



KI IM DEUTSCHEN MITTELSTAND

Die Revolution läuft –
und viele Mittelständler
verlieren den Anschluss



Die Frage ist nicht mehr, ob KI kommt – sondern wie sie Wertschöpfung verändert und was das konkret für die **Geschäftsmodelle mittelständischer Unternehmen** bedeutet.

KI ist kein IT-Thema, sondern strategisch wichtig für die Zukunft Ihres Geschäftsmodells



Neue Erlösmodelle erschließen

Digitale Zusatzservices, smarte Beratung, Pay-per-Use-Angebote anbieten – zur Optimierung des Produkt- & Dienstleistungsportfolios



Effizienzgewinne realisieren

Routineaufgaben automatisieren & administrative Kosten senken – z. B. in Beschaffung, Disposition oder Support



Entscheidungsfähigkeit verbessern

Daten nutzbar machen, Muster erkennen, Handlungsempfehlungen ableiten – z. B. im Vertrieb, Produktion oder Service

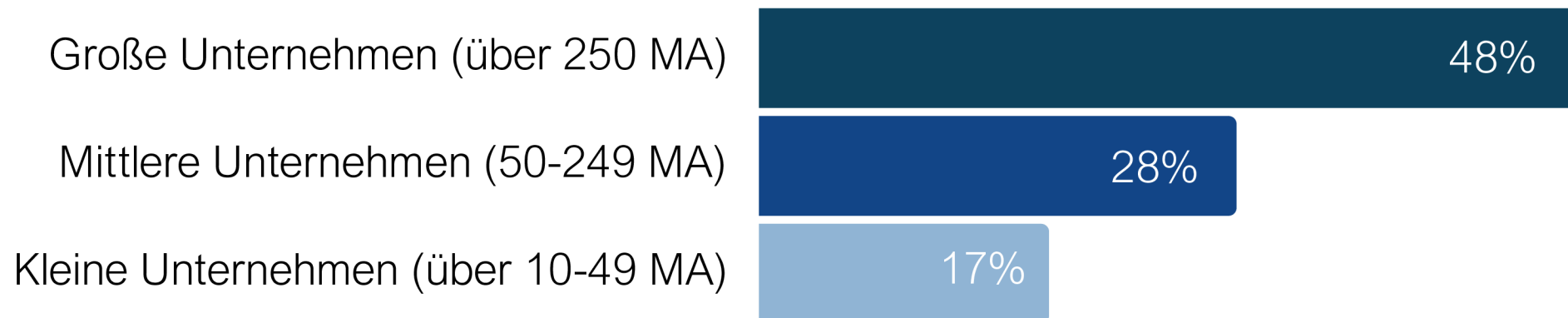


Mittelständische Unternehmen profitieren dort von KI, wo sie konkrete Hebel nutzen: neue Erträge, bessere Entscheidungen, schnellere Abläufe.

Mittelstand hinkt beim KI-Einsatz hinterher – und verschenkt Potenzial



Nutzung von KI-Technologien (Destatis, 2024)



○ — **Großunternehmen sind beim KI-Einsatz mehr als doppelt so weit wie kleine und mittlere Unternehmen.**

Das bedeutet für den Mittelstand:

 **Wettbewerbsvorteile bleiben ungenutzt,**
z.B. durch Automatisierung von Routineaufgaben oder datenbasierte Vertriebsstrategien.

 **Innovationszyklen verlängern sich,**
weil KI-Potenziale im Produktmanagement oder in der Fertigung ungenutzt bleiben.

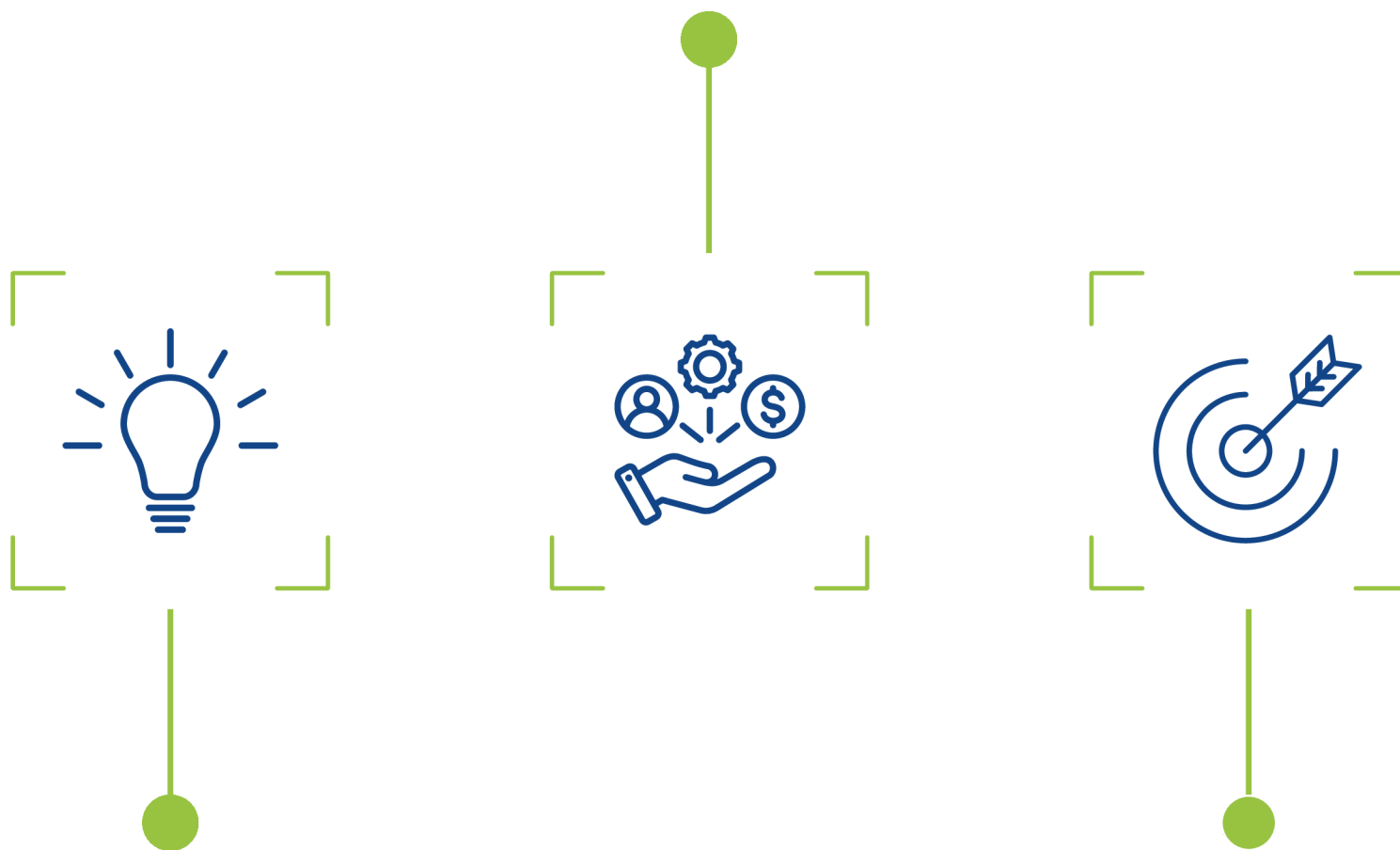
 **Fachkräftemangel verstärkt sich,**
da KI-Prozesse Mitarbeitende gezielt entlasten könnten.

Umsetzung scheitert an fehlendem Know-how, begrenzten Ressourcen & unklaren Prioritäten



RESSOURCEN KNAPP

KI-Projekte konkurrieren mit
anderen Initiativen im
Unternehmen



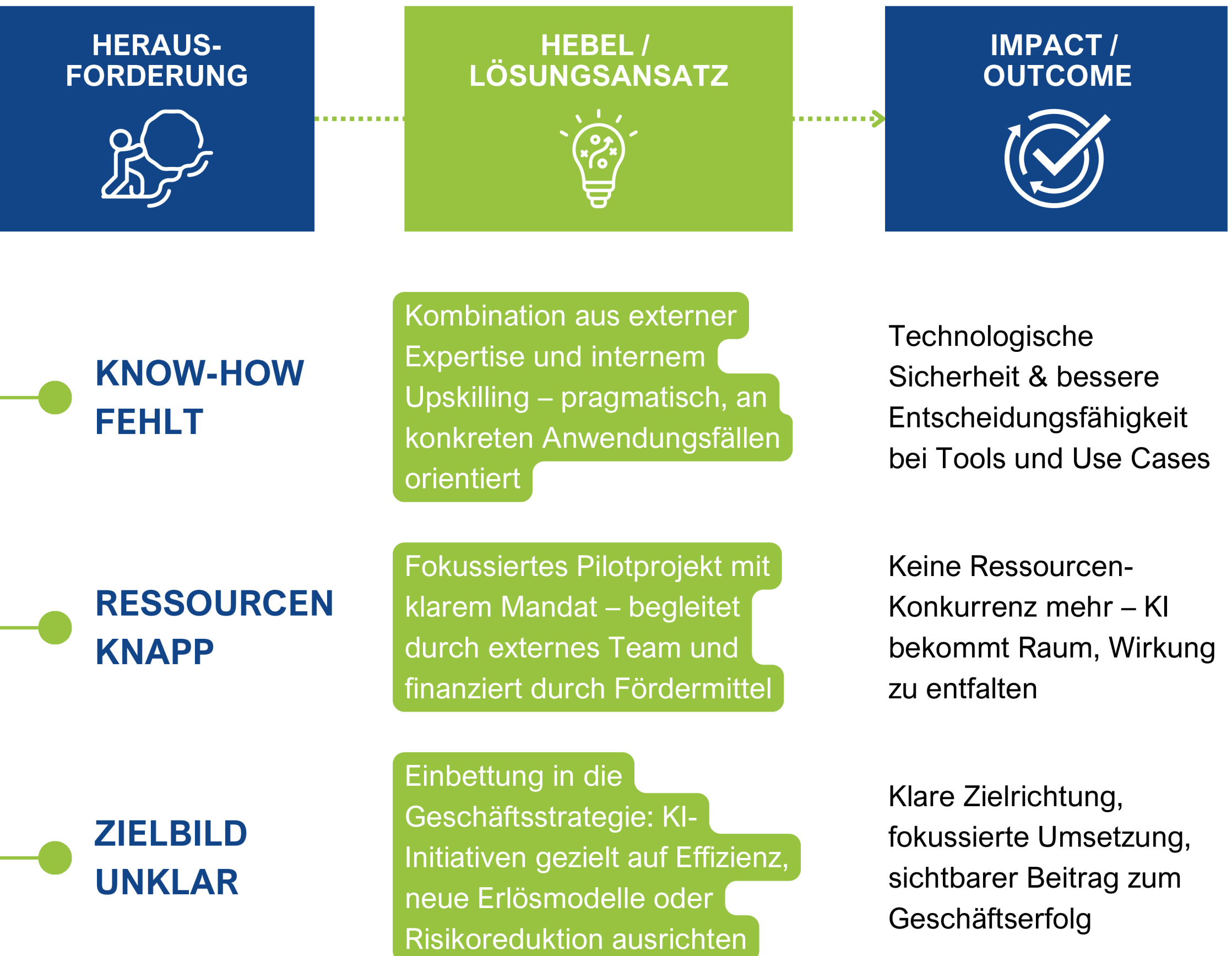
KNOW-HOW FEHLT

Unsicherheit in
Technologieeinsatz und
Use-Case-Auswahl

ZIELBILD UNKLAR

KI wird als „nice to have“
statt als strategisches
Thema gesehen

Mit den richtigen Hebeln wird KI zum Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen



Andere Unternehmen setzen KI längst gezielt ein. Und Sie?



VERTRIEB & KUNDENSERVICE

Chatbots, Leadqualifizierung, CRM-Optimierung



FERTIGUNG & LOGISTIK

Predictive Maintenance, Qualitätssicherung



VERWALTUNG & HR

Automatisierte Bewerbervorauswahl, Reporting



PRODUKTMANAGEMENT

Text- und Bildgenerierung, Marktanalyse



Der Wettbewerb nutzt KI bereits, um Prozesse zu automatisieren, Kosten zu senken und klügere Entscheidungen zu treffen. Wann ziehen Sie nach?

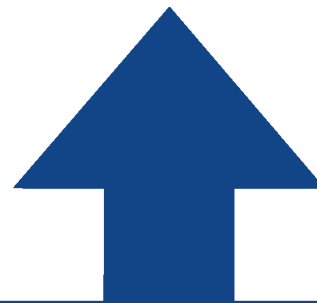
KI als Treiber für den Umbau Ihres Geschäftsmodells. Wo stehen Sie heute?



Geschäftsmodell wird strategisch transformiert



STRATEGISCH TRANSFORMIERT



KI-Initiativen in Kernprozesse integriert

OPERATIV VERANKERT



KI wird systematisch erprobt

STRUKTURIERT EINGEFÜHRT



Pilotprojekte zu Automatisierung

INITIAL ORGANISIERT



Einzelne Mitarbeitende nutzen LLMs

EXPLORATIV



Wir helfen nicht bei der Tool-Auswahl – sondern bei den richtigen Entscheidungen.

Wie S+V sie unterstützt

- ✓ Als strategischer Sparringspartner bringen wir Struktur in Ihren Innovationsprozess.
- ✓ Mit Blick aufs Geschäftsmodell bewerten wir Technologien nach konkretem Mehrwert.
- ✓ In der Umsetzung bleiben wir an Ihrer Seite, bis Ergebnisse sichtbar werden.

**Sie müssen KI nicht wie ein Tech-Anbieter verstehen,
sondern als strategische Frage:
Was bedeutet KI für mein Geschäftsmodell?
Genau dort setzen wir an.**



KLAUS BUCHHOLTZ

Partner

k.buchholtz@splusv.de



TIMO FEY

Principal

t.fey@splusv.de



www.splusv.de



+49 (0) 69/978 59 100



info@splusv.de