KI IM VERTRIEB: PRÜFKARTE FÜR DEN START

Die Prüfkarte aus dem Beitrag „KI im Vertrieb: Warum Lead-Scoring warten kann“. Damit fängst du mit KI dort an, wo dein Vertrieb heute schreibt: bei Angeboten, Gesprächsnotizen und Nachfass-Mails. Hak die Punkte der Reihe nach ab.

> Nichts auf dieser Prüfkarte ist Rechtsberatung. Was in deinem Fall gilt, klärst du mit deiner Rechtsberatung und mit der für Datenschutz zuständigen Person, falls es sie bei dir gibt.

☐ 01

12-Monats-Test machen

Meine Faustregel, ob ein Scoring bei dir schon lernen kann:

Kannst du für jeden gewonnenen und jeden verlorenen Auftrag der letzten 12 Monate den Grund aus deinem Kundensystem ablesen, ohne jemanden zu fragen?

Filtere alle gewonnenen und verlorenen Angebote der letzten 12 Monate und schau bei jedem nach, ob dort ein Grund steht. Musst du mehr als vereinzelt nachfragen, weil das Feld leer ist oder nur „abgesagt“ drinsteht, lautet die Antwort Nein.

- **Bei Nein:** Starte mit Angeboten, Gesprächsnotizen und Nachfassen, und leg ein festes Feld für den Grund an, wenn ein Auftrag gewonnen oder verloren geht.
- **Bei Ja:** Scoring kann sinnvoll werden, wenn die Gründe in festen Kategorien erfasst sind statt in Freitext und sich dieselben Gründe wiederholen. Gegentest: Lass das Werkzeug Anfragen bewerten, deren Ausgang du schon kennst, die es beim Einrichten aber nicht zum Lernen bekommen hat; halte dafür etwa die letzten drei Monate zurück. Stehen dabei die gewonnenen Aufträge deutlich weiter oben als die verlorenen, lernt es etwas. Liegen sie bunt gemischt, ist es zu früh.

☐ 02

Prüfzeit rechnen

Jeder KI-Entwurf, der zum Kunden geht, braucht einen Menschen, der ihn gegenliest. Setz deine eigenen Zahlen ein, bevor du über eine Lizenz entscheidest.

```
Prüfkosten pro Monat = Anzahl der Angebote × Prüfminuten pro Angebot ÷ 60 × interner Stundensatz
```

```
Netto pro Monat = Anzahl × (gesparte Schreibminuten − Prüfminuten) ÷ 60 × interner Stundensatz − Lizenzkosten
```

Wert	Rechenbeispiel aus dem Beitrag (Annahmen)	Deine Zahl
Angebote pro Monat	40	
Prüfminuten pro Angebot	10	
gesparte Schreibminuten pro Angebot	15	
interner Stundensatz	60 €	
Lizenzkosten pro Monat	im Beispiel nicht beziffert	
Prüfkosten pro Monat	400 Minuten, rund 6,7 Stunden, ≈ 400 €	
Netto pro Monat	200 Minuten, rund 3,3 Stunden, rund 200 € vor Lizenzkosten	

Die Zahlen im Rechenbeispiel sind Annahmen, weder gemessen noch ein Durchschnitt. Sparst du pro Angebot weniger Schreibzeit, als das Gegenlesen dauert, frisst die Prüfzeit den Gewinn auf.

☐ 03 **Vergleichswert messen**

Notiere zwei bis vier Wochen lang für jedes Angebot, wie lange es heute vom ersten Wort bis zum Versand dauert, deine eigene Kontrolle eingeschlossen, bevor sich etwas ändert. Im Test mit KI notierst du zwei Zahlen getrennt: die Zeit bis zum fertigen Entwurf und die Zeit fürs Gegenlesen und Korrigieren.

☐ 04 **Sendeprüfung für jedes Angebot**

Bevor ein Angebot mit KI-Entwurf rausgeht, prüft ein Mensch:

- Stimmen Preise und Rabatte mit deiner Preisliste überein?
- Gibt es jede genannte Referenz wirklich, und darfst du sie nennen?
- Stimmen Firmenname, Ansprechperson, Fristen und Lieferbedingungen?
- Steht nichts aus einem anderen Kundenfall im Text?

☐ 05 **Kundendaten nur in freigegebene Werkzeuge**

Der Vertriebstrainer Dirk Kreuter schreibt: „Kundendaten gehören nicht in kostenlose Testkonten.“ Welche Daten in welches Werkzeug dürfen, legst du vorher schriftlich fest.

☐ 06 **Team und Betriebsrat einbeziehen, falls es einen gibt**

Sprich früh mit deinem Team darüber, wofür die KI da ist. Gibt es einen Betriebsrat, bezieh ihn ein, bevor ein Werkzeug Daten deiner Beschäftigten verarbeitet, etwa ihre Aktivitäten im Kundensystem.

- **Österreich:** Nach § 96a Arbeitsverfassungsgesetz ist dafür grundsätzlich die Zustimmung des Betriebsrats nötig; das Gesetz nennt Ausnahmen. Soll ein Werkzeug Gespräche aufzeichnen oder auswerten, kann zusätzlich § 96 Absatz 1 Ziffer 3 Arbeitsverfassungsgesetz greifen: Kontrollmaßnahmen und technische Systeme zur Kontrolle der Beschäftigten, die die Menschenwürde berühren, brauchen die Zustimmung des Betriebsrats, um rechtswirksam zu sein. Ob ein Werkzeug darunter fällt, klärst du mit deiner Rechtsberatung.
- **Deutschland:** Nach § 87 Absatz 1 Nummer 6 Betriebsverfassungsgesetz bestimmt der Betriebsrat bei technischen Einrichtungen mit, die dazu bestimmt sind, Verhalten oder Leistung der Beschäftigten zu überwachen.

Der ganze Beitrag mit allen Quellen, unter anderem Statistik Austria, Destatis, Arbeitsverfassungsgesetz und Betriebsverfassungsgesetz: https://architect5.com/blog/ki-im-vertrieb/