



ESSAY · MAI 2026

# KI-Vision 2027 für Geschäftsführer

Fünf Szenarien für die nächsten 12 Monate. Plus was NICHT passieren wird.

CEO-GPT · [moritzmaaker.com](https://moritzmaaker.com) · Mai 2026

# Zwölf Monate, fünf Szenarien, ein Realitätscheck

Es ist Mai 2026. In den nächsten zwölf Monaten wird nicht „alles ein Agent“. Aber fünf Workflows in deinem Tagesgeschäft kippen vollständig. Dieser Essay beschreibt, welche das sind, was heute schon geht, was in sechs Monaten kommt und was in zwölf Monaten Standard ist. Plus eine harte AntiHypeSektion am Ende.

Die meisten Vorhersagen zur KIZukunft sind entweder Marketing oder Angst. Marketing sagt dir: „2027 hast du keine Mitarbeiter mehr, dein Boardroom ist eine AgentWolke.“ Angst sagt dir: „2027 hat dich ein 22Jähriger mit drei ClaudeSkills aus dem Markt geschoben.“ Beides ist falsch. Was wirklich passiert, ist langweiliger und gleichzeitig härter. Bestimmte Workflows werden vollständig automatisiert. Andere werden hybrid. Und in genau diesen Übergängen entscheidet sich, wer 2027 noch ein Geschäft hat.

Ich schreibe das aus zwei Perspektiven. Erstens als Geschäftsführer einer kleinen Agentur, der jeden Tag mit KI in der eigenen Firma arbeitet. Zweitens als jemand, der mit Geschäftsführern aus Beratung, Handel, Handwerk und Healthcare an deren KISetups baut. Die Szenarien hier sind keine theoretischen Roadmaps. Es sind Workflows, die ich entweder selbst betreibe oder bei Kunden im Aufbau sehe.

Drei Annahmen vorab. Erstens· Modelle werden günstiger und besser, in der Reihenfolge.<sup>1</sup> Zweitens· Reliability ist 2026 der Engpass, nicht Capability.<sup>6</sup> Drittens· Wer Kontext baut, gewinnt. Wer nur Prompts schreibt, fällt zurück.

## Wie ich „zwölf Monate“ hier meine

Wenn ich sage „in zwölf Monaten“, meine ich nicht „in einem Pilotprojekt eines Konzerns“, sondern „in einer normalen deutschen Firma mit zehn bis hundert Mitarbeitern, die nicht in San Francisco sitzt“. Mai 2027 also. Realistisch, nicht spekulativ.

# Hiring mit KIFirstFilter

Stell dir vor, du bist am Montag um 8 Uhr im Büro. Du öffnest deinen Voice-Assistenten und fragst: „Wer von den 47 Bewerbungen letzte Woche ist es wirklich wert, dass ich rede?“ Er nennt dir drei Namen, mit Begründung. Die anderen 44 hat er per VoiceInterview vorqualifiziert. Du hast keine Minute mit LebenslaufLesen verbracht.

## Was heute schon geht

LebenslaufScreening per ChatGPT ist 2026 nicht mehr exotisch. Du wirfst CVs in einen Chat, gibst die Stellenbeschreibung dazu und kriegst eine VorRanking. Stellenausschreibungen werden komplett von Claude oder GPT geschrieben, gerade in kleineren Firmen ohne HRAbteilung. LinkedInProfile werden gescraped und durch ein Modell gejagt, das PersönlichkeitsHypothesen ausgibt. VoiceAgents führen erste 10MinutenCalls mit Bewerbern, fragen Standardfragen ab und liefern dir das Transkript plus Einschätzung.<sup>7</sup>

Das funktioniert, ist aber holprig. VoiceAgents klingen 2026 noch ungeschickt, wenn der Bewerber Rückfragen stellt. LebenslaufScreening halluziniert gelegentlich Fähigkeiten in den Bewerber hinein, die er nie hatte. Du brauchst eine MenschReview, sonst lädst du die falschen Leute ein.

## Was in sechs Monaten kommt

Die OpenAI RealtimeAPI ist seit Ende 2025 generally available und kann Telefonie via SIP.<sup>7</sup> Das heißt: VoiceInterviewer können echte TelefonCalls führen, nicht nur BrowserSessions. Dein RecruitingSetup ruft die Bewerber zurück, führt das ErstGespräch, hört die Antworten, gibt dir das Ranking. SkillTests werden automatisch generiert. Bewerber bekommt eine CodingTask, eine StrategieFrage, ein RollenPlay. Auswertung in Echtzeit.

PersönlichkeitsMatch aus dem digitalen Footprint wird gleichzeitig akzeptierter und gefährlicher. Modelle scannen LinkedIn, Github, vielleicht öffentliche XPosts, und bauen eine Hypothese. Das hilft dir, ist aber rechtlich tricky in Deutschland. Wer das macht, braucht eine saubere Datenbasis und eine Begründung, warum es im JobKontext relevant ist.

## Was in zwölf Monaten Standard ist

Das menschliche ErstInterview verschwindet. Es wird zur FinalHürde, nicht zum Filter. Du redest mit drei Bewerbern, nicht mehr mit zwanzig. Die KI hat bereits gefiltert, SkillTests gemacht, Persönlichkeit eingeschätzt, Referenzen angerufen. Du als Geschäftsführer machst nur noch den CulturalFitCheck und das Gehaltsgespräch.

Was sich gleichzeitig verschiebt: Bewerber bauen sich eigene KI-Agenten, die für sie auf Stellen reagieren. Du wirst 2027 mehr Bewerbungen bekommen, aber jede einzelne ist potenziell von einem Agent geschrieben. Beide Seiten rüsten auf. Die Frage wird sein, wie du echte Menschen von Agentgenerierten Bewerbungen unterscheidest. Spoiler: über Voice und LiveTests.

„Die besten Recruiter 2027 sind nicht die mit dem schnellsten ATS. Es sind die mit dem besten Kontext über die eigene Firma, weil die KI nur so gut filtert wie das Briefing, das sie kriegt.“

Eigene These, basierend auf Setups bei Kunden

# StrategieSessions mit deinem KI-Boardroom

Stell dir vor, du sitzt am FreitagNachmittag im Büro und hast eine Entscheidung vor dir. Soll ich das neue ServiceTier launchen oder noch ein Quartal warten? Du startest eine Session. Vier Stimmen melden sich. Dein CFOAgent, dein Operator-Agent, dein SkeptikerAgent, dein MentorAgent. Jede hat deine Zahlen gesehen, jede argumentiert aus einem anderen Winkel. Nach 30 Minuten hast du eine Entscheidung, die du allein nicht so klar hingekriegt hättest.

## Was heute schon geht

MultiAgentSysteme sind 2026 keine Forschungsspielerei mehr. Anthropic hat im Sommer 2025 detailliert beschrieben, wie sie ihr ResearchFeature gebaut haben. Ein LeadAgent koordiniert, mehrere SubAgenten arbeiten parallel an Teilfragen.<sup>1</sup> Das gleiche Muster lässt sich für StrategieSessions adaptieren. Mehrere Personas, eine Frage, eine Synthese.

Heute funktioniert das, wenn du es selbst baust. Du schreibst SystemPrompts für deine Rollen, gibst jedem SubAgent dieselbe Datenbasis, lässt sie unabhängig antworten, dann synthetisiert ein ChairmanAgent. Das kostet Tokens. Anthropic selbst sagt: MultiAgentSysteme verbrauchen rund 15mal mehr Tokens als ein normaler Chat.<sup>1</sup> Für eine wichtige StrategieFrage ist das egal. Für jede EmailRoutine wäre es Verschwendung.

## Was in sechs Monaten kommt

Persistente Boardrooms. Du baust dir einen einmaligen Setup, deine fünf Berater haben Namen, Personas, Historien und dauerhaft Zugriff auf deine Zahlen. Sie kennen dein Pricing, deine Margen, deine letzten drei Quartale. Du startest eine Session und sie steigen sofort ein, ohne dass du den Kontext nochmal erklären musst. Das ist eine kleine Verschiebung, aber sie ändert das Verhalten. Du wirst öfter sparren, weil der Startaufwand wegfällt.

Gleichzeitig wird die Qualität der Argumentation besser. Reid Hoffman beschreibt in „Superagency“ die Vorstellung, dass jeder Mensch in den nächsten Jahren Zugriff auf einen „GP medizinischen CoPiloten“, einen „GP juristischen CoPiloten“ und so weiter bekommt.<sup>8</sup> Das gleiche gilt für Strategie. Du wirst nicht den Berater eines Fortune500Konzerns haben, aber du wirst eine Version davon haben, die für deine Firmengröße völlig ausreicht.

## Was in zwölf Monaten Standard ist

Wöchentliche StrategieReviews mit dem Boardroom. Du gehst Montag morgens nicht ins Office-Sparring mit dir selbst, sondern mit vier Personas, die deine Zahlen kennen. Der Operator fragt dich nach den drei größten Engpässen. Der Skeptiker bohrt nach. Der Mentor erinnert dich an deine Ziele. Der CFO zeigt dir die Liquiditätsprojektion.

Das ersetzt keinen externen Berater. Es ersetzt das, was du sonst gar nicht gemacht hättest. Die meisten Geschäftsführer haben keine wöchentliche StrategieStunde, weil die Aktivierungsenergie zu hoch ist. Das ändert sich, wenn die Stunde nur „starte Session“ als Reibung hat.

### VORAUSSETZUNG

Damit ein Boardroom funktioniert, muss deine Firma maschinenlesbar sein. Zahlen in Tabellen, Strategie in Dokumenten, Entscheidungshistorie in Notizen. Wer 2026 keine saubere Datenbasis hat, wird auch 2027 kein nützliches Boardroom betreiben können. Die KI ist nur so gut wie das Briefing, und das Briefing ist deine Firma.

# KundenOnboarding vollautomatisch

Stell dir vor, ein neuer Kunde unterschreibt am Dienstag um 14 Uhr. Bis 14:15 Uhr hat er eine Begrüßungsmail, einen OnboardingCallSlot, einen ersten Voice-Walkthrough seines Setups und eine Zusammenfassung dessen, was er in den nächsten 30 Tagen erwarten kann. Niemand bei dir in der Firma hat dafür eine Hand gerührt.

## Was heute schon geht

Typeform plus Zapier plus MenschCheck ist 2026 die Realität bei den meisten Mittelständlern. Form wird ausgefüllt, Daten fließen in CRM, ein Mensch macht einen Call. Das funktioniert, ist aber langsam, weil der MenschSchritt der Engpass ist. Du wartest auf einen Termin, der Kunde wartet auf eine Antwort.

Es gibt 2026 bereits Setups, die das ändern. VoiceBots, die in 20 Minuten ein strukturiertes OnboardingGespräch führen. Daten landen direkt im CRM. Der Bot stellt Rückfragen, schreibt eine Zusammenfassung, schickt sie dem Kunden zur Validierung. McKinsey hat in seinem AI-Report 2024 berichtet, dass GenAINutzung in Marketing, Sales und Service die häufigsten produktiven Einsatzfelder sind.<sup>3</sup> Onboarding sitzt genau im Schnittpunkt aller drei.

## Was in sechs Monaten kommt

VoiceAgents, die den Kunden in einer Stunde komplett durch das Produkt führen, ohne Slot-Buchung. Der Kunde drückt einen Knopf, der Bot ruft an, in einer halben Stunde ist das Setup live. Multimodal heißt: Der Agent kann gleichzeitig den Screen des Kunden sehen, ihm sagen, wo er klicken muss, und die nötigen Inputs aufnehmen.

ComputerUse von Anthropic hat das Tor 2024 aufgemacht.<sup>2</sup> Heute ist es noch unzuverlässig. In sechs Monaten ist es zuverlässig genug für klar definierte Workflows wie Onboarding. Der Agent loggt sich für den Kunden in Tools ein, konfiguriert das CRM, importiert Daten. Du bist nicht mehr im Flaschenhals.

## Was in zwölf Monaten Standard ist

Die ersten 30 Tage Customer Success laufen asynchron. Mensch nur bei Eskalation. Der KIAgent kennt den Kunden, hat den OnboardingCall gehört, hat das Setup mit ihm gebaut, schickt täglich oder wöchentlich Updates. Wenn der Kunde stuck ist, eskaliert er an einen Menschen. Wenn alles läuft, sieht der Mensch den Kunden erst zum 30TageReview.

Das verändert die UnitEconomics massiv. CustomerSuccess ist heute in den meisten Mittelständlern personalintensiv. Wenn die ersten 30 Tage asynchron werden, kann derselbe CSMMitarbeiter dreimal so viele Kunden betreuen. Das ist nicht „Mitarbeiter werden entlassen“. Das ist „die Firma kann dreimal so schnell wachsen, ohne dreimal so viele Leute einzustellen“. Was passiert ist eher, dass der Job sich ändert. Der CSM wird zum EskalationsExperten und zum Beziehungspfleger, nicht zum OnboardingTutor.

# Tagesplanung via Voice

Stell dir vor, du bist morgens um 6:30 Uhr auf dem Weg ins Büro. Du sagst „Brief mich“. Eine Stimme spricht. Sie erinnert dich an die drei wichtigsten Calls heute, sagt dir, was im Posteingang Aufmerksamkeit braucht, fasst zusammen, was der Wettbewerb über Nacht gemacht hat, und fragt dich, wann du heute Sport machst. Du redest zurück, gibst Anweisungen, der Tag ist geplant, bevor du im Büro bist.

## Was heute schon geht

VoiceMode in ChatGPT und Claude funktioniert 2026 in Alltagsqualität.<sup>7</sup> Du redest, das Modell antwortet, der Wechsel zwischen Sprecher und Hörer ist nicht mehr peinlich. DailyBriefs lassen sich konfigurieren, wenn du etwas Tüftelei investierst. Ein Skript zieht morgens Termine, Email-Header, WettbewerberNews, baut einen Text, lässt ihn von ElevenLabs vorlesen.

Was nicht funktioniert: Echte ZweiWegeKonversation mit deinem System. Du kannst zwar dem Modell sagen „verschieb meinen 11UhrCall“, aber zuverlässig macht es das nur, wenn du das selbst zusammengebaut hast. OutoftheBox kann der ChatGPTVoiceMode 2026 deinen Google-Kalender nicht zuverlässig modifizieren.

## Was in sechs Monaten kommt

OpenAI hat seine RealtimeAPI für VoiceAgents Ende 2025 generally available gemacht. Sie unterstützt MCPServer, also externe ToolAnbindungen, sowie SIPTelefonie.<sup>7</sup> Das heißt: Ein VoiceAgent kann jetzt zuverlässig auf deinen Kalender, deine Email, dein CRM zugreifen, ohne dass du einen CustomBackend bauen musst. Die Modelle, die im Hintergrund laufen, sind besser, billiger, schneller.

In sechs Monaten ist es realistisch, dass du morgens „Brief mich“ sagst und abends „mach EOD“ und dazwischen den ganzen Tag mit derselben Stimme über alle deine Systeme reden kannst. TelegramBot, NativeApp, VoiceintheCar: das Interface wandert dahin, wo du gerade bist.

## Was in zwölf Monaten Standard ist

VoiceFirst wird die DefaultSchnittstelle für deinen KIMitarbeiter. Nicht für alle, nicht für alles. Aber für die Geschäftsführer, die viel im Auto sitzen, viele Meetings haben, wenig Zeit zum Tippen, wird Voice das Hauptinterface. Du tippst noch, wenn du etwas Komplexes schreibst. Aber Briefings, Updates, Statusabfragen, KalenderVerschiebungen: das passiert per Stimme.

Was vor allem dazu kommt: Der VoiceAgent kennt dein EnergieProfil. Er weiß, dass du nach 16 Uhr keine harten Calls mehr willst. Er weiß, dass du Donnerstagmorgens am produktivsten bist und schiebt deine wichtigen Tasks dahin. Das ist kein magischer Coach, das ist nur ein gut konfiguriertes Setup, das deine Präferenzen über Monate sammelt und respektiert.

### **Engpass bleibt der Kontext**

VoiceFirst klingt großartig, scheitert aber meist daran, dass der Agent dein Geschäft nicht kennt. Wenn dein Briefing morgens generisch ist, ist es nutzlos. Wenn es spezifisch ist, weil das System deine Kunden, Zahlen, Projekte kennt, ist es ein Multiplier. Der Unterschied ist Kontext, nicht das Modell.

# Wettbewerbsanalyse in Echtzeit

Stell dir vor, du sitzt im Auto. Dein VoiceAgent meldet sich. „Wettbewerber X hat heute Nacht das Pricing um 18 Prozent gesenkt. Ihr LinkedInRecruitingPattern deutet auf Expansion in Ostdeutschland. Willst du eine Reaktion vorbereiten?“ Du antwortest. Eine Stunde später hast du die Analyse, Y Reaktionsoptionen, eine SlackNotiz an dein Team.

## Was heute schon geht

Quartalsweise Wettbewerbsanalyse machen 80 Prozent der Mittelständler manuell oder gar nicht. Die anderen 20 Prozent haben einen Praktikanten oder ein Tool wie Crayon oder Klue, das aber für deutsche KMUs zu teuer und zu generisch ist. KI hat das gerade geändert.

Heute kannst du dir mit zweihundert Zeilen Skript ein Monitoring bauen, das täglich WettbewerberWebseiten scraped, LinkedInStellenanzeigen liest, InstagramPosts trackt, Pressemitteilungen sammelt, das alles durch ein Sprachmodell jagt und dir morgens eine Zusammenfassung schickt. Das ist heute kein „in Forschung“, das ist eine NachmittagsAufgabe für einen, der weiß, was er tut.

## Was in sechs Monaten kommt

MultiAgentSysteme nehmen das nächste Level. Statt einem einzigen DailyBrief hast du Sub-Agenten pro Wettbewerber, die unabhängig recherchieren, dann ein SyntheseAgent.<sup>1</sup> Das ist nicht overkill, das ist die einzige Architektur, die für breite Recherche funktioniert. Anthropic selbst sagt: BreadthfirstQueries, also „schau dir 12 Quellen parallel an“, sind genau der UseCase, wo MultiAgent klar gewinnt.<sup>1</sup>

Was außerdem kommt: Triggerbasierte Alerts. Du sagst dem System „melde dich, wenn Wettbewerber X eine Stellenanzeige für Sales schaltet“. Das System checkt täglich. Wenn der Trigger zündet, kriegst du eine VoiceNotiz. Das ersetzt 95 Prozent der manuellen Wettbewerber-Beobachtung, weil 95 Prozent davon ohnehin nur darauf wartet, dass etwas Konkretes passiert.

## Was in zwölf Monaten Standard ist

Proaktive WettbewerbsIntelligenz. Du fragst nicht mehr „was machen die anderen“, du wirst informiert, sobald sich etwas Relevantes bewegt. Das System ranked nach Relevanz für dein Geschäft, nicht nach „was hat sich geändert“. Wenn Wettbewerber Y die OfficeMöbel wechselt, ist das nicht relevant. Wenn Y die Preise senkt, ist das eine VoiceNotiz noch in der gleichen Stunde.

Ben Thompson hat 2026 in „Agents Over Bubbles“ beobachtet, dass die neuen Generationen von CodingAgents Tasks korrekt erledigen, die früher Stunden manueller Arbeit waren.<sup>5</sup> Was für Code gilt, gilt für Research. WettbewerberTracking ist im Kern auch nur „lies zehn Quellen, filter nach Relevanz, schreib eine Zusammenfassung“. Das ist genau das Profil, das Agenten 2026 zuverlässig erledigen, vorausgesetzt der Kontext ist da.

# Was NICHT in zwölf Monaten passiert

Der Markt erzählt dir gerade fünf Dinge, die so nicht eintreffen werden. Diese Sektion ist scharf, weil sie scharf sein muss. Wer sich auf MarketingVersprechen verlässt, baut sich seine Firma falsch um.

## 1. „Vollautonome Agenten erledigen dein Geschäft"

Werde ich oft gefragt. Antwort: Nein. Vollautonome Agenten, die ohne MenschAufsicht komplexe MultiStepTasks erledigen, sind 2027 nicht ready. Simon Willison hat es Anfang 2025 vorausgesagt und Ende 2025 bestätigt: CodingAgents sind seit November 2025 zuverlässig genug für viele Tasks, aber das ist Coding, nicht „mein gesamtes Business".<sup>6</sup> Coding ist ein eng abgegrenztes Feld mit klarer Erfolgsdefinition (Tests laufen oder nicht). Dein Tagesgeschäft ist offener, mehrdeutiger, kontextabhängiger.

Was geht: Agenten erledigen SubTasks zuverlässig. Was nicht geht: Du verlässt das Büro für drei Monate und das System hält den Laden ohne Aufsicht am Laufen. Wer dir das anders verkauft, hat nicht selbst probiert, einen Vollautonomen Agenten produktiv zu betreiben.

## 2. „Du brauchst keine Mitarbeiter mehr"

Falsch. Was du brauchst, sind andere Mitarbeiter. Reid Hoffman beschreibt das in Superagency als „Verschiebung der Hebel", nicht als Ersetzung.<sup>8</sup> Deine besten Leute werden mit KI noch besser. Deine Mittelmäßigen werden ablöslich. Wenn du heute schlecht in HR bist, bist du in 12 Monaten genauso schlecht, weil KI deine Personalführung nicht ersetzt.

Konkret: Wer 2027 zehn Mitarbeiter braucht, braucht 2027 wahrscheinlich sieben. Aber er braucht die sieben, und er braucht sie besser ausgebildet, besser bezahlt, besser eingebunden. „Lean dank KI" heißt nicht „weniger Team", es heißt „kleineres, besseres Team mit höherem Output pro Person".

## 3. „AGI 2027 ändert alles für deinen Mittelständler"

Die AGIDebatte ist für den deutschen Mittelstand 2027 weitgehend irrelevant. Selbst wenn AGI in irgendeiner Definition 2027 erreicht ist (was umstritten ist), wirst du als Geschäftsführer einer Beratung in Köln davon im Tagesgeschäft erstmal wenig spüren. Was du spürst, sind günstigere

und bessere narrowAIModelle für klar definierte Tasks. Der Sprung von Claude 3.5 zu Claude 5 oder GPT5 bringt dir mehr Praxiswert als jede AGIDiskussion.

Anders gesagt: Wer im Mai 2026 darauf wartet, dass „die richtige KI“ kommt, verschwendet 12 Monate. Die KI, die jetzt da ist, reicht für 80 Prozent der UseCases. Die fehlenden 20 Prozent fängt 2027 ein besseres Modell auf, aber nur, wenn du den Rest schon gebaut hast.

## 4. „NoCodeCEO ist die Zukunft“

Die Idee, dass jeder Geschäftsführer 2027 mit drei Klicks komplette KIWorkflows baut, ohne irgendwelche TechSkills, ist Marketing. NoCodeTools werden besser, aber sie haben dieselben Limits wie immer. Sie sind großartig für 70ProzentLösungen, scheitern an den letzten 30. Was sich ändert: Du brauchst weniger klassische Entwickler, aber du brauchst jemanden im Team, der Systeme zusammenstecken kann. Das nennt man heute „SystemsThinker“, „TechGeneralist“ oder „AIBuilder“. Die werden 2027 die wertvollste Mitarbeiterklasse in deinem Geschäft.

McKinsey hat 2024 schon gezeigt, dass nur 18 Prozent der Firmen ein KIGovernanceBoard haben, und nur ein Drittel RisikoAwareness als Pflichtskill für TechTalente sieht.<sup>3</sup> 2027 wird das nicht plötzlich auf 100 Prozent springen. Wer NoCode als Allheilmittel verkauft, ignoriert, dass auch NoCodeSysteme Kontext, Daten, Wartung brauchen.

## 5. „Reliability ist gelöst“

Ist es nicht. Reliability ist 2026 der größte Engpass und wird 2027 immer noch der größte Engpass sein. Modelle werden besser, aber nicht perfekt. Ein Agent, der zu 95 Prozent zuverlässig läuft, ist für viele UseCases unbenutzbar, weil die 5 Prozent Fehler dich mehr Zeit kosten als der Agent dir spart. Das gilt besonders für kundenfacing Workflows.

Was passiert: Reliability wird über bessere Harnesses, bessere Tools, bessere EvalLoops verbessert, nicht über bessere Modelle allein.<sup>10</sup> Das heißt, du musst weiterhin MenschReviews einbauen, Sicherheitsnetze haben, Eskalationspfade definieren. Das ist langweilige Engineering-Arbeit. Sie ist 2027 wichtiger als jeder ModellUpdate.

### KERNKONSEQUENZ

Wer 2026 anfängt, sauber Workflow um Workflow zu automatisieren, mit MenschReviews drin, mit klarem Kontext, hat 2027 einen Hebel. Wer auf den großen Wurf wartet, hat 2027 dieselbe Firma wie heute, plus Verluste durch Wettbewerb, der nicht gewartet hat.

# Drei Teile, ein Mitarbeiter

Wenn du die fünf Szenarien zusammen liest, fällt ein Muster auf. In allen geht es nicht um ein Tool, sondern um eine Schicht. Eine, die hört (Stimme). Eine, die weiß (Gehirn). Eine, die tut (Hand).

Das ist nicht meine Erfindung. Es ist nur die offensichtliche Topologie eines KIMitarbeiters. Du redest mit ihm (Stimme). Er kennt dein Geschäft (Gehirn). Er führt Aufgaben aus (Hand). Wer alle drei baut, hat 2027 den Hebel. Wer nur eines davon hat (zum Beispiel eine ChatGPTProSub, aber keinen Kontext, keine ToolAnbindung), bleibt im ChatModus stecken.

Der Aufwand dafür ist nicht trivial. Es ist auch nicht „du installierst ein Tool und morgen läuft alles“. Es ist Engineering. Aber es ist Engineering, das in 6 bis 12 Monaten machbar ist, wenn du dranbleibst. Das gleicht dem Unterschied zwischen „ich habe ein CRM“ und „mein CRM ist mit meiner Buchhaltung, meinem Email, meinem Telefonsystem verbunden“. Beides nennt sich CRM. Nur das zweite ist nutzbar.

## Was du im Mai 2026 tun solltest, wenn du Mai 2027 vorne sein willst

1. **Daten ordnen.** Zahlen, Kunden, Projekte, Entscheidungshistorie. Wenn deine Firma nicht maschinenlesbar ist, baust du nichts.
2. **Einen ersten Workflow vollautomatisieren.** Nicht „KIStrategie“ schreiben. Einen klaren, isolierten Workflow nehmen (LeadRouting, OnboardingEmail, WettbewerbsBrief) und Ende-zuEnde automatisieren.
3. **Voice testen.** Auch wenn es sich albern anfühlt. Wer Voice nicht in den Alltag integriert, verpasst die Schnittstelle, die 2027 wichtig wird.
4. **Einen Builder im Team haben.** Intern oder extern. Ohne jemanden, der Systeme zusammensteckt, bleibt es bei Pilotprojekten.
5. **AntiHypeFilter laufen lassen.** Wer dir „vollautonom“ oder „NoCodeCEO“ verkauft, kennt das Maschinenraum nicht. Hör auf die, die selbst gebaut haben.

„Die Geschäftsführer, die 2027 vorne sind, haben 2026 nicht das größte Budget gehabt. Sie haben angefangen, ohne auf das perfekte Modell zu warten.“

Eigene These

# Quellen

Alle Links wurden im Mai 2026 geprüft. Wenn ein Link nicht mehr funktioniert, archive.org hat sie.

1. Anthropic Engineering · How we built our multi-agent research system · [anthropic.com/engineering/multi-agent-research-system](https://anthropic.com/engineering/multi-agent-research-system)
2. Anthropic News · Introducing computer use, a new Claude 3.5 Sonnet · [anthropic.com/news/3-5-models-and-computer-use](https://anthropic.com/news/3-5-models-and-computer-use)
3. McKinsey · The state of AI in early 2024·Gen AI adoption spikes · [mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai-2024](https://mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai-2024)
4. McKinsey · The state of AI in 2025·Agents, innovation, and transformation · [mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai](https://mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai)
5. Stratechery (Ben Thompson) · Agents Over Bubbles · [stratechery.com/2026/agents-over-bubbles](https://stratechery.com/2026/agents-over-bubbles)
6. Simon Willison · Agentic Engineering Patterns · [simonw.substack.com/p/agentic-engineering-patterns](https://simonw.substack.com/p/agentic-engineering-patterns)
7. OpenAI · Introducing gpt-realtime and Realtime API updates · [openai.com/index/introducing-gpt-realtime](https://openai.com/index/introducing-gpt-realtime)
8. Reid Hoffman & Greg Beato · Superagency (Buch, 2025) · [superagency.ai](https://superagency.ai)
9. Packy McCormick (Not Boring) · Most Human Wins · [notboring.co/p/most-human-wins](https://notboring.co/p/most-human-wins)
10. Anthropic Engineering · Building agents with the Claude Agent SDK · [anthropic.com/engineering/building-agents-with-the-claude-agent-sdk](https://anthropic.com/engineering/building-agents-with-the-claude-agent-sdk)
11. Lenny's Newsletter · An AI state of the union (Simon Willison) · [lennysnewsletter.com/p/an-ai-state-of-the-union](https://lennysnewsletter.com/p/an-ai-state-of-the-union)
12. TechCrunch · Why Reid Hoffman feels optimistic about our AI future · [techcrunch.com/2025/01/26/why-reid-hoffman-feels-optimistic-about-our-ai-future](https://techcrunch.com/2025/01/26/why-reid-hoffman-feels-optimistic-about-our-ai-future)

MEHR DAVON? DIENSTAGS PER MAIL.

## Mehr davon? Dienstags per Mail.

Jede Woche eine kurze Mail: was bei meinen Kunden funktioniert, welche neuen Skills dazukommen, ohne Bullshit.

[moritzmaaker.com](https://moritzmaaker.com)

Trag dich einmal ein, kriegst direkten Zugang zu allen Skills. Kein Spam, jederzeit abmelden.