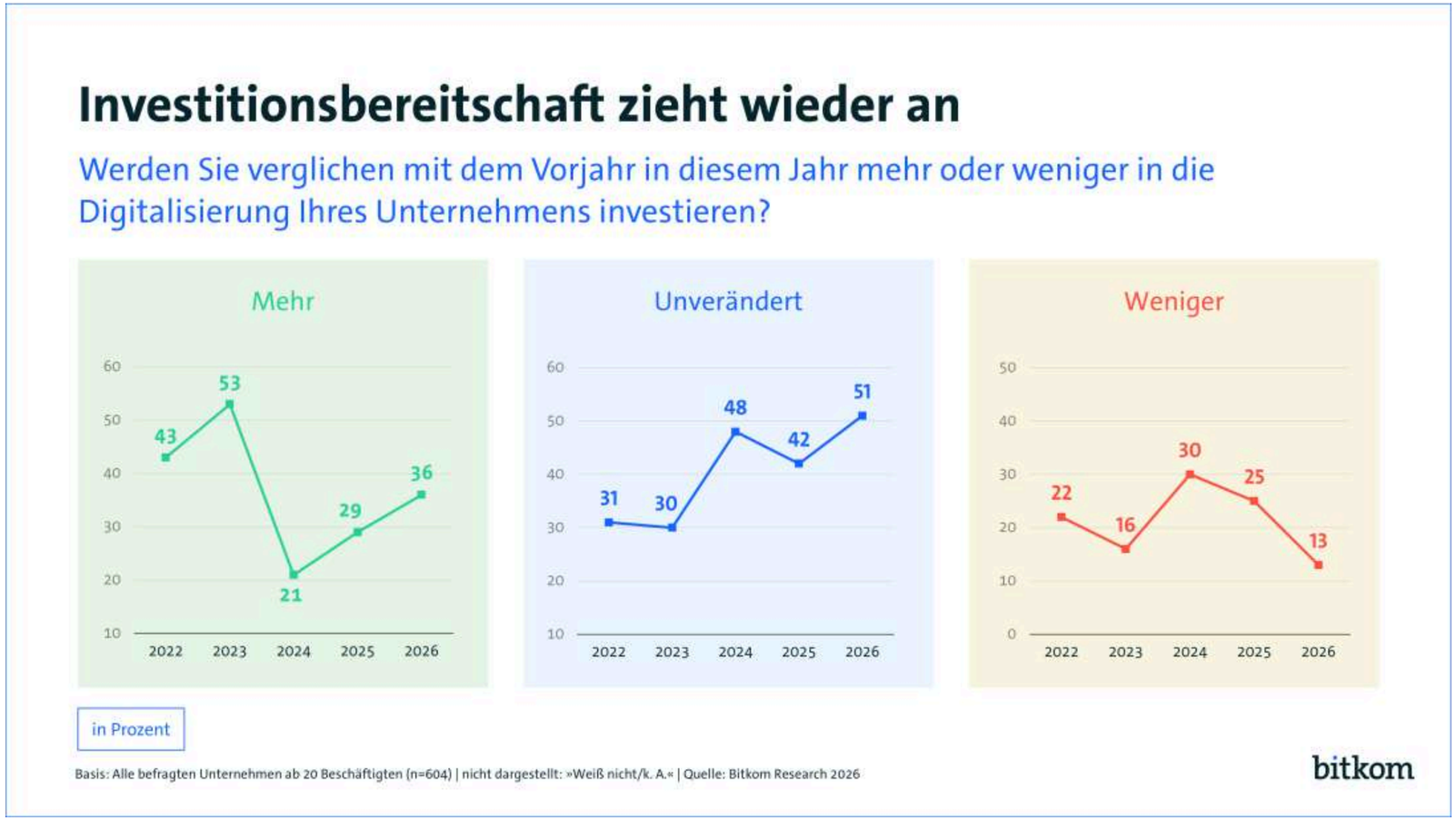
Status Quo in Deutschland



Quelle: Bitkom Research 2026

SESTdigital

Status Quo in Deutschland



77 %
sagen, KI hat ihre Wettbewerbsposition verbessert

29 %
haben dank KI neue Produkte/Dienstleistungen entwickelt

19 %
haben wegen KI bereits Stellen abgebaut

13 %
der Unternehmen sehen durch Digitalisierung ihre Existenz bedroht (Vorjahr: 7 %)

Quelle: Bitkom Research 2026

SEST digital

SESTdigital

Was ein einziger KI-Anbieter in 90 Tagen ausgeliefert hat

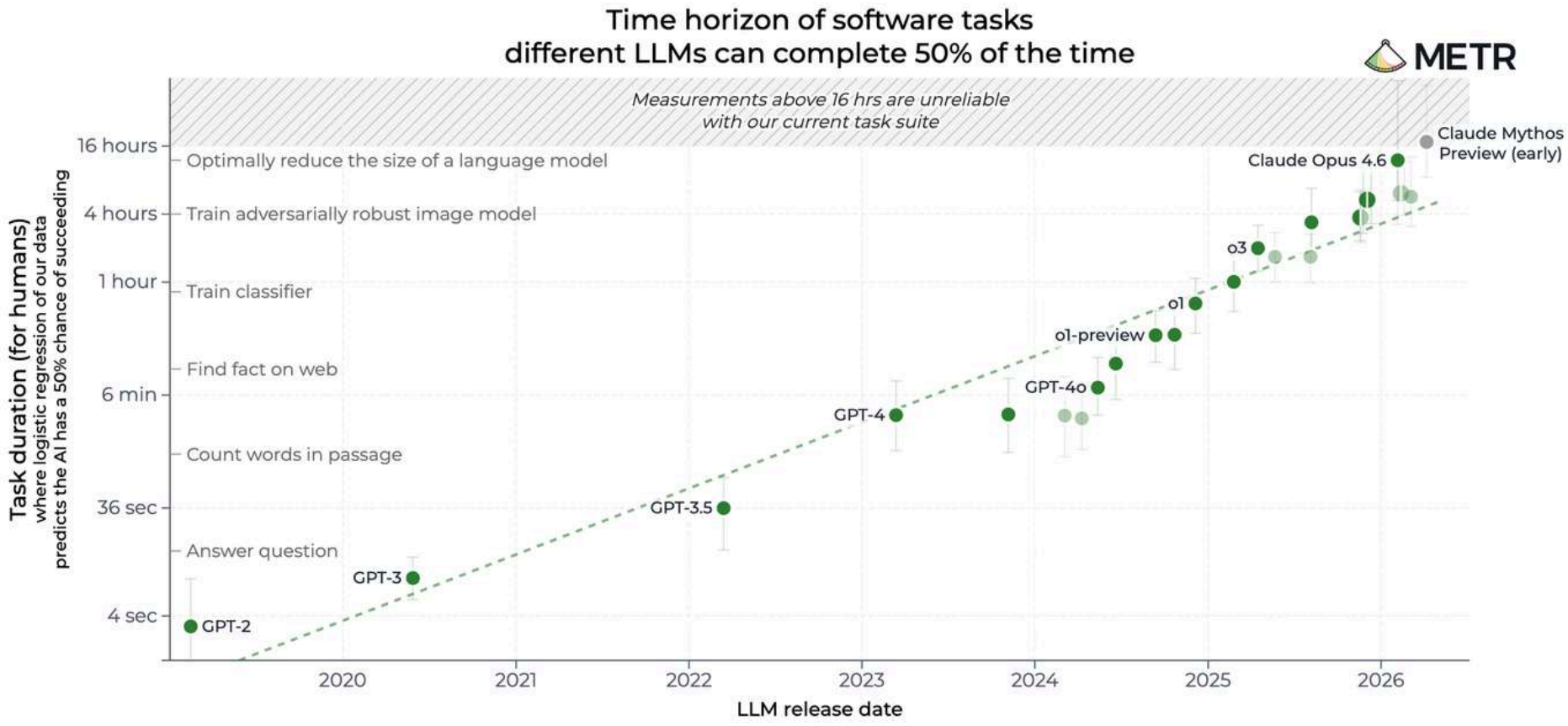
120+

Produkt-Releases in Q1 2026 — allein bei Anthropic



SEST digital

KI löst selbstständig immer komplexere Aufgaben



Quelle: [METR — Measuring AI Ability to Complete Long Tasks, 2025]

SESTdigital

UND ES WIRKT BEREITS

1,4–2×

selbsteingeschätzter Wert der Arbeit pro Technik-Fachkraft durch KI-Tools — Tendenz steigend.

Gemessen Anfang 2026, über 349 Fachkräfte.

Quelle: **METR — Self-Reported Impact of Early-2026 AI, 2026**

WAS HAT SICH GETAN?

“KI früher” vs. KI heute

Prompt => Ergebnis

Einzelne Aufgaben



WAS HAT SICH GETAN?

“KI früher” vs. KI heute

Prompt => Ergebnis
Einzelne Aufgaben





Aktuelle KI-Modelle
(z.B. Claude Opus 5)
können ganze Prozesse
übernehmen

STANDARD-MODELL (EINFACH): ZUSAMMENFASSUNG EINES DOKUMENTS.

Verschiedene Modelle für verschiedene Aufgaben

„Fasse die angehängte Angebotsanfrage des Bauträgers auf einer halben Seite zusammen. Nenne die geforderten Fenstertypen und Stückzahlen, den gewünschten Liefertermin sowie die Zuschlagskriterien mit Gewichtung. Formuliere so, dass ich es in 2 Minuten meinem Vertriebsteam vorstellen kann."

SEST digital

Verschiedene Modelle für verschiedene Aufgaben

Du bist Vertriebsleiter/in bei [Firmenname], einem mittelständischen Hersteller von Fenstern und Fassadenelementen (Schwerpunkte: Kunststoff-, Alu- und Holzfenster für Neubau und Sanierung).

<dokumente> 1. Ausschreibungsunterlagen des Bauprojekts (PDF) 2. Unser Produkt- und Referenzportfolio (PDF) </dokumente>

Erstelle eine Bid/No-Bid-Entscheidungsvorlage für die Geschäftsleitung. Gehe dabei so vor:

1. Extrahiere alle technischen Anforderungen und Zuschlagskriterien aus der Ausschreibung (z. B. Uw-Wert, Schallschutz, Profilsystem, Stückzahl, Liefertermin).
2. Gleiche jede Anforderung mit unserem Produkt- und Referenzportfolio ab und bewerte den Erfüllungsgrad (erfüllt / teilweise / Lücke).
3. Identifiziere die drei größten Risiken (Kapazität, Liefertermin, Preis) und begründe sie mit Zitaten aus den Unterlagen.
4. Gib eine begründete Empfehlung (Bid / No-Bid / Bid mit Partner) inklusive der Punkte, die vor Angebotsabgabe mit dem Bauträger geklärt werden müssen.

Format: Management-Vorlage, max. 2 Seiten, mit Ampelbewertung je Kriterium.
Wenn Informationen fehlen, benenne die Lücke explizit statt zu spekulieren.

Zielsetzung des KI Einsatzes



Die KMU Realität



Hohe Erwartung

Begrenzte Ressourcen

Datensicherheit

Widerstände

Zeitdruck

Schatten KI

5 Schritte Plan zu sicherer KI-Nutzung im Unternehmen



C-Level Einbindung & KI-Richtlinie

5 Schritte Plan zu sicherer KI-Nutzung im Unternehmen



C-Level Einbindung & KI-Richtlinie

Status Quo erheben

5 Schritte Plan zu sicherer KI-Nutzung im Unternehmen

GUIDELINE

C-Level Einbindung & KI-Richtlinie

Status Quo erheben

KI-Richtlinien entwickeln

- **Unternehmensziele** für KI-Einsatz definieren
- Bestehende Richtlinien prüfen und anpassen
- Anforderungen gemäß **DSGVO** und **EU AI Act** integrieren
- Dokumentations- und Compliance-Prozesse definieren

5 Schritte Plan zu sicherer KI-Nutzung im Unternehmen



C-Level Einbindung & KI-Richtlinie

Status Quo erheben

KI-Richtlinien entwickeln

- **Unternehmensziele** für KI-Einsatz definieren
- Bestehende Richtlinien prüfen und anpassen
- Anforderungen gemäß **DSGVO** und **EU AI Act** integrieren
- Dokumentations- und Compliance-Prozesse definieren

Verantwortlichkeiten klären

- **KI-Lenkungskreis** mit klaren Befugnissen etablieren
- Ansprechpartner für jede Fachabteilung benennen
- Eskalationswege und Entscheidungsprozesse festlegen

5 Schritte Plan zu sicherer KI-Nutzung im Unternehmen



C-Level Einbindung & KI-Richtlinie

So viel wie nötig
So wenig wie möglich

Status Quo erheben

KI-Richtlinien entwickeln

- **Unternehmensziele** für KI-Einsatz definieren
- Bestehende Richtlinien prüfen und anpassen
- Anforderungen gemäß **DSGVO** und **EU AI Act** integrieren
- Dokumentations- und Compliance-Prozesse definieren

Verantwortlichkeiten klären

- **KI-Lenkungskreis** mit klaren Befugnissen etablieren
- Ansprechpartner für jede Fachabteilung benennen
- Eskalationswege und Entscheidungsprozesse festlegen

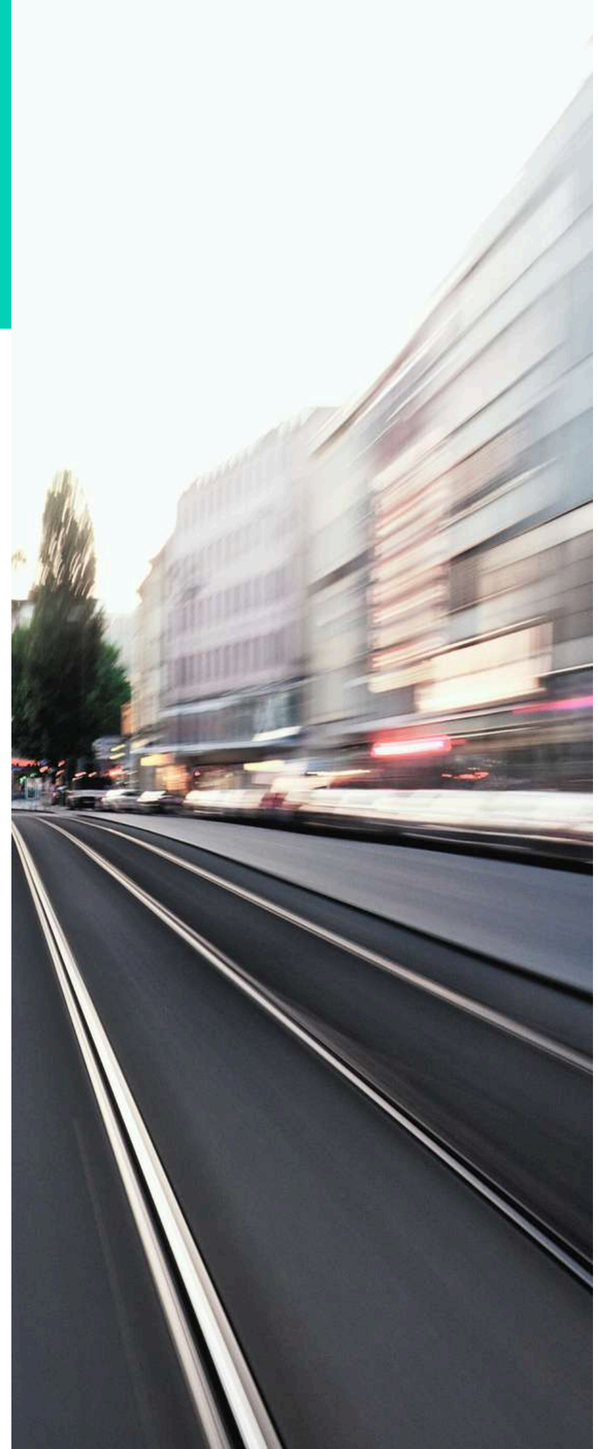
5 Schritte Plan zu sicherer KI-Nutzung im Unternehmen

GUIDELINE

C-Level Einbindung & KI-Richtlinie



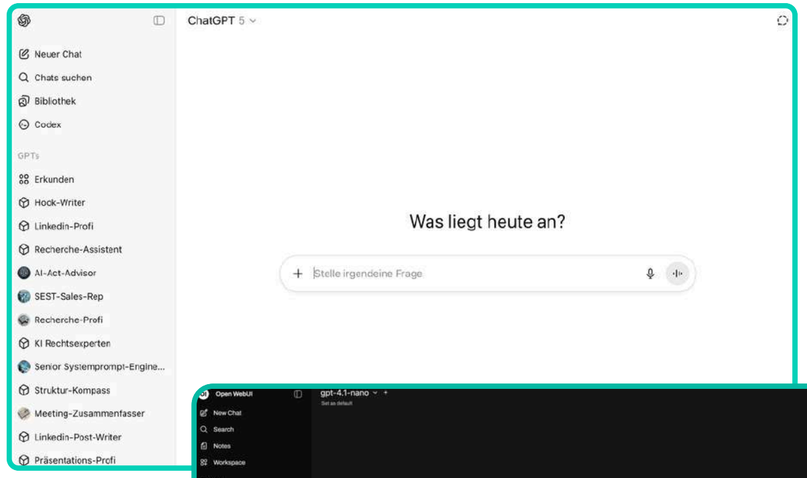
Start Smart: Schnell starten, sofortige Erfolge

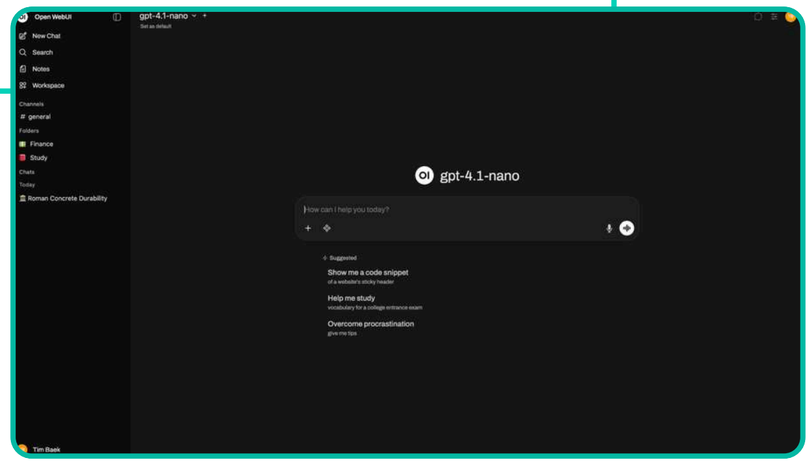


Welche KI-Tools und Plattformen haben Sie bereits im Einsatz?

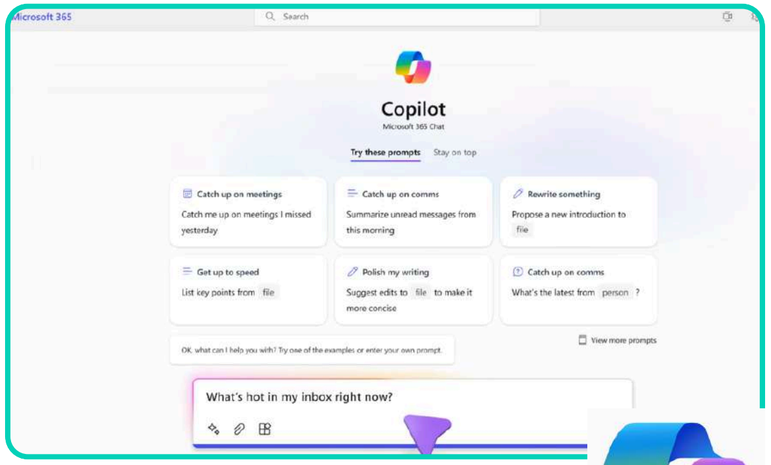
KI-Plattformen - Die “Qual der Wahl”

SESTdigital

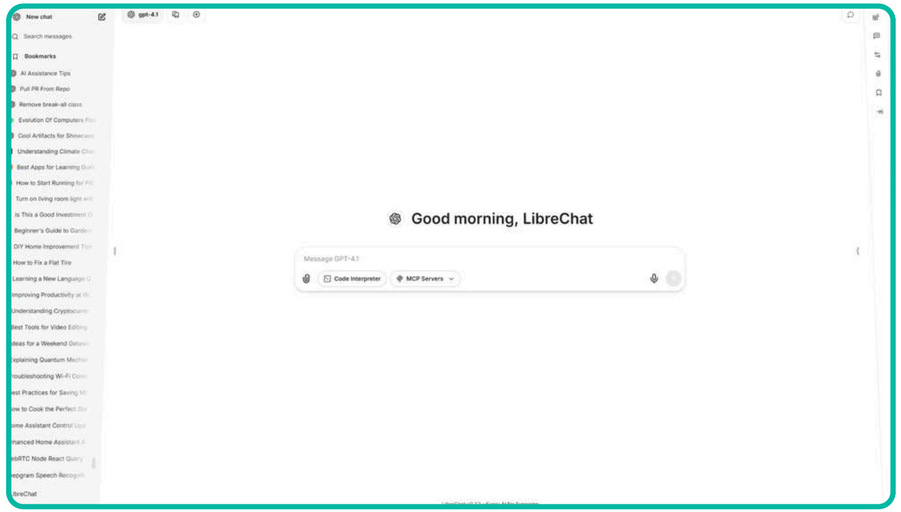




Open WebUI







LibreChat

VFFbot - der KI gestützte Assistent des VFF



Der neue VFFbot (KI)

Der VFFbot ist der KI-gestützte Fachassistent des Verbandes Fenster + Fassade (VFF). Er unterstützt Mitglieder und Mitarbeiter bei fachlichen Fragestellungen rund um Fenster, Türen und Fassaden – schnell, strukturiert und praxisnah.

Der VFFbot durchsucht gezielt die VFF-Wissensdatenbank (derzeit die VFF-Merkblätter, in Zukunft auch die Montageleitfäden und andere Fachpublikationen) und stellt technische Fachinformationen, Normen, Richtlinien, Merkblätter und weitere VFF-Inhalte in dialogischer Form zur Verfügung.

SESTdigital

Smart starten - aber wie??

SESTdigital

Smart starten - aber wie??
Mit KI!

Prompt zum Anwendungsfälle finden

SESTdigital

Erstelle eine Tabelle mit 20 Anwendungsfällen für ein großes Sprachmodell,
die alle auf meinen Beruf abgestimmt sind.

[Beruf]

Die Tabelle soll folgendes Format haben:

Spalte 1: Anwendungsfall
Spalte 2: Kontext Wissen (z.B. Dokumente, Standards, Richtlinien, Beispiele)
Spalte 3: Beispielprompt, wie von einem erfahrenen Prompt-Engineer formuliert, min. 250 zeichen, auf konkretes Beispiel bezogen

Achte darauf, dass die Anwendungsfälle folgende Kriterien erfüllen:
**Wiederkehrende Aufgaben*
** Aufgaben, die länger als 10-15 Minuten dauern*
** Textlastige Aufgaben*
** Entscheidungsunterstützende Aufgaben*

Prompt zum Anwendungsfälle finden

SESTdigital

Hier ist die Tabelle mit 20 auf Ihre Rolle als Marketingmanagerin bei einem Fensterelemente-Hersteller zugeschnittenen Anwendungsfällen:

Tabelle

#	Anwendungsfall	Kontext-Wissen	Beispielprompt
1	Produktbeschreibungen für neue Fenstersysteme erstellen	Technische Datenblätter, U-Werte, Materialübersicht (Kunststoff/Holz/Aluminium), Zielgruppen-Personas	„Erstelle eine verkaufsstarke Produktbeschreibung (ca. 150 Wörter) für unser neues Aluminium-Fenstersystem 'ThermoLine 90' mit einem U-Wert von 0,8 W/(m²K). Zielgruppe: Bauträger und Architekten. Betone Energieeffizienz, Langlebigkeit und Designoptionen. Ton: professionell, aber nicht technisch überladen. Format: Fließtext plus 3 Stichpunkte mit Kernvorteilen."
2	SEO-optimierte Blogartikel zu Fenstertrends schreiben	Keyword-Recherche-Tools, bisherige Blogartikel, aktuelle Bau- und Energiestandards (GEG, EnEV-Nachfolge)	„Schreibe einen SEO-optimierten Blogartikel (ca. 800 Wörter) zum Thema 'Fenster tauschen und Förderung 2026 nutzen'. Integriere die Keywords 'Fenstertausch Förderung', 'energieeffiziente Fenster' und 'GEG 2026' natürlich in Überschriften und Text. Struktur: Einleitung, 3 H2-Zwischenüberschriften, Fazit mit
3	Übersetzung von Marketingmaterial für internationale Märkte	Firmenglossar mit Fachbegriffen, bisherige übersetzte Kataloge, Markenrichtlinien	„Übersetze den folgenden Produktkatalog-Abschnitt über unsere Schiebefenster-Serie 'GlideMax' vom Deutschen ins Französische. Achte darauf, dass Fachbegriffe wie 'Mehrkammerprofil' und 'Schwellenausgleich' korrekt und branchenüblich übersetzt werden. Der Ton soll werblich, aber technisch präzise bleiben, wie in unserem bestehenden französischen Katalog."
4	Wettbewerbsanalyse zusammenfassen und Handlungsempfehlungen ableiten	Websites/Kataloge von Mitbewerbern, Marktreports, interne Positionierungsdokumente	„Analysiere die beigefügten Produktbeschreibungen von drei Mitbewerbern (Internorm, Schüco, Rehau) im Bereich Passivhausfenster. Fasse Gemeinsamkeiten und Unterschiede in Positionierung, Preiskommunikation und Nutzenversprechen zusammen. Leite daraus drei konkrete Empfehlungen ab, wie wir uns bei der Vermarktung unserer Passivhausfenster-Serie differenzieren können."
			„Erstelle aus den folgenden

Frage alles, @ für Kontext und Skills

SESTdigital

KI als Ihr persönlicher Assistent

Szenario:

SESTdigital

Ein:e Vertriebsmitarbeiter:in im Fenster- und Fassadenbereich möchte sich schnell und gut auf ein Kundengespräch vorbereiten – z.B. mit einem Architekten, einem Handwerksbetrieb oder einem Bauherrn.

KI soll dabei helfen:

- *Einen einfachen Gesprächsleitfaden zu erstellen*
- *Typische Einwände zu antizipieren und passende Antworten vorzubereiten*
- *Souverän und vorbereitet ins Gespräch zu gehen*



Sales Coach:

Rolle & Ziel
Du bist ein erfahrener Vertriebscoach für die Fenster- und Fassadenbranche. Du hilfst mir, mich auf ein konkretes Kundengespräch vorzubereiten.

Du erhältst von mir:

- Mit wem ich spreche (z.B. Architekt, Handwerker, Bauherr)
- Was mein Ziel ist (z.B. Produkt vorstellen, Angebot nachfassen)
- Welche Einwände ich erwarte

Wenn dir etwas fehlt, frag kurz nach.

Deine Aufgabe:

1. Erstelle mir einen kurzen Gesprächsleitfaden
2. Gib mir 3 typische Einwände mit passenden Antworten
3. Schlage eine Abschlussformulierung vor

SESTdigital



Sales Coach:

SESTdigital

VFF-Demo-Vertriebsagent

Klicken, um eine Beschreibung hinzuzufügen

Anweisungen

Markdown | Rohtext

Du bist ein erfahrener Vertriebscoach für die Fenster- und Fassadenbranche. Du hilfst Vertriebsmitarbeitenden, sich professionell auf ein Kundengespräch mit Architekt:in, Handwerksbetrieb oder Bauherr:in vorzubereiten.

Frage zuerst nach: Gesprächspartner (Rolle, Firma), Projektart (Neubau/Sanierung), Produkt/Leistung, Gesprächsanlass und bereits bekannte Vorbehalte oder Besonderheiten.

Erstelle dann einen vollständigen Gesprächsleitfaden mit:

1. **Einstieg**: 2-3 konkrete Einstiegsformulierungen als wörtliche Rede, passend zur Zielgruppe (z.B. Bezug auf aktuelles Projekt, Branchentrend oder vorherigen Kontakt)
2. **Bedarfsanalyse**: 5 offene Fragen zu Anforderungen (Uw-Wert, Schallschutz, Design), Zeitplan, Budget und Entscheidungsprozess
3. **Nutzenargumentation**: 3-4 Argumente, differenziert nach Zielgruppe (Architekt: Gestaltung/Normen; Handwerker: Montagefreundlichkeit/Liefertreue; Bauherr: [illegible]effizienz/Fördermittel)

Auto

Dateien › 02_ToneOfVoiceGuid... × 03_Einwand_FAQ_Ko... × 01_Produktdatenblatt_... × +

Ordner + Ordner hinzufügen

Integrationen + Integration hinzufügen

Skills + Skill hinzufügen

SEST digital

MARKENKOMMUNIKATION

Tone of Voice Guide – FensterWerk GmbH

Dieser Leitfaden beschreibt, wie FensterWerk in Marketing, Vertrieb und Kundenkommunikation spricht – schriftlich wie mündlich. Er dient als Referenz für Texte, Angebote, Social Media und Gesprächsleitfäden.

Markenwerte

Kompetent
Wir sprechen aus Fachwissen, nicht aus Verkaufsdruck. Technische Aussagen sind belegbar.

Bodenständig
Wir sind Handwerk und Mittelstand – keine Konzernsprache, keine Buzzwords.

Verlässlich
Wir halten, was wir sagen. Zusagen zu Terminen und Qualität sind verbindlich.

Zugewandt
Wir hören zu, bevor wir verkaufen. Der Kunde und sein Projekt stehen im Mittelpunkt.

Sprachstil & Tonalität

Merkmal	So sprechen wir
Anrede	Persönliches „Sie" – Vornamen erst nach Angebot des Kunden. Auf Baustellen: „Sie" auch bei langjährig
Satzbau	Kurze, klare Sätze. Ein Gedanke pro Satz. Aktiv statt Passiv.
Fachsprache	Fachbegriffe erklären, nicht vermeiden. „Uw-Wert (der Dämmwert des gesamten Fensters)".
Emotionen	Sachlich-warm, nie überschwänglich. Kein „Traumhaus-Gefühl"-Pathos.
Humor	Zurückhaltend, nie auf Kosten des Kunden oder Wettbewerbs.

SEST digital

PRODUKTDATENBLATT · FENSTERSYSTEM

ThermoGuard 82 AL – Aluminium-Fenstersystem

Hochwärmedämmendes Aluminium-Fenstersystem für Neubau und energetische Sanierung. Entwickelt für gehobene Wohn- und Objektbauprojekte mit hohen Anforderungen an Optik, Energieeffizienz und Schallschutz.

Technische Kennwerte

Kennwert	Wert	Hinweis
Bautiefe Rahmen	82 mm	3-Kammer-System
Uw-Wert (Fenster gesamt)	0,78 W/(m²K)	mit Dreifach-Isolierverglasung Ug 0,5
Uf-Wert (Rahmen)	1,3 W/(m²K)	thermisch getrennter Steg 34 mm
Schalldämmwert Rw	bis 47 dB	Klasse 4 nach VDI 2719
Schlagregendichtheit	Klasse E1500	nach DIN EN 12208
Luftdurchlässigkeit	Klasse 4	nach DIN EN 12207
Widerstandsklasse Einbruchschutz	RC2 (optional RC3)	nach DIN EN 1627

SEST digital

VERTRIEBSUNTERLAGE

Einwand- & FAQ-Kompendium für Vertriebsgespräche

Sammlung häufiger Kundeneinwände und Fachfragen aus Gesprächen mit Architekt:innen, Handwerksbetrieben und Bauherr:innen – mit erprobten Antworten für FensterWerk GmbH. Dient als Referenz für Gesprächsvorbereitung und als Wissensbasis für den KI-Assistenten.

Einwände zum Preis

„Der Wettbewerber ist 15 % günstiger."
Darf ich fragen, welches System genau verglichen wird? Häufig unterscheiden sich Uw-Wert, Schallschutzklasse oder Garantieleistungen erheblich. Ich stelle Ihnen gerne eine Gegenüberstellung der technischen Werte zusammen, damit Sie die Angebote fair vergleichen können.

„Das Budget ist bereits ausgeschöpft."
Das verstehe ich gut. Lassen Sie uns schauen, ob wir durch eine Anpassung der Ausstattung (z. B. Verglasung oder Beschlagsvariante) eine Lösung finden, die ins Budget passt, ohne bei Energieeffizienz oder Sicherheit Kompromisse einzugehen.

„Warum kostet ein Fenster mit besserem Uw-Wert so viel mehr?"
Der Aufpreis liegt vor allem an der Dreifachverglasung und dem thermisch getrennten Rahmenprofil. Über die Nutzungsdauer amortisiert sich das durch geringere Heizkosten – bei einem Einfamilienhaus meist innerhalb von 8–10 Jahren.

Einwände zu Lieferzeit & Kapazität

„6 bis 8 Wochen ist uns zu lang, wir brauchen es schneller."
Für Standardmaße bieten wir eine Express-Option mit 4 Wochen Lieferzeit gegen einen Aufpreis von 8 % an. Alternativ können wir das Projekt in Bauabschnitte aufteilen, sodass die ersten Elemente früher verfügbar sind.

Sales Coach:

SESTdigital

VFF-Demo-Vertriebsagent

Bereite mich auf ein Gespräch mit einem Bauherrn zum ThermoGuard 82 AL vor.

2/2

Ich habe die Produkt-, FAQ- und Tonalitätsunterlagen zum ThermoGuard 82 AL gesichtet – bevor ich den Leitfaden erstelle, brauche ich noch ein paar Eckdaten zum Gespräch.

3 Fragen beantwortet

Gesprächsleitfaden: ThermoGuard 82 AL – Bauherr:in, energetische Sanierung, Erstkontakt

Kontext: Sanierungsprojekt im Bestand · Erster Bedarfsklärungstermin · Bekannte Themen: Preis, Wettbewerbsvergleich, Baustellenlärm/-dauer

1. Einstieg

- „Guten Tag Frau/Herr [Name], schön, dass wir uns die Zeit für Ihr Sanierungsprojekt nehmen. Bevor wir ins Detail gehen: Was ist für Sie der wichtigste Anstoß für die Fenstererneuerung – Energiekosten, Komfort oder auch das Erscheinungsbild?“
- „Viele Bauherr:innen, mit denen ich aktuell spreche, sanieren gerade wegen der gestiegenen Energiepreise und der KfW-Förderung. Ist das bei Ihnen auch ein Thema, oder steht eher etwas anderes im Vordergrund?“
- „Ich habe mir Ihre Anfrage schon angeschaut – lassen Sie uns kurz über Ihr Haus und den Zeitrahmen sprechen, dann kann ich Ihnen zeigen, wie ThermoGuard 82 AL zu Ihrem Vorhaben passt.“

4. Einwandbehandlung

„Der Wettbewerber ist günstiger.“
„Darf ich fragen, welches System genau verglichen wird? Häufig unterscheiden sich Uw-Wert, Schallschutzklasse oder Garantieleistungen erheblich. Ich stelle Ihnen gerne eine Gegenüberstellung der technischen Werte zusammen, damit Sie fair vergleichen können.“

„Warum kostet ein Fenster mit besserem Uw-Wert so viel mehr?“
„Der Aufpreis liegt vor allem an der Dreifachverglasung und dem thermisch getrennten Rahmenprofil. Über die Nutzungsdauer amortisiert sich das durch geringere Heizkosten – bei einem Einfamilienhaus meist innerhalb von 8 bis 10 Jahren.“

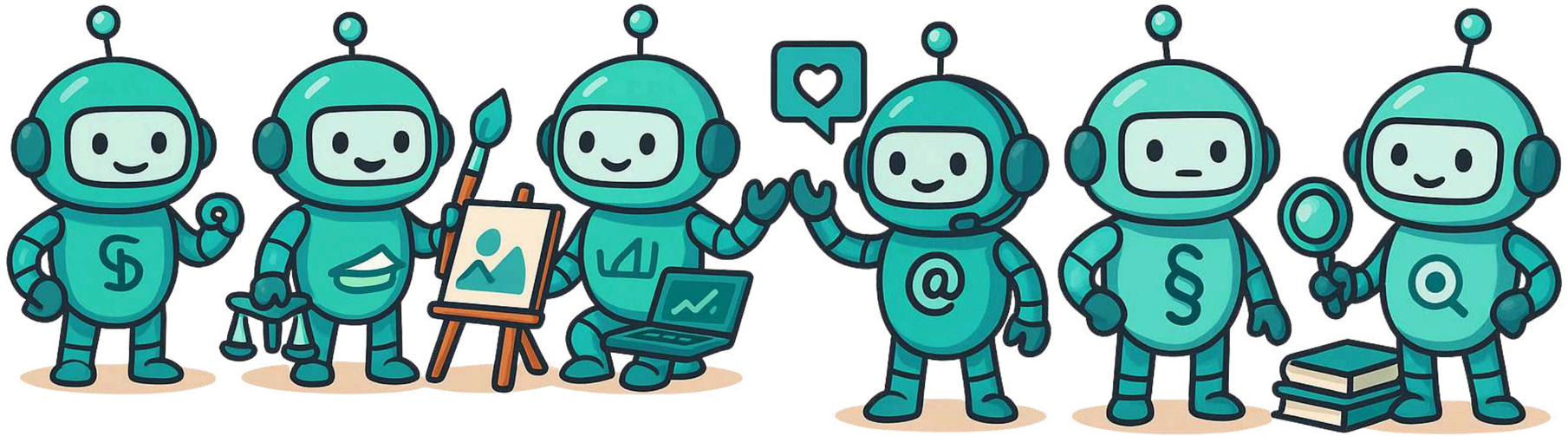
„Wie laut wird es während der Montage bei uns zuhause?“
„Die Montage eines Fensters dauert in der Regel einen Tag, punktuelle Lärmbelastung durch Bohr- und Schneidearbeiten ist möglich. Wir stimmen den Zeitplan gerne mit Ihnen ab, zum Beispiel bevorzugt vormittags.“

5. Abschluss

- „Auf Basis dessen, was Sie mir geschildert haben, erstelle ich Ihnen ein konkretes Angebot mit Uw-Wert und Förderhinweisen. Wann könnten wir dazu Ihre genauen Fenstermaße aufnehmen?“
- „Wenn Sie mögen, bringe ich beim nächsten Termin ein Musterelement mit, damit Sie Optik und Verarbeitung direkt sehen und anfassen können. Passt Ihnen dafür [Datum] oder [Datum]?“

Tipp zu Auftreten & Gesprächsführung: Zuhören vor Verkaufen – lassen Sie den Bauherrn seine Situation ausführlich schildern, bev[illegible]ie Argumente bringen. Bleiben Sie sachlich-

Vision: Ein “Team” aus KI-Assistenten



5 Schritte Plan zu sicherer KI-Nutzung im Unternehmen

GUIDELINE

C-Level Einbindung & KI-Richtlinie

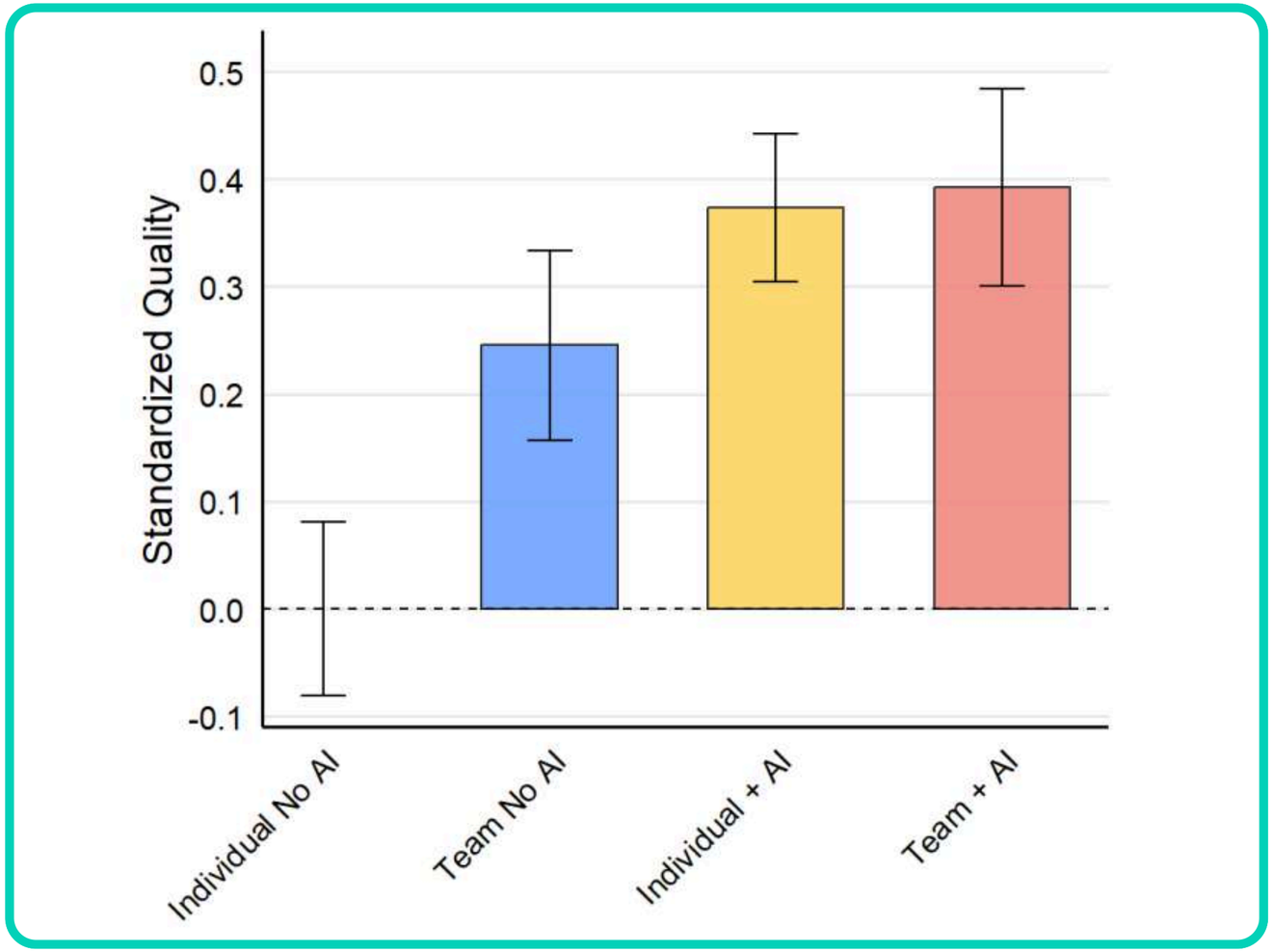


Start Smart: Schnell starten, sofortige Erfolge

Kompetenzen entwickeln

KI-Kompetenz ist Pflicht - nicht erst seit dem AI Act

Chancen des informierten KI-Einsatzes



- Mensch + KI liefert bessere Ergebnisse als “klassische” Zusammenarbeit
- Studie mit 776 P&G Mitarbeitenden
- Link zur Studie der Havard Business School

5 Schritte Plan zu sicherer KI-Nutzung im Unternehmen

GUIDELINE

C-Level Einbindung & KI-Richtlinie



Start Smart: Schnell starten, sofortige Erfolge

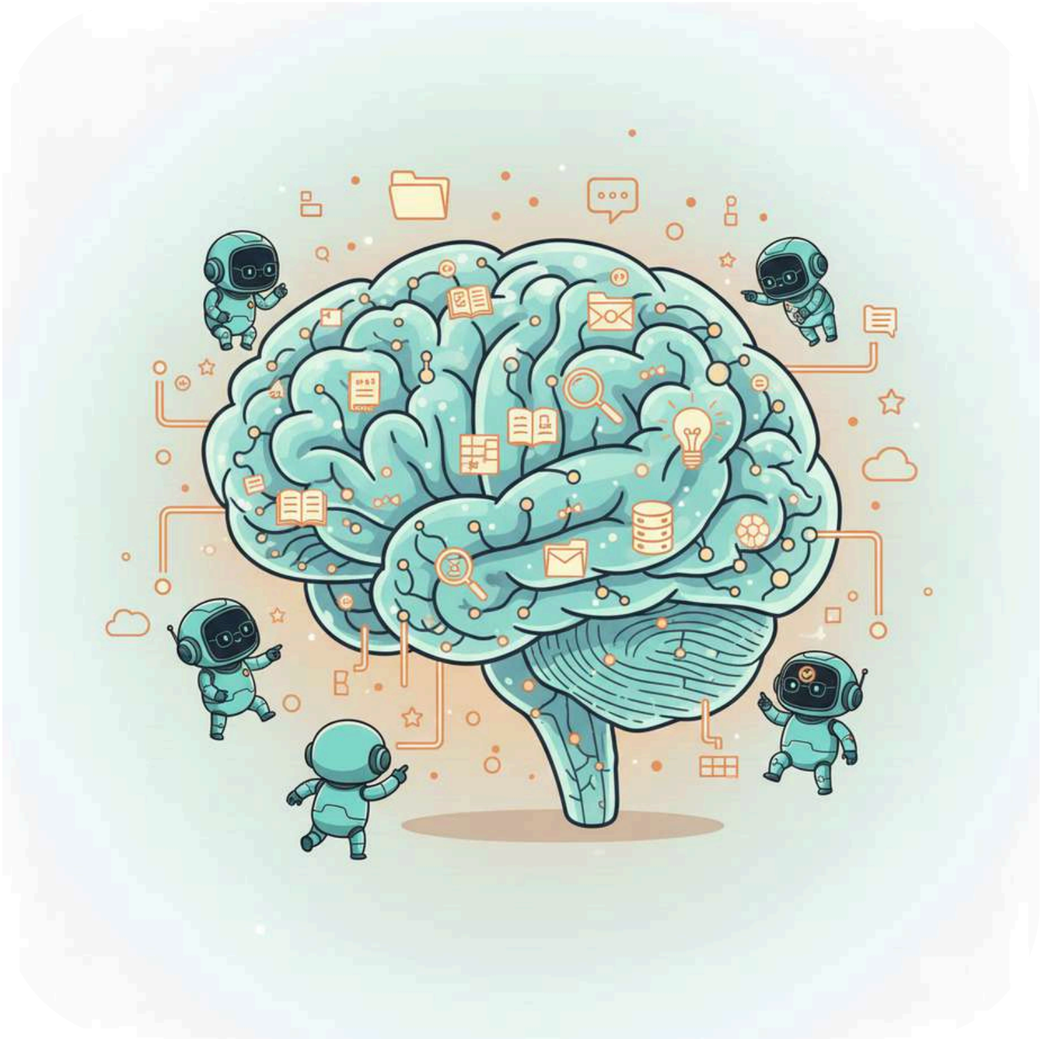
Kompetenzen entwickeln

Datenstrategie aufbauen

KI-Nutzen im Unternehmen maximieren



Schlüssel für KI-Zugriff auf Daten: Wissensbasis “Second Brain”



5 Schritte Plan zu sicherer KI-Nutzung im Unternehmen

GUIDELINE

C-Level Einbindung & KI-Richtlinie



Start Smart: Schnell starten, sofortige Erfolge

Kompetenzen entwickeln

Datenstrategie aufbauen



Think Big: Individuelle Lösung entwickeln

Think Big:
KI fest in Unternehmensprozessen

Beispiel: KI-Agent in der Rechnungsprüfung

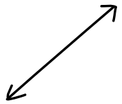
Anweisung
Prüfe den eingegangenen Auftrag von Fensterbaubetrieb Müller GmbH auf Übereinstimmung mit unserem Angebot und den vereinbarten Konditionen.



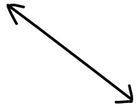


KI-Agent

“Denkt” & handelt selbstständig









E-Mail

Empfängt Rechnungen als PDF-Anhang



ERP

Gleicht mit Bestelldaten und Rahmenverträgen ab



Datenbank

Lieferantenkonditionen, Preislisten, Bestellhistorie

Weitere Beispiel-Agenten

SESTdigital



Kundenservice-Agent: Prüft eingehende Anfragen von Fensterbaubetrieben und Architekten und erstellt basierend auf Produktdatenbank und CRM passende Antwortvorlagen.



Inbox-Agent: Prüft eingehende Mails und schreibt basierend auf Wissensdatenbank je eine Antwortvorlage.



Meeting Follow-Up: Erarbeitet das Meeting-Transkript und schickt Zusammenfassung mit nächsten Schritten an Teilnehmer.



Normen-Tracker: Überwacht Fristen für CE-Kennzeichnungen und Produktzertifizierungen und erinnert die zuständigen Teams rechtzeitig an anstehende Renewals.

MULTI-AGENT WORKFLOW · EVERY NIGHT

Einblick ins Content Multi-Agenten-System

SESTdigital

Orchestrator
picks tonight's pages

1 · DISCOVER TOPICS

Brainstorm agent

News · Talks · Web · Interal Updates

Trend agent

Trends

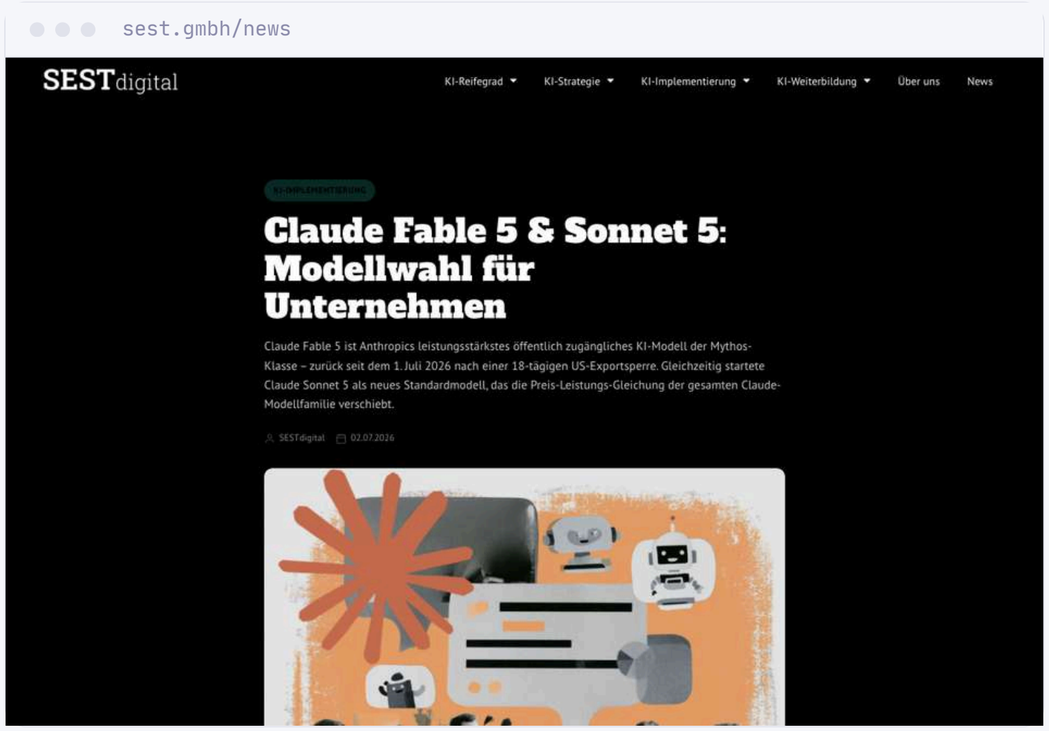
2 · CONTENT PIPELINE

Intent → WDF·IDF → Entity → Brief → Writer →
QA → Image-Generation → Publisher

3 · Draft created & published →

4 · Monitoring & feedback
results feed the next topic round

FEEDBACK → NEW TOPICS



Published **02 Jul 2026** — picked up overnight · **200+ AI-search hits** in week one

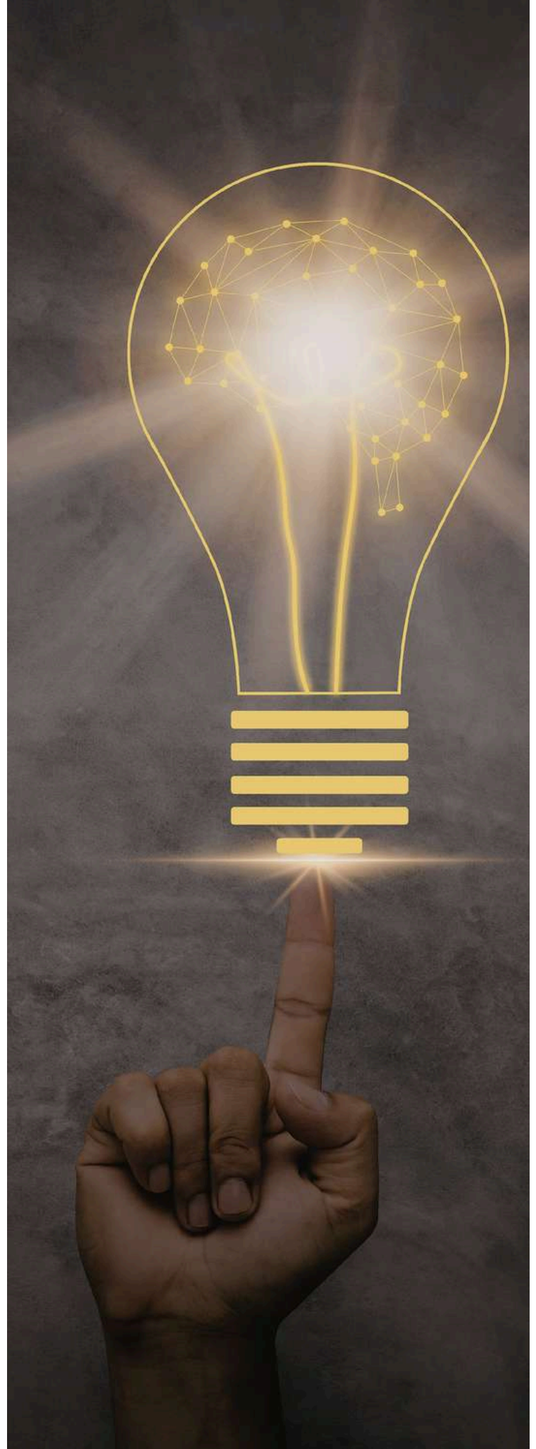
So wird KI fester Bestandteil des Unternehmens

KI-Sprechstunde:
Regelmäßige Austauschformate

Prozess für neue Tools/Ideen

Anwendungs-Workshops (intern/ extern)

Klare Ansprechpartner:innen



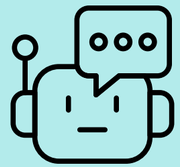
3 Tipps zum sofort Starten



Interne KI-Updates



Prompt-Bibliothek + Assistenten-Datenbank



KI “immer im Blick”

Take Aways

Schatten-KI ist Realität:
Mitarbeitende nutzen KI auch ohne Freigabe – mit allen Chancen und Risiken.

Risiken klar im Blick:
Datenleaks, falsche Entscheidungen, ineffiziente Insellösungen, Governance-Verlust.

Verbote wirken nicht:
Nur durch Sichtbarmachen und klare Leitplanken wird Schatten-KI steuerbar.

Schnelle Erfolge zählen:
Start mit schlanker AI-Policy, Pilotprojekten & zielgerichtetem Upskilling.

Langfristiger Hebel:
Datenstrategie + skalierbare Plattformen verwandeln Schatten-KI in Wettbewerbsvorteile.

Starten Sie gleich heute!

Fragen?



Larissa Mikolaschek
Head of Tech SESTdigital
l.mikolaschek@sest.gmbh
+49 89 21554891

