

Generative KI & ROI im Unternehmen

Analysen, Rendite-Hebel und Transformations-Frameworks von McKinsey & BCG

Wo Generative KI echten Wert schafft

Quelle: McKinsey Global Institute

McKinsey schätzt das jährliche Wertschöpfungspotenzial von GenAI auf **2,6 bis 4,4 Trillionen USD**. Über 75 % dieses Werts konzentrieren sich auf vier Schlüsselbereiche:

Customer Operations

+20% bis +45%

Effizienzgewinn durch Automatisierung des Erstsupports, schnellere Fallbearbeitung und personalisierte Interaktionen.

Software Engineering

+20% bis +50%

Beschleunigung der Entwicklungszeit durch Code-Generierung, automatisiertes Testing und Refactoring von Legacy-Code.

Marketing & Vertrieb

+5% bis +15%

Umsatzsteigerung durch hochpersonalisierte Kundenansprache, automatische Content-Erstellung und Lead-Qualifizierung.

Forschung & Entwicklung

10% - 20%

Verkürzung der Innovationszyklen durch generatives Produktdesign, Simulationen und beschleunigte Wissenssynthese.

Das BCG 10 / 20 / 70 Transformations-Modell

Quelle: Boston Consulting Group (BCG)

Während 85 % der Führungskräfte KI priorisieren, erzielen laut BCG erst 10 % messbare Erfolge. Ursache ist die Verwechslung von KI-Tools mit Echte Transformation:

70% – Process & People Transformation (Change Management)

Neugestaltung von End-to-End Workflows, Weiterbildung (Upskilling), Anpassung der Anforderungsprofile und Verankerung im Betriebsalltag.

20% – Data & Tech Infrastructure

Anbindung proprietärer Unternehmensdaten, Governance, API-Integration, Bereinigung von Unstrukturierten Daten und IT-Sicherheit.

10% – Algorithms & AI Models

Auswahl der LLMs, Prompt-Engineering, Fine-Tuning und Bereitstellung der Software-Tools.

Drei Stufen der KI-Wertschöpfung (Deploy, Reshape, Invent)

Quelle: McKinsey & BCG Synthese

Stufe	Fokus & Umsetzung	Erwarteter ROI	Horizont
1. DEPLOY	Punktuelle Produktivität: Einführung von KI-Assistenten (z. B. Copilots) für Routineaufgaben im Text-/Code-Bereich.	10 % – 15 % Produktivitätsgewinn (oft dezentral gebunden)	Kurzfristig (0 – 6 Monate)
2. RESHAPE	Prozess-Redesign: Umgestaltung kompletter Kernprozesse (z. B. automatisierte Schadensabwicklung oder Kreditprüfung).	20 % – 40 % Einsparung + signifikante Qualitätssteigerung	Mittelfristig (6 – 18 Monate)
3. INVENT	Neue Geschäftsmodelle: Entwicklung KI-basierter Produkte, neuer Serviceangebote und datengetriebener Monetarisierung.	Disruptives Wachstum & neue Umsatzströme	Langfristig (18+ Monate)

- ✓ **Fokus auf 2–3 skalierbare Anwendungsfälle statt Pilotitis:** Konzentrieren Sie KI-Initiativen auf Prozesse mit hohem Hebel (Customer Service, Tech, Marketing), anstatt Dutzende isolierte Inselprojekte zu starten.
- ✓ **Klare Erfolgsmetriken (KPIs) verankern:** Messen Sie KI-Erfolg nicht an "gesparter Arbeitszeit", sondern an harten Kennzahlen wie Reduktion der Durchlaufzeiten, Senkung der Transaktionskosten oder Steigerung der Conversion-Rate.
- ✓ **"Human-in-the-Loop" als Qualitäts- und Compliance-Standard:** Etablieren Sie klare Kontrollinstanzen zur Vermeidung von KI-Halluzinationen und Gewährleistung der Einhaltung von Datenschutzrichtlinien.
- ✓ **Investitionen in Befähigung & Kultur verfunffachen:** Stellen Sie sicher, dass das Change Management (die 70 % im BCG-Modell) ausreichend Budget erhält, damit Mitarbeiter KI-Systeme effektiv in ihren Alltag integrieren.