

CASE STUDY

KI-AUTOMATISIERUNG

Drei modellhafte Szenarien aus dem Mittelstand

NUROVELLE • KI-SYSTEME • PROZESSAUTOMATISIERUNG • ROI

HINWEIS

Diese Case Study ist ein modellhaftes Dokument auf Basis der bereitgestellten Executive-Briefing-Szenarien. Sie ist keine echte Kundenreferenz und ersetzt keine individuelle Prozessanalyse.

INHALTSVERZEICHNIS

1. Ausgangslage und Ziel der Case Study
2. Szenario A: Belegverarbeitung in einer Steuerkanzlei
3. Szenario B: Angebotserstellung im Handwerk
4. Szenario C: Produktbeschreibungen im E-Commerce
5. Vergleich der Szenarien
6. Gemeinsame Erfolgsfaktoren
7. Risiken und Gegenmaßnahmen
8. 30-Tage-Fahrplan
9. Fazit

1. AUSGANGSLAGE UND ZIEL DER CASE STUDY

Viele mittelständische Unternehmen prüfen KI-Automatisierung, wenn operative Engpässe sichtbar werden: zu viele manuelle Routinen, lange Bearbeitungszeiten, steigende Fehlerquoten und knappe Fachkräfte.

Diese Case Study verdichtet drei Szenarien aus dem bereitgestellten Executive Briefing. Sie zeigt, wo Automatisierung wirtschaftlich wirken kann und welche Voraussetzungen dafür entscheidend sind.

Typische Ausgangsprobleme

- manuelle Datenerfassung bindet Fachkräfte
- Dokumente und Informationen werden mehrfach übertragen
- Angebote, Belege oder Produkttexte dauern zu lange
- Fehler entstehen durch Copy-and-paste, Medienbrüche und manuelle Prüfung
- wirtschaftlicher Nutzen wird oft erst nach einer ROI-Rechnung sichtbar

ZIEL

Die Case Study soll zeigen, wie typische Automatisierungsszenarien wirtschaftlich bewertet werden können - ohne Hype, ohne echte Kundenreferenz und ohne erfundene Projektbehauptungen.

2. SZENARIO A: BELEGVERARBEITUNG IN EINER STEUERKANZLEI

Das erste Szenario beschreibt eine Steuerkanzlei mit 8 Mitarbeitern und 800 Mandanten. Täglich gehen 80 bis 100 Belege über E-Mail, Papier und DATEV Online ein. Die manuelle Bearbeitung belastet das Team und erschwert weiteres Wachstum.

Tabellenbeschriftung: Szenario A - Ausgangslage

Position	Wert
Branche	Steuerkanzlei
Unternehmensgröße	8 Mitarbeiter, 800 Mandanten
Vorgangsvolumen	80-100 Belege pro Tag
Manueller Aufwand	15 Minuten pro Beleg
Manuelle Kosten vor Automatisierung	ca. 85.000 € pro Jahr

BEISPIEL

Die Automatisierung kombiniert OCR-Erkennung, KI-gestützte Mandantenzuordnung, automatische Buchung über DATEV-API und manuelle Prüfung bei Unsicherheiten.

Tabellenbeschriftung: Szenario A - Investition und Ergebnis

Position	Wert
Entwicklung / Integration / Training	12.000 €
Tools / OCR / API / KI	2.500 € pro Jahr
Schulung	1.500 €
Wartung	1.800 € pro Jahr
Zeit pro Beleg nach Automatisierung	15 Minuten -> 2,5 Minuten
Fehlerquote	7 % -> 1 %
zusätzlicher Beratungsumsatz	ca. 30.000 € pro Jahr
jährliche Einsparung / Wirkung	ca. 65.000 €
ROI / Amortisation	über 900 % / ca. 4 Monate

REGELBOX

Lerneffekt: Automatisierung ersetzt hier keine Steuerfachkraft. Sie reduziert Routinearbeit und schafft Zeit für Mandantenberatung.

3. SZENARIO B: ANGEBOTSERSTELLUNG IM HANDWERK

Das zweite Szenario beschreibt einen Elektroinstallationsbetrieb mit 8 Mitarbeitern. Der Inhaber erstellt Angebote selbst. Dadurch entsteht ein hoher zeitlicher Engpass, obwohl viele Angebotsbestandteile wiederkehrend sind.

Tabellenbeschriftung: Szenario B - Ausgangslage

Position	Wert
Branche	Elektroinstallation / Handwerk
Unternehmensgröße	8 Mitarbeiter
Angebotsvolumen	15-20 Angebote pro Woche
Manueller Aufwand	2 Stunden pro Angebot
Manuelle Kosten vor Automatisierung	ca. 115.000 € pro Jahr

BEISPIEL

Die Lösung nutzt eine mobile App für Monteure, Checklisten für Leistungen, zentrale Materialpreise und automatische PDF-Erstellung mit Versand per E-Mail oder WhatsApp.



Tabellenbeschriftung: Szenario B - Investition und Ergebnis

Position	Wert
Entwicklung Web-App / PDF-Generator	8.000 €
Hosting und Preislisten-Pflege	1.200 € pro Jahr
Schulung	800 €
Wartung	1.600 € pro Jahr
Zeit pro Angebot nach Automatisierung	2 Stunden -> 25 Minuten
Erfolgsquote	45 % -> 62 %
zusätzliche Aufträge	ca. 8 pro Monat
Mehrumsatz	ca. 200.000 € pro Jahr
jährliche Einsparung / Wirkung	ca. 140.000 €
ROI / Amortisation	über 3.000 % / ca. 1-2 Monate

REGELBOX

Lerneffekt: Der wirtschaftliche Hebel entsteht nicht nur durch Zeitersparnis. Schnellere Angebote können die Abschlussquote verbessern.

4. SZENARIO C: PRODUKTBESCHREIBUNGEN IM E-COMMERCE

Das dritte Szenario beschreibt einen Online-Shop für Gartenbedarf mit 2.000 Produkten und 40 bis 50 Neuheiten pro Monat. Produkttexte wurden manuell geschrieben; für SEO-Optimierung und weitere Marketingaufgaben blieb zu wenig Zeit.

Tabellenbeschriftung: Szenario C - Ausgangslage

Position	Wert
Branche	E-Commerce / Gartenbedarf
Produktbestand	2.000 Produkte
Neue Produkte	40-50 pro Monat
Manueller Aufwand	45 Minuten pro Produktbeschreibung
Manuelle Kosten vor Automatisierung	ca. 18.000 € pro Jahr

BEISPIEL

Die Lösung nutzt KI-gestützte Textgenerierung aus Produktdaten, automatische SEO-Optimierung für Titel und Meta-Beschreibungen sowie menschliche Stichprobenprüfung.

Tabellenbeschriftung: Szenario C - Investition und Ergebnis

Position	Wert
Workflow / Prompt-Optimierung	5.000 €
OpenAI API	2.500 € pro Jahr
Schulung	400 €
Wartung	500 € pro Jahr
Zeit pro Produkt nach Automatisierung	45 Minuten -> 8 Minuten
Prüfung	20 % Stichprobe
organischer Traffic	+40 %
zusätzlicher Umsatz durch Traffic	ca. 50.000 € pro Jahr
jährliche Einsparung / Wirkung	ca. 32.000 €
ROI / Amortisation	über 700 % / ca. 5 Monate

REGELBOX

Lerneffekt: Content-Automatisierung funktioniert wirtschaftlich, wenn strukturierte Produktdaten vorhanden sind und ein Mensch die Qualität kontrolliert.

5. VERGLEICH DER SZENARIEN

Die drei Szenarien zeigen unterschiedliche Automatisierungshebel: weniger manuelle Routinearbeit, schnellere Reaktion, höhere Abschlussquote, bessere SEO-Wirkung und mehr Zeit für wertschöpfende Aufgaben.

Tabellenbeschriftung: Vergleich der drei modellhaften Szenarien

Szenario	Haupthebel	Jährliche Wirkung	ROI / Amortisation
Steuerkanzlei	Belegverarbeitung und Mandantenzuordnung	ca. 65.000 €	über 900 % / ca. 4 Monate
Handwerk	schnellere Angebotserstellung	ca. 140.000 €	über 3.000 % / ca. 1-2 Monate
E-Commerce	Produkttexte und SEO-Optimierung	ca. 32.000 €	über 700 % / ca. 5 Monate

HINWEIS

Die Werte stammen aus den bereitgestellten Szenarien und sind als Modellwerte zu behandeln. Für eine Veröffentlichung sollten alle Zahlen als modellhaft, anonymisiert oder beispielhaft gekennzeichnet bleiben.

6. GEMEINSAME ERFOLGSFAKTOREN

Alle drei Szenarien haben dieselben Muster

- Sie starten mit einem häufigen, klar beschreibbaren Prozess.
- Die Eingangsdaten sind digital oder können digitalisiert werden.
- Die Automatisierung übernimmt Standardfälle, nicht alle Sonderfälle.
- Mitarbeitende bleiben im Prozess und prüfen kritische Vorgänge.
- Der wirtschaftliche Nutzen wird vor dem Rollout gerechnet.
- Die Einführung erfolgt über einen überschaubaren Pilotprozess.

ZIEL

Der ideale Startprozess ist nicht der spektakulärste Prozess. Der ideale Startprozess ist der häufige, messbare und regelbasierte Prozess mit klarer Entlastungswirkung.

7. RISIKEN UND GEGENMAßNAHMEN

Automatisierung reduziert Aufwand nur dann zuverlässig, wenn typische Projektrisiken vorab berücksichtigt werden.

Tabellenbeschriftung: Risiken und Gegenmaßnahmen

Risiko	Gegenmaßnahme
Daten sind uneinheitlich oder unvollständig	Datencheck vor Projektstart und Test mit echten Beispieldaten
KI-Ausgaben sind falsch oder unvollständig	Plausibilitätsregeln, Konfidenzschwellen und menschliche Prüfung
Mitarbeitende nutzen das System nicht	früh einbeziehen, Nutzen erklären, Parallelbetrieb starten
DSGVO wird zu spät geprüft	Datenarten vorab klassifizieren und AVV / Hosting prüfen
Schnittstellen fallen aus	Fallback-Prozess und manuelle Warteschlange definieren

WARNUNG

Keine Automatisierung sollte ohne Not-Aus, Fehlerprotokoll und manuellen Fallback produktiv laufen.

8. 30-TAGE-FAHRPLAN

Der folgende Fahrplan orientiert sich am 4-Wochen-Vorgehen aus dem Executive Briefing und reduziert den Einstieg auf einen kontrollierten Pilotprozess.

Tabellenbeschriftung: 30-Tage-Fahrplan für den Pilotstart

Woche	Aufgabe	Ziel
Woche 1	Prozess auswählen, Zeit messen, ROI rechnen	wirtschaftlichen Startpunkt klären
Woche 2	Daten prüfen, Standards definieren, Tool / Workflow auswählen	technische und organisatorische Grundlage schaffen
Woche 3	Pilotworkflow mit echten Daten testen	Fehler, Ausnahmen und Nacharbeit sichtbar machen
Woche 4	Parallelbetrieb, Schulung, erste ROI-Messung	kontrolliert ausrollen und Wirkung prüfen

REGELBOX

Startregel: Erst messen. Dann rechnen. Dann pilotieren. Danach entscheiden.

9. FAZIT

Die drei Szenarien zeigen: KI-Automatisierung ist im Mittelstand vor allem dort wirtschaftlich, wo wiederkehrende, datenbasierte Routinen hohe Zeitkosten verursachen.

Der Nutzen entsteht nicht durch eine abstrakte KI-Strategie. Der Nutzen entsteht durch konkrete Prozessverbesserung: weniger manuelle Bearbeitung, weniger Fehler, schnellere Reaktion und bessere Nutzung knapper Fachkräfte.

Praktische Schlussfolgerung

- kein Tool kaufen, bevor der Prozess gemessen wurde
- keine Automatisierung ohne Datencheck starten
- keine vollständige Autonomie erzwingen
- Sonderfälle beim Menschen lassen
- ROI und Amortisation als Entscheidungskriterien nutzen

KOSTENLOSE KI-POTENZIALANALYSE

**IDENTIFIZIEREN SIE AUTOMATISIERUNGS-,
EFFIZIENZ- UND KI-POTENZIAL IN IHREM UNTERNEHMEN.**

SIE VERFÜGEN JETZT ÜBER 100 PRAXISERPROBTE KI-PROMPTS.

**DER NÄCHSTE SCHRITT IST DIE ANALYSE IHRER INDIVIDUELLEN
PROZESSE, ABLÄUFE UND POTENZIALE.**

**IN DER KOSTENLOSEN KI-POTENZIALANALYSE IDENTIFIZIEREN WIR
KONKRETE ANSATZPUNKTE FÜR ZEITERSPARNIS, AUTOMATISIERUNG UND
EFFIZIENZSTEIGERUNG IN IHREM UNTERNEHMEN.**

- Analyse bestehender Prozesse
- Identifikation von Automatisierungspotenzialen
- Aufdeckung von Zeit- und Kostenfressern
- Priorisierte Handlungsempfehlungen
- Individuelle KI-Strategie für Ihr Unternehmen