



# Cisco KI Channel Guide 2025

---



# Inhalt

---

03	KI-Chancen für Partner in Deutschland
04	1. Marktüberblick, Studien und Einordnung
04	1.1 Globaler Blick: Partner wollen KI
06	1.2 Deutsche KI-Landschaft: nur bedingt „AI Ready“
06	1.3 Regulatorische Rahmenbedingungen
07	1.4 Neue Spielregeln bei der Security
07	2. Von der Theorie in die Praxis: Status der Cisco-Partner in Deutschland
07	2.1 Hohe Bedeutung von KI
09	2.2 Die wichtigsten Umsatztreiber
10	2.3 Großer Schulungsbedarf
11	2.4 Empfehlungen für Partner
12	3. Best Practices und Inspiration
12	3.1 Mögliche Einsatzszenarien
13	3.2 Einfacher Zugang zu generativer KI in der Bundesverwaltung: KIPITZ – das KI-Portal des Bundes
15	3.3 KI-fähige Infrastruktur für den deutschen Mittelstand
16	4. Lösungen und Handlungsempfehlungen
16	4.1 Die Rolle der Partner bei der KI-Reise
17	4.2 Das Cisco-Portfolio für KI
20	5. Jetzt die KI-Chancen im Channel nutzen – das Cisco-Team empfiehlt

# KI-Chancen für Partner in Deutschland

---

Die ganze Welt spricht von KI. Doch aller Anfang fällt schwer – auch 3 Jahre nach dem Start von ChatGPT. Viele Unternehmen befinden sich noch immer am Beginn ihrer KI-Reise. Nach einigen Pilotversuchen fehlt ihnen oft vor allem eines: ein verlässlicher IT-Partner. Hier kann und muss der deutsche Channel eine noch stärkere Rolle spielen. Ob KMU oder DAX-Unternehmen, kleines Amt oder große Behörde: Sie alle brauchen in diesen Zeiten zusätzliche Orientierung, Expertise und Fachkräfte für ihre KI-Transformation.

Denn die praktische Umsetzung von KI-Projekten beginnt erst: Im Durchschnitt bewerten deutsche Channel-Führungskräfte die KI-Fähigkeiten ihres Unternehmens lediglich mit der Schulnote 3. Das zeigt, wie groß der Handlungsbedarf ist – und wie wichtig die Rolle von Partnern bei der Weiterentwicklung bleibt.

Die Perspektiven sind klar: Für 2027 erwarten Cisco-Partner einen deutlichen Schritt nach vorn. Rund zwei Drittel gehen davon aus, dass sie bis dahin mehr als 20 Prozent ihres Umsatzes mit KI erzielen. Doch wie nimmt der deutsche Channel diese Möglichkeiten wahr? Wie gut können sie die neuen Chancen nutzen? Was sind die Best Practices und was die größten Hindernisse? Kurzum: Wie gut sind die Partner in Deutschland auf diese Jahrhundert-Aufgabe vorbereitet?

Fest steht: Vieles ist auch heute noch im Fluss. Daher hat es sich der vorliegende Cisco KI Channel Guide zur Aufgabe gemacht, die KI-Partner-Landschaft in Deutschland zu vermessen und die Partner mit Vergleichen, Check-Listen und Beispielen zu unterstützen.

Ich freue mich sehr, wenn Cisco mit dem „KI Channel Guide“ etwas helfen kann. Auch die Partner müssen diese KI-Reise nicht alleine antreten.

Detlev Kühne,

Managing Director  
für die Partnerorganisation  
bei Cisco Deutschland

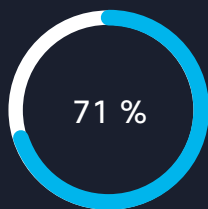


# 1. Marktüberblick, Studien und Einordnung

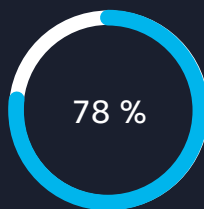
## 1.1 Globaler Blick: Partner wollen KI

Künstliche Intelligenz ist für den IT-Channel längst kein Zukunftsthema mehr – sie prägt bereits heute die Wertschöpfung und eröffnet Partnern neue Geschäftsfelder. Darum hat Cisco bereits auf globaler Ebene das Thema untersucht. Die zweite Auflage der Cisco-Studie „**Partner AI Survey 2025 – From Readiness to Realisation**“ zeigt: Nicht mehr das „Ob“, sondern das „Wie schnell“ der KI-Wertschöpfung steht im Fokus. Die Studie zeigt, dass die Bedeutung von Agentic und Edge AI zunimmt. Partner sehen die größten Chancen in Cloud-basierten Services, KI-fähiger Infrastruktur und Security. Zudem steigt die Dringlichkeit zur ROI-Realisation rapide an.

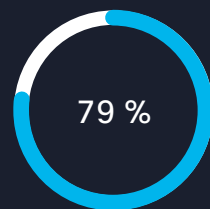
### Globaler Trend: Starke Auswirkungen der KI für den Channel



Sagen, dass KI **in den nächsten 12 Monaten** erhebliche Auswirkungen auf das Geschäft ihrer Kunden haben wird.



Sagen, dass KI **in den nächsten 2-3 Jahren** erhebliche Auswirkungen auf das Geschäft ihrer Kunden haben wird.

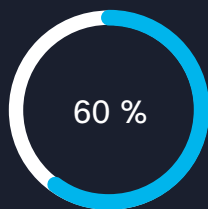


Sagen, dass KI **in den nächsten vier bis fünf Jahren** erhebliche Auswirkungen auf das Geschäft ihrer Kunden haben wird.

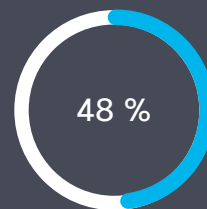
Abb. 1: Bedeutung von KI für das Geschäft der Kunden von Partnern weltweit

In der globalen Befragung von 1.581 Partnern (davon über 360 in Europa und 60 in Deutschland) zeigt sich ein klarer Trend: Die Dringlichkeit für messbaren KI-ROI ist in den letzten sechs Monaten deutlich gestiegen. 60 Prozent der Partner berichten, dass ihre Kunden konkrete Ergebnisse und schnellere Wertrealisierung fordern. Bei 48 Prozent der Befragten gibt es jedoch Nachholbedarf in der Identifizierung von Anwendungsfällen und Beratungsszenarien.

### ROI erzielen: Die Chance für Partner



Umfassendes Wissen, um Kunden dabei zu helfen, die richtigen Anwendungsfälle zu identifizieren, mit denen sie einen Mehrwert erzielen können



Bewerten ihre Erfahrung bei der Unterstützung von Kunden bei der Identifizierung der richtigen Anwendungsfälle, mit denen diese einen Mehrwert erzielen können, bestenfalls als **moderat**.

Abb. 2: Chancen für Partner durch KI weltweit

Das finanzielle Potenzial für Partner ist größer als je zuvor. Mehr Partner als im Vorjahr erwarten, dass ein erheblicher Anteil ihres Umsatzes (35 % und mehr) künftig aus KI-bezogenen Angeboten stammt – und zwar schneller als ursprünglich prognostiziert. Demnach ist KI die Top-Opportunity für den Channel: Bis zu 50 Prozent der befragten Partner weltweit erwarten ein Investitionswachstum in KI-Technologien innerhalb der nächsten 12 Monate.

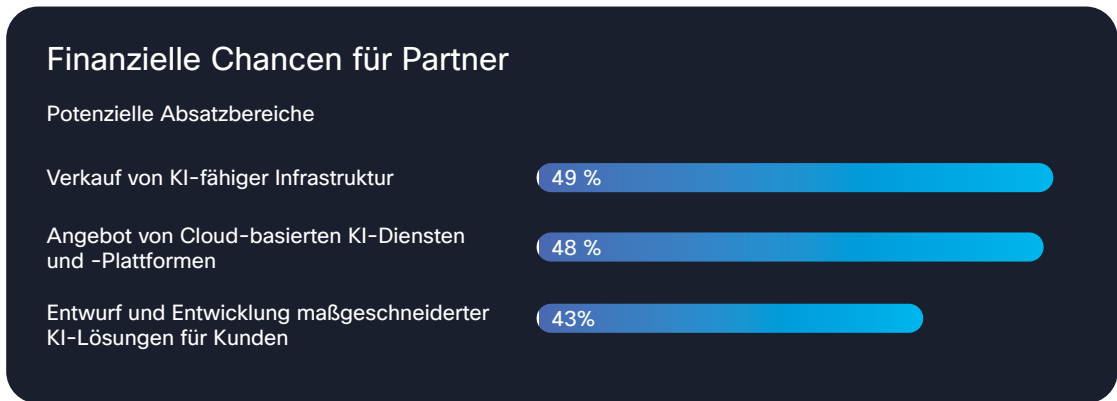


Abb. 3: Mögliche Absatzbereiche mit KI für Partner weltweit

Dabei verschiebt sich der Schwerpunkt von rein technologischer Infrastruktur hin zu lösungs- und serviceorientierten Angeboten. In Deutschland sind die Themen Cybersicherheit, digitale Transformation und Contact Center zentrale Investitionsbereiche.

Die Partner erkennen jedoch, dass sie nicht in allen Bereichen optimal aufgestellt sind. Die größten Hindernisse sehen sie in fehlenden Kenntnissen zu Systemen und Prozessen (63 %), mangelnder Erfahrung beim Einsatz neuer Technologien (58 %) sowie zu wenig Wissen über verfügbare Technologien (44 %). Um diese Herausforderungen zu bewältigen, investieren die deutschen Partner bereits stark in die Mitarbeiter-Weiterbildung für KI-Kompetenzen. Fast 71 Prozent führen interne Schulungen durch oder nutzen externe Anbieter für KI-Trainings.

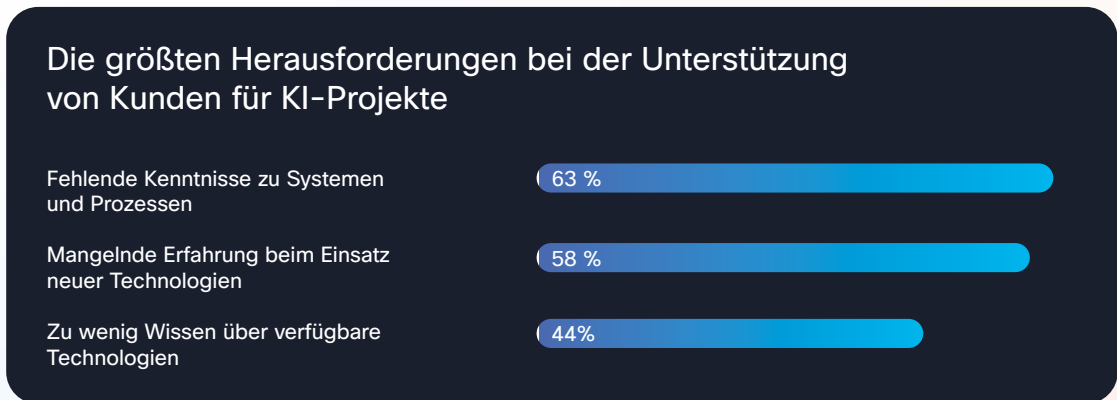


Abb. 4: Die größten Herausforderungen bei der Unterstützung von Kunden für KI-Projekte weltweit

## 1.2 Deutsche KI-Landschaft: nur bedingt „AI Ready“

Der Channel muss also seinen KI-Reifegrad kontinuierlich ausbauen, um Unternehmen bei der Umgestaltung ihrer Geschäftsprozesse zu unterstützen. Das Potenzial von KI ist hier immens und die Partner erhalten eine exzellente Chance, für ihre Kunden bei der Einführung und Nutzung von KI-Lösungen eine zentrale Rolle zu spielen. Denn laut dem Cisco AI Readiness Index 2025 hat sich zwar im vergangenen Jahr die KI-Bereitschaft deutscher Unternehmen deutlich erhöht, es bleibt aber immer noch viel Raum für Verbesserungen. Nur 12 Prozent der deutschen Unternehmen gelten als optimal vorbereitet. 70 Prozent bewerten ihre Daten-Readiness als moderat oder schwach. Zudem hat sich der Mangel an Fachpersonal weiter verschärft.

Bis zum europäischen Spitzenreiter Großbritannien (16 %) klafft eine größere Lücke. Gleiches gilt, wenn man die gut gerüsteten Unternehmen hinzuzählt. Zu beiden Gruppen gehören in Deutschland 40 Prozent und in Großbritannien 61 Prozent. So weisen hierzulande mehr als die Hälfte der Firmen wesentliche Defizite in der KI-Bereitschaft auf. Dies bietet dem Channel viele Möglichkeiten.

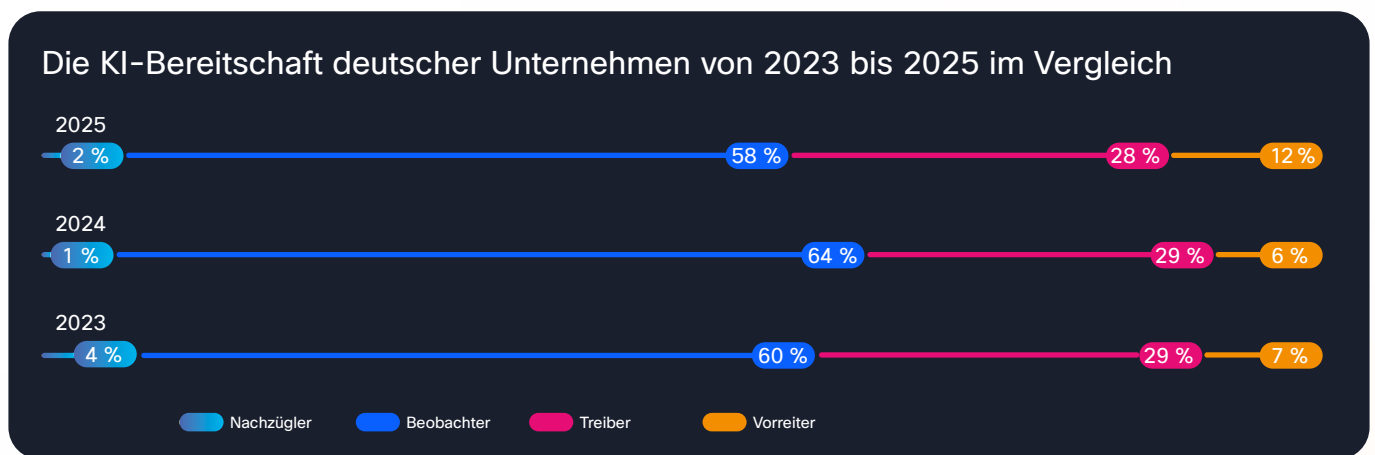


Abb. 5: Die KI-Bereitschaft deutscher Unternehmen von 2023 bis 2025 im Vergleich

Denn drei Viertel der 300 befragten deutschen Führungskräfte (78 %) sagen, dass der Einsatz von KI in den letzten sechs Monaten dringlicher geworden ist. Schon mehr als jeder Fünfte (22 %) sieht die KI-Einführung als wichtigste Priorität bei der Budget-Zuweisung, weitere 50 Prozent als gleich wichtige neben anderen Technologien.

Laut der Studie planen 76 Prozent der Unternehmen in Deutschland den Einsatz von KI-Agenten. Rund ein Drittel (34 %) gibt jedoch zu, dass ihre Netzwerke hinsichtlich Komplexität oder Datenvolumen nicht skalierbar sind, nur 12 Prozent beschreiben ihre Netzwerke als flexibel oder anpassungsfähig. Zudem haben 67 Prozent Schwierigkeiten bei der Zentralisierung von Daten, nur 30 Prozent verfügen über robuste GPU-Kapazitäten und nicht einmal jeder Dritte (27 %) kann KI-spezifische Bedrohungen erkennen oder verhindern. All dies deutet auf die Kluft zwischen KI-Zielen und operativer Bereitschaft hin.

Parallel mit der schnellen Weiterentwicklung und neuen Einsatzbereichen der KI verzeichnen deutsche Unternehmen einen starken Rückgang in der „KI-Readiness“ des Fachpersonals im Vergleich zum Vorjahr von 40 auf 29 Prozent. In sämtlichen Bereichen können Partner als KI-Expertenteams wertvolle Unterstützung bieten.

## 1.3 Regulatorische Rahmenbedingungen

Dabei dürfen Partner die Herausforderungen und Lösungen in Zusammenhang mit KI nicht nur auf technischer Ebene betrachten. Beim praktischen Einsatz müssen auch regulatorische Rahmenbedingungen eingehalten werden. Dazu gehören etwa der EU-weite AI Act für den Schutz vor Missbrauch der Technologie oder die DSGVO für den Schutz sensibler personenbezogener Informationen.

Gerade im Bereich Governance stehen viele Unternehmen vor großen Herausforderungen. So beträgt der Anteil der gut vorbereiteten deutschen Unternehmen laut AI Readiness Index hier nur 45 Prozent. Lediglich 28 Prozent der deutschen Unternehmen sehen sich vollständig bereit, KI-Technologien regelkonform einzuführen und zu nutzen.

## 1.4 Neue Spielregeln bei der Security

Compliance, Datenschutz und die Abwehr von Angriffen müssen dabei gemeinsam gedacht werden, da sich die Bereiche gegenseitig unterstützen. KI verändert hier jedoch die Spielregeln immer schneller, so dass Partner stetig auf dem aktuellen Stand bleiben müssen. Zum Beispiel zeigt der aktuelle „**State of AI Security Report**“ von Cisco, dass die Bedrohungslage heute alle Phasen des KI-Lebenszyklus betrifft. Das reicht vom Training bis zur Anwendung.

Angreifende zielen nicht mehr nur auf IT-Systeme, sondern auch auf spezifische Schwachstellen von KI-Modellen. Unter anderem werden vertrauliche Trainingsdaten durch geschickt formulierte Anfragen gestohlen. Gleichzeitig häufen sich Fälle gezielter Datenmanipulation.

Zudem setzen Angreifende selbst zunehmend KI ein. Generative Modelle wie Chatbots, Deepfakes oder synthetische Stimmen kommen verstärkt bei Social-Engineering-Attacken zum Einsatz. Kriminelle Akteure nutzen ungeschützte Sprachmodelle wie DarkGPT oder FraudGPT, um Exploits zu entwickeln, Code zu verschleiern oder Phishing-Kampagnen zu automatisieren. Daher müssen Partner Sicherheit als integralen Bestandteil über den gesamten Lebenszyklus von KI denken.

# 2. Von der Theorie in die Praxis: Status der Cisco-Partner in Deutschland

## 2.1 Hohe Bedeutung von KI

Eine Umfrage unter 59 deutschen Führungskräften bei Cisco-Partnern im August und September 2025 zeigt, dass Künstliche Intelligenz im deutschen B2B-Umfeld bereits ein klarer Wettbewerbsfaktor ist. So sagen fast zwei Drittel (62 %) der Teilnehmenden: KI besitzt schon heute einen hohen Einfluss auf ihre Wettbewerbsfähigkeit. Bis 2027 erwarten dies sogar knapp 94 Prozent der Befragten.

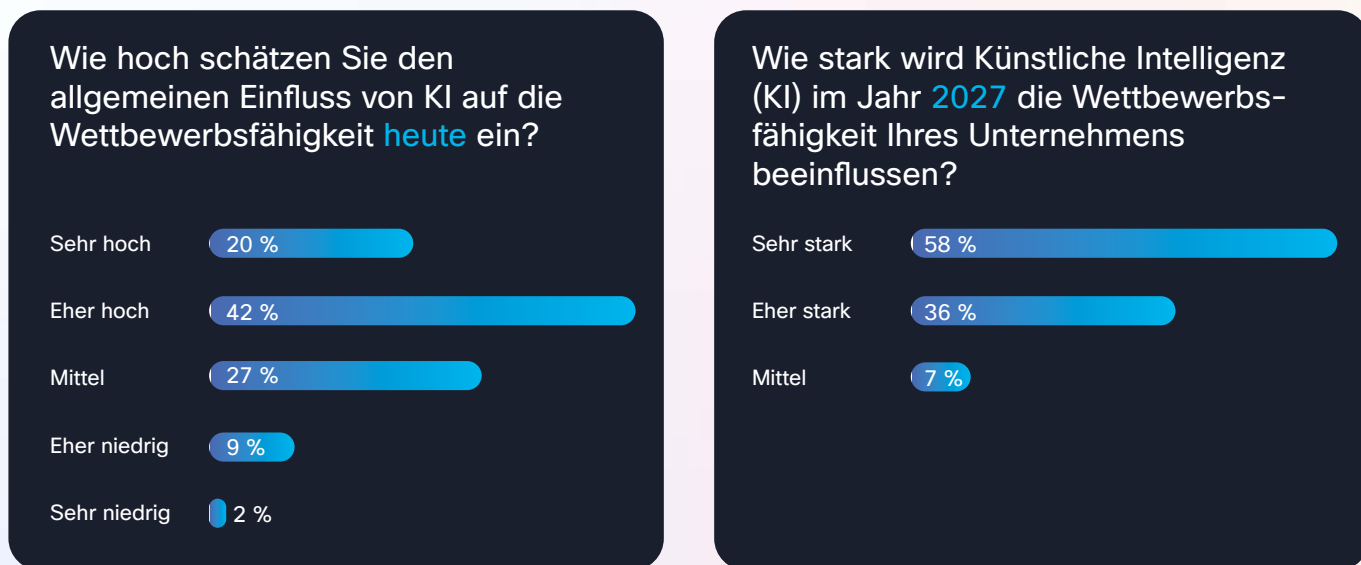


Abb. 6: Einschätzung der deutschen Partner zum aktuellen und künftigen Einfluss von KI für ihre Wettbewerbsfähigkeit

Die praktische Umsetzung von KI-Projekten steht aber noch am Anfang: Im Durchschnitt bewerten die deutschen Channel-Führungskräfte die KI-Fähigkeiten ihres Unternehmens lediglich mit der Schulnote 3.

Entsprechend gering fällt aktuell noch der Umsatz aus. Fast alle Befragten (97 %) erzielen im Jahr 2025 höchstens 20 Prozent ihres Umsatzes mit KI. Für 2027 erwarten die Cisco-Partner einen deutlichen Schritt vorwärts: Zwei Drittel (67 %) wollen bis dahin über 20 Prozent ihres Umsatzes mit KI erzielen. Dies belegt die hohe strategische Bedeutung von KI, die derzeit zur Entwicklung neuer Lösungen führt.

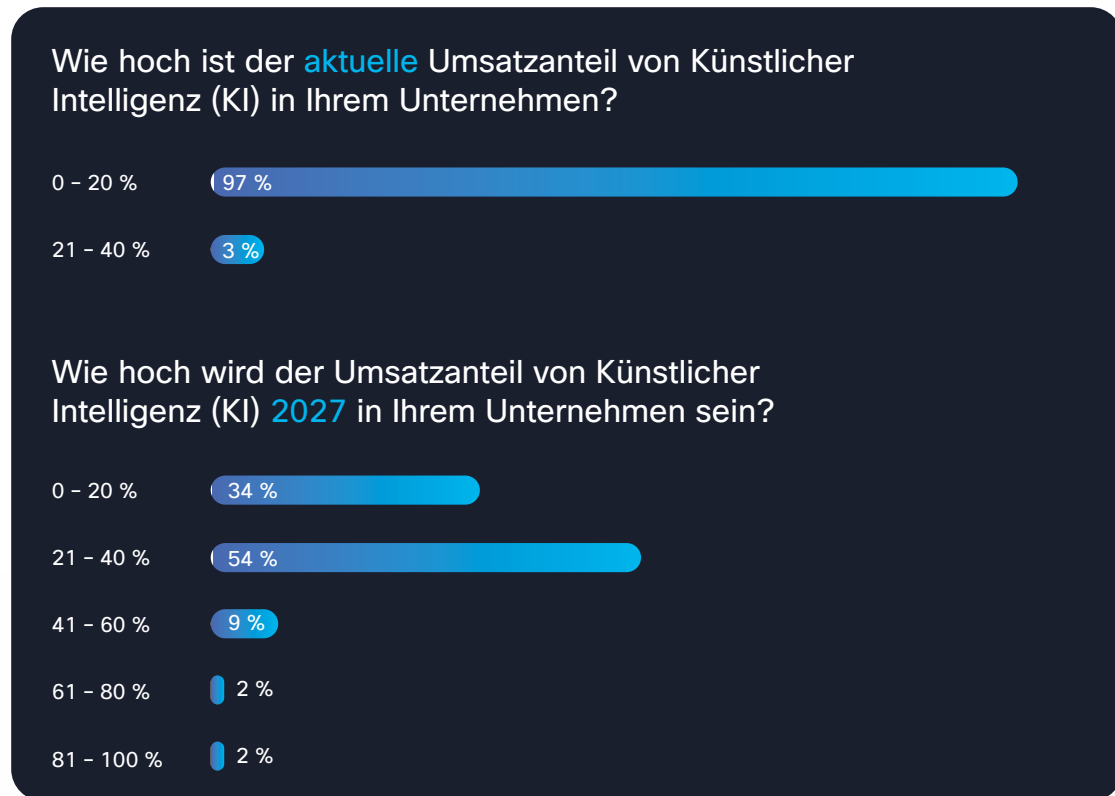


Abb. 7: Aktueller und künftiger Umsatz der deutschen Partner mit KI

Wie konkret die Planungen bereits vorangeschritten sind, zeigen die Antworten auf Zeitplan und Investitionshöhe. Bereits heute bietet ein Viertel (22 %) der Cisco-Partner Managed-Service-Modelle im Bereich KI an. Weitere 13 Prozent planen dies in den nächsten sechs Monaten, 25 Prozent innerhalb eines Jahres und 25 Prozent spätestens in zwei Jahren.

Auch bei den geplanten Budgets zeigt sich die wachsende Relevanz von KI: Nur 12 Prozent der Partner planen für das kommende Geschäftsjahr weniger als 100.000 Euro für KI-Technologien ein. Dagegen investieren mehr als 30 Prozent sogar über 1 Million Euro – ein deutliches Signal für die strategische Bedeutung, die KI für den Channel gewonnen hat.

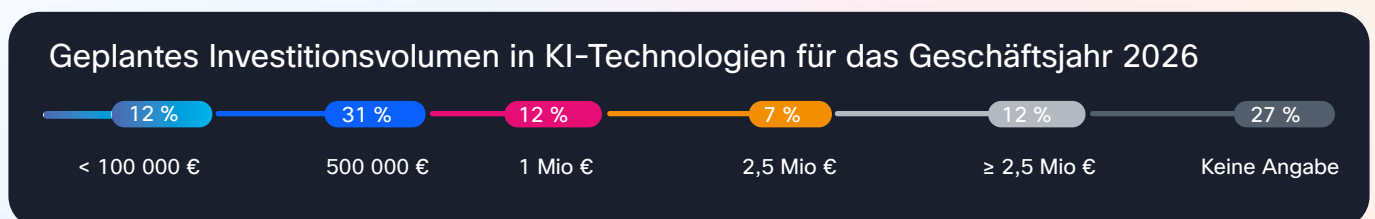


Abb. 8: Geplantes Investitionsvolumen in KI-Technologien der deutschen Partner für das kommende Geschäftsjahr

## 2.2 Die wichtigsten Umsatztreiber

Den größten Umsatz mit KI-Projekten im kommenden Geschäftsjahr erwarten die Cisco-Partner im Bereich KI-Infrastruktur und IT-Betrieb (64 %, bei Mehrfachnennungen). Es folgen die Automatisierung von Prozessen (48 %) und Umsetzung von Business Use Cases (36 %).



Abb. 9: Umsatzerwartungen der deutschen Partner für das nächste Geschäftsjahr

Die Prioritäten bei den Kunden liegen jedoch noch etwas anders. Hier steht die Prozessautomatisierung im Vordergrund (61 %). Knapp dahinter liegen Use Cases (53 %) und KI-Infrastruktur/IT-Betrieb (48 %). Derzeit noch wenig nachgefragt sind Sicherheit/Governance (24 %) und KI-Agenten (19 %).



Abb. 10: Aktueller Umsatz der deutschen Partner in verschiedenen KI-Bereichen

Die gute Nachricht lautet: Die drei KI-Bereiche mit dem stärksten Kundeninteresse können die deutschen Partner alle gut bedienen, zumindest nach eigener Aussage. Noch ungenutzte Chancen bestehen dagegen bei generativer KI (15 %), Agenten und Sicherheit (je 24 %). Gerade angesichts der aktuell hohen Nachfrage nach generativer KI (GenAI) ist es für Partner durchaus überlegenswert, in diesen Bereich verstärkt zu investieren. Denn die geringen Umsatzerwartungen für das kommende Jahr können auch daran liegen, dass manche Partner die Nachfrage nicht bedienen können.

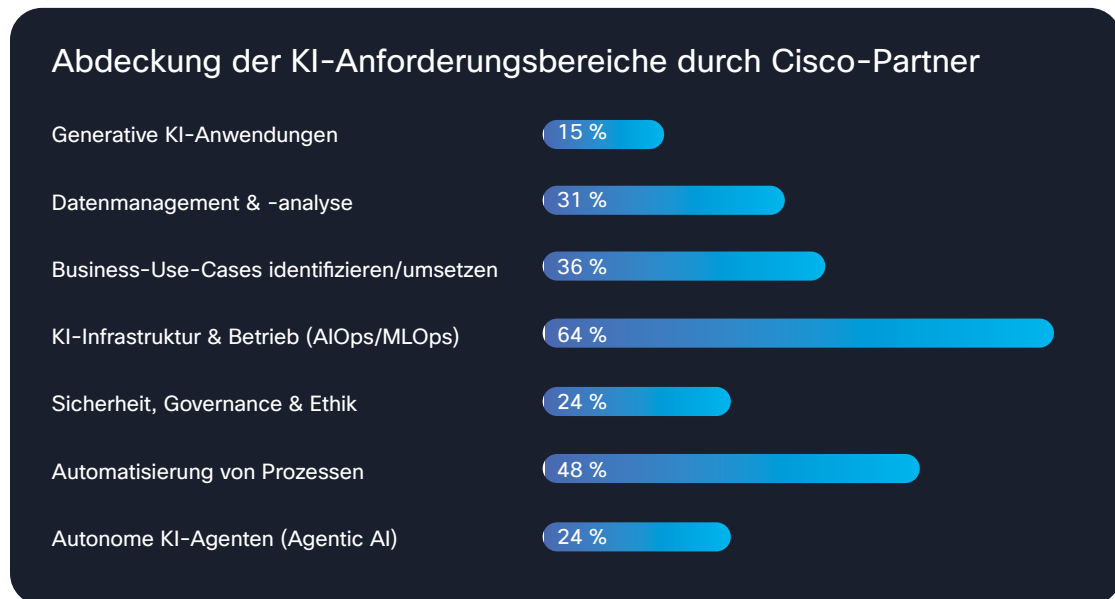


Abb. 11: Anteil der deutschen Partner, die aktuell bestimmte KI-Bereiche abdecken

## 2.3 Großer Schulungsbedarf

Die sich verändernden Umsatzfelder führen zu einem entsprechenden Schulungsbedarf. Das bestätigen die Befragten: 34 Prozent schätzen den Bedarf an Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich KI für die eigenen Mitarbeitenden als sehr hoch ein, weitere 58 Prozent als hoch – damit sehen 92 Prozent diesen Bedarf.

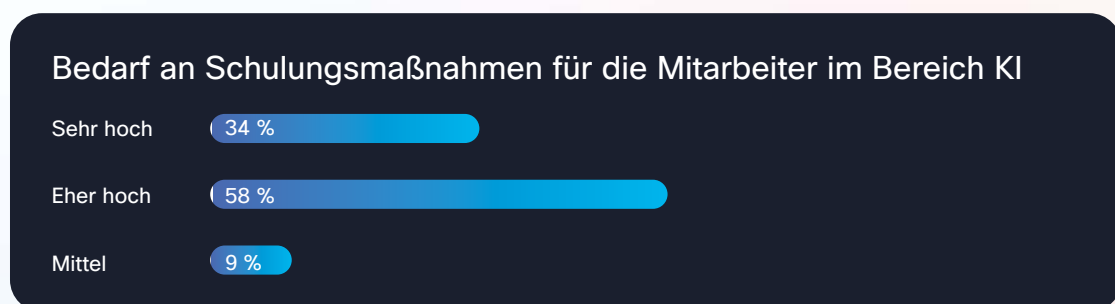


Abb. 12: Bedarf an Schulungsmaßnahmen für die Mitarbeitenden deutscher Partner im Bereich KI

Als wichtige Trainingsfelder gelten insbesondere Geschäftsanwendungen (70 %), KI-Infrastruktur (54 %) und KI-Sicherheit (54 %). Anschließend folgen fast gleichauf KI-Technologien (32 %), Consulting (29 %) und Datenanalyse (25 %). Die Kompetenz soll dabei sowohl über eine breite Schulung aller Mitarbeitenden (70 %) als auch gezieltes Training interner ExpertInnen aufgebaut werden (73 %). Das Recruiting neuer KI-Fachkräfte (41 %), die Schulung des Managements (36 %) sowie das Hinzuziehen externer Partner (29 %) besitzen ebenfalls hohe Priorität. Nur 2 Prozent erkennen keinen Bedarf für den Ausbau der KI-Expertise.



Abb. 13: Priorisierte Trainingsfelder deutscher Partner für die nächsten zwölf Monate

## 2.4 Empfehlungen für Partner

Insgesamt zeigen die Ergebnisse eine hohe Dynamik bei den Partnern in Sachen KI, die allerdings aktuell von einer überraschend niedrigen Basis startet. Die Partner erwarten in Zukunft zwar hohe Umsätze, doch aktuell macht KI fast überall weniger als 20 Prozent der Umsätze aus. So erwarten die Partner ihren größten Umsatz bei KI-Infrastruktur und IT-Betrieb. Allerdings ist das auch der Bereich, den sie aktuell am besten abdecken können. Prozessautomatisierung wird zwar aktuell am stärksten nachgefragt, aber in Zukunft dürfte der Bedarf sinken, da dies nur der erste Schritt in Richtung KI ist. Das sehen auch die Partner so.

Hohes Potenzial versprechen dagegen Bereiche, die mit zunehmender KI-Reife der Kunden stärker nachgefragt werden. Nach der KI-Infrastruktur als Basis und Prozessautomatisierung als ersten Use Case sind das meist die Einführung und Skalierung von GenAI sowie das damit verbundene Datenmanagement und die Operationalisierung der Governance.

Bei GenAI und Agentic AI sollten Partner mit Kundenprojekten starten, in denen klarer Nutzen entsteht und das Risiko kontrollierbar ist. Hier bieten sich die fast schon klassischen Service-Desk-Assistenten an, etwa für routinemäßige Dokumentenbearbeitung, Übersetzung, Transkription oder Zusammenfassungen. Beim Einsatz für Geschäftsprozesse sind noch stärkere Schutzmaßnahmen gegen Halluzination oder Verzerrungen einzuführen. In jedem Fall müssen Menschen die Ergebnisse kontrollieren und Feedback geben, um GenAI und Agentic AI optimal und ohne Compliance-Verstöße zu nutzen.

Eine entscheidende Voraussetzung dafür ist eine vollständige, saubere und fehlerfreie Datenbasis. So steigt weiterhin die Bedeutung des Datenmanagements für eine umfassende Betreuung der Kunden. Gerade hier kann der externe Blick eines erfahrenen Partners Lücken oder Verzerrungen aufdecken. Damit eng verbunden ist die Governance. Entsprechende Rollen- und Rechtemodelle, Richtlinien, Datenschutz- und Audit-Prozesse sind standardmäßig einzuführen, damit sie nicht mit jedem Projekt neu entwickelt werden müssen.

Über die Wettbewerbsfähigkeit der Partner entscheidet dabei die operative Exzellenz. Sie müssen wiederholbare Use Cases auf eine sichere, beobachtbare Infrastruktur setzen, Governance zur Routine machen und die Menschen mitnehmen. Wer zudem GenAI und Datenmanagement im Blick behält, wird vom hohen Umsatzpotenzial durch KI in den kommenden Jahren profitieren. Cisco unterstützt hier mit seinen KI-fähigen Lösungen und spezialisierten Trainingsangeboten für Partner.

# 3. Best Practices und Inspiration

## 3.1 Mögliche Einsatzszenarien



KI lässt sich in zahlreichen Einsatzszenarien bei Kunden nutzen. Ein häufiger Anwendungsfall sind KI-basierte digitale Zwillinge. KI verwandelt sie in intelligente, prädiktive Werkzeuge, indem sie Echtzeitdaten mit maschinellem Lernen verarbeitet, um Muster zu erkennen, Ergebnisse vorherzusagen und die Leistung zu optimieren. Dies ermöglicht kritische Anwendungen wie vorausschauende Wartung, verbesserte Entscheidungsfindung und Echtzeit-Qualitätskontrolle in verschiedenen Branchen. Zudem profitieren einzelne Sektoren von folgenden häufigen Use Cases:

Im Finanzwesen lassen sich Betrugsversuche besser abwehren. Dies gelingt durch den Einsatz von KI-Tools zur Überwachung von Transaktionen in Echtzeit und zur sofortigen Kennzeichnung verdächtiger Aktivitäten. Der manuelle Arbeitsaufwand für die Berichterstattung wird reduziert, wenn KI zur Automatisierung von Compliance-Berichten und Verdachtsmeldungen zum Einsatz kommt. Zudem können Kreditanträge in über 60 Prozent aller Fälle direkt von der KI bearbeitet, geprüft und einem Mitarbeiter zur Genehmigung vorgelegt werden. Dies trägt zu einer erhöhten Kundenzufriedenheit bei.

In der Fertigung helfen KI-gesteuerte Analysen, die Produktqualität zu sichern, indem sie Abweichungen in Echtzeit erkennen und korrigieren. Damit lässt sich auch der Wartungsbedarf besser vorhersagen, um Ausfallzeiten zu reduzieren und Produktionsunterbrechungen zu verhindern. Vorausschauende Bestandsplanung für eine bessere Versorgung und Kundenbetreuung sowie die Nachverfolgung von Werkzeugen und laufenden Arbeiten sind ebenfalls effizienter möglich.

Behörden verbessern mit KI ihre E-Government-Angebote, optimieren Abläufe und bieten sofortige Hilfe für häufige Anfragen. Damit können sie auch die Ressourcenzuweisung effizienter gestalten und sich wiederholende Verwaltungsaufgaben automatisieren. KI verbessert die Zuverlässigkeit, Widerstandsfähigkeit und den Schutz kritischer Kommunikationsnetze zur Unterstützung von Ersthelfern und anderen Diensten.

Im Gesundheitswesen optimiert KI klinische Arbeitsabläufe und analysiert Patientendaten, um Behandlungsentscheidungen zu unterstützen. Sie verbessert die Interaktion mit Patienten durch automatisierte Prozesse. KI-Funktionen an Medizingeräten können Abläufe in der Behandlungsvorbereitung deutlich verkürzen. Dies ermöglicht eine höhere Anzahl an Behandlungen, Wartezeiten für die Patienten werden deutlich verkürzt und die Investitionen der Klinik amortisieren sich schneller. KI-gestützte Tools können die Verfügbarkeit von Gesundheitsdienstleistern prüfen und optimale Termine für Patienten vorschlagen.

Der Einzelhandel profitiert von verbesserter Diebstahl- und Betrugserkennung. KI dient auch zur Optimierung der Lieferkettenlogistik, der Abläufe in den Filialen sowie des Bestands anhand aktueller Verkaufstrends. Zusätzlich lassen sich damit personalisierte Angebote entwickeln, Marketinginhalte anpassen und eine dynamische Preisgestaltung realisieren. Die Überwachung der Mindesthaltbarkeit von Produkten wird durch KI deutlich einfacher.

### 3.2 Einfacher Zugang zu generativer KI in der Bundesverwaltung: KIPITZ – das KI-Portal des Bundes

Die Bundesverwaltung weiß: Alle Beschäftigten benötigen einen standardisierten, einfachen Zugang, um von KI-Technologien zu profitieren. Konkrete Anwendungsfälle müssen sicher, flexibel und wirtschaftlich umsetzbar sein, trotz der Vielzahl von KI-Sprachmodellen und komplexen IT-Umsetzung.

Die Lösung lautet KIPITZ, das KI-Portal des Bundes, das vom Informationstechnikzentrum Bund (ITZBund), dem zentralen IT-Dienstleister der Bundesverwaltung, bereitgestellt wird. Das ITZBund hat den Auftrag, die Bundesregierung und ihre Verwaltung zentral mit moderner IT zu unterstützen und die digitale Zukunft zu ermöglichen.

Das KI-Portal bietet seit Juli 2024 einen standardisierten und sicheren Zugang zu KI-Anwendungen und erlaubt die einfache, modulare Nutzung von KI-Technologien. Für höchsten Datenschutz und Informationssicherheit sorgen der On-Prem-Betrieb im Rechenzentrum des ITZBund. Zudem ist die Plattform des ITZBund für die Verarbeitung von nach VS-NfD eingestuften Informationen zugelassen. Damit können auch wichtige Anforderungen aus dem Geheimschutz erfüllt werden. Die Plattform ermöglicht die flexible Anbindung von Sprachmodellen an verschiedenste Anwendungsfälle. Manche sind bereits als Basisdienste hinterlegt, andere können die KIPITZ-nutzenden Behörden für die Plattform selbst entwickeln. Durch KIPITZ können Mitarbeitende der Bundesverwaltung KI-basierte Anwendungen und Dienste in ihrem Arbeitsalltag nutzen.

*„KIPITZ demokratisiert den Zugang zu KI-Technologien. Denn diese innovative, ressortübergreifende Plattform ermöglicht es verschiedenen Bundesbehörden, vielfältige KI-Anwendungsfälle effizient zu nutzen. Um den hohen Anforderungen an Datenschutz, IT-Sicherheit und Geheimschutz zu genügen, wird KIPITZ vom ITZBund in bundeseigenen Rechenzentren betrieben. Dies ist Voraussetzung, um die sensiblen Daten der Bundesverwaltung verarbeiten zu können.“*

Jens Gehres,  
Abteilungsleiter ITZBund



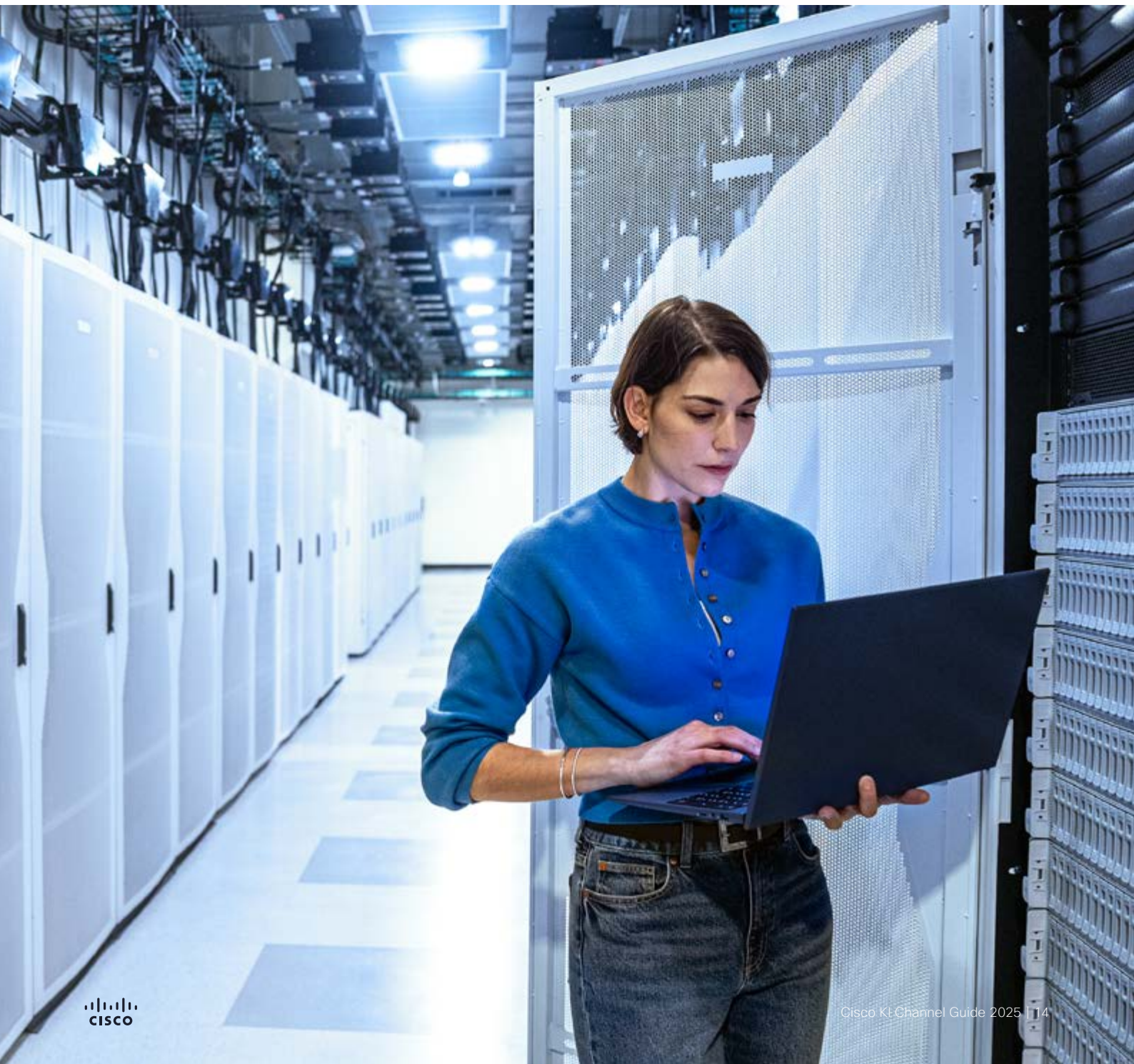
#### Technologien im Einsatz

Der Erfolg von KI-Projekten hängt stark davon ab, wie gut die IT-Infrastruktur für solche leistungsintensiven Anwendungen geeignet ist. Für KIPITZ (KI-Portal des ITZBund) kommen Netzwerksysteme und KI-Infrastrukturen von Cisco zum Einsatz. Dazu zählen die UCS-X-Systeme, 100G-Fabric Interconnects und C885A AI-Server. Alle Komponenten sind Intersight-managed und an eine ACI-Fabric angeschlossen.

KIPITZ ist ein atmendes Projekt, das immer wieder auf neue Anforderungen und technische Entwicklungen reagiert. Die Implementierung durch das ITZBund wurde von Computacenter und dem Cisco CX Team unterstützt – zum Beispiel durch die Anlieferung in Flight-Cases und beim Racking.

*„Für IT-Dienstleister ist die Automatisierung im Betrieb von zentraler Bedeutung, um Qualität und Sicherheit zu gewährleisten. Darüber hinaus schafft das Betriebsteam Freiräume, um sich beispielsweise auf die Weiterentwicklung oder andere wichtige Aufgaben zu konzentrieren. Insgesamt haben in diesem Projekt Cisco und NVIDIA überzeugt – insbesondere Cisco Intersight ermöglicht im Zusammenspiel mit dem bestehenden Ökosystem aus Automatisierungswerkzeugen wie Ansible und Terraform einen Betrieb auf Enterprise-Niveau.“*

Axel Heitmann, Area Director Data Center Solutions DE,  
Computacenter Deutschland



### 3.3 KI-fähige Infrastruktur für den deutschen Mittelstand

KI ist auch im deutschen Mittelstand angekommen. Das beweist zum Beispiel ein Großhandelsunternehmen für Haustechnikgüter mit rund 22.000 Mitarbeitenden. In einem Test- und Entwicklungsprojekt wollte es den KI-Einsatz für verschiedene Anwendungsfälle prüfen, um sich mit dem neuen Thema auseinanderzusetzen.

Nach einem ersten Miniatur-Pilotprojekt erweiterte der langjährige Cisco-Kunde im Bereich Data Center mit Nexus 9000 und der UCS X-Serie dann die bestehenden Server mit KI-fähigen Accelerator Nodes. Durch die KI-Applikationen profitierte das Unternehmen von zahlreichen Vorteilen wie schnellerem Informationsfluss, höherer Effizienz und Produktivität. Das Unternehmen entschied sich hier gegen Cloud-Services, um die Kontrolle über seine eigenen Daten zu behalten.

Zur Erweiterung der Lösung für größere KI-Workloads führte es gemeinsam mit dem Partner System Vertrieb Alexander GmbH (SVA) als Trusted Advisor das HGX-basierte System Cisco UCS C885A ein. Dafür bestand bereits eine native Integration in das bestehende Intersight Management. Mit dieser zukunftssicheren Lösung profitiert der Kunde von einer signifikant höheren Rechenleistung, Effizienz und Geschwindigkeit für die gestiegenen Anforderungen durch KI.

*„Für viele unserer Kunden im Mittelstand ist einheitliches Datenmanagement sehr wichtig. Der Fachkräftemangel führt zu dünn besetzten Infrastruktur-Teams, die stark auf hohe Effizienz achten müssen. Hier sind geringer Einarbeitungs- und Schulungsaufwand, einheitliche Dashboards und intuitive Funktionen entscheidend. Dies bietet Cisco Intersight. Gleichzeitig sorgen die zuverlässige, performante und KI-fähige Hardware sowie kompetente Partner für geringen Support-Bedarf bei Cisco-Umgebungen. Und wer wissen will, wie er seine Daten mit KI konkret nutzen kann, erfährt dies in unserem SVA Data Value Workshop.“*

Daniel Kemper,  
Technical Leader Cisco Data Center Networking &  
Compute, SVA System Vertrieb Alexander GmbH



# 4. Lösungen und Handlungsempfehlungen

## 4.1 Die Rolle der Partner bei der KI-Reise

Bei der Einführung von KI-Projekten müssen Unternehmen zahlreiche technische, organisatorische und ethische Aspekte beachten. Hier können Partner wertvolle Unterstützung bieten. Dabei ist eine strukturierte Vorgehensweise entscheidend, um Risiken zu minimieren und nachhaltigen Nutzen zu schaffen. Die wichtigsten Punkte, die Partner bei der Beratung berücksichtigen sollten:



### 1. Strategische Zielsetzung und Auswahl des Anwendungsfalls

- Klar definieren, welche Ziele mit KI erreicht werden sollen (z. B. Effizienzsteigerung, Automatisierung, neue Geschäftsmodelle)
- Relevante, machbare und datengestützte Anwendungsfälle ermitteln, die einen echten Mehrwert bringen
- Return-on-Investment (ROI)- und Kosten-Nutzen-Analyse durchführen

### 2. Datenmanagement und Datenqualität

- Verfügbarkeit der notwendigen Daten prüfen, denn hochwertige, strukturierte Daten sind essenziell für KI-Projekte
- Schutz sensibler Informationen und DSGVO-Konformität sicherstellen
- Skalierbare Datenplattformen und -pipelines bereitstellen

### 3. Technologie- und Tool-Auswahl

- Passende KI-Modelle wählen (z. B. klassische Machine-Learning-Modelle oder Large Language Models)
- IT-Infrastruktur festlegen (Cloud oder On-Premises, GPU-Verfügbarkeit, Skalierbarkeit)
- Reibungslose Integration in bestehende Systeme ermöglichen

### 4. Team, Know-how und Kultur

- Interdisziplinäre Teams formen, da KI-Projekte Expertise aus den Bereichen Data Science, IT, Fachbereich und Recht benötigen
- Mitarbeitende frühzeitig über Change Management einbinden und Akzeptanz fördern
- Schulungen und Weiterbildungen in KI-Kompetenzen bieten

### 5. Governance, Ethik und Transparenz

- Regeln für den Umgang mit KI, Rollen und Verantwortlichkeiten definieren
- Modelle auf Verzerrungen und Diskriminierung prüfen sowie Gegenmaßnahmen einleiten
- Intransparente „Black Box“-Modelle vermeiden oder erklärbar machen

### 6. Pilotierung und Skalierung

- Schnelle Umsetzung eines Proof of Concept (PoC) zur Validierung
- Agile Entwicklung mit kontinuierlichem Feedback aus dem Fachbereich
- Erfolgreiche Projekte strukturiert auf andere Geschäftsbereiche übertragen

### 7. Monitoring und kontinuierliche Verbesserung

- Leistung des KI-Modells regelmäßig prüfen und bei Bedarf nachtrainieren
- Prozesse für Updates, Fehlerbehebung und reibungslosen Betrieb etablieren
- Nutzerfeedback sollte in Verbesserungen einfließen

## 4.2 Das Cisco-Portfolio für KI



Cisco bietet ein umfassendes Portfolio an Lösungen rund um KI für Partner und Kunden. 2025 wurde mit der neuen AI-Ready Secure Network Architecture die wichtigste Netzwerkinnovation seit zehn Jahren vorgestellt – und damit die seitdem größte Chance für Partner. Während sich andere Anbieter auf einzelne Komponenten konzentrieren, liefert Cisco die komplette Lösung: Hardware der nächsten Generation, KI-gesteuertes Management, integrierte und quantenfähige Sicherheit sowie End-to-End-Transparenz.

Partner beraten und verkaufen damit nicht mehr nur Switches und Router, sondern Business Transformation. Sie bieten die Grundlage für KI-Initiativen und sorgen dafür, dass der Betrieb sicher und stabil bleibt. Dies führt zu mehr Geschäftsvolumen, engeren Kundenbeziehungen und dem Status eines strategischen Beraters. Die AI-Ready Secure Network Architecture von Cisco basiert auf mehreren Säulen:

### 1. Einfacherer Betrieb durch KI

Mit dem AgenticOps-Modell von Cisco wird der IT-Betrieb deutlich einfacher und proaktiver. Dank Lösungen wie AI-Assistant und AI-Canvas können IT-Teams Probleme frühzeitig erkennen und in klarer Alltagssprache beheben – unabhängig davon, ob sie das cloudbasierte Meraki Dashboard oder lokale Management-Plattformen wie das Cisco Catalyst Center nutzen. Die intelligente Automatisierung durch KI identifiziert automatisch Trends und Störungen im Netzwerk, unterstützt die schnelle Fehlerbehebung und entlastet so die IT-Abteilung spürbar. Das Ergebnis: mehr Stabilität, Effizienz und Sicherheit im gesamten Unternehmen.

### 2. Netzwerk-Infrastruktur, die mit KI wächst

KI-Anwendungen stellen neue und hohe Anforderungen an die Unternehmens-IT, wie schnelle Datenübertragung, hohe Rechenleistung und eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen Standorten und dem Edge. Cisco bietet dafür eine speziell auf KI ausgerichtete Netzwerk-Infrastruktur: Leistungsstarke Smart Switches ermöglichen Echtzeit-Datenverarbeitung mit minimaler Latenz, Wi-Fi 7 Access Points sorgen auch in stark frequentierten Umgebungen für stabile und sichere Verbindungen, und Secure Router mit integriertem SD-WAN sowie quantensicherer Verschlüsselung gewährleisten den sicheren Informationsaustausch über alle Standorte hinweg. Damit erhalten Unternehmen eine zukunfts-sichere und flexible Basis, um die Potenziale von KI voll auszuschöpfen – zuverlässig und innovationsstark mit Cisco.

### 3. Sicherheit integriert auf allen Ebenen

Cisco sorgt dafür, dass Sicherheit von Anfang an in jede Ebene der IT-Infrastruktur integriert ist. Mit innovativen Funktionen wie Cisco Live Protect werden Angriffe direkt in den Netzwerkkomponenten erkannt und abgewehrt – noch bevor sie Schaden anrichten, und das ohne Betriebsunterbrechung oder aufwendige Software-Updates. Cisco Hypershield ergänzt diesen Schutz durch eine KI-basierte, dynamische Sicherheitsarchitektur, die Daten und Anwendungen flexibel und automatisiert in modernen IT-Umgebungen hochskalierbar absichert. Zusätzlich überwacht und prüft Cisco AI Defence gezielt alle KI-Anwendungen im Unternehmen, erkennt unautorisierte oder nicht genehmigte KI-Modelle („Shadow AI“) und stellt durch kontinuierliche Modellvalidierung sicher, dass KI-Lösungen korrekt und sicher arbeiten. So entsteht ein ganzheitlicher, intelligenter Schutz für die gesamte IT- und KI-Infrastruktur – zuverlässig, vorausschauend und immer auf dem neuesten Stand.

#### 4. Data-Center-Lösungen für KI-Anwendungsfälle

Cisco bietet im Data Center eine auf Künstliche Intelligenz optimierte Infrastruktur, die gezielt auf die Anforderungen moderner KI-Anwendungen ausgerichtet ist. Im Mittelpunkt steht das modulare Cisco Unified Computing System (UCS X-Series), das leistungsstarke Server mit NVIDIA-GPUs für anspruchsvolle KI-Workloads kombiniert. Ergänzt wird dies durch die schnellen Nexus 9000 Switches, die eine effiziente, sichere und leistungsstarke Datenübertragung im Rechenzentrum ermöglichen. Über die Management-Plattform Cisco Intersight wird die gesamte Infrastruktur zentral, automatisiert und flexibel gesteuert – wahlweise in der Cloud oder vor Ort im eigenen Rechenzentrum. Durch die enge Zusammenarbeit mit Partnern wie NVIDIA und die Unterstützung aller wichtigen KI-Frameworks profitieren Unternehmen von einer offenen, skalierbaren und zukunftssicheren Lösung, die individuell an ihre KI-Projekte angepasst werden kann.

Mit den neuen Cisco AI PODs bietet Cisco eine schlüsselfertige, sofort einsatzbereite Lösung, um KI-Anwendungen schnell, sicher und skalierbar einzuführen. Die modularen AI PODs bündeln leistungsstarke Cisco UCS X-Series Server mit modernsten NVIDIA GPUs, schnellen Nexus 9000 Switches und zentralem Management über Cisco Intersight und ACI – alles optimal auf anspruchsvolle KI-Workloads abgestimmt. Dank des „Pay as you grow“-Ansatzes können Projektteams klein starten und bei Bedarf flexibel und kosteneffizient weitere Kapazitäten hinzufügen. Die enge Integration mit führenden KI-Frameworks und die Unterstützung von Hybrid- und Co-Location-Szenarien sorgen dafür, dass Partner KI-Initiativen schnell umsetzen und einfach an neue Anforderungen anpassen können – ohne komplexe Einzelfalllösungen oder Spezialwissen.

Die Secure AI Factory von Cisco und NVIDIA bietet eine integrierte Plattform, mit der Partner KI-Anwendungen sicher, skalierbar und effizient entwickeln und betreiben können. Basierend auf modernster Cisco Data Center-Technologie und NVIDIA KI-Expertise vereint die Lösung leistungsstarke Hardware, optimierte Netzwerke und umfassende Software-Tools für anspruchsvolle KI-Projekte wie große Sprachmodelle oder Bildanalysen. Die Plattform legt besonderen Wert auf Sicherheit: Mit Lösungen wie Cisco AI Defense und Hypershield werden KI-Workloads während ihres gesamten Lebenszyklus vor Bedrohungen geschützt – von der Entwicklung bis zum Betrieb, über alle Cloud- und Rechenzentrums-umgebungen hinweg. Unternehmen profitieren so von einer zukunftssicheren, produktiven und ganzheitlich abgesicherten KI-Infrastruktur aus einer Hand.





Sovereign AI ermöglicht es, die KI-Infrastruktur und Daten zu kontrollieren und so die Einhaltung von Vorschriften und die Datenhoheit sicherzustellen. Das Sovereign Critical Infrastructure Portfolio von Cisco bietet konfigurierbare Air-Gap-On-Premises-Lösungen, die eine vollständige operative Kontrolle ohne Fernzugriff ermöglichen. Es umfasst Kernprodukte für Netzwerke, Sicherheit und Observability, die EU-zertifiziert sind, um die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen. Damit profitieren Projektteams von lokaler KI-Modellentwicklung und Datenschutz, flexibler Bereitstellung mit Hybrid-Cloud-Optionen, KI-fähiger Infrastruktur wie AI PODs für sichere, leistungsstarke KI-Workloads sowie Grundsätzen für verantwortungsvolle KI, die einen ethischen und sicheren Einsatz gewährleisten.

## **5. Cisco Data Fabric verwandelt Maschinendaten in KI-fähige Informationen**

Cisco Data Fabric ermöglicht es Unternehmen, den ganzen Wert ihrer Maschinendaten mit KI auszuschöpfen. Die auf der Splunk-Plattform basierende Lösung hilft dabei, die Kosten und die Komplexität der Handhabung von Maschinendaten jeden Umfangs deutlich zu reduzieren und die Daten für KI-Anwendungen nutzbar zu machen. Mögliche Anwendungsfälle sind das Training eigener KI-Modelle, Workflows mit agentenbasierter KI oder die Korrelation unterschiedlicher Ströme von Maschinen- und Geschäftsdaten, sodass sich daraus Erkenntnisse für eine bessere Entscheidungsfindung gewinnen lassen.

## 5. Jetzt die KI-Chancen im Channel nutzen – das Cisco-Team empfiehlt:

*„Partner, die bei der Einführung von KI die geschäftlichen Herausforderungen des Kunden verstehen und bei der Strategieentwicklung sowie in der Umsetzung von KI ein klares Konzept bieten, werden im Markt erfolgreich sein. Dazu haben wir drei konkrete Tipps für unsere Partner: Konzentrieren Sie sich darauf, die individuellen geschäftlichen Herausforderungen Ihrer Kunden zu verstehen, um KI-Lösungen zu finden, die einen echten Mehrwert bieten. Beginnen Sie mit Pilotprojekten, die schnelle Erfolge aufzeigen. Skalieren Sie dann erfolgreiche Initiativen im gesamten Unternehmen.“*

Faruk Sari, Technical Leader, Technology Office,  
Cisco Partners Germany



*„Ein erfolgreicher Cisco-Partner denkt bei KI-Projekten nicht nur in Produkten, sondern in Lösungen und Mehrwerten. Er kombiniert tiefes technisches Know-how mit Branchenexpertise, Datenverständnis, starken Ökosystem-Partnerschaften und einer klaren Vision für den Nutzen von KI im Geschäftsumfeld des Kunden.“*

Kristina Appelt, Leader Systems Engineering Enterprise,  
Cisco Germany



*„Im Zeitalter von KI-Projekten wandelt sich die Rolle des Cisco-Partners vom reinen Technologie-Lieferanten zum ganzheitlichen Lösungsarchitekten und Integrator. Der Partner muss nicht nur Cisco-Technologien, sondern auch Drittanbieter-Lösungen, Datenintegration und branchenspezifisches Know-how einbringen, um komplexe KI-Projekte erfolgreich umzusetzen. Damit steigt die Bedeutung des Partners als zentraler Orchestrator, der den Kunden durch die gesamte Wertschöpfungskette begleitet und echten Mehrwert schafft.“*

Thomas Hahn, Business Architect,  
Cisco Partners Germany





Dezember 2025

**Impressum**

Cisco Systems GmbH  
Parking 20  
85748 Garching bei München

**Konzept, Text**

Fink & Fuchs AG

**Gestaltung**

Fink & Fuchs AG

**Bildnachweise**

Cisco Systems GmbH