

 Cover-Foto hier einfügen

Datei: cover-hero.jpg

Motiv: Zwei Entscheider (~45) bei Preiskalkulation

Größe: min. 1600 × 940 px

Die versteckte Rechnung: Was KI wirklich kostet

Ein ehrlicher Lagebericht und Entscheidungsgrundlage für den DACH-Mittelstand.

Typ	Whitepaper 2026
Sprache	Deutsch
Herausgeber	DTB Media · Wien
Zielgruppe	KMU & Mittelstand
Region	DACH / CEE

Executive Summary & Purpose Statement

Täglich werden in Unternehmen KI-Lösungen eingekauft. Täglich scheitern Projekte an denselben blinden Kostenflecken im Realbetrieb.

DTB Media hat dieses Whitepaper geschrieben, weil ehrliche Orientierung seltener ist als gute Technologie. Kein Tool wird empfohlen. Kein Anbieter wird beworben. Nur Zahlen, drei rekonstruierte Typfälle aus dem DACH-Mittelstand und eine Entscheidungsgrundlage, die nach 20 Minuten Lesen praktisch nutzbar ist.

Der rote Faden: Der Listenpreis einer KI-Lösung ist im Schnitt nur ein Drittel der tatsächlichen Projektkosten. Die anderen zwei Drittel — Integration, Daten, Change, Betrieb — tauchen in keinem Angebot auf. Das ist kein Betrug. Das ist Struktur.

Fünf Kernerkenntnisse

#	Erkenntnis	Deep-Dive
01	Der Listenpreis macht im Schnitt unter 30 % der tatsächlichen Projektkosten aus. Die restlichen 70 % sind versteckt — und das ist Struktur, kein Versehen.	Kap. 2
02	Es gibt sieben Kostenkategorien bei KI-Projekten. Vendoren sprechen typischerweise über eine.	Kap. 2
03	In drei rekonstruierten Typfällen aus dem DACH-Mittelstand lagen die Endkosten 124 % über dem Budget . Kein Einzelfall — ein Muster.	Kap. 3
04	Schlechte Datenqualität ist kein KI-Problem. Aber sie kann KI-Projektkosten verdoppeln — unabhängig vom Tool.	Kap. 4
05	ROI lässt sich bei KI-Projekten berechnen. Aber nicht rückwärts — und nicht mit den Zahlen, die im Pitch präsentiert werden.	Kap. 5

Wie Sie dieses Dokument nutzen

Kapitel 1–5 bauen die Diagnose auf: Was läuft im Markt schief, warum, und was kostet es konkret. Kapitel 6 verdichtet sieben AHA-Learnings zu einer Conclusio. Der Selbstcheck und die 20-Fragen-Checkliste in Kapitel 7 sind Arbeitswerkzeuge für die nächste Projektentscheidung.

KAPITEL 1

Die Lücke zwischen Angebot und Wirklichkeit

Wenn ein Unternehmen heute ein Angebot für eine KI-Lösung erhält, sieht es meist sauber aus: eine Lizenzgebühr, ein Implementierungspaket, ein Onboarding-Tag, eine ROI-Rechnung über 8–14 Monate. Was das Angebot nicht enthält, ist alles was danach kommt — und was danach kommt, macht im Schnitt das Dreifache der Angebotssumme aus.

Diese Lücke ist kein Zufall. Sie ist das Ergebnis einer strukturellen Asymmetrie zwischen Anbieter und Käufer. Der Anbieter kennt die Kostenpfade aus hunderten Projekten. Der Käufer sieht sein erstes oder zweites KI-Projekt. Der Anbieter wird für den Abschluss bezahlt. Der Käufer trägt die Konsequenzen der Lücke zwei Jahre lang.

gap

Wo das Angebot aufhört, beginnt das Projekt

- Integration in Legacy-Systeme
- Prompt- und Feintuning-Arbeit
- Qualitätssicherung laufend
- Wartung bei Modell-Updates
- Change Management & Schulung
- Datenpflege als Vorbedingung

Statistics

80%

KI-Projektversagensrate — doppelt so hoch wie bei klassischen IT-Projekten (RAND Corp. 2024). Nur 48 % der KI-Projekte erreichen überhaupt den produktiven Betrieb (Gartner 2024).

Das ist kein Vorwurf an einzelne Anbieter. Es ist die Logik eines jungen Marktes, in dem Geschwindigkeit mehr zählt als Nachhaltigkeit. Jede Pilotierung, die zur Produktion führt, ist statistisch die Ausnahme.

Drei Monate Pilot gelingen fast immer. Die 18 Monate danach entscheiden, ob das Projekt wertvoll wird oder zur Restposten-Meldung.

Drei Mechanismen, die die Lücke erzeugen

Die 70-Prozent-Lücke zwischen Angebot und Wirklichkeit entsteht nicht durch einen einzelnen Fehler. Sie ist das Ergebnis von drei systematischen Mechanismen, die in fast jedem KI-Projekt zusammenwirken:

MECHANISMUS 1

Der Pilot-Effekt

Piloten laufen auf ausgewählten Daten, mit handverlesenen Nutzern, in einem geschützten Raum. Der Vollbetrieb tut nichts davon. Die Kostenkurve im Pilot ist deshalb kein Indikator für die Kostenkurve im Regelbetrieb.

MECHANISMUS 2

Die Annahme-Kaskade

Jede Kalkulation basiert auf Annahmen über Datenqualität, Prozessdokumentation und Adoption. Treffen 80 % der Annahmen zu, ist das gut. Für den ROI reicht es nicht — ein einziger blinder Fleck verschiebt die ganze Kette.

MECHANISMUS 3

Die Verantwortungslücke

Der Anbieter verantwortet die Implementierung. Das Unternehmen verantwortet den Betrieb. Dazwischen liegt ein Bereich — Integration, Adoption, Pflege — für den sich niemand vertraglich zuständig erklärt. Genau dort verschwinden die meisten Budgets.

KAPITEL 2

Die 7 Kostenkategorien

Vendoren sprechen typischerweise über eine Kostenkategorie. Es gibt sieben. Die anderen sechs entscheiden über Projekterfolg oder -misserfolg. Die Spitze des Eisbergs ist sichtbar — der Rumpf ist, wo Projekte scheitern.



#	Kategorie	Kommuniziert?	Bandbreite KMU
1	Lizenz & Subscription — Monatliche Toolgebühr	✓ Immer	ca. €300–5.000/Mon.
2	Compute & Inference — API-Kosten pro Anfrage	⚠ Selten	ca. €500–3.000/Mon.
3	Integration & Schnittstellen — ERP, CRM, DMS anbinden	✗ Kaum	ca. €8.000–40.000
4	Prompt Engineering & Feintuning	✗ Kaum	ca. €5.000–25.000+
5	Wartung & Modell-Updates	✗ Nie	ca. €3.000–15.000/J.
6	Qualitätssicherung & Fehlerkorrektur	✗ Nie	0,5–2 FTE-Std/Woche
7	Change Management & Schulung	✗ Fast nie	ca. €3.000–15.000+

KAPITEL 3 · TYPFALL A · HANDEL / RETAIL · AUGSBURG

Interner Wissensassistent +123 %



Ein Einzelhandelsunternehmen mit ~120 Mitarbeitenden und 3 Standorten in Augsburg führte einen internen RAG-Wissensassistenten ein. Ziel: Neue Mitarbeiter sollten schneller produktiv werden, erfahrene Kollegen sollten von wiederkehrenden Nachfragen entlastet werden. Die ursprüngliche Kalkulation lag bei ca. €35.000 — am Ende standen ca. €78.000 in den Büchern.

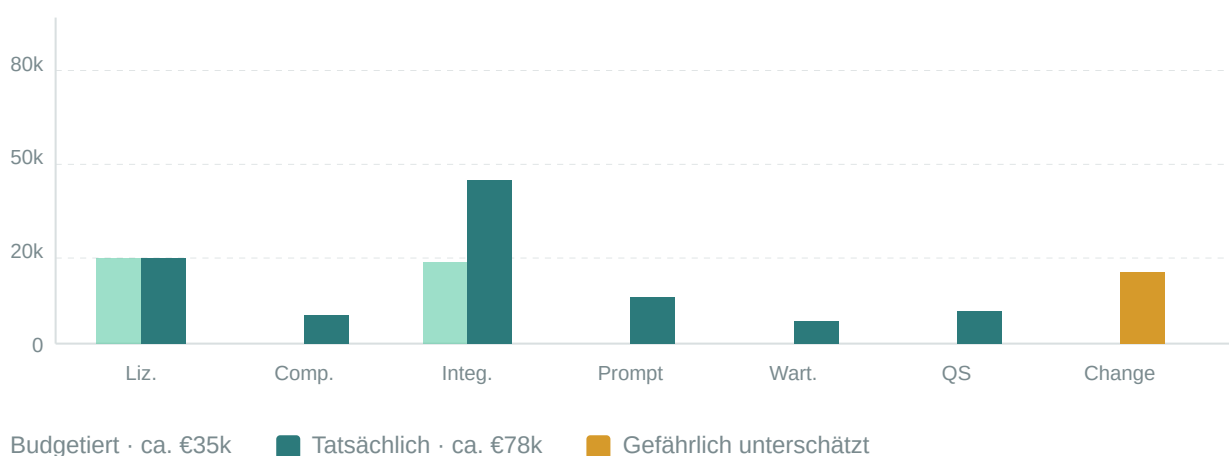
Die Ausgangslage

Das Unternehmen hatte über 20 Jahre interne Wissensdokumente angesammelt: Produkthandbücher, Prozessbeschreibungen, Serviceanweisungen. Ein Vendor versprach, mit einem RAG-System (Retrieval Augmented Generation) auf Basis eines kommerziellen Modells könnten alle diese Dokumente durchsuchbar gemacht werden — mit natürlicher Sprache, für alle Mitarbeitenden. Die Kalkulation im Angebot: €18.000 Lizenz (12 Monate) plus €17.000 Implementierungspauschale.

Was im Projekt passiert ist

Der Pilot lief auf 200 sorgfältig ausgewählten Dokumenten und fand in einem Tag statt. Er funktionierte gut. Der Vollbetrieb sollte auf über 4.000 Dokumenten laufen — und hier begann die eigentliche Arbeit. Die Dokumente lagen teils im ERP, teils auf einem Netzlaufwerk, teils in einem SharePoint. Das ERP hatte keine offene API — die Middleware-Entwicklung kostete ca. €11.000 allein für die Anbindung, die im Angebot nicht erwähnt war. Hinzu kamen Prompt Engineering (€10.000 über drei Monate, weil Standardantworten im Einzelhandelskontext nicht funktionierten), laufende Compute-Kosten (€500/Monat statt der angenommenen €150) und ein Change-Management-Paket (€15.000), das erst eingekauft wurde, als nach 3 Monaten nur 22 von 80 Mitarbeitenden das System aktiv nutzten.

Budgetiert vs. Tatsächlich — in Euro



Wo das Geld wirklich hinging

Die Auflösung der 43.000 Euro Mehrkosten zeigt, wie diffus sich Zusatzaufwand in einem KI-Projekt verteilt:

Integration ca. €17.000 (Middleware für ERP, SharePoint-Konnektor, Datenaufbereitung der 4.000 Dokumente). **Prompt Engineering** ca. €10.000 (drei Iterationszyklen, bis Antworten im Einzelhandelskontext belastbar waren). **Change Management** ca. €15.000 (erst nach 3 Monaten niedriger Adoption eingekauft, dann dreitägige Schulungsreihe und laufende Ansprechpartner-Funktion). **Compute-**

KAPITEL 3 · TYPFÄLLE B+C

Typfälle B+C

Zwei weitere rekonstruierte Projekte aus dem DACH-Mittelstand. Unterschiedliche Branchen, unterschiedliche Use Cases — dasselbe Muster: systematische Unterschätzung der nicht-technischen Kosten.



TYPFALL B · B2B-DIENSTLEISTER

E-Mail-Triage & Routing **+144%**

B2B-Dienstleister (~65 MA), 150–300 E-Mails/Tag. Intern 47 verschiedene Kategorien — dokumentiert waren 12. Fehlklassifizierungsrate Monat 1: **ca. 18 %**.

- Budget: ca. €18.000
- Tatsächlich: **ca. €44.000**
- Nicht eingeplant: ca. €26.000
- Stabilisierung: 5 Monate



TYPFALL C · INDUSTRIE / FERTIGUNG

Rechnungsautomatisierung **+104%**

Fertigungsbetrieb (~200 MA): 800 Eingangsrechnungen/Monat, **200 Lieferanten mit 200 Formaten**. Freigaberegeln intern nicht dokumentiert — 3 Wochen Prozessaufnahme.

- Budget: ca. €25.000
- Tatsächlich: **ca. €51.000**
- Nicht eingeplant: ca. €26.000
- Nachprüfung: 3 Monate manuell

Gesamtübersicht aller drei Typfälle

Fall	Branche / Use Case	Budgetiert	Tatsächlich	Überschreitung
A	Handel · RAG-Wissensassistent	€35.000	€78.000	+123 %
B	B2B · E-Mail-Triage & Routing	€18.000	€44.000	+144 %
C	Industrie · Rechnungsautomatisierung	€25.000	€51.000	+104 %
Ø aller drei Fälle		€26.000	€57.667	+124 %

DAS GEMEINSAME MUSTER

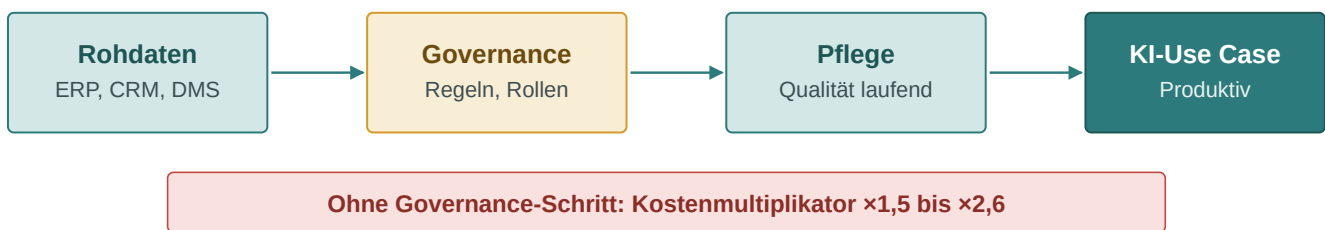
Nicht die Technologie versagt. Die Vorbereitung versagt — undokumentierte Prozesse, uneinheitliche Datenformate, nicht kommunizierte Ausnahmen. Die KI macht sichtbar, was vorher auch schon kaputt war.

KAPITEL 4

Der versteckte Multiplikator: Datenqualität

Schlechte Datenqualität ist kein KI-Problem. Aber sie ist der **zuverlässigste Kostenvervielfacher** in jedem KI-Projekt — unabhängig vom gewählten Tool. Wer das Datenthema ignoriert, zahlt es spätestens im Projekt.

Der Mechanismus ist in allen drei Typfällen aus Kapitel 3 derselbe: Ein Projekt wird auf Basis der *besten* Annahmen geplant — saubere Daten, dokumentierte Prozesse, einheitliche Formate. Im Pilot funktioniert das, weil bewusst „gute“ Daten ausgewählt werden. Sobald das System in den Vollbetrieb geht, trifft es auf die volle Bandbreite der realen Datenqualität — und die ist selten so, wie der Pilot suggerierte. Jede Abweichung erzeugt Zusatzaufwand: Nachkonfiguration, manuelle Prüfung, Prompt-Anpassung, teilweise Trainingsdaten-Ergänzung.



Data Governance — das Minimum für KMU

Data Governance ist kein Enterprise-Konzept mit Compliance-Gremium. Für KMU sind drei Fragen der Kern: **Wer ist für welche Daten verantwortlich?** — jemand muss namentlich für die Pflege einer Datendomäne zuständig sein. **Wer darf Daten ändern?** — ein Schreibrecht ohne Prüfung ist in größeren Teams ein systemisches Risiko. **Wie wird Qualität gemessen?** — ohne Messgrößen gibt es keine Verbesserung, sondern nur gefühlten Fortschritt. Mehr braucht es am Anfang nicht. Wer diese drei Fragen beantwortet, hat bereits 80 % der Governance-Wirkung.

Kostenmultiplikator-Matrix nach Projekttyp

Projekttyp	Daten GUT	Daten MITTEL	Daten SCHLECHT
Wissensassistent (RAG)	+10–20 %	+35–55 %	+70–120 %
E-Mail-Triage / Routing	+5–15 %	+30–50 %	+60–100 %
Rechnungsautomatisierung	+15–25 %	+40–65 %	+80–150 %
CRM / Sales-AI	+10–20 %	+45–70 %	+90–160 %
Reporting / Dashboards	+5–15 %	+25–45 %	+55–90 %

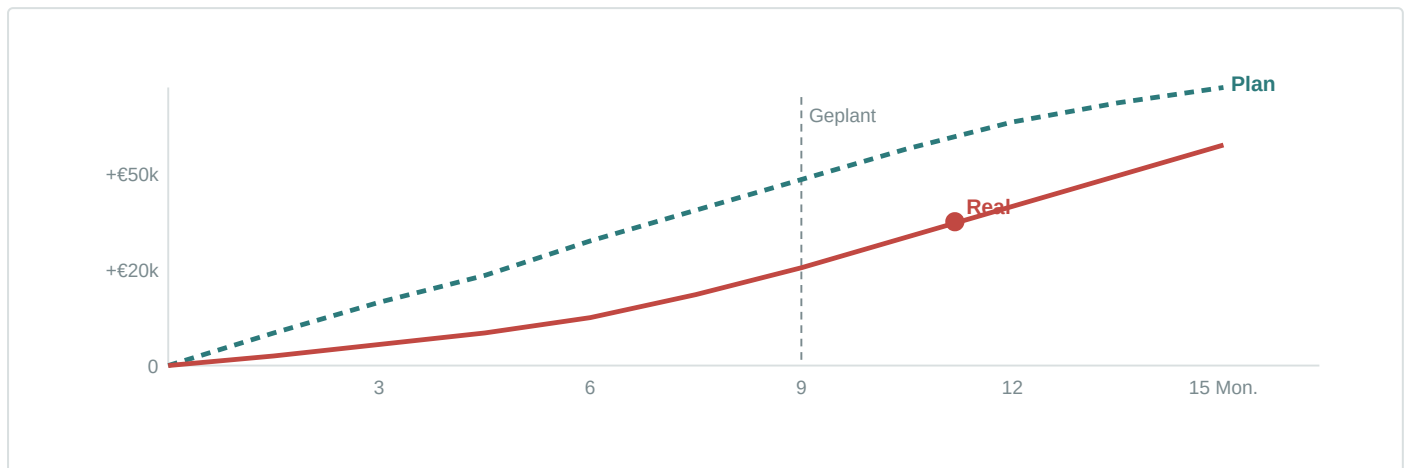
KAPITEL 5

ROI-Realitätscheck

ROI wird bei KI-Projekten meistens rückwärts berechnet — von der gewünschten Antwort zur passenden Rechnung. Gartner (April 2026): Nur **28 %** der KI-Use-Cases in I&O erfüllen vollständig die ROI-Erwartungen.

Der Grund ist selten die Technologie. Er liegt fast immer in drei Mechanismen: Erstens wird **die Baseline zu optimistisch angesetzt** — die heutigen Kosten eines Prozesses werden geschönt, damit der Vergleich freundlicher aussieht. Zweitens werden **Adoptionsraten nicht ernsthaft geplant** — eine Lösung, die 30 % der Mitarbeitenden nutzen, liefert nie 100 % des versprochenen ROI. Drittens wird **die Zeit bis zum Break-Even unterschätzt** — Pilotphase, Stabilisierung und tatsächliche Nutzung sind drei getrennte Phasen, nicht eine.

Break-Even: Geplant vs. Tatsächlich



Alle drei Fälle aus Kapitel 3: tatsächlicher Break-Even ca. 6–8 Monate später als geplant.

Die Differenz zwischen Plan- und Real-Kurve ist kein Zufall. Sie entsteht systematisch, weil Aufwand für Integration, Datenpflege und Change Management in den Planungs-ROI selten vollständig einfließt — aber im Real-Verlauf jede Phase nach hinten verschiebt. Ein Projekt, das 6 Monate nach Break-Even geplant war, erreicht ihn typisch nach 12–14 Monaten. Das klingt nach einer Nuance. Finanzwirtschaftlich ist es eine Halbierung der Rendite im ersten Zyklus.

Projektreife-Ampel

Bevor ein KI-Projekt gestartet wird, lohnt sich ein sehr kurzer Reifegradcheck entlang von drei Achsen — Daten, Prozess, Change. Die Kombination der drei bestimmt den ROI-Erwartungswert besser als jede Technologieauswahl.

- **Grün** — Datenqualität dokumentiert und belastbar · Prozess vollständig schriftlich erfasst · **ROI WAHRSCHEINLICH**
 Change-Plan mit benannten Owners
- **Gelb** — Daten teils gepflegt · Prozess in Grundzügen dokumentiert · Change-Plan vorhanden, aber informell **ROI MITTEL, HOHE STREUUNG**
- **Rot** — Datenqualität unklar · Prozess nicht dokumentiert · Kein Change-Plan, kein benannter Owner **ABBRUCH-RISIKO HOCH**

KAPITEL 6

AHA-Learnings & Conclusio

Was bleibt, wenn man das Whitepaper weglegt. Drei Kernideen vorweg, dann die vollständige Liste.

Sieben Kapitel sind viel Stoff für eine einzelne Entscheidung. Die folgenden Learnings sind die Verdichtung — drei davon sind so zentral, dass sie separat stehen. Sie entscheiden bei fast jedem KI-Projekt darüber, ob am Ende Nutzen oder Frust steht.

01

Listenpreis ist nicht Projektpreis

Lizenz macht unter 30 % der realen Kosten aus. Die 70 % danach sind planbar — wenn man sie kennt.

02

Daten > Tool

Kein Modell kompensiert Datenchaos. Datenqualität entscheidet über Projekterfolg, nicht die Toolwahl.

03

Kein Mensch, kein ROI

Adoption unter 50 % = ROI unter 50 %. Change Management ist die direkteste Stellschraube.

Diese drei greifen ineinander — keine der drei lässt sich isoliert lösen. Die Kostenwahrheit aus Learning 1 wird erst durch gute Daten aus Learning 2 einlösbar, und beide bleiben Theorie ohne die Adoption aus Learning 3. Wer an einer Ecke spart, verliert an allen drei.

Die vollständigen sieben Learnings

Step 01

Kosten: Der Listenpreis ist nicht der Projektpreis. Lizenzkosten machen unter 30 % der realen Projektkosten aus — die anderen 70 % sind Integration, Daten, Change und Betrieb.

Step 02

Daten: Schlechte Daten machen gute KI unmöglich. Wer ohne saubere Datenbasis automatisiert, automatisiert Fehler — schneller, skaliertes und teurer als vorher.

Step 03

Betrieb: Ein Tool kaufen ist nicht dasselbe wie ein System betreiben. Integration, Qualitätssicherung, Wartung und Change kosten zusammen mehr als das Tool selbst.

Step 04

Adoption: Kein Mensch, kein ROI. 30 % Adoption liefern 30 % Nutzen — egal wie gut das Modell ist. Change Management ist der direkteste Hebel auf den geschäftlichen Erfolg.

Step 05

ROI: Rückwärts zu rechnen ist keine Planung, sondern Wunschdenken. Wer die gewünschte Rechtfertigung sucht, findet sie immer — aber selten das gewünschte Ergebnis.

Step 06

Prozess: KI automatisiert Prozesse — nicht das Fehlen davon. Prozessdefinition und Dokumentation sind Voraussetzung, nicht Output eines KI-Projekts.

Step 07

Entscheidung: Die beste KI-Entscheidung ist die mit vollständigen Informationen. Nicht jedes Projekt lohnt sich jetzt — ein bewusstes „Nein, noch nicht“ ist keine Niederlage, sondern eine saubere Diagnose, die das spätere Projekt deutlich besser macht.

KAPITEL 7

Checklist & Self-Check

Zwei Werkzeuge: der 10-Punkte-Selbstcheck für die aktuelle Lage — und die 20-Fragen-Checkliste vor der nächsten Anschaffung.

10-Punkte-Selbstcheck: Wo stehen Sie heute?

#	Frage	Priorität
01	Haben Sie alle 7 Kostenkategorien in Ihrer Kalkulation berücksichtigt?	● Muss Ja
02	Haben Sie die Datenqualität der relevanten Systeme bewertet?	● Muss Ja
03	Ist der zu automatisierende Prozess schriftlich dokumentiert?	● Muss Ja
04	Gibt es einen internen AI-Owner mit Mandat?	● Muss Ja
05	Budget für Change Management & Schulung eingeplant?	● Wichtig
06	Kennen Sie die Inference-Kosten im Vollbetrieb?	● Wichtig
07	Data-Governance-Grundregeln definiert?	● Wichtig
08	Was passiert bei Modelländerung / Einstellung?	● Wichtig
09	Plan zur Fehlererkennung im laufenden Betrieb?	● Wichtig
10	Klarer Übergangsplan vom Pilot in Produktion?	● Bonus

20-Fragen-Checkliste vor dem Kauf

A — KOSTEN & BUDGET

- Alle 7 Kostenkategorien berücksichtigt?
- Inference-Kosten im Vollbetrieb bekannt — nicht nur im Pilot?
- Separates Change-Management-Budget eingeplant?
- Kosten bei Modellmigration / Anbieterwechsel bekannt?

B — DATEN & PROZESS

- Zustand relevanter Daten (ERP, CRM, DMS) bewertet?
- Klare Datenverantwortlichkeit intern?
- Automatisierter Prozess vollständig dokumentiert?
- Alle Systeme API-fähig oder Legacy-Hürden?
- Edge Cases und Ausnahmen erfasst?

C — ORGANISATION & GOVERNANCE

- Benannter AI-Owner mit Zeit, Mandat, Eskalationsrecht?

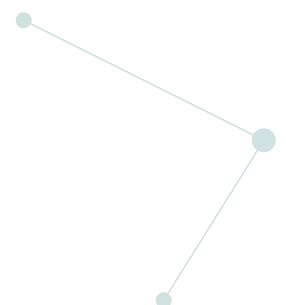
QUELLEN

Sources

Alle Quellen auf Aktualität und Relevanz geprüft (Stand: April 2026). Projekterfahrungen basieren auf anonymisierten, rekonstruierten Typfällen aus der Beratungspraxis 2023–2025.

Quelle	Kernaussage / Befund	Kapitel
Gartner 2024	Nur 48 % aller KI-Projekte erreichen den produktiven Betrieb. Ø 8 Monate Prototyp → Produktion.	Kap. 1
Gartner 2024	Mindestens 30 % aller GenAI-Projekte werden nach dem PoC bis Ende 2025 eingestellt.	Kap. 1
Gartner 2025	Bis 2026 werden 60 % aller KI-Projekte ohne AI-ready Data eingestellt.	Kap. 4
Gartner 2025	85 % aller KI-Projekte scheitern primär an schlechter Datenqualität.	Kap. 4
Gartner April 2026	Nur 28 % der KI-Use-Cases in I&O erfüllen vollständig die ROI-Erwartungen.	Kap. 5
McKinsey 2025	Nur ca. 1/3 der Unternehmen berichten von einer KI-Skalierung über die gesamte Organisation.	Kap. 1, 2
RAND Corp. 2024	80 % KI-Projektversagensrate — doppelt so hoch wie bei klassischen IT-Projekten.	Kap. 1
MIT NANDA 2025	95 % der Unternehmen, die GenAI einführten, sahen keinerlei messbaren P&L-Impact.	Kap. 5
KI-Studie 2025 Maximal Digital	76 % der KMU kämpfen mit unzureichender Datenqualität. 86 % erkennen KI-Relevanz, nur 23 % haben Projekte erfolgreich umgesetzt.	Kap. 1, 4
Digitalisierungsstudie 2024 Maximal Digital	82 % der KMU sehen Digitalisierung als überlebenswichtig — 71 % haben keine Strategie. Nur 35 % haben eine Change-Management-Strategie.	Kap. 2
BCG 2024	74 % der Unternehmen haben Schwierigkeiten, KI-Wert zu erzielen und zu skalieren.	Kap. 1

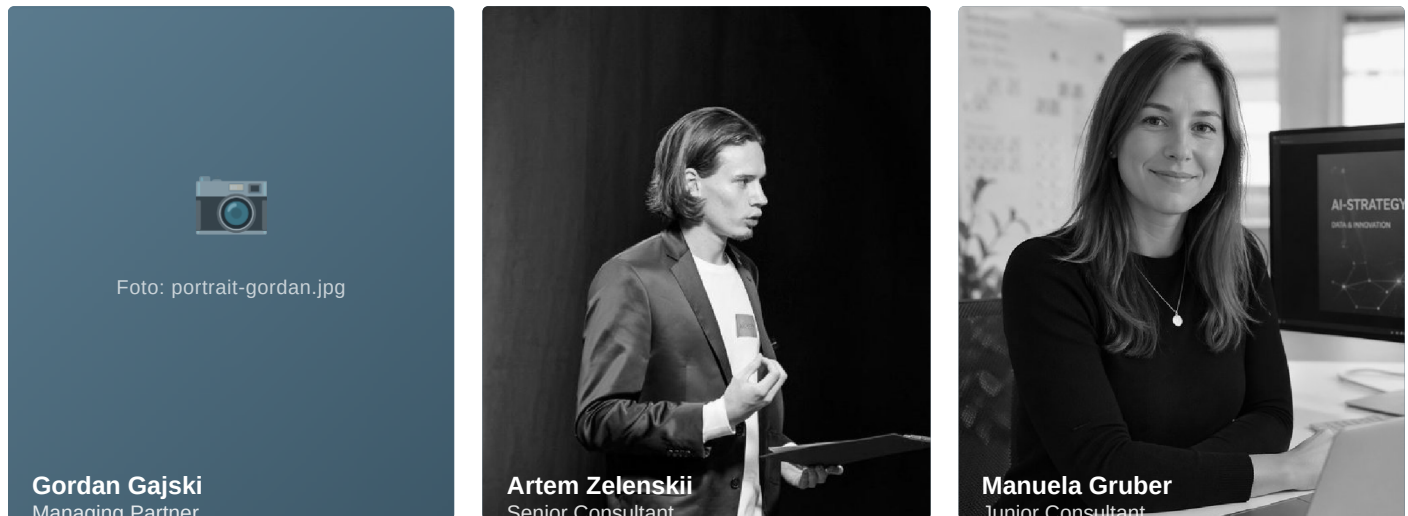
Hinweis zu Typfall-Zahlen: Die Kostenschätzungen in den drei Typfällen (Kapitel 3) sind keine empirisch erhobenen Durchschnittswerte, sondern plausibilisierte Rekonstruktionen auf Basis von Projekterfahrungen. Sie dienen der Illustration und sind als Orientierungsrahmen, nicht als Garantie zu verstehen.



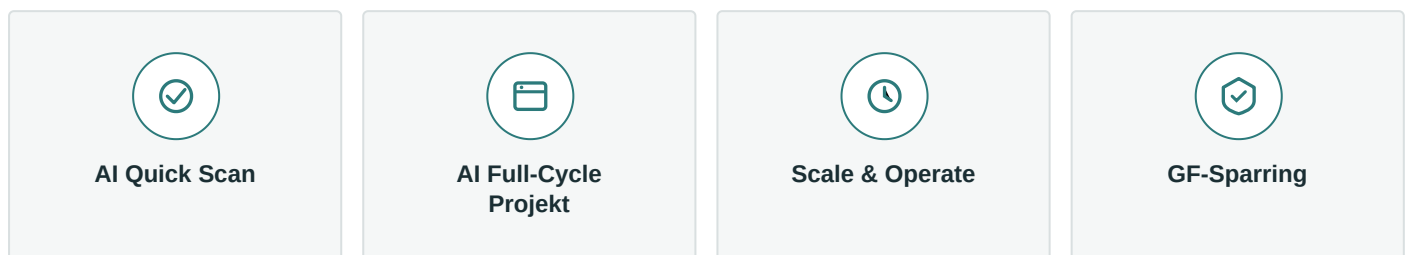
ÜBER UNS

Das Team hinter DTB Media

DTB Media ist eine Boutique-Beratung für KI-Transformation und digitale Strategie mit Sitz in Wien. Wir begleiten Unternehmen in regulierten Branchen — Legal, Media, Enterprise/Telco — von der Strategie bis zum produktiven KI-System. Hands-on, nicht nur konzeptionell. Aktiv in DACH und CEE.



Vier Leistungsformate. Keine Empfehlung von Tools. Keine Vendor-Provisionen. Senior-Ausführung.



EIN WEG, DER BEIDE SEITEN KENNT

Gordan Gajski verantwortet jeden Auftrag persönlich. 20+ Jahre zwischen Entscheider-Rolle, Beratungsseite und Unternehmertum — kein generisches KI-Template, sondern Branchenkenntnis aus Legal/Publishing, Media/Broadcasting und Enterprise/Telco.

ENTSCHEIDER-SEITE

CDO · Projektleiter

Linde Verlag · Flimmit · Fidelio

BERATUNGS-SEITE

Senior BD · Director

Amdocs · Alexander Thamm · Cisco

UNTERNEHMER-SEITE

Business Angel

LawStar · Silent Marketing · Aira

„Ich habe zu oft erlebt, wie gute Ideen an der Umsetzungslücke scheitern. Entweder weil die Beratung aufhört, wo die Arbeit beginnt, oder weil niemand bereit ist, unbequeme Wahrheiten auszusprechen. DTB Media ist meine Antwort: Ehrliche Analyse. Hands-on Umsetzung. Messbare Ergebnisse.“