

### Althaller Assist: Von horizontalem Wissen zu vertikaler B2B-Kommunikations-Intelligenz

Generische Large Language Models liefern Breite: Sie verarbeiten Wissen über viele Themen, Branchen und Anwendungsfälle hinweg. AlthallerAssist geht bewusst in die Tiefe. Als spezialisierter KI-Assistent für B2B-Kommunikation im DACH-Raum verbindet er generative KI mit Studienwissen, Benchmarks und Beratungserfahrung — und übersetzt horizontales KI-Wissen in vertikale Orientierung für konkrete Branchen, Unternehmensgrößen, Zielgruppen, Budgets, Kanäle und Kommunikationsziele. Damit ist AlthallerAssist kein weiteres allgemeines Textwerkzeug, sondern ein datenbasierter Sparringspartner für B2B-Social-Media, Content und Vertriebsunterstützung. Während generische LLMs vor allem Ideen, Texte und Antworten liefern, unterstützt AlthallerAssist Unternehmen dabei, bessere Kommunikationsentscheidungen zu treffen: fundierter, vergleichbarer und näher an der Realität des B2B-Markts in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Kategorie	Generische Large Language Models	AlthallerAssist	Beispiel
<b>1. Positionierung</b>	Generische LLMs sind auf breite Einsatzfähigkeit ausgelegt: Sie können Texte entwerfen, Informationen strukturieren, Ideen entwickeln, zusammenfassen, übersetzen, analysieren und viele unterschiedliche Aufgaben unterstützen. Foundation Models werden grundsätzlich als Modelle beschrieben, die auf breiten Daten trainiert und für viele nachgelagerte Aufgaben anpassbar sind.	AlthallerAssist ist enger positioniert: als KI-gestützter Beratungs- und Rechercheassistent für <b>B2B Social Media &amp; Content im DACH-Raum</b> . Laut Nutzungsbedingungen umfasst der Dienst unter anderem studienbasierte Textvorschläge, Content-Erstellung, Strategie-Input und KPI-Benchmarking auf Basis von Studiendaten.	<b>Generisches LLM:</b> „Hier sind zehn Ideen für LinkedIn-Posts.“  <b>AlthallerAssist:</b> „Welche Content-Serie, welcher Kanal-Mix und welche KPI-Logik passen zu eurem B2B-Ziel, eurer Branche, euren Ressourcen und eurem Markt?“

<p><b>2. Zielgruppe</b></p>	<p>Generische LLMs richten sich an sehr breite Nutzergruppen: Wissensarbeiter, Teams, Entwickler, Kreative, Studierende, Unternehmen und Privatpersonen. Sie sind bewusst nicht auf eine einzelne Kommunikationsdisziplin oder Branche begrenzt.</p>	<p>AlthallerAssist richtet sich an Unternehmen, KMU, Agenturen und Teams, die B2B-Kommunikation, Social Media, Content, KPIs sowie interne Entscheidungs- und Abstimmungsprozesse unterstützen wollen.</p>	<p><b>Generisches LLM:</b> „Schreibe einen Post über Nachhaltigkeit.“</p> <p><b>AlthallerAssist:</b> „Übersetze Nachhaltigkeit für Entscheider im Maschinenbau in eine glaubwürdige LinkedIn-Serie, inklusive Argumentationslinie für Vertrieb und Geschäftsleitung.“</p>
<p><b>3. Geografischer Fokus</b></p>	<p>Generische LLMs haben keinen eingebauten Marktauftrag für eine bestimmte Region. Sie können zwar DACH-Kontext verarbeiten, benötigen dafür aber meist zusätzlichen Input, Quellen oder konkrete Vorgaben.</p>	<p>AlthallerAssist ist auf <b>B2B-Kommunikation im DACH-Raum</b> ausgerichtet. Die zugrunde liegende bereits im 16. Jahr durchgeführte B2B Social Media Studie basiert auf Angaben von mehr als 14.000 Teilnehmern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz.</p>	<p><b>Generisches LLM:</b> „Im B2B sind LinkedIn, YouTube und Newsletter wichtig.“</p> <p><b>AlthallerAssist:</b> „Welche Rolle spielen diese Kanäle im DACH-B2B — und was ist für Unternehmensgröße, Branche und Zielgruppe realistisch?“</p>

<p><b>4. Wissensbasis, Branchenexpertise &amp; Benchmarks</b></p>	<p>Generische LLMs arbeiten ohne automatisch integrierte, proprietäre B2B-Social-Media-Benchmarks eines bestimmten Anbieters. Sie können mit bereitgestellten Daten arbeiten, aber diese müssen meist erst hochgeladen, erklärt oder sauber kontextualisiert werden.</p>	<p>AlthallerAssist verbindet generative KI mit der B2B Social Media Studie. AlthallerAssist basiert auf der B2B Social Media Studie mit 16 Jahren Langzeitbeobachtung; daraus werden unter anderem Kanalnutzung, Budgets, Paid-Anteile, Ressourcen, Branchen und Unternehmensgrößen für Empfehlungen direkt nutzbar gemacht.</p>	<p><b>Generisches LLM:</b> „Teste mehr Paid Content, wenn die organische Reichweite sinkt.“</p> <p><b>AlthallerAssist:</b> „Wie hoch ist der Paid-Anteil vergleichbarer B2B-Unternehmen, und was bedeutet das für Budget, Ressourcen und Erwartungsmanagement?“</p>
<p><b>5. Datenschutz, Governance &amp; verantwortliche Nutzung</b></p>	<p>Bei generischen LLMs hängen Datenschutz, Speicherort, Trainingsnutzung, Rollenmodell und Compliance stark vom Anbieter, Produktpaket, Vertrag und der konkreten Nutzung ab.</p>	<p>Datenschutzseitig positioniert sich AlthallerAssist nicht über eine vollständige Abgrenzung von US-KI-Infrastruktur, sondern über deutsches Hosting der primären Nutzerdaten, Datenminimierung, keine externe Analytics-/Tracking-Infrastruktur sowie keine Trainingsnutzung der Nutzerinhalte nach Anbieterangaben.</p>	

<p><b>6. Produktivität &amp; Time-to-Value</b></p>	<p>Generische LLMs können Recherche, Entwürfe, Varianten und Zusammenfassungen beschleunigen. Für belastbare B2B-Kommunikation müssen jedoch Kontext, Zielgruppe, Branche, Tonalität, Benchmarks und Qualitätskriterien meist aktiv ergänzt und geprüft werden.</p>	<p>AlthallerAssist ist auf wiederkehrende Aufgaben in B2B-Social-Media, Content und Kommunikationsplanung ausgerichtet. Dadurch kann der Nutzen schneller im Arbeitsprozess entstehen: bei Redaktionsplänen, Kampagnenideen, Argumentationslinien, Kanalentscheidungen, KPI-Logik und Management-Vorlagen.</p>	<p><b>Generisches LLM:</b> „Erstelle einen LinkedIn-Redaktionsplan.“</p> <p><b>AlthallerAssist:</b> „Erstelle einen Redaktionsplan für ein mittelständisches B2B-Unternehmen im DACH-Raum — passend zu Zielgruppe, Kanal-Mix, Ressourcen, Paid/Organic-Logik und Kommunikationsziel.“</p>
<p><b>7. Wirtschaftlichkeit &amp; Skalierung von Expertise</b></p>	<p>Generische LLMs liefern Output, ersetzen aber nicht automatisch fachliche Einordnung, Senior-Erfahrung, Branchenwissen oder den Abgleich mit Unternehmenssprache. Qualität und Wirtschaftlichkeit hängen stark vom Prompting, vom Vorwissen der Nutzer und von nachgelagerter Prüfung ab.</p>	<p>AlthallerAssist macht B2B-Kommunikationswissen, Benchmarklogik und Corporate Wording breiter verfügbar. Junioren, neue Mitarbeitende, dezentrale Teams, Vertrieb und Agenturen können näher am Erfahrungswissen arbeiten; Senior-Ressourcen werden stärker für Prüfung, Priorisierung und strategische Entscheidungen eingesetzt statt für Routinebriefings.</p>	<p><b>Vorher:</b> Junior erstellt Rohentwurf, Senior baut Strategie, Argumentation und Wording nach.</p> <p><b>Mit AlthallerAssist:</b> Junior startet mit strukturierter B2B-Logik, Benchmarks und Tonalität; Senior prüft Zuspitzung und Entscheidung.</p>