

Vom Projektergebnis zum Geschäftsmodell für die Region „KI für KMU“

Stand der Arbeitsergebnisse

Vellmar, 14.01.2026

Dipl. Ökonom Frank Müller

Ausgangslage



WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
REGION KASSEL

Im Rahmen des Projektes Transformationsnetzwerk Region Kassel (tregks) wurden gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung, dem fachlichen Kompetenzträger Dr. André Knie (Data Hive Cassel GmbH) und Praxis-Partnern das Thema KI in KMU bearbeitet, auf das Thema sensibilisiert und insbesondere KI-Agenten für den praktischen Einsatz zur Optimierung administrativer Prozesse entwickelt.

Die Erkenntnisse und Ergebnisse aus dem Projekt sollen nun in ein eigenständiges Geschäftsmodell überführt werden, um mit dem Wissen aus der Region, Zukunftsfähigkeit und Wertschöpfung für die Region herzustellen.

Folgende Parteien sind an der Geschäftsmodellentwicklung beteiligt:

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
REGION KASSEL

dHIVE

SENSOREN.
DATEN.
WISSEN

Praxis-Partner/
Anwender

teammueller

- Erkenntnisse
- Ergebnisse aus dem Projekt
- Geschäftsmodell – eine Ideenskizze
 - Das ideale Leistungsprofil
 - Tragende Akteure und Gesellschaftsform
 - Organe der Gesellschaft/Funktionsweise (QS)
 - Ausrichtung & Nutzen
- Zielgruppen & Eckpunkte des strategischen Marketings
- Unterscheidungsmerkmale im Wettbewerbskontext
- Wertschöpfung, Aufbauorganisation & Investitionsbedarf
- Vor- und „Nachteile“ des Modells
- Abstimmung nächster Schritte

Erkenntnisse



- Künstliche Intelligenz (KI) entwickelt sich rasant zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor für Unternehmen aller Branchen.
- Gleichzeitig fehlt es in vielen Unternehmen an klaren „Leitplanken“ für den Einsatz von KI. Die daraus resultierende Unsicherheit mündet häufig in widersprüchlichen oder isolierten Maßnahmen, wie etwa:
 - Teils generelle interne Verbote im Unternehmen
 - Teils unkoordinierte „Gehversuche“ mit internationalen (insb. US-basierten) SaaS*-Lösungen
 - Teils Nutzung vermeintlich „sicherer“ ChatGPT-Alternativen mit weiterhin bestehenden rechtlichen, sicherheitsrelevanten und strategischen Risiken

Die Folge: Intransparente Nutzung, Schatten-KI und hohe Schadensrisiken

*Software as a Service - cloudbasierte Anwendung

Schadensrisiken (aus Anwendung, fehlerhafter und fehlender Anwendung)

- Haftungs- und Reputationsrisiken aus nicht sachgerechter Nutzung/Anwendung von KI-Lösungen (AI-Act, DSGVO und Daten-Sicherheit)
- Verlust der Wettbewerbsfähigkeit im/der Unternehmen (in der Region)
- Verlust von Arbeitsplätzen in der Region
- Verlust von Wertschöpfung in der Region



Erkenntnisse - Herausforderungen

Seit Februar 2025 besteht die formale Pflicht zur Schulung von Mitarbeitenden, die mit KI arbeiten.

- Auch wenn Verstöße aktuell noch nicht sanktioniert werden, stellt dies für viele Unternehmen bereits heute eine reale Herausforderung dar.
- Mitarbeitende haben einen hohen Bedarf an KI-Unterstützung, wissen jedoch häufig nicht, was erlaubt, sicher und sinnvoll ist.



Erkenntnisse - Herausforderungen

Insgesamt ist klar:

Unternehmen werden KI einsetzen müssen.

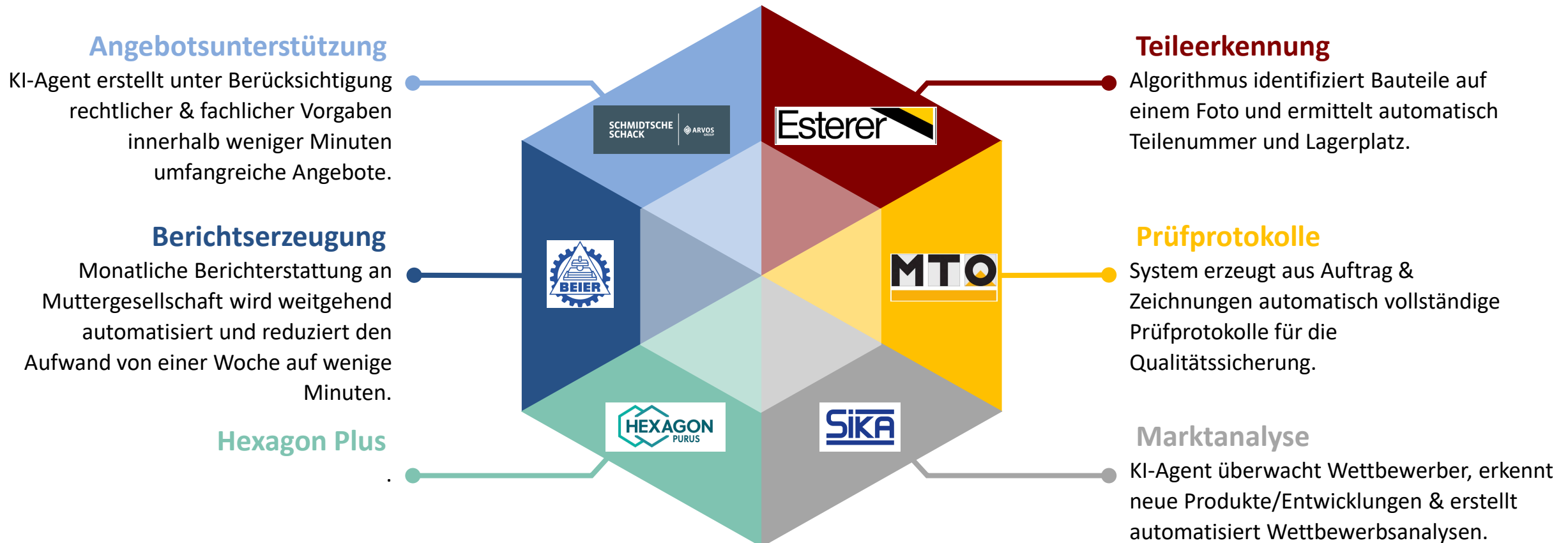
Es gilt, ihnen dies zu ermöglichen,
kontrolliert, sicher und regelkonform
sowie zugleich wirtschaftlich erfolgreich.



Ergebnisse aus dem Projekt

Ergebnisse aus dem Projekt

In kleiner Runde Sensibilisierung und erste Umsetzungserfolge erreicht.

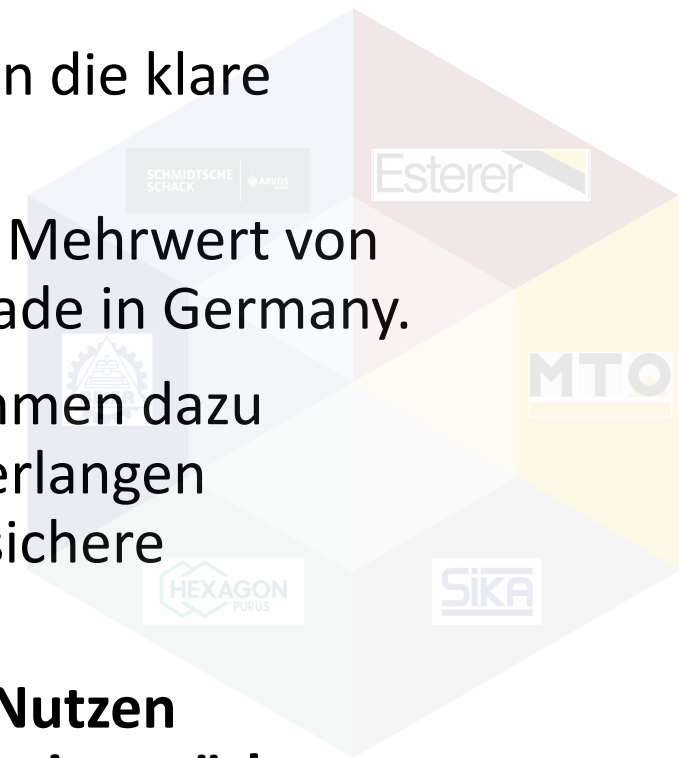


Ergebnisse aus dem Projekt

Learning

- Das große Interesse und die aktive Beteiligung am Projekt zeigen die klare Bereitschaft zum Einsatz von KI in Unternehmen.
- Die realisierten Use-Cases zeigen anschaulich Machbarkeit und Mehrwert von attraktiven KI-Lösungen/Werkzeugen zur Effizienzsteigerung Made in Germany.
- Das Projekt zeigt/belegt, wie einfach und schnell man Unternehmen dazu verhelfen kann, grundlegende Sicherheit im Umgang mit KI zu erlangen UND für ihren eigenen Wertschöpfungsprozess geeignete und sichere KI-Lösungen entwickeln und integrieren zu können.

Das angestrebte Geschäftsmodell soll diese Möglichkeiten und Nutzen skalierbar der Wirtschaft zur Verfügung stellen und damit die Region stärken.



Geschäftsmodell – eine Ideenskizze

Geschäftsmodell – eine Ideenskizze

Das ideale Leistungsprofil

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
REGION KASSEL

Fördern (organisieren)

- Start-up-Support
- Kontakt UNI, WFG, RKW, WiBank ...

Informieren/ÖA (organisieren)

- Grundlageninfo zu KI auf Fremdveranstaltungen; ggf. Sprechstage
- Use-Case Report
- Fachtagung p.a.

Ermöglichen (vermitteln) **Wie nun diese positiven Erfahrungen in ein Geschäftsmodell**

- Bereitstellung von Technologie & Support

zu Gunsten der Region und der Pioniere weiterentwickeln?

- E-Learning/Blended-Learning/Präsenz (z. B. AI-Act, Mitarbeitenden-Sensibilisierung)

Leisten (vermitteln)

- Coaching (z. B. Potenziale, Integration, Nutzung)
 - Use-Cases, Ready for copy
- Individual-Nutzung (Exklusive-Nutzung)

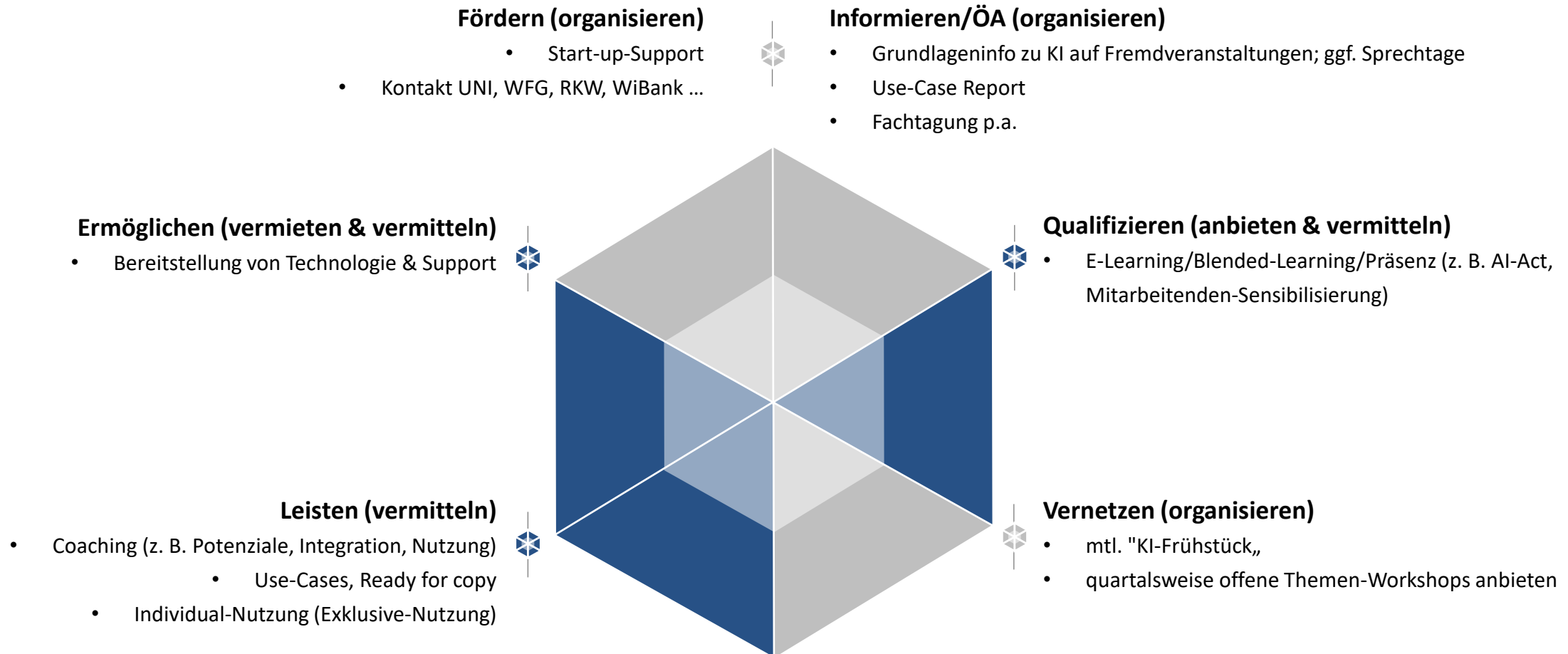
Vernetzen (organisieren)

- mtl. "KI-Frühstück,,
- quartalsweise offene Themen-Workshops anbieten

Geschäftsmodell – eine Ideenskizze

Das ideale Leistungsprofil

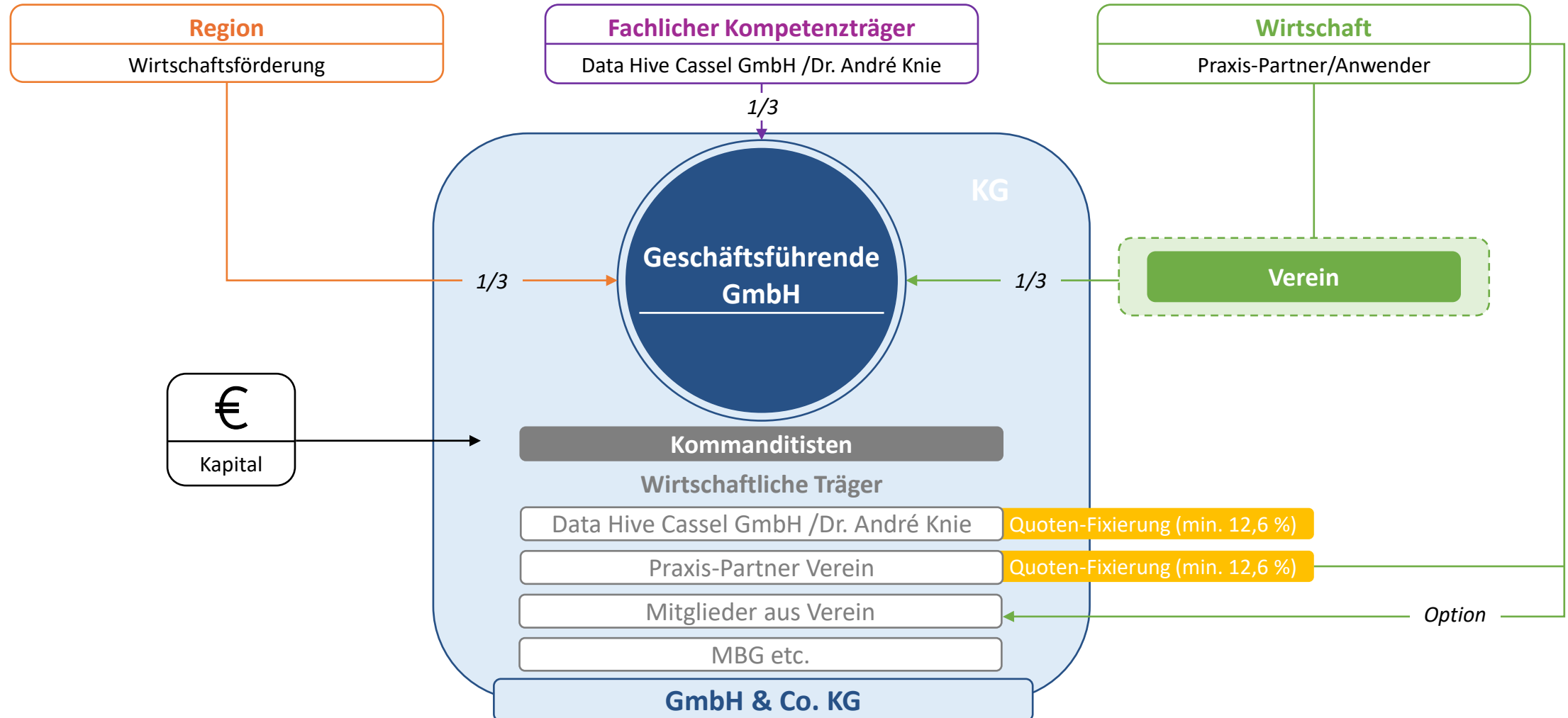
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
REGION KASSEL



Geschäftsmodell – eine Ideenskizze

Tragende Akteure und Gesellschaftsform

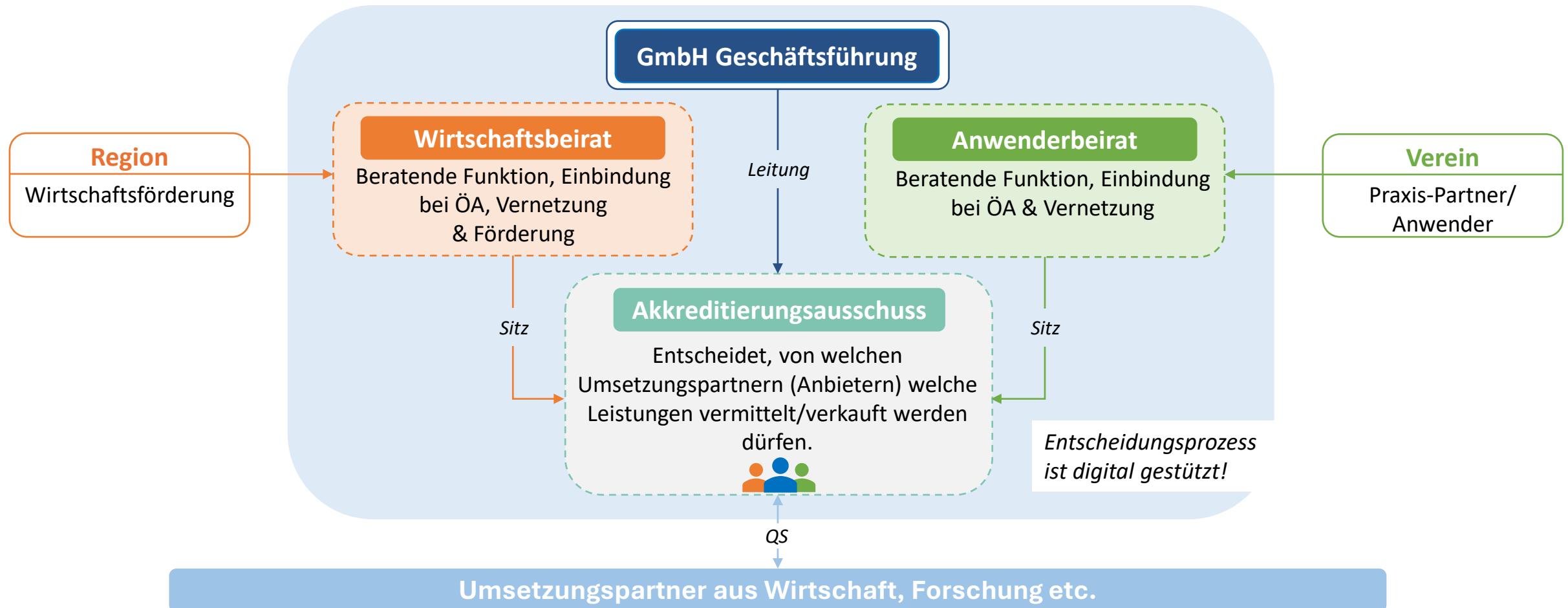
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
REGION KASSEL



Geschäftsmodell – eine Ideenskizze

Organe der Gesellschaft/Funktionsweise (QS)

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
REGION KASSEL



Geschäftsmodell – eine Ideenskizze

Ausrichtung & Nutzen

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
REGION KASSEL

- Wir bieten über das Geschäftsmodell **qualitätsgesichert skalierbare Möglichkeiten** und nehmen gemeinsam nach unseren Ausrichtungen/Möglichkeiten risikoarm an der Wertschöpfung teil.
- Das Geschäftsmodell ist daher **strategischer Möglichmacher** und keine auf maximalen Profit ausgerichtete Kapitalanlage.
- **Die, die tatsächliche Leistung erbringen und das wirtschaftliche Risiko tragen, realisieren** zugleich die **höchste Wertschöpfung**.
- Der Nutzen der Beteiligungspartner und Akteure resultiert insbesondere aus ihrem **Vorsprung an Information, Vernetzung und Realisierungsmöglichkeiten**.

Zielgruppen & Eckpunkte des strategischen Marketings

Zielgruppen

- **KMU**
 - Fokus auf die Region Kassel?
 - Fokus auf produzierende Unternehmen?
 - Fokus auf sicherheitsaffine Unternehmen?
 - Fokus auf Unternehmen im Transformationsprozess?
- **Öffentliche Verwaltungen**
 - Fokus auf die Region Kassel?
 - ...
- **Verbände und Organisationen**
 - Fokus auf die Region Kassel?
 - ...



Eckpunkte des strategischen Marketings

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
REGION KASSEL

Eckpunkte des strategischen Marketings



Unterscheidungsmerkmale im Wettbewerbskontext

Unterscheidungsmerkmale im Wettbewerbskontext

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
REGION KASSEL

Angestrebte Merkmale

- Made in Germany, Made in der Region Kassel
- Ganzheitliches Informations- und Leistungsangebot
- Erste Qualitätssicherung durch Akkreditierung der Anbieter
- Maximale Praxisorientierung und -relevanz bei den Leistungsangeboten
 - Use-Cases mit nachgewiesenem Wirkungsgrad
- Niederschwelliger Zugang zu Information, Vernetzung und Förderung ebenso wie zu Qualifizierung, Lösungen und technischer Infrastruktur
- Digitale Plattform und hybrider Support und regionale Präsenz
- ...



Wertschöpfung, Aufbauorganisation & Investitionsbedarf

Wertschöpfung

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
REGION KASSEL

Wertschöpfung aus ...



Listungs-umsätzen

- Websitepräsenz; Gebühren der Umsetzungs-partner



Vermittlungs-umsätzen

- Kontakt-herstellung zu Leistungs-anbietern



Vermietungs-umsätzen

- Technische Leistungen & Support



Leistungs-umsätzen

- Teilnahme-gebühren für Schulungen

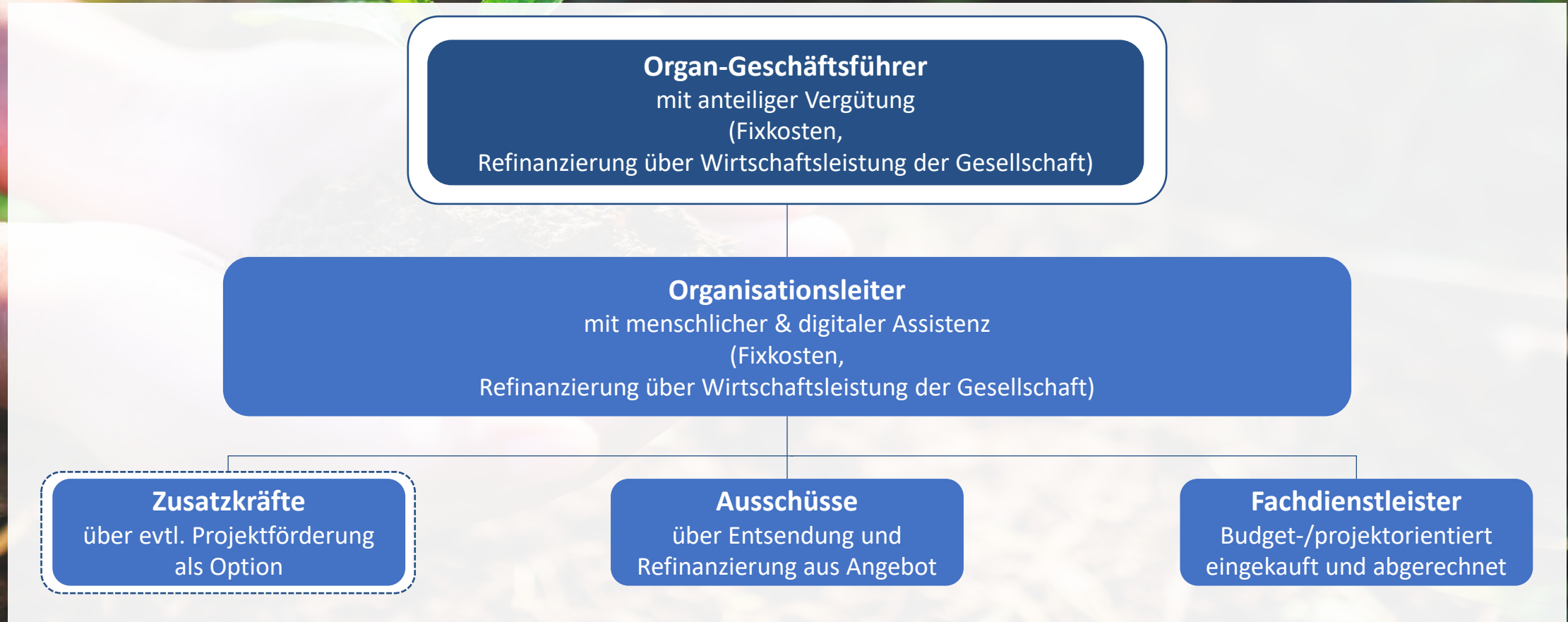


Veranstaltungs-umsätzen

- KI-Frühstück, Netzwerk-veranstaltungen etc. als eigenständig refinanzierende Einheiten

Aufbauorganisation

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
REGION KASSEL



Investitionsbedarf

TBD

- Entwicklung Geschäftsplan im Detail, ca. 25 T€
- Gründungskosten der Gesellschaft, ca. 10 T€
- Logo mit Markenrechten, Marketing-Basics und Webplattform, ca. 75 T€
- ?
- Betriebsausstattung (insb. IT), ca. 50 T€
- Betriebsmittelbedarf/Vorfinanzierung bis BEP, ca. *** noch zu errechnen ***

Vor- und „Nachteile“ des Modells

Vor- und „Nachteile“ des Modells



Vorteile

- Geringes/begrenztes Risiko
- Vielseitige Einbeziehungsmöglichkeiten
- Breites Leistungsangebot
- Hoher Qualitätsmaßstab
- Vorteile für die Region
- Hohe Skalierbarkeit
- Zeitnaher ROI



„Nachteile“

- Maximale Wertschöpfung liegt nicht in der Gesellschaft, sondern bei den Leistungsanbietern
- Leistungs- und Absatzmarkt sind nicht begrenzt, die Region dient „nur“ als Keimzelle und kann einzelne Vorteile erhalten

Abstimmung nächster Schritte

Abstimmung nächster Schritte

- Reflexion Ergebnisse (Heute)
- Endabstimmung der Inhalte
- Finalisierung der Präsentation
- Präsentation im Projekt (22.01.?)
- ...?

Kontakt Daten

25^{2000 - 2025} Jahre
teammueller
Wir-schaffen-Erfolge.de

Kontakt Daten



Dipl. Ökonom **Frank Müller**
Geschäftsführender Gesellschafter

Telefon **+49 (0)561 93746-0**
Telefax **+49 (0)561 93746-200**
E-Mail **fm@team-mueller.net**