

KI für den Mittelstand

Drei Säulen, ein 12-Wochen-Programm: belastbarer Kompetenzaufbau, produktiv eingesetzte KI-Agenten und ein aktives Netzwerk, das Wissen im Unternehmen verankert. Vom Briefing bis zur produktiven Lösung in einem klaren Zeitkorridor.

SÄULE 1

Leaders of AI

EU-AI-Act-konformer Kompetenzaufbau auf drei Ebenen: Management, Fachbereiche und Implementierer. Hochschulzertifikat (Fresenius), eLearning Award 2025.

SÄULE 2

MING Labs

KI-Agenten von Brief zu produktivem Einsatz in 90 Tagen. 50+ Enterprise-Engagements als Erfahrungsbasis — von Product Finder bis Marketing-Agent.

SÄULE 3

Sensational

Community-Bausteine, die Wissen vom Programm in die gesamte Organisation tragen — über zwei aufeinander abgestimmte Tage und eine KI-gestützte Online-Community.

90 Tage

Vom Briefing bis zur produktiv nutzbaren Lösung — klarer Zeitkorridor mit KPI-Gates pro Phase

50+

Enterprise-Engagements von MING in Europa und Asien als belastbarer Delivery-Track-Record

Ihr Programmziel

- Kompetenzlücke schließen: Management, Fachbereiche und IT arbeiten mit einem gemeinsamen KI-Verständnis.
- Schnelle Wertschöpfung zeigen: priorisierte Agenten in realen Prozessen statt isolierter Demos.
- Skalierfähiges Operating Model etablieren: Governance, Rollen, KPI-Steuerung und Transfer in die nächste Welle.

Gesamtpaket — 3 Säulen, 12 Wochen

95.000 € zzgl. MwSt.

Drei Programme. Ein Ziel: Handlungskompetenz.

Leaders of AI adressiert die zentrale Vorbedingung für erfolgreiche KI-Implementierung im Mittelstand: belastbare Handlungskompetenz auf allen Ebenen — von Führungskräften bis zu operativen Teams und technischen Integrator:innen.

PROGRAMM 1 · FÜHRUNG

MBAI / MBAI Plus

Zielgruppe: Geschäftsführung, Bereichsleitung, Entscheider:innen

- 90–100 Std. Lernumfang mit direktem Transfer in Führungsfragen.
- 5 praxisnahe Case Studies (mind. 4 für Zertifikat).
- 14 Live-Sessions im Plus-Format für Sparring & Reflexion.
- Hochschulzertifikat (Hochschule Fresenius), EU AI Act Art. 4 konform.
- Themen: Strategie, Governance, Operating Model, ROI-Logik.

PROGRAMM 2 · OPERATIV

AI Survival Program

Zielgruppe: Fachbereichsmitarbeitende, Team Leads

- Kompaktes Intensivformat — Lernen in Wochen, nicht Monaten.
- Direkt anwendbar: Prompting, Tool-Nutzung, Workflow-Integration.
- Eigene KI-Assistenten für Marketing, Sales, Service bauen.
- Keine technischen Vorkenntnisse erforderlich.
- 30–60 Min. tägliche Zeitersparnis nach Programmabschluss.

PROGRAMM 3 · UMSETZUNG

AI Integration Expert

Zielgruppe: IT, Implementierer, Projektleitung

- Architektur, Datenstrategie, Toolauswahl, Governance in der Praxis.
- Befähigung zur eigenständigen KI-Projektleitung.
- Aufbau interner Champions als dauerhafte Umsetzungskapazität.
- Komplementär zur MING-Delivery — reduziert externen Dauerbedarf.
- 1 Champion trägt 3–5 nachfolgende Agenten-Projekte intern.

Warum alle drei Programme für den Mittelstand relevant sind

HERAUSFORDERUNG	LEADERS-OF-AI-ANTWORT	PROGRAMM
Unsicherheit & fehlende Strategie auf Führungsebene	Strukturierter Lernpfad und Case Studies für Entscheider:innen	MBAI / MBAI Plus
Widerstand & Unsicherheit in operativen Teams	Praxisnahes Kurzprogramm mit direktem Transfer in den Alltag	AI Survival Program
Fehlende interne Umsetzungskompetenz für KI-Projekte	Technische Tiefe für Integrator:innen und Projektverantwortliche	AI Integration Expert

Hochschule Fresenius · akkreditiertes Zertifikat

EU AI Act Art. 4 konform

eLearning Award 2025

Vom Briefing zur Produktion in 90 Tagen

MING bringt KI-Agenten nicht als isoliertes IT-Projekt, sondern als betriebliche Capability live: klarer Scope, reale Daten, messbarer Nutzen, Handover in den Alltag. Drei Phasen, definierte Gates, ein produktiv nutzbarer Agent am Ende.

PHASE	ZIELBILD & ERGEBNIS	TYPISCHE DELIVERABLES
W1-W2 Clarify & Prioritize	Fokus auf 2-3 High-Impact-Prozesse, klare Owner-Struktur, KPI-Logik.	Opportunity Backlog, KPI-Canvas, Daten- & Risiko-Assessment.
W3-W8 Build & Validate	Erste Agenten in kontrollierter Produktivnähe, Tests mit Fachanwender:innen.	Agent v1, Promptrichtlinien, Qualitätsprotokoll, Akzeptanzkriterien.
W9-W12 Operate & Scale	Stabilisierung, Workflow-Einbettung, Team-Handover, Skalierungsplan.	Operations Playbook, Reporting-Dashboard, Schulung, Executive Review.

Agententypen — bewusst auf wiederkehrende Mittelstandsprozesse zugeschnitten

<p>VERTRIEB</p> <p>Product Finder</p> <p>Komplexe Produkt- und Variantenberatung, bessere Ersttrefferquote.</p>	<p>MARKETING</p> <p>Marketing Agent</p> <p>Kampagnen-Briefings, Content, Zielgruppen-Recherche, SEO-Entwürfe.</p>	<p>WISSEN</p> <p>Wissens-Agent</p> <p>Richtlinien, SOPs, Servicewissen durchsuchbar — Time-to-Answer runter.</p>
<p>HR</p> <p>Onboarding Agent</p> <p>Strukturierte Einarbeitung, Checklisten, Time-to-Productivity runter.</p>	<p>STEUERUNG</p> <p>Reporting Agent</p> <p>Monatsberichte, KPI-Konsolidierung, Standardanalysen automatisiert.</p>	<p>SALES OPS</p> <p>Angebots-Agent</p> <p>Vorlagen befüllen, Preislogik prüfen, Quote Cycle Time reduzieren.</p>

GS1-Kunden wählen **3 aus 9** vorkonfigurierten Agenten — gemeinsam priorisiert in Woche 1 nach Impact/Komplexität. Zwei „sichere“ Agenten plus ein strategischer Differenzierungsagent.

76% → 89%

BSH/Bosch Conversational Product Finder: Reasoning-Qualität signifikant gesteigert durch agentisches Matching und Qualitätsmetriken

Weitere Referenzen

- **Mann+Hummel:** KI Solution Finder als Pilot mit klarer KPI-Logik und skalierbarem Betriebsmodell — Blaupause für Mittelstands-Rollout.
- **Plusnet:** Marketing-Kampagnen-Agent für Briefings, Content-Entwürfe und Zielgruppen-Recherche — schnellere Kampagnenzyklen.
- **Intersport:** Advisory Board Agent für Einkauf und Filialen — Wissens- und Beratungsagent für dezentrale Handelsorganisationen.

Branchentaugliche Einstiegsszenarien

- **Maschinenbau:** Ersatzteil-/Komponentenfinder + Service-Wissensagent.
- **Industriehandel:** Angebots-/Preisvorbereitung + Produktvergleichsagent.
- **Energie / Utilities:** Wissensagent für Serviceprozesse + CX-Agent für Anfragenrouting.
- **Konsumgüter / B2C:** Conversational Product Finder + Marketing Agent.

Community, die KI-Wissen multipliziert

Damit KI-Wissen nicht in einzelnen Teams versickert, sondern sich im ganzen Unternehmen multipliziert. Was Ihre Mitarbeitenden bei Leaders of AI lernen und mit MING Labs in Agenten überführen, vernetzt und verstetigt Sensational als dritte Säule — im Unternehmen und darüber hinaus. Zwei abgestimmte Tage schaffen intern Multiplikatoreffekte und öffnen extern Reichweite.

TAG 1 · INTERN

KI-gestütztes Community Building

Ihre Community-Verantwortlichen bauen die Strategie, die KI von Anfang an mitdenkt.

- KI als Strategie-Kern, nicht als Nachgedanke — Methoden, die ab Tag 1 skalieren.
- Mehr Engagement durch KI-Mechanik, die Mitarbeitende aktiviert und zu Botschaftern macht.
- KI-Agent live erleben: Wie Moderation, Onboarding und Interaktion automatisiert ablaufen.
- Direkt anwenden statt zuhören: Übungen an echten Beispielen aus Ihrem Unternehmen, moderiert von Sensational.
- **Ergebnis:** erste Eckpunkte einer Community-Strategie, die mit Ihrer Organisation mitwächst.

TAG 2 · EXTERN

Community-Experience

Erprobte Lösungen, Kontakte auf Augenhöhe, ein belastbares Netzwerk — an einem Tag statt nach Monaten eigener Suche.

- Erprobte Lösungen aus anderen Unternehmen — statt Lehrgeld zu zahlen, das andere schon gezahlt haben.
- Gemeinsame Sammlung an KI-Anwendungen: Jeder bringt seine besten Assistenten und Use Cases mit.
- Eine KI-Community selbst erleben — am eigenen Beispiel, nicht auf dem Papier.
- Das Netzwerk bleibt aktiv, fortgeführt in einer KI-gestützten Online-Community über das Programm hinaus.
- **Ergebnis:** frische Ideen und die Sicherheit, das Thema intern voranzutreiben.

Einbindung in den 12-Wochen-Rhythmus

PHASE	COMMUNITY-BAUSTEIN	WIRKUNG
W1-W2	Kickoff-Event + Community-Onboarding	Teilnehmer:innen kennen sich, Erfahrungsstand wird sichtbar
W3-W6	Peer-Learning-Sessions + Erfahrungsaustausch	Best Practices teilen, Fehler nicht wiederholen
W7-W10	Use-Case-Showcases + Cross-Team-Vernetzung	Multiplikatoreffekt: Teams lernen voneinander
W11-W12	Abschluss-Event + Skalierungs-Community	Netzwerk bleibt aktiv über das Programm hinaus

Das Wirkprinzip der dritten Säule

Sensational sorgt dafür, dass das, was in den Leaders-of-AI-Programmen gelernt und mit MING in Agenten überführt wird, im Unternehmen sichtbar bleibt und sich verbreitet. Multiplikatoreffekt intern, Reichweite extern — beides messbar in Engagement, Adoption und Folge-Use-Cases.

Drei Säulen, ein 12-Wochen-Rhythmus

Wirkung entsteht aus der Verzahnung aller drei Säulen: Kompetenzaufbau erzeugt Umsetzungskapazität, MING-Delivery überführt sie in operative Ergebnisse, Sensational sorgt für Verstetigung und Netzwerk.

BLOCK	LEADERS OF AI	MING LABS	SENSATIONAL	OUTCOME
W1-W2	Kickstart Kompetenz + Rollenklärung	Use-Case-Scoping, KPI-Festlegung	Kickoff-Event + Onboarding	Priorisierte Roadmap & Startarchitektur
W3-W6	Vertiefung über Fallarbeit & Live-Sessions	Build v1 + Nutzer-Validierung	Peer-Learning + Erfahrungsaustausch	Erste produktivnahe Agenten mit Messpunkten
W7-W10	Transfer in Fachbereichsteams	Integration & Stabilisierung	Use-Case-Showcases + Cross-Team-Vernetzung	Nutzbare Agenten im Tagesgeschäft
W11-W12	Enablement interner Multiplikator:innen	Governance, Handover, Skalierungsplan	Abschluss-Event + Skalierungs-Community	Operate-Modell & nächste Umsetzungswelle

Erwartbare Ergebnisse nach 12 Wochen

- Geschultes Kernteam mit belastbarer KI-Anwendungskompetenz.
- 2-3 produktiv nutzbare Agenten in priorisierten Geschäftsprozessen.
- Aktives Peer-Netzwerk für Wissenstransfer und Skalierung.
- Klarer KPI-Nachweis für die Skalierungsentscheidung.

Steuerung & Governance

- Wöchentliches Steering: KPI, Risiken, Prioritäten, Entscheidungen.
- Monatliches Executive Review für Skalierungsfreigabe.
- Gemeinsames Decision Log gegenüber Management.
- RACI für Betrieb: Product Owner, Fachowner, IT/Compliance, Champions.

Gesamtpaket — 3 Säulen, 12 Wochen

95.000 € zzgl. MwSt.

So starten Sie

- 1 **Zielbild klären** — gemeinsame Schärfung von KPI-Logik und konkretem Anwendungsfall.
- 2 **Agenten priorisieren** — 3 aus 9 nach Impact/Komplexität, gemeinsame Auswahl in Woche 1.
- 3 **Kernteam nominieren** — Kompetenzaufbau und Umsetzung laufen parallel, nicht sequenziell.
- 4 **Kickoff** — fester 12-Wochen-Rhythmus, definierte Entscheidungsrechte, feste Review-Termine.

Anbieterverbund: GS1 Germany · Leaders of AI · MING Labs · Sensational · Mai 2026