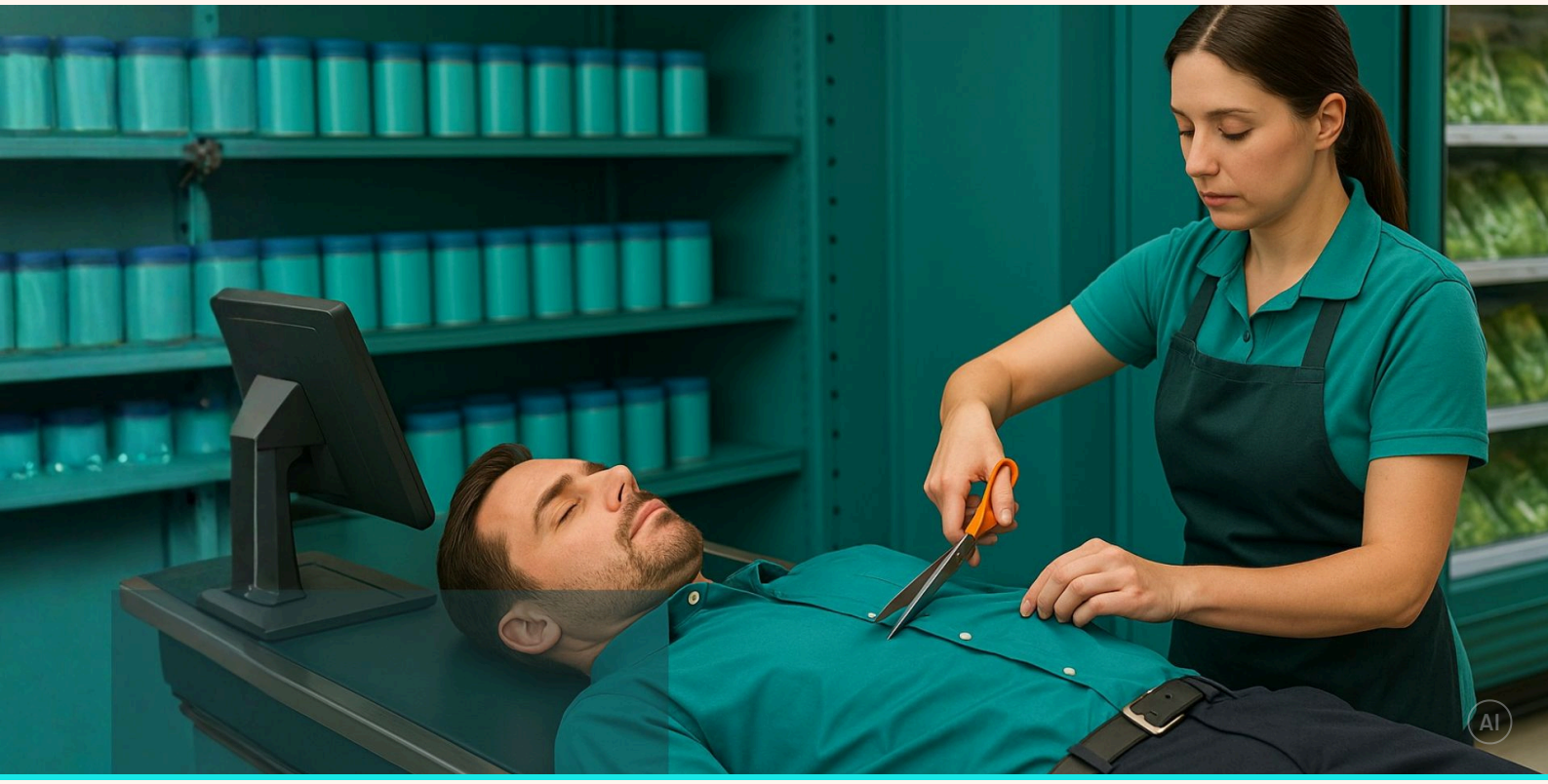
Tech Industry Leadership
KI, Automatisierung und Führung



Herz-OP im Supermarkt?

Warum viele KI-Strategien gerade völlig falsch abbiegen

Stell dir vor, du brauchst eine Herz-OP und gehst dafür in den Supermarkt: Genau das passiert gerade im deutschen Mittelstand mit Künstlicher Intelligenz. Woran du erkennst, dass eine KI-Strategie falsch abbiegt, und warum es hilft, KIs miteinander diskutieren zu lassen, erfährst du in diesem Newsletter.

Stell dir vor, du brauchst eine Herz-OP. Und du gehst dafür… in den Supermarkt. Zwischen Müsli-Regal und Tiefkühlpizza setzt du dich hin, die Filialleiterin kommt mit einer Papierschere, murmelt was von „Wir machen jetzt auch Medizin" – und los geht's.

Absurd? Klar. Aber genau das passiert gerade im deutschen Mittelstand. Mit Künstlicher Intelligenz.

„Wir machen jetzt auch KI." – Autsch.

Während alle vom großen KI-Wandel reden, setzen viele Unternehmen auf Tools von Anbietern, die bis gestern noch E-Mail-Software gebaut haben. Oder ERP. Oder HR-Suites. Und die jetzt eben *auch KI* können. Irgendwie. So halb. Mit Aufkleber. Und oft genau so tiefgreifend wie eine Wärmesalbe bei einem Bandscheibenvorfall.

Das Ergebnis: Ein bisschen ChatGPT im Kundenservice. Ein paar Auto-Prompts im Recruiting. Und ein Tool, das PDFs zusammenfassen kann. Nice. Aber garantiert kein Gamechanger.

Beratung von der Stange? Lieber nicht.

Noch absurder wird's, wenn die „KI-Beratung" ins Spiel kommt: frisch ausgebildete „KI-Berater", die vom Arbeitsamt nach einem Onlinekurs mit Basiswissen durch Unternehmen reisen, PowerPoint-Folien durchklicken und Konzepte verkaufen, die spätestens bei der ersten API-Schnittstelle kollabieren. Oder sie wagen sich erst gar nicht in die Implementierung und halten nur bunte Science Fiction Vorträge. Teuer. Laut. Wirkungslos.

Und wie mir immer wieder Kunden berichten: Sie lassen sich diese teuer bezahlen. „15.000,- Euro für 3 Tage, ohne irgendein verwertbares Ergebnis!“, hat mir ein Kunde erzählt. Klingt bitter? Ist es auch. Denn das Problem ist nicht der Wille der Unternehmen, sondern die fehlende Strategie.

Das eigentliche Problem: KI wird falsch gedacht.

KI wird gerade entweder als Gadget behandelt oder als Blackbox-Faszination – aber selten als ernsthafte, langfristige Architekturfrage. Dabei geht es nicht um Tools. Es geht um Plattformen. Es geht um Ökosysteme, Validierung, Skalierbarkeit – und vor allem: Kontrolle.

Denn die Technologie ist in den Fachkreisen schon viel weiter. Bisher hast du der KI deine Frage gestellt und eine ziemlich überzeugende Antwort bekommen. Du hast genickt. Klang schlüssig. Und dann hast du das Ergebnis irgendwie verwertet. Schlüssig war es aber nicht immer.

Das KI-Dilemma 2025: Wer prüft eigentlich die Antworten?

Über 70 % der Unternehmen nutzen heute KI – aber fast niemand validiert systematisch die Antworten. Entscheidungen werden nach Gefühl getroffen. „Klingt richtig“ ersetzt Analyse. Und das kann sehr teuer werden.

Die Lösung, die heute zur Verfügung steht: Lass deine KIs diskutieren.

Wir erinnern uns: KI ist Wahrscheinlichkeitsrechnung. Und Wahrscheinlichkeiten kann man durch geeignete Maßnahmen erhöhen, vorausgesetzt man weiß was man tut.

Bei modernen Lösungen diskutierst du deine Frage mit mehreren Modellen oder mit unterschiedlichen Agenten. Und plötzlich bekommst du verschiedene Aspekte, Meinungen und Quellen. Diesen Vorgang kannst du interessiert verfolgen, oder auch im Hintergrund ablaufen lassen. Das Thema lautet Halluzinations-Sicherheit.

Modelle überwachen sich gegenseitig und stoppen ihre Halluzinationen. Die Präzision der Antworten lässt sich damit bis zu 95% steigern. DAS ist ein verwertbares Ergebnis.

Warum wir nicht 100% Genauigkeit brauchen

Auch diese Frage kommt oft: „Wenn die Antworten nicht zuverlässig 100% richtig sind, kann man sie dann überhaupt nutzen? Aber hier liegt ein Denkfehler vor. Die Frage muss lauten: „Bei welchen Aufgaben brauche ich 100% Genauigkeit?“ Beim Schreiben einer Rechnung? Beim Aufstellen einer Bilanz? – Nun, das sind Aufgaben, die man dann eben NICHT mit KI erledigt.

Bei allen anderen Aufgaben sind die Modelle inzwischen besser als die menschlichen Berater, die übrigens auch keine 100% erreichen. Aber die Entscheidung ist wichtig. Was mache ich mit KI und was nicht?

Weg von der Tool-Flut. Hin zu einer skalierbaren Plattform.

Und jetzt wird auch klar, warum wir keine Einzel-Tools und kleine Helferlein-Lösungen brauchen, selbst wenn sie von großen etablierten Partnern kommen, die sonst gute Produkte haben (von großen Supermärkten). Weil diese Einzel-Tools eben nicht miteinander sprechen.

LLMs, die durch interne Überwachung hochpräzise werden, Agenten, die Aufgaben von mehreren Blickwinkeln ausdiskutieren, das alles ist nur auf einer professionellen Plattform möglich. Flexibel. Datensicher. Und skalierbar. Und ja – mit echtem ROI. In Monaten, nicht in Jahren.

Die Frage ist also nicht: *Was kann dieses oder jenes Modell?* Die Frage ist: *Wie orchestrierst du deine KI-Strategie, damit sie dir nicht irgendwann, wie ein teures Missverständnis vorkommt?*

Wenn du gerade vor der Entscheidung stehst, ob du den nächsten KI-Use-Case implementierst – oder lieber ein Ökosystem aufbaust, das dich durch die nächsten Marktphasen trägt: Dann lass uns reden.

> **Es könnte der Unterschied sein zwischen Herz-OP und… Tiefkühlgemüse.**

Alles Liebe und eine schöne Vorweihnachtszeit,

Anita



Über die Autorin

Anita Renc

KI-Consultant und Business Coach mit über 30 Jahren Industrie- und Führungserfahrung

info@futuresetup.de **futuresetup.de**