Tech Industry Leadership
KI, Automatisierung und Führung



Shit in. Shit out.

Warum KI in manchen Unternehmen einfach nicht „funktioniert“

Alle reden über KI-Strategie, Tools und Agenten, doch kaum jemand über das, was darunter fehlt. Warum KI ohne dieses Fundament in vielen Unternehmen nicht liefert und mit welchen drei Schritten es entsteht, erfährst du in diesem Newsletter.

Alle reden über KI-Strategie. Über die richtigen Tools. Über Agenten, Automatisierung, Effizienz. LinkedIn ist voll davon. Konferenzen auch.

Aber ich möchte heute über etwas sprechen, das niemand sexy findet. Etwas, das auf keiner Bühne begeistert und für das kein Dienstleister ein smartes Slide-Deck baut.

Daten. Informationen. Verwertbares Wissen.

Genauer gesagt: der fehlende Unterbau. Das Fundament, das unter jedem erfolgreichen KI-Projekt liegt – und das die meisten Unternehmen sträflich vernachlässigen oder noch gar nicht auf dem Schirm haben.

Und – hier muss ich mich an der eigenen Nase fassen – das ist auch zum Teil der Beitrag der KI-Consultants und Agenturen, die lieber über tolle Tools, Chancen und Möglichkeiten sprechen, als über Basisarbeit. Die wird vorausgesetzt – ist aber alles andere als selbstverständlich!

Nach einer EY KI_Studie liefern nur 26% aller KI-Projekte derzeit den erwarteten Mehrwert. Der Großteil der Projekte bleibt derzeit hinter den Erwartungen zurück. Die Ursache Nummer eins wir immer häufiger genannt: **unzureichende Datenbasis.**

Und ich kann das nur bestätigen. Ich sehe es in der Praxis. Fast täglich.

Tool eingeführt und weg sind sie

Eine gute Corporate LLM Plattform ist ein perfektes Tool, das in einem Unternehmen in wenigen Wochen eingeführt werden kann. Der Consultant hat vielleicht noch die Funktionalitäten erklärt und ein paar PowerPoint Schulungen abgehalten. Vielleicht wurde auch der eine oder andere Agent schon mal aufgesetzt. Aber dann war er weg.

Und jetzt wird von den Mitarbeitern erwartet, dass sie „was damit machen". Aber dann folgt oft die Ernüchterung. „Die KI kann ja gar nichts!" „Die antwortet nur Unsinn." „Da bin ich ohne immer noch schneller!"

Haben wir nicht was vergessen?

KI ist ein geniales Tool. Aber ohne Wissen gibt sie keinen brauchbaren Output.

Hätten wir also einen Schritt vorher anfangen sollen? – Sobald sich diese Erkenntnis durchsetzt, stehen viele vor der nächsten ernüchternden Frage: Wo ist eigentlich unser Wissen? Wer hat es? Und in welcher Form liegt es vor?

Das ist keine triviale Frage. Und sie muss in jedem Unternehmen individuell beantwortet werden.

Leider wird sie von vielen Consultants gerne unter den Tisch gekehrt, weil man damit ja den Unternehmen klar machen muss, dass effektiver KI-Nutzen Vorbereitung und Mitarbeit braucht. Und das verkauft sich gar nicht gut.

Es gehört aber zur Basisarbeit, die ein guter Consultant ansprechen und einfordern wird. Und anstatt Hochglanz-Folien über ferne Universen vorzustellen, sollte er bei der Recherche nach den relevanten Daten unterstützen, die in das Fundament der Wissensdatenbank bilden. Das ist Denkarbeit. Arbeit mit den Teams. Arbeit mit einzelnen Mitarbeitern.

Wo steckt dein Unternehmenswissen?

Hand aufs Herz – weißt du auf Anhieb, wo deine Unternehmenswissen überall zu finden ist?

In E-Mails. In PowerPoint-Präsentationen, die seit Jahren niemand mehr aktualisiert hat. Auf Webseiten. In Excel-Tabellen, deren Struktur nur eine einzige Person versteht. In SQL-Datenbanken. In CRM-Systemen. Und zu einem guten Teil: **in den Köpfen der Mitarbeiter.**

Das ist kein Vorwurf. Das ist Realität in den meisten mittelständischen Unternehmen Deutschlands. Laut Bitkom nutzen nur ein Bruchteil der mittelständischen Unternehmen KI systematisch – und mehr als die Hälfte nennen die unzureichende Datenbasis als Haupthindernis *(Bitkom, 2025)*.

KI ist kein Alien, das mit göttlicher Intelligenz vom Himmel fällt.

Es ist ein Mitarbeiter, den wir gerade eingestellt haben. Es kommt mit einer Art „Allgemeinwissen“, das ja auch ein neuer Kollege mitbringt. Aber in unserem Unternehmensalltag müssen wir ihn „einarbeiten“. Und er wird nicht schlauer, als wir ihn machen.

Stell dir vor, du stellst einen neuen Mitarbeiter ein. Hochmotiviert, intelligent, lernbereit. Aber du gibst ihm keine Einarbeitung. Keine Produktunterlagen. Kein Handbuch. Keine Einführungsgespräche. Du sagst einfach: „Mach mal."

Wie gut wird dieser Mitarbeiter nach zwei Wochen sein? Genauso verhält es sich mit KI.

Ein KI-Agent ist nur so gut wie das Wissen, mit dem du ihn gefüttert hast.

Nicht besser. Nicht schlechter. Wer erwartet, dass eine KI-Plattform automatisch brillante Ergebnisse produziert, obwohl kein strukturiertes Unternehmenswissen dahinterliegt, der wird enttäuscht sein. Garantiert.

Das Prinzip ist so alt wie die erste Datenbank: **Shit in. Shit out.**

Und hier kommt das, was mich manchmal wirklich sprachlos macht: Ich habe von Kunden gehört – und das ist kein Einzelfall –, die für sogenannte „KI-Schulungen" vierstellige Summen bezahlt haben. Das Ergebnis? Ein schöner Vortrag über KI-Grundlagen und am Ende ein mit dem Führungsteam aufgesetzter ChatGPT-Agent, der einem erklärt, wie man Cocktails mixt. Ich mache keine Witze. Nutzen für das Unternehmen: **null.**

Was braucht es wirklich?

Keine Magie. Keine teuren Tagessätze für Präsentationen. Sondern: **strukturierte Fleißarbeit.** Und die lässt sich in folgende Schritte aufteilen:

➡️ **Schritt 1: Wissen lokalisieren.**

Der erste Schritt ist, zu verstehen, wo das relevante Wissen überhaupt liegt. Wer hat es? In welcher Form liegt es vor? Was davon ist dokumentiert, was existiert nur in den Köpfen der Menschen, die vielleicht in fünf Jahren nicht mehr im Unternehmen sind?

Wenn ein Schlüsselmitarbeiter das Unternehmen verlässt, gehen Studien zufolge bis zu **42% des in dieser Person gebundenen Wissens unwiederbringlich verloren** – wenn es nicht dokumentiert wurde. Das ist kein abstraktes Risiko. Das ist der tägliche Realitätsverlust in Unternehmen ohne strukturiertes Wissensmanagement. Aber alles beginnt damit, sich darüber klar zu werden, wo das relevante Wissen überhaupt existiert.

➡️ **Schritt 2: Wissen strukturieren und digitalisieren.**

Es braucht einen klaren Plan: Wie wird dieses Wissen zusammengeführt, digitalisiert und in ein Format gebracht, das die gewählte KI-Plattform tatsächlich verarbeiten kann?

Bei SEMTUK sind die Möglichkeiten hier recht breit gefächert: PDFs, Word-Dokumente, Excel-Tabellen, Webinhalte, E-Mail-Accounts – vieles lässt sich heute direkt einlesen. Aber das ist bei Weitem nicht bei jedem Tool möglich. Hier muss also zunächst geklärt werden, welche Formate verarbeitet werden können. Und jetzt wird vermutlich auch klar, warum eine gute Corporate LLM Plattform so wichtig ist. Denn je weniger diese leistet, um so aufwändiger wird die Vorarbeit.

Es braucht zudem jemanden, der diesen Prozess koordiniert und die Zeit der Mitarbeiter gezielt und sparsam einsetzt. Ein guter Job für einen Consultant – falls er dir in dieser Phase zur Seite steht.

Unternehmen, die in ihr Datenmanagement investieren, erzielen nachweislich **deutlich bessere Ergebnisse mit KI** als Unternehmen ohne Datenstrategie *(PwC KI-Studie 2025)*.

➡️ Schritt 3: Ein Berechtigungskonzept aufsetzen.

Nicht jede Information im Unternehmen ist für jeden gedacht.

Verkaufsargumente und Produkt-USPs gehören in die Hände des Vertriebs. Entwicklungsdaten, Teststrategien und Materialzertifikate in die Entwicklungsabteilung. Finanzkennzahlen zum Management-Team. Wer diesen Schritt überspringt, baut eine Wissensarchitektur, die entweder sicherheitskritische Lücken hat oder schlicht nicht skalierbar ist.

Ein guter Berater setzt dieses Konzept gemeinsam mit dem Unternehmen auf – und implementiert es aktiv.

Das Hochhaus auf dem Fundament

Wenn diese Grundlage steht, kannst du ein fancy Haus darauf bauen. Und das macht dann sehr viel mehr Spaß.

Jetzt ist der richtige Moment, Agenten aufzusetzen. Und dann geht es tatsächlich schnell. Ein gut aufgesetzter Agent mit einer strukturierten Wissensdatenbank ist in der Lage, in kurzer Zeit echten, messbaren Mehrwert zu liefern.

Wissensmanagement-Systeme, die Informationen systematisch erfassen und zugänglich machen, **reduzieren Einarbeitungszeiten allein schon um bis zu 40%** *(Haufe, Wissensmanagement im Unternehmen)*– noch bevor der erste Agent eine einzige Aufgabe übernimmt.

Fazit:

Ich sage das nicht, weil es sich gut liest. Ich sage es, weil ich es in Unternehmen immer wieder sehe, die in teure KI-Lösungen investieren und frustriert sind, weil die Ergebnisse ausbleiben:

👉 Der Fehler liegt manchmal in der Technologie. Er liegt aber viel öfter im Fundament.

Die überwiegende Mehrheit der deutschen Unternehmen haben heute noch keine vollständige KI-Datenstrategie implementiert *(PwC KI-Studie 2025)*. **Sie bauen ihr KI-Haus auf Sand.** Dazu möchtest du nicht gehören.

Wer heute in seine Datenbasis investiert, sichert sich morgen seinen Wettbewerbsvorteil. Wer das überspringt, zahlt später – mit verschwendetem Budget, verlorener Zeit und dem Gefühl, dass KI „bei uns irgendwie nicht funktioniert."

Sie funktioniert. Aber nur, wenn man ihr die Grundlage gibt, auf der sie arbeiten kann.

Wo liegt in deinem Unternehmen das meiste Wissen – und in welchem Format?

Herzliche Grüße,

Anita

P.S.: In der nächsten Ausgabe sprechen wir darüber, warum ein Berechtigungskonzept keine IT-Aufgabe ist – sondern eine Führungsaufgabe.



Über die Autorin

Anita Renc

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

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