



KI-ADAPTIONS-GUIDE

KI im eigenen Unternehmen einführen.

Der praktische Leitfaden für kleine und mittlere Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern.

Inhalt

Du weißt, dass KI wichtig ist – und willst sie in deinem Unternehmen nutzen. Dieser Guide zeigt dir, wie das geht: mit konkreten Anwendungen, passenden Tools, den wichtigsten Regeln und Beispielen aus der Region.

1	Grundlagen & Vorgehen	03
2	Anwendungen im Detail	04
	Vertrieb	04–06
	Marketing	07–08
	Kundenservice	09–10
	Strategie	11–13
	Zusammenfassung & Priorisierung	14
3	Tools & Recht	15
	Empfohlene Tools	15–17
	KI-Gesetz & Datenschutz	18–19
4	Praxis & Förderung	20
	Fallbeispiele	20–23
	Förderung in MV	24
5	Mit ARCLANE umsetzen	25
	Über ARCLANE & Angebot	25–26
	Dein Start	27

TEIL 1 · GRUNDLAGEN

Was KI im Mittelstand heute leistet.

KI ist ein Werkzeug für den Alltag: Sie schreibt E-Mail-Entwürfe, hält das CRM aktuell und beantwortet Fragen zum Firmenwissen. Entscheidend ist der richtige erste Anwendungsfall.

DREI MYTHEN

Was Unternehmen zögern lässt

„Dafür sind wir zu klein.“

Gerade kleine Teams profitieren – ein Agent wirkt wie eine zusätzliche Kraft.

„Unsere Daten sind zu chaotisch.“

Man startet mit einem klar umrissenen Prozess – Ordnung entsteht im Projekt.

„Das ist teuer und dauert ewig.“

Erste Lösungen laufen in wenigen Wochen, zum Festpreis – oft gefördert.

VORGEHEN

In fünf Schritten zur KI-Adaption

1

Potenziale finden

Wo verliert dein Team Zeit?

2

Use Case wählen

Schnellstes Erfolgserlebnis zuerst.

3

Pilot bauen

Mit echten Daten in einer Abteilung.

4

Integrieren & schulen

Anbinden und das Team einweisen.

5

Messen & ausbauen

Wirkung prüfen, nächsten Fall angehen.

WORAUF DU ACHTEN SOLLTEST

Datenschutz

DSGVO-konforme Dienste mit EU-Servern wählen.

Mensch bleibt im Loop

KI bereitet vor, dein Team entscheidet.

Akzeptanz

Team früh einbinden, Entlastung zeigen.

TEIL 2 · ANWENDUNG 01 VON 10

Use Case: AI Lead Radar

VERTRIEB

MARKETING

KUNDENSERVICE

STRATEGIE

Durchsucht regelmäßig Datenbanken und das Internet nach potenziellen Kunden in deiner Region, schreibt sie direkt ins CRM und übergibt an Outreach- und Sales-Agenten.

CRM – Kontakte & Unternehmen

FIRMA	BRANCHE	ORT	MA	STATUS
Ostsee Logistik GmbH	Logistik	Rostock	48	Neu · Lead Radar
Hansa Bau & Sanierung	Bau	Stralsund	22	Angereichert
Kurhotel Binz	Hotellerie	Rügen	65	Angereichert
Nordlicht Steuerberatung	Beratung	Greifswald	14	Kontaktiert

☐ automatisch ergänzt

LEAD RADAR

12

neue passende Firmen diese Woche

ZIELPROFIL

Logistik, Bau, Hotellerie
Region MV · 10–250 MA

NÄCHSTER SCHRITT

Übergabe an Sales-Agent für
personalisierte Erstansprache

SO WIRD ES UMGESETZT

- 1 Zielkundenprofil festlegen
(Branche, Region, Größe)
- 2 Agent durchsucht Register,
Websites und Datenbanken
- 3 Neue Firmen ins CRM schreiben
- 4 Übergabe an Vertrieb oder Sales-
Agent

WAS DU BRAUCHST

- CRM (z. B. HubSpot)
- Klares Zielkundenprofil
- Zugang zu Datenquellen –
richten wir ein

DAS ERGEBNIS

- ✓ Volle Pipeline ohne
Recherche-Aufwand
- ✓ Jede Woche neue, passende
Kontakte
- ✓ Vertrieb startet mit Vorarbeit

BAUSTEINE Agentensysteme · Systemintegrationen

Vertrieb

Marketing

TEIL 2 · ANWENDUNG 02 VON 10

Use Case: CRM Enrichment

VERTRIEB

MARKETING

KUNDENSERVICE

STRATEGIE

Hält dein CRM durch automatisches Enrichment vollständig und aktuell – Kontakt-, Firmen- und Kontextdaten werden laufend ergänzt.

CRM – Unternehmensdatensatz

FIRMA	Hansa Bau & Sanierung GmbH	
BRANCHE	Bau - Sanierung	NEU
MITARBEITENDE	22	NEU
WEBSITE	hansa-bau.de	NEU
ANSPRECHPARTNER	Martin Krüger, Geschäftsführer	NEU
TELEFON	+49 3831 ...	NEU
LETZTE NEWS	Neuer Standort in Greifswald (09/2026)	NEU
NOTIZ	Interesse an Wartungsverträgen	

ENRICHMENT

6 Felder

automatisch ergänzt

QUELLEN

Unternehmenswebsite
Handelsregister
Presse & News

LETZTER ABGLEICH

heute, 06:00 Uhr

SO WIRD ES UMGESETZT

- 1 CRM anbinden (HubSpot, Pipedrive, Salesforce ...)
- 2 Wichtige Felder und Quellen festlegen
- 3 Agent ergänzt neue und bestehende Datensätze laufend
- 4 Änderungen nachvollziehbar protokollieren

WAS DU BRAUCHST

- CRM mit Schnittstelle
- Liste der Felder, die dir wichtig sind
- Klare Regeln zu öffentlichen Datenquellen

DAS ERGEBNIS

- ✓ Vollständige, aktuelle Datensätze
- ✓ Bessere Segmentierung und Ansprache
- ✓ Keine manuelle Datenpflege mehr

Aus der Praxis: Bei FoodRegio ergänzt die KI alle CRM-Felder in einer Minute – früher dauerte das Tage.

BAUSTEINE Agentensysteme · Systemintegrationen

Vertrieb

Marketing

TEIL 2 · ANWENDUNG 03 VON 10

Use Case: AI Sales Agent

VERTRIEB

MARKETING

KUNDENSERVICE

STRATEGIE

Übernimmt Outreach, Follow-ups und Lead-Qualifizierung automatisch – damit dein Vertrieb nur noch mit den Leads spricht, die wirklich passen.

Sales Agent – Sequenz

LEAD

Hansa Bau & Sanierung

Martin Krüger · GF

SCORE

82 / 100 · passt

AUTOMATISCH

Der Agent schreibt, reagiert und qualifiziert – du übernimmst ab dem Termin.

Tag 1

Personalisierte Erstmail

Bezug auf neuen Standort in Greifswald

Tag 4

Follow-up

Kurzer Nutzen-Hinweis + Referenz

Tag 6

Antwort erhalten

„Klingt interessant – was kostet das?“

Tag 6

Agent antwortet & qualifiziert

Budget, Zeitraum, Ansprechpartner geklärt

Tag 7

Termin gebucht

Do, 10:00 Uhr · an Vertrieb übergeben

SO WIRD ES UMGESETZT

- 1 Zielgruppe, Angebot und Tonalität schärfen
- 2 Sequenzen aus Erstmail und Follow-ups festlegen
- 3 Agent schreibt personalisiert und reagiert auf Antworten
- 4 Qualifizierte Leads mit Termin an den Vertrieb

WAS DU BRAUCHST

- CRM und E-Mail-Postfach
- Kontaktliste (z. B. aus dem Lead Radar)
- Dein Angebot in zwei, drei Sätzen

DAS ERGEBNIS

- ✓ Konstante Akquise, auch in vollen Wochen
- ✓ Gespräche nur mit passenden Leads
- ✓ Mehr Termine bei gleichem Team

BAUSTEINE Agentensysteme · Automation Workflows

Vertrieb

TEIL 2 · ANWENDUNG 04 VON 10

Use Case: Social Media Agent

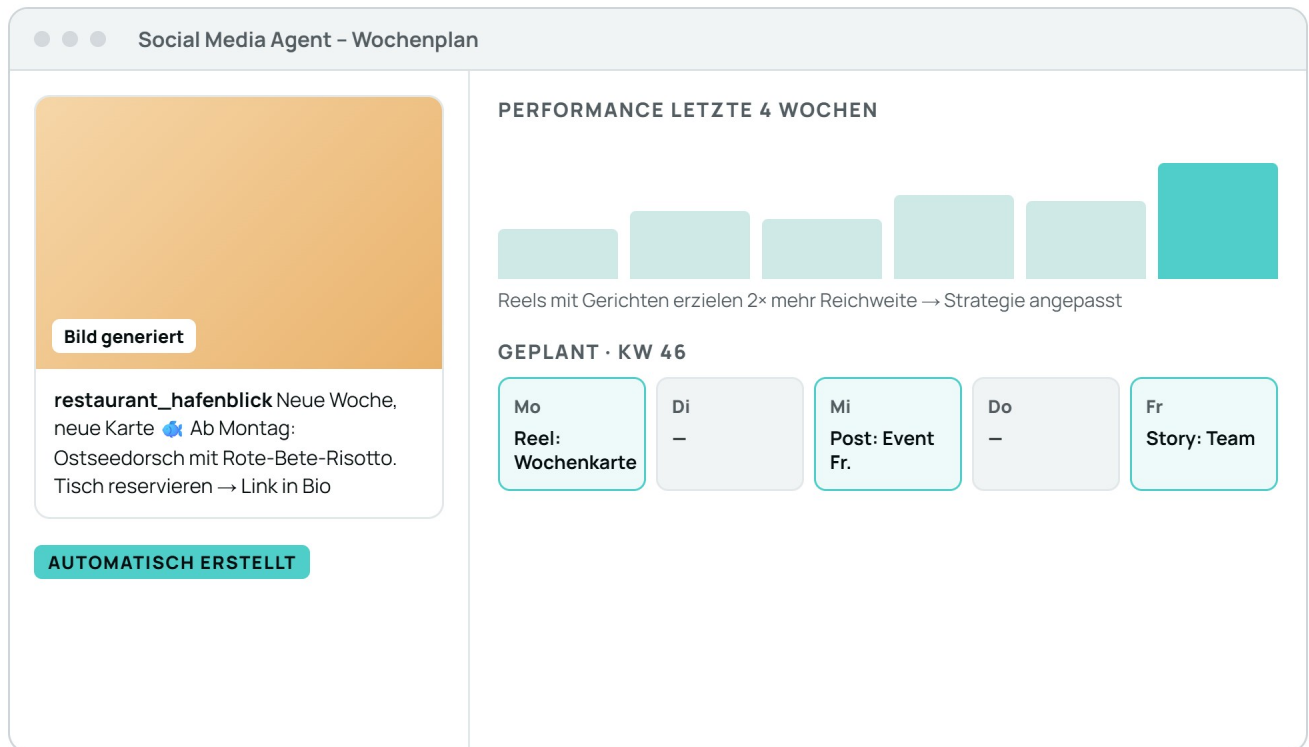
VERTRIEB

MARKETING

KUNDENSERVICE

STRATEGIE

Der Agent analysiert, was bei deiner Zielgruppe funktioniert, leitet eine Content-Strategie ab und erstellt Text, Bild und ggf. Video – inklusive Scheduling.



SO WIRD ES UMGESETZT

- 1 Bisherige Performance und Zielgruppe analysieren
- 2 Content-Strategie und Redaktionsplan ableiten
- 3 Beiträge aus Fotos, Events oder Karten erstellen
- 4 Freigabe per Klick, automatisches Scheduling

WAS DU BRAUCHST

- Zugang zu Instagram, Facebook oder LinkedIn
- Fotos, Termine, Angebote als Rohmaterial
- Tonalität und No-Gos deiner Marke

DAS ERGEBNIS

- ✓ Regelmäßige Präsenz ohne Zeitaufwand
- ✓ Inhalte, die nachweislich ankommen
- ✓ Mehr Reichweite für dein Angebot

BAUSTEINE Automation Workflows · Agentensysteme

Marketing

TEIL 2 · ANWENDUNG 05 VON 10

Use Case: Agentische Website

VERTRIEB

MARKETING

KUNDENSERVICE

STRATEGIE

Eine Website, die sich per KI bearbeiten lässt – mit integriertem KI-Assistenten, der Besucher berät und Anfragen direkt aufnimmt.

ihr-betrieb.de · Bearbeitungsmodus

AKTUELLES

Ab 1.12. auch samstags für Sie da!

GERADE GEÄNDERT

PROMPT

„Füge oben einen Hinweis ein, dass wir ab Dezember auch samstags geöffnet haben.“

Umsetzen

SO WIRD ES UMGESETZT

- 1 Website neu aufsetzen oder bestehende migrieren
- 2 Bearbeitung per Prompt für dein Team einrichten
- 3 KI-Assistenten für Besucher integrieren
- 4 Anfragen direkt ins CRM übergeben

WAS DU BRAUCHST

- Texte, Bilder und Leistungen
- Domain und Zugänge
- Eine Person, die Inhalte verantwortet

DAS ERGEBNIS

- ✓ Änderungen in Minuten statt Agentur-Ticket
- ✓ Besucher werden rund um die Uhr beraten
- ✓ Strukturierte Anfragen statt loser Mails

Aus der Praxis: Capufaktur pflegt die eigene, agentische Website per Prompt – rund 90 % schneller als zuvor.

BAUSTEINE Custom Apps · Agentensysteme

Marketing

Vertrieb

Kundenservice

TEIL 2 · ANWENDUNG 06 VON 10

Use Case: AI Email Drafting

VERTRIEB

MARKETING

KUNDENSERVICE

STRATEGIE

Bei jedem Eingang im Postfach liegt sofort ein Antwortentwurf bereit – mit Kontext aus Verlauf und CRM, im Schreibstil des jeweiligen Nutzers.

Posteingang – Outlook

Müller Haustechnik09:12
Anfrage Wartungsvertrag
ENTWURF BEREIT

K. Schröder08:47
Rückfrage zur Rechnung 2026-114
ENTWURF BEREIT

Hotel Seeblick08:30
Angebot für 40 Zimmer?
ENTWURF BEREIT

NewsletterGestern
Ihre Woche im Überblick

Anfrage Wartungsvertrag

Müller Haustechnik · an info@ihr-betrieb.de

Guten Tag, wir interessieren uns für einen Wartungsvertrag für unsere drei Standorte. Was würde das kosten und wann könnten Sie starten?

KI-ENTWURF

in Ihrem Schreibstil · mit CRM-Daten

Guten Tag Herr Müller, vielen Dank für Ihre Anfrage! Für drei Standorte empfehlen wir unseren Wartungsvertrag „Plus“ ab 89 € / Monat je Standort. Ein Start ist ab KW 46 möglich – passt Ihnen ein kurzer Termin am Donnerstag?

Prüfen & senden

Bearbeiten

SO WIRD ES UMGESETZT

- 1 Postfach anbinden (Microsoft 365 oder Google)
- 2 Schreibstil und Standardantworten aus bisherigen Mails lernen
- 3 Bei jedem Eingang Entwurf mit Verlauf und CRM-Daten erstellen
- 4 Dein Team prüft, passt an und sendet

WAS DU BRAUCHST

- Geschäftliches E-Mail-Postfach
- Optional: CRM für Kundendaten
- Preislisten, FAQs, Vorlagen

DAS ERGEBNIS

- ✓ Antworten in Sekunden vorbereitet
- ✓ Einheitliche Qualität im Team
- ✓ Keine Anfrage bleibt liegen

BAUSTEINE Automation Workflows · Agentensysteme

Vertrieb

Kundenservice

Backoffice

Use Case: AI Kundensupport Agent

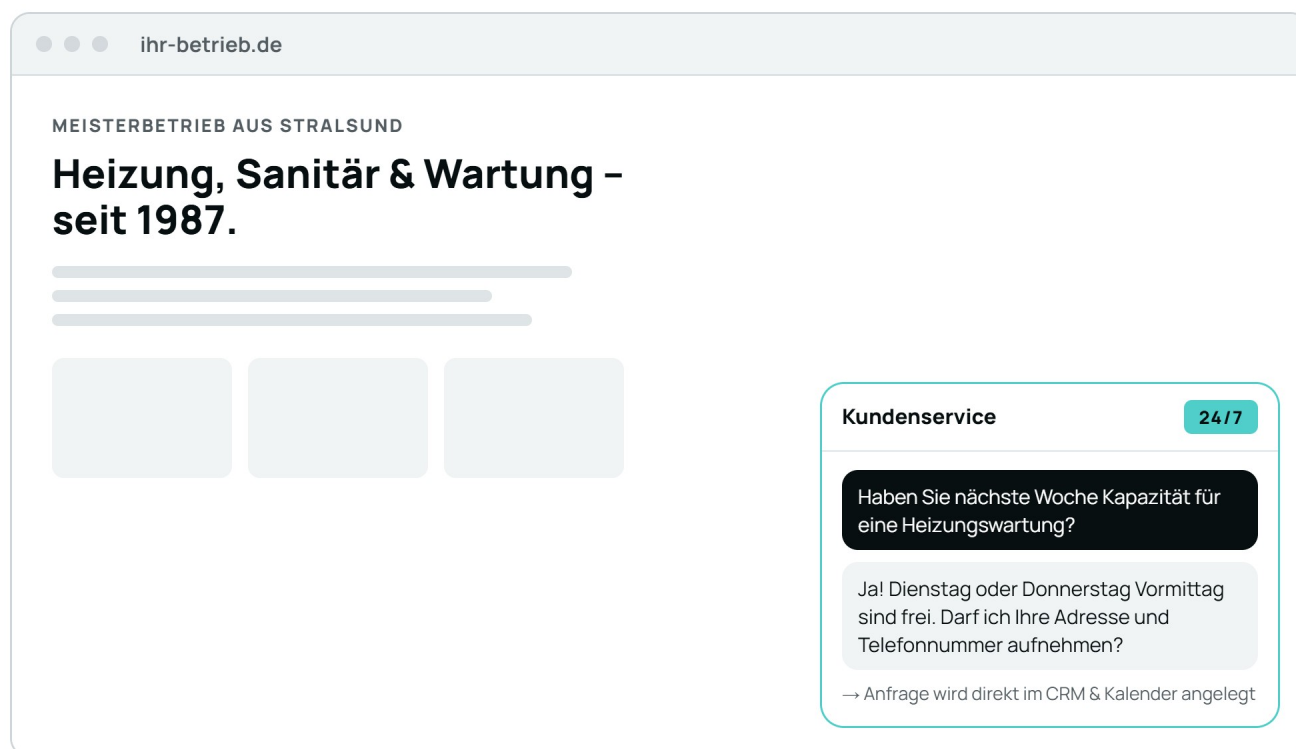
VERTRIEB

MARKETING

KUNDENSERVICE

STRATEGIE

Beantwortet Kundenfragen rund um die Uhr auf Basis deines Wissens, nimmt Anfragen auf und übergibt komplexe Fälle sauber an dein Team.



SO WIRD ES UMGESETZT

- 1 Leistungen, Preise und FAQs aufbereiten
- 2 Assistent auf Website oder WhatsApp einbinden
- 3 Anfragen qualifizieren, ins CRM und den Kalender schreiben
- 4 Saubere Übergabe an dein Team bei Sonderfällen

WAS DU BRAUCHST

- Website oder Messenger-Kanal
- Kalender und optional CRM
- Deine Antworten auf typische Fragen

DAS ERGEBNIS

- ✓ Erreichbar, auch wenn niemand ans Telefon geht
- ✓ Vorqualifizierte Anfragen statt Rückruf-Pingpong
- ✓ Entlastung im Tagesgeschäft

TEIL 2 · ANWENDUNG 08 VON 10

Use Case: Knowledge Agent

VERTRIEB

MARKETING

KUNDENSERVICE

STRATEGIE

Ein zentraler Agent durchsucht das gesamte Unternehmenswissen, beantwortet alle Fragen rund um dein Unternehmen und findet auch historische Daten wieder.

Teams – Wissens-Agent

Wie war nochmal der Ablauf bei Reklamationen von Großkunden – und wer gibt Gutschriften frei?

WISSENS-AGENT

Reklamationen von Großkunden laufen in drei Schritten: Erfassung im CRM, Prüfung durch den Vertriebsinnendienst innerhalb von 48 h, danach Entscheidung. Gutschriften über 500 € gibt die Geschäftsführung frei.

QM-Handbuch S. 14

Prozess Reklamation.pdf

Mail GF 03/2025

Danke! Gibt es dafür eine Vorlage?

Ja – „Gutschrift_Großkunde.docx“ im Ordner Vertrieb/Vorlagen. Soll ich sie vorausfüllen?

SO WIRD ES UMGESETZT

- 1 Wissensquellen sammeln (Laufwerke, Wiki, PDFs, Mails)
- 2 Indexieren unter Beachtung der Zugriffsrechte
- 3 Chat in Teams, Slack oder als Web-App bereitstellen
- 4 Antworten mit Quellen, laufend aktualisiert

WAS DU BRAUCHST

- Digitale Dokumente – egal wie verstreut
- Klare Rechte: wer darf was sehen
- Kanal fürs Team (z. B. Teams)

DAS ERGEBNIS

- ✓ Antworten in Sekunden statt Suchen
- ✓ Schnellere Einarbeitung neuer Kollegen
- ✓ Wissen geht nicht mehr verloren

Aus der Praxis: Bei Capufaktur und FoodRegion sind Wissen und Daten heute per Agent abrufbar.

BAUSTEINE Agentensysteme

Backoffice

Kundenservice

Geschäftsführung

TEIL 2 · ANWENDUNG 09 VON 10

Use Case: Automatische Dokumentenerstellung

VERTRIEB

MARKETING

KUNDENSERVICE

STRATEGIE

Rechnungen, Angebote, Protokolle, Präsentationen und Berichte – automatisch erstellt aus deinen Daten und konsequent im Corporate Design.

EINGABE

„Angebot für Hansa Bau:
Wartung 3 Anlagen, Start
Januar, Rabatt 5 %.“

CRM: Hansa Bau & Sanierung ·
Stralsund · Ansprechpartner M.
Krüger

Preisliste 2026.xlsx



DOKUMENT ERSTELLT

IHR BETRIEB

Angebot Nr. 2026-212
Stralsund, 22.10.2026

Hansa Bau & Sanierung · z. Hd. M. Krüger

Angebot Wartungsvertrag

Wartung Heizungsanlage (3x)	1.140,00 €
Anfahrtspauschale	90,00 €
Rabatt 5 %	- 61,50 €
Gesamt netto	1.168,50 €

SO WIRD ES UMGESETZT

- 1 Vorlagen im Corporate Design anlegen
- 2 Datenquellen verbinden (CRM, Buchhaltung, Notizen)
- 3 Dokument per Klick, Mail oder Sprachnachricht erzeugen
- 4 Prüfen, versenden und automatisch ablegen

WAS DU BRAUCHST

- Bestehende Vorlagen oder Corporate Design
- Preislisten, Stammdaten
- Ablage (z. B. SharePoint, Drive)

DAS ERGEBNIS

- ✓ Dokumente in Minuten statt Stunden
- ✓ Keine Tipp- und Rechenfehler
- ✓ Einheitlicher Auftritt nach außen

Aus der Praxis: Bei Sturm & Drang entstehen neue Produkte heute in 2 Minuten statt in Stunden.

BAUSTEINE Automation Workflows · Custom Apps

Finanzen

Backoffice

Geschäftsführung

TEIL 2 · ANWENDUNG 10 VON 10

Use Case: Newsradar

VERTRIEB

MARKETING

KUNDENSERVICE

STRATEGIE

Ein periodischer, individueller Newsletter mit allem, was für deine Branche relevant ist: Wettbewerber, Marktlage, Gesetzesänderungen und mehr.

● ● ●

Posteingang – Newsradar

Dein Newsradar · KW 46

Montag, 06:30 · 3 relevante Entwicklungen für deine Branche

ZUSAMMENGEFASST

WETTBEWERB

Mitbewerber X eröffnet Filiale in Rostock

Relevanz: hoch – gleiche Zielgruppe

MARKT

Materialpreise Q4: leichte Entspannung

Relevanz: mittel – Kalkulation prüfen

RECHT

Neue Pflichten zur E-Rechnung ab 2027

Relevanz: hoch – Umstellung planen

SO WIRD ES UMGESETZT

- 1 Themen, Wettbewerber und Quellen festlegen
- 2 Agent sammelt und filtert jede Woche
- 3 Zusammenfassung mit Relevanz-Einschätzung
- 4 Versand per E-Mail oder Teams

WAS DU BRAUCHST

- Liste deiner Wettbewerber und Themen
- Empfängerkreis im Team
- Optional: interne Daten zum Abgleich

DAS ERGEBNIS

- ✓ Immer informiert, ohne zu recherchieren
- ✓ Früh auf Veränderungen reagieren
- ✓ Fundierte Grundlage für Entscheidungen

Aus der Praxis: Für die Hochschule Stralsund bewertet eine eigene KI-Anwendung Trends signale in 5 Minuten statt in Schätzzunden.

BAUSTEINE Agentensysteme · Automation Workflows

Geschäftsführung

Marketing

Vertrieb

TEIL 2 · ZUSAMMENFASSUNG

Womit fängst du an?

Zehn Anwendungen in vier Bereichen – und eine Einordnung, mit welcher du am besten startest.

VERTRIEB**AI Lead Radar** S. 04

Findet passende Neukunden

CRM Enrichment S. 05

Hält Kundendaten aktuell

AI Sales Agent S. 06

Übernimmt Outreach

MARKETING**Social Media Agent** S. 07

Plant und erstellt Posts

Agentische Website S. 08

Per Prompt bearbeitbar

KUNDENSERVICE**AI Email Drafting** S. 09

Antwortentwürfe für jede Mail

AI Kundensupport Agent S. 10

Rund um die Uhr erreichbar

STRATEGIE**Knowledge Agent** S. 11

Firmenwissen per Chat

Dokumenten-erstellung S. 12

Dokumente im CD

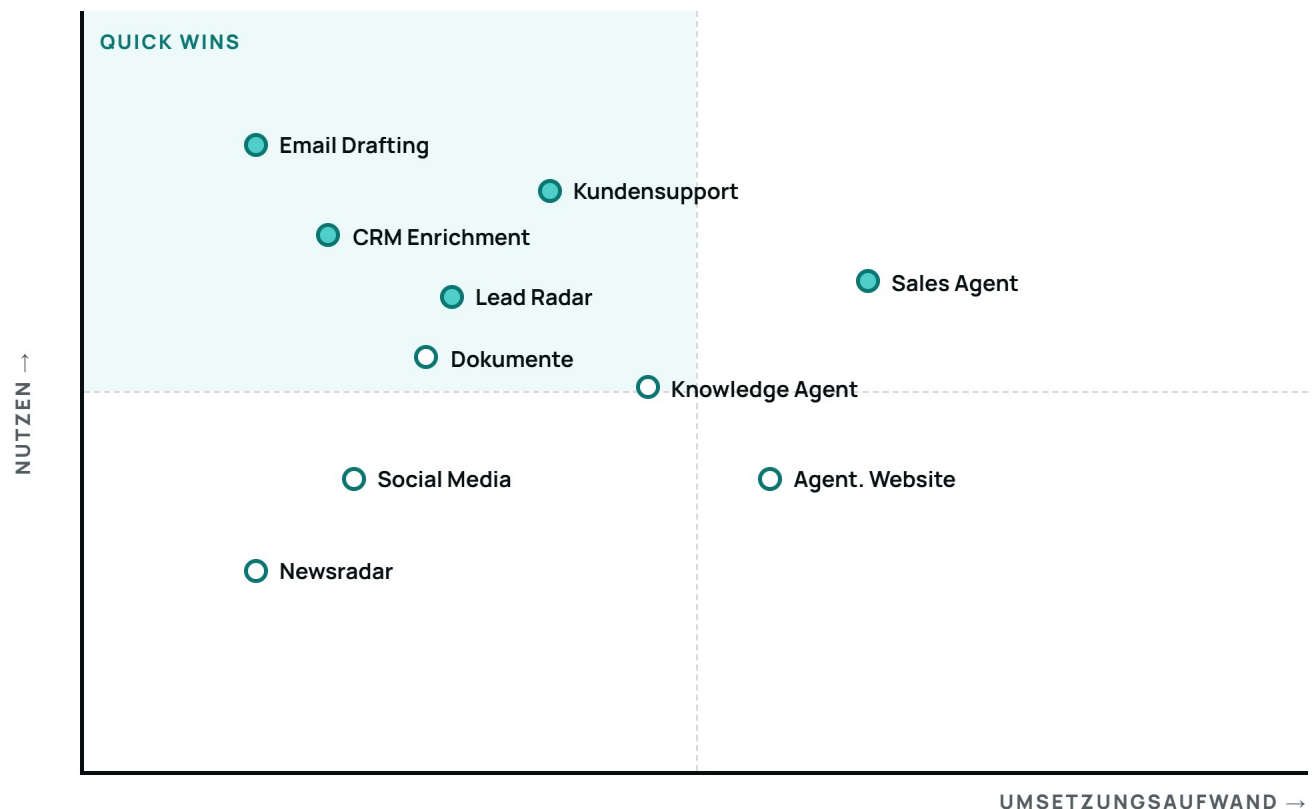
Newsradar S. 13

Branchen-News kompakt

PRIORISIERUNG

Nutzen und Aufwand im Überblick

Starte oben links: hoher Nutzen bei überschaubarem Aufwand.



Die Einordnung ist ein Richtwert – im Digital- & KI-Audit bewerten wir sie für deine Systeme und Prozesse.

TEIL 3 · TOOLS & RECHT · TOOLS 01-02

Moderne Tools als Basis für KI.

Viele KI-Projekte scheitern nicht an der KI, sondern an alten Systemen ohne Schnittstellen. Diese modernen, KI-kompatiblen Tools empfehlen wir als Basis – wo möglich datenschutzkonform.

KI-PLATTFORM

UNSERE EMPFEHLUNG ALS BASIS

Langdock

Datenschutzkonforme KI-Plattform aus Berlin.

Alle führenden KI-Modelle an einem Ort – du musst dich nicht zwischen ChatGPT, Claude und Gemini entscheiden. Die Basis für Workflows, Agenten, Zusammenarbeit und Wissensmanagement.

DATENSCHUTZ

Datenschutzkonform, Unternehmen aus Berlin

WARUM WIR ES EMPFEHLEN

- ✓ Alle führenden Modelle in einer Oberfläche
- ✓ Workflows und Agenten ohne eigene Infrastruktur
- ✓ Zusammenarbeit im Team und Wissensmanagement
- ✓ Schnittstellen zu allen hier genannten Tools – plus individuelle Schnittstellen

PASST ZU

Knowledge Agent · S. 11

AI Email Drafting · S. 09

Dokumentenerstellung · S. 12

CRM

HubSpot

Das KI-first CRM.

CRM, Marketing, Vertrieb und Service in einer Plattform – mit integrierten KI-Funktionen und offenen Schnittstellen für Agenten und automatisches Enrichment.

DATENSCHUTZ

Datenhaltung im EU-Rechenzentrum möglich

WARUM WIR ES EMPFEHLEN

- ✓ Kontakte, Deals und Kommunikation an einem Ort
- ✓ Integrierte KI-Funktionen
- ✓ Offene Schnittstellen für Agenten und Enrichment
- ✓ Kostenloser Einstieg, mitwachsend

PASST ZU

AI Lead Radar · S. 04

CRM Enrichment · S. 05

AI Sales Agent · S. 06

Moderne Tools als Basis für KI.

CRM

Attio

Das KI-kompatible CRM.

Ein modernes, flexibel anpassbares CRM, dessen Datenmodell sich an deine Prozesse anpasst – schlank und gut geeignet für Automatisierung und KI-Agenten.

DATENSCHUTZ

Auftragsverarbeitung im Einzelfall prüfen

WARUM WIR ES EMPFEHLEN

- ✓ Datenmodell nach deinen Prozessen
- ✓ Modern, schnell und übersichtlich
- ✓ Gut automatisierbar über offene Schnittstellen
- ✓ Ideal für kleinere Teams und Startups

PASST ZU

AI Lead Radar · S. 04

CRM Enrichment · S. 05

AI Sales Agent · S. 06

E-MAIL & WISSEN

Google Workspace

Besonders Gmail und Google Drive.

Eine gute, gut integrierbare Basis für E-Mail und Wissensmanagement: Gmail für die Kommunikation, Drive als zentraler Speicher für das Unternehmenswissen.

DATENSCHUTZ

EU-Datenregionen je nach Edition wählbar

WARUM WIR ES EMPFEHLEN

- ✓ Gmail als Basis für E-Mail-Automatisierung
- ✓ Google Drive als zentraler Wissensspeicher
- ✓ Docs, Sheets und Kalender für die Zusammenarbeit
- ✓ Gut integrierbar über offene Schnittstellen

PASST ZU

AI Email Drafting · S. 09

Knowledge Agent · S. 11

Dokumentenerstellung · S. 12

Moderne Tools als Basis für KI.

E-MAIL & WISSEN

Microsoft 365

Besonders Outlook und SharePoint.

Eine gute, gut integrierbare Basis für E-Mail und Wissensmanagement: Outlook für die Kommunikation, SharePoint und OneDrive als Wissensbasis, Teams als Kanal für Agenten.

DATENSCHUTZ

EU Data Boundary für Datenhaltung in der EU

WARUM WIR ES EMPFEHLEN

- ✓ Outlook als Basis für E-Mail-Automatisierung
- ✓ SharePoint und OneDrive als Wissensbasis
- ✓ Teams als Chat-Kanal für Agenten
- ✓ Weit verbreitet und gut integrierbar

PASST ZU

AI Email Drafting · S. 09

Knowledge Agent · S. 11

Dokumentenerstellung · S. 12

EIGENE ANWENDUNGEN

Lovable

Eigene, einfache KI-Anwendungen bauen und hosten.

Einfache Web-Apps, interne Tools und Websites per Prompt erstellen – inklusive Hosting. Ideal, um Ideen schnell als funktionierende Anwendung umzusetzen.

DATENSCHUTZ

Datenschutz je nach Anwendung prüfen

WARUM WIR ES EMPFEHLEN

- ✓ Web-Apps und Tools per Prompt erstellen
- ✓ Hosting inklusive
- ✓ Ideal für Prototypen und interne Tools
- ✓ Basis für agentische Websites

PASST ZU

Agentische Website · S. 08

Stand 10/2026, ohne Gewähr. Funktionen und Datenschutzoptionen hängen von Tarif und Konfiguration ab.

TEIL 3 · RECHT & DATENSCHUTZ

Das KI-Gesetz der EU – einfach erklärt.

Seit 2024 gibt es in der EU ein Gesetz für KI, den „AI Act“. Die Idee ist einfach: **Je mehr eine KI Menschen schaden kann, desto strenger die Regeln.** Für die meisten Anwendungen in kleinen Unternehmen gibt es nur wenig zu beachten.

DIE KI-AMPEL

Vier Stufen – von verboten bis frei nutzbar

VERBOTEN

KI, die Menschen manipuliert oder sie nach ihrem Verhalten mit Punkten bewertet.

STRENGE REGELN

KI, die über Menschen entscheidet – z. B. wer zum Bewerbungsgespräch eingeladen wird oder einen Kredit bekommt.

OFFEN SAGEN

Chattet ein Kunde mit einer KI, muss er das wissen.

FREI NUTZBAR

E-Mails vorschreiben, Dokumente erstellen, Texte zusammenfassen, Wissen durchsuchen.

Gut zu wissen: Fast alle Anwendungen aus diesem Guide gehören zu „offen sagen“ oder „frei nutzbar“.

WAS HEISST DAS FÜR DICH?

Drei Dinge, die du beachten solltest

1

Team fit machen

Erkläre deinem Team, wie KI funktioniert und wo ihre Grenzen sind. Eine kurze Schulung reicht – schreib dir auf, dass ihr sie gemacht habt.

SCHON JETZT

Verbote gelten, das Team wird geschult.

2

Ehrlich sein

Ein Chatbot auf deiner Website sagt klar: „Ich bin ein KI-Assistent.“
Echt wirkende, mit KI gefälschte Bilder oder Videos werden gekennzeichnet.

SEIT AUGUST 2026

KI-Chats und Fälschungen kennzeichnen.

3

Vorsicht bei Entscheidungen über Menschen

Willst du KI bei Bewerbungen oder Kreditentscheidungen einsetzen? Dann lass dich vorher beraten.

AB DEZEMBER 2027

Strenge Regeln für KI, die über Menschen entscheidet.

Fragen zum KI-Gesetz beantwortet der KI-Service-Desk der Bundesnetzagentur. Stand 10/2026 – keine Rechtsberatung.

TEIL 3 · RECHT & DATENSCHUTZ

Datenschutz – einfach erklärt.

Sobald eine KI mit Namen, E-Mails oder Kundendaten arbeitet, gilt der Datenschutz (DSGVO). Das klingt kompliziert, lässt sich aber mit **sechs einfachen Regeln** gut lösen.

SECHS REGELN

Daran erkennst du einen sauberen KI-Einsatz

1 Vertrag mit dem Anbieter

Mit jedem KI-Anbieter, der Kundendaten verarbeitet, schließt du einen Datenschutz-Vertrag ab (Fachbegriff: „AVV“). Seriöse Anbieter stellen ihn bereit.

2 Daten bleiben in Europa

Am besten Anbieter wählen, deren Server in der EU stehen. Bei US-Anbietern prüfen, ob sie europäischen Datenschutz zusagen.

3 Firmenkonto statt Privatkonto

Kundendaten nie in private, kostenlose KI-Konten eingeben – nur in Tools, die dein Unternehmen freigegeben hat.

4 Kunden informieren

In der Datenschutzerklärung deiner Website kurz ergänzen, dass und wofür KI eingesetzt wird.

5 Der Mensch hat das letzte Wort

Wichtige Entscheidungen über Menschen – z. B. eine Kreditablehnung – trifft immer ein Mensch, nie die KI allein.

6 Bei heiklen Daten genauer hinschauen

Gesundheits- oder Mitarbeiterdaten? Dann vorher von einem Datenschutzberater prüfen lassen.

AUSSERDEM

Betriebsrat einbinden

Gibt es einen Betriebsrat, darf er bei vielen KI-Tools mitreden.

Firmengeheimnisse schützen

Vertrauliches nur in Tools, die deine Eingaben nicht zum Lernen nutzen.

Kurz gegenlesen

KI-Texte und -Bilder vor dem Veröffentlichen prüfen – auch wegen Urheberrecht.

FRAGEN ZUM DATENSCHUTZ IN MV

Landesbeauftragter für Datenschutz und Informationsfreiheit Mecklenburg-Vorpommern, Schwerin

UND BEI DER UMSETZUNG?

Wir achten bei jedem Projekt auf diese Punkte. Für Rechtsfragen empfehlen wir einen Datenschutzberater.

Stand 10/2026 – dieser Überblick ersetzt keine Rechtsberatung.

Fallbeispiel: Capufaktur e. V.

Capufaktur e. V.

Studentische Unternehmensberatung

CUSTOM APPS · AGENTENSYSTEME

90 % schnellere Website-Bearbeitungen.

Für Capufaktur e. V. hat ARCLANE die WordPress-Website migriert, agentisch editierbar gemacht und das Wissensmanagement per Agent zugänglich gemacht.

90 %

schnellere Website-Bearbeitungen

100 %

des Teams bearbeitet die Website selbst

1 Prompt

von der Idee zur Änderung

AUSGANGSLAGE

Der Webauftritt basierte auf WordPress und einer Vielzahl von Plugins. Das System war fragil und nur für erfahrene Mitglieder editierbar – gute Ideen scheiterten an der Technik. Gleichzeitig lag Wissen verstreut.

VORGEHEN

- 1 Bestehende Website und WordPress-Abhängigkeiten analysieren
- 2 Website migrieren und per Prompt bearbeitbar machen
- 3 Wissensmanagement und Datensammlung agentisch zugänglich machen
- 4 Mitglieder einweisen, damit Ideen ohne Vorwissen umgesetzt werden

ERGEBNIS

Website-Bearbeitungen laufen rund 90 % schneller. Jedes Mitglied setzt Ideen selbstständig um, Wissen und Daten sind per Agent abrufbar.

„Auch ohne technisches Verständnis kann man hier sehr viel machen. Das hat uns sehr weit nach vorne gebracht!“

– Verantwortliches Vorstandsmitglied, Capufaktur e. V.

PASSENDE ANWENDUNGEN

Use Case: Agentische Website · S. 08

Use Case: Knowledge Agent · S. 11

Fallbeispiel: Sturm & Drang

Sturm & Drang

Uhrenhändler aus Stralsund

SYSTEMINTEGRATIONEN

Produkte in 2 Minuten statt Stunden anlegen.

Für Sturm & Drang, einen Uhrenhändler aus Stralsund, hat ARCLANE den Shop von JTL-ERP auf das schlankere und flexiblere Shopify migriert – und damit die Grundlage für KI geschaffen und umgesetzt.

2 Min.

statt Stunden pro Produkt

Shopify

statt JTL-ERP

KI-ready

Basis für weitere
Automatisierung

AUSGANGSLAGE

Der Shop lief auf JTL-ERP. Das System war schwerfällig und wenig flexibel, das Anlegen neuer Produkte dauerte Stunden – Zeit, die im Tagesgeschäft fehlte. Für KI-Anwendungen fehlte eine saubere, zugängliche Datenbasis.

VORGEHEN

- 1 Bestehenden Shop und Datenstruktur in JTL-ERP analysieren
- 2 Shop auf Shopify migrieren – schlanker und flexibler
- 3 Datenbasis für KI-Anwendungen schaffen
- 4 KI-gestützte Produkterstellung umsetzen

ERGEBNIS

Neue Produkte lassen sich heute in rund 2 Minuten statt in Stunden erstellen. Der Shop ist schneller und flexibler zu pflegen – und bereit für weitere KI-Anwendungen.

PASSENDE ANWENDUNGEN

Use Case: Automatische Dokumentenerstellung · S. 12

Fallbeispiel: FoodRegio

FoodRegio

Branchennetzwerk aus Lübeck

SYSTEMINTEGRATIONEN · AGENTENSYSTEME

CRM-Pflege in 1 Minute statt Tagen.

Für FoodRegio, ein Branchennetzwerk aus Lübeck, hat ARCLANE das CRM von SmartWe zu HubSpot migriert, mit KI verbunden und Wissensmanagement und Datensammlung agentisch zugänglich gemacht.

1 Min.

statt Tage für die Datenpflege

HubSpot

statt SmartWe CRM

KI

in CRM und
Wissensmanagement

AUSGANGSLAGE

Das CRM wurde manuell gepflegt. Kundendaten zu ergänzen und zu vervollständigen dauerte Tage, der E-Mail-Versand war umständlich – und Wissen und Daten lagen verstreut.

VORGEHEN

- 1 Migration von SmartWe CRM zu HubSpot
- 2 KI-Anbindung: alle Felder automatisch ergänzen, Kundendaten nach Wunsch vervollständigen
- 3 Schnellerer E-Mail-Versand direkt aus dem CRM
- 4 Wissensmanagement und Datensammlung agentisch zugänglich machen

ERGEBNIS

In einer Minute sind alle Felder ergänzt und die Kundendaten vervollständigt – was früher Tage gedauert hätte. E-Mails gehen schneller raus, und das gesamte Wissen ist per Agent abrufbar.

PASSENDE ANWENDUNGEN

Use Case: CRM Enrichment · S. 05

Use Case: Knowledge Agent · S. 11

Fallbeispiel: Hochschule Stralsund

Hochschule Stralsund

Hochschule

CUSTOM APPS

Trendbewertung in 5 Minuten statt Schätzzrunden.

Für die Hochschule Stralsund hat ARCLANE eine eigene KI-Anwendung entwickelt, die Trendsignale in einer Excel-Tabelle automatisch nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Einfluss bewertet.

5 Min.

Aufwand statt manueller
Schätzung

KI

bewertet jedes Signal
automatisch

2 Kriterien

Wahrscheinlichkeit & Einfluss

AUSGANGSLAGE

Trendsignale wurden bisher manuell eingeschätzt – ein aufwendiger Schätzprozess, bei dem jedes Signal einzeln nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Einfluss bewertet werden musste.

VORGEHEN

- 1 Bewertungskriterien und -logik gemeinsam definieren
- 2 Eigene KI-Anwendung entwickeln
- 3 Anbindung an die bestehende Excel-Tabelle
- 4 Automatische Bewertung aller Trendsignale

ERGEBNIS

Die Bewertung läuft heute mit KI und rund 5 Minuten Aufwand – statt eines manuellen Schätzprozesses. Die Ergebnisse stehen direkt in der gewohnten Tabelle.

PASSENDE ANWENDUNGEN

Use Case: Newsradar · S. 13

TEIL 4 · BIS ZU 80 % ZUSCHUSS

Förderung in Mecklenburg-Vorpommern.

KI-Projekte müssen nicht aus eigener Tasche bezahlt werden. Zwei Programme sind für KMU in MV besonders relevant.

LAND MV

KI-Richtlinie MV**50 %**

Zuschuss, max. 50.000 €

FÜR	Umsetzung von KI-Lösungen
WER	KMU bis 100 Mitarbeitende in MV
BIS	31.12.2027

BUND

BAFA-Beratungsförderung**80 %**

Zuschuss, max. 2.800 €

FÜR	Beratung, z. B. KI-Audit
WER	KMU mit Betriebsstätte in MV
BIS	Anträge bis 31.12.2026

SO KOMMST DU ZUM ZUSCHUSS

In vier Schritten

1

Förder-Check

Wir prüfen kostenlos, was passt.

2

Antrag stellen

Mit unseren Unterlagen – vor Projektstart.

3

Umsetzen

Nach der Zusage, zum Festpreis.

4

Zuschuss erhalten

Belege einreichen, Geld kommt.

Wichtig: Erst nach der Zusage starten – sonst entfällt die Förderung.

Stand 10/2026, ohne Gewähr. Es entscheidet die Bewilligungsstelle (TBI bzw. BAFA); BAFA setzt einen registrierten Berater voraus.

TEIL 5 · MIT ARCLANE UMSETZEN

Wenn du es nicht allein machen willst.

Mit diesem Guide kannst du selbst starten. Wenn du schneller, sicherer und ohne Umwege ans Ziel willst, begleiten wir dich – **vom ersten Audit bis zum laufenden Betrieb.**

WER WIR SIND

ARCLANE – der Partner für KI-Adaption.

Wir sind eine KI-Agentur aus Mecklenburg-Vorpommern. Wir machen aus KI-Potenzial Lösungen für deinen Arbeitsalltag – durchdacht, integriert und gemeinsam mit deinem Team umgesetzt.

DEIN ANSPRECHPARTNER

Patrick Landolt

patrick.landolt@ptrcklndlt.com
arclane.de

WARUM MIT UNS

Sechs gute Gründe

Festpreis

Du weißt vorher, was es kostet – keine offenen Stundenzettel.

Klare Durchlaufzeit

Erste Lösungen laufen in wenigen Wochen, nicht Monaten.

Regional & persönlich

Ansprechpartner vor Ort in Mecklenburg-Vorpommern.

Mit deinem Team

Schulung und Übergabe gehören immer dazu.

Förderung inklusive

Wir prüfen Programme und liefern die Unterlagen.

Datenschutz von Anfang an

Wir setzen auf EU-konforme, KI-kompatible Tools.

„Auch ohne technisches Verständnis kann man hier sehr viel machen. Das hat uns sehr weit nach vorne gebracht!“

– Vorstandsmitglied, Capufaktur e. V.

TEIL 5 · MIT ARCLANE UMSETZEN

So setzen wir es gemeinsam um.

UNSER ANGEBOT

Drei Phasen, feste Preise

1

Digital- & KI-Audit

Wir finden die zwei, drei Anwendungen, die sich für dich am meisten lohnen – mit Fahrplan und ROI-Rechnung.

1.500 – 2.500 €

1–2 Wochen · bis zu 80 %
förderfähig

2

Umsetzung & Entwicklung

Wir bauen die KI-Lösung, binden sie in deine Systeme ein und schulen dein Team.

3.000 – 15.000 €+

2–12 Wochen · Festpreis

3

Service & Weiterentwicklung

Wir halten alles am Laufen, sicher und aktuell – und entwickeln es mit dir weiter.

**500 – 1.500 € /
Monat**

fortlaufend · monatlich
kündbar

ALLEIN ODER MIT PARTNER?

Was den Unterschied macht

	ALLEIN	MIT ARCLANE
Start	Selbst einarbeiten, Tools testen	✓ Klarer Fahrplan nach 1–2 Wochen
Tools	Versuch und Irrtum	✓ Erprobte, KI-kompatible Tools
Integration	Oft Insellösungen	✓ Eingebunden in E-Mail, CRM & Co.
Datenschutz	Selbst recherchieren	✓ Von Anfang an mitgedacht
Förderung	Anträge allein stellen	✓ Unterlagen von uns
Betrieb	Updates selbst im Blick halten	✓ Wir kümmern uns

TEIL 5 · DEIN START

Welche Anwendung bringt dir am meisten?

Finde es im kostenlosen Erstgespräch heraus. Wir schauen uns deine Abläufe an, zeigen dir die zwei, drei größten Hebel – und prüfen, ob eine Förderung infrage kommt.

1**Erstgespräch**

30 Minuten, kostenlos – vor Ort oder per Video.

2**Digital- & KI-Audit**

1–2 Wochen, ab 1.500 € – oft gefördert.

3**Umsetzung**

Zum Festpreis, in 2–12 Wochen.

ANSPRECHPARTNER

Patrick Landolt

E-MAIL

patrick.landolt@ptrcklndlt.com

WEBSITE

arclane.de



ARCLANE

Der Partner für KI-Adaption



Wir machen aus KI-Potenzial Lösungen für deinen
Arbeitsalltag – durchdacht, integriert und gemeinsam
mit deinem Team umgesetzt.



Scannen für das kostenlose Erstgespräch

ANSPRECHPARTNER

Patrick Landolt

E-MAIL

patrick.landolt@ptrcklndlt.com

WEBSITE

arclane.de