

DIE KI-AUSGABE FÜR DEN MITTELSTAND

Marge ist *messbar.*

Vier Hebel, ein konservatives ROI-Modell, der 90-Tage-Fahrplan. Auf Basis von 40+ Industrieprojekten.
Gemessen, nicht versprochen.

6 h → 76 minDIE TROESTER-STORY ·
S. 19**100.800 €**DIE CFO-RECHNUNG · S.
14**2 WOCHEN**DER BEWEIS-PILOT · S.
15

IN DIESER AUSGABE

Inhalt.

03	Drei Aussagen, die diese Ausgabe tragen Executive Summary in 90 Sekunden	→
04	2026: Drei Fronten gleichzeitig Rente, Tempo, Berichtspflicht	→
05	Wo das Geld wirklich versickert 11 Stunden, die niemand abrechnet	→
07	Die Methodik Rechnen wie ein CFO, nicht wie ein Prospekt	→
08	Die vier Handlungsfelder Wissen · Planung · Angebote · ESG	→
13	Die Prioritäten-Matrix Was zuerst, und warum	→
14	Die Rechnung 144.000 € → 43.200 €	→
15	Der 2-Wochen-Pilot Beweis statt Strategiepapier	→
19	TROESTER Maschinenbau seit 1892, Case Study	→
21	Die Checkliste Ihre nächsten fünf Schritte	→

Dieses PDF ist klickbar: Jede Zeile hier springt zur Seite, jeder Button öffnet den passenden Check, jede Fußzeile führt zum Gespräch. Benutzen Sie es wie eine Website, nur ruhiger.

TEIL I · EXECUTIVE SUMMARY

Drei Aussagen, die diese Ausgabe *tragen*.

01 KI scheitert nicht an Technik, sondern am Zugriff auf Wissen.

Antworten liegen in ERP, Ordnern, Postfächern und Köpfen. Wer sie abrufbar macht, gewinnt Stunden pro Tag, ohne ein einziges System zu ersetzen.

02 Der Hebel liegt in vier Feldern, nicht in zwanzig.

Wissenszugriff, Planungskonflikte, Angebotstempo, ESG-Nachweis. Alles andere folgt daraus.

03 Beweis schlägt Strategiepapier.

Ein 2-Wochen-Pilot auf echten Daten liefert belastbare Zahlen. Danach wird skaliert oder ehrlich beendet.

100.800 € pro Jahr

ist der Median unserer Prozessanalysen, gebunden allein im Angebotsprozess eines Maschinenbauers. Die Rechnung: Seite 14.

[Direkt zur CF0-Rechnung · S. 14 ↗](#)

TEIL I · DIE LAGE

2026: Drei Fronten *gleichzeitig.*

Der industrielle Mittelstand verliert Erfahrungswissen durch Renteneintritte, verteidigt Marge gegen Preisdruck und soll gleichzeitig berichtsfähig werden. Jede Front für sich wäre lösbar. Zusammen erzwingen sie einen Systemwechsel im Umgang mit Wissen und Zeit.

2036

BIS DAHIN GEHEN DIE
GEBURTENSTARKEN
JAHRGÄNGE

Wochen

DAUERN ANGEBOTE, DIE
ANDERE IN STUNDEN
LIEFERN

CSRD

MACHT NACHHALTIGKEIT
BERICHTSPFLICHTIG

☒ Das Wissen der Erfahrensten ist nirgends dokumentiert.

Es geht mit ihnen, jeden Monat ein Stück.

☒ Einkäufer vergeben an das erste belastbare Angebot.

Tempo ist Marge geworden.

☒ Berichtspflichten treffen Betriebe ohne Datenlage.

CSRD, LkSG, CBAM, gleichzeitig.

☒ KI-Suche entscheidet, wer gefunden wird.

Wer dort nicht vorkommt, existiert nicht.

TEIL I · DIAGNOSE

11h

PRO WOCHE SUCHT EIN MITARBEITER NACH INFORMATIONEN, DIE ES SCHON GIBT

Wo das Geld wirklich *versickert*.

Die teuersten Stunden stehen auf keiner Rechnung. Sie stecken im Suchen, Nachfragen und Neu-Erfinden, jeden Tag, in jeder Abteilung. Bei 30 Mitarbeitenden im Prozess und 60 € Vollkosten sind das über **950.000 € pro Jahr** an gebundener Kapazität, konservativ gerechnet.

Suchen & Nachfragen		11 h / Woche
Angebotsprozess		1.344 h / Jahr
Planungs-Feuerwehr		mehrmals / Monat
ESG-Datensammeln		Wochen / Bericht

Jedes 5. Angebot verliert Geld.

Ohne Nachkalkulation wird der letzte Preis kopiert und ein Aufschlag geraten, und niemand merkt es.

TEIL I · DAS MUSTER

Warum KI-Piloten *sterben*.

01 Sie starten mit dem Werkzeug statt mit dem Engpass.

Ein Chatbot ohne Anwendungsfall beeindruckt zwei Wochen und verschwindet.

02 Sie laufen auf Demo-Daten.

Was auf sauberen Beispielen glänzt, scheitert an gewachsenen Excel-Listen. Deshalb: von Tag 1 auf echten Daten.

03 Niemand misst.

Ohne Vorher-Zahl keine Nachher-Zahl, ohne Delta keine Budget-Entscheidung.

04 Das Wissen bleibt beim Dienstleister.

Wenn die Agentur geht, geht das System. Unser Prinzip: Ihre Daten, Ihre Playbooks, Übergabe der Schlüssel.

Unsere Antwort: 2 Wochen, echte Daten, eine Messgröße.

Der Pilot im Detail steht auf Seite 15.

[Zum 2-Wochen-Piloten · S. 15](#) ↗

TEIL I · METHODIK

Rechnen wie ein CFO. *Nicht wie ein Prospekt.*

Alle Potenzialwerte in dieser Ausgabe folgen demselben Modell:

BAUSTEIN	ANSATZ	BEISPIEL
Zeitbindung	Menge × Stunden je Vorgang × Wochen	20 RFQs × 8 h × 46 Wo
Bewertung	konservativer Vollkostensatz	60 bis 75 € / h
Hebel	nur belegter Automatisierungsanteil	35 bis 55 %
Abzug	Einarbeitung, Review, Ausnahmen	bereits enthalten

- ☒ **Keine Lizenz-Mathematik.**
Wir rechnen Ihre Stunden, nicht unsere Wunschpreise.
- ☒ **Jede Projektzahl trägt ihre Quelle.**
Kunde, Zeitraum, Messgröße.
- ☒ **Der Pilot ersetzt die Schätzung.**
Durch Ihre gemessene Zahl.
- ☒ **Jede Antwort trägt im Betrieb eine Quelle.**
Keine Blackbox, nie.

Wissen: abrufbar statt *verrentet*.

Der Industrial Knowledge Hub macht Anlagen- und Erfahrungswissen abrufbar, mit Quelle, direkt in Teams oder WhatsApp. Die Service-Frage „Wie war das Anzugsmoment bei der 7740er Serie?“ beantwortet er in Sekunden, mit Beleg: Wartungsbericht, Seite 12.

6 h → 76 min

LÖSUNGSZEIT IM SERVICE
· TROESTER

–60 %

RÜCKFRAGEN IM TEAM

1/2

ONBOARDING-ZEIT NEUER
KOLLEGEN

Kein Systemwechsel: Der Hub liest ERP, SharePoint, Mail und PDF-Archive. Berechtigungen werden gespiegelt, wer ein Dokument nicht sehen darf, bekommt auch keine Antwort daraus.

Wissens-Check starten · 5 Min →

Die TROESTER-Story →

TEIL II · HANDLUNGSFELD 2 VON 4

Planung: Konflikte sehen, bevor die Linie *steht*.

Der Intelligent Planning Assistant führt Aufträge, Material und Kapazität zusammen und warnt Tage vor der Eskalation, solange der Konflikt noch billig zu lösen ist. Statt Feuerwehr am Montagmorgen: ein Hinweis am Donnerstag.

+12 Pp LIEFERTREUE (OTD)	-78 % MANUELLE PLAUSIBILISIERUNG	Tage FRÜHER ERKANNT STATT STUNDEN ZU SPÄT
------------------------------------	---	--

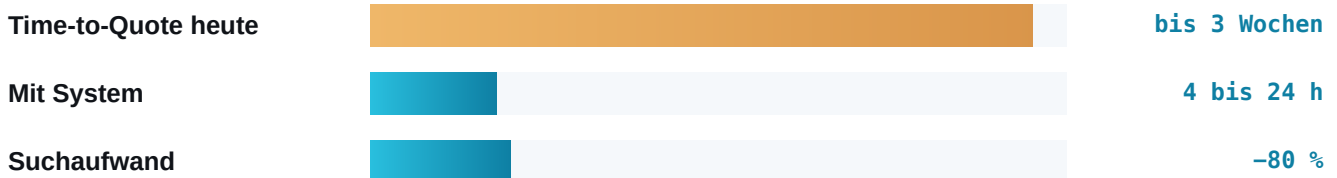
Sitzt vor Ihrem ERP/APS, ersetzt nichts, keine Migration. Liefertreue wird zur steuerbaren Kennzahl statt zum Hoffnungswert.

Planungs-Check starten · 5 Min →

TEIL II · HANDLUNGSFELD 3 VON 4

Angebote: in Stunden statt *Wochen*.

Smart Inquiry & Offer triagiert Anfragen, findet vergleichbare Altangebote in Sekunden und stellt einen belegten Entwurf bereit. Der Vertrieb prüft und entscheidet, statt zu suchen und zu tippen.



Beispiel Maschinenbau: 20 Anfragen im Monat, 8 Stunden je Angebot, 75 € Vollkosten.

Gebunden: **144.000 € pro Jahr**. Konservativ adressierbar: **100.800 €**.

Angebots-Check starten · 5 Min →

Factory Intelligence ansehen →

ESG: Bericht auf Knopfdruck. *Beleg inklusive.*

Der ESG-Autopilot sammelt Energie-, Emissions- und Lieferantendaten automatisch und baut einen Audit-Trail bis zum Beleg, CSRD-fest. Jede Kennzahl beantwortet die Prüferfrage: „Woher kommt diese Zahl?“

-85 % REPORTING - AUFWAND	100 % KENNZAHLEN MIT BELEG	EU HOSTING, DSGVO-KONFORM
-------------------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------

Aus der Pflicht wird ein Vertriebsargument: Konzernkunden fragen die Daten ohnehin ab, wer liefern kann, gewinnt.

ESG-Check starten · 5 Min →

TEIL II · AUSBLICK

Physical AI: erst das Gehirn, dann die *Hände*.

01 Datenschicht zuerst.

Anlagen-, Prozess- und Sensordaten abrufbar machen, dieselbe Schicht, die heute schon Antworten mit Quelle liefert.

02 Dann Physical AI.

Wahrnehmung und Steuerung laufen auf dieser Schicht, geerdet in Physik und Echtzeit-Status.

03 Mit TROESTER Robotics in die Anlage.

Vom Lab in Köln bis zur Linie. Der Mensch führt, die Maschine folgt.

–45 %

UNGEPLANTE
STILLSTANDSKOSTEN

±0,2 mm

PRÄZISION

24/7

BETRIEB

Lab-Demo in Köln anfragen →

TEIL II · PRIORITÄTEN - MATRIX

Was zuerst? Wirkung gegen *Aufwand*.

PRIO	HEBEL	POTENZIAL / JAHR*	ZEIT BIS WIRKUNG
01	Wissenszugriff (Suche, Service, Onboarding)	ab 90.000 €	2 Wochen
02	Angebotstempo (RFQ-Triage, Archiv)	ab 100.000 €	2 bis 4 Wochen
03	Planungskonflikte früh sehen	ab 60.000 €	4 Wochen
04	ESG-Nachweis automatisieren	ab 40.000 €	4 bis 6 Wochen
05	Physical AI / Robotik	fallabhängig	nach Datenschicht

*Konservative Modellwerte für 100 bis 250 Mitarbeitende, Methodik Seite 7. Ihre Zahlen entstehen im Check oder im Pilot.

Regel: Erst der Hebel mit Wirkung in zwei Wochen.

Momentum schlägt Masterplan. Der zweite Hebel finanziert sich aus dem ersten.

TEIL III · DIE RECHNUNG

100.800€

PRO JAHR · KONSERVATIV ADRESSIERBAR · BEISPIEL MASCHINENBAU
120 MA

Die Rechnung, die Ihr CFO sehen *will*.

POSITION	WERT
Anfragen pro Monat	20
Stunden je Angebot (Suche + Kalkulation)	8 h
Wochen pro Jahr	46
Vollkostensatz	75 € / h
Gebundene Kapazität	144.000 € / Jahr
Belegter Automatisierungsanteil	70 % der Such- und Vorbereitungszeit
Konservativ adressierbar	100.800 € / Jahr

Heute		144.000 €
Mit System		43.200 €

Gegenrechnung: Der 2-Wochen-Pilot kostet einen Festpreis im niedrigen fünfstelligen Bereich und beantwortet die Frage endgültig. Das Risiko ist eine Zahl, kein Glaube.

TEIL III · DER BEWEIS

Zwei Wochen. Echte Daten. Eine *Messgröße*.

01 Tag 1 bis 2 · Scoping

60 Minuten: ein Bereich, eine Messgröße (z. B. Lösungszeit im Service), repräsentative Daten festgelegt.

02 Tag 3 bis 8 · Aufbau

Wir docken an, ERP, SharePoint, Ordner, größtenteils asynchron. Ihr Aufwand: Zugänge und ein Ansprechpartner.

03 Tag 9 bis 12 · Live-Probe

Ihr Team stellt echte Fragen an echte Daten. Wir messen Trefferquote und Zeitgewinn mit.

04 Tag 13 bis 14 · Entscheidung

Readiness-Bericht mit gemessener Zahl und klarer Empfehlung: skalieren oder ehrlich beenden.

Festpreis

KEIN TAGESSATZ-FASS

EU

IHRE DATEN BLEIBEN IM
EU-HOSTING

Messwert

STATT MEINUNG

Pilot-Scope besprechen · 30 Min →

TEIL III · FAHRPLAN

Von der Entscheidung zur Routine: *90 Tage.*

PHASE	ZEITRAUM	ERGEBNIS
Pilot	Woche 1 bis 2	Gemessener Beweis auf echten Daten
Rollout Kernbereich	Woche 3 bis 6	Team arbeitet täglich im System
Zweiter Hebel	Woche 7 bis 10	Start beim letzten Bestwert
Review & Skalierung	Woche 11 bis 12	Kennzahlen-Review mit GF

☒ **Jede Phase endet mit einer Zahl.**

Nicht mit einem Statusbericht.

☒ **Das Wissen bleibt im Haus.**

Playbooks, Prompts und Regeln gehören Ihnen.

☒ **Kein Großprojekt.**

Das Tagesgeschäft läuft ungestört weiter.

TEIL III · ARCHITEKTUR

Dockt an. Ersetzt *nichts*.

EBENE	WAS DORT PASSIERT
Ihre Systeme	SAP/ERP, SharePoint, Outlook, Maschinendaten, bleiben unangetastet
Datenschicht	liest, verknüpft, versioniert, baut den Wissensgraphen mit Quellen
Assistenz	Antworten, Entwürfe, Warnungen, immer mit Beleg
Zugang	Teams, WhatsApp, Browser, wo Ihr Team ohnehin arbeitet

EU HOSTING IN FRANKFURT	0 TRAINING MIT IHREN DATEN	SSO BERECHTIGUNGEN BLEIBEN
-----------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------

Berechtigungen werden gespiegelt, nicht neu erfunden: Wer ein Dokument nicht sehen darf, bekommt auch keine Antwort daraus.

TEIL III · GOVERNANCE

DSGVO, AI Act, Betriebsrat: geklärt statt *vertagt*.

01 DSGVO

EU-Hosting, Auftragsverarbeitung, Löschkonzepte. Ihre Daten trainieren keine fremden Modelle.

02 EU AI Act

Assistenz mit menschlicher Entscheidung, transparente Quellen, dokumentierte Grenzen.

03 Betriebsrat & Team

Das System misst Prozesse, keine Personen. Frühe Einbindung gehört zum Fahrplan.

04 Auditierbarkeit

Jede Antwort trägt Quelle und Zeitstempel, jede Regeländerung eine Historie.

Ehrlichkeit als Feature.

Wenn die Datenlage einen Fall nicht trägt, sagt das System „weiß ich nicht“, und wir sagen es Ihnen im Gespräch genauso.

TEIL III · CASE STUDY

TROESTER.

Maschinenbau seit 1892.

„*Wir wollten kein weiteres Wiki. skillbyte hat in zwei Wochen auf unseren echten Daten gezeigt, dass es funktioniert.*“

HEAD OF SERVICE · TROESTER GMBH & CO. KG · HANNOVER

Ausgangslage: Servicewissen in Köpfen, Ordern und einem gewachsenen Archiv. Lösungszeit bei kniffligen Fällen: bis zu sechs Stunden Suche und Rückfragen. Woche 1: Scoping und Anbindung des Archivs. Woche 2: Live-Probe im Serviceteam, Antworten mit Quelle direkt in Teams. Danach: Rollout, und eine Partnerschaft bis in die Robotik.

6 h → 76 min

LÖSUNGSZEIT

2 Wochen

BIS ZUM BEWEIS

Partner

BIS HIN ZU TROESTER
ROBOTICS

[Die vollständige Story lesen →](#)

TEIL III · EINWÄNDE

Vier Einwände. Ehrlich *beantwortet*.

01 „Unsere Daten sind zu chaotisch.“

Genau dafür ist die Datenschicht gebaut. Der Pilot läuft bewusst auf Ihrem echten Chaos, nicht auf Demo-Daten.

02 „Wir haben keine Zeit für ein Projekt.“

Ihr Aufwand: ein Scoping-Termin und Zugänge. Den Rest bauen wir, done-for-you.

03 „Wir haben schon Tools.“

Behalten Sie sie. Die Schicht liegt darüber und macht vorhandene Systeme wertvoller.

04 „KI halluziniert.“

Deshalb antwortet das System nur mit Quelle, und sagt „weiß ich nicht“, wenn der Beleg fehlt.

40+

INDUSTRIEUNTERNEHMEN

2 Wochen

STANDARD-BEWEISZEIT

0 €

DER ERSTE CHECK KOSTET
NICHTS

TEIL III · CHECKLISTE

Ihre nächsten *fünf Schritte.*

- ☐ **Engpass benennen (heute, 10 Minuten).**
Wo verlieren Sie sichtbar Zeit: Service-Suche, Angebote, Planung oder ESG?
- ☐ **Check rechnen lassen (diese Woche, 5 Minuten).**
Ihre Zahl statt Bauchgefühl, Buttons auf den Seiten 8 bis 11.
- ☐ **Diese Ausgabe intern teilen.**
Bewusst CFO-fähig: eine Zahl, ein Hebel, ein Plan.
- ☐ **30-Minuten-Gespräch (nächste Woche).**
Ergebnisse durchgehen, Pilot-Scope festlegen, ehrliches Go oder No-Go.
- ☐ **Pilot terminieren.**
Zwei Wochen später haben Sie eine gemessene Zahl, und eine Entscheidung.

[Gespräch buchen · 30 Min →](#)[Erst den Check rechnen →](#)

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Aus dieser Ausgabe wird Ihr *Fahrplan*.

30 Minuten, persönlich mit Masiar Ighani, Gründer und CEO. Sie gehen mit einem konkreten Plan raus, auch wenn wir nicht zusammenarbeiten.

[Gespräch buchen · 30 Min →](#)

[Erst den Check rechnen →](#)

**0221
95490614**
TELEFON · DIREKT

 **info@skillbyte.de**
E-MAIL

**/knowledge ·
/planning
/offer · /esg**

DIE CHECKS · JE 5
MINUTEN