

Referenz 18192284

Whitepaper: more.AI-Konzept "HELIKE"

Datum	Zeichen	Ihre Referenz	Seite	Druck vom
25.08.2026	Arno Machherndl		1 / 7	25.08.2026

01 Management Summary

Worum es geht

more integriert AI in die bestehende ERP/CRM-Lösung. Nicht als neues Produkt, sondern als neue Zugangsschicht auf das, was in 40 Jahren aufgebaut wurde: ein vollständig dokumentiertes Datenmodell und eine Anwendung, die überwiegend aus Parametern und nicht aus Programmcode besteht.

Warum das für more anders ausgeht als für andere

Der Wert einer AI im Unternehmenskontext hängt davon ab, wie gut das Unternehmenswissen strukturiert vorliegt. Bei more liegt es strukturiert vor — im Data-Dictionary, in den Parametern, im Prozesshandbuch. Genau diese Basis fehlt den meisten Mitbewerbern, deren Fachlogik in Programmcode steckt. Was bisher als Eigenheit galt, wird zum Startvorteil.

Was es bringt

für Bestandskunden

- Bessere Auswertungen ohne IT-Anfrage
- weniger manuelle Recherche- und Kontrollarbeit
- höherer Automatisierungsgrad in bestehenden Prozessen

für Neukunden

- Deutlich kürzere und damit günstigere Einführung

für more selbst

- Mehr Projekte und mehr Funktionsumfang ohne proportionalen Personalaufbau

Das strategische Kernstück

Die Einführung eines ERP-Systems ist heute der teuerste, längste und risikoreichste Teil eines Projekts. HELIKE zielt darauf, diesen Teil weitgehend zu automatisieren: aus dem Anforderungskatalog und den Prozessbeschreibungen eines Kunden erstellt ein Team spezialisierter AI-Agenten die fertig parametrisierte Anwendung — geprüft und freigegeben durch Menschen. Das ist noch nicht ausdefiniert, aber es ist die Richtung, auf die alles andere einzahlt.

Was es nicht ist

Kein neues ERP-System. Kein Grund für Kunden, den Lieferanten zu wechseln. Keine AI, die eigenständig im Produktivsystem arbeitet.

Wo wir stehen

Teile sind bereits im Einsatz (Backlog-Erstellung, Coding, Belegerfassung, Contentgenerierung). Die erste Ausbaustufe ist spezifiziert. Die Automatisierung der Inbetriebnahme ist als Grundidee beschrieben und braucht die vorgelagerten Stufen als Fundament.

02 Ausgangslage

Der Markt bewegt sich schneller als die Kunden

AI verändert in den nächsten Jahren die Erwartungshaltung an Unternehmenssoftware grundlegend. Kunden werden fragen, warum sie Daten manuell suchen, prüfen und aufbereiten müssen.

Ein Systemwechsel ist für viele Kunden keine Option

Die wirtschaftliche Lage lässt bei einem Teil der Kunden weder das Budget noch die personellen Ressourcen für einen ERP-Wechsel zu. Wer seinen Kunden den AI-Wandel ohne Systemwechsel ermöglicht, hält sie — und gewinnt jene, denen ein Wechsel bei einem anderen Anbieter bevorstünde.

Für more ist das existenziell

Ein ERP-Hersteller, der den Übergang nicht schafft, verliert seine Kunden nicht sofort, sondern beim nächsten Investitionszyklus. Umgekehrt ist die Gelegenheit real: die Struktur, die AI braucht, ist bei more bereits vorhanden.

03 Der strukturelle Vorteil

Drei Eigenschaften der more-Architektur, die sonst kaum jemand mitbringt.

Das Datenmodell ist vollständig dokumentiert

Jede Tabelle, jede Spalte, jede Regel ist beschrieben — und diese Beschreibung ist integrierter Bestandteil des Produkts, nicht ein separates Handbuch, das niemand pflegt. Eine AI kann damit arbeiten. Ohne diese Beschreibung erzeugt sie Vermutungen.

Die Anwendung besteht aus Parametern, nicht aus Code

Oberfläche, Regeln, Prüfungen und Auswertungen sind Daten. Das bedeutet: wer die Parameter schreiben kann, kann die Anwendung bauen. Genau das eröffnet die Automatisierung der Einführung. Bei einem codelastigen System wäre derselbe Weg ungleich aufwendiger.

Kundenanpassungen gehen nie verloren

Standard- und Kundenparameter werden seit über 25 Jahren getrennt geführt. Diese Trennung ist die Voraussetzung dafür, dass AI-erzeugte Anpassungen updatefähig bleiben.

Hinweis

Dazu kommt ein einheitliches Prozesshandbuch, in dem Kunden ihre Abläufe dokumentieren — die zweite Wissensquelle neben dem Datenmodell.

04 Was HELIKE liefert

04.01 Für Bestandskunden — weniger Handarbeit, bessere Information

Fragen statt suchen

Auswertungen werden in normaler Sprache formuliert statt in Filterdefinitionen: "Zeige mir alle Kunden, die vor mehr als fünf Jahren einen großen Auftrag hatten und seither nur Kleinbeträge." Heute braucht das eine IT-Anfrage oder tiefe Systemkenntnis. Das ist der größte unmittelbar spürbare Effekt für Anwender.

Antworten aus dem eigenen System

Ein Assistent beantwortet Anwenderfragen zur Bedienung und zu den eigenen Prozessen — auf Basis der Systemdokumentation, des Prozesshandbuchs und der Parametrierung des jeweiligen Kunden. Das entlastet Support und Key-User.

Recherche und Datenpflege

Stammdaten zu Interessenten und Lieferanten werden automatisch recherchiert, geprüft und zur Freigabe vorgelegt — inklusive Bewertung, Quellenangabe und offener Punkte. Der Mitarbeiter entscheidet, er tippt nicht ab.

Telefonassistent

Standardisierte Rückfragen laufen automatisiert:

- Ist das Ticket gelöst
- Sind die Unterlagen angekommen
- Der Liefertermin kann vereinbart werden

Die Ergebnisse landen strukturiert am richtigen Vorgang, nicht in einer Notiz.

Textunterstützung

Korrigieren, ausformulieren, Tonfall anpassen — direkt im System, ohne Wechsel in ein anderes Werkzeug.

Datenqualität

Fehlende und unplausible Stammdaten werden aufgespürt, statt bei der nächsten Auswertung aufzufallen.

Anpassung

Anpassungen an Prozessen können schneller und durch den Kunden selbst durchgeführt werden. Durch das Risikomanagement des Kunden ist ein entsprechendes Berechtigungskonzept zu erstellen.

04.02 Für Neukunden — schnellere Einführung

Der Einführungsaufwand ist für Neukunden die höchste Hürde. Jede Verkürzung wirkt doppelt: geringere Projektkosten und früherer Nutzen. Das ist zugleich der stärkste Vertriebshebel — Angebote werden nicht nur beim Lizenzpreis verglichen, sondern beim Gesamtaufwand bis zur Produktivsetzung.

04.03 Für more — Skalierung ohne Personalaufbau

more liefert mit einem kleinen Team einen Funktionsumfang, für den konventionelle Hersteller ein Vielfaches an Personal einsetzen. Al verstärkt genau dieses Modell: in der Entwicklung, in der Dokumentation, in der Projektarbeit. Die Alternative — Wachstum durch Personalaufbau — ist weder finanzierbar noch am Arbeitsmarkt darstellbar.

05 Das Kernstück: Automatisierte Inbetriebnahme

Status

Grundidee, Richtung und Voraussetzungen sind beschrieben, der Ablauf im Detail noch nicht.

Die Idee

Der Kunde bringt, was er ohnehin hat: einen Anforderungskatalog und Beschreibungen seiner Abläufe. Daraus erzeugt ein Team spezialisierter AI-Agenten die fertig eingerichtete Anwendung. Die Arbeitsteilung entspricht der eines Projektteams, nur schneller:

- Aufnahme: Anforderungen strukturieren und ordnen
- Prozess: Abläufe ins Prozesshandbuch überführen
- Abgleich: Prüfen, was der Standard bereits kann
- Lücken: Was der Standard nicht kann, als Änderungsantrag formulieren
- Einrichtung: Das System parametrieren — Kategorien, Masken, Listen, Auswertungen
- Migration: Altdaten den neuen Strukturen zuordnen
- Test: Testfälle je Prozessschritt ableiten und durchspielen
- Prüfung: Gegenprüfung nach internen Vorgaben
- Dokumentation: Kundendokumentation und Schulungsunterlagen

Wo gearbeitet wird

Nicht im Entwicklungssystem und nicht beim Kunden, sondern in einem Klon des Auslieferungssystems — einer von more vorbereiteten, vorparametrierten Standardinstallation, die je Projekt kopiert und dann kundenspezifisch eingerichtet wird. Das ist der heutige Ablauf; die Agenten setzen darauf auf.

Der Vorteil ist mehr als organisatorisch: Ein Klon ist wegwerfbar. Geht ein Agentenlauf schief, wird er verworfen und neu gezogen. Das ist der billigste denkbare Rückfallweg und entschärft das Hauptrisiko automatisierter Systemänderungen.

Was sich für den Kunden ändert

Nicht die Beteiligung — der Kunde muss seine Anforderungen weiterhin klar formulieren und die Ergebnisse freigeben. Was sich ändert, ist die Zeit zwischen Formulierung und sichtbarem Ergebnis: statt Wochen bis zur ersten lauffähigen Einrichtung ein iterativer Ablauf mit kurzen Rückkopplungen.

Ehrliche Einschätzung

Der Nutzen steht und fällt mit der Trefferquote — dem Anteil der Vorschläge, die unverändert übernommen werden können. Liegt sie zu niedrig, ist Prüfen teurer als Selbermachen und der Ansatz trägt nicht. Das ist die Kennzahl, an der das Vorhaben in der Pilotphase zu messen ist, bevor größer investiert wird.

06 Datenhoheit als Verkaufsargument

Die AI läuft auf einem eigenen Rechner im Netzwerk des Kunden, nicht bei einem Cloud-Anbieter. Für Cloud-Kunden steht alternativ die Infrastruktur von more zur Verfügung.

Begründung

Das ist bewusst so gewählt. Die Risikoanalyse zeigt eindeutig: Das größte Risiko ist nicht, dass eine AI etwas falsch macht — das ist über Freigaben beherrschbar. Das größte Risiko ist der Abfluss von Unternehmensdaten an externe Anbieter. Wo Kundendaten im Spiel sind, arbeitet die AI lokal. Externe Modelle kommen nur dort zum Einsatz, wo keine Kundendaten berührt werden.

Vertrieb

Für einen relevanten Teil unserer Kunden — regulierte Institute, NIS-2-betroffene Unternehmen, Betriebe mit sensiblen Personendaten — ist das kein technisches Detail, sondern die Bedingung, unter der AI überhaupt möglich wird. Wir sollten es entsprechend positionieren.

07 Risiken und Kontrolle

Risiko und Maßnahme

- Datenabfluss an externe Anbieter => AI-Rechner beim Kunden; externe Modelle nur ohne Kundendatenbezug
- AI ändert Produktivdaten unkontrolliert => Kein Parameterzugriff im Produktivsystem; Änderungen laufen unter erkennbarer Kennung und sind rückführbar
- AI umgeht Berechtigungen => Jeder Zugriff im Kontext eines angemeldeten Anwenders mit dessen Rechten; Sitzungsauswahl ist immer explizit
- Fehlerhafte automatische Übernahme => Grundsatz: AI schlägt vor, der Mensch entscheidet — je Einzelaussage, nicht pauschal
- Kritische Änderungen ohne Kontrolle => Vier-Augen-Prinzip für Kritische bereiche
- Fehlerhafte Einrichtung im Projekt => Klon verwerfen und neu ziehen bzw durch Menschen manuell anpassen wenn möglich und weniger aufwand
- Rechtliche Anforderungen => Dokumentierte menschliche Letztentscheidung (DSGVO Art. 22); Einstufung und Transparenzpflichten nach AI Act sind zu klären

Vor jeder schreibenden AI-Freigabe zu klären

- Der Prüf-Agent, der Ergebnisse gegen unsere internen Vorgaben kontrolliert, muss produktiv sein
- Es muss belegt sein, dass ein AI-Werkzeug das Vier-Augen-Prinzip technisch nicht umgehen kann

Solange diese beiden Punkte offen sind, ist die günstige Risikoeinschätzung im Entwicklungsbereich nicht belastbar. Das ist kein Grund zu bremsen, aber ein Grund, die Reihenfolge einzuhalten.

08 Stufenplan

Stufe 1 (spezifiziert, Umsetzung läuft)

- Infrastruktur beim Kunden
- Automatisierte Recherche mit Freigabe

Stufe (Grundidee, Spezifizierung läuft)

- MCP Prototyp für Aktivitäten, Prozesshandbuch, Tabellen Dokumentation
- Berechtigungskonzept für MCP

Stufe 3 (Grundidee)

- RAG für Dokumentation
- MCP für Parameter

Stufe 4 (Grundidee)

- Automatisierte Inbetriebnahme durch Agententeam
- Dashboards auf Zuruf
- Auswertungen in natürlicher Sprache

Stufe 6 (Ausblick)

- Ablösung der Datenbankabhängigkeit als Folgeprojekt

Abhängigkeiten

Die Stufen bauen aufeinander auf. Stufe 4 ohne die Stufen 1 bis 3 ist nicht möglich — die Automatisierung der Einführung setzt voraus, dass eine AI das System überhaupt kontrolliert lesen und schreiben kann.

Termine

Bewusst nicht terminisiert. Belastbare Termine ergeben sich erst nach Abschluss von Stufe 2 und der ersten Trefferquotenmessung.

09 Was es braucht

Investition

Zu beziffern:

- AI-Rechner je Kunde beziehungsweise zentrale Infrastruktur
- Entwicklungsaufwand je Stufe
- Laufende Modell- und Betriebskosten

Inhaltliche Vorarbeit — der unterschätzte Teil

Die Systemdokumentation beschreibt heute, was ein Feld bedeutet. Für die Automatisierung der Einrichtung braucht es zusätzlich, wie man damit baut: aufbereitete Musterlösungen, die zeigen, wie ein bestimmter Prozess korrekt abgebildet wird. Diese Aufbereitung ist Handarbeit von Menschen mit Systemerfahrung und lässt sich nicht wegautomatisieren. Sie ist der eigentliche Engpass des Vorhabens.

Ebenso gilt: Die Qualität einer automatisierten Einrichtung ist nach oben durch die Qualität unserer Auslieferungsparametrierung begrenzt. Der Agent ergänzt Kundenspezifisches — er repariert keinen schwachen Standard.

Organisation

- Zuständigkeit für Freigaben und Vier-Augen-Prüfung
- Abstimmung mit der internen AI-Richtlinie für die Entwicklung
- Aktualisierung der Sicherungs- und Wiederherstellungsprozesse

10 Erfolgsmessung

Kennzahlen

- Trefferquote der AI-Vorschläge => entscheidet, ob der Ansatz wirtschaftlich trägt
- Dauer von Projektstart bis Produktivsetzung => der eigentliche Verkaufsvorteil
- Projektaufwand in Stunden je Modul => Marge und Kapazität
- Anteil im Standard abbildbarer Anforderungen => Qualität unserer Auslieferung
- Fehlerquote nach Produktivsetzung => Automatisierung darf Qualität nicht kosten
- Support-Anfragen zu Bedienung und Auswertungen => Wirkung der Assistenzfunktionen

Empfehlung

Die Trefferquote früh und an einem realen Projekt messen, nicht an einem konstruierten Beispiel.

11 Entscheidungsbedarf

- Investitionsrahmen für die Stufen 1 bis 3 freigeben
- Pilotkunden für die automatisierte Inbetriebnahme auswählen — idealerweise ein überschaubares Neuprojekt mit kooperativem Kunden
- Verantwortung für Freigabeprozess und Vier-Augen-Prinzip festlegen
- Positionierung entscheiden: ab wann AI-Funktionen aktiv vermarktet werden. Zu früh schafft Erwartungen, zu spät verschenkt den Vorsprung
- Preismodell klären: Was ist im Wartungsvertrag enthalten, was wird separat verrechnet, wie werden AI-Betriebskosten weiterverrechnet
- Vorarbeit priorisieren: Aufbereitung der Musterlösungen und des Konstruktionswissens ist der Engpass und braucht früh personelle Zuordnung

12 Was wir bewusst nicht tun

- Kein neues System. Evolution statt Revolution — die bestehende Lösung wird erweitert, nicht ersetzt
- Keine autonome AI im Produktivsystem. Entschieden wird von Menschen, dokumentiert und nachvollziehbar
- Keine Auslagerung von Kundendaten, wo es sich vermeiden lässt
- Keine App-Landschaft. Der Grundsatz, die Zahl der Systeme und Schnittstellen beim Kunden gering zu halten, gilt für AI-Funktionen genauso. Zusätzliche AI-Werkzeuge neben dem ERP erzeugen genau die Komplexität, die wir unseren Kunden ersparen wollen