

IHK · PRAXISBEISPIEL: KI FÜR UNTERNEHMEN

Anfangen statt abwarten.

500 Werkzeuge. Hundert Meinungen. Und trotzdem kommt man nicht vom Fleck.



ÜBER MICH

Philipp Prestele.



Gründer & CEO von Logiks. Wir bauen souveräne KI-Lösungen für den deutschen Mittelstand, in Deutschland betrieben, datenschutzkonform und unabhängig.

Souveräne KI ist für mich nicht nur Geschäft, sondern Überzeugung.

CEO · Logiks

Souveräne KI-Agenten für den Mittelstand.

Ökosystem & Netzwerkaufbau

KI-Bundesverband · Regionalboard Bayern.

Alle reden über KI. Kaum jemand sagt, wo man anfängt.

- 01 Womit fängt man an?**
- 02 Müssen wir dafür unsere Systeme umbauen?**
- 03 Warum bleibt es trotzdem liegen?**
- 04 Können wir das, ohne unsere Daten herzugeben?**
- 05 Was funktioniert wirklich?**

Eine Aufgabe. Keine Strategie.



Bestellungen erfassen

E-Mail, Fax, Sprachnachricht → ERP



Ihr privates „ChatGPT“

Frage → Antwort aus Ihren Dokumenten



Kundentermin nachbereiten

Vor-Ort-Gespräch → gepflegtes CRM

NICHT

~~Lizenzen für alle~~ ~~Der Assistent, der alles kann~~

BEISPIEL 01 · BESTELLUNGEN ERFASSEN

Bestellungen kommen selten als Datensatz.

- **E-Mail mit PDF-Anhang**
- **Fax als Scan**
- **Sprachnachricht auf der Mailbox**

Heute von Hand ins ERP abgetippt. Künftig liest der Agent aus - der Mensch prüft und gibt frei.

AUFTRAG · ENTWURF IM ERP

Kunde	Muster GmbH
Artikel	A-4711 · Dichtring
Menge	240 Stück
Liefertermin	KW 32

Prüfen & freigeben

Chatten wie gewohnt - nur mit Ihrem Wissen.

WAS ES IST

Dieselbe Bedienung wie ChatGPT

Antwortet aus Ihren freigegebenen Dokumenten

Jede Antwort mit Fundstelle

WAS ES NICHT IST

~~Das öffentliche ChatGPT~~

~~Training mit Ihren Dokumenten~~

~~Antworten ohne Quelle~~

Welche Kulanz gilt bei Reklamationen nach Ablauf der Garantie?

Bis 6 Monate nach Garantieende ist eine Kulanz von bis zu 50 % möglich - Freigabe durch die Serviceleitung.

● Servicehandbuch · Abschnitt 4.2

Beispielhafte Darstellung

BEISPIEL 03 · KUNDENTERMIN NACHBEREITEN

Vor-Ort-Termin beim Kunden.

01	02	03	04	05
Gespräch mitschneiden	Transkribieren	Zusammenfassen	Notiz in HubSpot	Deal & Follow-up
Mit dem Handy im Termin.	Das Gespräch wird automatisch verschriftlicht.	Der Agent erhält das Protokoll und fasst es zusammen.	Sauberes Gesprächsprotokoll wird angelegt.	Deal und Anschlusstermin werden erstellt.

~~30 Min~~ **2 Min**

Ein sauber gepflegtes CRM ohne Mehraufwand - die Nachbereitung passiert auf der Rückfahrt.

Einbauen statt umbauen.

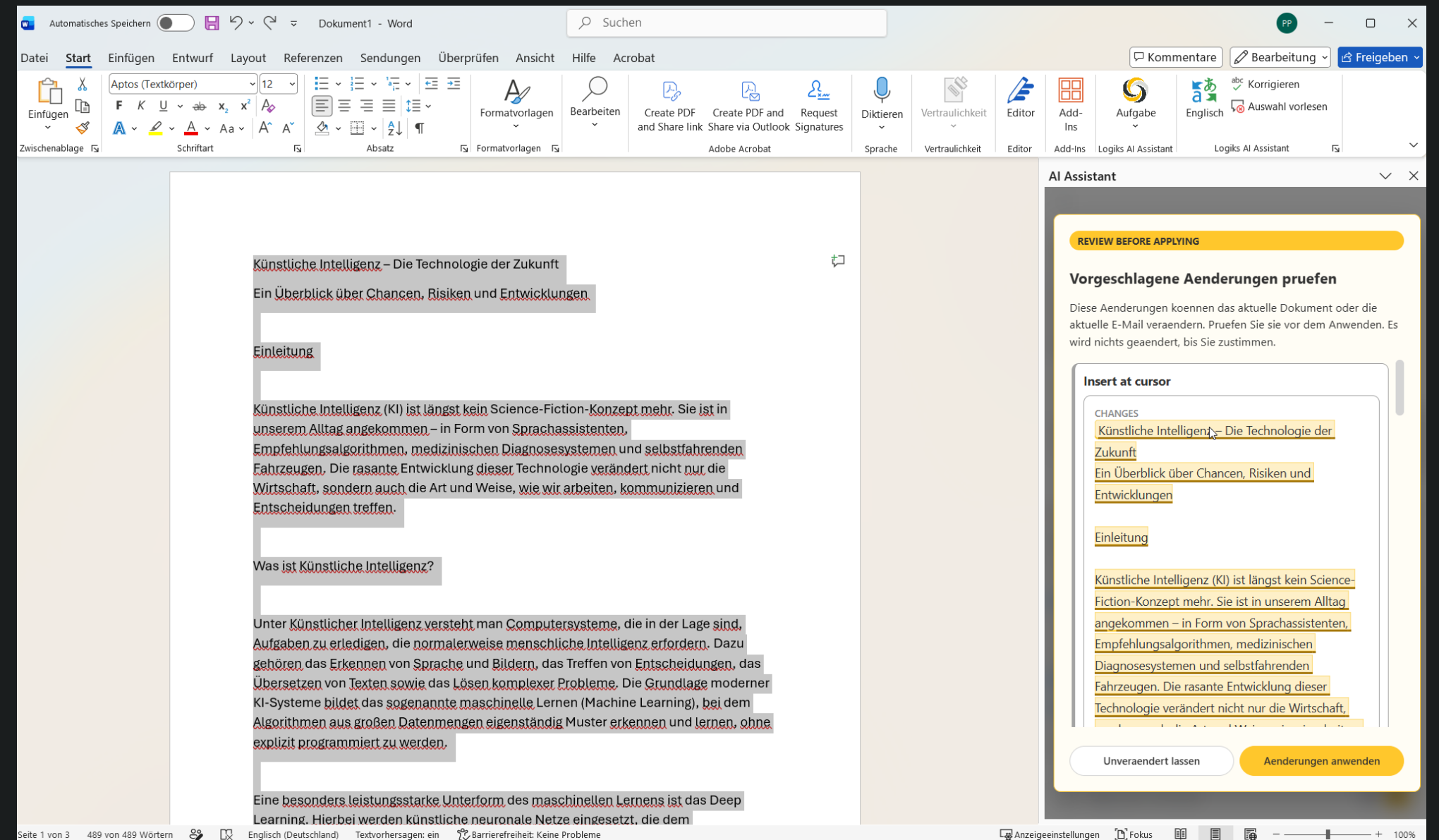
Outlook

Word

Teams

CRM

Kein neues Portal. Kein neuer Login. Keine ERP-Ablösung.



Beispiel: Logiks AI Assistant direkt in Microsoft Word



Prof. Dr. Michael Kraus

ZM-I · Lektionen aus der eigenen Einführung

LEKTION 01

**Jedes Team braucht
etwas anderes**

LEKTION 02

**Bereitstellen reicht nicht -
führen**

LEKTION 03

**Detaillierte
Praxisbeispiele, keine
Schulung**

Es scheitert nie an der Technik.

BREMSEN

Niemand ist fachlich verantwortlich

Kein klarer ROI definiert

Zu großer Scope beim Start

BESCHLEUNIGER

- **Ein Kollege spart sichtbar Zeit**
- **Die Führungskraft nutzt es selbst**
- **Ein fester Ansprechpartner im Fachbereich**

Ihre Daten bleiben, wo sie sind.

WO

Im eigenen Haus, in Deutschland oder der EU

Kein Training mit Ihren Daten, keine Weitergabe an Dritte.

WER

Nur wer darf, sieht etwas

Der Agent erbt die Berechtigungen aus Ihren Systemen - nicht mehr, nicht weniger.

WAS

Nichts passiert ohne Freigabe

Lesen, Entwurf, Freigabe, erst dann schreiben - jeder Schritt protokolliert.

- **Und das Modell dahinter ist austauschbar - das ist der Unterschied zwischen Souveränität und Abhängigkeit.**

„Was soll ich denn jetzt damit machen?“

„Für mich ist das ein besseres Google.“

Kein Nutzerproblem. Ein Führungsproblem: Es fehlt die fachliche Führung und die saubere Use-Case-Evaluierung.

Welche Aufgabe kostet Ihr Team jede Woche Zeit?

Genau dort liegt Ihr erster Anwendungsfall. Bringen Sie ihn mit - mein Kollege Ludwig Widmaier und ich sind nachher am Stand.



Philipp Prestele

philipp@logiks.solutions



KONTAKT SCANNEN

