

GARION

Organizational AI Readiness Intelligence

KI-Reife. Gesteuert. Belegt.

Whitepaper

Berater & EU-KI-Verordnung

Vom Gespräch zum belastbaren Mandat: Wie Berater, Coaches und Consultants mit GARION ein skalierbares Angebot rund um KI-Readiness aufbauen.

GARION Consultant Edition · Lokale macOS- und Windows-Anwendung · Deutsch & Englisch
Stand: Juni 2026 · prega-design · predrag.gasic@prega-design.de

Inhalt

1. Management Summary
 2. Der Markt — warum jetzt ein Beratungsfenster offen steht
 3. Das Problem, das GARION für Berater löst
 4. Was GARION ist
 5. Die Methodik — Ihr fachliches Rückgrat im Pitch
 6. Die Consultant Edition
 7. Ihr Geschäftsmodell — die Honorar-Treppe
 8. Was Sie konkret abliefern
 9. Vertrauen, Abgrenzung und Datenschutz
 10. Einwandbehandlung
 11. Nächste Schritte
- Rechtlicher Hinweis & Quellen

Hinweis zur Benennung: „EU-KI-Verordnung“ ist die deutsche Bezeichnung für den EU AI Act (Verordnung (EU) 2024/1689). Beide Begriffe meinen dasselbe Gesetz.

1. Management Summary

Die EU-KI-Verordnung ist 2026 keine Zukunftsfrage mehr, sondern operative Realität.

Die Pflicht zur KI-Kompetenz (AI Literacy) nach Artikel 4 gilt bereits seit dem 2. Februar 2025; ab dem 2. August 2026 erhalten die nationalen Marktüberwachungsbehörden die formalen Befugnisse, sie durchzusetzen. Für jede Organisation, die KI einsetzt oder bereitstellt, entsteht damit ein konkreter, nachweispflichtiger Handlungsbedarf — und für Sie als Berater ein präzise getakteter Markt.

Das eigentliche Problem Ihrer Kunden ist selten der Wille, sondern der Nachweis: Wer kann heute belegen, dass die richtigen Rollen die richtige KI-Kompetenz besitzen, dass Risiken dokumentiert sind und dass eine Geschäftsführung das vor einem Prüfer vertreten kann? Genau hier setzt GARION an — und genau hier liegt Ihr Honorar.

Dieses Whitepaper richtet sich an Berater, Coaches und Consultants. Es zeigt den Marktmechanismus, die Methodik hinter GARION und vor allem das Geschäftsmodell, mit dem Sie daraus ein tragfähiges Angebot machen.

Die drei Fragen, die ein Mandat entscheiden

Geschäftsführungen wollen kein 80-seitiges Gutachten, sondern eine klare Antwort auf drei Fragen: Wo stehen wir — in einer Zahl? Wo ist unser größtes Risiko? Was ist der nächste Schritt — und was bringt er? Wer diese im Erstgespräch überzeugend beantwortet, gewinnt das Mandat.

2. Der Markt — warum jetzt ein Beratungsfenster offen steht

2.1 Die Pflicht ist bereits aktiv

Artikel 4 der EU-KI-Verordnung verpflichtet Anbieter und Betreiber von KI-Systemen, „nach besten Kräften“ für ein ausreichendes Maß an KI-Kompetenz bei ihrem Personal und allen Personen zu sorgen, die in ihrem Auftrag mit KI-Systemen umgehen. Anders als die Hochrisiko-Anforderungen gilt diese Pflicht für praktisch jedes Unternehmen, das KI nutzt — nicht nur für die Anhang-III-Fälle.

Hinweis: Im Zuge des „Digital Omnibus“ wird die Formulierung von Artikel 4 voraussichtlich abgemildert — von „sicherstellen“ hin zu „die Entwicklung von KI-Kompetenz unterstützen“. Für Betreiber von Hochrisiko-Systemen bleibt die Schulungspflicht zur menschlichen Aufsicht bestehen. Die Botschaft an Kunden ändert sich dadurch nicht: Wer Kompetenz und Dokumentation nicht belegen kann, trägt ein vermeidbares Risiko.

2.2 Die Zeitachse, die ein Kunde hören muss

Datum	Was geschieht
2. Februar 2025	KI-Kompetenzpflicht (Art. 4) und Verbote für inakzeptable Praktiken gelten.
2. August 2026	Marktüberwachungsbehörden erhalten die formalen Durchsetzungsbefugnisse.
ab 2027	Weitere Hochrisiko-Pflichten greifen; der „Digital Omnibus“ kann Fristen anpassen.

Regulatorische Stichtage erzeugen Beratungsnachfrage — aber nur, wenn das Angebot konkret, schnell und vorzeigbar ist. Wer mit einem konkreten, vorzeigbaren Instrument erscheint statt mit einem 90-Tage-Audit, gewinnt die Mandate. Die anderen erklären noch das Problem, während Sie bereits die Lösung liefern.

3. Das Problem, das GARION für Berater löst

Die meisten Berater im KI- und Governance-Umfeld stoßen auf dieselben vier Engpässe — sie begrenzen Wachstum und Marge:

- **Lange Anlaufzeit.** Datensammlung und Aufbereitung pro Kunde dauern Wochen — das deckelt die Zahl der Mandate.
- **Qualität hängt an der Person.** Ergebnisse schwanken mit Tagesform und Seniorität; das erschwert Skalierung.
- **Kein vorzeigbares Ergebnis.** Ohne board-taugliches Artefakt bleibt der erste Termin folgenlos.
- **Kein wiederkehrender Umsatz.** Projektspitzen statt planbarer Erlöse.

GARION löst alle vier auf einmal: Ergebnis in der ersten Sitzung, deterministische und damit gleichbleibende Qualität, ein Premium-Report zum Mitgeben und ein Modell für quartalsweise Neubewertung.

4. Was GARION ist

GARION ist eine lokale macOS- und Windows-Anwendung, die verstreute Fakten über Menschen, Rollen und Nachweise einer Organisation in ein einziges, erklärbares und audit-fähiges Bild der KI-Bereitschaft verwandelt — und der Führung sagt, was als Nächstes zu tun ist. Vier Begriffe genügen, um das Modell zu verstehen:

Begriff	Bedeutung
Organisation	Die bewertete Einheit (eine pro Datenbank).
Rolle	Eine Funktion mit KI-Nutzungsgrad, KI-Risikograd und erforderlichem Kompetenzniveau.
Nachweis	Ein Beleg für Bereitschaft: eine Schulung, eine Zertifizierung, eine Richtlinienannahme.
Readiness	Das berechnete Urteil: wie gut Nachweise die Rollen abdecken, gewichtet nach Risiko.

4.1 Vier Eigenschaften, die im Verkaufsgespräch zählen

- **Lokal & vertraulich.** Keine Cloud, kein Server. Alle Daten liegen in einer lokalen Datei.
- **Deterministisch.** Gleiche Eingaben ergeben immer dieselbe Zahl. Die KI „erfindet“ den Score nie — sie formuliert nur die Erklärung.
- **Audit-fähig.** Jede Kennzahl ist auf den Nachweis zurückführbar; jede Änderung und jeder KI-Aufruf wird protokolliert.

- **Zweisprachig.** Oberfläche, Reports und KI-Texte in Deutsch und Englisch — nativ erzeugt, nicht übersetzt.

5. Die Methodik — Ihr fachliches Rückgrat im Pitch

GARION folgt einer klaren Doktrin: Readiness → Risiken → Lücken → Empfehlungen → Details. Das ist zugleich die Dramaturgie, mit der Sie ein Erstgespräch führen.

5.1 Der Readiness-Score

Ein einzelner Wert von 0-100 mit benanntem Band, dazu eine Konfidenz und ein Trend gegenüber der letzten Messung. Hochrisiko-Rollen ohne Kompetenznachweis senken den Score rund dreimal stärker als geringe Risiken — das spiegelt den risikobasierten Geist der EU-KI-Verordnung wider, ohne Compliance zu behaupten.

Score	Band	Bedeutung
0-39	Gefährdet	Dringender Handlungsbedarf.
40-59	Im Aufbau	Grundlagen vorhanden, Lücken offen.
60-79	In Entwicklung	Solide, gezielt zu schärfen.
80-100	Bereit	Belastbar dokumentiert.

5.2 Lücken und Empfehlungen

Eine deterministische Regel-Engine erzeugt eine priorisierte Liste von Lücken — etwa „Hochrisiko-Rolle unterhalb des erforderlichen Kompetenzniveaus“ — jeweils mit einer konkreten, vorformulierten Handlungsempfehlung und einer geschätzten Score-Steigerung. Aus der Diagnose wird sofort ein Maßnahmenplan, den Sie als Berater verkaufen und begleiten.

5.3 Der EU-KI-Verordnung-Readiness-Check

GARION enthält einen rein deterministischen Readiness-Check über zehn Bereiche (u. a. KI-Kompetenz dokumentiert, rollenbasierte KI-Nutzung, erforderliche Nachweise zugeordnet, Richtlinienannahme, Verantwortung/Owner, Risikostufe, identifizierte Lücken, empfohlene Maßnahmen, Audit-Trail, nicht-rechtlicher Hinweis). Er liefert je Bereich einen Status — Stark · Teilweise · Schwach · Nicht genügend Daten.

Diese saubere Abgrenzung ist Ihr Schutz und Ihr Verkaufsargument zugleich: Sie liefern ein belastbares Readiness-Signal, ohne ein Compliance-Versprechen abzugeben, das Sie nicht halten können.

6. Die Consultant Edition

GARION gibt es in zwei Editionen mit identischem Kern. Die Business Edition bewertet eine einzelne Organisation. Die Consultant Edition legt einen Mandanten-Arbeitsbereich um denselben Kern — für Berater, die viele Kunden betreuen.

Entscheidend: Die Consultant Edition ist eine Hülle, keine Neuarchitektur. Jeder Mandant ist physisch isoliert — eigene Datenbank, eigene Dateien, keine mandantenübergreifenden Zugriffe. Das ist exakt die Vertraulichkeit, die Ihre Kunden verlangen, und es ist als portables Paket übergebbar, wenn ein Mandat endet.

7. Ihr Geschäftsmodell — die Honorar-Treppe

GARION ist kein Kostenfaktor, sondern ein Umsatzmotor. Es ermöglicht eine produktisierte Leistungstreppe — vom niedrighschwelligem Einstieg bis zum wiederkehrenden Honorar.

Stufe	Leistung	Erlösmodell
Readiness-Check	Festpreis-Erstbewertung mit Executive One-Pager.	Einmalig, niedrighschwellig.
Maßnahmen-Mandat	Schließen der priorisierten Lücken (Schulung, Owner, Richtlinien).	Projekt, gut abgrenzbar.
Quartals-Retainer	Quartalsweise Neubewertung; Trend und aktueller Nachweis.	Wiederkehrend, planbar.

7.1 Warum die Marge steigt

- **Mehr Mandate pro Berater.** Die Anlaufzeit pro Kunde sinkt von Wochen auf Minuten.
- **Gleichbleibende Qualität.** Die deterministische Methodik entkoppelt Qualität von Seniorität: junior delivery, senior pricing.
- **White-Label-Wirkung.** Premium-Reports heben Ihre wahrgenommene Wertigkeit und rechtfertigen Ihr Honorar.
- **Planbarer Umsatz.** Retainer auf Basis quartalsweiser Neubewertung schaffen wiederkehrende Erlöse statt Projektspitzen.

Empfohlenes Kernangebot (Berater): GARION Professional — App + 1 Tag Consulting, 3.900 € netto. Einstieg ab 1.900 €; Premium- und Partner-Pakete mit Positionierung, Sales-Story und Support bis 9.800 €. Alle Preise netto zzgl. USt., Stand 2026.

8. Was Sie konkret abliefern

GARION erzeugt eine Palette deterministisch zusammengesetzter, audit-fähiger Ergebnisse — jeweils mit Provenienz- und Disclaimer-Block:

- **Executive One-Pager** — ein einseitiges, board-taugliches PDF mit Score, Konfidenz, Top-3-Risiken/Lücken/Maßnahmen und EU-KI-Verordnung-Readiness-Status.
- **AI-Readiness-Report** — die vollständige, erklärbare Scorecard.
- **Audit-Readiness-Report** — „Könnten wir jetzt einen verteidigbaren Report exportieren?“ mit blockierenden Punkten und Ein-Klick-Korrekturen.
- **Rollen-Reports** — detailliert je Funktion (z. B. Marketing, Vertrieb, HR, Geschäftsführung).
- **Export-Formate** — PDF für die Führung, XLSX-Matrizen für die Detailarbeit, CSV/Markdown zur Weiterverarbeitung; .garion-Backup für Übergabe.

Jeder Report ist auf Deutsch oder Englisch — und funktioniert vollständig auch mit abgeschalteter KI (deterministische Textbausteine statt KI-Erzählung).

9. Vertrauen, Abgrenzung und Datenschutz

Gerade im regulatorischen Umfeld ist Glaubwürdigkeit alles. GARION ist so gebaut, dass Sie nie mehr versprechen, als Sie halten können:

- **Keine Rechtsberatung, keine Zertifizierung.** Jeder Report stellt klar, dass GARION eine beratende Readiness-Einschätzung liefert und keine Konformität bescheinigt.
- **Mensch bestätigt, Maschine rechnet.** Scores sind deterministisch; KI ist additiv und abschaltbar. Die finale Interpretation bestätigt ein Mensch — Sie.
- **Lokal & isoliert.** Keine Cloud, je Mandant eine eigene Datenbank. Import läuft vollständig lokal.
- **Vollständige Nachvollziehbarkeit.** Append-only-Audit-Log für jede relevante Änderung und jeden KI-Aufruf.

10. Einwandbehandlung

Einwand	Antwort
„Ist das rechtliche Compliance?“	Nein — und das ist der Punkt. GARION liefert ein beratendes Readiness-Signal und den Nachweis-Pfad dahinter. Die Trennung vom Compliance-Versprechen schützt Sie und den Mandanten.
„Erfindet die KI den Score?“	Nie. Alle Kernwerte sind deterministisch; die KI formuliert nur die Erklärung und ist abschaltbar.
„Wohin gehen unsere Daten?“	Nirgendwohin. Lokal-first, eine Datenbankdatei auf dem Rechner, keine Cloud, kein Konto.
„Wir haben keine Zeit.“	Brauchen Sie nicht. Eine aussagekräftige Erstbewertung dauert unter 20 Minuten.
„Was, wenn sich die Regel ändert?“	Die Pflicht, Kompetenz und Dokumentation zu belegen, bleibt. GARION baut genau diesen Nachweis auf und zeigt einen Trend.

11. Nächste Schritte

1. **Pilotmandat wählen.** Eine überschaubare Organisation, die KI bereits einsetzt — ideal für ein erstes Assessment in unter 20 Minuten.
2. **Erstgespräch als Readiness-Check führen.** Score, größtes Risiko, nächster Schritt — live, mit Executive One-Pager als Abschluss.
3. **Honorar-Treppe anbieten.** Vom Festpreis-Check zum Quartals-Retainer.
4. **Mandantenstamm aufbauen.** Jeder Mandant in einem eigenen, isolierten Arbeitsbereich — skalierbar ohne Vermischung.

Warum jetzt der richtige Zeitpunkt ist

Der Stichtag 2. August 2026 rückt näher. Organisationen, die heute keinen Nachweis führen, suchen jetzt Begleitung. Wer früh ein produktisiertes Readiness-Angebot etabliert, gewinnt die Mandate — und baut den Mandantenstamm auf, der bei den Folgefristen 2027 erneut Bedarf hat.

Kontakt: predrag.gasic@prega-design.de · prega-design

Rechtlicher Hinweis & Quellen

GARION liefert eine beratende Einschätzung der organisatorischen KI-Bereitschaft. Es handelt sich nicht um eine Rechtsberatung und nicht um eine Zertifizierung der Konformität mit der EU-KI-Verordnung (EU AI Act) oder einer anderen Regulierung. Der Readiness-Check bewertet die Qualität von Nachweisen und Dokumentation, nicht die rechtliche Konformität. Alle Score-Werte sind deterministisch; KI-generierte Texte sind als beratend gekennzeichnet und ersetzen keine fachliche oder juristische Prüfung. Die finale Interpretation ist durch einen Menschen zu bestätigen. Angaben geben den Stand von Juni 2026 wieder und können sich durch laufende Gesetzgebungsprozesse (u. a. „Digital Omnibus“) ändern.

- EU-KI-Verordnung — Artikel 4 (KI-Kompetenz): <https://artificialintelligenceact.eu/article/4/>
- AI Act Service Desk (Europäische Kommission) — Artikel 4: <https://ai-act-service-desk.ec.europa.eu/en/ai-act/article-4>
- Europäische Kommission — AI Literacy, Fragen & Antworten: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/faqs/ai-literacy-questions-answers>
- Gibson Dunn — EU AI Act Omnibus Agreement: <https://www.gibsondunn.com/eu-ai-act-omnibus-agreement-postponed-high-risk-deadlines-and-other-key-changes/>

ERGÄNZUNG · STAND JUNI 2026

Neu in GARION: NIS2-Governance-Sichtbarkeit und kontrollierter Datenimport

GARION bleibt, was es ist: ein System für Organizational AI Readiness Intelligence. Seit der Erstausgabe dieses Whitepapers ist die Plattform um zwei Bereiche gewachsen, die hier sachlich beschrieben werden: ein NIS2-Governance-Modul für die Sichtbarkeit von Cyber-Risiken und ein kontrollierter Import bestehender Organisationsdaten. Beschrieben wird ausschließlich, was implementiert ist — keine Roadmap, keine Versprechen.

NIS2-Governance-Sichtbarkeit

Vorstände und Sicherheitsverantwortliche brauchen eine Antwort auf die Frage „Was ist jetzt wichtig?“ — in Sekunden, nicht nach Wochen der Tabellen-Konsolidierung. Das NIS2-Modul verbindet Cyber-Risiko-Daten zu einer lesbaren Governance-Kette:

Risiko → Behandlung → Nachweis → Frist → Executive-Überblick

- Risiko-Register: strukturierte Cyber-Risiken mit Titel, Auswirkung, Eintrittswahrscheinlichkeit, Verantwortlichem und Lebenszyklus-Status — lokal im eigenen Workspace.
- Behandlungen: jedes Risiko verknüpft mit einer oder mehreren Maßnahmen samt Verantwortlichem, Status und nachvollziehbarer Entscheidung.
- Nachweis-Verknüpfung: Behandlungen binden an reale Nachweis-Einträge (primär, erforderlich, unterstützend) — Beleg und Handlung gehören zusammen.
- Fristen-Governance: Behandlungen tragen Frist-Fenster mit eindeutigen Zuständen — ausstehend, gefährdet, eingehalten, überschritten — deterministisch in UTC ausgewertet. Eine eingehaltene oder überschrittene Frist ist ein Fakt, kein Interpretationsspielraum.
- Executive-Überblick: eine Governance-Zusammenfassung mit reinen Zählständen — Risiken, offene Risiken, Behandlungen, Nachweise, Frist-Zustände. Orientierung in unter zehn Sekunden, zweisprachig (DE/EN).

Bewusste Abgrenzung — sie ist Absicht, nicht Lücke: Das NIS2-Modul erzeugt keine Scores, keine Diagramme und keine KI-Interpretation. Es ist keine Rechtsberatung, keine NIS2-Zertifizierung und kein Incident-Management. GARION zeigt, wo Sie stehen — wie Sie handeln, entscheiden Sie.

Kontrollierter Datenimport

Niemand möchte eine Organisation von Hand abtippen. GARION importiert bestehende Daten per CSV — Rollen, Nachweise, Abteilungen, Workforce-Identitäten, Rollen-Zuordnungen und Trainingsnachweise — über eine einzige, kontrollierte Pipeline:

- Vorschau vor dem Schreiben: Jede Datei wird geprüft und vollständig angezeigt, bevor irgendetwas gespeichert wird. Erst die ausdrückliche Freigabe schreibt Daten — keine stillen Schreibvorgänge, kein automatischer Import.
- Deterministische Validierung: fehlende Pflichtfelder, Duplikate, unbekannte Verweise und ungültige Statuswerte blockieren die Übernahme, bis sie behoben sind. Der Freigabe-Knopf ist bei blockierenden Fehlern technisch deaktiviert.
- Pseudonym per Architektur: Workforce-Daten werden ohne Klarnamen importiert — nur opake Kennungen. Verbotene Spalten wie Vorname, Geburtsdatum oder Gehalt führen zur

Ablehnung der gesamten Datei, bevor etwas gespeichert wird. Datenminimierung ist hier Schema, nicht Richtlinie.

- Audit und Aufbewahrung: jeder Import wird mit Bediener, Datei, Zählständen und Ergebnis unveränderlich protokolliert; Zwischendaten werden nach erfolgreicher Übernahme gelöscht und verfallen spätestens nach sieben Tagen.
- Demo und Produktiv sauber getrennt: Beim ersten Start wählt die Organisation ausdrücklich zwischen Demo-Workspace (Beispieldaten „Aurora Industries“) und produktivem Workspace — produktive Workspaces starten leer, ohne Demo-Daten und ohne Aufräumarbeit.

Was das für Ihr Mandat bedeutet

Für Berater erweitert sich das Gesprächsfeld: Neben KI-Readiness nach der EU-KI-Verordnung können Sie Cyber-Risiko-Governance im Sinne von NIS2 sichtbar machen — mit derselben ruhigen, belegbaren Methodik. Der Datenimport senkt die Einstiegshürde beim Kunden erheblich: Bestandsdaten aus HR-, LMS- oder Compliance-Exporten fließen kontrolliert in den Workspace, statt in Workshops abgetippt zu werden. Der Demo-Workspace bleibt Ihr Pitch-Werkzeug; Kundendaten leben getrennt davon in produktiven Workspaces der Consultant Edition.

Alle genannten Funktionen sind lokal, lizenzgeschützt und zweisprachig (Deutsch/Englisch). Vollständige Leistungs- und Abgrenzungsübersichten stellen wir auf Anfrage bereit. Kontakt: office@garion-ai.de