

Von Tool-Spielerei zu echten Workflows.

Ein 10-Minuten-Deep-Dive in
KI-Automatisierung aus der Praxis.

Philipp Tikowsky

UBIT Wien · Arbeitskreis
Unternehmensgründung

22.04.2026 ·
WKW Saal 08

WER BIN ICH?



Philipp Tikowsky

- **ISO-zertifizierter KI-Manager**
Beratung KI, Medien & Automation
- **50+ Unternehmer im Umgang mit KI geschult oder Automationen umgesetzt**
- **Podcast-Gast und Speaker zum Thema KI**
- **KI-Experte & Geschäftsführer**
SMAC FlexCo, Lernplattform Marketing

DIE ARCHITEKTUR

Ein Denkmodell für Automatisierung

01. TRIGGER

Der Auslöser

Telegram-Nachricht
E-Mail-Eingang
Datei-Upload
Zeitplan · Webhook

02. KI

Die Verarbeitung

Claude · GPT · OpenAI
klassifizieren
extrahieren
formulieren

03. AKTION

Das Zielsystem

Google Drive · Sheets
CRM · Mail · Kalender
Instagram · BMD
Slack · Teams

n8n als Orchestrierungs-Layer

Verbindet diese Bausteine. Self-hostbar, DSGVO-freundlich, offener Standard. Alternativen: Zapier (simpler, teurer), Make (mittig). Für Berater:innen mit Kund:innendaten ist Self-Hosting ein Argument.

Randnotiz: Claude Code + n8n

Ich baue diese Workflows mittlerweile mit Claude Code, das mir fertige n8n-Flows als JSON erstellt. Baugeschwindigkeit ca. 5–10× höher als manuelles Zusammenklicken.

CASE 1: BUCHHALTUNG

01. TRIGGER

Foto oder PDF an Telegram

Rechnung nehmen, Foto machen, an eigenen Bot senden. Fertig. Dauer: 5 Sekunden.

02. KI

Auslesen & benennen

KI extrahiert Datum, Lieferant und Betrag aus Bild/PDF — formt daraus einen sauberen Dateinamen.

03. Logik

Aus dem Datum wird der korrekte Zielordner abgeleitet. Fehlt ein Datum → Fallback auf aktuellen Monat.

04. Aktion

Ablage in Google Drive

Beleg landet im richtigen Monatsordner, korrekt benannt. Monatsende: ein Ordner an die Buchhaltung.

Volumen

15–20 Belege / Monat

Wirklicher Nutzen

3-5 Stunden, Keine verlorenen Belege, kein Monatsende-Chaos

CASE 2: CONTENT PIPELINE

01. TRIGGER

Reel-Link an
Telegram-Bot

Ein Reel inspiriert mich —
senden an den Bot. Der
Link landet automatisch
in Google Sheets.

02. KI

Reel zerlegen &
bewerten

Apify zieht die Inhalte,
OpenAI macht
Zusammenfassung,
Format-Einschätzung
(Reel/Karussell) und ein
Manuskript.

03. Logik

Claude-Projekt
veredelt

Mein Claude-Projekt
kennt meine Sprache,
mein CD, meine
Zielgruppe — und
liefert fertige
Slide-Entwürfe.

04. Aktion

Canva &
Veröffentlichung

Vorlage wird in Canva
nachgebessert. Kein
Publish auf Knopfdruck
— der Mensch bleibt
Gatekeeper.

Was ich bewusst nicht automatisiere

Das Veröffentlichen selbst. Kein Auto-
Posting, keine Bulk-Scheduler-Magie.
Jeder Post durchläuft meine manuelle
Qualitätskontrolle. KI beschleunigt die
Produktion, nicht die Entscheidung.

Wirklicher Nutzen

Höhere Motivation,
Karussells schneller fertig

Ehrlich gesagt

Meine Markenstimme final
treffen — das bleibt manuell

CASE 3: OUTBOUND-KAMPAGNE

01. TRIGGER

CRM liefert den 10-Monats-Kontakt

Optiker-CRM (Visual.Opt) exportiert Kunden, deren Brillenkauf genau 10 Monate zurückliegt, in Google Sheets — mit Name, Nummer, Kaufdatum.

02. Logik

n8n validiert & übergibt

Telefonnummer-Format geprüft (E.164), Opt-in-Check, Variablen an den Voice-Assistenten übergeben — alles automatisiert.

03. KI

Voice-Assistent führt das Gespräch

Fonio.ai ruft über SIP-Trunk mit Optiker-Caller-ID an. Fragt Zufriedenheit ab, platziert Zweitbrillen-Angebot oder Service.

04. Aktion

Termin live gebucht

Bei Interesse: freie Slots aus Google Calendar anbieten, buchen, Bestätigung per Mail. Fünf Variablen (Zufriedenheit, Interesse ...) zurück in Sheets.

Transparenz & Rechtsrahmen

Der Assistent stellt sich zu Beginn als „digitaler Assistent“ vor — keine Täuschung. Angerufen werden nur Bestandskunden mit Opt-in aus der Geschäftsbeziehung. Rückrufe landen auf der Optiker-Telefonanlage, nicht beim KI-Dienst.

Volumen

30–60 Anrufe pro Monat

Geschäftsmodell-Hebel

Zweitbrillen-Angebot (25 % auf Gläser) & kostenloser Service

BEOBACHTUNGEN

Ein Denkmodell für Automatisierung

Der Engpass ist nie die KI.

Der Engpass ist ein sauber definierter Prozess. Wenn der Prozess auf dem Papier nicht steht, hilft auch keine KI.

Automatisierung rechnet sich ab 3–5 Wiederholungen pro Woche.

Ein Workflow für eine Sache, die zweimal im Jahr passiert, ist teurer als manuell.

LEITFADEN

Wie ihr Automatisierung angeht — in 5 Schritten

Prozess zuerst, KI zuletzt

Den Prozess auf Papier bringen: Auslöser, Schritte, Ergebnis. Wenn das nicht steht, hilft keine KI — sie macht das Chaos nur schneller.

Wiederholungsrechnung machen

Wie oft passiert das pro Woche? Unter 2x → Finger weg, manuell ist billiger. Ab 5x pro Woche → dann lohnt sich das Investment.

Klein anfangen, Schritt für Schritt

Nicht den ganzen Prozess auf einmal automatisieren. Erst den einfachsten Teilschritt funktionsfähig machen, dann nach und nach erweitern.

Human-in-the- Loop definieren

An welcher Stelle bleibt der Mensch Entscheider? Was darf die KI autonom, was braucht Freigabe? Diese Grenze muss klar sein — sonst entstehen Risiken.

Vorher und nachher messen

Zeit, Fehlerquote, Conversion — egal welche Kennzahl, Hauptsache sie wird gemessen. Ohne Messung weißt du nicht, ob sich die Automatisierung rechnet.