

Der KI- Erste-Hilfe- Koffer.

*Sechs Seiten. Kein Whitepaper. Morgen früh benutzbar,
ohne Budget und ohne Berater.*

1 · Der 9-Fragen-Selbsttest

Ihr Standort in 15 Minuten. Mit Auswertung und Ampel.

2 · Die Datenmatrix

Bringt Licht in den Keller. Eine Linie, eine Stunde.

3 · Der Bewertungsbogen

Welcher Use Case zuerst? Nutzen × Machbarkeit × Zeit.

4 · Montagsliste & Pilot-Steckbrief

Fünf Häkchen und ein 90-Tage-Plan mit Namen.

5 · Das KI-Bullshit-Bingo

Für das nächste Anbietergespräch. Fünf in einer Reihe:
Fragen stellen.

6 · Sieben Fragen an jeden Anbieter

Bevor Sie unterschreiben.

Problem vor Werkzeug. Standort. Ziel. Route.

Pawel „Muro“ Mroczkowski · Mitgründer & Executive Director, DBR77 GmbH · Certified SIRI Assessor
pawel.mroczkowski@dbr77.com · dbr77.com

Der 9-Fragen-Selbsttest.

Antworten Sie ehrlich. Es liest niemand mit. Je Frage 0 bis 3 Punkte.

1	Welche drei Kennzahlen tun am meisten weh? Kennen Sie deren Preis pro Tag? <i>OEE, Ausschuss, Liefertreue, Bestände, Durchlaufzeit, Angebotszeit</i>	Mitgehen · Strategy & Governance
☐ 0 · Bauchgefühl ☐ 1 · Wir ahnen es ☐ 2 · Drei, ohne Preis ☐ 3 · Drei, mit €/Tag		
<hr/>		
2	Wo liegen Ihre Maschinendaten heute? <i>Papier, Excel, MES, Cloud? Alle vier gleichzeitig?</i>	Sehen · Shopfloor-Konnektivität
☐ 0 · Papier / gar nicht ☐ 1 · Excel je Meister ☐ 2 · Teils MES, teils Zettel ☐ 3 · Zentral, automatisch		
<hr/>		
3	Wann wissen Sie, dass eine Schicht schlecht lief? <i>Sekunden, Stunden oder Monatsende?</i>	Sehen · Intelligence
☐ 0 · Am Monatsende ☐ 1 · Am nächsten Tag ☐ 2 · Bei Schichtende ☐ 3 · Live, mit Alarm		
<hr/>		
4	Wie kommt ein Auftrag vom Angebot bis zur Maschine? <i>Wie viele Systembrüche, wie viele Ausdrucke?</i>	Wirken · Vertikale Integration
☐ 0 · Papier + Zuruf ☐ 1 · 3+ Systeme, manuell ☐ 2 · ERP → MES, mit Lücken ☐ 3 · Durchgängig digital		
<hr/>		
5	Welche Entscheidungen trifft ein Einzelner „aus Erfahrung“? <i>Und was passiert, wenn er im Urlaub ist?</i>	Mitgehen · Workforce, Intelligence
☐ 0 · Fast alle ☐ 1 · Viele, unbeschrieben ☐ 2 · Wenige, dokumentiert ☐ 3 · Regeln im System		
<hr/>		
6	Neues Layout morgen: Woher wissen Sie, ob es funktioniert? <i>Bauchgefühl, Excel oder Probefahrt?</i>	Wirken · Product Lifecycle
☐ 0 · Bauchgefühl ☐ 1 · CAD + Erfahrung ☐ 2 · Excel-Rechnung ☐ 3 · Simulation / Zwilling		
<hr/>		
7	Wer besitzt Ihre Daten? Wer nutzt sie, wer pflegt sie? <i>Wenn die Antwort „der Thomas“ ist, haben Sie eine Antwort.</i>	Sehen · Strategy & Governance
☐ 0 · Niemand weiß es ☐ 1 · „Der Thomas“ ☐ 2 · IT verwaltet ☐ 3 · Owner je Datenbereich		
<hr/>		
8	Was passiert, wenn Ihr bester Instandhalter in Rente geht? <i>Herr Kowalski. 2027. Nichts aufgeschrieben.</i>	Mitgehen · Workforce Learning
☐ 0 · Wir hoffen ☐ 1 · Ordner im Schrank ☐ 2 · Teils digital erfasst ☐ 3 · Im System, abrufbar		
<hr/>		
9	Welche Projekte sind eingeschlafen? Und warum? <i>Der Friedhof hat immer eine Geschichte.</i>	Mitgehen · Leadership Competency
☐ 0 · Mehrere, Grund unklar ☐ 1 · Mehrere, Grund bekannt ☐ 2 · Eines, daraus gelernt ☐ 3 · Keines / bewusst gestoppt		

Ihr Profil. Ehrlich ist billig.

SEHEN · Fragen 2, 3, 7

___ / 9

Kann die KI sehen? Unter 4: erst Daten, dann alles andere.

WIRKEN · Fragen 4, 6

___ / 6

Kann die KI wirken? Unter 3: Ergebnisse kommen nicht in den Betrieb.

MITGEHEN · Fragen 1, 5, 8, 9

___ / 12

Kann die Organisation mit? Unter 6: Owner und Kennzahl vor Technik.

0 – 9 Punkte · Parkplatz

Kein KI-Projekt. Ein Datenprojekt. Realistisch heute: LLM im Büro (Angebote, Doku). Alles andere wartet auf Frage 2, 3 und 7.

10 – 18 Punkte · Landstraße

Quick Wins möglich: Angebots-LLM, Simulation, optische Prüfung an einer Linie. Datenmatrix ausfüllen, dann Bewertungsbogen.

19 – 27 Punkte · Autobahn

Zeit für die Wette: Predictive Maintenance, Feinplanung mit Optimierung. Agenten nur mit Freigabe und Grenzen.

Die Datenmatrix. Licht in den Keller.

Eine Linie. Eine Stunde mit dem Meister. Je Zelle eine Ampel: ☐ da & brauchbar ☐ da, aber mühsam ☐ fehlt

Anlage / Schritt	Daten vorhanden?	System / Quelle	Frequenz	Qualität	Zugriff	Owner
Beispiel: Presse 2	☒ Ja, SPS	☐ SPS + Zettel	☒ Sekunde	☐ na ja	☐ Thomas	☐ Thomas?

Lesehilfe: Eine Zeile mit vier grünen Zellen ist ein Use Case für morgen. Eine Zeile mit zwei roten Zellen ist ein Aufräumprojekt. Beides ist wertvoll, nur nicht dasselbe.

Der Bewertungsbogen. Welcher Use Case zuerst?

Je Kriterium 1 bis 5 Punkte. Nutzen und Zeit sind die Zeile, Machbarkeit ist die Spalte im Quadranten unten.

Use Case (Problem, nicht Tool)	Schmerz-Kennzahl	Nutzen €/Jahr	Daten-reife	Integra-tion	Kompe-tenz	Zeit bis Wirkung	Familie
Beispiel: Angebote in 1 Tag statt 5	Angebotszeit	4	5	4	3	5	Praktikant (LLM)

Machbarkeit = Datenreife + Integration + Kompetenz (3 bis 15). **Nutzen-Score** = Nutzen + Zeit bis Wirkung (2 bis 10). Tragen Sie jeden Use Case als Punkt ein.

STRATEGISCHE WETTE

Hoher Nutzen, heute schwer.
Daten erst aufbauen.

QUICK WIN

Hoher Nutzen, heute machbar.
Hier starten.

FRIEDHOF

Wenig Nutzen, schwer. Nicht anfassend.

FINGERÜBUNG

Wenig Nutzen, leicht. Zum Lernen, nicht zum Budget.

Die Regel

Erst ein Quick Win. Er finanziert die Wette.

Die Ausnahme

Es gibt keine.

Die Reifegradtreppe

Beobachten → Verstehen → Vorhersagen → Optimieren
→ Autonom. Keine Stufe überspringen. Wer bei „Vorhersagen“ starten will, ohne „Beobachten“ zu haben, kauft einen Wahrsager ohne Kugel.

Machbarkeit heute → (Nutzen-Score ↑)

Die Montagsliste. Ohne Budget. Ohne Berater.

- ☐ **Drei Schmerz-Kennzahlen aufschreiben.**
Mit Preis pro Tag, so gut es geht. Grob reicht. Falsch ist besser als leer.
- ☐ **Die neun Fragen selbst beantworten.**
Seite 2. Ehrlich. Dann von Ihrem Produktionsleiter beantworten lassen. Die Differenz ist das Interessante.
- ☐ **Die Datenmatrix für eine Linie ausfüllen.**
Seite 3. Eine Stunde mit dem Meister zuerst. Die IT kommt in Runde zwei dazu.
- ☐ **Einen Quick Win im Büro starten. Einen Produktions-Use-Case bewerten.**
Der eloquente Praktikant schreibt ab morgen Angebotsentwürfe. Der Produktions-Use-Case kommt auf Seite 4, nicht in den Warenkorb.
- ☐ **Einen Owner benennen.**
Aus der Produktion, mit der IT als Partner. Mit Namen, mit Zeitbudget, mit Rückendeckung von Ihnen.

DER 90-TAGE-PILOT · STECKBRIEF

Klein, messbar, mit Namen.

1 Prozess (eine Linie, nicht die Fabrik)

1 Kennzahl (Einheit, Messpunkt, wer misst)

1 Owner (Name, Bereich, Stunden pro Woche)

Vorher / Nachher (Wert heute · Zielwert Tag 90)

Tag 1 – 30

Beobachten: Daten fließen,
Dashboard steht, jemand liest es.

Tag 31 – 60

Verstehen: erste Muster, erste
Maßnahme, erste Zahl.

Tag 61 – 90

Entscheiden: Weiter, größer oder
bewusst stoppen. Alle drei sind
Erfolge.

Ein Pilot ohne Zahl ist ein Flug ohne Landung. Schön anzusehen, aber niemand kommt an.

Das KI-Bullshit-Bingo.

Ankreuzen, wenn es fällt. Fünf in einer Reihe: freundlich bedanken und die sieben Fragen unten stellen.

„Unsere KI lernt von selbst.“	„Plug & Play.“	„Sie brauchen keine Daten.“	„Wie ChatGPT, nur für Industrie.“	„ROI in drei Monaten.“
„Agentic.“	„Das macht die Cloud.“	„Digitaler Zwilling“ (zeigt ein 3D-Modell)	„Predictive, ganz ohne Sensoren.“	„Disruptiv.“
„Das haben alle unsere Kunden so.“	„Ihre Daten bleiben bei uns.“ (wo genau?)	FREI „Das ist alles KI-gestützt.“	„Schnittstellen? Kein Problem.“	„Der Meister muss das nicht verstehen.“
„Skaliert unendlich.“	„Industrie 5.0.“	„Ende-zu-Ende.“	„Sie brauchen kein MES mehr.“	„Das lernt das Modell dann.“
„Wir ersetzen Ihr ERP.“	„Das Modell halluziniert nie.“	„Pilot kostenlos, dann reden wir.“	„Wir sind quasi Palantir.“	„KI-first.“

UND WENN KEIN BINGO FÄLLT

Sieben Fragen an jeden Anbieter. Bevor Sie unterschreiben.

- Welche Kennzahl verändert sich, und um wie viel?**
Keine Kennzahl, kein Gespräch.
- Welche Daten brauchen Sie von uns? Format, Frequenz, Qualität?**
Die Antwort passt in die Datenmatrix. Oder sie ist keine Antwort.
- Was passiert, wenn unsere Daten schlecht sind?**
„Kein Problem“ ist die falsche Antwort.
- Wie kommt das Ergebnis in unseren Betrieb?**
MES, ERP, Meister, Freigabe? Wer klickt wo?
- Wer bei uns muss wie viele Stunden investieren?**
Ein Pilot ohne Owner ist ein Geschenk an den Anbieter.
- Zeigen Sie mir einen Kunden, bei dem es nach zwölf Monaten noch läuft.**
Nicht nach zwölf Wochen.
- Was kostet es im dritten Jahr?**
Lizenzen, Daten, Pflege, Personal. Das erste Jahr ist immer günstig.

Wenn Sie nicht allein losfahren wollen.

Readiness-Check (SIRI mit KI-Brille, zertifizierter Assessor) · Probefahrt im digitalen Zwilling · Plattform: IoT, Zwilling, IRIS. Ohne bestehende Anlagen zu ersetzen.

pawel.mroczkowski@dbr77.com
dbr77.com