

# ? OFFENE FRAGEN ZUR KLÄRUNG

## Vor Finalisierung der Projektvorstellung für gutundgut

Stand: 07. Oktober 2025

Zweck: Entscheidungsgrundlage für Team-Meeting

---

### KRITISCHE ENTSCHEIDUNGEN (ohne diese keine Finalisierung möglich)

#### 1. MACHBARKEITSNACHWEIS

**Frage 1.1:** Welche technischen Tests wurden bereits durchgeführt?

- Wurde Whisper (oder anderes Modell) offline für Spracherkennung getestet?
- Wurde NLLB-200 (oder anderes Modell) offline für Übersetzung getestet?
- Gibt es Messdaten zu: Genauigkeit, Latenz, Hardware-Anforderungen?

**Frage 1.2:** Können wir innerhalb von 5-7 Tagen ein Demo-Video produzieren?

- Haben wir Ressourcen für einen funktionierenden Prototyp?
- Oder erstellen wir ein Mockup-Video?
- Wer ist verantwortlich für die Produktion?

**Frage 1.3:** Was zeigen wir konkret im Demo-Video?

- Szenario: Guide spricht live Deutsch über Sehenswürdigkeit
- 3 Geräte zeigen simultan EN/FR/IT Übersetzung
- Ist das technisch in einer Woche umsetzbar?

→ **ENTSCHEIDUNG ERFORDERLICH:** Gehen wir ohne Machbarkeitsnachweis in die Präsentation (hohes Risiko) oder verschieben wir die Präsentation um 1-2 Wochen?

---

#### 2. REALE DESTINATIONSPARTNER

**Frage 2.1:** Ersetzen oder ergänzen wir die Personas (Claudia, Hans, Alma)?

- **Option A:** Personas komplett streichen, nur reale Beispiele
- **Option B:** Personas behalten UND um reale Destinationen ergänzen
- **Option C:** Personas in "mögliche Anwendungsfälle" umbenennen

**Frage 2.2:** Welche DMOs kontaktieren wir DIESE WOCHE?

- Sind Arosa, Scuol, Adelboden die richtige Auswahl?
- Wer übernimmt die Kontaktaufnahme? (Ulrich? Rafael?)
- Soll Rafael Enzler eine Warm Intro machen?

**Frage 2.3:** Was ist das Minimalziel für die Präsentation?

- **Option A:** Mindestens 1 DMO mit "Preliminary Interest"

- **Option B:** Mindestens 3 Gespräche dokumentiert
- **Option C:** Brief of Intent von mindestens 1 DMO

→ **ENTSCHEIDUNG ERFORDERLICH:** Gehen wir mit fiktiven Personas in die Präsentation (Risiko: Glaubwürdigkeit) oder warten wir auf erste DMO-Rückmeldungen?

---

### 3. "KI-VERBESSERUNG" DOKUMENT ☀

**Frage 3.1:** Existiert ein separates Dokument "KI-Verbesserung"?

- Falls ja: Wo ist es? Kann ich es analysieren?
- Falls nein: Was meint Ulrich mit "siehe KI verbesserung"?

**Frage 3.2:** Welche konkreten Änderungen sollen vorgenommen werden?

- Abschnitt "Drei Menschen – stellvertretend für viele": Was konkret ändern?
- Abschnitt "Warum das relevant ist – und jetzt": Was konkret ändern?
- Gibt es neue Formulierungen oder nur strukturelle Änderungen?

→ **ENTSCHEIDUNG ERFORDERLICH:** Können wir die Projektvorstellung ohne dieses Dokument finalisieren oder ist es essentiell?

---

## ⚠ WICHTIGE KLÄRUNGEN (beeinflussen Qualität der Präsentation)

### 4. TECHNOLOGIE-STRATEGIE

**Frage 4.1:** Warum der Wechsel von "WLAN" zu "Funk-Gruppenführungssysteme"?

- Ist WLAN technisch nicht machbar in Phase 1?
- Sind Funk-Systeme aus Markt-/Kundensicht besser?
- Welche konkreten Funk-Systeme sind gemeint? (Bosch, Beyerdynamic, Sennheiser?)

**Frage 4.2:** Wie kommunizieren wir die Technologie-Roadmap?

- **Phase 1:** Kompatibilität mit bestehenden Funk-Gruppenführungssystemen
- **Phase 2:** WLAN + Smartphones (offline)
- Ist diese Roadmap für Präsentation zu komplex oder genau richtig?

**Frage 4.3:** Wurde "Medienintegration" absichtlich gestrichen?

- Gelöschter Text: "Ermöglicht Bilder, Audios, Videos für noch mehr Tiefe"
- Ist das keine Priorität mehr?
- Oder kommt das später in Phase 2/3?

→ **ENTSCHEIDUNG ERFORDERLICH:** Welche technische Variante präsentieren wir gut und gut als "MVP"?

---

### 5. TEAM & STRUKTUR

**Frage 5.1:** Warum wurde "Dominic Graber (Gaudio)" durch "Alexander Deibel" ersetzt?

- Hat sich die Teamkonstellation geändert?
- Ist Gaudio nicht mehr beteiligt?
- Was ist "AI tour guide ug"? (UG = Unternehmergegesellschaft Deutschland?)

**Frage 5.2:** Ist "Innotour" jetzt offizieller Partner im Joint Venture?

- Gelöschter Text: "Joint Venture von SmartStreaming & Gaudio"
- Eingefügter Text: "Joint Venture von Ai tour guide ug, Ulrich Berger und Innotour"
- Hat Innotour bereits zugesagt?

**Frage 5.3:** Welche neuen Inhalte kommen in "Wer wir sind"?

- Kommentar von Ulrich: "hier neue inhalte" (GRÜN markiert)
- Was soll konkret ergänzt werden?
- Neue Teamrollen? Weitere Personen? Referenzen?

→ **ENTSCHEIDUNG ERFORDERLICH:** Finale Team-Struktur für Präsentation festlegen.

---

## 6. GESCHÄFTSMODELL-DETAILS

**Frage 6.1:** CHF 4.000/Jahr Lizenz – für welche Leistung genau?

- Pro Destination? Pro Guide? Pro Gerät?
- Inklusive Support, Updates, Hosting?
- Gibt es verschiedene Lizenz-Tiers?

**Frage 6.2:** Wann ist Break-even realistisch?

- Bei wie vielen Destinationen?
- Nach welchem Zeitraum?
- Welche Kosten haben wir (Entwicklung, Personal, Support)?

**Frage 6.3:** Wie skalieren wir das Pricing?

- 1-5 Destinationen: CHF 4.000/Jahr?
- 5-20 Destinationen: Mengenrabatt?
- 20+ Destinationen: Enterprise Pricing?

→ **ENTSCHEIDUNG ERFORDERLICH:** Benötigen wir eine Excel-Kalkulation für die Präsentation oder reicht die Basis-Aussage "CHF 4.000/Jahr"?

---

## 7. FINANZBEDARF & FÖRDERSTRATEGIE

**Frage 7.1:** Was steht in der "Verbesserungsdatei"?

- Kommentar von Ulrich: "siehe verbessерungsdatei" (GELB markiert)
- Gibt es konkrete Änderungen am Finanzplan?
- Sind die Beträge (125k, 250k, 125k, 500k CHF) noch aktuell?

**Frage 7.2:** Ist "Bis zu 70% Förderung möglich" bestätigt?

- Welche Förderung konkret? (Innotour? NRP? Interreg?)
- Haben wir bereits Vorgespräche mit Förderstellen?
- Oder ist das noch Wunschdenken?

→ **ENTSCHEIDUNG ERFORDERLICH:** Wie konkret müssen Förderzahlen in der Präsentation sein?

---

# OPTIONALE KLÄRUNGEN (nice-to-have für stärkere Präsentation)

## 8. KONKRETE ZAHLEN & METRIKEN

**Frage 8.1:** Haben wir Daten zu "40% weniger Papier" oder ähnlichen Metriken?

- Oder ist das nur ein Beispiel, wie konkret wir werden sollten?
- Welche anderen konkreten Zahlen können wir liefern?
  - X% schnellere Gruppenführungen?
  - Y% höhere Gästezufriedenheit?
  - Z CHF Kostenersparnis pro Saison?

→ **ENTSCHEIDUNG ERFORDERLICH:** Können wir ohne konkrete Zahlen präsentieren oder brauchen wir Marktforschung/Schätzungen?

---

## 9. PILOTPLAN-DETAILS

**Frage 9.1:** Was bedeutet konkret "6 Monate, 3 Destinationen, diese KPIs"?

- Welche 3 Destinationen? (nach DMO-Kontakt zu entscheiden)
- Welche KPIs tracken wir?
  - Technische KPIs: Verfügbarkeit, Latenz, Fehlerrate?
  - User KPIs: Zufriedenheit, NPS, Wiederbuchungsrate?
  - Business KPIs: Kostenreduktion, Umsatzsteigerung?

**Frage 9.2:** Was sind die Erfolgskriterien für den Pilot?

- Technisch: System läuft stabil über 6 Monate
- User: 80%+ Zufriedenheitsrate
- Business: X% Kostenreduktion nachgewiesen

→ **ENTSCHEIDUNG ERFORDERLICH:** Wie detailliert beschreiben wir den Pilotplan in der Präsentation?

---

## 10. CO-CREATION-ANSATZ

**Frage 10.1:** Wie formulieren wir die Co-Creation mit gutundgut?

- Gelöscht: "Wir haben die Lösung, kauft sie"
- Eingefügt: "Wir haben eine Idee, lasst uns gemeinsam validieren"
- Reicht diese Formulierung oder brauchen wir mehr Details?

**Frage 10.2:** Was erwarten wir konkret von gutundgut als Partner?

- Zugang zum Destination Lab (45 Destinationen)?
- Walk the Talk für Wissenstransfer?
- Tourism Camp für Pilotpartner-Akquise?
- Beratung zur Förderstrategie (Innotour, NRP)?

→ **ENTSCHEIDUNG ERFORDERLICH:** Wie konkret benennen wir die erwartete Zusammenarbeit mit gutundgut?

---

## ENTSCHEIDUNGSMATRIX

Für die Finalisierung der Projektvorstellung müssen folgende Punkte ZWINGEND geklärt sein:

#	Frage	Priorität	Ohne Klärung?
1	Machbarkeitsnachweis (Demo-Video)	KRITISCH	Präsentation scheitert
2	Reale Destinationen oder Personas?	KRITISCH	Glaubwürdigkeitsproblem
3	"KI-Verbesserung" Dokument	WICHTIG	Qualität leidet
4	Technologie-Strategie (Funk vs. WLAN)	WICHTIG	Verwirrung möglich
5	Finale Team-Struktur	WICHTIG	Inkonsistenz
6	Geschäftsmodell-Details	WICHTIG	Fragen bleiben offen
7	Finanzbedarf & Förderung	OPTIONAL	Geht auch generisch
8	Konkrete Zahlen/Metriken	OPTIONAL	Nice-to-have
9	Pilotplan-Details	OPTIONAL	Kann abstrakt bleiben
10	Co-Creation-Formulierung	OPTIONAL	Basis vorhanden

## 🎯 EMPFOHLENES VORGEHEN

### Szenario A: SCHNELLE FINALISIERUNG (diese Woche)

#### Minimale Klärungen:

1.  Frage 2.1: Personas **ergänzen** um "mögliche Partner" (nicht ersetzen)
2.  Frage 3.1: Falls "KI-Verbesserung" Dokument existiert → sofort teilen
3.  Frage 5.3: Kurze Bullet-Points zu "Wer wir sind" von Ulrich/Team
4.  Frage 6.1: CHF 4.000/Jahr = Basis-Lizenz pro Destination (Details später)

#### Ohne Machbarkeitsnachweis, aber mit Disclaimer:

"Technische Validierung läuft aktuell. Erste Ergebnisse in 2 Wochen verfügbar."

**Risiko:** Präsentation wirkt unausgereift, gut und gut könnte ablehnen.

### Szenario B: QUALITATIVE FINALISIERUNG (in 2 Wochen)

#### Alle kritischen Klärungen:

1.  Frage 1.1-1.3: Machbarkeitsnachweis & Demo-Video produzieren
2.  Frage 2.1-2.3: Mindestens 1-2 DMOs mit "Preliminary Interest"
3.  Frage 3.1-3.2: "KI-Verbesserung" Dokument einarbeiten
4.  Frage 4.1-4.3: Technologie-Strategie finalisieren
5.  Frage 5.1-5.3: Team-Struktur klären & "Wer wir sind" schreiben
6.  Frage 6.1-6.3: Geschäftsmodell mit Excel-Kalkulation

**Bonus:** Konkrete Zahlen (Frage 8), detaillierter Pilotplan (Frage 9)

**Vorteil:** Professionelle, überzeugende Präsentation mit hoher Erfolgswahrscheinlichkeit.

# NÄCHSTER SCHRITT

**Empfehlung:** Team-Call einberufen (2-3h) zur Klärung der Fragen 1-6.

## **Agenda:**

1. Machbarkeitsnachweis: Wer macht was bis wann? (30 Min)
2. DMO-Kontakte: Wer schreibt wen an? (15 Min)
3. "KI-Verbesserung" & andere Dokumente sichten (30 Min)
4. Technologie-Strategie festlegen (20 Min)
5. Team-Struktur finalisieren (15 Min)
6. Geschäftsmodell-Basics klären (30 Min)
7. Zeitplan: Szenario A oder B? (10 Min)

**Nach dem Call:** Kann ich die finale Projektvorstellung erstellen.

---

**Soll ich nach euren Antworten auf diese Fragen die aktualisierte Projektvorstellung entwerfen?** 