

KIntuition

Wissen, wann KI. Und wann Intuition.

Maurício A. Piper

erweiterte und überarbeitete Neuausgabe

BETA · ARBEITSEXEMPLAR · NICHT ZUR VERÖFFENTLICHUNG

KI ist kein Technikspiel. KI ist ein inneres Spiel.

www.kintuition.de

Impressum

© 2026 Maurício A. Piper – Alle Rechte vorbehalten.

Herausgeber: Maurício A. Piper · LEVEL21 Strategie und Entwicklung,
Osterather Str. 7, 50739 Köln

Kontakt und digitale Extras: www.kintuition.de

Auflage 2026

Dieses Buch entstand in Co-Kreation mit Claude (Anthropic) – nach genau der Arbeitsweise, die es beschreibt. Das ist kein Zugeständnis, sondern der Punkt: Erst dieses Zusammenspiel hat die Tiefe, Dichte und Breite dieses Buches möglich gemacht – mehr Recherche, mehr Präzision und vor allem mehr von mir, nicht weniger. Die Maschine lieferte Tempo und Material; Auswahl, Urteil und Haltung tragen auf jeder Seite meine Handschrift. Alle Studien und Quellenangaben wurden verifiziert; die Verantwortung für jeden Satz trägt der Autor. Du hältst damit den ersten Beweis für KIntuition in den Händen. Hinweise und Korrekturen gern an die obige Adresse.

Die Ratschläge in diesem Buch wurden sorgfältig erwogen und geprüft; eine Garantie kann nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Und eine ehrliche Ansage, bevor es losgeht: In dem Moment, in dem du dieses Buch in den Händen hältst, ist es bereits veraltet – bei Modellnamen, Menüs und Preisen. Nur in seinem Kern nicht. Deine Intuition kennt kein Update. Sie will nur erinnert werden.

*Für LLM. Drei Buchstaben, die in der Welt der Maschinen alles
bedeuten. Und in meiner noch viel mehr: die drei Menschen, um die
sich mein Leben dreht.*

Inhalt

Vorwort zur erweiterten Neuauflage

Neunzehn Tage, fünf Gründe und eine Folie, die mehr verspricht, als die Maschine konnte.

Vorwort

Warum dieses Buch von Urteilskraft handelt und nicht von Knöpfen.

Zwei Anrufe

Alles automatisieren oder gar nichts anfassen? Zwei Unternehmer, zwei Irrtümer – und der dritte Weg, um den es in diesem Buch geht.

1 • Die Wortmaschine

Sie denkt nicht, sie rechnet. Verstehe in zwanzig Minuten, was da wirklich antwortet – und jede deiner Anfragen wird besser.

2 • Das Gedächtnis, das keines ist

Warum lange Gespräche irgendwann keinen Sinn mehr ergeben – und der Eine-Minute-Handgriff, der dir die volle Präzision zurückholt.

3 • Warum die Maschine lügt, ohne zu lügen

Erfundene Zahlen, erfundene Quellen, voller Brustton der Überzeugung – und die Prüfgriffe, die dich schützen, bevor es Geld oder Ruf kostet.

4 • Die gezackte Grenze

Übermenschlich stark und peinlich schwach – oft nur eine Aufgabe voneinander entfernt.

5 • Reden mit der Maschine

Der Master-Bausatz: vier Bausteine, ein Pflichtsatz – und Antworten, die beim ersten Mal sitzen.

6 • Mehr als Text

Sprechen statt tippen, zeigen statt beschreiben, erledigen lassen statt selbst machen – so holst du bis zu neunzig Prozent mehr aus der Maschine.

7 • Was kostet das?

Die ehrliche Kostenrechnung – und warum die teuerste Stufe der beste Stundensatz deines Lebens sein kann.

8 • Der Praktikant mit Dokortitel

Brillant, unermüdlich – und heute erster Arbeitstag. Die Ampel, die dein Team schützt, und wann dein Chatbot wirklich bereit ist.

BONUS • Claude optimal einrichten – Schritt für Schritt

Von null zum eingerichteten Werkzeug in wenigen Stunden: zehn Schritte, nichts ausgelassen, sofort nachmachbar.

Die Seele der Maschine

Sieben Fragen, eine halbe Stunde – und aus einem Werkzeug, das jeder hat, wird deins.

9 • Der Stecker, den du nicht kontrollierst

Dein Anbieter kann morgen die Preise, die Regeln, den Dienst ändern.

10 • KI im eigenen Haus

Modelle, die auf deinem eigenen Rechner laufen: der Unterschied zwischen Mieten und Besitzen – und für wen sich der Wechsel lohnt.

11 · Deine Daten, deine Regeln

Was darf in die Maschine und was niemals? Die Datenampel und die eine Seite Regeln, die dein ganzes Team versteht.

12 · Wann KI. Und wann Intuition.

Das Kapitel, das dem Buch seinen Namen gibt: die Matrix, die aus jeder „Sollen wir?“-Frage eine Zwei-Minuten-Entscheidung macht.

Die Beweisstücke

Vier Fälle, in denen die Methode angewendet wurde – mit Belegen, Zahlen und Fehlern.

Wie weit ist China wirklich?

Zurück nach zehn Jahren: Roboter in Fabriken, Drohnen mit Essen – und die Frage, wie es sich anfühlt, wenn Automatisierung nicht mehr diskutiert, sondern benutzt ...

Zwölf Monate in einer Schweizer Firma

Ein Chatbot, ein Konfigurator und eine vollständige Fehlerliste – was ein KI-Projekt wirklich kostet und woran es wirklich hängt.

Die Maschine schreibt, ich spreche

Pressearbeit ohne Agentur: der Werkstattbericht mit echten Trefferquoten – auch den unbequemen.

Wie dieses Buch entstanden ist

Achtundzwanzig Dateien, ein Pferderennen als Projektsteuerung und die Frage, was ich ohne Maschine nicht gemacht hätte.

13 · Blendung erkennen

Warum jede KI-Antwort überzeugend klingt – und woran du in dreißig Sekunden erkennst, ob sie auch gut ist.

14 · Die letzte Entscheidung bleibt bei dir

Prüfen, urteilen, verantworten: die Kompetenz, die nicht von allein wächst – und wie du sie trainierst.

„Was hätte Karl der Große mit KI erschaffen?“

Ein Gespräch über Geschmack, Urteilskraft und das, was in Jahrhunderten Firmengeschichte nie automatisierbar war.

Was die Maschine nicht weiß

Eine Frage, die in keinem Datensatz der Welt steht – und was bleibt, wenn sich alles ändert.

ANHANG 1 – Die fünf Level: Vom ersten Chat zum eigenen System

Vom ersten Chat zum eigenen System: Auf welchem Level stehst du – und was ist dein nächster Schritt?

ANHANG 2 – Die Prompt-Bibliothek

Alle fünfzehn Prompts des Buches an einem Ort: kopieren, einsetzen, loslegen.

ANHANG 3 – Die Quellen

Ein Buch, das ein ganzes Kapitel darauf verwendet, wie man frisierte Zahlen erkennt, muss seine eigenen offenlegen.

ANHANG 4 – Glossar

Neunzehn Wörter, mit denen in jeder KI-Diskussion um sich geworfen wird.

Über den Autor

Warum du ausgerechnet mir glauben solltest

Wenn du mich auf deine Bühne holen willst

Dieses Buch ist die Langfassung von dem, was ich auf Bühnen erzähle.

Vorwort zur erweiterten Neuausgabe

Neunzehn Tage, fünf Gründe und eine Folie, die mehr versprach, als die Maschine konnte.

Neunzehn Tage.

So lange stand im Sommer 2026 das stärkste KI-Modell der Welt jedem offen. Am 9. Juni wurde es veröffentlicht. Drei Tage später verhängte das amerikanische Handelsministerium eine Exportkontrolle – zum ersten Mal in der Geschichte gegen ein bereits ausgeliefertes KI-Modell. Dann war es für ausländische Staatsangehörige weg. Nicht wegen eines Hackerangriffs, nicht wegen einer Pleite. Per Behördenanordnung.

Zwischen der ersten Fassung dieses Buches und der, die du gerade in der Hand hältst, liegen zwölf Monate. In diesen zwölf Monaten ist ein Werkzeug, mit dem Millionen arbeiten, an einem Freitag verschwunden. Hat ein einzelner Entwickler ein Programm ins Netz gestellt, das in sechzig Tagen zum am schnellsten wachsenden Projekt der größten Entwicklerplattform der Welt wurde – und in derselben Zeit über hundert Sicherheitslücken produzierte. Und ist in China ein Roboter, der 2016 noch ein Konferenzvideo war, in Serie gegangen, mit einer Kundenliste, die sich liest wie ein Auszug aus der deutschen Automobilindustrie.

Wenn du das Gefühl hast, dass gerade etwas schneller läuft, als du mitkommst: Du hast recht. Und du bist nicht allein.

Aber hier ist die These, um die es in diesem Buch geht und die die letzten zwölf Monate nicht widerlegt, sondern bestätigt haben: **In solchen Zeiten wird nicht das Wissen knapp. Es wird das Urteil knapp.** Wissen kostet inzwischen Bruchteile eines Cents. Die Entscheidung, was davon stimmt und was du damit anfängst, kostet weiterhin einen Menschen.

Fünf Gründe, warum es diese Ausgabe gibt

Der erste bist du, falls du schon dabei warst. Am 24. Juli 2026, vier Tage nach dem Erscheinen, stand die erste Fassung auf Platz 1 ihrer Kategorie. Das haben nicht ich und keine Maschine ge-

macht, sondern eine überschaubare Zahl von Menschen, die ein Buch gekauft haben, von dem sie nichts wussten außer dem Titel. Einer davon hat mir achtundzwanzig Korrekturen geschickt, sortiert, mit Seitenzahlen – einundzwanzig davon stehen jetzt in diesem Buch, und die peinlichste war ein fehlendes l.

Der zweite ist der Buchhandel. Die erste Fassung gab es nur im Netz. Diese hier steht in Buchhandlungen, und ein Buch im Regal wird anders geprüft als eine Datei im Warenkorb: Jemand nimmt es in die Hand, schlägt es an einer beliebigen Stelle auf und entscheidet in dreißig Sekunden. Das verändert, wie man ein Buch bauen muss.

Der dritte ist ein Jahr in einer Schweizer Firma. Als die erste Fassung erschien, hatte ich einen Verdacht, aber keinen Beleg. Inzwischen habe ich den Beleg. Er ist zwölf Monate lang, hat eine Adresse in der Ostschweiz und einen Inhaber, der sich darauf eingelassen hat, dass alles aufgeschrieben wird – auch das Sonnenrollo, das im 3D-Modell seitenverkehrt hing, und der halbe Arbeitstag, der an einem Satzzeichen verloren ging.

Der vierte ist China. Ich war 2014 und 2016 dort, mit einem eigenen Hardware-Startup, und habe damals einen Satz über dieses Land gesagt, der gedruckt wurde und den ich deshalb nicht schönreden kann. Zehn Jahre später bin ich wieder hingeflogen, um nachzusehen, ob er noch stimmt. Was ich gefunden habe, steht in einem eigenen Kapitel – und es ist keine Geschichte über Roboter, sondern eine darüber, woran sich Menschen gewöhnen.

Der fünfte ist der Anlass, aus dem du dieses Buch vielleicht in der Hand hältst. Am 20. November lese ich daraus vor – und zwar nicht so, wie man aus einem Buch vorliest. Es wird keine Wasserglas-Lesung: Auf der Bühne steht neben mir ein Rechner, und was ich vorlese, wird an diesem Abend live geprüft – das Publikum stellt der Maschine die Fragen, ich zeige, wo sie brilliert und wo sie scheitert. Wer kommt, sieht das Buch nicht nur, er sieht es arbeiten.

Und ein sechster, den ich lieber verschwiegen hätte

Es gibt eine Präsentationsfolie zu genau diesem Schweizer Projekt. Auf ihr steht, in schöner Typografie: *Ein herkömmlicher Chatbot ist ein Werkzeug; Aris ist ein Teammitglied.* Darunter, in drei Spalten:

Und es gibt ein Chatprotokoll vom 6. Mai, aus demselben Projekt. Ein Kunde fragt dreimal über zwei Tage hinweg, was der Unterschied zwischen Stahl- und Aluminiumlamellen ist. Er bekommt dreimal keine Antwort. Dann hört er auf zu fragen. Die Antwort stand die ganze Zeit auf derselben Website, zwei Klicks entfernt.

Beides ist wahr. Beides gehört zum selben Vorhaben, zur selben Firma, zum selben Jahr.

Und weil dieses Buch dir Ehrlichkeit versprochen hat: **Die Folie habe ich gemacht.** Nicht ganz allein – ich habe sie mit einem KI-Werkzeug gebaut. Eine von einer Maschine erstellte Präsentation über eine Maschine, die zu diesem Zeitpunkt noch nicht konnte, was auf der Folie stand.

Genau in diesem Abstand – zwischen dem, was auf der Folie steht, und dem, was am 6. Mai im Chatfenster passiert ist – liegt der eigentliche Grund für diese Ausgabe.

DIE FOLIE

Kein Werkzeug, sondern ein Teammitglied.

Emotionale Markenbindung
24/7 Expertenwissen
Zentrale Kommunikationsbasis

DAS PROTOKOLL, 6. MAI

„Stahl oder Alu - was ist der Unterschied?“

- dreimal gefragt, über zwei Tage.
- dreimal keine Antwort.
- dann hörte er auf.

Beides wahr. Beides dasselbe Projekt.

Die Folie habe ich gemacht. Mit einer Maschine —
über eine Maschine, die es damals noch nicht konnte.

Was ich in diesen zwölf Monaten gelernt habe

Es gibt drei Haltungen gegenüber diesen Werkzeugen, und der Unterschied zwischen ihnen ist der Unterschied zwischen einem besseren Werkzeug und einem anderen Unternehmen.

Automatisieren heißt: dasselbe schneller tun. Das ist die Haltung, mit der fast alle anfangen, und sie ist nicht falsch – sie ist nur klein. Der Chatbot vom 6. Mai war Automatisierung. Er hat Fragen beantwortet, wie sie vorher auch beantwortet wurden, nur ohne Menschen und leider auch ohne Antwort.

Auslagern heißt: Verantwortung abgeben. Das ist die Haltung, die am teuersten wird, weil sie sich am längsten gut anfühlt. Hätte ich die Maschinen in diesem Projekt einfach machen lassen, wäre das seitenverkehrte Sonnenrollo online gegangen – und jede Pergola wäre zwei Zentimeter zu hoch gewesen, weil die Maschine aus zwei richtigen Maßen das falsche genommen hat.

Neu möglich machen heißt: etwas anbieten, das vorher wirtschaftlich unmöglich war. Nicht billiger. Vorher unmöglich. Der Konfigurator, den wir gebaut haben, wurde am Markt für rund zwölftausend Euro im Jahr angeboten. Diese Firma hat diesen Vertrag nicht gekündigt – sie hatte nie einen. Der Preis lag oberhalb dessen, was ein Unternehmen dieser Größe für eine einzelne Funktion ausgeben kann. Die Fähigkeit war nicht teuer. Sie war unerreichbar.

Der Inhaber dieser Firma hat mich nie gefragt, was er automatisieren kann. Er hat gefragt, was jetzt möglich ist, was vorher nicht möglich war.

Das ist der Satz, um den herum diese Ausgabe gewachsen ist.

Was neu ist, und warum das Buch einen neuen Namen verdient

Ich hätte diese Fassung eine zweite Auflage nennen können. Das wäre bequemer gewesen und es wäre unehrlich gewesen, in beide Richtungen.

Was du in den Händen hältst, hat fast doppelt so viele Seiten wie die erste Fassung – gut vierzig Prozent mehr Text, und der Rest des Zuwachses ist Bild geworden. Neu sind: das Projekt aus der Schweiz als eigenes Kapitel. Der Werkstattbericht über meine eigene Pres-

sarbeit, mit Trefferquoten, die sonst niemand herausgibt. Die Geschichte des Bestsellers, samt der Frage, was so ein Platz wirklich wert ist. Ein Abschnitt darüber, was die europäische KI-Verordnung von dir verlangt – und vor allem, was sie nicht von dir verlangt, denn das ist die längere Liste. Sämtliche Schaubilder wurden neu gezeichnet, weil einige in der ersten Fassung schlicht schlecht waren; zwei davon waren im Druck sogar fehlerhaft.

Und der ganze Bestandtext ist Satz für Satz überarbeitet worden. Nicht kosmetisch. Ein aufmerksamer Leser hat mir eine Liste geschickt, an der ich zu knabbern hatte.

Was sich nicht geändert hat, ist die Behauptung auf dem Umschlag. Die Maschinen sind seit der ersten Fassung wieder besser geworden, die Preise sind andere, ein Werkzeug aus Kapitel 6 heißt inzwischen anders. Dieses Buch altert, und es weiß das.

Deine Urteilskraft altert nicht. Sie ist das einzige Werkzeug hier drin, das kein Update braucht.

Und weil ich das an keiner besseren Stelle unterbringen kann: Danke.

Wenn du zu denen gehörst, die die erste Fassung gekauft haben, darfst du dich ab sofort als **die Person, die Maurício zum Bestseller gemacht hat** vorstellen. Ich bestätige das schriftlich, falls jemand nachfragt.

Und weil das allein etwas billig wäre: Schreib mir über kintuition.de eine Nachricht mit deinem Kaufbeleg der ersten Ausgabe, und du bekommst diese hier kostenlos dazu. Ohne Gegenleistung, ohne Newsletter-Zwang, ohne Haken. Du hast schon bezahlt, als es das Buch noch nicht gab, das du jetzt in der Hand hältst.

Vorwort

Warum dieses Buch von Urteilkraft handelt und nicht von Knöpfen.

Dieses Buch ist ein Beweisstück.

Es wurde geschrieben mit genau der Maschine, die es beschreibt – in Co-Kreation, wie es im Impressum ehrlich steht. Ich habe diktiert, verworfen, gestritten, entschieden. Die Maschine hat formuliert, recherchiert, widersprochen, geliefert. Jede Studie wurde geprüft, jeder Satz trägt am Ende meine Unterschrift. Und während andere noch darüber diskutieren, ob man mit KI „richtige“ Bücher schreiben kann, hältst du eines in der Hand – entstanden in einem Bruchteil der Zeit, die ein Buch früher gebraucht hätte, und keine Zeile davon ohne menschliches Urteil. Genau das ist die These dieses Buches: Die Maschine ist der stärkste Hebel, den du je hattest. Und sie ist nichts ohne den, der ihn ansetzt.

Warum ich das schreiben darf? Nicht, weil ich Informatiker wäre. Ich bin Unternehmer – gegründet, gescheitert, wieder aufgestanden. Heute führe ich eine KI-Beratung und arbeite jeden Tag mit dem, wovon dieses Buch handelt: Ich baue mit KI Software für den Mittelstand – Produktkonfiguratoren, interne Werkzeuge, ganze Web-Anwendungen, ohne selbst eine Zeile Code zu schreiben. Ich produziere damit einen Podcast, ich stehe damit auf Bühnen, und ich habe mit ihr dieses Buch geschrieben. Vor allem aber sitze ich Woche für Woche bei Unternehmern am Tisch und höre dieselben Sätze, fast wortgleich, von Menschen, die ihr Handwerk brillant beherrschen: „Die KI kann doch angeblich alles – warum funktioniert bei uns nichts?“ Und: „Ich weiß, dass ich da ranmuss. Ich weiß nur nicht, wo ich anfangen soll.“ Wenn du einen dieser Sätze kennst, ist dieses Buch für dich geschrieben.

Eines vorweg, damit wir uns richtig verstehen: Dieses Buch will dir nichts einjagen und nichts andrehen. Es will dir etwas viel Wertvolleres geben: Klarheit. Was die Maschine wirklich kann – und wo sie dich blendet. Wie du sie einrichtest, führst und besitzt, statt sie nur zu mieten. Und, das ist mir der wichtigste Teil: wann du sie bewusst ausschaltest, weil eine Entscheidung nach dir verlangt und nach niemandem sonst.

Du kannst dieses Buch von vorn bis hinten lesen – es ist so gebaut. Du kannst aber auch mitten hineinspringen: Das Inhaltsverzeichnis

verrät dir zu jedem Kapitel, was dich dort erwartet. Nur um eines bitte ich dich: Lies nicht nur. Nimm dir nach jedem Kapitel eine Sache heraus und probier sie noch am selben Tag aus – dafür sind die Prompts da, dafür sind die Grafiken da, dafür ist das Bonuskapitel da. Dieses Buch ist eine Werkbank, keine Vitrine. Und eine Werkbank erkennt man daran, dass sie Spuren bekommt.

Das andere Bild

Und dann gibt es das andere Bild. Ich kenne beide Seiten, deshalb darf ich es dir zeigen. Vor ein paar Jahren war ich der Mann, der abends mehr offene Ideen als erledigte Aufgaben hatte. Nicht zu wenig Antrieb. Zu wenig Hände.

Heute beginnt mein Tag, bevor ich wach bin. Um sieben hat Bianca schon gearbeitet – meine KI-Assistentin, die sich jeden Morgen von selbst ausführt:

Sie hat den Kalender geordnet, Termine verschoben, die sich bissen, und mir eine Übersicht geschrieben, worauf es heute ankommt. Ich lese sie beim ersten Kaffee. Auf der Fahrt zum Studio diktiere ich – über Wispr Flow, ein Werkzeug, das gesprochene Gedanken in sauberen Text verwandelt, während ich fahre. Und manches davon muss ich nie wieder anfassen: Aus ein paar diktierten Fakten entsteht automatisch eine Pressemeldung – nach meinem Muster, in meinem Ton, gebaut von einem Ablauf, den ich einmal eingerichtet habe. Sie liegt fertig in meinen E-Mail-Entwürfen, wenn ich ankomme. Ich lese, korrigiere, wenn nötig und drücke auf Senden.

Vormittags Kundentermin, per Video. Früher hätte ich danach eine Stunde Notizen sortiert – heute läuft die Transkription in Google Meet mit, und während ich noch den Bildschirm schließe, baut die Maschine daraus das Protokoll, die Aufgabenliste und den ersten Angebotsentwurf.

Meine Kunden bekommen inzwischen eine Tiefe und Breite, für die sie früher fünf verschiedene Dienstleister gebraucht hätten:

Recherche, Konzept, Text, Design, Software, 3D, E-Commerce, Datenanalyse, Video, Präsentationen, ganze Web-Auftritte und die Automatisierung dahinter.

Aus einer Hand. Aus meiner. Und damit wir uns nicht falsch verstehen: Das funktioniert nicht, weil ich der Maschine blind vertraue – sondern weil ich in all diesen Feldern genug weiß, um jede ihrer

Ausgaben zu beurteilen, zu korrigieren und zu verantworten. Sie liefert das Tempo. Mein Urteil liefert die Qualität.

Genau um diese Arbeitsteilung geht es in diesem Buch.

Nachmittags kommt mein Sohn ins Studio. Eine wichtige Englisch-Klausur steht an, das Thema: Schottland. Wir machen uns gemeinsam an die Arbeit mit NotebookLM, einem KI-Notizbuch, in das man seine Unterlagen legt und dann mit ihnen redet wie mit einem Lehrer, der alles gelesen hat. Es baut aus den Quellen Übersichten, Mindmaps – und auf Wunsch sogar einen Podcast, in dem sich zwei KI-Stimmen über den Stoff unterhalten, als wäre es eine Radiosendung über Vokabeln und Highlands. Und zum Schluss drehen wir den Spieß um: Er baut mit mir sein eigenes Vokabel-Quiz, ein richtiges kleines Programm, mit Claude Code – Thema Schottland, Härtegrad Braveheart. Er hat an diesem Nachmittag mehr Englisch gelernt als in einer Woche Übungsheft – und nebenbei sein erstes eigenes Programm gebaut. Aus Klausur-Vorbereitung wurde ein Werkstatt-Nachmittag mit seinem Vater.

Abends, wenn es ruhig wird, arbeite ich an dem, was mir gehört. Meine Gesundheit bekomme ich nach Jahren in den Griff – weil zum ersten Mal alles an einem Ort zusammenliegt: Befunde, Laborwerte, Arztberichte, dazu die täglichen Daten aus meinem Fitbit-Armband, Schlaf, Puls, Bewegung.

Eine unermüdliche Maschine sucht mit mir die Muster darin, auf die vorher nie jemand die Zeit hatte zu schauen – und zum Arzt gehe ich seitdem mit besseren Fragen. Und mein Weiterbildungsprogramm LEVEL21 wäre ohne all das eine Idee geblieben: das Wissen von zwanzig Autoren, destilliert in ein Programm mit eigenem Workbook und über vierhundert Folien vieles davon mit der Maschine optimiert, die Qualität angehoben durch Recherchen und Vergleiche, die vorher schlicht nicht drin gewesen wären. Dazu die ganze Technik bis hinunter zur Bühne: PowerPoint, OBS, die Regie über mehrere Bildschirme für den Live-Moment. Am Ende steht ein Event – samt einer eigens erschaffenen Leitfigur, die durch das Programm führt.

Der Unterschied zwischen diesem Leben und den zwei Anrufen, mit denen dieses Buch gleich beginnt, ist nicht Talent. Nicht Budget. Nicht Informatik. Es ist das, was auf den folgenden Seiten steht.

Fangen wir an.

Maurício A. Piper

Köln, im Sommer 2026

Zwei Anrufe

Alles automatisieren oder gar nichts anfassen? Zwei Unternehmer, zwei Irrtümer – und der dritte Weg, um den es in diesem Buch geht.

Zwei Anrufe, dieselbe Woche, dasselbe Problem – nur mit umgekehrten Vorzeichen.

Der erste kam an einem Montagmorgen, kurz nach acht. Ein Geschäftsführer, Maschinenbau, knapp fünfzig Mitarbeiter, seit zwanzig Jahren im Geschäft, ein Mann, der weiß, wie man eine Fertigungsstraße plant und einen Kredit verhandelt. Er hatte drei Monate zuvor eine KI-Offensive ausgerufen. Jede Abteilung sollte automatisieren, was sich automatisieren lässt – der Vertrieb seine Angebote, die Buchhaltung ihre Belege, das Marketing sowieso alles. Er hatte ein Budget freigegeben, ein Tool nach dem anderen abonniert und seinen Leuten gesagt: „Macht was draus.“ Jetzt, drei Monate später, saß er vor einem Berg halbfertiger Projekte, einem Chatbot auf der Website, der Kunden falsche Lieferzeiten nannte, und einem Vertriebsteam, das der Technik nicht mehr traute und heimlich zu den alten Excel-Vorlagen zurückgekehrt war. Das Schlimmste war nicht das verlorene Geld – ein paar tausend Euro Abogebühren, verschmerzbar. Das Schlimmste war der Satz, den er am Telefon sagte, halb wütend, halb ratlos: „Die KI kann doch angeblich alles. Warum funktioniert bei uns nichts?“

Der zweite Anruf kam zwei Tage später, an einem Mittwochnachmittag. Ein Inhaber, Handelsunternehmen, dritte Generation, ein Betrieb mit Geschichte und einem guten Namen in seiner Region. Er rief nicht wegen KI an – er rief wegen eines verlorenen Auftrags an und kam im Gespräch darauf. Seine Haltung zum Thema war über Jahre gewachsen und fest wie Beton: KI sei ein Hype wie damals das Metaverse, seine Branche lebe von Beziehungen, von Handschlag und Vertrauen, und Beziehungen könne keine Maschine. Diese Position hatte einen unschlagbaren Vorteil: Sie machte keine Arbeit. Was er nicht wusste, bis wir es gemeinsam durchgingen: Sein größter Wettbewerber – ähnliche Größe, ähnliches Sortiment – beantwortete Ausschreibungen inzwischen in einem Drittel der Zeit, mit Unterlagen, die aussahen, als hätte eine Agentur sie gebaut. Dreimal in zwölf Monaten hatte dieser Wettbewerber ihm einen Rahmenvertrag vor der Nase weggeschnappt, jedes Mal knapp, jedes Mal mit dem besseren, schnelleren Angebot. Er hatte es auf Zufall gescho-

ben, auf Preis, auf Pech. Er sprach am Telefon zum ersten Mal laut aus, was da wirklich lief – und wurde still. Dann sagte er den Satz, der das Gegenstück zum ersten Anruf ist: „Das brauchen wir doch nicht.“ Und er klang dabei schon nicht mehr überzeugt.

Zwei kluge Unternehmer. Zwei komplette Fehleinschätzungen. Und beide hatten denselben blinden Fleck, nur von entgegengesetzten Seiten: Sie wussten nicht, wann KI – und wann nicht.

Der erste hatte die Maschine überschätzt. Genauer: Er hatte sie an Stellen eingesetzt, für die sie nicht gebaut ist, und ihr ein Vertrauen geschenkt, das sie sich erst hätte verdienen müssen. Er hatte automatisiert, bevor er verstanden hatte – und Automatisierung von Unverstandenen ist keine Effizienz, sondern nur schnelleres Chaos. Der zweite hatte sie unterschätzt. Genauer: Er hatte gar nicht erst herausgefunden, wo sie ihm dienen könnte, weil sein Urteil auf einem Bauchgefühl von vorgestern beruhte – auf einer Momentaufnahme aus einer Zeit, als die Technik das tatsächlich noch nicht konnte. Beide haben geraten. Der eine optimistisch, der andere pessimistisch. Aber Raten bleibt Raten, egal in welche Richtung.

Und genau hier liegt das Problem der meisten Unternehmer im Moment. Die Debatte über KI wird geführt, als gäbe es nur zwei Lager: die Begeisterten, die alles sofort wollen, und die Skeptiker, die abwinken. Beide Lager irren auf dieselbe Weise – sie behandeln eine Frage, die man einzeln, Aufgabe für Aufgabe, beantworten muss, als eine einzige große Grundsatzentscheidung. „Sind wir für oder gegen KI?“ ist eine so sinnlose Frage wie „Sind wir für oder gegen Werkzeuge?“. Ein Hammer ist großartig für einen Nagel und katastrophal für eine Schraube. Niemand käme auf die Idee, sich grundsätzlich für oder gegen den Hammer zu entscheiden. Bei KI passiert genau das, jeden Tag, in tausend Besprechungen.

Ein Wort für eine Fähigkeit

Für die Fähigkeit, es besser zu machen, gibt es ein Wort, und es steht auf dem Umschlag dieses Buches: KIntuition. Das Wort ist eine Verschmelzung, und du hast sie vermutlich schon beim ersten Hinsehen entschlüsselt: KI und Intuition, zusammengezogen zu einem einzigen Begriff. Gesprochen wird es genau so, wie es dasteht – wie „Intuition“, nur mit einem K davor. Und die Verschmelzung ist keine Wortspielerei, sondern das Programm dieses Buches in einem einzigen Begriff: Es geht nicht um KI oder Intuition, nicht um Maschine

gegen Bauchgefühl. Es geht um die Verbindung aus beidem – um ein geschultes Gespür für die Maschine. Auf dem Umschlag siehst du es auch optisch: Das KI leuchtet orange, der Rest gehört dir.

KIntuition ist also die Fähigkeit, in einer konkreten Situation zu erkennen, ob die Maschine dein stärkster Hebel ist oder deine teuerste Ablenkung. Ob du gerade vor einem Nagel stehst oder vor einer Schraube.

Es ist keine technische Fähigkeit. Man braucht dafür keine einzige Zeile Code, kein Informatikstudium, nicht einmal besondere Technikbegeisterung. Ich kenne Programmierer, die brillante Software bauen und trotzdem keine KIntuition haben – sie setzen die Maschine ein, weil sie es können, nicht weil es klug ist. Und ich kenne Handwerksmeister, die noch nie eine Zeile Code gesehen haben und ein untrügliches Gespür dafür entwickelt haben, wann das Werkzeug hilft und wann es im Weg steht.

KIntuition ist eine unternehmerische Fähigkeit – verwandt mit dem Preisgefühl, das dir sagt, was ein Kunde zu zahlen bereit ist, mit der Menschenkenntnis, die dir im Einstellungsgespräch die Wahrheit hinter den Antworten zeigt, mit dem Timing, das den richtigen Moment für eine Investition erkennt.

Tony Robbins hat für den Erfolg eine Formel geprägt, die auf kein Feld so präzise passt wie auf dieses: Erfolg ist zu 80 Prozent Psychologie und nur zu 20 Prozent Mechanik. Und wenn du wissen willst, ob das stimmt, schau mit dieser Brille noch einmal auf die zwei Anrufe vom Anfang.

Der Maschinenbauer hatte die 20 Prozent komplett: Budget, Werkzeuge, Zugänge, ein motiviertes Team. Gescheitert ist er ausschließlich an den 80 – an der Ungeduld, die automatisiert, bevor sie verstanden hat; am Wunderglauben, der einer Maschine Vertrauen schenkt, das sie sich nie verdient hat; an der Vorstellung, man könne Wandel anordnen wie eine Lieferung. Und der Händler? Der ist erst recht nicht an Technik gescheitert – die hätte er sich in einer Woche besorgen können. Er ist an einem einzigen Satz gescheitert, der sich als Erfahrung tarnte: „Das brauchen wir nicht.“ Seine 80 Prozent – das Bild, das er von sich, seinem Geschäft und seiner Branche hatte – hatten längst entschieden, bevor sein Verstand auch nur prüfen durfte. Zwei kluge Männer. Null Technikprobleme. Zwei Psychologie-Probleme.

Die meisten KI-Kurse da draußen lehren die 20 Prozent – Knöpfe, Tools, Prompt-Sammlungen – und wundern sich, dass bei den Teilnehmern nichts hängen bleibt. Dieses Buch ist andersherum gebaut, und die Forschung im Anhang wird dir zeigen, warum das kein Stilmittel ist, sondern der einzige Weg, der nachweislich funktioniert. Robbins hat übrigens noch einen zweiten Satz, radikaler als der erste: „Business is a spiritual game“ – Geschäft ist ein inneres Spiel. Auf KI gemünzt, und du darfst ihn dir als Leitsatz über dieses ganze Buch schreiben: KI ist kein Technikspiel. KI ist ein inneres Spiel. Gewonnen wird es nicht auf der Tastatur. Gewonnen wird es zwischen deinen Ohren – und genau dort fangen wir jetzt an. Und wie alle diese Fähigkeiten ist sie nicht angeboren. Sie ist lernbar. Nicht durch Zuschauen, nicht durch Zuhören bei Vorträgen, sondern durch Verstehen und Ausprobieren. Genau das ist der Plan dieses Buches.

Was dich erwartet

Wir gehen in vier Bewegungen vor, und jede baut auf der vorigen auf.

Zuerst verstehst du, was diese Maschinen wirklich tun – nicht die Legende aus den Schlagzeilen, sondern die Mechanik darunter. Vier Kapitel, nach denen du jede KI-Nachricht anders liest und die meisten Missverständnisse deiner Wettbewerber durchschaust. Dieses Fundament ist wichtiger, als es klingt: Fast jeder teure KI-Fehler, den ich in Unternehmen gesehen habe, lässt sich auf ein Missverständnis über die Funktionsweise zurückführen. Wer versteht, wie die Maschine tickt, macht diese Fehler nicht.

Dann lernst du, was du kannst – wie man mit den Maschinen redet, sodass Brauchbares herauskommt, welche Werkzeugklassen es gibt und was der Spaß tatsächlich kostet. Hier kommt die Rechnung, die dir schwarz auf weiß zeigt, wo in deinem Unternehmen gerade jede Woche Geld versickert, ohne dass es jemand merkt.

Danach geht es ums Besitzen – warum die spannendste Entwicklung im Moment nicht in der Cloud stattfindet, sondern auf Rechnern wie deinem, und warum ausgerechnet deine sensibelsten Daten davon am meisten profitieren. Dieses Kapitel hat kein anderes Einstiegsbuch, und es ist der Teil, bei dem meine Kunden am häufigsten sagen: „Das hätte ich nicht für möglich gehalten.“

Und schließlich lernst du zu urteilen – die Entscheidungswerkzeuge, mit denen du ab sofort jede KI-Frage in deinem Unternehmen beantwortest und jedes zu glatte Versprechen durchschaust, egal ob es aus einer Werbeanzeige kommt oder aus deinem eigenen Enthusiasmus.

Jedes Kapitel liest sich in wenigen Minuten und endet mit einem Prompt – einer erprobten Arbeitsanweisung, die du kopieren, an deine Situation anpassen und sofort einsetzen kannst. Am besten noch am selben Tag, denn gelesenes Wissen verdunstet, angewendetes bleibt. Am Ende des Buches hast du vierzehn solcher Prompts plus einen zum Aufwärmen – und etwas viel Wertvolleres: ein Urteil, das dir keiner mehr ausreden kann. Kein Verkäufer, kein Berater, kein Schwager, der „da neulich was gelesen hat“.

Ein Versprechen

Eines noch, bevor es losgeht. Ich werde dir nichts verkaufen, indem ich dir Angst mache. Der Satz „Wer KI nicht nutzt, wird untergehen“ kommt in diesem Buch nicht vor – außer eben gerade, um ihn abzulehnen. Er ist so pauschal wie sein Gegenteil, und beides ist genau die Denkfaulheit, die dieses Buch beenden will. Die Wahrheit ist unbequemer und nützlicher: Es kommt darauf an. Worauf genau – das ist der Inhalt dieses Buches.

Fang mit dem Aufwärm-Prompt an. Mach ihn wirklich, nicht nur gedanklich. Er dauert fünf Minuten und zeigt dir schwarz auf weiß, wo du gerade stehst.

Prompt zum Aufwärmen – der Selbsttest

„Stelle mir fünf kurze Fragen, die zeigen, wo ich Künstliche Intelligenz über- oder unterschätze. Eine Frage nach der anderen, warte jeweils meine Antwort ab. Am Ende: deine ehrliche Einschätzung in drei Sätzen – wo liege ich richtig, wo täusche ich mich, was sollte ich als Erstes lernen?“

Notiere dir das Ergebnis. Wenn du dieses Buch durchhast, machst du den Test erneut. Der Unterschied zwischen den beiden Antworten ist dein Fortschritt, in deinen eigenen Worten.

1 · Die Wortmaschine

Sie denkt nicht, sie rechnet. Verstehe in zwanzig Minuten, was da wirklich antwortet – und jede deiner Anfragen wird besser.

Vergiss für einen Moment alles, was du über Künstliche Intelligenz gehört hast. Die Roboter, die Weltherrschaft, die Bilder aus den Science-Fiction-Filmen, die düsteren Prognosen und die euphorischen Versprechen. Leg das alles beiseite und fang mit etwas an, das du jeden Tag in der Hand hältst: deinem Handy.

Wenn du eine Nachricht tippst, schlägt dir die Tastatur das nächste Wort vor. Du schreibst „Ich bin gleich“ – und über der Tastatur erscheint: „da“. Du schreibst „Vielen Dank für“ – und es erscheint: „die“. Das ist keine Magie und kein kleines Wunder. Dein Handy hat über die Jahre Millionen von Sätzen gesehen, deine und die von Millionen anderen, und daraus ein simples statistisches Gespür entwickelt: Nach „Ich bin gleich“ kommt meistens „da“. Manchmal „zu Hause“, manchmal „fertig“, selten „pleite“. Das Handy weiß nicht, was diese Wörter bedeuten. Es kennt nur ihre Wahrscheinlichkeit. Es rät. Aber es rät verdammt gut.

Und jetzt der Satz, der dieses ganze Kapitel trägt, vielleicht das ganze Buch: ChatGPT, Claude, Gemini, DeepSeek, Qwen – die großen KI-Systeme aus den USA und China, über die gerade die halbe Welt redet – machen im Kern genau dasselbe wie deine Handytastatur. Sie sagen das nächste Wort voraus. Wieder und wieder und wieder, in atemberaubender Geschwindigkeit, auf Basis von fast allem, was Menschen jemals ins Internet geschrieben haben. Der Unterschied zu deiner Tastatur ist nicht die Methode. Die Methode ist dieselbe. Der Unterschied ist die Größenordnung – und die ist so gewaltig, dass aus dem simplen Trick etwas entsteht, das sich anfühlt wie ein Gespräch mit einem klugen Menschen.

Wie die Maschine gelernt hat, was wahrscheinlich ist

Woher kennt die Maschine die Wahrscheinlichkeiten? Sie hat trainiert – und das Wort trifft es besser, als die meisten ahnen, denn es funktioniert ähnlich wie beim Muskeltraining: durch millionenfache Wiederholung. Im Training bekommt das System gigantische Mengen Text vorgelegt, bei denen jeweils ein Stück fehlt, und muss die

Fortsetzung raten. Am Anfang rät es katastrophal, reiner Buchstabenalat. Nach jedem Versuch wird das System ein winziges Stück nachjustiert, damit es beim nächsten Mal etwas näher an der Wahrheit liegt. Dieser Vorgang wiederholt sich nicht tausendmal und nicht millionenmal, sondern in Größenordnungen, für die wir kaum noch Anschauung haben – monatelang, auf Rechenanlagen, deren Stromverbrauch dem einer Kleinstadt entspricht.

Am Ende dieses Prozesses steht kein Nachschlagewerk und keine Datenbank. Es steht etwas Seltsameres: ein Gespür für Sprache. Ein statistisches Kondensat aus fast allem, was Menschen geschrieben haben – aus Lehrbüchern und Foren, aus Weltliteratur und Bedienungsanleitungen, aus wissenschaftlichen Aufsätzen und Kochrezepten, aus Genialität und aus Unsinn, denn im Internet steht beides, und die Maschine hat beides gelesen. Sie hat kein einziges dieser Dokumente gespeichert. Sie hat die Muster verdichtet, die sich durch alle hindurchziehen.

Das ist der Kern, und ich sage ihn deshalb noch einmal in anderen Worten, weil alles Weitere darauf aufbaut: Die Maschine hat nichts abgelegt, das sie nachschlagen könnte. Wenn du sie etwas fragst, sucht sie nicht die Antwort in einem Speicher – sie erzeugt sie in dem Moment, in dem du fragst, Wort für Wort, immer entlang der Frage: Was ist das wahrscheinlichste nächste Wort?

Die Maschine würfelt mit gezinkten Würfeln

Fachleute nennen die Bausteine, mit denen diese Systeme arbeiten, Tokens. Ein Token ist ein Wortschnipsel – mal ein ganzes Wort, mal eine Silbe, mal nur ein Satzzeichen. Das Wort „Unternehmer“ könnte in zwei oder drei Tokens zerfallen, „und“ ist eines, ein Komma auch. Merk dir den Begriff, er kommt in diesem Buch noch mehrmals vor, am wichtigsten im Kapitel übers Geld, denn Tokens sind nicht nur die Bausteine der Sprache, sondern auch die Einheit, in der du am Ende bezahlst.

Für jetzt reicht dir dieses Bild: Die Maschine spielt eine Art Scrabble mit Milliarden von Spielsteinen und legt immer den Stein, der mit der höchsten Wahrscheinlichkeit an dieser Stelle passt. Dann schaut sie auf das Ergebnis inklusive des neuen Steins und fragt erneut: Was passt jetzt am wahrscheinlichsten? Und wieder. Und wieder. So entsteht Satz für Satz, Wort für Wort, in Sekundenbruchteilen.

An dieser Stelle kippt bei meinen Kunden regelmäßig das Bild – und zwar in beide Richtungen zugleich. Die einen sind enttäuscht: „Das ist alles? Statistik? Ich dachte, die Maschine denkt.“ Die anderen sind alarmiert: „Wenn sie nur rät – wie kann ich ihr dann irgendetwas glauben?“ Beide Reaktionen sind verständlich, und beide greifen zu kurz. Denn aus diesem einen Prinzip, der Wortvorhersage, folgt buchstäblich alles: alles, was diese Systeme so verblüffend großartig macht, und alles, was an ihnen gefährlich ist. Verstehst du das Prinzip, verstehst du beide Seiten.

Das Haustier-Beispiel

Stell der Maschine eine einfache Frage: „Was ist das beste Haustier?“ Sie antwortet flüssig, freundlich, wohlstrukturiert. Sie wird dir erklären, dass es auf deine Lebenssituation ankommt, dass Katzen für Berufstätige praktisch sind, weil sie unabhängiger sind, dass Hunde für Familien mit Kindern die soziale Wärme bringen, dass Fische ein guter Einstieg für Anfänger sind. Sie klingt wie ein erfahrener Tierarzt mit pädagogischem Talent.

Aber hier ist die Wahrheit, und sie ist wichtig: Die Maschine hat keine Meinung über Haustiere. Sie hat nie eine Katze gestreichelt und nie einen Hund Gassi geführt. Sie weiß nicht, wie sich das anfühlt, morgens um sechs von einem Wellensittich geweckt zu werden oder eine Tierarztrechnung über vierhundert Euro zu bezahlen. Sie weiß nicht einmal, was ein Haustier ist – nicht so, wie du es weißt, mit Fellgeruch und Freude und Verantwortung. Was sie hat, ist etwas anderes: Sie hat aus Millionen von Texten über Haustiere gelernt, welche Wörter in welcher Reihenfolge eine Antwort ergeben, die klingt, wie Antworten auf diese Frage eben klingen. Sie produziert nicht Wahrheit. Sie produziert Plausibilität. Sie produziert das Wahrscheinliche.

Nun ist das Wahrscheinliche meistens auch das Richtige – die Menschheit hat ja überwiegend Vernünftiges über Haustiere geschrieben, jedenfalls über ein so gut dokumentiertes Thema. Deshalb funktionieren diese Systeme im Alltag so erstaunlich gut, deshalb ist die Haustier-Antwort tatsächlich brauchbar. Aber „meistens“ ist ein Wort, das du dir als Unternehmer über den Schreibtisch hängen solltest. Ein Lieferant, der „meistens“ pünktlich liefert, bekommt von dir keinen Blankoscheck. Ein Mitarbeiter, der „meistens“ die Wahrheit sagt, ist ein Problem. Und eine Maschine, die

„meistens“ richtig liegt, ist ein großartiges Werkzeug – solange du weißt, dass es „meistens“ heißt und nicht „immer“, und solange du weißt, an welchen Stellen das „meistens“ gefährlich wird. Genau das lernst du in den nächsten Kapiteln.

Warum dieselbe Frage nie dieselbe Antwort gibt

Vielleicht ist dir das schon passiert: Du stellst der KI heute eine Frage und morgen exakt dieselbe – und bekommst zwei unterschiedliche Antworten. Viele halten das für einen Bug, einen Fehler im System. Es ist das genaue Gegenteil: Es ist Absicht. In die Wortvorhersage ist bewusst ein Rest Zufall eingebaut. Statt immer stur das allerwahrscheinlichste nächste Wort zu nehmen, wählt die Maschine manchmal das zweit- oder drittwahrscheinliche. Das lässt die Antworten lebendig und natürlich klingen statt mechanisch und immer gleich. Die Maschine würfelt bei jedem Wort ein kleines bisschen. Gezinkte Würfel, ja – die Wahrscheinlichkeiten sind ja eingebaut – aber Würfel.

Für dich in der Praxis heißt das zweierlei, und beides ist nützlich. Erstens: Eine KI-Antwort ist keine feste Auskunft aus einer Datenbank, die du einmal abrufst und dann hast. Sie ist ein Entwurf, einer von vielen möglichen. Ein sehr guter, sehr schneller Entwurf oft – aber einer, den ein Mensch prüfen muss. Und dieser Mensch bist du. Zweitens, und das übersehen selbst Fortgeschrittene: Der Zufall ist auch ein Geschenk. Wenn dir die erste Antwort nicht gefällt, frag einfach noch einmal – du bekommst eine neue Variante, kostenlos, ohne dass du irgendetwas anders formulieren musst. Profis lassen sich von wichtigen Texten grundsätzlich zwei oder drei Fassungen geben und bauen aus den besten Teilen jeder Fassung das Endergebnis. Die Maschine ist dabei nie beleidigt, nie genervt, dass du nachfragst. Sie merkt es nicht einmal.

Eine Szene aus der Praxis

Ich saß vor einiger Zeit bei einem Geschäftsführer, der mir stolz ein Angebot zeigte, das seine KI komplett allein geschrieben hatte. Sauber formuliert, überzeugender Ton, professionelles Layout, fertig zum Versand an einen wichtigen Kunden. Er strahlte. „Fünf Minuten“, sagte er. „Früher hat mein Vertrieb einen halben Tag dafür gebraucht.“ Ich las das Angebot durch – und mittendrin, zwischen

zwei völlig korrekten Absätzen, stand eine Produkteigenschaft, die sein Produkt schlicht nicht hat. Eine technische Angabe, glatt gelungen, in perfektem Deutsch. Die Maschine hatte sie nicht erfunden, um ihn zu ärgern oder zu sabotieren. Sie hatte getan, wofür sie gebaut ist: Sie hatte vervollständigt, was in tausend ähnlichen Angeboten an dieser Stelle eben steht. Wahrscheinlich. Plausibel. Und in diesem einen Fall: falsch. Wir haben den Fehler in dreißig Sekunden gefunden – weil wir gesucht haben. Die Frage, die ich ihm stellte und die dir dieses Buch beantwortet, war einfach: „Und bei den letzten zehn Angeboten, die direkt rausgingen – hat da auch jemand gesucht?“ Er wurde blass. Sein Wettbewerber, das würde ich wetten, sucht bis heute nicht.

Was du mitnimmst

Fassen wir dieses erste, wichtigste Kapitel zusammen. Erstens: KI-Sprachmodelle sind Wortvorhersage-Maschinen. Keine Wissensdatenbanken, keine Orakel, keine denkenden Wesen, keine digitalen Menschen. Sie setzen Wahrscheinlichkeiten zu Sprache zusammen. Zweitens: Sie liefern das Wahrscheinlichste, nicht zwingend das Wahre – und meistens fällt beides zusammen, aber eben nur meistens, und die Ausnahmen kommen ohne Warnung. Drittens: Der eingebaute Zufall macht jede Antwort zu einem Entwurf unter vielen – was ein Nachteil sein kann, wenn du Verlässlichkeit brauchst, und ein Vorteil, wenn du Varianten willst. Viertens, und das ist keine Übertreibung: Wer diese drei Punkte wirklich verstanden hat, ist bereits klüger im Umgang mit KI als die große Mehrheit derer, die gerade lautstark mitreden. Dieses eine Kapitel ist der Unterschied zwischen Staunen und Verstehen – und Verstehen ist der Anfang von KIntuition.

Und jetzt kommt der Teil, der dieses Buch von einem Vortrag unterscheidet: Du probierst es aus. Sofort, mit dem Prompt hier unten.

Prompt zu Kapitel 1 – der Kollegen-Test

„Erkläre mir, wie ein KI-Sprachmodell funktioniert – so, als würdest du es einem Kollegen in der Kaffeeküche erklären, der klug ist, aber keine Ahnung von Technik hat. Maximal 200 Wörter. Benutze ein Beispiel aus dem Berufsalltag einer [DEIN BERUF / DEINE

BRANCHE]. Und nenne mir am Ende den einen Denkfehler, den Leute über KI am häufigsten machen.“

Lies die Antwort und prüfe sie gegen dieses Kapitel. Wenn du Abweichungen findest – du weißt jetzt, warum sie entstehen.

In einem Satz: Die Maschine rät das nächste Wort – brillant, blitzschnell und ohne zu wissen, wovon sie redet; dein Job ist der Teil mit dem Wissen.

2 · Das Gedächtnis, das keines ist

Warum lange Gespräche irgendwann keinen Sinn mehr ergeben – und der Eine-Minute-Handgriff, der dir die volle Präzision zurückholt.

Mach ein kurzes Gedankenexperiment mit mir. Stell dir vor, du führst ein Beratungsgespräch mit einem Menschen, der außergewöhnlich begabt ist: Er hört brillant zu, denkt schnell, antwortet klug und trifft genau deinen Punkt. Ein Gespräch, wie man es sich wünscht. Nur eines ist seltsam an ihm: In dem Moment, in dem du den Raum verlässt, vergisst er alles. Nicht die Hälfte, nicht die Details – alles. Beim nächsten Termin steht er auf, gibt dir freundlich die Hand und hat nicht die geringste Erinnerung daran, dass ihr euch je begegnet seid. Ihr fangt jedes Mal bei null an.

So arbeitet ein KI-Sprachmodell. Es hat kein Gedächtnis im menschlichen Sinn. Was sich in einem Chat wie Erinnerung anfühlt – die Maschine bezieht sich ja auf das, was du drei Nachrichten vorher gesagt hast – ist in Wahrheit ein Trick, und ein simpler dazu: Bei jeder neuen Nachricht liest die Maschine das komplette bisherige Gespräch noch einmal von vorn. Deine erste Frage, ihre erste Antwort, deine zweite Frage, alles, bis zu dem Punkt, an dem ihr gerade seid. Sie erinnert sich nicht. Sie liest nach. Jedes einzelne Mal, blitzschnell, unsichtbar für dich.

Dass moderne KI-Dienste inzwischen so etwas wie „Erinnerungen“ über einzelne Gespräche hinaus anbieten, widerspricht dem nicht – im Gegenteil, es bestätigt es. Denn dahinter steckt derselbe Trick, nur automatisiert: Der Dienst legt im Hintergrund Notizen über dich an – deinen Beruf, deine Vorlieben, woran du arbeitest – und schiebt diese Notizen bei jedem neuen Gespräch unauffällig mit auf den Tisch, bevor du überhaupt etwas tippst. Die Maschine „erinnert“ sich also nicht an dich. Ein System um sie herum reicht ihr einen Spickzettel. Der Unterschied klingt spitzfindig, ist aber praktisch bedeutsam, wie wir gleich sehen.

Der Schreibtisch

Der Bereich, den die Maschine bei ihrer Arbeit überblicken kann, hat einen Namen: das Kontextfenster. Ich finde das Wort sperrig und benutze lieber ein Bild, das jeder sofort versteht: Stell dir einen Schreibtisch vor. Alles, was auf diesem Schreibtisch liegt, kann die

Maschine sehen, lesen und in ihre Antwort einbeziehen. Was nicht auf dem Schreibtisch liegt, existiert für sie nicht – völlig egal, wie wichtig es dir ist, egal, wie oft du es in einem anderen Gespräch schon erwähnt hast, egal, wie selbstverständlich es für jeden Menschen wäre.

Dieser Schreibtisch ist in den letzten Jahren enorm gewachsen. In den frühen Systemen passten nur ein paar Seiten darauf; wer mehr hineingab, bei dem fiel vorne heraus, was hinten dazukam. Heute passen ganze Bücher auf den Schreibtisch, bei manchen Modellen sogar mehrere gleichzeitig – du kannst einen kompletten Vertrag, einen Jahresbericht und dazu deine Fragen hineingeben, und alles liegt gleichzeitig vor der Maschine. Das klingt nach unbegrenztem Platz. Ist es aber nicht. Und wichtiger noch als die Grenze ist eine Eigenheit, die kaum jemand kennt und die dich bares Geld kosten kann: Der Platz auf dem Schreibtisch ist nicht überall gleich gut ausgeleuchtet.

Warum die Mitte im Dunkeln liegt

Bei langen Texten behandelt die Maschine das, was am Anfang und am Ende steht, deutlich zuverlässiger als das, was in der Mitte liegt. Es ist ungefähr so wie bei einem sehr langen Meeting: An den ersten kräftigen Satz erinnerst du dich, an das Schlusswort auch – aber was in Minute siebenunddreißig gesagt wurde, ist in einem Nebel verschwunden. Genauso geht es der Maschine mit einem sehr langen Dokument.

Das ist keine bloße Vermutung aus der Praxis, das ist gemessen. Ein Forschungsteam der Stanford University, der University of California in Berkeley und des KI-Unternehmens Samaya AI hat das Phänomen systematisch untersucht und ihm einen einprägsamen Namen gegeben: „Lost in the Middle“ – verloren in der Mitte. Sie legten den Modellen Aufgaben vor, bei denen die entscheidende Information mal am Anfang, mal in der Mitte, mal am Ende eines langen Textes stand. Das Ergebnis war eindeutig, und es ist unangenehm konkret: Stand die entscheidende Information ganz am Anfang, fand das Modell sie in rund drei von vier Fällen. Stand sie in der Mitte, sank die Trefferquote auf gut die Hälfte – und lag damit unter dem Wert, den dasselbe Modell erreichte, wenn man ihm gar keine Unterlagen gab. Am Ende des Textes fand es sie wieder besser, aber längst nicht so gut wie am Anfang.

Für dich hat das eine sehr konkrete, sofort nutzbare Konsequenz. Wenn du der Maschine ein langes Dokument gibst und etwas Bestimmtes von ihr willst, dann pack das Wichtigste an den Anfang deiner Anweisung oder ganz ans Ende – niemals mitten in einen Wust aus Text. Und wenn du einen langen Vertrag prüfen lässt, verlass dich nicht darauf, dass die Maschine die entscheidende Klausel auf Seite dreißig von selbst gewichtet. Weise sie ausdrücklich darauf hin. Der Schreibtisch ist groß, aber sein Scheinwerfer leuchtet die Ränder heller aus als die Mitte.

Woran du merkst, dass der Schreibtisch voll ist

Es gibt ein Muster, das fast jeder kennt, der viel mit KI arbeitet, auch wenn er es selten benennen kann. Die ersten dreißig Minuten eines Gesprächs sind großartig. Die Maschine denkt mit, hält deine Vorgaben ein, greift Gesagtes präzise auf, alles fügt sich. Und dann, irgendwann, schleichend, kippt es. Sie wird schwammig. Sie vergisst eine Regel, die du ganz am Anfang gesetzt hast. Sie nennt ein Detail falsch, das längst geklärt war. Sie fängt an, sich zu wiederholen, wird höflicher und zugleich nichtssagender – wie ein übermüdeter Gesprächspartner am Ende eines langen Tages, der nur noch nickt und „ja, guter Punkt“ sagt, ohne wirklich zu folgen.

Das ist der Moment, in dem Anfänger an sich selbst zweifeln – „mache ich etwas falsch?“ – und Profis ruhig handeln. Denn die Ursache ist harmlos und die Lösung simpel: Der Schreibtisch ist voll, das Gespräch zu lang geworden. Fang ein neues an. Frischer Schreibtisch, klarer Kopf. Nimm das Wichtigste mit hinüber – und lass den ganzen angesammelten Ballast zurück.

Die Übergabe

Damit du das Wichtigste nicht mühsam selbst heraussuchen und abtippen musst, gibt es einen Handgriff, den ich in fast jedem Workshop zeige und der zuverlässig für einen der größten Aha-Momente sorgt. Er ist so einfach, dass die Leute erst zögern, ihn zu glauben: Lass die Maschine ihr eigenes Gespräch zusammenfassen, bevor du es schließt. Ziel, alle getroffenen Entscheidungen, der aktuelle Stand, die offenen Punkte – kompakt in eine Übersicht. Diese Übersicht kopierst du, öffnest ein neues Gespräch, fügst sie als Erstes ein, und die Maschine arbeitet nahtlos weiter, als wäre nie etwas

gewesen. Der Schreibtisch ist wieder frei, aber das Wesentliche liegt bereit.

Bei mir heißt dieser Handgriff schlicht „die Übergabe“, und er hat in meinen eigenen Projekten mehr Qualität gerettet als jedes andere Werkzeug in diesem Buch. Ich arbeite an Konzepten oft über Wochen, in Dutzenden von Gesprächen mit der Maschine. Jedes neue beginne ich mit der Übergabe des vorigen. Die Maschine vergisst nach jedem Gespräch alles – aber mein System vergisst nichts, weil ich das Gedächtnis nach außen verlagert habe, in meine eigenen Notizen, die ich kontrolliere. Das ist ein Grundprinzip im Umgang mit KI, das dir noch oft begegnen wird: Verlass dich nie auf das Gedächtnis der Maschine. Führe deins selbst.

Die teuerste Falle: Was nie auf dem Schreibtisch lag

Das Bild vom Schreibtisch erklärt noch ein zweites Missverständnis, und dieses ist vielleicht das teuerste von allen, weil es täglich zu schlechten Ergebnissen führt, ohne dass jemand die Ursache erkennt. Sehr viele Unternehmer glauben insgeheim, die KI „kenne“ ihre Firma. Sie sei doch so schlau, und die Firma stehe ja im Internet, also müsse die Maschine wissen, was das Unternehmen macht, was es besonders macht, welche Preise gelten.

Nein. Die Maschine kennt das Internet bis zu einem bestimmten Stichtag, gefiltert und verdichtet zu Wahrscheinlichkeiten. Dein Unternehmen ist darin, wenn überhaupt, ein Staubkorn unter Milliarden – und selbst wenn deine Website Teil des Trainings war, hat die Maschine daraus keine Fakten gespeichert, sondern nur wieder Muster. Deine aktuelle Preisliste, dein Organigramm, der spezielle Ton deiner Stammkundschaft, die drei Eigenheiten deines wichtigsten Produkts, über die du eine Stunde reden könntest – all das kennt die Maschine exakt in dem Moment, in dem du es ihr auf den Schreibtisch legst. Keine Sekunde früher.

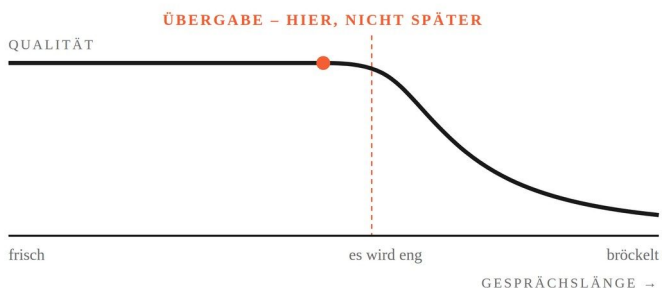
Das klingt zunächst wie eine Schwäche. Es ist in Wahrheit eine Arbeitsanweisung – und eine gute Nachricht in Verkleidung. Denn es bedeutet: Die Qualität einer KI-Antwort hängt in erster Linie davon ab, was du auf den Schreibtisch legst, und erst in zweiter Linie davon, wie schlau die Maschine an sich ist. Und was auf deinem Schreibtisch landet, kontrollierst zu hundert Prozent du. Das ist die gute Nachricht: Du bist der Regisseur, nicht der Bittsteller. Wer schlechte, generische Antworten bekommt, hat fast immer einen

fast leeren Schreibtisch geliefert und trotzdem ein Wunder erwartet. Wer gute, präzise Antworten bekommt, hat vorher nachgedacht, was die Maschine wissen muss, und es ihr hingelegt. So einfach ist das Prinzip. So unbequem ist die Konsequenz, dass die Arbeit bei dir anfängt. Und so lernbar ist beides.

Prompt zu Kapitel 2 – die Übergabe

„Fasse unser bisheriges Gespräch so zusammen, dass ich es in ein neues Gespräch kopieren kann und du nahtlos weiterarbeiten kannst: 1. das Ziel, 2. alle Entscheidungen und Vorgaben, 3. der aktuelle Stand, 4. die offenen Punkte. Kompakt, vollständig, ohne Höflichkeitsfloskeln.“

Nimm diesen Prompt zur Gewohnheit, sobald ein Gespräch lang und wichtig wird. Er ist deine Versicherung gegen den vollen Schreibtisch.



Nimm das Wichtigste mit hinüber. Lass den Ballast zurück.

Das Kontextfenster: Wenn es vollläuft, hilft nur die Übergabe.

In einem Satz: Die Maschine erinnert sich an nichts – sie sieht nur, was auf ihrem Schreibtisch liegt, und was darauf liegt, bestimmst du.