



KIMI – KI IM MITTELSTAND BERATUNGSGESELLSCHAFT

KI RECHTSSICHER UND GEWINNBRINGEND IM MITTELSTAND EINFÜHREN

CHECKLISTE – TEIL 1:

RECHTSSICHER KI EINFÜHREN IM MITTELSTAND

Vorbereitung & Verantwortlichkeiten

- KI-Strategie definieren (Nutzen, Risiken, Verantwortliche, Roadmap)
- KI-Beauftragten oder erweiterten Datenschutzbeauftragten benennen
- KI-Systeme klassifizieren (internes Tool, SaaS, kritische Systeme?)

Datenschutz (DSGVO)

- Rechtsgrundlagen für Datenverarbeitung prüfen (Einwilligung, Vertragserfüllung, berechtigtes Interesse)
- Datenschutz-Folgenabschätzung (DSFA), wenn Risiken für Betroffene bestehen
- Datenminimierung sicherstellen (nur notwendige Daten nutzen)
- Kontrollieren, welche Daten in KI-Systeme eingegeben werden dürfen (z.B. keine sensiblen Personen-/Kundendaten)
- Speicherorte & Datenübermittlung (EU-Server? Drittstaat?) prüfen
- AV-Verträge und TOMs vom Anbieter einholen (Auftragsverarbeitung)

Urheberrecht & Lizenzen

- Nutzungsrechte für Trainingsdaten und generierte Inhalte klären
- Prüfungspflicht vor Veröffentlichung von KI-Output (Plagiate, Markenrechte)
- Richtlinie für den Umgang mit kundenspezifischen Designs, Code, Inhalten

Vertragliche & Haftungsfragen

- Klare Regelung: Wer haftet bei fehlerhaften Ergebnissen?
- Dokumentation von Entscheidungen bei KI-geregelten Prozessen

Transparenz & Governance

- Mitarbeitende über Chancen und Risiken schulen
- Interne KI-Policy erstellen:
 - Zulässige Tools
 - Zugriffsrechte
 - Qualitätskontrolle
 - Dokumentationspflichten
- Risiken kontinuierlich evaluieren (Bias, Fehlprognosen etc.)
- Verantwortliche Person bei automatisierten Entscheidungen benennen

Sicherheit

- Zugriffsbeschränkungen, Verschlüsselung, Logging
- Regelmäßige Sicherheits- und Compliance-Audits

CHECKLISTE – TEIL 2:

KI GEWINNBRINGEND EINSETZEN – MARKETING & PROZESSAUTOMATISIERUNG

ROI-Ziele & Quick Wins

- KPI-basierte Ziele: z. B. Lead-Kosten, Content-Output, Conversion-Rate, Support-Zeit
- Priorisieren: Wo ist der Impact am höchsten?
 - Marketing → sofortige Hebel
 - Vertrieb → Skalierung
 - Backoffice → Automatisierung

Kosteneinsparung im digitalen Marketing

- Content-Produktion automatisieren/skalieren:
 - Landingpages, Ads, Anzeigen, Banner, Newsletter, Social Media
- KI-gestützte SEO-Optimierung:
 - Keyword-Gruppen, Content-Briefings, Technische SEO-Checks
- Performance-Marketing automatisieren:
 - KI-Zielgruppenanalyse
 - Gebots-Automatisierung & A/B-Testing
- Customer Journey personalisieren:
 - Personalisierte Inhalte und dynamische Produktempfehlungen
 - Chatbots für Lead-Qualifizierung
- Monitoring & Reporting automatisieren

Messbare Ziele (Beispiele für den Mittelstand):

- ↳ 30–60 % weniger Agenturkosten
- ↳ 20–50 % Zeitersparnis in Content-Teams
- ↳ 10–30 % günstigere Cost-per-Lead
- ↳ 10–25 % geringere Media-Kosten

Prozess-Automatisierung & Effizienz

- Wiederkehrende Aufgaben automatisieren (Backoffice)
 - Rechnungs-Erstellung, Angebotserstellung, Status-Meldungen
- Automatisierte Dokumentenauswertung & Compliance-Checks
- CRM-Optimierung mittels KI-Score für Leads & Churn-Prevention
- Workflow-Automation mit RPA/No-Code-Tools verknüpfen

Technische & organisatorische Einführung

- Pilotprojekte definieren (8–12 Wochen)
- Sicherstellen: Schnittstellen (API) zu bestehenden Systemen möglich?
- TCO-Berechnung (Lizenzen + Implementierung + Schulung)
- Erfolgsmessung & Skalierung nach Standards:
 - Reduzierte Prozesskosten
 - Qualitätssteigerung
 - Bessere Datenbasis

Change-Management

- Mitarbeitende aktiv einbinden → Angst vor Jobverlust adressieren
- Rollen & Skills anpassen (Upskilling statt reiner Kosteneinsparung)
- KI-Kompetenztrainings und klare Kommunikationsstrategie



Haben Sie erkannt, wo KI in Ihrem Unternehmen den größten Nutzen stiften kann?

DANN SPRECHEN WIR DARÜBER, WIE SIE DIESE CHANCEN SICHER UND WIRTSCHAFTLICH NUTZEN.

UNVERBINDLICHES ERSTGESPRÄCH BUCHEN

OHNE VERKAUFSDRUCK. DATENSCHUTZKONFORM.

☎ 0151-64605788 ✉ hallo@kimi.consulting