

Projekte. Beratung. Spezialisten.

„Einfach mal machen“

Vertrauen schaffen und Wandel gestalten

IKS-Thementag

Hartwig Tödter, IKS GmbH

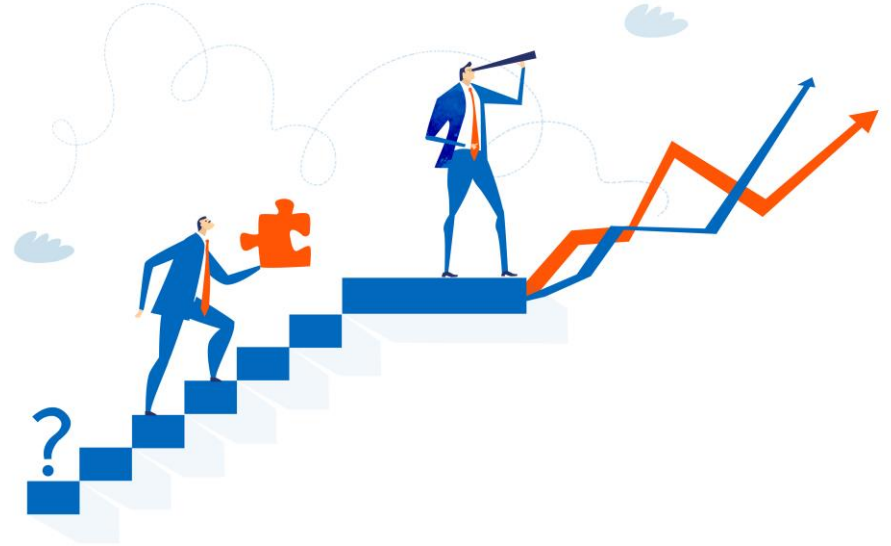
11.03.2026

Agenda

- › **KI-Einführung in Unternehmen**
- › Beispiel: Agentic Requirements-Engineering
- › IKS-Angebot
- › Zusammenfassung

Warum sollte KI zum Einsatz kommen?

- › Befreiung von Routinarbeiten
- › Erhöhung der Produktivität
- › Freisetzung von Potentialen für
 - Organisation des Arbeitsumfeldes
 - Aufhebung des Silo-Denkens
- › Erhöhung des Kundenfokus
- › Verbesserte **Wettbewerbsfähigkeit**
- › **Chancen** für Mitarbeitende

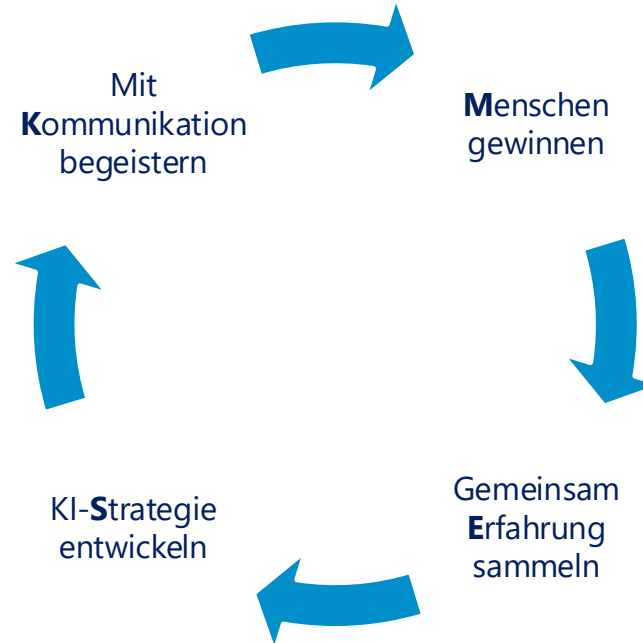


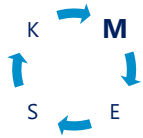
20-60-20-Regel



Einfach mal machen

Vorgehensweise

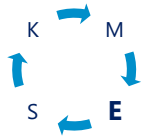




Menschen gewinnen

- › kleine Vorhaben umsetzen
- › experimentieren und lernen
- › Ideen greifbar machen
 - Menschen einbeziehen
- › Beispiele bei IKS:
 - FELIKS
 - RequireMe
 - Automatisierung des Onboardings

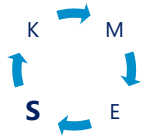




Gemeinsam Erfahrung sammeln

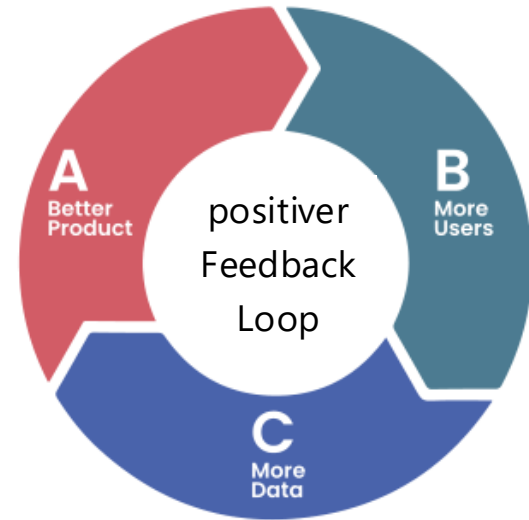
- › Ermutigende KI-Richtlinie
- › KI-Infrastruktur:
 - Sicherheit, Flexibilität, Monitoring, ...
- › Schulung:
 - Prompting, Text- und Bildgenerierung
- › Experimentieren:
 - Übersetzungen, Protokollierung, Transkriptionen, ...
- › Wissen teilen -> die lernende Organisation

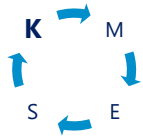




KI-Strategie weiterentwickeln

- › Agile Unternehmenskultur „Startup-Mentalität“
- › Handlungsfelder
 - Daten identifizieren
 - Prozesse analysieren
 - Sichere Infrastruktur aufbauen
- › Prototyping als strategisches Werkzeug
 - Lerne von den Anwendern
 - Erfahrungen sammeln





Mit Kommunikation begeistern

- › Mitarbeiter informieren
- › Aktivitäten, Fortschritte, Erfolge, ...
- › Befürchtungen aufgreifen
- › Perspektiven/Vorteile aufzeigen
- › Stolz und Begeisterung wecken

**Kommunikation ist nicht alles,
aber ohne Kommunikation ist alles nichts**



Agenda

- › KI-Einführung in Unternehmen
- › **Beispiel: Agentic Requirements-Engineering**
- › IKS-Angebot
- › Zusammenfassung

Prototyping im IKS Coding Club

Aktuell haben wir in unserer Kundenverwaltung zwar alle Kundendaten drin, aber es fehlt uns eine Möglichkeit, besser nachzusehen, wenn und warum ein Kunde zuletzt kontaktiert wurde. Gerade im Vertrieb sind im Idealfall das für ein einzelnes Thema, weil es oft nicht wissen, ob der Kunde schon angesprochen wurde oder es noch offene Punkte gibt.

Manchmal würde man direkt beim Kunden sein können, was zusätzlich passiert ist, also zum Beispiel Feedback, E-Mails oder auch wenn jemand zu dem Support mit dem Kunden gesprochen hat. Es wäre auch gut, wenn man mit was klarer, was den Kontakt hatte, damit man nicht doppelt beim Kunden anruft oder in etwas bedächtige Aussagen trifft.

Wichtig wäre, dass das Ganze möglichst einfach zu bedienen ist, weil niemand Lust hat, nach jedem Gespräch lange Texte zu schreiben. Je einfacher oder je mehr Kunden darüber nutzen können, um so besser ist das System, wenn es um geht und es noch etwas offener ist.

Langfristig wäre es hilfreich, wenn man auch Werts oder suchen könnte, zum Beispiel nach Kunden, bei denen es längerer Zeit kein Kontakt mehr stattgefunden hat. Für den Anfang reicht es aber, wenn man die letzten Kontakte beim Kunden sieht.

Wir haben auch darüber gesprochen, ob das später vielleicht mal mit Outlook oder anderen Systemen gekoppelt werden kann, aber das ist aktuell noch nicht konkret. Wichtig ist erstmal, dass wir eine bessere Übersicht in System haben, ohne dafür ein komplett neues Tool erstellen zu müssen.



Unstrukturierte
Anforderungen

User Stories

Ticket System



MVP Agentic Requirements-Engineering

Historie
Jira-Issues 04.03.2026 17:36 ☑ # Strukturierte Aufbereitung ...
Prosa-Anforderungen strukturieren 04.03.2026 17:34 ☑ Aktuell haben wir in unserer K...
Prosa-Anforderungen strukturieren 04.03.2026 17:33 ☑ Aktuell haben wir in unserer K...
Jira-Issues 04.03.2026 17:33 🗂 UnstrukturierteAnforderungen.t...
Jira-Issues 03.03.2026 17:51 ☑ # Analyse der Marketingbeschr...
Jira-Issues 03.03.2026 17:38 ☑ # Analyse der Marketingbeschr...
Jira-Issues 03.03.2026 17:14 ☑ # Analyse der Marketingbeschr...
Jira-Issues 03.03.2026 17:02 ☑ # Analyse der Marketingbeschr...
Ablaufdiagramm 03.03.2026 16:40 ☑ Jeder Anrufer wird in die Wart...
Ablaufdiagramm 03.03.2026 14:47 ☑ Ein Nutzer ruft im Büro an. De...
Ablaufdiagramm 03.03.2026 13:23 ☑ # Analyse der Marketingbeschr...
Jira-Issues 03.03.2026 13:18 ☑ # Analyse der Marketingbeschr...

Datei Upload Freitext

H B I H | ☰ ☷ ☹

Strukturierte Aufbereitung der Anforderung zur Kundenkontaktverwaltung

1. Fachliches Ziel / Zweck

Verbesserung der Nachvollziehbarkeit von Kundenkontakten durch Dokumentation und Übersicht, wann und warum ein Kunde zuletzt kontaktiert wurde, um im Vertrieb und Service eine bessere Übersicht über den Kundenkontaktstatus zu gewährleisten.

2. Fachlicher Kontext

In der bestehenden Kundenverwaltung sind aktuell alle Kundendaten vorhanden, jedoch fehlt eine Funktion, die systematisch dokumentiert, wann und warum Kunden zuletzt kontaktiert wurden. Dies führt zu Unsicherheiten bei Vertriebs- und Service-Mitarbeitern, ob ein Kunde bereits angesprochen wurde oder noch offene Themen bestehen. Ziel ist es, direkt beim Kunden eine Übersicht über vergangene Kontakte (Telefonate, E-Mails, Supportgespräche) darzustellen, inklusive der Information, wer den Kontakt hatte. Die Pflege der Kontaktinformationen soll einfach und schnell möglich sein, idealerweise mit kurzen Notizen oder Stichpunkten. Langfristig wäre eine Such- und Filterfunktion sinnvoll, um beispielsweise Kunden zu identifizieren, bei denen lange kein Kontakt besteht. Integration mit Outlook oder anderen Systemen ist eine mögliche Option für die Zukunft.

Ergebnistyp

KI-Modell

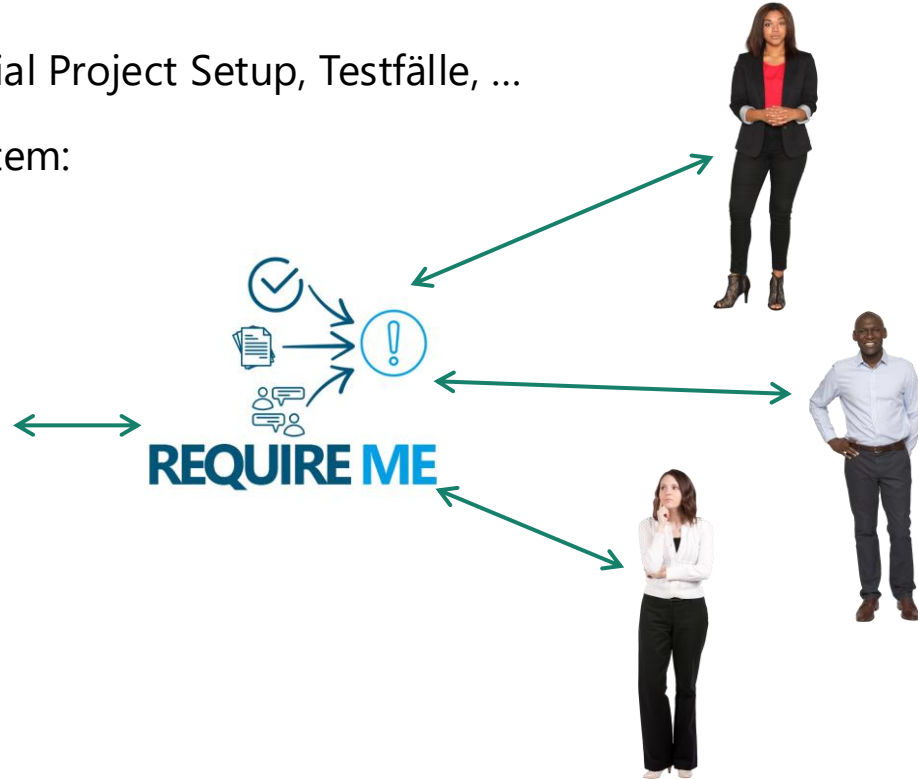
Verlauf

<input type="radio"/> Keine	Typ	Zusammenfassung	Beschreibung	
☑	Epic	Kundenkontaktübersicht in der Kundenverwaltung	Dieses Epic umfasst die Entwicklung einer Funktion innerhalb des bestehenden Kundenverwaltungssystems, die es ermöglicht, die letzten Kundenkontakte sichtbar und nachvollziehbar darzustellen. Ziel ist es, insbesondere Vertrieb und Service eine transparente und einfache Übersicht über vergangene Interaktionen mit Kunden zu bieten, inklusive Kontaktart, Inhalt und Verantwortlichem.	<input type="button" value="☑ Zu Jira"/>
☑	Story	Anzeige der letzten Kundenkontakte im Kundenprofil	Als Vertriebsmitarbeiter möchte ich beim Kundenprofil die letzten Kontaktaktivitäten sehen, damit ich nachvollziehen kann, wann und warum der Kunde zuletzt kontaktiert wurde.	<input type="button" value="☑ Zu Jira"/>



Agentic Requirements-Engineering

- › Weitere Ausbaustufen: Initial Project Setup, Testfälle, ...
- › Interactive Knowledge System:



Agenda

- › KI-Einführung in Unternehmen
- › Beispiel: RequireMe – Agentic Requirements-Engineering
- › **IKS-Angebot**
- › Zusammenfassung

IKS-Angebot

› Workshops

- KI-Einführung (4 Stunden)
- KI-Transformation (1 Tag)

› Konkrete Werkzeuge

- Chatbot Wissensmanagement
- n8n-Einführung

› leichtgewichtige KI-Strategieberatung

- KI-Readyness-Check
- Vision für KI-Einsatz
- Konkrete Umsetzung: Assistenten, Agenten, ...



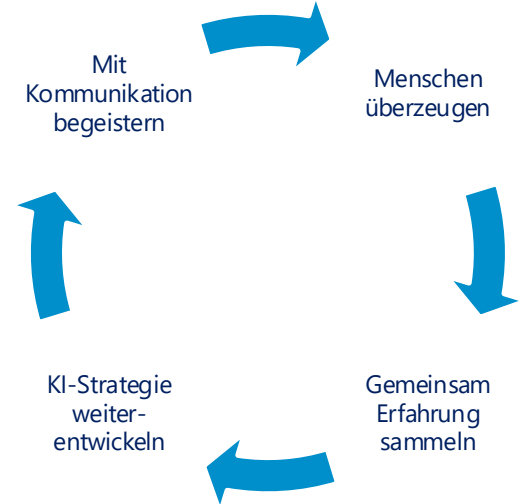
Agenda

- › KI-Einführung in Unternehmen
- › Beispiel: Agentic Requirements-Engineering
- › IKS-Angebot
- › **Zusammenfassung**

Wichtigste Aussagen:

KI ist kein Werkzeug sondern eine Transformation

- › Die Unentschlossenen überzeugen (20-60-20-Regel)
- › Gemeinsam lernen, Erfahrungen austauschen
- › KI-Strategie weiterentwickeln
- › Mit Kommunikation begeistern
- › **Sie sind nicht allein: IKS kann unterstützen!**



Ihr Feedback ist gefragt!

Bitte nehmen Sie sich kurz Zeit, um uns Ihre Meinung mitzuteilen.

