

---

## KI im Unternehmen: Von der Qual der Wahl bis zur erfolgreichen Umsetzung

03.12.25

## **KI im Unternehmen: Von der Qual der Wahl bis zur erfolgreichen Umsetzung**

Erfahrungsbericht eines mittelständischen Unternehmens-Geschäftsführers

Künstliche Intelligenz (KI) ist längst nicht mehr nur ein Thema für Konzerne oder die Tech-Industrie. Auch mittelständische Unternehmen profitieren zunehmend von automatisierten, datenbasierten Entscheidungen. Die gezielte Anwendung von KI verspricht Effizienzsteigerung, Qualitätsverbesserung und eine höhere Reaktionsfähigkeit auf Marktveränderungen. Auch werden Unternehmen ohne KI-Integration in der Zukunft schlechter dastehen, wenn es um die Personalbindung geht.

Dieser Beitrag zeigt am Beispiel der Dosch Messapparate GmbH, wie ein mittelständischer Betrieb aus dem Bereich der Mess- und Prüftechnik einen konkreten Anwendungsfall für KI identifizierte, einen geeigneten Anbieter auswählte und die Lösung erfolgreich implementierte. Der Erfahrungsbericht von Geschäftsführer Sven Dosch bietet praktische Erkenntnisse für andere KMU, die sich mit der Einführung von KI beschäftigen.

---

## Das Unternehmen

Die Dosch Messapparate GmbH ist ein familiengeführtes mittelständisches Unternehmen, das seit mehr als 90 Jahren in der Mess- und Regeltechnik aktiv ist. Die in Berlin ansässige Firma hat sich auf individuelle Kundenlösungen im B2B-Bereich spezialisiert. Ihre Messgeräte findet man weltweit — immer da, wo das Einsatzgebiet schwierig ist.

KI wurde im Unternehmen eingeführt, um Mitarbeitende vor der Kulisse steigender Anforderungen auf dem Weltmarkt zu entlasten und gleichzeitig die Effizienz in der Bearbeitung von Kundenanfragen zu steigern.

## Bedarfe an und Ziele des KI-Einsatzes

Der wichtigste Aspekt beim Einsatz von KI: Anwender müssen verstehen, dass KI ein Tool mit Grenzen ist und kein Allheilmittel für alle Probleme eines Unternehmens. Es spricht nichts dagegen, am Markt vorhandene KI-Tools auszuprobieren und zu testen. Man sollte dies zunächst aber wirklich nur als Test verstehen und nicht direkt in die Implementierung gehen.

Bei der Dosch Messapparate GmbH haben wir zunächst Microsoft Copilot getestet. Wir mussten aber recht schnell feststellen, dass KI ohne ein konkretes Problem beziehungsweise einen Prozess, den man verbessern will, nur ein teures Spielzeug bleibt

Nachdem diese Erfahrung gemacht war, ging es daran, eine geeignete KI-Anwendung auszuwählen, die einen spürbaren Mehrwert für das Unternehmen bringt. Bei einem mittelständischen Unternehmen kommen verschiedene Anwendungsfälle in Betracht; einige davon sind schwerer zu identifizieren als andere. Viele davon brauchen zudem eine entsprechende Dateninfrastruktur und vor allem ein gutes Datenkonstrukt.

Gerade eine für KI geeignete Datenstruktur ist im Mittelstand nicht immer gegeben, und ihre Einführung erfordert viel Arbeit und Zeit. So war es auch bei uns. Deshalb, und weil für uns die Einführung von künstlicher Intelligenz Neuland war, haben wir uns entschieden, mit einem weniger komplexen Anwendungsfall zu starten — den Anfragen unserer Kunden.

---

Präzisionstechnik der Dosch Messapparate GmbH © Dosch Messapparate GmbH

KI sollte uns bei der folgenden Herausforderung die Arbeit erleichtern: Daten unserer internationalen Kunden erreichen uns in verschiedenen Formen, Ausprägungen und Qualitäten. Oft schicken uns Interessenten Datenblätter, welche in zum Teil umfangreichen PDFs (fünf bis 100 Seiten) versteckt sind. Diese Dokumente tragen zum Teil »kryptische« Bezeichnungen.

Zusätzlich gibt es weitere Anforderungen kaufmännischer, dokumentarischer oder anderer Art, die sich in diesen Kunden-PDFs verbergen. Vor Einführung der KI musste unser Vertrieb diese PDFs komplett sichten, um daraus per Hand die nötigen Anforderungen zu extrahieren. Der damit verbundene Aufwand machte viele Anfragen wirtschaftlich unattraktiv, sowohl für uns als auch für unsere Kunden.

---

KI sollte uns helfen, schneller auf die Anfragen unserer Kunden reagieren zu können, die Kapazitäten des Vertriebes zu erhöhen und den Frust der Mitarbeiter zu senken.

## **Auswahl der KI und des KI-Dienstleisters sind entscheidend**

Nun hatten wir einen Anwendungsfall für eine KI-Anwendung. Doch wie jetzt die richtige Software für unseren Bedarf finden? Ich habe viele KI-Events besucht. Allerdings konnte ich größtenteils keinen Nutzen daraus ziehen. Denn hier wurden meist spezielle Lösungen für schon bestehende Probleme in ganz anderen Branchen oder größeren Unternehmen vorgestellt.

Bei der Menge an Events wurde mir sehr schnell klar, dass der Markt an KI-Anbietern gigantisch ist. Dies liegt auch daran, dass viele IT-Anbieter das Schlagwort »KI« einfach als Werbemittel einsetzen.

Ich habe mich deshalb entschieden, eine KI-Vermittlerin (Tina Semik von Kluge Dienste) zu engagieren. Ich hatte sie bei einigen der KI-Termine kennengelernt und wollte mir ihre Expertise zunutze machen. Gemeinsam sind wir noch einmal mögliche Anwendungsfälle in meinem Unternehmen durchgegangen und haben Anforderungen wie den Datenschutz, das Budget und unsere Präferenzen abgesprochen.

Der Datenschutz ist dabei ein Standard, der nicht unterschritten werden darf; er diene dem Schutz der Kunden und des eigenen Know-hows. Wer mit Personaldaten zu tun hat, sollte einen noch höheren Datenschutzstandard anlegen. Dies ist bei uns aber nicht der Fall. Bei der Auswahl des geeigneten Software-Unternehmens war uns wichtig, dass wir es mit einer Firma zu tun haben, die sich unserer Betriebsgröße bewusst und auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert ist. Unsere Sorge aus anderen IT-Projekten war, dass größere Unternehmen unsere individuellen Anforderungen nicht verstehen und die KI nicht darauf anpassen können oder wollen.

KI-Beraterin Tina Semik sprach daraufhin drei interessierte KI-Unternehmen an, mit denen wir einen Sondierungsprozess für unser Projekt begannen. Am Ende entschieden wir uns per Ausschlussverfahren für die Firma Technologique aus Köln. Zum einen hat Technologique Erfahrung im Thema Datenverarbeitung; diese ist — wie bereits erwähnt — der Grundstein für jede KI-Implementierung. Das Kölner Unternehmen konnte uns aber auch in direkten Gesprächen überzeugen: Sie hatten unser Problem verstanden und konnten direkt Lösungsvorschläge bieten. Auch der Preis passte in unser Budget.

Unsere Entscheidung für die KI-Software von Technologique war richtig. Das merkten wir sehr schnell bei der Struktur und Einfachheit der KI-Software. Wir hatten die Option, die Software auf unserem Unternehmensserver zu installieren. Wir haben uns aber für die Einführung in Form einer Cloudlösung entschieden. Dies hat den Vorteil, dass Hersteller die KI-Software leicht verändern und während der Nutzung weiterentwickeln können. Auch kann man die Anwendung jederzeit über einen Browser erreichen.

Die Benutzeroberfläche ist einfach gehalten, sodass der Nutzer nicht viele Schritte braucht, um zum

---

Ergebnis zu kommen. Das PDF wird per Drag & Drop in die KI hochgeladen, das Datenblatt wird ausgewählt, und die KI erstellt dann aus dem PDF eine Excel-Datei mit allen für die weitere Verarbeitung relevanten Informationen.

Die Excel-Datei können wir dann in unseren anderen Systemen weiterverwenden. Die Größe der PDF spielt hierbei keine Rolle, die Kosten pro Seite sind verglichen mit der Zeitersparnis verschwindend klein: Es fallen hier monatlich nur rund 1 bis 5 Euro für sechs Benutzer an.

Benutzeroberfläche des Programms © Dosch Messapparate GmbH

**KI-Einführung in mehreren Schritten**

---

Nach der Sondierungsphase und der Entscheidung für Technologique begann die Entwicklungsphase. Zuerst wurden in einem Workshop die Anforderungen, die qualitativen Messwerte und der Zeitplan festgelegt. Wir haben zwei Mitarbeitende als Betreuungsverantwortliche des Projektes abgestellt. Sie sollten die KI testen, gefundene Daten auswerten und Informationen an Technologique zurückspielen. Als Entwicklungszeitraum für die KI hatten wir einen Monat vorgesehen.

Nach dieser ersten Entwicklungsphase konnte die KI-Software bei uns im Betrieb eingesetzt werden und erste Ergebnisse liefern. Diese waren aber noch unzuverlässig, und wir mussten in eine erweiterte Testphase gehen. Diese dauerte rund einen weiteren Monat. Danach war die Software so weit, dass sie durchgehend aktiv vom Vertrieb genutzt werden konnte.

Es gibt jedoch immer noch Spielraum für Optimierungen, was aber bei der Arbeit mit KI üblich ist, da sich die Sprachmodelle immer weiterentwickeln und immer besser werden. Die »Lernphase« für eine KI ist also nie wirklich beendet. Ich würde sie mit einem neuen Mitarbeiter vergleichen, der in seinem Aufgabenfeld angelernet werden muss.

Für uns war die Einführung der KI damit aber abgeschlossen. Gerade bei größeren Anfragen mit vielen Datenblättern wird die KI sehr gerne benutzt. Damit können wir Anfragen wesentlich schneller bearbeiten. In Phase 2 arbeiten wir gerade an der Weiterentwicklung der KI: Wir wollen den Einsatzbereich ausweiten und noch komplexere Spezifikationen auswerten.

## **Welche Erfahrungen haben wir in diesem Projekt gemacht?**

Manche Anbieter von KI-Werkzeugen versprechen, alle denkbaren betrieblichen Probleme zu lösen. Wir raten jedoch, nach einem konkreten Problem beziehungsweise Anwendungsfall zu suchen. So vermeidet man, viel Geld für ein teures Werkzeug in den Sand zu setzen, dessen Nutzen schlecht oder gar nicht nachweisbar ist. Bei uns im Unternehmen hat die Findung eines geeigneten KI-Anbieters mit passender Software recht lange gedauert. Dies lag vor allem daran, dass KI ein für uns unbekanntes Terrain war.

Nachdem ein grundsätzlich geeigneter KI-Anbieter gefunden war, konnten wir nach einem nur kurzen Entwicklungszeitraum sehr schnell in Betrieb gehen. Für Dosch ist die Zeitersparnis bei der Bearbeitung der Anfragen der wichtigste Erfolgsfaktor. Dieser soll sich in der Weise stetig vergrößern, bis die Komplexität der Anfrage hinsichtlich Menge der Teile und Spezifikationen keine Rolle mehr in der Bearbeitungszeit spielen wird.

Unser Beispiel soll andere KMU ermutigen, künstliche Intelligenz als Chance zu sehen. Der Einstieg ist nicht schwer, wenn man sich zuvor Gedanken darüber gemacht hat, was KI im Unternehmen konkret leisten soll.

## **Kosten halten sich im Rahmen**

Auch die Kosten halten sich bei Dosch in Grenzen. Für die Vermittlung eines geeigneten Anbieters haben wir rund 2000 Euro in die Hand genommen. Die erste Phase der KI-Programmierung schlug mit 7000 Euro zu Buche. Die Betriebskosten der KI betragen unter 5 Euro pro Monat. Andere Softwareprodukte können durchaus um einiges teurer sein. Wenn wir Phase 2 — die Fähigkeit zur Auswertung noch komplexerer Spezifikationen in Kundenanfragen — abgeschlossen haben, werden wir unternehmensintern nach weiteren Anwendungsfällen für künstliche Intelligenz suchen.

---

## Ein Rat zum Schluss

Zum Schluss ein Rat für alle, die in die Welt der KI einsteigen wollen: Trauen Sie sich, aber nehmen Sie sich zu Anfang genug Zeit, das Projekt zu planen. Und: Seien Sie offen dafür, dass die KI kein fertiges Programm, sondern wie ein neuer Mitarbeiter ist, den man erst anlernen muss, bis er richtig funktioniert. Wichtig auch: Der KI-Prozess ist im Prinzip nie abgeschlossen.

- [Auf Xing teilen](#)
- [Auf Facebook teilen](#)
- [Auf X teilen](#)
- [Auf LinkedIn teilen](#)
  
- [Drucken](#)
- [Als PDF speichern](#)

## Der Autor

---

Sven Dosch, B.Sc. Management

Geschäftsführer

[Dosch Messapparate GmbH](#)

Sven Dosch rät allen, die an KI-Einführung denken, zunächst einen Anwendungsfall im Betrieb zu identifizieren, statt ungezielt ins Regal der KI-Angebote zu greifen.

Der Beitrag ist zuerst erschienen in [WERKWANDEL 03/2025](#).

