



CASE STUDY – SALES

Datensichere KI-Nutzung:

So arbeitet das Sales-Team
von Myra sicher und produktiv
mit KI



Datensichere KI-Nutzung: Wie der Vertrieb von Myra mit AI Workspace die Erstbewertung von Ausschreibungen beschleunigt

Executive Summary

Als Myra Security Ende 2025 ein KI-Tool für den organisationsweiten Einsatz evaluierte, wurde schnell klar, dass die am Markt verfügbaren Lösungen die Anforderungen an Datensicherheit, Datenschutz und Compliance nicht auf dem erforderlichen KRITIS-Niveau abbildeten. Um diese Lücke zu schließen, entwickelte Myra eine interne Lösung: AI Workspace, der ab Anfang 2026 schrittweise in den ersten Abteilungen ausgerollt wurde.

Einer der ersten produktiven Use Cases bei Myra war ein spezialisierter RFP-Agent, der die Bearbeitung formeller Ausschreibungen (Requests for Proposal, RFP) beschleunigen sollte. Der Agent war darauf ausgelegt, belastbare Erstentwürfe von Ausschreibungsantworten zu erstellen und dafür auf freigegebene Quellen zurückzugreifen.

Die Lösung läuft in einer kontrollierten, datensicheren und datenschutzkonformen Umgebung auf der eigenen EU-Infrastruktur von Myra.

Der Effekt war direkt messbar: Rund 80 % der in Ausschreibungen gestellten Fragen konnte der KI-Assistent automatisiert beantworten. Bei einer Ausschreibung mit 100 Fragen sank dadurch der Aufwand von rund fünf auf etwa eine Stunde – über den Monat betrachtet eine Zeitersparnis von 15 bis 25 Stunden. Ebenso wichtig für ein Sicherheitsunternehmen: Die Lösung läuft in einer kontrollierten, datensicheren und datenschutzkonformen Umgebung auf der eigenen EU-Infrastruktur von Myra. Zudem wurde der Mensch bewusst als letzte Prüfinstanz („Human in the Loop“) im Prozess verankert.

Ausgangslage:

Für Myra sind Ausschreibungen ein zentraler Vertriebskanal, zugleich zählen sie zu den ressourcenintensivsten Prozessen im Sales. Bereits die Erstevaluierung einer Ausschreibung kostet viel Zeit und bindet Fachleute aus Sales und Technik. Die frühe Bewertung ist anspruchsvoll: Sie erfordert technisches Tiefenwissen und Erfahrung und lässt sich nicht an Junior-Rollen delegieren.

- **Opportunitätskosten:** Hoch qualifizierte Fachleute verbringen viele Stunden mit der Erstbewertung, statt andere Deals zum Abschluss zu bringen.

- **Geschwindigkeit im Funnel:** Je länger die Erstbewertung dauert, desto langsamer bewegen sich Opportunities durch den Vertriebstrichter – ein Wettbewerbsnachteil bei fristgebundenen Ausschreibungen.
- **Priorisierungsrisiko:** Ohne schnelle Lückenanalyse steigt das Risiko, Zeit in Ausschreibungen mit geringer Erfolgsaussicht zu investieren oder aussichtsreiche Chancen zu spät zu erkennen.

Für ein Cybersicherheitsunternehmen und Betreiber im KRITIS-Umfeld kam zudem eine nicht verhandelbare Vorgabe hinzu: Ein unterstützendes KI-Werkzeug darf keine sensiblen Daten unkontrolliert abfließen lassen und muss inhaltlich verlässlich bleiben. Ein Tool, das Ausschreibungsinhalte an intransparente Drittdienste weitergibt oder Leistungen frei erfindet, disqualifiziert sich für den operativen Einsatz. Genau an dieser Messlatte – den strengen Zertifizierungs- und Datenschutzanforderungen – scheiterten die am Markt verfügbaren Lösungen. Das war der Auslöser für die Eigenentwicklung.

PRIMÄRE PROJEKTZIELE:

- Beschleunigung der Erstbewertung und Erstbeantwortung von Ausschreibungen
- Entlastung von Sales und Technical Solution Engineering bei repetitiven Aufgaben
- Schnellere, faktenbasierte Einschätzung der Erfolgsaussichten je Ausschreibung
- Kontrollierter Betrieb in einer KI-Umgebung, die Datensicherheit und Datenschutz gewährleistet

Technologische Umsetzung:

Initial wurde der RFP-Agent direkt durch das Myra-Vertriebsteam innerhalb weniger Stunden im AI Workspace aufgesetzt und optimiert. Per Definition agiert der Agent als Senior RFP Specialist, wobei konkrete Guardrails den Abfluss sensibler Daten verhindern und die Qualität der Antworten sicherstellen – umgesetzt durch eine Projekt- und Prompt-Konfiguration. In der Praxis liefert der Agent präzise, technisch valide Antworten auf formellem B2B-Niveau, ausschließlich basierend auf freigegebenen Quellen. Fehlt eine Information, gibt der Agent einen definierten Hinweis aus, statt zu halluzinieren.

Die gesamte Verarbeitung bleibt dabei im Gateway gesichert: PII-Maskierung, Keyword- und Prompt-Injection-Schutz sowie ein DSGVO-Art. 30-konformes Audit-Log halten sensible Inhalte kontrolliert und Interaktionen nachvollziehbar.

Sämtliche KI-generierten Antworten werden abschließend fachlich auf Korrektheit überprüft. Diese Korrekturschleife folgt dem Human-in-the-Loop-Prinzip, das eine qualifizierte menschliche Endkontrolle vorsieht. In einem sicherheitskritischen Umfeld, ist eine solche Vorgehensweise unerlässlich.

Über reine Entwurfsarbeit hinaus unterstützte der Agent das Vertriebsteam außerdem auch in Live-Calls mit belastbaren Antworten auf Kundenfragen ohne Unterbrechung des Gesprächsflusses.

Sämtliche KI-generierten Antworten werden abschließend fachlich auf Korrektheit überprüft. Diese Korrekturschleife folgt dem Human-in-the-Loop-Prinzip, das eine qualifizierte menschliche Endkontrolle vorsieht.

Mehrwerte & Chancen

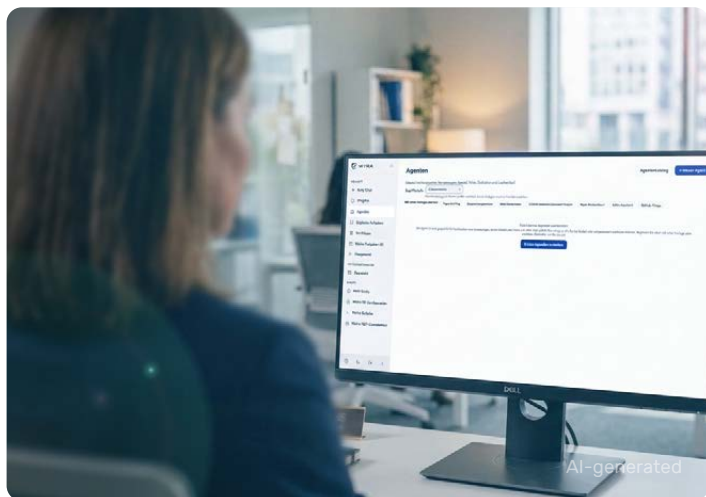
ERZIELTE MEHRWERTE:

- Rund 80 % der in Ausschreibungen gestellten Fragen lassen sich automatisiert beantworten; bei 100 Fragen sank der Aufwand für den Erstentwurf von rund fünf auf etwa eine Stunde.
- Zeitersparnis von ca. 15 bis 25 Stunden pro Monat, gemessen über die ersten Monate im Produktivbetrieb seit Anfang 2026
- Spürbare Entlastung teurer Ressourcen in Sales und Technical Solution Engineering
- Schnellere, faktenbasierte Go/No-Go-Entscheidungen: Lücken in einer Ausschreibung werden früher sichtbar, Deals bewegen sich schneller durch den Funnel.
- Hohe Faktentreue durch die Kombination aus Quellenbindung, definiertem No-Source-Verhalten und menschlicher Prüfung
- Datensichere und datenschutzkonforme KI-Umgebung auf der eigenen Infrastruktur von Myra

Chancen & Ausblick:

Der RFP-Agent ist nur einer von vielen möglichen Einsatzszenarien des AI Workspace. Als organisationsweite Plattform, ausgelegt auch für sensible Daten, bewies das Gateway schnell Skalierungspotenzial weit über den Vertrieb hinaus: von weiteren Sales- und Presales-Anwendungen über interne Wissensprozesse bis hin zu Controlling-, Marketing- und Support-Use-Cases. Über den offenen MCP-Standard lassen sich interne Wissensquellen anbinden, wobei jeder Tool-Aufruf weiterhin die Policies, Budgets und das Audit-Log des Gateways durchläuft.

Genau dieser Praxisnachweis war der entscheidende Schritt: Was aus dem eigenen Bedarf entstand, hat sein Marktpotenzial im produktiven Einsatz belegt. Myra bietet AI Workspace daher auch als dedizierte Lösung für Kunden an, insbesondere für Organisationen mit denselben hohen Anforderungen an Datenschutz, Sicherheit und Compliance, die generative KI nutzen und zugleich digitale Souveränität wahren wollen.



Resümee

Mit AI Workspace lässt sich das Potenzial von KI im Vertrieb ohne Einschränkungen bei Datensicherheit und Datenschutz nutzen. Dank des RFP-Agenten konnte Myra die Erstbewertung und Erstbeantwortung von Ausschreibungen deutlich beschleunigen, knappe Fachressourcen entlasten und schneller belastbare Entscheidungen darüber treffen, welche Ausschreibungen sich lohnen – ohne die inhaltliche Kontrolle zu verlieren.



Mit dem RFP-Agent kann ich viel schneller entscheiden, ob sich die Teilnahme an einer Ausschreibung lohnt, weil ich mögliche Lücken einfacher identifizieren kann. So bewegen sich Deals deutlich schneller durch den Funnel bis zum Abschluss.“

Alexander Kapp
Senior Manager Strategic
Partnerships, Myra Security

Der Anwendungsfall zeigt, wie sich generative KI in einem sicherheitskritischen Umfeld verantwortungsvoll ausrollen lässt: mit klaren Leitplanken, transparenten Grenzen und dem Menschen als letzter Kontrollinstanz.

ZERTIFIZIERT, GEPRÜFT, IN DEUTSCHLAND BETRIEBEN

Myra ist BSI-qualifiziert für KRITIS-Betreiber und nach ISO 27001 auf Basis von BSI IT-Grundschutz, PCI DSS, BSI C5 Typ 2 und weiteren Standards zertifiziert. Als deutsches Unternehmen mit 100 % EU-Gesellschafterstruktur und ohne US-Mutterkonzern unterliegt Myra nicht dem CLOUD Act.

ISO 27001 BSI zertifiziert
auf der Basis von IT-Grundschutz
Zertifikat Nr.: BSI-IGZ-0667-2024



Zertifiziert vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) nach ISO 27001 auf Basis von IT-Grundschutz | Zertifiziert nach Payment Card Industry Data Security Standard (PCI DSS) | KRITIS-qualifiziert nach § 3 BSI-Gesetz | BSI-C5-Testat Typ 2 | Geprüfter Trusted Cloud Service | IDW PS 951 Typ 2 (ISAE 3402) geprüfter Dienstleister | KRITIS-Betreiber gemäß § 8a Abs. 3 BSI-G | Qualitätsmanagement nach ISO 9001