**Wie fit ist sind deutsche Unternehmen für Künstliche Intelligenz?**  
**Taipan Consulting veröffentlicht kostenlosen AI-Readiness-Check für Marketing und Vertrieb**

**57 Prozent der deutschen Unternehmen beschäftigen sich inzwischen mit Künstlicher Intelligenz, aber nur 20  Prozent setzen sie bereits aktiv ein.** Das zeigt die aktuelle **Bitkom-Studie „Künstliche Intelligenz in deutschen Unternehmen“ (Oktober 2024)**. Insbesondere in Marketing und Vertrieb wird das Potenzial von KI noch nicht voll ausgeschöpft – obwohl gerade hier große Effizienzgewinne und Wettbewerbsvorteile möglich wären.

Mit dem neuen **AI-Readiness-Check 2025** bietet die Frankfurter Unternehmensberatung **Taipan Consulting** eine fundierte, praxisnahe Standortbestimmung für Entscheider:innen. Der kostenfreie Selbsttest analysiert den KI-Reifegrad eines Unternehmens in vier Schlüsseldimensionen – und zeigt konkret auf, wo sich Optimierungspotenziale befinden.

👉 Direkt zum Check: [www.taipanconsulting.de/de/ai-readiness-check-2025](https://www.taipanconsulting.de/de/ai-readiness-check-2025)

**KI: Große Potenziale – aber auch große Hürden**

Laut Bitkom setzen Unternehmen in der Automobilindustrie, im Elektroniksektor und in der IT bereits verstärkt auf KI – der **Mittelstand** dagegen zögert häufig noch. **Datenschutzbedenken**, **fehlende Fachkräfte** und **eine unzureichende Datenbasis** sind die meistgenannten Hürden (Quelle: Bitkom 2024).

„Viele Unternehmen wollen handeln – wissen aber nicht, wo sie stehen oder welche Maßnahmen priorisiert werden sollten“, erklärt **Frank Welsch-Lehmann**, Geschäftsführer von Taipan Consulting. „Unser Readiness-Check bringt in nur vier Minuten Klarheit – und liefert wertvolle Impulse für die strategische Weiterentwicklung.“

**4 Minuten für eine klare Einschätzung**

Der AI-Readiness-Check basiert auf dem von **HubSpot entwickelten Breeze-Modell**. Er bewertet den digitalen Reifegrad in vier zentralen Bereichen:

* **Daten und Kontext:** Wie strukturiert, integriert und zugänglich sind die Kundendaten?
* **Intelligenz und Analyse:** Werden KI-Technologien bereits zur Mustererkennung, Prognose oder Personalisierung eingesetzt?
* **Integration und Anpassung:** Wie gut sind Systeme, Prozesse und Datenschutzkonzepte auf KI vorbereitet?
* **Anwendung und Tools:** Welche KI-Lösungen sind bereits in der Praxis im Einsatz (z. B. Leadgenerierung, E-Mail-Marketing, Chatbots)?

Teilnehmende erhalten am Ende einen **individuellen Score** – mit dem Ergebnis „geringe“, „mittlere“ oder „hohe KI-Readiness“ – und auf Wunsch eine persönliche Auswertung mit konkreten Handlungsempfehlungen.

**2025: Ein entscheidendes Jahr für KI**

Die Bitkom-Studie bewertet das Jahr 2025 als **strategisch entscheidend für die produktive Nutzung von KI** in deutschen Unternehmen. Denn:

* **38 Prozent** der Unternehmen verbinden ihre KI-Investitionen inzwischen mit Innovations- und Renditezielen.
* **Ein Drittel** plant mehr als 20 neue KI-Pilotprojekte in diesem Jahr.
* **49 Prozent** priorisieren Open-Source-basierte KI-Lösungen als zentralen Optimierungsbereich.  
  (Quelle: Bitkom, Oktober 2024)

Gleichzeitig bleiben viele Unternehmen in der **Testphase** stecken, statt KI-Tools nachhaltig in Prozesse zu integrieren. Besonders der Mittelstand zeigt hier noch deutliche Zurückhaltung – auch aus Sorge vor hohen Kosten oder regulatorischen Fallstricken (z. B. EU AI Act).

**KI im Vertrieb: Von der Vision zur Anwendung**

Im Vertrieb kann Künstliche Intelligenz laut Bitkom-Analyse folgende Bereiche revolutionieren:

* **Automatisierung von Routineaufgaben** (z. B. Lead-Scoring, Follow-ups)
* **Personalisierte Kundenansprache** durch Echtzeitdaten
* **Predictive Analytics** zur Verkaufschancenprognose
* **Einsatz von Chatbots und virtuellen Assistenten** im Kundenservice

Doch bisher setzen laut Studie nur wenige Unternehmen diese Potenziale wirklich um – meist fehlen **integrierte Datenstrukturen**, **geeignete Tools** und **internes Know-how**.

**Fazit: Wer heute prüft, kann morgen gezielt investieren**

Mit dem AI-Readiness-Check bietet Taipan Consulting eine **niedrigschwellige, aber professionelle Standortanalyse**, die Führungskräften hilft, den Einstieg in die KI-Transformation strukturiert zu gestalten. Das Angebot richtet sich insbesondere an den Mittelstand, aber auch an größere Organisationen, die ihren Einsatz von KI skalieren möchten.

„KI wird das Vertriebsgeschehen tiefgreifend verändern. Aber nur, wenn sie strategisch geplant und umgesetzt wird“, so Frank Welsch-Lehmann. „Wir liefern den Kompass für den ersten Schritt – datenbasiert, praxisnah und ohne Tech-Blabla.“

**Über Frank Welsch-Lehmann**  
Frank Welsch-Lehmann ist leidenschaftlicher Unternehmer und Experte für Marketing, Sales und CRM. Seit über 20 Jahren unterstützt er Unternehmen dabei, ihr volles Potenzial auszuschöpfen. Seine Mission: Begeisterung für innovative Software-Lösungen wecken und Vertriebsteams befähigen, smarter und erfolgreicher zu arbeiten. Als Gründer, Geschäftsführer und Berater bringt er die nötige Erfahrung mit, um digitale Transformation im Vertrieb voranzutreiben und messbare Ergebnisse zu erzielen.

**Über Taipan Consulting**Taipan Consulting ist HubSpot Platinum Partner und spezialisiert auf den strategischen Einsatz von Künstlicher Intelligenz und CRM-Lösungen in Marketing und Vertrieb. Der Fokus liegt auf der Optimierung von Sales-Prozessen – von Automatisierung über Systemintegration bis hin zu datenbasiertem Reporting. Das Team unterstützt Unternehmen dabei, digitale Tools praxisnah einzuführen und messbar wirksam zu nutzen.

**Pressekontakt:**  
Caroline Monteiro  
PR & Kommunikation  
📧 presse@taipanconsulting.de  
🌐 [www.taipanconsulting.de](https://www.taipanconsulting.de)