

Felix Degeler  
Gaston Geilenkothen  
Markus Hartlieb  
Raphael Schaad

# Gebt

# der

# KI



# ein

Wie ein  
AI Competence Center  
Schatten-KI stoppt,  
Budgets rettet und  
Mitarbeiter wachsen  
lässt.

# Zuhause

**Leseprobe**

**BusinessVillage**

Felix Degeler, Gaston Geilenkothen,  
Raphael Schaad, Markus Hartlieb

## **Gebt der KI ein Zuhause**

Wie ein AI Competence Center Schatten-KI stoppt,  
Budgets rettet und Mitarbeiter wachsen lässt

## **Felix Degeler, Gaston Geilenkothen, Raphael Schaad, Markus Hartlieb**

Gebt der KI ein Zuhause

Wie ein AI Competence Center Schatten-KI stoppt, Budgets rettet und Mitarbeiter wachsen lässt

1. Auflage 2026

© BusinessVillage GmbH, Göttingen

### **Bestellnummern**

ISBN 978-3-86980-867-3 (Druckausgabe)

ISBN 978-3-86980-868-0 (E-Book, PDF)

ISBN 978-3-86980-869-7 (E-Book, EPUB)

Direktbezug unter [www.BusinessVillage.de/bl/1238.html](http://www.BusinessVillage.de/bl/1238.html)

### **Bezugs- und Verlagsanschrift**

BusinessVillage GmbH

Reinhäuser Landstraße 22

37083 Göttingen

Telefon: +49 (0)5 51 20 99-100

E-Mail: [info@businessvillage.de](mailto:info@businessvillage.de)

Web: [www.businessvillage.de](http://www.businessvillage.de)

### **Umschlaggestaltung**

Max Kuwertz, Berlin

### **Layout und Satz**

Sabine Kempke

### **Autorenfotos**

Felix Schmidt, Doris Simic-Vukeljic, Lee Melvin, Katharina Hartlieb

### **Druck und Bindung**

ScandinavianBook, Neustadt an der Aisch

### **Copyrightvermerk und Haftungsausschluss**

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigung, Übersetzung, Mikroverfilmung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Alle in diesem Buch enthaltenen Angaben, Ergebnisse usw. wurden von dem Autor nach bestem Wissen erstellt. Sie erfolgen ohne jegliche Verpflichtung oder Garantie des Verlages. Er übernimmt deshalb keinerlei Verantwortung und Haftung für etwa vorhandene Unrichtigkeiten. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Dieses Buch möchte inspirieren, Wissen teilen und Denkanstöße geben. Alle Inhalte wurden sorgfältig recherchiert. Dennoch können sie eine persönliche Beratung durch qualifizierte Fachleute nicht ersetzen. Situationen, Menschen und Rahmenbedingungen sind individuell – deshalb liegt die Verantwortung für Entscheidungen und Anwendung der ausgesprochenen Empfehlungen immer bei Ihnen. Autor und Verlag übernehmen keine Haftung für mögliche Folgen aus der Anwendung der dargestellten Inhalte.

# Inhalt

<b>Der teure Montagmorgen</b> .....	7
<b>1. Es kippt gerade. Wie der Mittelstand KI verliert, bevor er sie gewinnt</b> .....	11
1.1 Der Moment, den Sie spüren: Alle reden, keiner steuert .....	12
1.2 Die Bauherren-Falle: Warum Selberbauen Geld verbrennt .....	15
1.3 Innenansicht Mittelstand: Zu wenig Zeit, zu viele Baustellen .....	19
1.4 Unsichtbare Baustellen: Die fünf Risse in Ihrem Unternehmens- Fundament .....	22
1.5 Warum Konzern-Rezepte Ihnen schaden (statt helfen) .....	26
1.6 Was Sie jetzt brauchen: eine Heimat für Entscheidungen – und eine Struktur (AICC) .....	29
<b>2. Der Wendepunkt. Das AI Competence Center als Zuhause für Entscheidungen</b> .....	33
2.1 Was Sie jetzt benötigen: eine Heimat für Entscheidungen – und eine Struktur (AICC) .....	34
2.2 Was ein AICC für Sie im Alltag löst (und warum es sofort Druck herausnimmt) .....	37
2.3 Was ein AICC nicht ist (und wann Sie es sofort auflösen sollten) .....	41
2.4 Das Versprechen: Sicherheit, Klarheit, Tempo .....	43
2.5 Die drei Phasen, die Sie aus dem Chaos holen .....	46
<b>3. Die elf Bausteine eines AICC</b> .....	53
3.1 Baustein 1: »Die Mission – das emotionale Warum« .....	55
3.2 Baustein 2: »Die Strategie« – Was willst du im Markt sein? .....	59
3.3 Baustein 3: »Die Guidelines oder: Freiheit durch Zäune« .....	67
3.4 Baustein 4: »Datenschutz« – die Risiko-Pyramide statt Panik .....	74
3.5 Baustein 5: »Befähigung aller Mitarbeiter mit dem Zwiebel-Prinzip zur Skalierung« .....	81
3.6 Baustein 6: »Mit Use-Cases Goldgräber-Stimmung entfachen« .....	87
3.7 Baustein 7: »Roadmap für Planen auf Sicht« .....	95

3.8 Baustein 8: »Dienstleister? Make, Buy or Use?« .....	101
3.9 Baustein 9: »Projektmanagement mit Owner und Budget« .....	106
3.10 Baustein 10: »Psychofaktor Change Management« .....	111
3.11 Baustein 11: »Tools« .....	118
<b>4. Die Hürden auf dem Weg zum KI-Alltag .....</b>	<b>125</b>
4.1 Wann Sie Externe brauchen (und wen Sie nicht hereinlassen) .....	126
4.2 Der Sechs-Monats-Fahrplan .....	130
4.3 Phase 1: Das interne Casting und Set-up (erster Monat) .....	132
4.4 Phase 2: Learning by Building (zweiter bis fünfter Monat) .....	137
4.5 Phase 3: Der Go-live und Übergang in den Betrieb (sechster Monat) .....	141
4.6 Der Kreis schließt sich: Ein »profitabler« Montagvormittag .....	146
<b>5. Die Toolbox – Material für die Umsetzung .....</b>	<b>149</b>
5.1 Strategische Leitplanken .....	152
5.2 Das AICC-Casting: Ein Assessment für den Mittelstand .....	159
5.3 Werkzeuge für den Regelbetrieb .....	169
5.4 Change Management und Kultur .....	176
<b>6. Morgen früh geht es los .....</b>	<b>185</b>
<b>Über die Autoren .....</b>	<b>189</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>194</b>

# Der teure Montagmorgen



Es ist neun Uhr in einem durchschnittlichen deutschen Mittelstandsunternehmen. Nennen wir es die »Hidden Champion GmbH«. Der Kaffee ist heiß, die Produktion läuft, die Zahlen sehen okay aus. Der Geschäftsführer, nennen wir ihn Thomas, lehnt sich zurück. Er glaubt, er hat alles im Griff.

Er irrt sich gewaltig.

Denn während Thomas seinen ersten Schluck Kaffee nimmt, finden in seinem Gebäude drei Katastrophen statt, die ihn in den nächsten zwölf Monaten mehr Geld kosten werden als die letzte Energiekrise. Er riecht den Rauch der ausgebrochenen Feuer nur noch nicht.

### **Im dritten Stock (Marketing)**

Sarah, seine beste Grafikerin, legt gerade ihre Kündigung auf den Tisch des Abteilungsleiters – nicht, weil sie mehr Gehalt will, sondern weil sie am Wochenende mit einer Freundin gesprochen hat, die in einer Agentur arbeitet. Die Freundin nutzt Tools, die Kampagnen, für die Sarah hier drei Tage benötigt, in Minuten visualisieren. Sarah sagt: »Ich habe Angst, dass mein Marktwert auf null sinkt, wenn ich hier weiter manuell Pixel schubse. Ich muss dahin, wo die Zukunft ist.«

Verlust: Talent und Innovationskraft.

### **Im ersten Stock (Vertrieb)**

Markus, der Top-Verkäufer, ist euphorisch. Er hat gerade einen genialen Weg gefunden, Kunden-E-Mails in Sekunden zu beantworten. Er nutzt ein kostenloses KI-Tool, das er gestern Abend auf LinkedIn gefunden hat. Es ist super praktisch. Er hat dafür nur kurz die komplette Kundenliste inklusive Umsatzzahlen und direkter Durchwahlen hochgeladen, damit der Bot den Kontext kennt. Der Server steht in den USA, die AGB hat Markus nicht gelesen.

Verlust: Datenschutz und Geschäftsgeheimnisse (das Leck ist da, die Abmahnung kommt später).

### **Im Keller (IT)**

Der IT-Leiter starrt auf seinen Bildschirm. Er ist stolz. Nach sechs Monaten und 150.000 Euro Entwicklungskosten läuft endlich der Prototyp des eigenen Firmen-GPTs. Er kann jetzt das Kantinenmenü zusammenfassen. Leider halluziniert er noch, wenn man ihn nach den Lagerbeständen fragt. Gleichzeitig hat Microsoft letzte Woche ein Feature releast, das genau das Gleiche kann – für 25 Euro pro Nutzer im Monat.

Verlust: Budget und Zeit (die Bauherrenfalle).

### **Warum dieses Buch auf Ihrem Schreibtisch liegt**

Wenn Sie diese Szenen lesen und ein flaes Gefühl im Magen bekommen, ist das gut. Das ist Ihr Instinkt, der Ihnen sagt: *Wir verlieren gerade die Kontrolle.*

KI ist kein weiteres IT-Projekt. Es ist keine neue Software, die man einmal einführt, und dann ist Ruhe. KI ist eine tektonische Verschiebung. Sie ändert nicht nur, wie wir arbeiten, sondern auch, *wer* die Arbeit macht, *was* wir verkaufen und wie schnell wir dabei sein müssen.

Die meisten Unternehmen reagieren darauf mit einem von zwei Fehlern:

1. *Schockstarre*: »Wir warten mal ab, bis sich der Staub legt.« (Spoiler: Der Staub wird sich nie wieder legen.)
2. *Wilder Aktionismus*: »Auch wir brauchen jetzt irgendwas mit KI!« (Das führt zu den 150.000 Euro im Keller.)

Dieses Buch ist der Ausweg aus beiden Fallen. Es ist kein technisches Handbuch. Sie werden hier nicht lernen, wie man Python-Code schreibt.

Es ist ein Führungsbuch. Es ist ein Buch für Geschäftsführer, HR-Leiter und IT-Entscheider, die verstehen müssen, wie man eine Organisation baut, die KI nicht nur überlebt, sondern nutzt.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie ein AI Competence Center (AICC) aufbauen – nicht als teure neue Abteilung, sondern als schlankes »Nervenzentrum«, das Entscheidungen trifft, statt Folien zu bemalen. Wir geben Ihnen die nötigen Methoden an die Hand, um echte Probleme (»Pain«) zu finden, statt Spielereien zu finanzieren. Und wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Mitarbeiter von »Angst vor der Ersetzung« zu »Stolz auf die neue Rolle« führen.

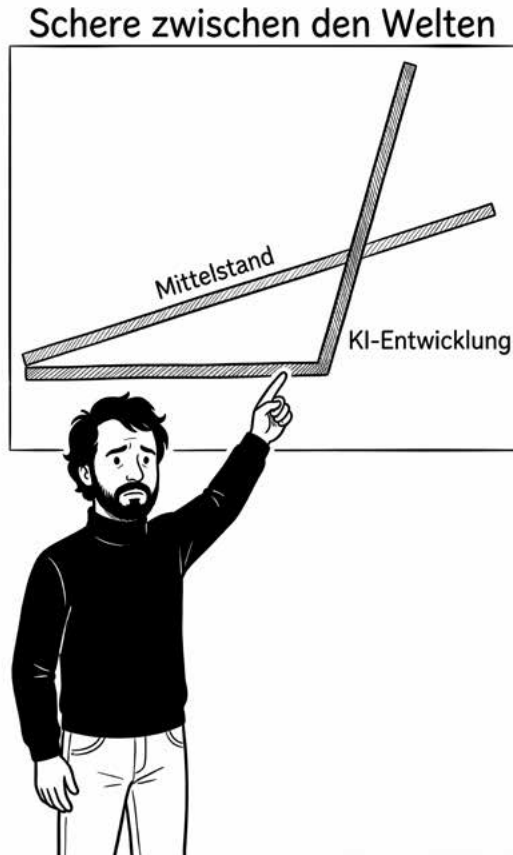
Zurück zu unserer »Hidden Champion GmbH«: Thomas, unser Geschäftsführer, weiß es noch nicht, aber sein teurer Montagmorgen hat gerade erst begonnen. Helfen wir ihm dabei, dass der nächste Montag billiger wird.

**1.**

**Es kippt gerade. Wie der  
Mittelstand KI verliert, bevor er  
sie gewinnt**



## 1.1 Der Moment, den Sie spüren: Alle reden, keiner steuert



Kennen Sie das Gefühl, auf der Autobahn zu fahren, und plötzlich beschleunigen alle Autos um Sie herum auf dreihundert Stundenkilometer, während Sie noch versuchen, in den dritten Gang zu schalten? Das ist die aktuelle Situation der deutschen Wirtschaft.

Wir erleben gerade einen Clash zweier Welten:

1. Die lineare Welt des Mittelstands: Wir planen in Geschäftsjahren. Wir machen Budgets für 2026. Wir prüfen Software sechs Monate lang, bevor wir sie einführen. Wir denken: »Morgen wird so ähnlich sein wie heute, nur ein bisschen digitaler.«
2. Die exponentielle Welt der KI: Was heute state of the art ist, ist in drei Monaten veraltet. ChatGPT kam Ende 2022. Ein Jahr später konnte es sehen, hören und sprechen. Zwei Jahre später generiert es Videos, die von Produktionen aus Hollywood nicht zu unterscheiden sind.

### **Die Abwarter-Falle: »Lass uns mal 2026 abwarten.«**

In der linearen Welt war »Abwarten« eine valide Strategie. Wer nicht sofort auf jeden Zug aufgesprungen ist (erinnern Sie sich an »Second Life« oder »Clubhouse«?), hat oft Geld gespart. Der »Fast Follower« war eine kluge Position: Lass die anderen die Fehler machen, wir übernehmen dann das funktionierende System.

Bei exponentiellen Technologien ist diese Logik tödlich. Warum? Weil der Abstand nicht linear wächst, sondern explodiert.

- *Linear*: Ihr Konkurrent macht zehn Schritte pro Monat. Sie warten ein Jahr, er ist einhundertzwanzig Schritte voraus. Aber sobald Sie loslaufen, holen Sie Schritt für Schritt auf. Der Abstand wächst nicht. Das können Sie noch aufholen. Das können Sie aufholen.

- Exponentiell (KI): Ihr Konkurrent nutzt KI, um seine Prozesse jede Woche um ein Prozent zu verbessern. Zinseszins-Effekt: Nach einem Jahr ist er nicht fünfzig Prozent besser, sondern er spielt ein anderes Spiel. Er hat Daten gesammelt, seine Modelle trainiert, seine Mitarbeiter geschult.

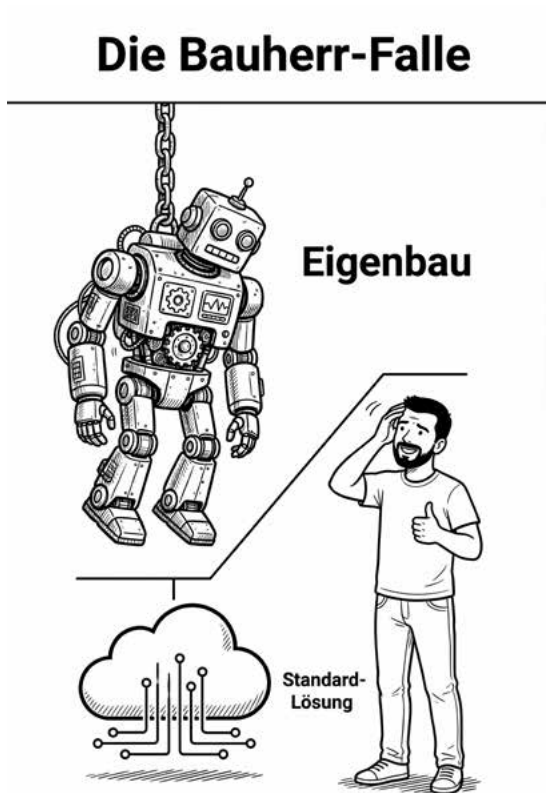
Wenn Sie heute sagen: »Wir schauen uns das Thema 2026 mal in Ruhe an«, dann entscheiden Sie sich nicht für »Ruhe«. Sie entscheiden sich für zehn Jahre Rückstand. Denn die Lernkurve, die Ihre Konkurrenz (oder ein Start-up aus dem Silicon Valley) in diesem Jahr durchläuft, können Sie nicht mit Geld kaufen. Sie können diese Erfahrung nicht »nachinstallieren«.

Das Gefühl, das Sie gerade haben – dieser Mix aus Faszination (»Wow, was das kann!«) und Überforderung (»Wer soll das alles managen?«) – ist berechtigt. Es ist zu viel für einen Einzelnen. Es ist zu schnell für die alten Strukturen.

Deshalb scheitern gerade so viele; nicht an der Technik, sondern weil sie versuchen, eine exponentielle Technologie mit linearen Werkzeugen (Jahresbudget, Lenkungsausschuss, Wasserfall-Projektmanagement) zu managen.

Es ist Zeit, das Werkzeug zu wechseln.

## 1.2 Die Bauherren-Falle: Warum Selberbauen Geld verbrennt



Erinnern Sie sich an den IT-Leiter aus unserer Einleitung? Den Mann, der stolz auf sein selbst gebautes »Firmen-GPT« im Keller war? Er ist kein Einzelfall. Er ist das Opfer der Bauherren-Falle. In der klassischen IT-Welt war »Build versus Buy« eine legitime Diskussion.

- »Sollen wir SAP kaufen oder eine eigene Lagerverwaltung programmieren, die genau zu uns passt?« Oft war die eigene Lösung besser, schlanker und billiger, weil man keine teuren Lizenzen für Features zahlen musste, die man ohnehin nicht braucht.

### **In der KI-Welt ist diese Logik tot**

Warum? Weil der »Rohstoff« (das Sprachmodell) nicht mehr statisch ist. Wenn Sie heute ein eigenes LLM (Large Language Model) auf Ihren Servern hosten und trainieren, dann konkurrieren Sie nicht mit einer anderen Softwarefirma. Sie konkurrieren mit den reichsten Unternehmen der Menschheitsgeschichte (Microsoft, Google, OpenAI, Meta), die jeden Monat Milliarden in ihre Forschung pumpen.

### **Das 150.000-Euro-Missverständnis**

Lassen Sie uns das Szenario durchspielen, das wir gerade bei dutzenden Mittelständlern sehen:

1. *Der Auftrag:* Die Geschäftsführung sagt: »Wir wollen unsere Daten nicht in die USA geben. Baut uns was Eigenes.«
2. *Der Bau:* Die IT nimmt ein Open-Source-Modell (beispielsweise Llama 2), mietet teure GPU-Server, reinigt Daten, finetunt das Modell. Dauer: vier Monate. Kosten (intern und extern zusammen): 150.000 Euro.
3. *Der Launch:* Das Modell geht live. Es ist okay. Es kann E-Mails schreiben und Dokumente zusammenfassen.

4. *Der Schock (zwei Wochen nach Launch):* OpenAI oder Anthropic veröffentlichen ein neues Modell. Es ist zehnmal schneller, fünfzig Prozent billiger und versteht Kontext, von dem Ihr Modell nur träumt. Und Microsoft integriert genau dieses Feature per Knopfdruck in Word – für 25 Euro pro Nutzer.

Ihr 150.000-Euro-Projekt ist *über Nacht* Elektroschrott geworden; nicht, weil Ihre IT schlecht war, sondern weil Sie versucht haben, ein Fundament zu gießen, während sich der Boden unter Ihnen mit Lichtgeschwindigkeit bewegt hat.

### **Die neue Regel: Use instead of Build**

Für den Mittelstand gibt es ab heute nur eine wirtschaftlich vernünftige Strategie: *Nutzen statt Bauen.*

- *Bauen Sie keine Modelle.* (Ausnahme: Sie sind ein KI-Start-up oder haben extrem sensible, nationale Sicherheitsdaten.)
- *Bauen Sie keine Infrastruktur.* (Warum eigene Server kühlen, wenn Azure oder AWS das skalierbar machen?)
- Bauen Sie Brücken.

Das ist Ihr neuer Job: Bauen Sie die letzte Meile. Die großen Anbieter (die »Hyperscaler«) liefern die Intelligenz (das Modell). Ihre Aufgabe ist es, diese Intelligenz mit Ihren spezifischen Daten und Prozessen zu verknüpfen.

### **Das Beispiel »Reisebüro«**

- *Falsch (Bauherr):* Das Reisebüro versucht, einen eigenen Chatbot zu programmieren, der alle Hotels der Welt kennt (unmöglich zu warten).
- *Richtig (Nutzer):* Das Reisebüro nutzt ChatGPT (via API/Enterprise), aber es baut eine Schnittstelle (die »Brücke«), die sagt: »Nimm die Intelligenz von ChatGPT, aber nutze NUR die Hotel-Daten aus unserer Datenbank für die Antworten.«

Das nennt man RAG (Retrieval Augmented Generation). Merken Sie sich nicht das Akronym, merken Sie sich das Prinzip: Gehirn mieten (KI), Wissen besitzen (Daten).

### **Der Ego-Check für die IT**

Das ist hart für IT-Leiter, die es gewohnt sind, »Herren der Server« zu sein. Plötzlich sind sie nur noch »Manager von API-Schnittstellen«. Aber als Geschäftsführer müssen Sie hier hart bleiben.

Wenn Ihre IT mit einem Vorschlag kommt, der »eigenes Hosting«, »Finetuning auf eigener Hardware« oder »Entwicklung von Grund auf« enthält, stellen Sie drei Fragen:

1. »Können wir garantieren, dass dieses Ding in sechs Monaten noch besser ist als die Standard-Lösung von Microsoft/Google?« (Antwort: Nein.)
2. »Wer wartet das, wenn der eine Werkstudent geht, der es gebaut hat?« (Antwort: Schweigen.)
3. »Warum wollen wir das bauen? Um Geld zu sparen oder um uns sicher zu fühlen?«

Meistens ist es ein falsches Sicherheitsgefühl. Und dieses Gefühl kostet Sie gerade das Budget, das Sie eigentlich für die Schulung Ihrer Mitarbeiter bräuchten. Denn während Sie im Keller noch schrauben, hat der Wettbewerber schon die Kreditkarte gezückt, die Standardlösung abonniert und ist am Markt.

### **Merksatz:**

In der KI-Ära gewinnt nicht der, der die besten Steine hat. Es gewinnt der, der am schnellsten das Haus baut. Kaufen Sie die Steine.

## 1.3 Innenansicht Mittelstand: Zu wenig Zeit, zu viele Baustellen

Wenn ich mit Geschäftsführern spreche, höre ich selten: »KI interessiert uns nicht.« Ich höre fast immer: »Klingt super, aber wann sollen wir das noch machen?«

Die Realität im deutschen Mittelstand sieht aktuell so aus:

- Der Vertriebsleiter ist krank, der Chef muss selbst zum Kunden.
- Die Einführung des neuen ERP-Systems ist seit sechs Monaten im Verzug und frisst bereits alle Ressourcen auf.
- Der Fachkräftemangel sorgt dafür, dass jeder Mitarbeiter für 1,2 Personen arbeitet.
- Und jetzt kommt noch einer mit KI um die Ecke.

### **Beispiel: Das Säge-Paradoxon**

*Es gibt eine alte Holzfäller-Geschichte, die Gaston (einer unserer Experten für KI-Strategie) gerne erzählt, weil sie den Zustand deutscher Firmen perfekt beschreibt:*

*Ein Mann läuft durch den Wald und sieht einen Holzfäller, der völlig verschwitzt und erschöpft an einem riesigen Baum sägt. Er kommt kaum voran.*

*Der Mann fragt: »Warum schärfen Sie Ihre Säge nicht? Dann ginge es viel schneller.«*

*Der Holzfäller keucht: »Keine Zeit! Ich muss sägen!«*

Genau das ist die Falle.

Sie sagen: »Wir können uns jetzt nicht mit KI beschäftigen, wir müssen erst das ERP-System fixen/die ISO-Zertifizierung machen/die offenen Stellen besetzen.«

Die Wahrheit ist: *Sie werden diese Probleme ohne KI nicht mehr lösen können.*

- Das ERP-System frisst Ressourcen? KI kann Datenmigration und Testing beschleunigen.
- Fachkräftemangel? KI ist der einzige Weg, mit gleichbleibender Mannschaft dreißig Prozent mehr Output zu schaffen.

Wer heute sagt: »Ich habe keine Zeit für KI«, sagt eigentlich: »Ich habe keine Zeit, meine Säge zu schärfen, weil ich so beschäftigt damit bin, mit dem stumpfen Blatt auf den Baum einzuschlagen.«

### **Der Nebel der Unklarheit**

Neben dem Zeitmangel gibt es ein zweites, fast noch größeres Problem: *die Orientierungslosigkeit.*

Als Geschäftsführer werden Sie mit tausend Dingen bombardiert.

Auf LinkedIn lesen Sie morgens: »ChatGPT ist tot, Claude ist der neue König.«  
Mittags sagt Ihr IT-Dienstleister: »Wir machen alles mit Microsoft Copilot.«  
Abends entnehmen Sie dem Handelsblatt, dass die EU alles reguliert und Sie eigentlich mit einem Bein im Gefängnis stehen.

Das Ergebnis ist Paralyse. Weil Sie nicht wissen, welches Tool das richtige ist und was erlaubt ist, machen Sie lieber gar nichts. Sie warten auf »Klarheit«.

Ich muss Sie enttäuschen: Diese Klarheit wird von außen nicht kommen. Der Markt wird sich nie wieder beruhigen. Es wird nie den Moment geben, in dem »das eine, fertige KI-Tool« da ist, das zehn Jahre hält wie früher Word 97.

## **Der Ausweg: Fokus statt Vollständigkeit**

Die Lösung für »zu wenig Zeit« und »zu wenig Klarheit« ist nicht, mehr zu arbeiten oder mehr Newsletter zu lesen – auch wenn der samstägliche Newsletter »KI zum Kaffee« vom AI Training Institute ganz fantastisch ist (Biases der Autoren sind bei diesem Urteil nicht vollends ausgeschlossen).

Die Lösung ist radikale Reduktion. Sie brauchen keine »KI-Strategie«, die fünfzig Seiten lang ist. Sie brauchen keinen Stuhlkreis, der alle fünftausend KI-Tools testet.

Sie benötigen eine Struktur, die den Lärm filtert; eine Struktur, die sagt:

- »Nein, wir testen heute nicht das neue Video-Tool.«
- »Ja, wir lösen jetzt das Problem mit den Kunden-E-Mails, weil uns das zehn Stunden die Woche spart.«

Diese Struktur ist das *AI Competence Center (AICC)*, zu dem wir in Kapitel 2 kommen. Aber bevor wir die Lösung bauen, müssen wir uns noch einmal schonungslos ansehen, wo genau die Risse in Ihrem Fundament verlaufen. Denn wenn wir die nicht kitten, hilft auch das beste Tool nichts.

Das sind die »fünf Risse«, die jeden Mittelständler bedrohen – und einer davon ist bei Ihnen garantiert schon da.

## 1.4 Unsichtbare Baustellen: Die fünf Risse in Ihrem Unternehmens-Fundament

Wenn Sie glauben, in Ihrem Unternehmen spiele KI noch keine große Rolle, muss ich Sie enttäuschen. KI ist längst da. Sie ist nur nicht dort, wo Sie sie vermuten (in der IT-Strategie), sondern dort, wo Sie sie nicht sehen (auf den privaten Smartphones Ihrer Mitarbeiter).

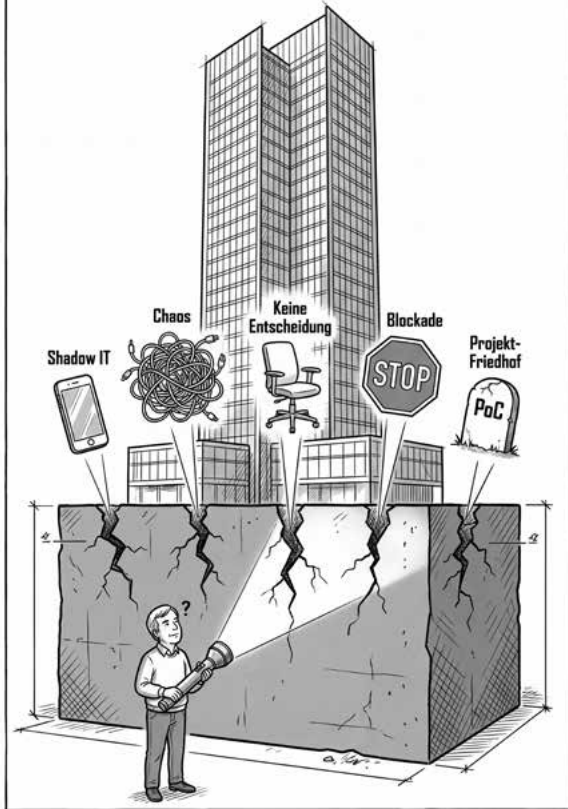
Wir beobachten im deutschen Mittelstand immer wieder dieselben fünf Bruchstellen. Solange diese Risse nicht gekittet sind, wird jede KI-Initiative scheitern – egal, wie viel Budget Sie hineinstecken.

### **Riss 1: Schatten-KI – Innovation ohne Airbag**

In vielen Unternehmen herrscht offiziell KI-Stillstand («Wir prüfen das noch»). Inoffiziell nutzen die Mitarbeiter längst ChatGPT, DeepL oder Perplexity. Warum? Nicht aus Böswilligkeit, sondern aus Notwehr. Sie wollen ihre Arbeit schaffen.

- *Das Szenario:* Ein Mitarbeiter fragt sich: »Darf ich ChatGPT nutzen? Es gibt keine Regel. Also mache ich es lieber auf meinem privaten Handy, bevor ich Ärger kriege.«
- *Das Risiko:* Unternehmensdaten wandern in die Cloud von Anbietern, deren AGB niemand geprüft hat. Sensible Kundendaten oder Strategiepapiere landen im Trainings-Pool öffentlicher Modelle.
- *Die Kosten:* Ein einziger Datenabfluss kann Sie Reputation und Bußgelder kosten. Schatten-KI ist Innovation ohne Airbag – schnell, aber beim ersten Aufprall tödlich.

# Die 5 Risse im Fundament





### **Kontakt**

E-Mail: [hello@degeler.consulting](mailto:hello@degeler.consulting)

Web: [www.degeler.consulting](http://www.degeler.consulting)

**Felix Degeler** ist Unternehmensberater, Projektmanager und COO mit einem klaren Fokus auf IT-Prozesse und Künstliche Intelligenz. Bereits 2015 begann er, Unternehmen in der digitalen Transformation zu begleiten, und entwickelte dabei schnell seinen pragmatischen Ansatz: Technologie muss nicht nur funktionieren, sondern echten wirtschaftlichen Nutzen stiften.

Durch sein abgeschlossenes Studium der Wirtschaftsberatung und ein tiefes Verständnis für operative Abläufe verbindet er heute strategische Weitsicht mit konsequenter Umsetzungsstärke. Er agiert genau an der Schnittstelle, an der viele Projekte scheitern – zwischen der abstrakten Vision und dem technischen »Doing«. Als Mitgründer und COO der AICT Group sowie als Partner des AI Training Institutes gestaltet er die KI-Landschaft aktiv mit, indem er innovative KI-Lösungen entwickelt und Qualitätsstandards in der Ausbildung von KI-Experten setzt. Dabei steht Felix Degeler für eine kompromisslos klare Kommunikation. Er verzichtet auf unnötige Komplexität und setzt stattdessen auf fundierte Entscheidungen und messbare Ergebnisse. Seine Mission ist es, Unternehmen und Teams aus endlosen Diskussionsschleifen herauszuführen und sicherzustellen, dass digitale Vorhaben – ob Software-Einführung oder KI-Strategie – PS auf die Straße bringen.



### **Kontakt**

E-Mail: [mail@gaston-geilenkothen.de](mailto:mail@gaston-geilenkothen.de)

Web: [www.gaston-geilenkothen.de](http://www.gaston-geilenkothen.de)

***Gaston Geilenkothen*** ist Unternehmensberater, systemischer Coach und Trainer mit Fokus auf die digitale Transformation. Bereits in jungen Jahren entdeckte er seine Leidenschaft für Technologie und programmierte mit zwölf Jahren seine erste Anwendung. Heute begleitet er Unternehmen im Mittelstand dabei, Künstliche Intelligenz nachhaltig und sicher zu nutzen.

Durch sein BWL-Studium und sein tiefes Verständnis für wirtschaftliche Prozesse verbindet er technologische Expertise mit menschenzentriertem Coaching. Seit 2005 ist er in Konzernen und mittelständischen Unternehmen tätig, wo er Themen aus dem Bereich der Digitalisierung vermittelt und mit Coaching die Menschen dabei mitnimmt. Zudem bildet er am renommierten AI Training Institute AI-Consultants und AI-Trainer aus.

Seit 2023 leitete er Hunderte Workshops zu generativer KI und unterstützte Firmen dabei, KI nachhaltig und sicher zu implementieren. Weiterhin ist er Autor des Buches »Künstliche Intelligenz im Unternehmen«. Es gilt als ein Standardwerk für den Einstieg in die generative KI. Er vermittelt eine neue Denkweise, die für den Erfolg mit KI entscheidend ist. Durch prägnante Erklärungen und praxisnahe Beispiele wird die Zukunft der Arbeit greifbar und umsetzbar.



### **Kontakt**

E-Mail: [mh@skillup.me](mailto:mh@skillup.me)

Web: [www.skillup.me](http://www.skillup.me)

**Markus Hartlieb** ist Tech-Unternehmer, Senator und Experte für KI-Architekturen mit über dreißig Jahren Business-Erfahrung. Als digitaler Pionier führte er über fünfzehn Jahre lang eine erfolgreiche Social-Media-Agentur, bevor er seine Expertise konsequent in die KI-Entwicklung überführte. Er ist kein reiner Theoretiker: Markus Hartlieb hat bereits drei eigene SaaS-Produkte im Bereich der Künstlichen Intelligenz marktreif entwickelt und erfolgreich am Markt platziert.

Als Gründer von SkillUp liegt sein Fokus heute auf skalierbaren KI-Lösungen und hochgradig automatisierten Workflows. Er gilt als einer der versiertesten Experten für komplexe Prozessautomatisierungen mit Make, um KI-Anwendungen – von Agenten-Strukturen bis zu Web-Solutions – nahtlos in Unternehmensprozesse zu integrieren.

Sein Wissen teilt er als gefragter Speaker auf Kongressen, wobei er selbst komplexeste Tech-Themen praxisnah, direkt und mit einer erfrischenden Prise Humor vermittelt. Innerhalb des AI Training Institutes agiert er als Architekt für angewandte Automatisierung und unterstützt Unternehmen dabei, KI als messbaren Produktivitätsmotor in ihrer Wertschöpfungskette zu verankern.



### **Kontakt**

E-Mail: [mail@aitraining.institute](mailto:mail@aitraining.institute)

Web: [www.aitraining.institute](http://www.aitraining.institute)

**Raphael Schaad** ist Unternehmer und Gründer des AI Training Institutes. Er trägt eine Narbe an der Hand, die ihn täglich an seine Mission erinnert. Eine Sehne aus seinem Unterarm musste in den Daumen transplantiert werden – die physische Konsequenz eines Jobs, in dem er als menschliche Schnittstelle monatelang Daten aus dem Browser in eine Excel-Zelle kopieren musste. Als studierter Philosoph erkannte er darin nicht nur Ineffizienz, sondern einen Fehler im System: Es ist destruktiv, menschliche Lebenszeit für Aufgaben zu verschwenden, die Maschinen besser erledigen können. Aus dieser kompromisslosen Haltung heraus baute er das AI Training Institute zur heute führenden Anlaufstelle für angewandte KI im deutschsprachigen Raum auf. Er bildet in Kooperation mit dem TÜV Rheinland keine bloßen Anwender aus, sondern Architekten des Wandels: Über sechshundert seiner zertifizierten AI-Trainer und AI-Consultants transformieren derzeit Unternehmen in ganz Europa.

Durch den Austausch mit den über zweitausend Mitgliedern seines »AI Explorer Clubs« erkannte er einen nächsten wichtigen Meilenstein: Selbst exzellentes individuelles Know-how verpufft wirkungslos, wenn die organisatorische Heimat im Unternehmen fehlt. Das AI Training Institute wurde so zum Inkubator für dieses Buch: Genau hier haben sich die vier Autoren kennengelernt und beschlossen, diesen organisatorischen Bauplan gemeinsam zu veröffentlichen.

# Künstliche Intelligenz im Unternehmen



Gaston Geilenkothen

## **Künstliche Intelligenz im Unternehmen**

KI für mehr Effizienz, Kreativität, Wettbewerb und Sicherheit in Projekten, im Marketing, im Vertrieb, in der Mitarbeiterentwicklung, Verwaltung, Führung, Verhandlung, Personalauswahl

1. Auflage 2025

288 Seiten; Broschur; 29,95 Euro

ISBN 978-3-86980-783-6; Art.-Nr.: 1200

Künstliche Intelligenz (KI) ist längst nicht mehr nur Zukunftsmusik – sie ist schon heute ein wichtiger Bestandteil unseres Alltags und Arbeitslebens. Doch wie lässt sich KI wirklich sinnvoll nutzen? Wie kann sie Arbeitsprozesse erleichtern, neue Möglichkeiten eröffnen und dabei Ängste vor Veränderungen abbauen?

Gaston Geilenkothen's Buch illustriert – ganz gleich ob für Unternehmer, Solo-Selbstständige, Führungskräfte oder Mitarbeiter –, wie KI praktisch eingesetzt werden kann.

Der Autor, der KI bereits in zahlreichen Unternehmen erfolgreich nutzbar gemacht hat, zeigt praxisnah und verständlich, welche konkreten Anwendungsmöglichkeiten KI bietet. Du erfährst, wie intelligentes Prompt-Design und gezielte Herangehensweisen dazu beitragen, die volle Leistungsfähigkeit von KI zu entfalten – ohne dabei in technische Details abzutauchen. Mit anschaulichen Beispielen und Schritt-für-Schritt-Erklärungen wird verdeutlicht, wie KI Geschäftsprozesse verbessern, neue Chancen aufzeigen und alltägliche Aufgaben effizienter gestalten kann.

Dieses Buch bietet nicht nur praktische Lösungen, sondern gibt einen umfassenden Überblick darüber, was mit KI heute schon möglich ist – von der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bis zur Entlastung im Arbeitsalltag.

Ein Buch für alle, die die Chancen von KI erkennen und auf einfache Weise für sich nutzen wollen – praxisnah, verständlich und zukunftsweisend.

# Loslassen ist das neue Anpacken



Nicola Fritze  
**Loslassen ist das neue Anpacken**  
Mut und Zuversicht in unsicheren Zeiten  
1. Auflage 2026

176 Seiten; Broschur; 20,00 Euro  
ISBN 978-3-86980-858-1; Art.-Nr.: 1221

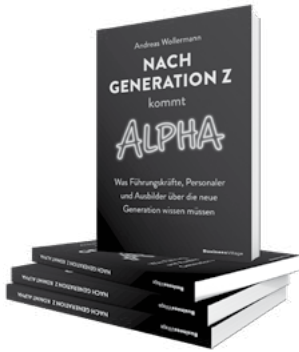
Ungewissheit ist der Normalzustand. Aus der Sehnsucht nach Sicherheit heraus versuchen wir, die Lage mit mehr Kontrolle zu bändigen: Noch eine Prognose, noch ein Plan, noch eine Recherche, noch eine Debatte, noch eine Excel-Tabelle. Das wirkt kurzfristig beruhigend – und dann? Dann erstarren wir immer mehr und die Gereiztheit steigt: Man urteilt immer schneller und härter, hört kaum richtig zu, sucht Schuldige, bildet Fronten. Und während wir uns innerlich festzurren, geht genau das verloren, was Zukunft braucht: Flexibilität, Neugier, Zuversicht, Mut, Handlungsfähigkeit und Menschlichkeit.

Nicola Fritzes neues Buch ist der Gegenentwurf zum Zynismus unserer Zeit. Es stellt die entscheidende Frage: Wie bleibst du zuversichtlich und handlungsfähig, wenn es wackelt? Es weist den Weg aus der Falle des Funktionierens und Resignierens zurück zur eigenen Gestaltungskraft. Es ist ein Plädoyer für das Innehalten: Tausche schnelle Informationen gegen echte Erkenntnis ein und entdecke Fragen, die du dir bisher noch nie gestellt hast.

Nicola Fritzes Buch ist eine Einladung, die Ungewissheit nicht als Bedrohung, sondern als Raum für Möglichkeiten zu begreifen. Es ist ein Beitrag zu einer Welt, die weniger »Bringt ja eh nichts!« und mehr »Was kann ich jetzt tun?« braucht.

Mit kurzen Beiträgen von David Reger (Neura Robotics GmbH), Dr. Antje von Dewitz (VAUDE Sport GmbH & Co. KG), Boris Voelkel (Voelkel GmbH Fruchtsäfte Gemüsesäfte) und anderen.«

# Nach Generation Z kommt Alpha



Andreas Wollermann

## **Nach Generation Z kommt Alpha**

Was Führungskräfte, Personal- und Ausbilder über die neue Generation wissen sollten  
1. Auflage 2026

220 Seiten; Broschur; 24,95 Euro  
ISBN 978-3-86980-876-5; Art.-Nr.: 1242

Wir stecken mitten in einem gewaltigen Missverständnis. Während wir noch darüber streiten, ob die Generation Z »arbeitsunwillig« oder nur »anders« ist, betritt bereits die Generation Alpha die Bühne. Eines ist sicher: Wer die GenZ für eine Herausforderung hielt, wird die Gen Alpha als Kulturschock erleben.

Brillant illustriert Andreas Wollermann in seinem neuen Buch den »Clash of Generations«, bei dem analoge Denkmuster auf eine radikal digitalisierte Realität treffen. Gekonnt räumt er mit verstaubten, aber hartnäckigen Mythen auf und ersetzt Vorurteile durch neue Perspektiven. Wollermann beschreibt, wie die Generation Alpha tickt, die keine Welt ohne KI und Algorithmen mehr kennt. Er liefert ein neues Ordnungssystem, das Emotionen, Chaos, Haltung und Orientierung in unserer komplexen Gegenwart zusammenbringt. Dabei findet er auch versöhnliche Worte: Die Generation Alpha ist nicht das Problem, sondern unser Spiegelbild.

Dieses Buch ist eine Einladung zum echten Dialog. Ein Muss für alle, die verstehen wollen, warum Führung oft an alten Erwartungen scheitert und wie wir gemeinsam eine Zukunft bauen, die für alle Generationen funktioniert.

# Arbeit EINFACH lassen



Martin Gaedt  
**Arbeit EINFACH lassen**  
Warum MEHR das Ziel verfehlt  
1. Auflage 2025

212 Seiten; Broschur; 24,95 Euro  
ISBN 978-3-86980-822-2; Art.-Nr.: 1215

Menschen ertrinken in E-Mails, Vorgaben, Listen, Formularen, Meetings und Reports. Vereinfachen und weglassen wird immer wichtiger in einer Welt mit Millionen von Regeln, Apps und KI-Tools.

EINFACH ermöglicht Fokus, Zeit und Energie für wertvolle Arbeit.

Während Politiker und Verbände nach MEHR Arbeit rufen, zeigen Firmen eindrucksvoll, wie sie mit aufgeräumter Arbeit MEHR leisten, ohne MEHR zu arbeiten. Lassen wir zwanzig Prozent wertlose Arbeit weg, können wir weniger arbeiten und den demografischen Wandel meistern.

EINFACH ist der rote Faden durch die Geschichte unserer Arbeit. Menschen suchen immer nach Vereinfachungen. Das nennen wir Innovation. In jedem Unternehmen gibt es dafür Potenzial. Die Beispiele im Buch zeigen: EINFACH geht in jeder Branche. KI bietet viele Möglichkeiten, etwa im Handwerk und in der Pflege. Doch überladene Prozesse bleiben auch mit KI überladene Prozesse. Das Vereinfachen bleibt unsere Aufgabe für jeden Prozess, jedes Meeting und jede Innovation.

Unsere Haut wirft täglich alte Hautzellen ab, dann wächst neue Haut nach. Alle vier Wochen hat sich die Haut komplett erneuert. Dasselbe braucht unsere Arbeit: Immer erst vereinfachen, bevor wir von der Arbeit überwuchert werden. **EINFACH entlastet Menschen. EINFACH ist gesünder. EINFACH macht mehr Freude.**

# Negative Psychologie



Oliver Hoffmann

## **Negative Psychologie – wie Angst, Zweifel und Scheitern zu essenziellen Ressourcen werden**

Ein praktischer Gegenentwurf zum Diktat der Positiven Psychologie

1. Auflage 2025

272 Seiten; Broschur; 26,95 Euro

ISBN 978-3-86980-810-9; Art.-Nr.: 1218

Die moderne Psychologie hat sich dem Positiven verschrieben – Glück, Selbstwirksamkeit, Achtsamkeit, Resilienz. Doch die systematische Ausblendung dessen, was unangenehm, irrational oder destruktiv erscheint, hat eine gefährliche Kehrseite.

Wie konnte es dazu kommen? Warum haben wir die negativen Emotionen getilgt?

Antworten liefert Oliver Hoffmanns neues Buch. Auf Basis psychologischer, evolutionsbiologischer und philosophischer Erkenntnisse zeigt es, dass Angst, Wut, Zweifel und Resignation keine Defizite sind, sondern funktionale Ressourcen im System der mentalen Ökonomie. Sie sind keine Störungen, sondern Signale, Speicher und Transformatoren innerer Prozesse. Kognitiver Pessimismus schützt vor Selbsttäuschung, Schuldgefühlen, Kontrollverlust und Resignation.

Schonungslos ehrlich entlarvt Hoffmann die Doktrin der Positiven Psychologie und stellt eine radikal positive Sicht auf die psychische Funktion »negativer« Gedanken, Emotionen und Verhaltensmuster als essenzielle Ressource vor. Jenseits therapeutischer Versprechen und Coaching-Rhetorik liefert dieses Buch ein tiefgreifendes psychologisches Gegenmodell: Schattenarbeit als Form mentaler Effizienz.

Gekonnt verbindet Hoffmann fundierte Wissenschaft mit gesellschaftskritischen Impulsen zu einer neuen Ethik der Selbstführung.