

DER EHRLICHE KI-CHECK · AUSWERTUNG

Der KI-Reifegrad-Guide.

**Dein Ergebnis: Fast bereit. Hier steht,
welche 1-2 Luecken du zuerst schliesst.**

Die meisten KI-Projekte scheitern nicht an der KI (MIT 2025, RAND 2024, Gartner). Sie scheitern an den 7 Punkten in diesem Guide — und jeder einzelne lässt sich schließen. Hier steht für jeden der erste Schritt.

Patrick Windolph

KI-Beratung & Prozessautomatisierung · patrickwindolph.com

ZUERST DIE EHRLICHE EINORDNUNG

Was dein Score bedeutet.

DEIN ERGEBNIS → 50–79 · FAST BEREIT

Deine Basis trägt, aber die schwachen Dimensionen würden jede Automatisierung unzuverlässig machen: Sie läuft, bis der erste Sonderfall kommt, und dann räumst du länger auf, als du gespart hast. Schließ gezielt deine 1–2 Lücken (unten steht wie), dann gehörst du zu den Wenigen, bei denen es wirklich läuft.

0–49 · NOCH NICHT BEREIT

Automatisier jetzt nichts. Nicht, weil KI nichts für dich wäre, sondern weil sie deine heutigen Schwächen mitkopieren und beschleunigen würde: Ein Prozess mit 10 % Fehlerquote produziert automatisiert hunderte Fehler am Tag statt einer Handvoll. Die gute Nachricht: Jede Lücke in diesem Guide ist in Tagen bis Wochen schließbar. Arbeite die Dimensionen mit deiner schwächsten Antwort zuerst ab.

80–100 · BEREIT

Du gehörst zur Minderheit, bei der KI ab Tag 1 Wirkung zeigt. Starte mit dem Prozess, der sich am häufigsten wiederholt und die klarsten Regeln hat — typisch: Reporting, Angebotserstellung oder das Nachfassen von Anfragen. Ein System zu Ende bauen, dann das nächste.

DIE 7 DIMENSIONEN

Jede Lücke hat einen ersten Schritt.

1 · Dokumentation

Warum es entscheidet: KI erfindet keine Prozesse, sie führt sie aus. Was nur in deinem Kopf existiert, kann kein System übernehmen — und keine Vertretung, kein neuer Mitarbeiter. Undokumentierte Prozesse sind der häufigste Grund, warum Automatisierungs-Projekte in der ersten Woche stecken bleiben.

Dein erster Schritt: Nimm deinen wichtigsten Prozess und diktiere ihn einmal komplett in dein Handy, während du ihn ausführst — jede Entscheidung laut aussprechen. Aus dem Transkript wird in 30 Minuten eine Schritt-für-Schritt-Doku (KI hilft beim Strukturieren). Ein Prozess pro Woche reicht.

2 · Wiederholbarkeit

Warum es entscheidet: Automatisieren lässt sich nur, was Regeln folgt. Wenn du jedes Mal neu nach Bauchgefühl entscheidest, gibt es nichts, was ein System lernen könnte — dann ist der Prozess in Wahrheit noch gar kein Prozess.

Dein erster Schritt: Führe den Ablauf fünfmal aus und notiere, wo du jedes Mal gleich entscheidest und wo unterschiedlich. Die gleichen Teile sind dein automatisierbarer Kern; für die variablen Teile formulierst du eine Faustregel („wenn X, dann Y“) — oder sie bleiben bewusst beim Menschen.

3 · Datenlage

Warum es entscheidet: Laut Gartner und MIT ist schlechte Datenlage Scheiterngrund Nummer eins: Wenn Infos in Mails, Köpfen und Zetteln verstreut liegen, verbringt jede Automatisierung 80 % ihrer Zeit mit Suchen — und arbeitet mit Lücken.

Dein erster Schritt: Wähle EINEN Ort pro Info-Typ (Kunden → CRM oder saubere Tabelle, Dokumente → eine Ablagestruktur) und führe zwei Wochen lang alles Neue nur noch dort. Altdaten nachziehen kommt später — erst den Zufluss ordnen.

4 · Messbarkeit

Warum es entscheidet: Ohne klares Erfolgskriterium merkst du nicht, wenn die KI Mist baut — bis ein Kunde es merkt. Die RAND-Studie nennt fehlende Erfolgsdefinition als eine der Top-Ursachen für gescheiterte KI-Projekte.

Dein erster Schritt: Schreib für den Prozess einen einzigen Satz auf: „Gut gelaufen heißt: ... (Zeit, Fehlerquote, Ergebnis).“ Wenn dieser Satz schwerfällt, ist das dein Warnsignal — dann zuerst definieren, was der Prozess überhaupt leisten soll.

DIE 7 DIMENSIONEN (FORTSETZUNG)

Verantwortung, Engpass, Risiko.

5 · Verantwortung

Warum es entscheidet: Ein automatisierter Prozess ohne Besitzer ist ein Waisenkind: Wenn niemand den Output prüft und niemand zuständig ist, wenn sich etwas ändert, verrottet jede Automatisierung leise — und du merkst es erst, wenn es teuer wird.

Dein erster Schritt: Schreib einen Namen an jeden Prozess. Eine Person, nicht ein Team. Diese Person prüft stichprobenartig den Output und ist der Ansprechpartner, wenn sich der Ablauf ändert. Fünf Minuten pro Woche reichen meistens.

6 · Engpass-Ehrlichkeit

Warum es entscheidet: Der häufigste Fehler laut RAND: Technik-Begeisterung statt Problemlösung. Wer automatisiert, was cool klingt statt was bremst, hat am Ende ein beeindruckendes System für ein Problem, das keines war — und der echte Engpass frisst weiter Zeit.

Dein erster Schritt: Rechne eine Woche lang mit: Welcher wiederkehrende Prozess frisst die meisten Stunden × Stundenwert? Diese eine Zahl entscheidet, was zuerst automatisiert wird. Nicht das Bauchgefühl, nicht der Hype.

7 · Fehlertoleranz

Warum es entscheidet: KI macht Fehler — die Frage ist nur, was sie kosten. Prozesse, deren Fehler direkt beim Kunden landen, brauchen einen Menschen als letzte Instanz (Human-in-the-Loop). Prozesse, deren Fehler intern auffangbar sind, dürfen deutlich autonomer laufen.

Dein erster Schritt: Teile deine Prozesse in zwei Listen: „Fehler wäre peinlich/teuer“ → automatisieren MIT Freigabe-Schritt. „Fehler ist auffangbar“ → hier darf das System allein arbeiten. Mit der zweiten Liste startest du.

Die Kurzform für den Alltag — meine 3-Fragen-Regel: Kommt es wieder? Folgt es Regeln? Nervt es? Dreimal Ja = automatisieren. Alles andere: erst reif machen, dann automatisieren.

UND JETZT?

Der Weg hängt von deinem Score ab.

Unter 50: Nimm dir zwei Wochen für die Dimensionen 1–3 — dokumentieren, standardisieren, Daten an einen Ort. Das ist unspektakulär und der Grund, warum du danach zu den 5 % gehörst, bei denen KI funktioniert. 50–79: Schließ deine schwächsten ein, zwei Dimensionen und starte dann mit genau einem Prozess. 80+: Such dir den Prozess mit der besten Rechnung (Dimension 6) und bau das erste System zu Ende, bevor du das zweite anfängst.

Wenn du es nicht allein bauen willst:

Im Klartext-Gespräch (45 Min, 1:1) rechnen wir deine Prozesse in Euro durch und du bekommst deinen Fahrplan — egal ob wir danach zusammenarbeiten. Kein Verkaufsgespräch: Nimmst du nichts Konkretes mit, kostet es dich nichts.

→ patrickwindolph.com

Quellen: MIT NANDA 2025 (95 % ohne messbaren P&L-Effekt; Methodik umstritten) · RAND 2024 (>80 % Scheiterquote, Ursachenanalyse) · Gartner 2024/25 (30 % Abbrüche nach PoC) · BCG 10-20-70 (70 % Menschen & Prozesse). © Patrick Windolph · Weitergabe gern mit Quelle.