

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