**Tech Industry Leadership**
KI, Automatisierung und Führung



## Nicht so schnell bitte!

# Der große KI-Plattform Realitäts-Check

**Seit über einem Jahr zahlt ein Maschinenbauer für eine „DSGVO-konforme“ KI-Plattform – und erfährt dann, dass Teile der Datenverarbeitung in den USA laufen. Welche drei Fallen kaum jemand offen anspricht und mit welcher einen Frage du gute Anbieter erkennst, erfährst du in diesem Newsletter.**

# Warum 70 % der Mittelständler beim ersten Versuch danebenliegen

Letzte Woche saß ich mit einem Geschäftsführer eines Maschinenbauers zusammen.

Er war sichtlich genervt.

„Anita, wir zahlen seit über einem Jahr für eine DSGVO-konforme KI-Plattform. Und jetzt sagt mir unser Datenschutzbeauftragter, dass Teile der Datenverarbeitung in den USA laufen."

Stille.

18 Monate Investition. Ein laufendes Compliance-Audit. Und plötzlich Unsicherheit.

Das ist kein Einzelfall. Ich sehe gerade ein Muster.

# Drei Gespräche. Ein Problem.

| | |
|---|---|
| **Fall 1:** | „DSGVO-konform" stand groß auf der Website. Kleingedruckt: Hosting über AWS US. RAG-System außerhalb Europas. |
| **Fall 2:** | Ein Logistikunternehmen sollte 63.000 € für eine „revolutionäre KI-Lösung" zahlen. Das Problem? Eine fehlende Schnittstelle zwischen zwei bestehenden Systemen. Gelöst durch klassische Automatisierung für 5.000 €. |
| **Fall 3:** | Ein Beratungsunternehmen arbeitet noch mit GPT-3.5. Warum? „Das Upgrade kostet extra. Und jetzt hat man doch schon investiert!" |

Was alle drei gemeinsam hatten:

Sie haben sich für einen Anbieter entschieden, bevor sie verstanden haben, welche Fragen sie eigentlich stellen müssen.

# Die ungesehenen Facts über KI-Plattformen

Der Markt ist jung. Schnell. Und voller Anbieter, die nur eines können: **KI verkaufen.**

Aber echte Unternehmensprobleme sind selten reine KI-Probleme. Sie sind:

- Datenprobleme
- Prozessprobleme
- Integrationsprobleme
- Governance-Probleme

KI ist oft nur der Verstärker.

Wenn dein Partner das nicht versteht, baut ihr euch kein KI-System – ihr baut euch neue Komplexität.

# Drei typische Fallen – die kaum jemand offen anspricht

### 1️⃣ DSGVO wird behauptet – nicht bewiesen

Frag nicht: „Seid ihr DSGVO-konform?“

Frag lieber:

- Wo wird das RAG gehostet?
- Welche Modelle verarbeiten meine Daten?
- Ist das Modell EU-basiert?

- Kann ich die Anonymisierung und Rückersetzung testen?
- Sehe ich die echten Prompts?

Viele Plattformen nehmen Anonymisierung nicht ernst. Wenn du einen Text aus einer anonymisierten Anfrage zurückbekommst, sollten deine Begriffe wieder eingefügt worden sein, damit du ihn verwenden kannst. ABER:

Die Anonymisierung sollte gekennzeichnet sein, so dass du weißt, dass sie stattgefunden hat.

Alles andere ist keine echte Anonymisierung. Das ist Marketing.

### 2️⃣ Die KI-Tunnelblick-Falle

Eine meiner Lieblingsfragen an Anbieter lautet:

„Was machen Sie, wenn KI **nicht** die Lösung ist?“

Wenn dann Stille entsteht, weißt du alles.

Mittelstand braucht:

- Automatisierung und Ergänzung der fehlenden Tool-Verknüpfungen
- Prozessanalyse und Support, wo es klemmt (nicht wo es schön aussieht)
- Workflow-Orchestrierung
- Business Rules und Implementierung bei den Teams
- UND KI

Wer nur KI kann, verkauft eben KI – selbst, wenn sie nicht passt.

### 3️⃣ Die 149-Euro-Illusion

Die günstigsten Angebote sind oft die teuersten.

Typische Realität:

- Modell-Updates und Sicherheits-Updates kosten extra
- Backups, Datenschutz und Mail Logging sind Zusatzfeatures
- Bessere Modelle sind Premium
- Token-Verbrauch ist eine Blackbox
- GPU Kosten und Aufwand für die Zugriffssteuerung kommt noch dazu

Und plötzlich zahlst du 3000–5000 € im Monat – für weniger Leistung als gedacht.

Gleichzeitig arbeitet man anderswo bereits mit Multi-Modell-Supervising und Agentenlogik.

Technologischer Rückstand entsteht schleichend.

## Woran du professionelle Plattformen wirklich erkennen kannst

Nicht an bunten Dashboards und den einschlägigen Buzzwords ("Ich weiß nur ungefähr, was es bedeutet, aber es ist im Tarif mit drin").

Sondern an drei Dingen:

### 1️⃣ Transparenz

Du siehst:

- welche Modelle genutzt werden
- wohin deine Daten laufen

- wie deine Anonymisierung konfiguriert ist
- welche Prompts aktiv sind
- was du an Token verbrauchst

### 2️⃣ Architektur-Denken

Die Plattform kann:

- mehrere Modelle orchestrieren
- Fallback-Systeme einsetzen
- Business Rules integrieren
- bestehende Systeme anbinden
- Promptoptimierung auf Knopfdruck

### 3️⃣ Integrationskompetenz

Dein Partner versteht:

- industrielle Prozesse
- ERP-Strukturen
- Schnittstellen
- Datenflüsse
- und hat Erfahrung in der industriellen Automation

KI ohne Integration ist wie ein Turbo ohne Motor.

# Die strategische Perspektive

Eine KI-Plattform ist keine App. Sie ist Infrastruktur, so wie dein ERP oder dein Produktionsleitsystem.

Wenn du alles richtig machst, wird sie sich tief in dein Unternehmen integrieren.

Ein Fehlgriff bedeutet aber:

- 12–24 Monate gebunden
- hohe Wechselkosten
- internes Vertrauensproblem
- verlorenes Momentum

Und das ist in der aktuellen KI-Entwicklungsgeschwindigkeit fatal. Ein Wechsel ist mühsam und teuer - und wird mit jedem Tag schwieriger, den es von deinen Teams befüllt und genutzt wird. Wir alle wissen, welchen Aufwand der Wechsel eines ERP Systems bedeutet. Mit einem KI-System wird es vergleichbar sein. Wenn nicht schlimmer.

Daher ist es gut, jetzt noch einmal einen Blick darauf zu werfen.

**Mein Rat: Die 3-Anbieter-Regel**

Bevor du dich entscheidest:

1. Prüfe einen günstigen Anbieter.
2. Prüfe einen großen Marktführer.
3. Prüfe einen Spezialisten mit Industrieerfahrung.

Und stelle allen dieselbe Frage:

„Was machen Sie, wenn KI nicht die Lösung ist?“

Die Antwort wird dir Aufschluss darüber geben, mit welchem Partner du in deinem Unternehmensalltag rechnen kannst.

## KI ist keine Spielerei mehr

Wir sind an einem Punkt, an dem sich entscheidet: Wer baut strategische Infrastruktur auf? Und wer kauft nur Tools?

Die Unternehmen, die jetzt sauber auswählen, arbeiten in zwei Jahren effizienter, präziser und resilienter. Die anderen wechseln Plattformen.

👉 Wenn du gerade vor dieser Entscheidung stehst:

Ich gehe mit dir diese Checkliste durch, transparent, ehrlich, ohne Buzzword-Nebel.

Denn KI ist nicht Kosmetik. Sie ist Herzchirurgie.

Und die macht man nicht zweimal.

*P.S.: Du kannst dich entspannt zurücklehnen. Ich verlange für unser Gespräch keine 5000,- Euro Beratungshonorar!* 😉



Über die Autorin

**Anita Renc**

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

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