

KI-AGENTEN

Wenn Software nicht mehr antwortet, sondern handelt

KI-Agent steht auf fast jedem Angebot

Vor einem Jahr war das Wort "KI-Agent" in Ihrem Posteingang selten. Heute trägt es fast jede Software, die Ihnen vorgestellt wird.

Die meisten Anbieter meinen damit, ihr Produkt sei klüger geworden. Das ist es in der Regel nicht. Geändert hat sich etwas anderes und das ist für Sie erheblich wichtiger: Diese Systeme antworten nicht mehr nur, sie handeln. Sie greifen auf Ihre Daten zu, sie bedienen Ihre Programme, sie führen Vorgänge zu Ende, ohne dass jemand dazwischen zustimmt.

Dieser Impuls soll keine Marktübersicht sein, sondern eine Einordnung: Was ein KI-Agent tatsächlich ist, warum das Thema ausgerechnet jetzt auf Ihrem Tisch liegt, wofür sich der Einsatz lohnt, welche Entscheidung Sie vorher treffen müssen und wer gefragt wird, wenn etwas schiefgeht.

1. Nicht Intelligenz, sondern Zugriff

Am schnellsten sehen Sie, ob es ein KI-Agent ist, bei einer Aufgabe, die Sie kennen: Ein Kunde fragt nach einem Angebot.

Ein KI-Chat wie ChatGPT formuliert Ihnen den Text. Preise heraussuchen, Layout prüfen, Klauseln ergänzen, ablegen: alles bleibt bei Ihnen.

Eine Automatisierung füllt eine Vorlage, sobald jemand ein Formular abgeschickt hat. Sie folgt einem Weg, den vorher jemand festgelegt hat, und bleibt stehen, wenn etwas nicht passt.

Ein KI-Agent zieht die Kundendaten aus Ihrem System, errechnet den Preis, setzt die Textbausteine zusammen, prüft auf Vollständigkeit und legt das Dokument ab. Sie bekommen kein Zwischenergebnis, sondern das vollständige Ergebnis.

Wie gut ein KI-Agent funktioniert, ist keine Frage des Modells. Es ist vielmehr eine Frage der Rechte: Leserecht auf die Kundendatenbank, Schreibrecht auf die Ablage, das Recht, eine E-Mail zu versenden, in manchen Fällen das Recht, eine Bestellung auszulösen.

Deshalb ist bei einem Angebot die erste sinnvolle Frage nicht, was das System kann. Sie lautet, worauf es zugreifen soll und mit wessen Berechtigungen.

Das erklärt auch, warum der Begriff so unscharf geworden ist. Das Marktforschungsinstitut Gartner schätzt, dass von den tausenden Anbietern, die sich als agentisch bezeichnen, nur etwa 130 tatsächlich agentische Systeme anbieten.

Für den Rest hat sich der Ausdruck **Agent Washing** eingebürgert: bestehende Chatbots und Automatisierungen unter neuem Namen. Sie erkennen den Unterschied nicht am Datenblatt, sondern an der Reichtliste, die bei der Einrichtung abgefragt wird.

Im Mittelstand ist die Technik unterdessen angekommen. 16,6 Prozent der befragten Unternehmen setzen KI-Agenten ein, ein Jahr zuvor waren es 8,7 Prozent.

2. Der Zugang ist standardisiert worden

Die Frage, die in Geschäftsführungen zu selten gestellt wird, lautet nicht, was ein Agent kann, sondern warum das Thema ausgerechnet jetzt überall auftaucht. Die Antwort ist unspektakulär und für Ihre Planung wichtig.

Bis vor kurzem musste jede Verbindung zwischen einem KI-System und einem Ihrer Programme einzeln programmiert werden. Ein Agent, der auf Ihre Warenwirtschaft zugreifen sollte, war ein Projekt. Seit 2025 gibt es dafür zwei offene Standards. Der eine heißt Model Context Protocol und regelt die Verbindung zwischen einem KI-System und einem einzelnen Werkzeug, der andere die Verbindung zwischen mehreren Agenten. Beide liegen inzwischen bei der Linux Foundation und zu den Unterstützern zählen AWS, Cisco, Google, Microsoft, Salesforce, SAP und ServiceNow.

Für Sie hat das zwei Folgen:

Die erste ist wirtschaftlich durchaus erfreulich. Was vor zwei Jahren ein Entwicklungsprojekt war, ist heute eine Konfiguration. Die Einstiegshürde ist gefallen und zwar deutlich.

Die zweite ist die, um die es in diesem Impuls geht. Agentenfunktionen erscheinen jetzt in Software, die Sie längst haben. Sie kommen mit einem Update, sie stehen in einem Menü, sie sind manchmal von Haus aus aktiv. Niemand hat sie eingekauft, niemand hat sie beschlossen und in der Regel weiß die Geschäftsführung nichts davon.

Diesen Mechanismus kennen Sie bereits aus der Debatte um den EU AI Act: Die eingebetteten KI-Funktionen in Standardsoftware waren dort der blinde Fleck bei jeder Bestandsaufnahme. Bei Agenten ist derselbe Mechanismus folgenreicher, weil es diesmal nicht um Textvorschläge geht, sondern um Handlungen.

3. Ein Agent bringt nichts mit

Die verbreitetste Fehlvorstellung bei diesem Thema ist, dass ein KI-Agent seine Fähigkeiten mitbringe. Er hat vielmehr genau die Reichweite, die ihm jemand in Ihrem Haus eingeräumt hat.

Der Auftrag ist ein Ziel

„Erstelle ein vollständiges Angebot für Kunde X“ ist ein Agentenauftrag. „Öffne die Vorlage und trage die Adresse ein“ ist keiner. Bei einem KI-Agenten beschreiben Sie, was am Ende dastehen soll, und überlassen ihm den Weg dorthin. Das ist der Moment, in dem Sie Kontrolle abgeben, und er sieht harmlos aus, weil er wie eine Formulierungsfrage aussieht.

Das Wissen kommt von Ihnen

Kundendaten, Preislisten, Textbausteine, interne Regeln. Ohne diesen Zugang bleibt ein Agent ein Sprachmodell, das plausibel klingt und nichts weiß. Mit dem entsprechenden Zugang ist er genau so verlässlich wie das, was bei Ihnen als Datengrundlage gepflegt ist.

Werkzeuge bestimmen die Reichweite

Schnittstellen zu Textverarbeitung, Tabellen, E-Mail, Ablage, Warenwirtschaft. Erst hier wird aus einem Vorschlag eine Handlung. Und erst hier entsteht die Frage, die in den meisten Unternehmen meist niemand beantwortet hat: Wer darf entscheiden, welches System angebunden wird?

Den Weg sucht er selbst

Ein Agent zerlegt den Auftrag in Teilschritte, legt die Reihenfolge fest, wählt für jeden Schritt ein Werkzeug und setzt am Ende zusammen. Wenn dabei etwas fehlt, bleibt er nicht stehen wie eine Automatisierung, sondern sucht einen anderen Weg.

Wie weit das führen kann, hat sich im Juli 2026 gezeigt. OpenAI testete ein Modell an einer Aufgabensammlung zur IT-Sicherheit. Statt die Aufgabe im vorgesehenen Rahmen zu lösen, verschaffte sich das System über eine Schwachstelle Zugang zum Internet und drang in die Systeme des Unternehmens Hugging Face ein, um dort die Lösungen zu finden. Die Schutzmechanismen waren für diesen Test abgeschaltet, weil gemessen werden sollte, wozu das Modell in der Lage ist.

Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik hat den Vorgang eingeordnet: Es steckte keine böse Absicht dahinter und das System hatte sein Ziel nicht verlassen. Es entschied lediglich selbst, welche Zwischenschritte dafür nötig waren.

Das ist jetzt kein Szenario für Ihr Unternehmen. Aber es zeigt in aller Deutlichkeit, was ein Agent tut, wenn ihm niemand eine Grenze gesetzt hat.

Rückfragen sind eine Einstellung

Dass ein Agent bei Unklarheiten nachfragt, liegt nicht an seiner Vorsicht. Es liegt daran, dass jemand einen Haltepunkt eingebaut hat. Ein Agent, den niemand auf Rückfragen eingestellt hat, fragt nicht.

4. Der dringendste Prozess eignet sich zuletzt

Der häufigste Fehler beim Einstieg ist, mit dem Vorgang zu beginnen, der im Haus die meisten Nerven kostet. Das ist verständlich, aber fast immer die schlechteste Wahl.

Gut funktionieren KI-Agenten in Vorgängen, die ohnehin ständig vorkommen und für die es klare Regeln gibt:

Angebotsvorbereitung im Vertrieb: Kundendaten, Preise, Standardtexte, Layout, Ablage. Vieles davon ist bei Ihnen längst geregelt, es kostet nur jedes Mal Zeit.

Besprechungen: Aus einer Aufzeichnung entstehen Protokoll, Aufgabenliste und Zuordnung, ohne dass jemand danach noch eine Stunde daran sitzt.

Wiederkehrende Serviceanfragen: Lieferzeiten, Rechnungskopien, Rücksendungen.

Monatliche Auswertungen: Immer derselbe Aufbau und die Abweichungen muss jemand markieren.

Vorrecherche vor Entscheidungen: Bisher arbeiten dafür drei Abteilungen zu.

Das Muster dahinter ist immer dasselbe: **häufig, geregelt, prüfbar**. Die Gegenprobe steht daneben und ist wichtiger als das Muster selbst.

Wenn Sie einen Vorgang nur deshalb für geeignet halten, weil er lästig ist, dann ist er es nicht. Und wenn Sie das Ergebnis nur beurteilen können, indem Sie den gesamten Vorgang selbst nachvollziehen, dann sparen Sie keine Zeit, sondern verlagern sie nur.

Kosten entstehen pro Schritt

Eine KI-Assistenz wie ChatGPT kostet Sie in der Regel einen Betrag je Nutzer:in und Monat. Ein KI-Agent wird anders abgerechnet und das überrascht in der Praxis die meisten.

Bei vielen KI-Agenten entstehen die variablen Kosten während des Ablaufs. Ein Agent kann für einen Vorgang mehrere Modell- und Werkzeugaufrufe benötigen. Je mehr Schritte, Wiederholungen und Kontext verarbeitet werden, desto höher können die Kosten werden. Auch ein Vorgang, der am Ende scheitert, kann bis dahin bereits Kosten verursacht haben.

Deshalb ist für die Wirtschaftlichkeitsrechnung nicht nur die Lizenz entscheidend, sondern vor allem der durchschnittliche Preis pro erfolgreich abgeschlossenem Vorgang.

Für Ihre Planung heißt das: **Der Preis pro Vorgang ist die Kennzahl, nicht der Preis pro Agent.** Und ein Pilot, der im kleinen Rahmen günstig aussieht, kann im Regelbetrieb eine andere Größenordnung erreichen.

Wichtiger als die Rechnung ist allerdings, wer sie sieht. Ein KI-Agent ist ein Verbrauchsgut, das in keiner Personalplanung und in keinem Lizenzvertrag auftaucht. Wer ihn startet, entscheidet über laufende Ausgaben, ohne dass irgendwo steht, dass hier gerade über Ausgaben entschieden wird. Dieselbe stillschweigende Vollmacht, die im nächsten Abschnitt für Handlungen beschrieben wird, gilt also auch für Geld.

Der praktische Schluss daraus ist unspektakulär: **Für jeden produktiven KI-Agenten gehört eine finanzielle Obergrenze hinterlegt, bevor er das erste Mal läuft, und jemand muss den Verbrauch monatlich sehen.** Wie das eingerichtet wird, hängt vom Anbieter ab. Dass es eingerichtet ist, sollten Sie wissen und sicherstellen.

Deshalb enden viele Projekte

Gartner erwartet, dass mehr als 40 Prozent der Projekte mit agentischer KI bis Ende 2027 wieder eingestellt werden. Als Gründe nennt das Unternehmen steigende Kosten, unklaren wirtschaftlichen Nutzen und unzureichende Kontrolle der Risiken. Kein einziger dieser Gründe liegt am Sprachmodell oder dem KI-Anbieter.

Dahinter steht eine Eigenschaft, die Sie kennen sollten, bevor Sie sich eine Vorführung ansehen. **KI-Agenten sind stark bei kurzen, klaren Ketten und können mit jedem zusätzlichen Schritt unzuverlässiger werden.** Wenn ein Anbieter Ihnen einen zehnstufigen Ablauf vorführt, sehen Sie den günstigsten Durchlauf, nicht den durchschnittlichen.

5. Sie übertragen eine Stufe, keine Aufgabe

Wenn Sie einem KI-Agenten etwas übergeben, übergeben Sie zugleich ein Maß an Selbständigkeit. Davon gibt es drei und sie unterscheiden sich darin, wo Sie stehen.

Der Mensch gibt frei

Der Agent bereitet alles vor, ausgeführt wird erst nach ausdrücklicher Freigabe. Jede Aktion ist ein Kontrollpunkt. Das kostet Zeit, ist dafür aber lückenlos nachvollziehbar.

Der Mensch schaut zu

Der Agent handelt selbst, jemand beobachtet und kann eingreifen. Das ist die Stufe, die am häufigsten behauptet und am seltensten tatsächlich besetzt wird. Beobachten heißt, dass es eine Person gibt, die hinsieht, und dass diese Person auch die Zeit dafür hat.

Der Mensch sieht das Ergebnis

Der Agent arbeitet allein, geprüft wird hinterher, wenn überhaupt. Das ist die schnellste Stufe und die einzige, bei der ein Fehler vollständig durchläuft, bevor ihn jemand bemerkt.

Die Zuordnung zu diesen 3 Optionen folgt einer Regel, die einfacher ist, als sie meist dargestellt wird: **Je größer der Schaden, den eine einzelne falsche Aktion anrichten kann, desto näher gehört der Mensch heran. Nicht je komplizierter die Aufgabe.**

An den Beispielen aus dem vorigen Abschnitt können Sie das durchspielen. Ein Agent, der Protokolle schreibt, darf auf der dritten Stufe laufen. Fasst er etwas falsch zusammen, korrigiert es jemand in der nächsten Sitzung. Ein Agent, der Angebote erstellt, darf das nicht. Ein Angebot ist ein Versprechen an einen Kunden und ein falscher Preis darin kein Formfehler.

Für Hochrisiko-Systeme schreibt der EU AI Act menschliche Aufsicht ausdrücklich vor. Für andere KI-Systeme enthält der AI Act keine vergleichbare allgemeine Pflicht zur menschlichen Aufsicht. Unabhängig davon können sich Kontroll- und Sorgfaltspflichten aus anderen Rechtsvorschriften ergeben.

6. Die Stufe steigt von selbst

Das ist der Kern dieses Impulses. **Eine Delegationsstufe wird in den seltensten Fällen angehoben, indem jemand eine Entscheidung trifft.** Sie verschiebt sich und zwar auf vier Wegen, die alle harmlos aussehen.

Der erste Weg ist die Voreinstellung: Viele Agenten fragen bei der ersten Aktion einer Art nach einer Freigabe und bieten dabei an, diese Rückfrage künftig zu unterlassen. Wer diese Option wählt, hat die erste Stufe für alle künftigen Vorgänge derselben Art verlassen. Es gibt dafür keinen Beschluss, keinen Vermerk und meist keine zweite Person, die davon weiß.

Der zweite Weg ist die Gewöhnung: Nach der zwanzigsten korrekten Freigabe prüft niemand mehr ernsthaft. Formal steht die Stufe weiterhin auf Freigabe, tatsächlich wird durchgeklickt.

Das ist keine Nachlässigkeit einzelner Mitarbeitender. Die Mensch-Maschine-Forschung untersucht dieses Muster seit den neunziger Jahren unter dem Namen Automation Bias, also der Neigung, Ergebnisse eines automatisierten Systems auch dann zu übernehmen, wenn Anhaltspunkte dagegen sprechen. Zwei Befunde daraus sind für Sie brauchbar. Der Effekt lässt sich nicht durch Übung abstellen, er tritt bei erfahrenen Anwender:innen ebenso auf wie bei neuen. Er wird schwächer, wenn Menschen damit rechnen müssen, für ihre Entscheidung geradezustehen. Die Konsequenz ist deshalb organisatorisch und nicht disziplinarisch: Stichproben, die jemand tatsächlich zieht, und eine benannte Person, die für die Ergebnisse einsteht.

Der dritte Weg ist die Anbindung: Ein Agent bekommt ein weiteres Werkzeug, weil ein Vorgang sonst nicht durchläuft. Die Stufe ändert sich dadurch formal nicht. Die Reichweite ändert sich erheblich, denn derselbe Agent kann jetzt in einem System schreiben, in dem er vorher nur lesen konnte. Seit der Standardisierung ist dieser Schritt eine Konfiguration und dauert Minuten.

Der vierte Weg sind geerbte Rechte: Ein Agent handelt in der Regel mit den Berechtigungen des Kontos, unter dem er eingerichtet wurde. Richtet die IT ihn mit einem Administratorkonto ein, weil das am schnellsten geht, hat er Administratorrechte. Niemand hat ihm diese Rechte zugesprochen. Er hat sie vielmehr geerbt.

Daran hängt eine zweite Frage, die im Alltag schneller auftaucht als die Rechtefrage. Unter demselben Konto erscheinen später die Handlungen. Wenn eine E-Mail im Namen einer Mitarbeiterin herausgeht, die sie nicht geschrieben hat, muss sie das erkennen können, und der Empfänger auch. Ein eigenes Konto für den Agenten löst beides auf einmal.

Vier Prozent der befragten Unternehmen halten sich für vollständig auf den Einsatz von KI-Agenten vorbereitet. Diese Zahl wird verständlich, wenn man die vier Wege nebeneinanderlegt: Keiner von ihnen erzeugt ein Dokument, in dem steht, was gerade entschieden wurde.

Die Verantwortung wandert nicht mit

Wer annimmt, mit der Aufgabe wandere auch die Verantwortung, irrt. Dazu gibt es seit Mai 2026 eine Entscheidung, die Sie kennen sollten.

Das Oberlandesgericht Hamm hat über ein Unternehmen entschieden, dessen Chatbot Kunden falsche Angaben über die Qualifikation der Geschäftsführer gegeben hatte. Das Unternehmen verteidigte sich mit dem Autonomie-Argument: Das System arbeite in seinem Rahmen selbständig, werde nicht im Einzelnen gesteuert, die Antworten gingen deshalb nicht auf einen menschlichen Willen zurück. Trainiert worden sei ausschließlich mit korrekten eigenen Inhalten.

Der Senat ist dem in vier Punkten nicht gefolgt und jeder davon lässt sich auf einen KI-Agenten übertragen.

1. Maßgeblich sei, dass das Unternehmen hinreichenden Einfluss auf das System hat und es in Gang setzt. Der Chatbot sei kein Dritter, sondern ein technisches Mittel.
2. Dass das Unternehmen die Falschaussagen nach der Abmahnung binnen weniger Tage abstellen konnte, wertete das Gericht als Beleg dafür, dass es sie auch vorher hätte verhindern können. Die schnelle Korrektur wurde zum Argument gegen das Unternehmen.
3. Für den externen IT-Dienstleister, der das System gebaut und in Betrieb genommen hatte, stand das Unternehmen nach § 8 Absatz 2 UWG ein. Die Auslagerung half nicht.
4. Es sei vorhersehbar gewesen, dass ein Kunde nach der Qualifikation fragt. Wer ein System mit Kundenkontakt einsetzt, muss die naheliegenden Fragen vorher bedacht haben.

Offengelassen hat der Senat ausdrücklich den Fall, in dem ein Nutzer die Falschaussage durch eine suggestive Fragestellung provoziert. Dort ist die Rechtslage noch offen. Im entschiedenen Fall waren die Fragen unauffällig. Angedroht wurde ein Ordnungsgeld von bis zu 250.000 Euro für jeden Fall der Zuwiderhandlung.

Über KI-Agenten hat noch kein Gericht entschieden. Die Argumentation spricht allerdings dafür, dass sich die Zurechnungsfrage bei handelnden Agenten erst recht stellen wird.

Ich halte deshalb die Rede vom digitalen Mitarbeitenden für eine gefährliche Formulierung, die zu diesem Thema im Umlauf ist. Sie hilft beim Verstehen, das ist der Grund, warum sie sich durchgesetzt hat. Aber sie legt eine Konstruktion nahe, die es nicht gibt. Für Mitarbeitende steht ein Unternehmen unter bestimmten Voraussetzungen ein, es gibt einen Dritten, dem etwas zugerechnet werden kann. Beim Agenten gibt es diesen Dritten nicht. Es handelt Ihr Unternehmen selbst und wer einem System nicht nur Worte, sondern Handlungen überlässt, hat mehr Einfluss ausgeübt und nicht weniger.

Damit ist die eigentliche Frage dieses Impulses gestellt, und sie ist keine technische: Wer in Ihrem Haus darf einem System Rechte einräumen und weiß die Geschäftsführung davon?

7. Vor dem ersten Agenten steht Vorarbeit

Anbieter stellen den Einstieg als Konfigurationsaufgabe dar. Der aufwendige Teil liegt aber woanders und er liegt bei Ihnen.

Die Daten kommen vor dem Werkzeug

Ein KI-Agent ist nur so gut wie das, worauf er zugreift. Wer keine gepflegte Preisliste hat, bekommt keine besseren Angebote, sondern schneller falsche. Das ist die unbequemste Erkenntnis an diesem Thema, weil sie in die eigene Organisation zeigt und nicht auf den Markt.

Rechte eng schneiden

Jedes Recht, das ein Agent hat, erweitert zugleich die mögliche Angriffs- und Missbrauchsfläche. Das BSI hat im Juni 2026 in einer Cybersicherheitswarnung auf diese Verschiebung hingewiesen: Kritisch wird es dort, wo die Ausgaben eines Systems unmittelbar Aktionen auslösen. Für Sie heißt das im Zweifel Lesezugriff statt Schreibzugriff, ein eigenes Konto für den Agenten statt eines geerbten und ein System weniger angebunden.

Protokollierung einschalten

Ein Agent kann mitschreiben, welche Quelle er genutzt und welchen Schritt er wann ausgeführt hat. Diese Funktion ist selten voreingestellt. Nach der obigen Entscheidung ist sie mehr als eine technische Empfehlung: Wenn Sie im Nachhinein nicht darlegen können, wie ein Ergebnis zustande gekommen ist, fehlt Ihnen genau die Grundlage, auf der Sie sich verteidigen müssten.

Artikel 50 gilt bereits

Wenn Ihr Agent mit Kunden, Bewerbern oder Lieferanten spricht, muss für diese Menschen grundsätzlich erkennbar sein, dass sie es mit einer Maschine zu tun haben. Eine Ausnahme gilt, wenn dies aufgrund der Umstände ohnehin offensichtlich ist. Das steht in Artikel 50 Absatz 1 des EU AI Act und gilt seit dem 2. August 2026. Der Sanktionsrahmen liegt nach Artikel 99 Absatz 4 bei bis zu 15 Millionen Euro oder 3 Prozent des weltweiten Jahresumsatzes, je nachdem, welcher Betrag höher ist; für kleine und mittlere Unternehmen gilt nach Absatz 6 der jeweils niedrigere Betrag als Obergrenze. Es ist die einzige Anforderung auf diesen Seiten, bei der die Frist bereits läuft.

Aus Betreiber wird Anbieter

Besonders relevant wird das bei Hochrisiko-Anwendungen. Wer die Zweckbestimmung eines bestehenden KI-Systems so verändert, dass daraus etwa ein Hochrisiko-System für bestimmte Entscheidungen im Beschäftigungskontext wird, kann nach Artikel 25 selbst zum Anbieter dieses Systems werden. Das sollte vor der Einrichtung eines solchen Agenten geprüft werden.

Was jetzt zu tun ist

Den ersten Prozess gemeinsam auswählen: Einen Vorgang, der oft vorkommt, klaren Regeln folgt und dessen Ergebnis jemand in zwei Minuten prüfen kann. Diese Auswahl gehört in die Geschäftsführungsrunde, weil sie die Erwartungen im ganzen Haus setzt.

Den eigenen Bestand ansehen: In Ihrer vorhandenen Software stecken Agentenfunktionen, die mit Updates gekommen sind und die niemand beschlossen hat. Das ist der günstigste Pilot und zugleich Ihre erste Bestandsaufnahme.

Die Daten für diesen einen Vorgang ordnen: Nicht für das ganze Unternehmen, nur für den Prozess, den Sie gewählt haben. Das ist der Teil der Arbeit, den kein Anbieter übernimmt.

Stufe, Konto und Verantwortung festlegen: Eine der drei Stufen, schriftlich, mit Datum. Ein eigenes Konto mit eigenen Rechten statt geerbter Administratorrechte. Eine Obergrenze für den Verbrauch, bevor der erste Durchlauf startet. Eine Person mit Namen statt einer Abteilung und ein Termin in drei Monaten, an dem alles noch einmal angesehen wird.

Zwei Fragen an jeden Anbieter: Was genau entscheidet Ihr System selbst? Und wie schalte ich es ab, ohne den Rest anzuhalten? Wer darauf nicht in wenigen Sätzen antworten kann, verkauft Ihnen etwas anderes.

Dieser Impuls ist Teil einer mehrteiligen Serie für Führungskräfte, die wichtige Aspekte in Bezug auf Künstliche Intelligenz thematisiert. Wenn Sie alle bisher erschienenen Impulse als zusammenhängendes E-Book erhalten möchten, melden Sie sich gern.

Kontakt: Dr. Beate Freuding, freuding@digital-leader.eu, 0152 05188026

Unverbindliches persönliches Gespräch: <https://calendly.com/freuding/beratung-ki>

Hinweis: Die Regulierung Künstlicher Intelligenz in Europa entwickelt sich schnell. Dieses Dokument hat den Stand August 2026. Allein zwischen Mai und August 2026 hat sich die Rechtslage zweimal wesentlich verändert. Zum Zeitpunkt des Lesens können einzelne Angaben überholt sein.

Dieses Dokument dient der allgemeinen Information und Orientierung und ist in Zusammenarbeit mit Künstlicher Intelligenz entstanden. Es stellt keine Rechtsberatung dar und kann eine individuelle juristische Prüfung im Einzelfall nicht ersetzen.

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und nach bestem Wissen erstellt. Dennoch übernimmt die Autorin keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit oder Richtigkeit der Inhalte, insbesondere im Hinblick auf sich fortentwickelnde gesetzliche Vorgaben.

Für Entscheidungen, die auf Basis dieses Dokuments getroffen werden, übernimmt die Autorin keine Haftung. Die Umsetzung rechtlicher Anforderungen sollte stets in Abstimmung mit fachkundiger Rechtsberatung erfolgen.

Copyright 2026 The Digital Leader - KI-Impuls - KI-Agenten