

Erst ordnen, dann automatisieren

Drei Fragen, fünf Situationen, in denen sich ein neues KI-Tool nicht lohnt, und sechs Schritte für den Einstieg. Gedacht für die nächste Runde mit deinem Vertriebsteam.

DREI FRAGEN VOR DER ANSCHAFFUNG

Frage	Ja	Nein	Bei Nein
1. Ist dein Vertriebsablauf aufgeschrieben?	☐	☐	Erst den Ablauf festlegen, KI später
2. Sind deine Kundendaten an einem Ort und gepflegt?	☐	☐	Erst Daten zusammenführen
3. Gibt es genug wiederkehrende Schreib- und Sortierarbeit?	☐	☐	Vorhandene Werkzeuge reichen

FÜNF SITUATIONEN, IN DENEN SICH EIN KI-TOOL NICHT LOHNT

- ☐ **Zu wenig Volumen.** Bei einer Handvoll Anfragen pro Woche kennt jede Person im Vertrieb jeden Vorgang. Besser: ein im Unternehmen geregelter KI-Assistent für Entwürfe.
- ☐ **Kein beschriebener Ablauf.** Jede Person fasst anders nach. Besser: den Weg von der Anfrage bis zum Auftrag einmal aufschreiben.
- ☐ **Lückenhafte Daten.** Kontakte in Postfächern, Tabellen und einem halb gepflegten CRM. Besser: erst zusammenführen und aufräumen.
- ☐ **Der Engpass liegt woanders.** Rückrufe gehen verloren, weil niemand eine Wiedervorlage setzt. Besser: feste Abläufe mit Erinnerungen.
- ☐ **Kopflizenzen, nie durchgerechnet.** Abrechnung je Nutzer ohne Blick auf die gesparte Zeit. Besser: eingesparte Stunden vor dem Kauf gegenrechnen.

Trifft einer dieser Punkte zu, zuerst ihn lösen. Ein neues Werkzeug macht ein bestehendes Durcheinander nur schneller.

DER EINSTIEG IN SECHS SCHRITTEN

Schritt	Deine Notiz
☐ 1. Einen Engpass wählen, etwa die Zeit bis zur ersten Antwort	
☐ 2. Den Ist-Zustand messen, zwei bis vier Wochen lang	
☐ 3. Datenschutz vor dem Start klären lassen: keine privaten Konten, keine Aufnahme ohne Zustimmung aller Beteiligten	
☐ 4. Vorhandene Werkzeuge prüfen, viele bringen schon KI-Funktionen mit	
☐ 5. Einen kleinen Ablauf bauen, etwa Formular, CRM, Erinnerung	
☐ 6. Nach vier bis sechs Wochen vergleichen, sonst lieber abbrechen	

Engpass

Ist-Wert

Wert nach sechs Wochen

Hinweis zur rechtlichen Einordnung

Wer Kundendaten mit KI-Diensten verarbeitet, bewegt sich im Datenschutzrecht. Zu klären sind unter anderem Rechtsgrundlage, Vertrag zur Auftragsverarbeitung und Ort der Verarbeitung (EU oder Drittland). Wenn Kunden direkt mit einer KI kommunizieren, etwa über einen Chat, können seit dem 2. August 2026 zusätzlich Transparenzpflichten aus dem EU AI Act greifen, vor allem die, erkennbar zu machen, dass eine KI antwortet. Dieser Selbstcheck ist eine Orientierung aus der Praxis, keine Rechtsberatung, und bestätigt keine Datenschutz-Konformität. Gesetzeslage und Auslegung können sich ändern. Für den konkreten Fall die oder den Datenschutzbeauftragten des Unternehmens, eine Datenschutzberatung oder eine Kanzlei hinzuziehen. inventivo unterstützt bei der technischen und organisatorischen Umsetzung, nicht bei der rechtlichen Bewertung.

Wo verliert dein Vertrieb gerade Zeit?

Lass uns gemeinsam ansehen, wie Anfragen bei dir ankommen und an welcher Stelle Automatisierung wirklich etwas bringt.

www.inventivo.de/kontakt