Tech Industry Leadership
KI, Automatisierung und Führung



Neue Technologien auf dem Prüfstand:

Verbrennen wir gerade Geld – nur weil es ‚KI' heißt?

Bei KI scheinen viele Unternehmen ihre bewährten Einkaufsregeln zu vergessen: Tagessätze von 1.000 Euro und Jahresverträge ohne Testphase werden kaum hinterfragt. Wie du KI-Investitionen mit denselben unbequemen Fragen prüfst wie jede andere Anschaffung, erfährst du in diesem Newsletter.

KI, Raketenwissenschaft und die Angst, dumme Fragen zu stellen

KI ist etwas Revolutionäres.
Etwas, das unsere Welt verändern wird.
Und vor allem – etwas, das viele von uns (noch) nicht wirklich verstehen.

Und genau deshalb fühlt es sich für manche an wie Raketentechnik.

Die muss zwangsläufig teuer sein.
Die darf man nicht hinterfragen.
Und wer es doch tut, outet sich womöglich als weltfremd oder ahnungslos.

Aber stimmt das wirklich?

Wenn plötzlich niemand mehr nach dem Preis fragt

Ich frage mich in letzter Zeit öfter:
Wo sind eigentlich unsere misstrauischen Einkäufer geblieben?

Diejenigen, die sonst jede Schraube dreimal umdrehen.
Die mit Zahlen, Argumenten und Vergleichsangeboten bewaffnet in jede Verhandlung gehen.
Die Einsparpotenziale finden, wo andere längst aufgegeben haben.

Bei KI scheinen viele dieser Grundsätze plötzlich außer Kraft gesetzt.

Ein Berater ruft 1.000 Euro pro Tag auf – *wird schon angemessen sein, ist ja KI.*
Ein Tool kostet 1.500 Euro im Monat – *wird schon seinen Grund haben.*
Ein Jahresvertrag ohne Testphase – *das ist halt der Markt.*

Und niemand traut sich zu fragen:
Wofür genau zahlen wir hier eigentlich?

Nein, es geht nicht darum, immer das Billigste zu nehmen

Lass mich eines klar sagen:
Ich bin kein Fan von „Hauptsache billig".

Gute Beratung darf Geld kosten.
Gute Produkte auch.

Aber **verstehen zu wollen, wofür man investiert, ist keine Schwäche** – es ist professionelle Unternehmensführung.

Und genau dieser Anspruch sollte für KI **genauso gelten wie für jede andere Investition**.

KI ist keine Magie.
Keine geheimnisvolle Blackbox, die nur Eingeweihte bewerten dürfen.
Sondern eine Technologie. Mächtig – ja. Aber bewertbar.

Wenn der KI-Workshop zum Wintergrillkurs wird

In den letzten Wochen habe ich von mehreren Kunden ähnliche Geschichten gehört.

Da wurden hohe Summen in Seminare investiert, in denen dann gemeinsam ein KI-Agent gebaut wurde, der Cocktails mixt.

Unterhaltsam? Sicher.
Ein netter Nachmittag? Wahrscheinlich.

Aber für ein Unternehmen?
Ganz ehrlich: Das gehört eher in die Kategorie
„Wintergrillkurs“ oder *„weihnachtliche Häkelgruppe“*.

Der Erkenntnisgewinn liegt oft kaum über dem,
was man sich mit etwas Neugier und einem kostenlosen ChatGPT-Account auch zu Hause aneignen könnte.

> **Mit echten Unternehmensbedürfnissen hat das wenig zu tun.**

Und dafür sind Budgets schlicht zu wertvoll.

Der stille Kostenblock: Tool-Wildwuchs

Ein weiterer Punkt, der mir immer häufiger begegnet:

Ich habe kürzlich gefragt, wie viele KI-Tools eine einzelne Person nutzt.
68% (ich hätte fast gesagt „nur") nutzen nur 1–2 Tools.
26 % nutzen bereits 3-4 und 6% nutzen bereits 5 und mehr.

Und im Unternehmen?

Offiziell gibt es „das eine KI-Projekt". Meist irgendeinen großen Anbieter.
Inoffiziell nutzt aber jeder zusätzlich das, was ihm gerade hilft.

Kostenlose Accounts laufen schnell ans Limit. Also wird an der Kaffeemaschine argumentiert, warum man *dringend* noch eine Subscription braucht.

Ein Tool für E-Mails im Vertrieb.
Eins zum Übersetzen von PDFs für die Geschäftsführung.
Ein weiteres fürs Marketing.
Noch eins für Qualitätssicherung in der Produktion.

> **Hat eigentlich schon mal jemand zusammengerechnet, was das alles kostet?**

Und vor allem:
Ob es Alternativen gibt?
Ob Überschneidungen existieren?
Oder ob ein anderer Ansatz sinnvoller wäre?

Der gefährlichste Gedanke: „Das ist halt KI, das brauchen wir jetzt“

Ich erlebe immer wieder denselben mentalen Abzweig:

Sobald Fragen auftauchen wie
– *Sollten wir das wirklich tun?*
– *Ist das den Preis wert?*
– *In welches Budget gehört das eigentlich?*

… wird abgebogen auf die Schiene: **„Das ist KI. Das brauchen wir. Punkt.“**

Und genau hier wird es gefährlich.

Denn KI ist kein Sonderfall, bei dem unsere bewährten Denk- und Einkaufsprozesse plötzlich nicht mehr gelten.
Im Gegenteil: **Gerade hier müssen sie greifen.**

Beratung, Tests, Entscheidungen – wie früher. Nur mit KI.

Natürlich ist es sinnvoll, sich beraten zu lassen, wenn das eigene Know-how fehlt.

Aber wann haben wir früher für eine Erstberatung oder eine Produktvorstellung 1.000 Euro pro Tag bezahlt?

Wenn jemand wirklich etwas anzubieten hat, dann zeigt er es. Er überzeugt. Er lässt testen. Und ja – **eine Probe-Subscription darf gerne nichts kosten** oder zumindest sehr wenig.

Wer den Kunden nach einer bunten PowerPoint direkt in einen 12-Monats-Vertrag zwingt, hat entweder kein Vertrauen in das eigene Produkt oder ein sehr einseitiges Geschäftsmodell. Beides sollte ein Warnsignal sein.

KI ist ein Kernfeld – kein Selbstläufer

Am Ende bleibt eine entscheidende Frage:

Habt ihr euch wirklich bewusst für eure KI-Lösung entschieden? Oder habt ihr einfach den größten Anbieter genommen, in der Hoffnung, dass der schon „seriös genug" sein wird?

KI entwickelt sich rasant.
Und ob euer Partner diese Entwicklung mitgeht, – oder euch langfristig ausbremst – ist alles andere als sicher.

Als Führungskräfte tragen wir Verantwortung.
Für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen.
Für den sinnvollen Einsatz von Budgets.
Und dafür, Chancen zu nutzen, ohne Geld zu verbrennen.

> **KI ist hier keine Ausnahme.**

Sie ist ein Kernfeld.
Mit enormem Potenzial – und ebenso großem Risiko.

Mein Impuls zum Schluss

Fangen wir doch bei den Basics an. Wie nutzen wir KI im Unternehmen überhaupt rechtsicher, datensicher und zukunftssicher? Haben wir dafür schon eine Lösung?

Und dann wollen wir:

Verstehen, was wir kaufen.
Testen, bevor wir uns binden.
Alternativen vergleichen.
Unbequeme Fragen stellen – so wie früher auch.

Wenn du möchtest, habe ich dafür eine **Checkliste für KI-Investitionen** erstellt, die genau diese Punkte strukturiert abklopft.

👉 Schreib mir einfach eine kurze Nachricht, dann schicke ich sie dir gerne zu.

Und wenn du tiefer einsteigen willst: Lass uns darüber sprechen, wie KI in deinem Unternehmen **sinnvoll, wirtschaftlich und zukunftsfähig** eingesetzt werden kann – nicht als „Blackbox" oder „Raketenwissenschaft", sondern mit realistischem Kosten- und Ressourcenaufwand.



Über die Autorin

Anita Renc

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

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