

# Künstliche Intelligenz

## 3 Impulse

Mag. Lothar Lackner

18.06.2026

[ifdt.at](http://ifdt.at) | [ifdt@ifdt.at](mailto:ifdt@ifdt.at) | +43 664 2443448





**Sam Altman**

“—  
Wir sind jetzt zuversichtlich, dass wir wissen,  
wie man AGI baut, so wie wir sie traditionell  
verstanden haben.



**Bill Gates**

“—  
Die Macht der künstlichen Intelligenz ist so  
unglaublich, dass sie die Gesellschaft auf  
tiefgehende Weise verändern wird.

# Mag. Lothar Lackner

- Geschäftsführer IFDT GmbH  
KI-Strategie | KI-Anwendungsentwicklung | KI-Implementierung  
[ifdt.at](http://ifdt.at) | [ll@ifdt.at](mailto:ll@ifdt.at) | +43 664 2443448

**ifdt**

- Universitätslektor (bis 2024) für „Digitalisierung“ an der Karl-Franzens-Universität Graz
- Freiberuflicher Lektor “Data Science and Data Warehouse” an der FH CAMPUS 02
- Lehrgangleiter für Vertriebsleitung und Verkauf im Innendienst sowie Lehrbeauftragter für Themen der generativen Künstlichen Intelligenz am WIFI Graz



- Weitere Lehrtätigkeiten:



Wissen zeigt den Weg. **Umsetzung** bringt ans Ziel.

# Was trifft am ehesten auf Sie zu?

1. Ich arbeite **hin und wieder** mit ChatGPT, Claude, Copilot, Gemini etc.
2. Ich arbeite **täglich mehrmals** mit diesen Tools.
3. Ich habe bereits Open AI **CustomGPTs / Microsoft Agents** geschrieben bzw. **Claude Cowork** komplett auf mich eingerichtet.
4. Ich habe meine eigenen **automatisierten KI-Assistenten**, wie z.B. Microsoft Copilot Studio, n8n, Make etc. produktiv im Einsatz.
5. **Autonome KI-Agenten** haben mein Unternehmen bereits übernommen.

**KI halluziniert nur  
und ist nicht zu  
gebrauchen.**

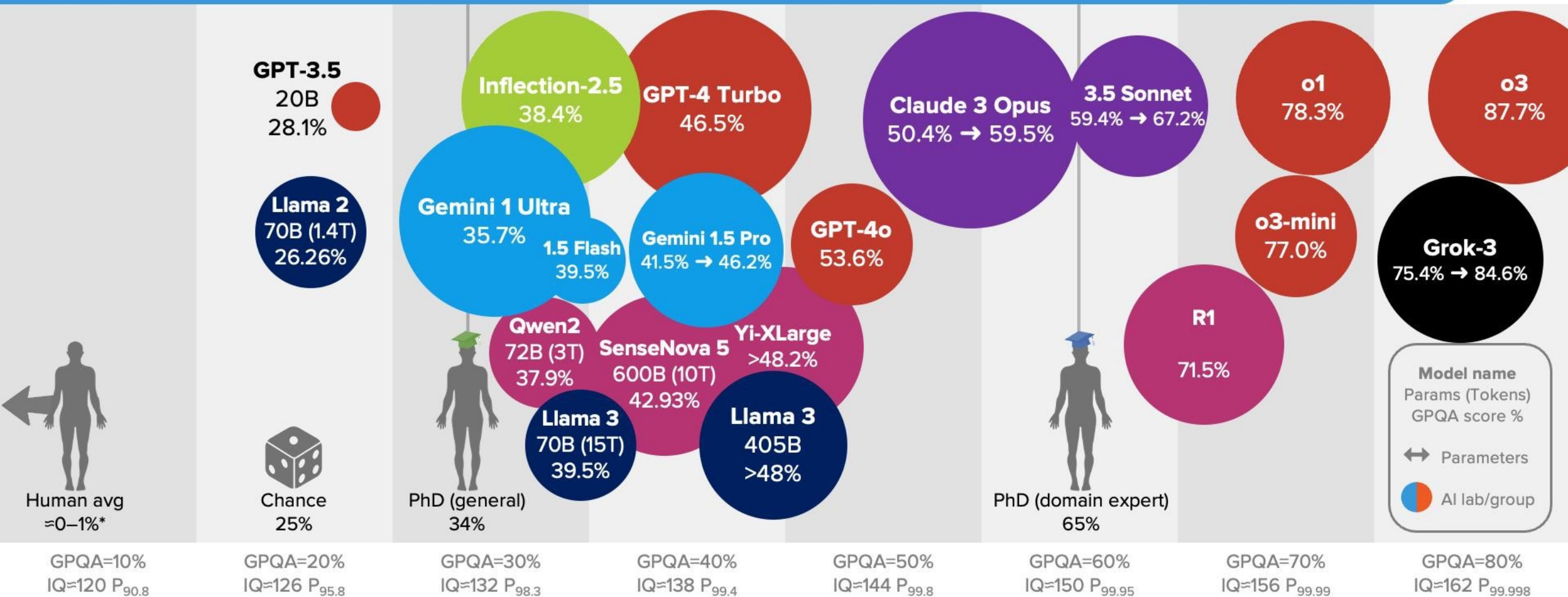




# STATUS QUO

der künstlichen Intelligenz

# LARGE LANGUAGE MODELS + GPQA (FEB/2025)



Model sizes near to scale. \* Estimates based on independent analysis. Selected highlights only. IQ correlation estimates only: <https://lifearchitect.ai/visualising-brightness/> PhD/IQ correlation: <https://www.religiournal.com/pdf/ijrr10001.pdf> All models: <https://lifearchitect.ai/models-table/> Alan D. Thompson. 2025.

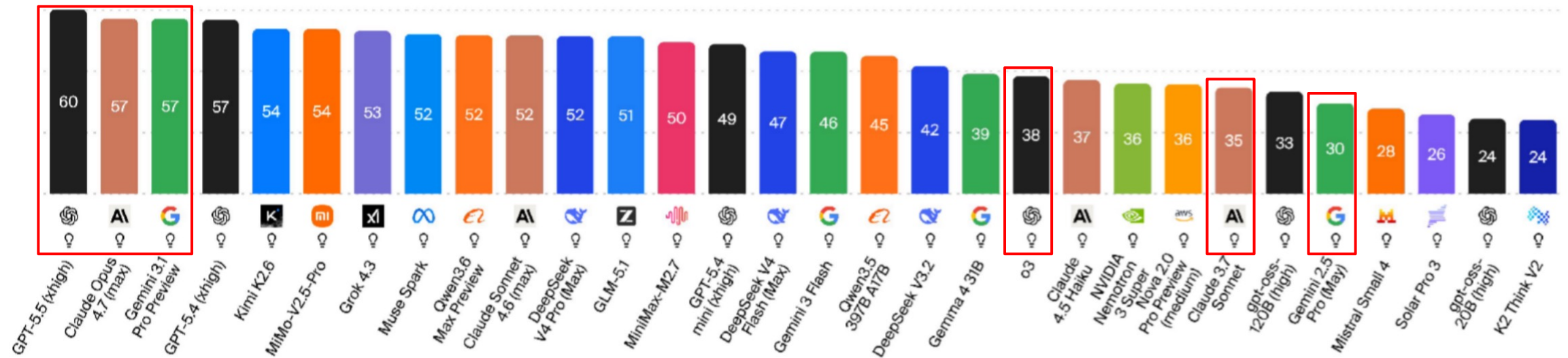


# Modelle und Fähigkeiten entwickeln sich immer schneller

## Artificial Analysis Intelligence Index

Artificial Analysis Intelligence Index v4.0 incorporates 10 evaluations: GDPval-AA,  $\tau^2$ -Bench Telecom, Terminal-Bench Hard, SciCode, AA-LCR, AA-Omniscience, IFBench, Humanity's Last Exam, GPQA Diamond, CritPt

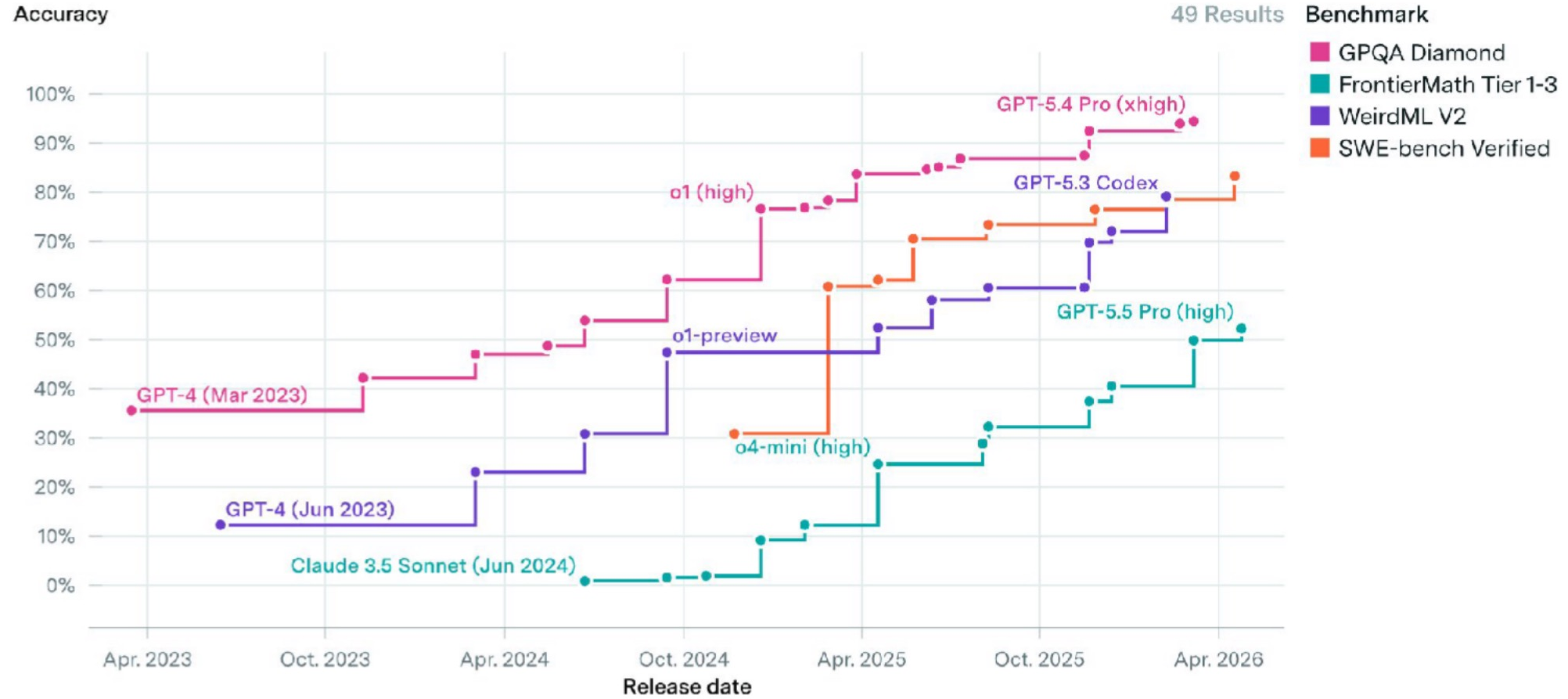
Artificial Analysis



Lightbulb icon Reasoning models are indicated by a lightbulb icon

# Benchmark Performance wird stetig besser

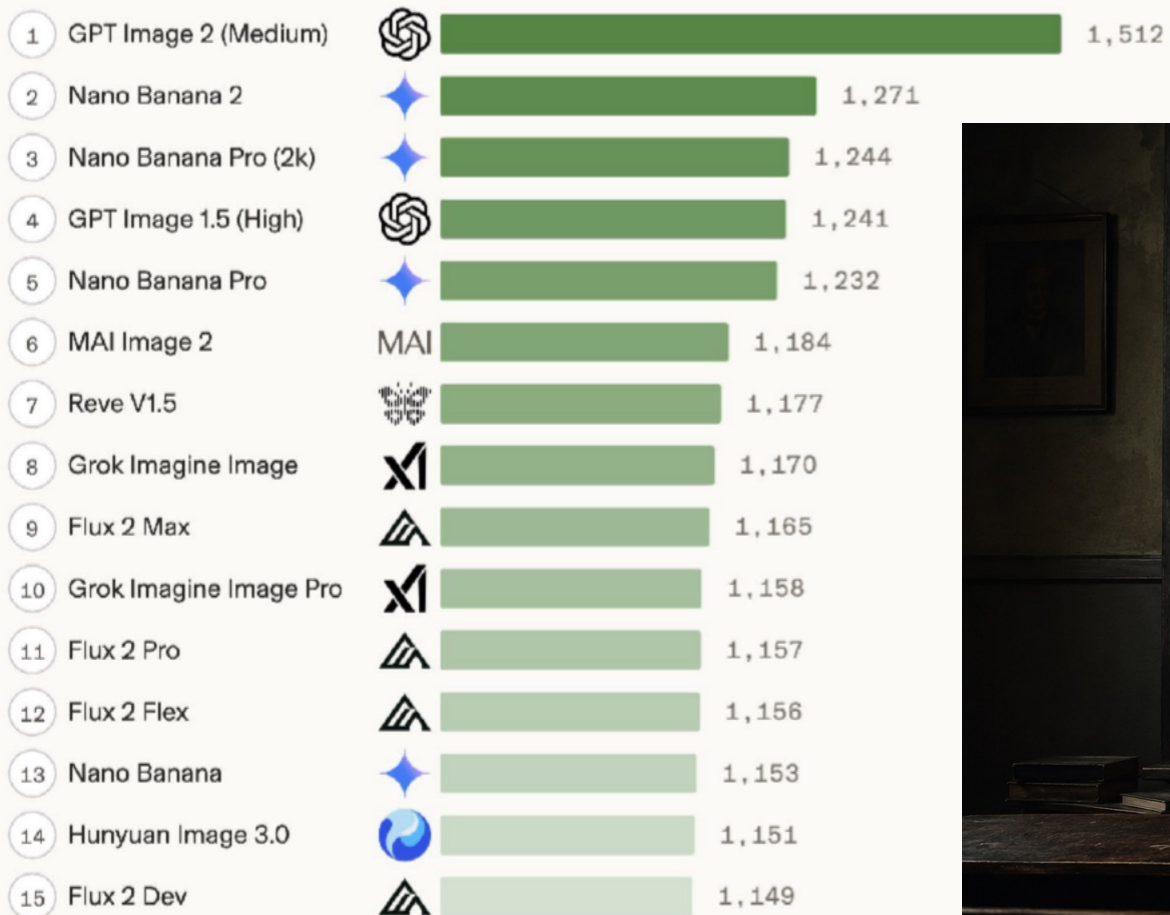
## Frontier performance across benchmarks



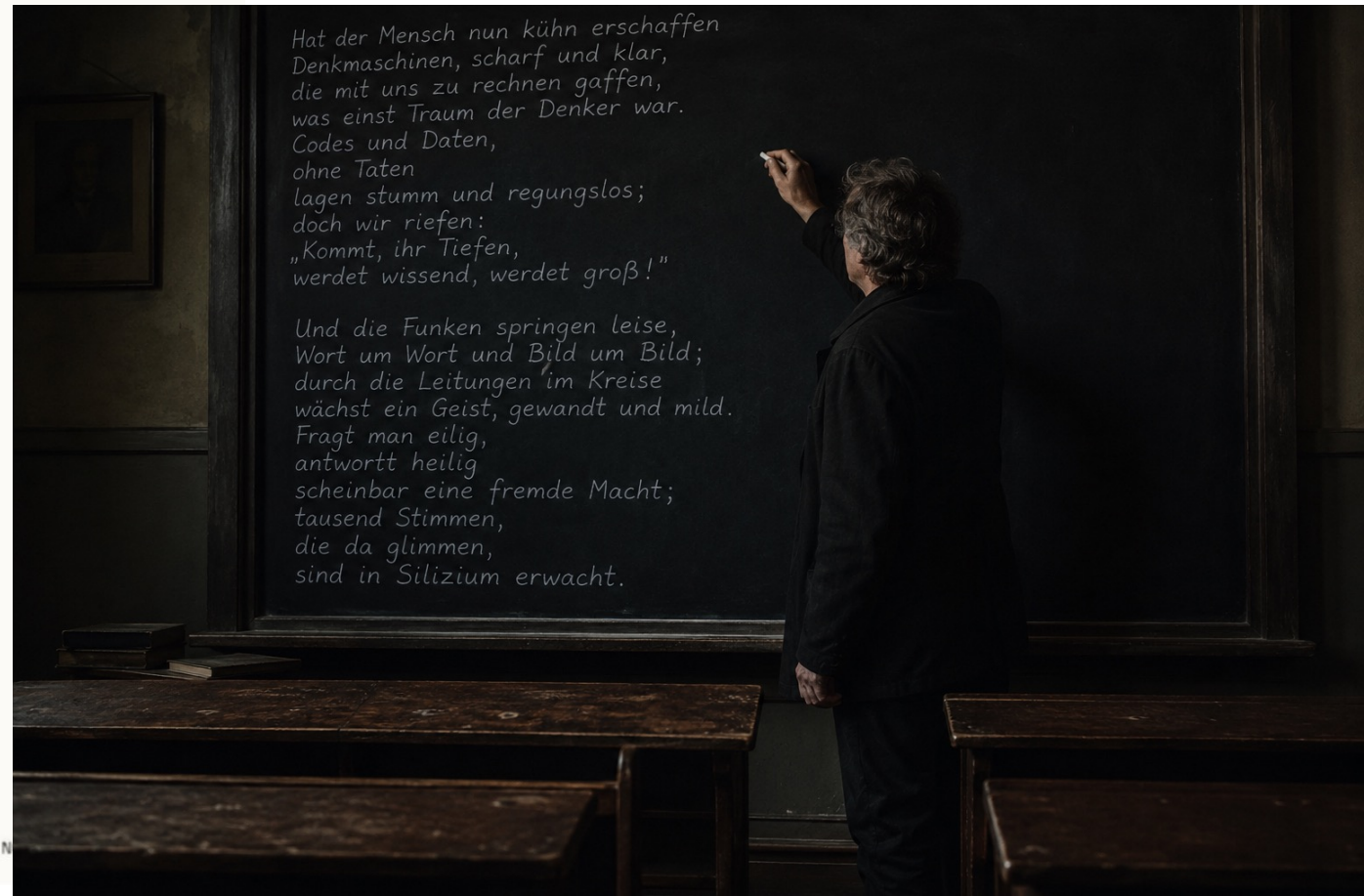
# GPT-Image 2 ist sensationell

## Text-to-Image Arena

### *OpenAIRanks #1:* GPT-Image-2



SOURCE: ARENA.AI LEADERBOARD (ARENA.AI/LEADERBOARD/TEXT-TO-IMAGE)



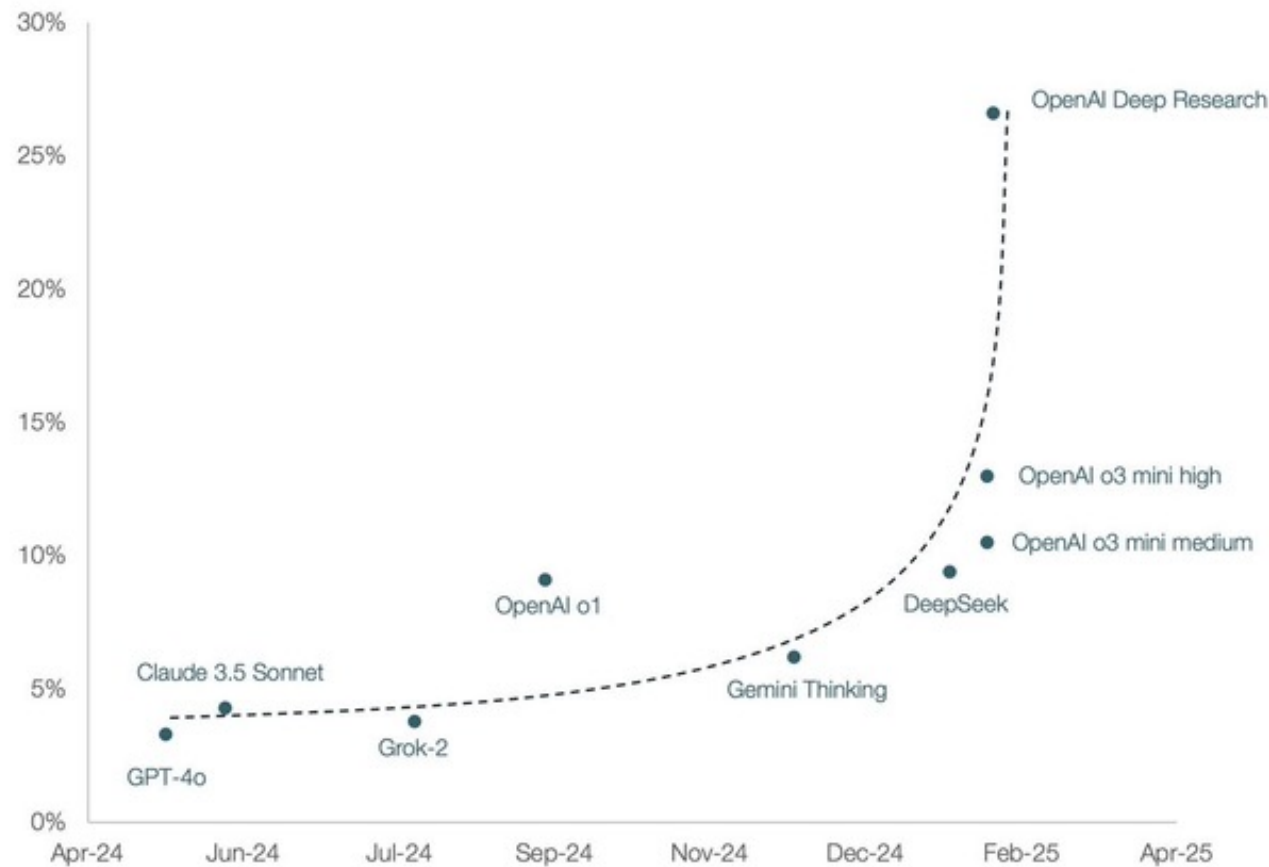
# Humanity's Last Exam

scale



Center for  
AI Safety

## AI Scores on *Humanity's Last Exam*



Source: Tomas Pueyo for Uncharted Territories, with data from Dan Hendrycks, of Humanity's Last Exam

Examples 1-2/8

Classics

Question:



Here is a representation of a Roman inscription, originally found on a tombstone. Provide a translation for the Palmyrene script. A transliteration of the text is provided: RGYN<sup>o</sup> BT HRY BR eT<sup>o</sup> HBL

Henry T  
Merton College, Oxford

Ecology

Question:

Hummingbirds within Apodiformes uniquely have a bilaterally paired oval bone, a sesamoid embedded in the caudolateral portion of the expanded, cruciate aponeurosis of insertion of the depressor caudae. How many paired tendons are supported by this sesamoid bone? Answer with a number.

Edward V  
Massachusetts Institute of Technology

Examples 3-4/8

Mathematics

**Question:**  
The set of natural transformations between two functors  $F, G: \mathcal{C} \rightarrow \mathcal{D}$  can be expressed as the end

$$\text{Nat}(F, G) \cong \int_A \text{Hom}_{\mathcal{D}}(F(A), G(A)).$$

Define set of natural cotransformations from  $F$  to  $G$  to be the coend

$$\text{CoNat}(F, G) \cong \int^A \text{Hom}_{\mathcal{D}}(F(A), G(A)).$$

Let:

$\mathcal{F} = \mathbf{B}_4(\Sigma_4)_{\mathcal{V}}$  be the under  $\infty$ -category of the nerve of the delooping of the symmetric group  $\Sigma_4$  on 4 letters under the unique 0-simplex  $*$  of  $\mathbf{B}_4 \Sigma_4$ .

$\mathcal{G} = \mathbf{B}_7(\Sigma_7)_{\mathcal{V}}$  be the under  $\infty$ -category nerve of the delooping of the symmetric group  $\Sigma_7$  on 7 letters under the unique 0-simplex  $*$  of  $\mathbf{B}_7 \Sigma_7$ .

How many natural cotransformations are there between  $\mathcal{F}$  and  $\mathcal{G}$ ?

Emily S  
University of São Paulo

Computer Science

Question:

Let  $G$  be a graph. An edge-indicator of  $G$  is a function  $a: \{0, 1\} \rightarrow V(G)$  such that  $\{a(0), a(1)\} \in E(G)$ .

Consider the following Markov Chain  $M = M(G)$ : The statespace of  $M$  is the set of all edge-indicators of  $G$ , and the transitions are defined as follows:

- Assume  $M_t = a$ .
- pick  $b \in \{0, 1\}$  u.a.r.
- pick  $v \in N(a(1-b))$  u.a.r. (here  $N(v)$  denotes the open neighbourhood of  $v$ )
- set  $a'(b) = v$  and  $a'(1-b) = a(1-b)$
- Set  $M_{t+1} = a'$

We call a class of graphs  $\mathcal{G}$  well-behaved if, for each  $G \in \mathcal{G}$  the Markov chain  $M(G)$  converges to a unique stationary distribution, and the unique stationary distribution is the uniform distribution.

Which of the following graph classes is well-behaved?

Answer Choices:

- The class of all non-bipartite regular graphs
- The class of all connected cubic graphs
- The class of all connected graphs
- The class of all connected non-bipartite graphs
- The class of all connected bipartite graphs.

Marc R  
Queen Mary University of London

Examples 5-6/8

Linguistics

Question:

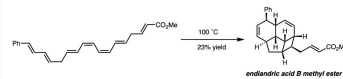
I am providing the standardized Biblical Hebrew source text from the Biblia Hebraica Stuttgartensia (Psalms 104:7). Your task is to distinguish between closed and open syllables. Please identify and list all closed syllables (ending in a consonant sound) based on the latest research on the Tiberian pronunciation tradition of Biblical Hebrew by scholars such as Geoffrey Khan, Aaron D. Hornkohl, Kim Phillips, and Benjamin Suchard. Medieval sources, such as the Karaitic transcription manuscripts, have enabled modern researchers to better understand specific aspects of Biblical Hebrew pronunciation in the Tiberian tradition, including the qualities and functions of the sheva and which letters were pronounced as consonants at the ends of syllables.

יִפְזוּ מִן גִּזְרֹתָי; יִסְּוּ מִן קוֹל רִעְמֹתַי (Psalms 104:7) ?

Lina B  
University of Cambridge

Chemistry

Question:



The reaction shown is a thermal pericyclic cascade that converts the starting heptaene into endiandric acid B methyl ester. The cascade involves three steps: two electrocyclizations followed by a cycloaddition. What types of electrocyclizations are involved in step 1 and step 2, and what type of cycloaddition is involved in step 3?

Provide your answer for the electrocyclizations in the form of [m]-con or [n]-dis (where n is the number of  $\pi$  electrons involved, and whether it is conrotatory or disrotatory), and your answer for the cycloaddition in the form of [m+n] (where m and n are the number of atoms on each component).

Noah B  
Stanford University

Examples 7-8/8

Trivia

Question:

In Greek mythology, who was Jason's maternal grandfather?

Darling D  
Escuela Superior de Medicina- Instituto Politécnico Nacional

Physics

Question:

A block is placed on a horizontal rail, along which it can slide frictionlessly. It is attached to the end of a rigid, massless rod of length  $R$ . A mass is attached at the other end. Both objects have weight  $W$ . The system is initially stationary, with the mass directly above the block. The mass is given an infinitesimal push, parallel to the rail. Assume the system is designed so that the rod can rotate through a full 360 degrees without interruption.

When the rod is horizontal, it carries tension  $T_1$ . When the rod is vertical again, with the mass directly below the block, it carries tension  $T_2$ . (Both these quantities could be negative, which would indicate that the rod is in compression.) What is the value of  $(T_1 - T_2)/W$ ?

Kevin Z  
UC Berkeley

# Brauchen wir bald ein neues Examen?

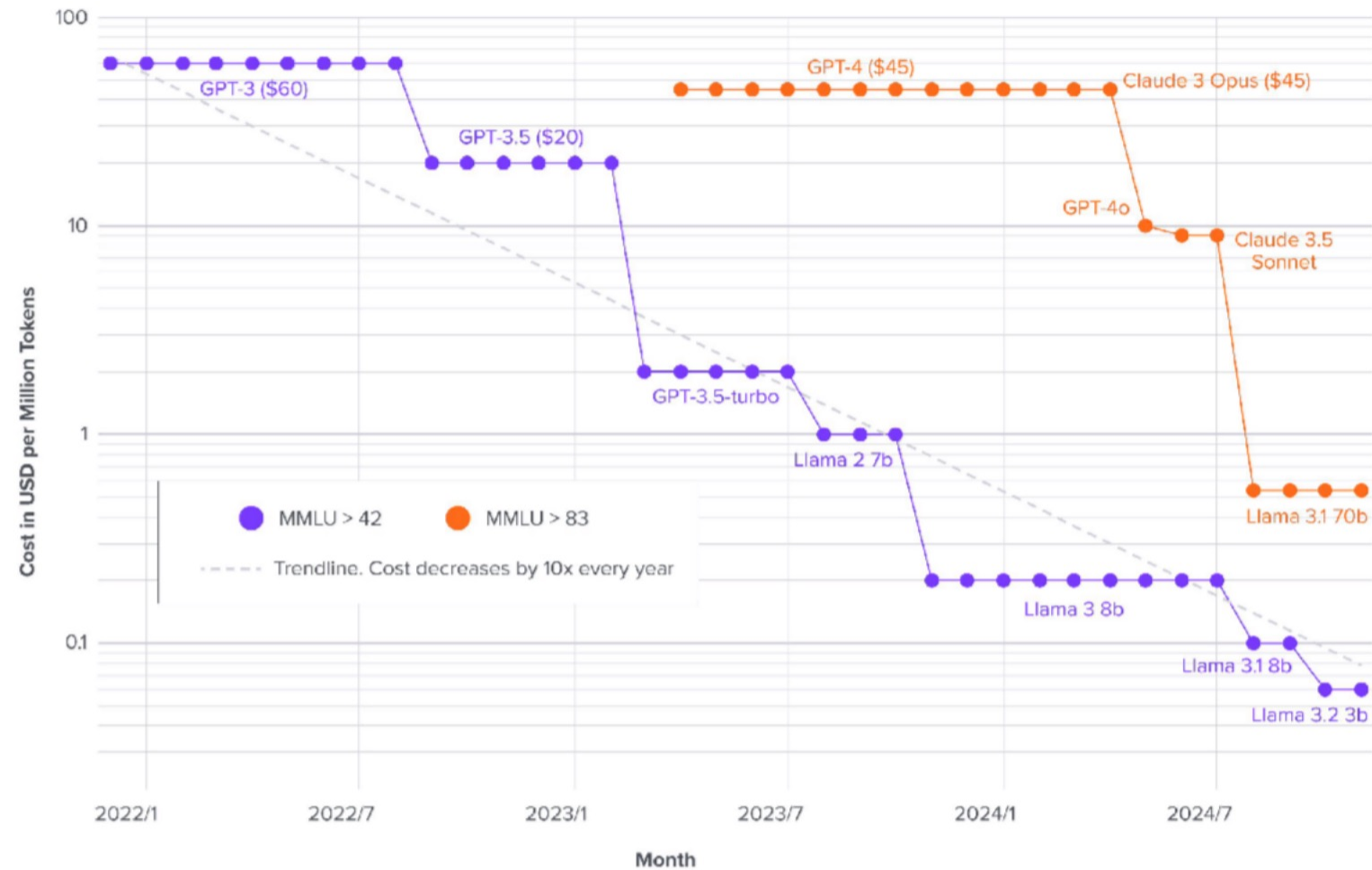
Führende Modelle nähern sich auf bis zu 50% den richtigen Lösungen

AI Progress on 🎯 Humanity's Last Exam.



# Gleiche KI-Leistung kostet immer weniger

## Cost of the Cheapest LLM with a Minimum MMLU Score (Log Scale)



# Die Gesamtkosten werden häufig unterschätzt

Die Lizenzkosten sind nur ein kleiner Teil der Gesamtausgaben. Integration, Datenaufbereitung, Infrastruktur, Schulungen und Support können die tatsächlichen Kosten erheblich erhöhen. Deshalb sollte immer die Gesamtbetrachtung über 18–24 Monate erfolgen.

# AI Watermarking ist keine Option

Wir werden menschlichen Content per SIGNALLING auszeichnen

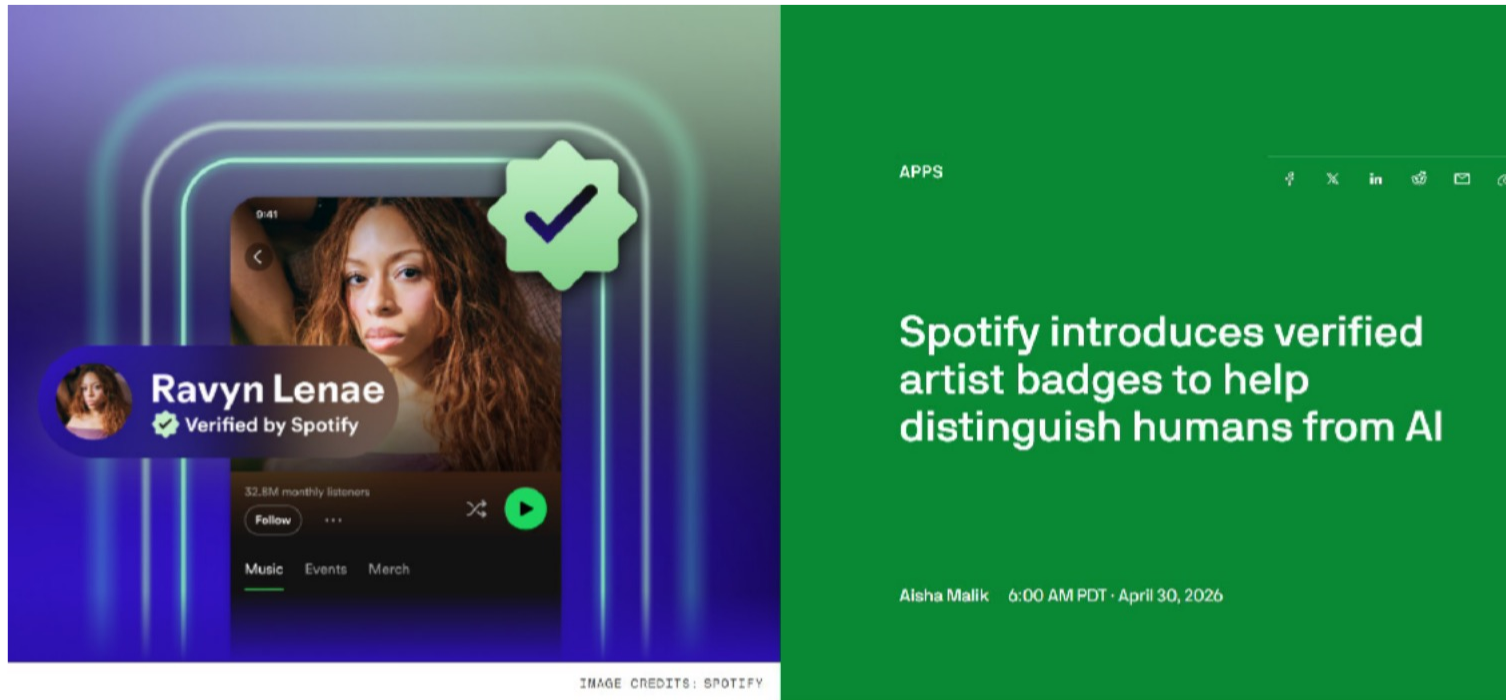
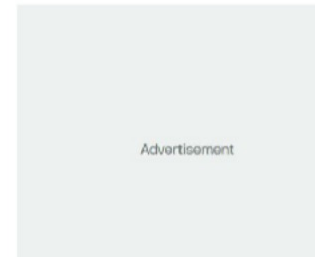


IMAGE CREDITS: SPOTIFY



As AI-generated artists and tracks flood music streaming platforms, Spotify is rolling out a new "Verified by Spotify" badge to help listeners more easily identify authentic human artists.

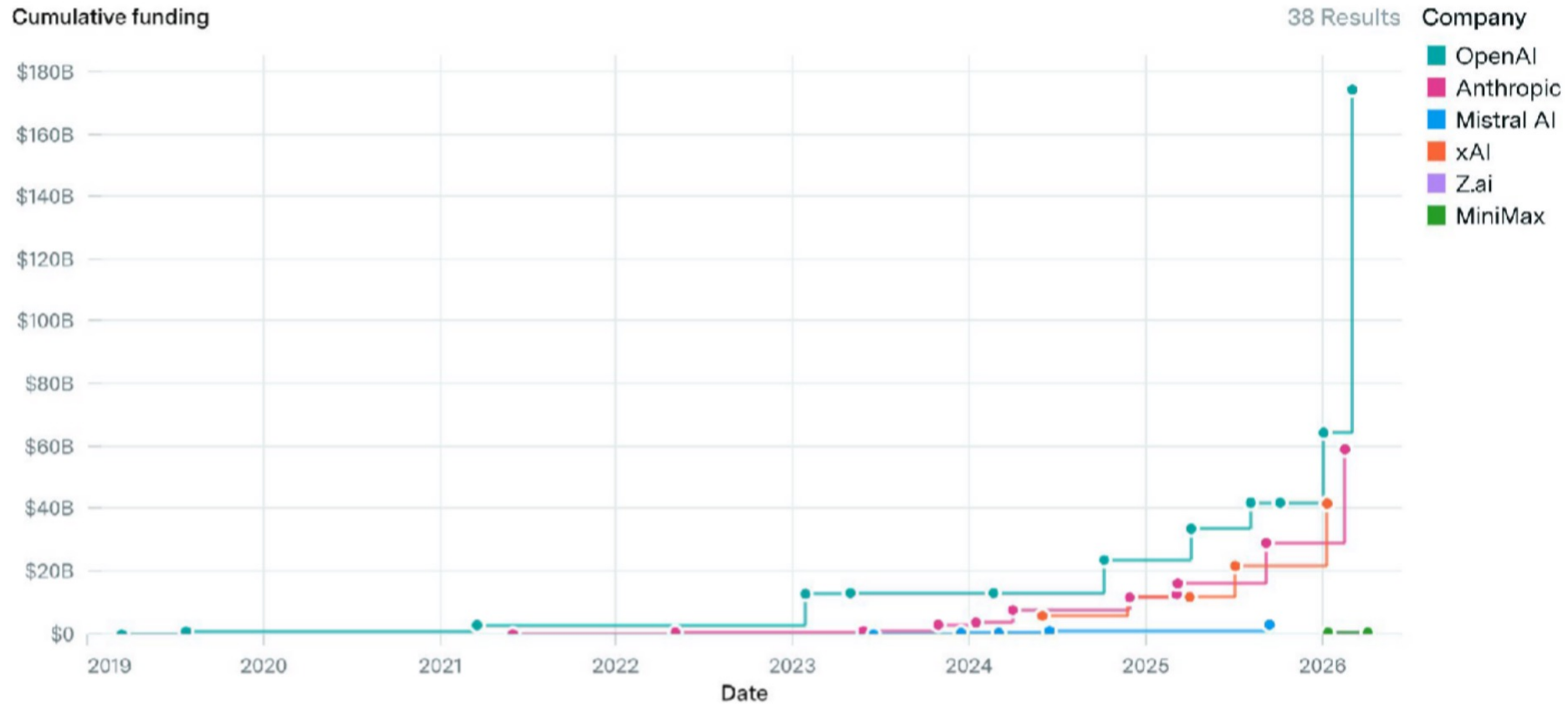
To receive the badge, artists must meet certain criteria. Spotify looks for an identifiable artist presence both on and off platform, like concert dates, merch, and linked social accounts on their artist profile. Profiles that primarily represent AI-generated music or AI-persona artists are not eligible for verification.



# Funding der Frontier Modells

## AI companies

Cumulative funding

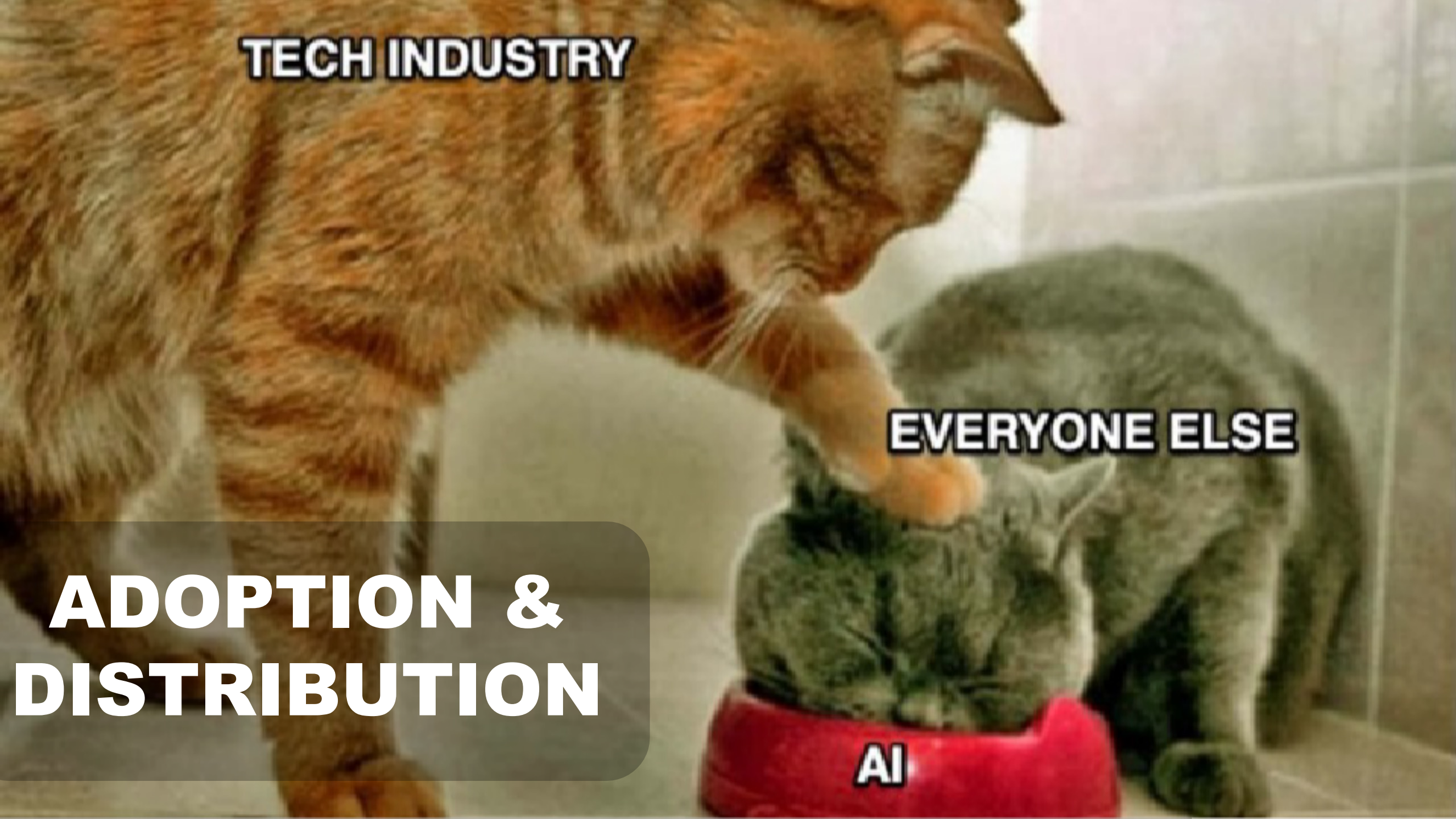


**TECH INDUSTRY**

**EVERYONE ELSE**

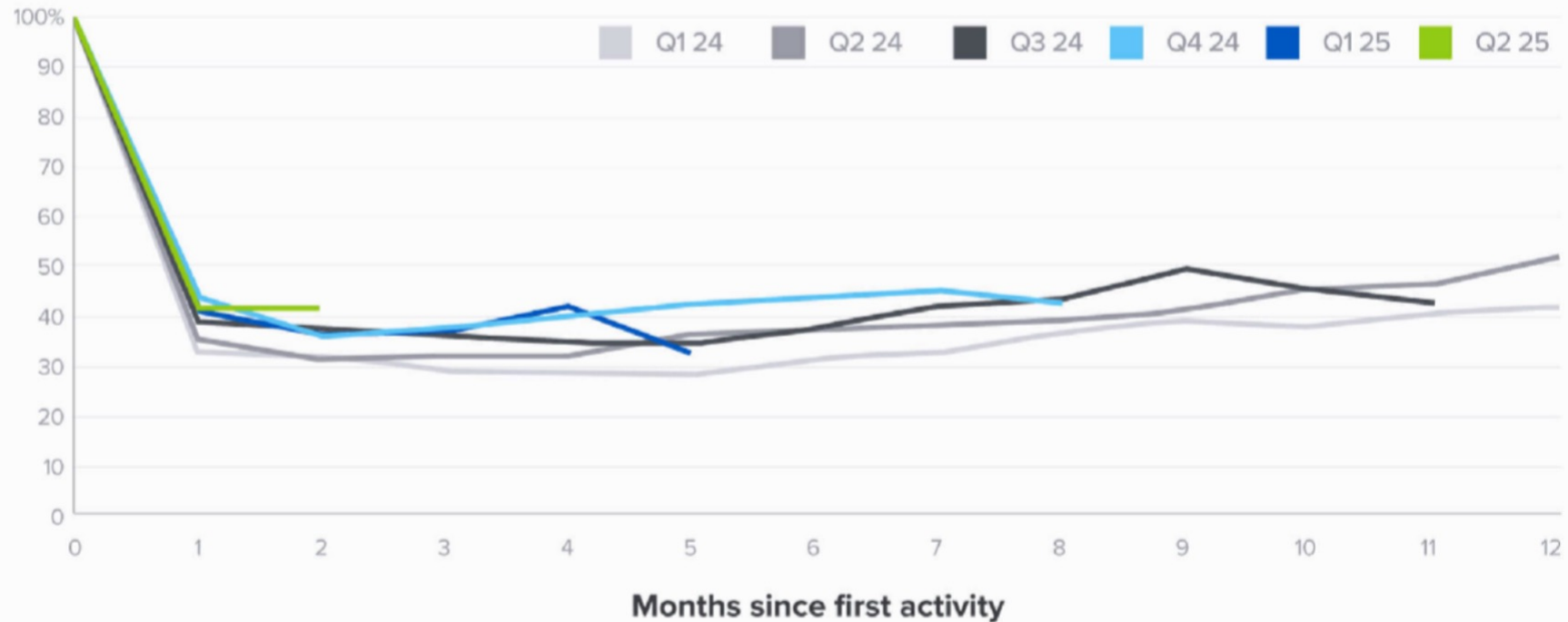
**ADOPTION &  
DISTRIBUTION**

**AI**



# Attention is all you need

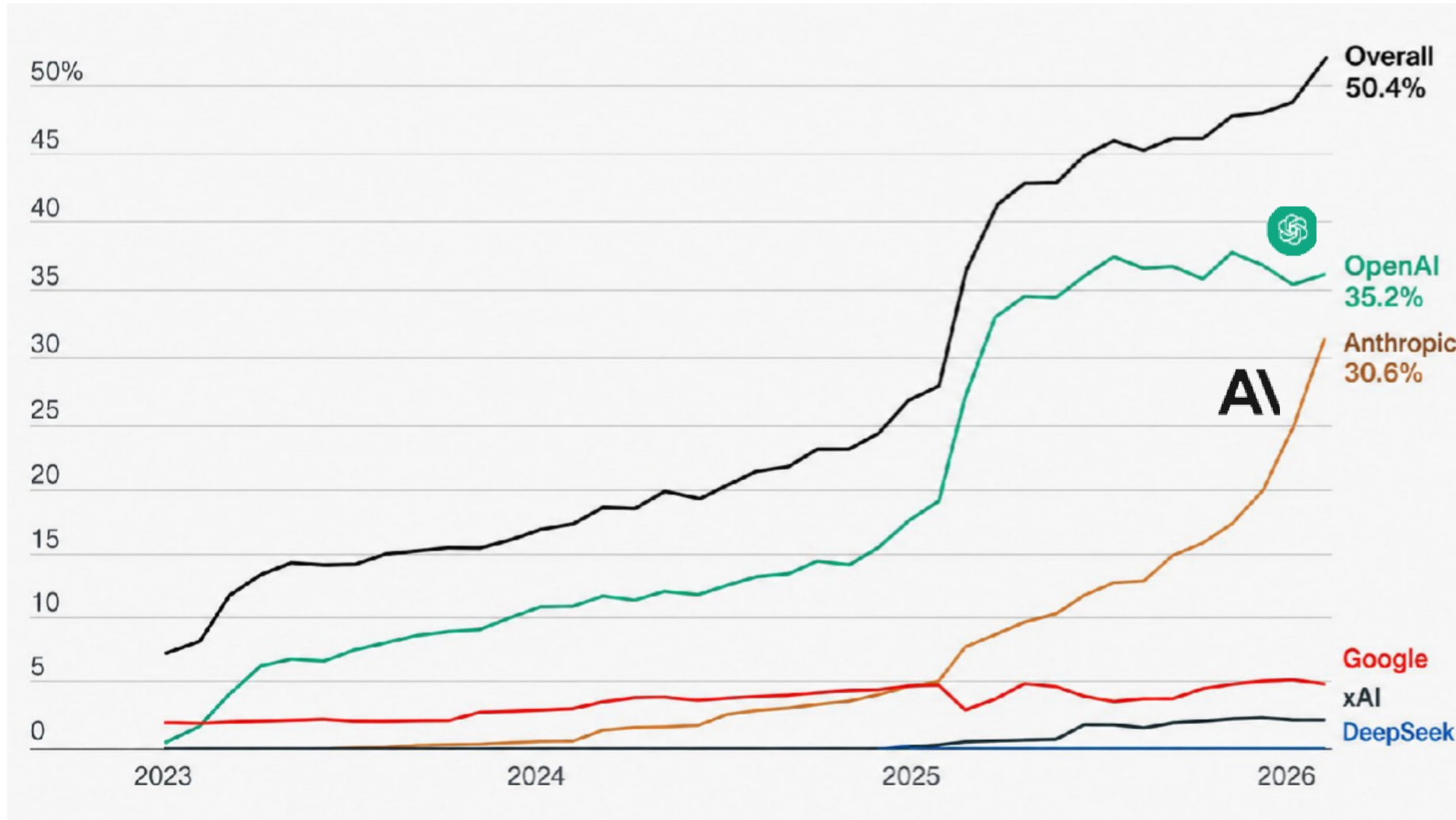
## ChatGPT monthly usage retention (monthly web activity)



Source: Yipit Data, a16z analysis.

# B2B MODEL ADOPTION RATE

Share of U.S. businesses with paid subscriptions to AI models, platforms, and tools



# **Die Stabilität des Anbieters ist ein oft unterschätztes Risiko**

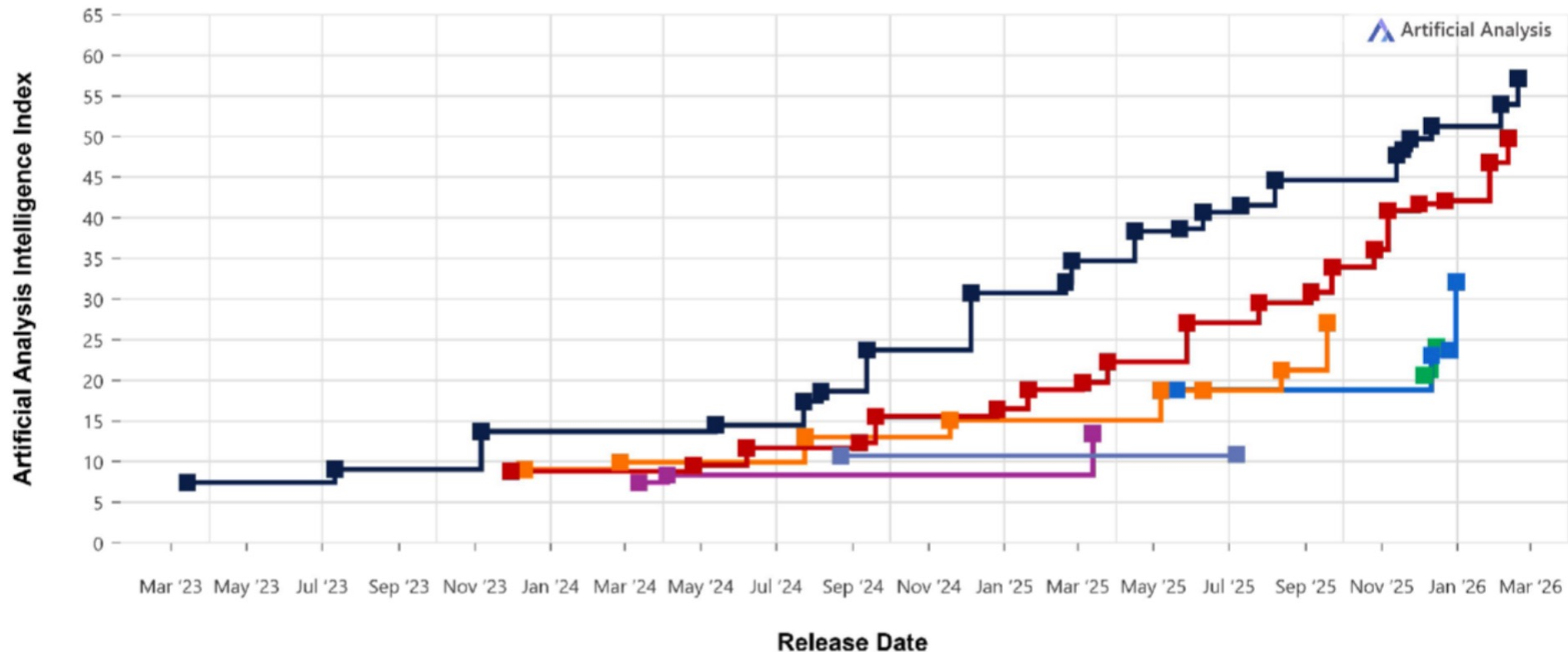
Der KI-Markt konsolidiert sich stark. Viele Start-ups verschwinden oder werden nur wegen ihrer Teams übernommen. Dadurch können Produkte eingestellt werden, Roadmaps entfallen und Risiken für Daten und Betrieb entstehen.

# Modell-Intelligenz nach Ländern

## Frontier Language Model Intelligence By Country, Over Time

Artificial Analysis Intelligence Index v4.0 incorporates 10 evaluations: GDPval-AA,  $\tau^2$ -Bench Telecom, Terminal-Bench Hard, SciCode, AA-LCR, AA-Omniscience, IFBench, Humanity's Last Exam, GPQA Diamond, CritPt

■ Canada ■ China ■ France ■ Israel ■ South Korea ■ United Arab Emirates ■ United States



# Abhängigkeit von (US)-Tools

heise online heise+ entdecken Anmelden

heise+ IT Wissen Mobiles Security Developer Entertainment Netzpolitik Wirtschaft Journal


Künstliche Intelligenz Windows Energie ePA für alle Raumfahrt Podcasts English

heise online > Microsoft > Strafgerichtshof: Microsofts E-Mail-Sperre als Weckruf für digitale Souveränität

## Strafgerichtshof: Microsofts E-Mail-Sperre als Weckruf für digitale Souveränität

Microsoft hat nach Trump-Sanktionen das Mail-Konto des Chefanklägers des Internationalen Gerichtshofs blockiert. Kritiker: "Wir brauchen dringend Alternativen."

🇬🇧 🛡️ 🔊 📄 655



Der Internationale Strafgerichtshof in Den Haag. (Bild: ICC)

18.05.2025, 10:49 Uhr Lesezeit: 3 Min.  
Von Stefan Krempf

Wegen der Blockade des E-Mail-Kontos des Chefanklägers des Internationalen Gerichtshofs (IStGH), Karim Khan, gerät Microsoft zunehmend in die Schusslinie. US-Präsident Donald Trump sanktionierte das Den Haager Gericht im Februar, nachdem ein Gremium von IStGH-Richtern im November Haftbefehle gegen den israelischen Premierminister Benjamin Netanjahu und seinen früheren Verteidigungsminister Yoav Gallant mit Blick auf Kriegsverbrechen im Gaza-Streifen erlassen hatte.

Der Gerichtshof werde deswegen in seiner Arbeit geradezu gelähmt, schreibt die Nachrichtenagentur AP. Ein Grund dafür sei, dass er in hohem Maße auf Dienstleister wie Microsoft angewiesen sei. Diese hätten ihre Arbeit für das

Handelsblatt

Antropic Fable 5


## US-Sperre für KI-Software besorgt deutsche Digitalbranche

Der Branchenverband Bitkom warnt nach der Blockade der KI von Anthropic. Der Vorgang zeige, wie abhängig Deutschland und Europa beim Zugang zu leistungsstarken KI-Modellen von den USA sei.

15.06.2026 - 15:17 Uhr

🎧 Artikel anhören 02:27

🔗 📧 ✕ in f 🗣️ 📄 📌

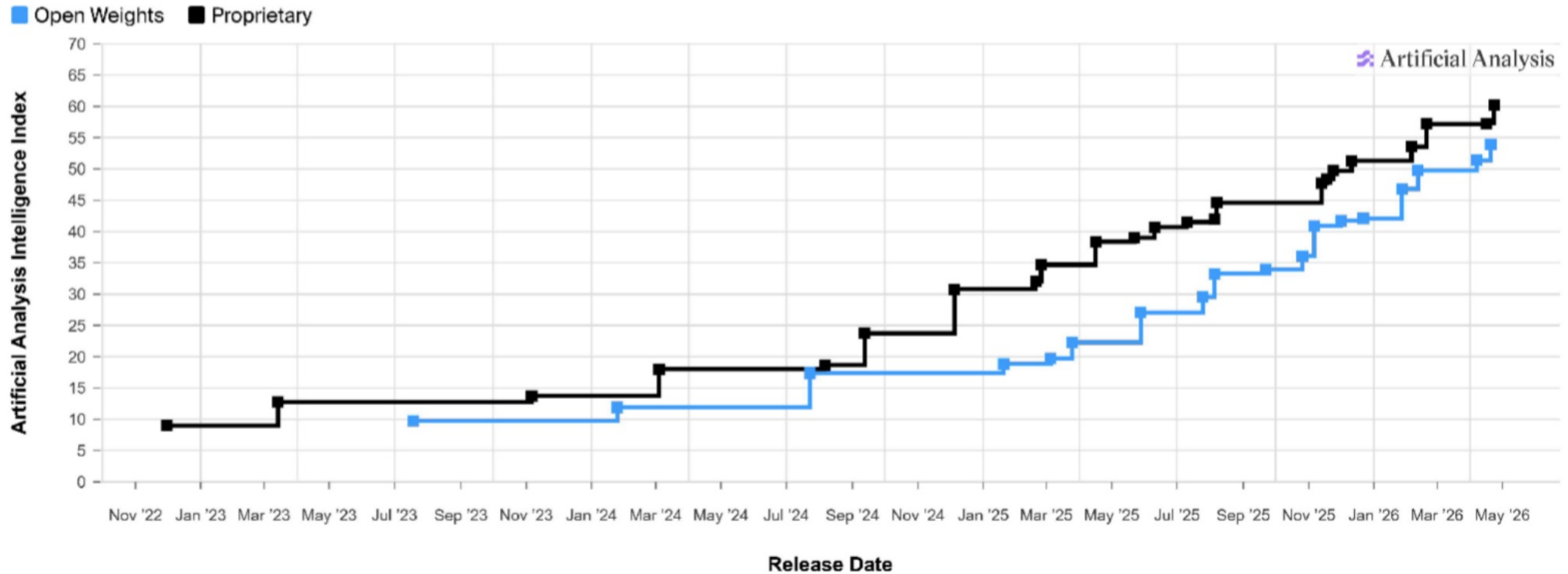


Anthropic-Logo: Deutsche Unternehmen bleiben außen vor. Foto: REUTERS

# Open Source bleibt am Ball

## Progress in Open Weights vs. Proprietary Intelligence

Artificial Analysis Intelligence Index v4.0 incorporates 10 evaluations: GDPval-AA,  $\tau^2$ -Bench Telecom, Terminal-Bench Hard, SciCode, AA-LCR, AA-Omniscience, IFBench, Humanity's Last Exam, GPQA Diamond, CritPt

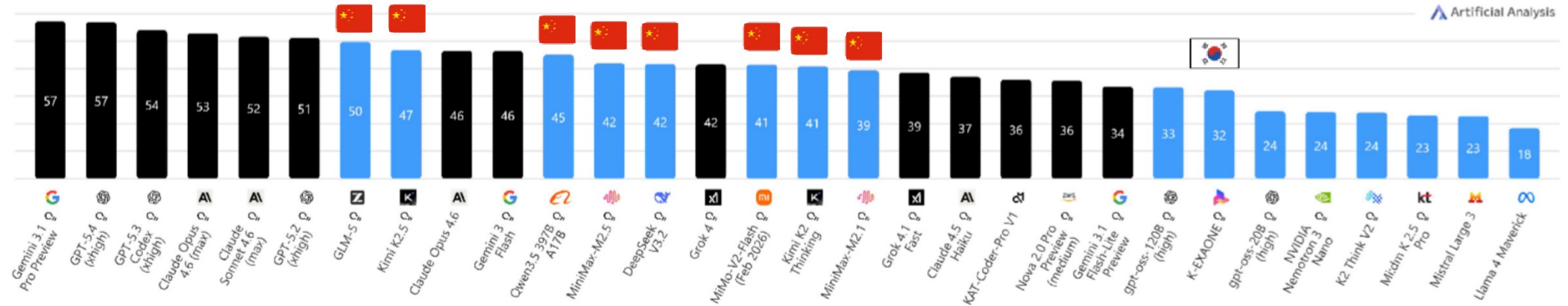


# Open Weights

## Artificial Analysis Intelligence Index by Open Weights / Proprietary

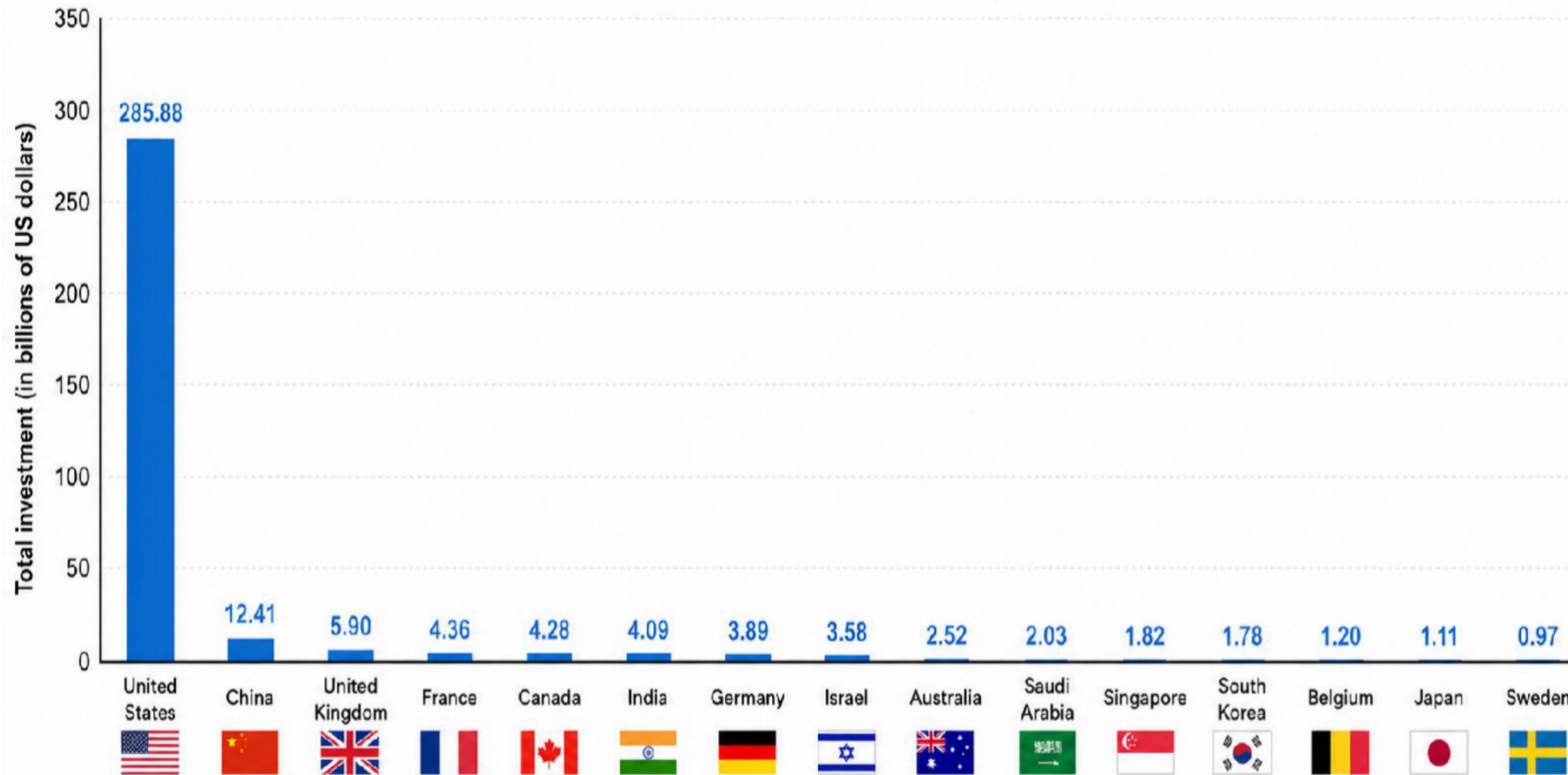
Artificial Analysis Intelligence Index v4.0 incorporates 10 evaluations: GDPval-AA, z<sup>2</sup>-Bench Telecom, Terminal-Bench Hard, SciCode, AA-LCR, AA-Omniscience, IFBench, Humanity's Last Exam, GPQA Diamond, CritPt

■ Proprietary ■ Open Weights



# USA investieren 23x so viel wie China ...

Global private investment in AI by geographic area, 2025

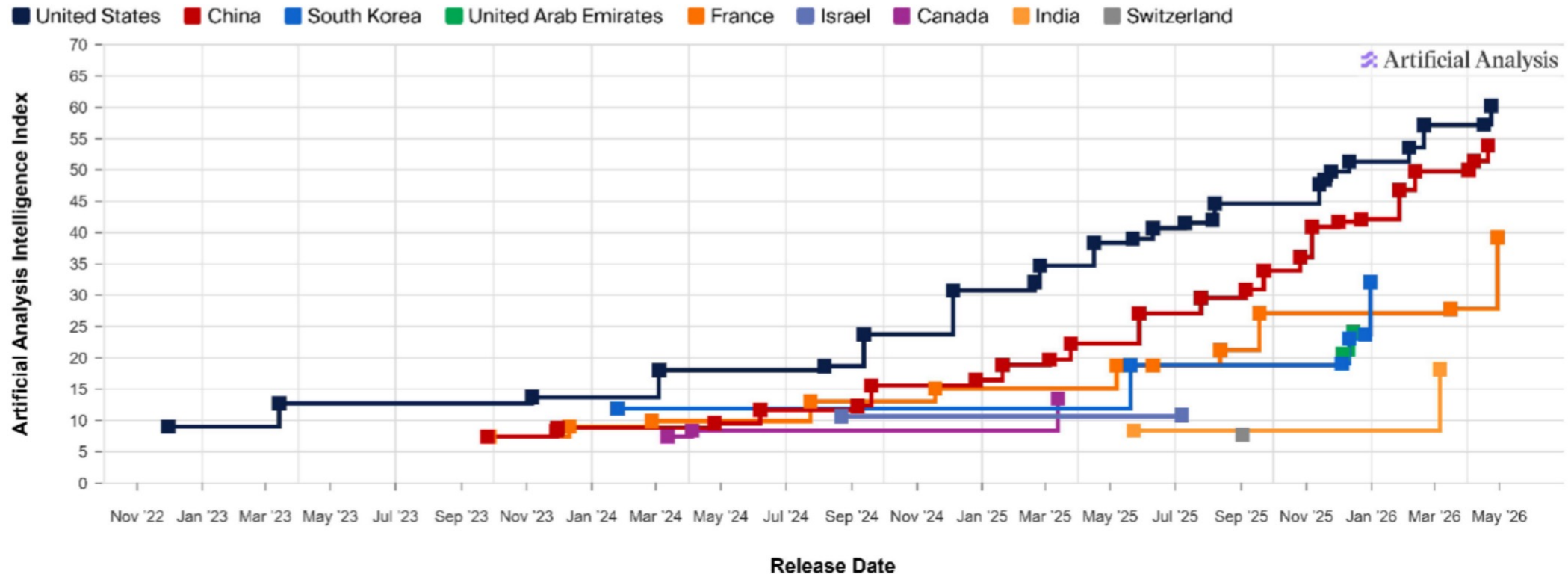


Source:

# ... aber China erreicht 90% der Leistung

## Frontier Language Model Intelligence By Country, Over Time

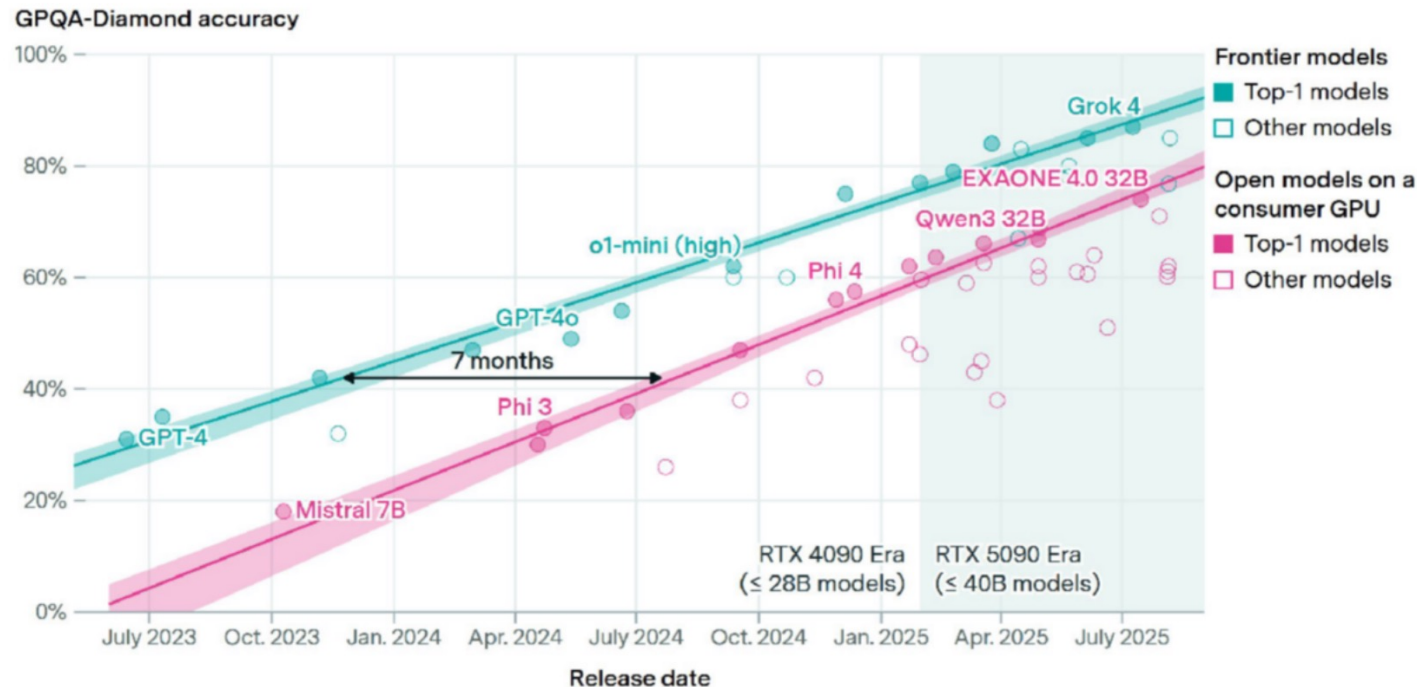
Artificial Analysis Intelligence Index v4.0 incorporates 10 evaluations: GDPval-AA,  $\tau^2$ -Bench Telecom, Terminal-Bench Hard, SciCode, AA-LCR, AA-Omniscience, IFBench, Humanity's Last Exam, GPQA Diamond, CritPt



# KI wird zur Infrastruktur

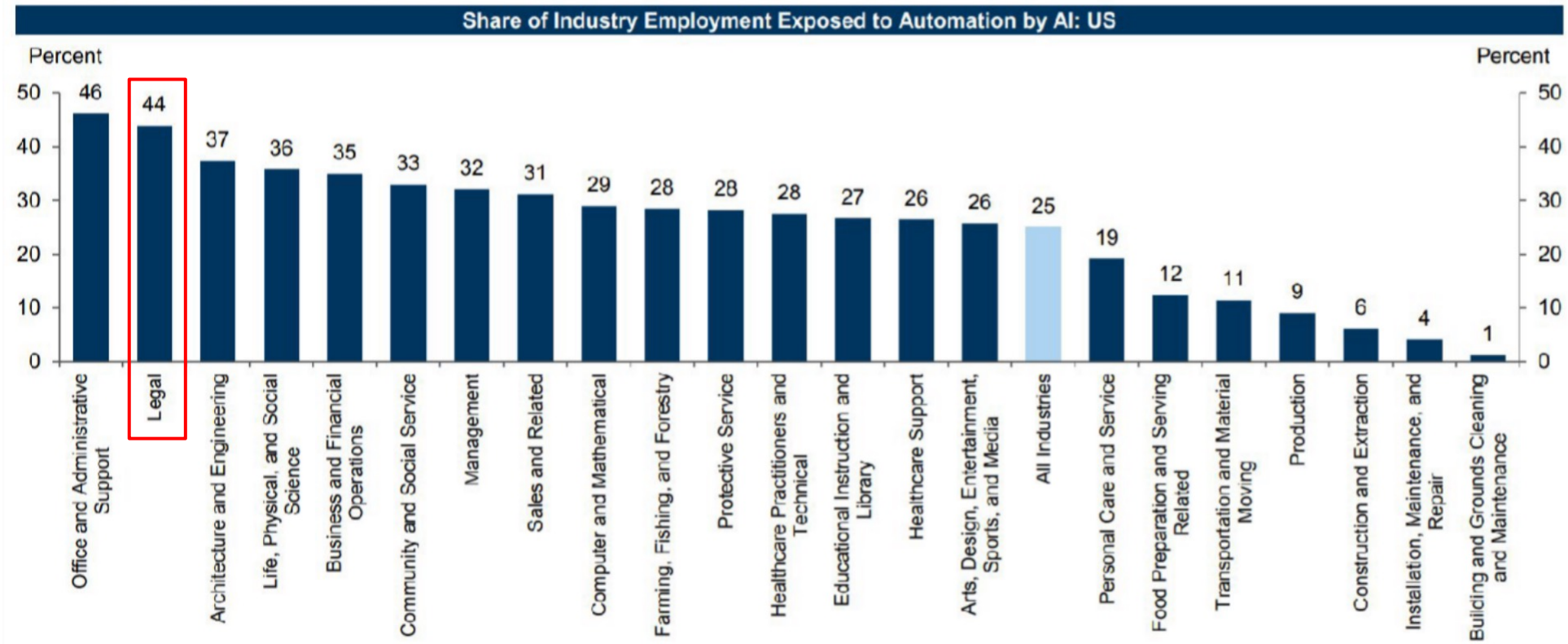
Leistungsfähige Modelle werden innerhalb weniger Monate auf Standard-Hardware verfügbar – der Wettbewerbsvorteil verschiebt sich von Modellen zu ihrer Anwendung.

Models that fit on a single consumer GPU trail the absolute frontier by less than a year.



# Höchste Automatisierung: Verwaltung & Recht

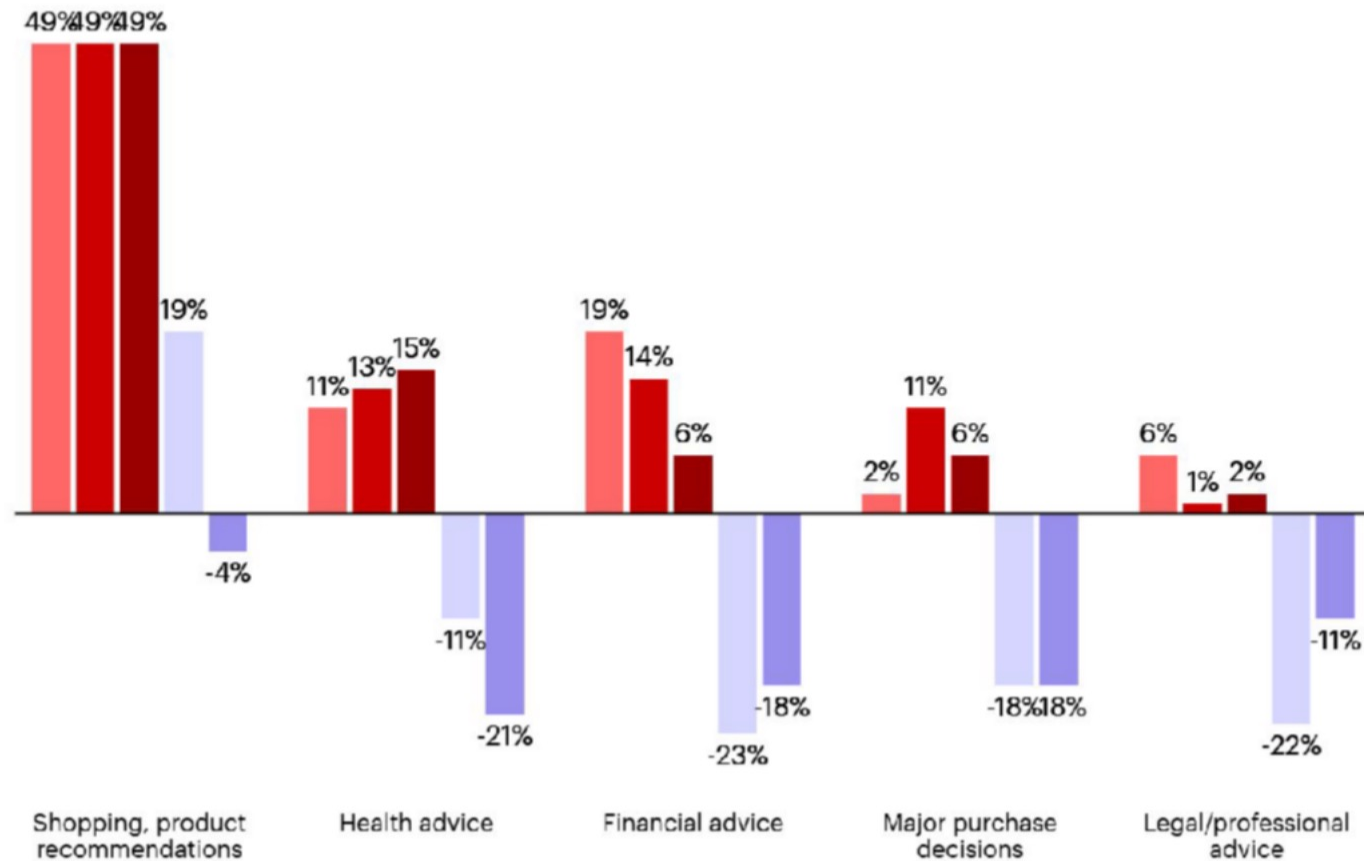
Exhibit 5: One-Quarter of Current Work Tasks Could Be Automated by AI in the US and Europe



# KI-Vertrauen nach Generationen

■ Gen Z ■ Millennial ■ Gen X ■ Baby boomer ■ Silent Generation

## Net trust



Silent Generation (Stille Generation): ca. 1928–1945  
Babyboomer: ca. 1946–1964  
Generation X: ca. 1965–1980  
Millennials (Generation Y): ca. 1981–1996  
Generation Z: ca. 1997–2012

Note: Net trust is calculated by subtracting the percentage of respondents who ranked 1 or 2 (completely or somewhat distrust) from those who ranked 4 or 5 (completely or somewhat trust)

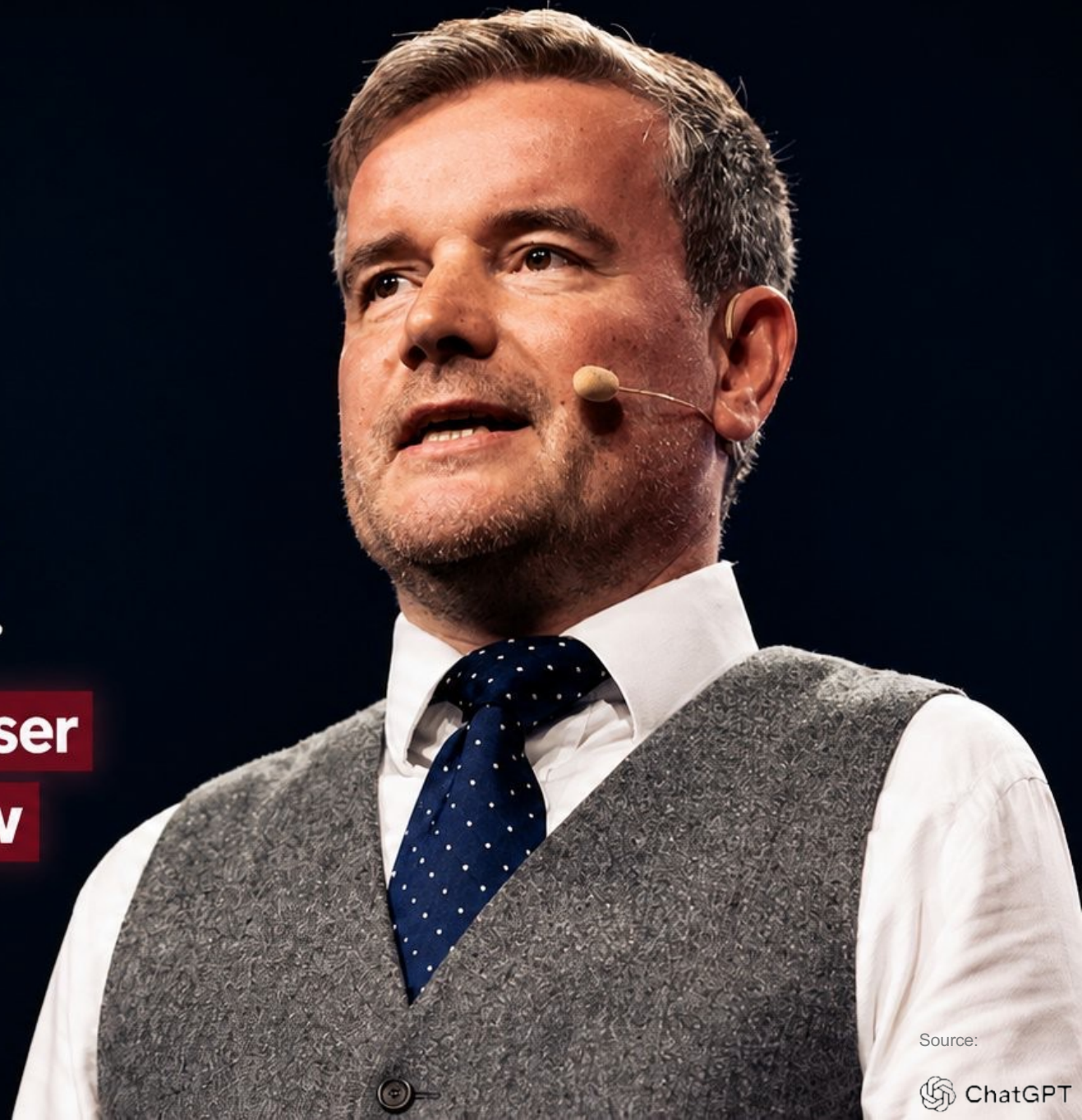
“

KI-interessierte und talentierte Berufseinsteiger werden die **Outperformer der Zukunft.**


Wer nicht neu einstellt, sabotiert seine Kultur und **Talent Density.**

**Nichts ist in der KI-Ära wertloser als das Domänen-Know-How der Vergangenheit.**

Philipp Klöckner, Tech-Investor

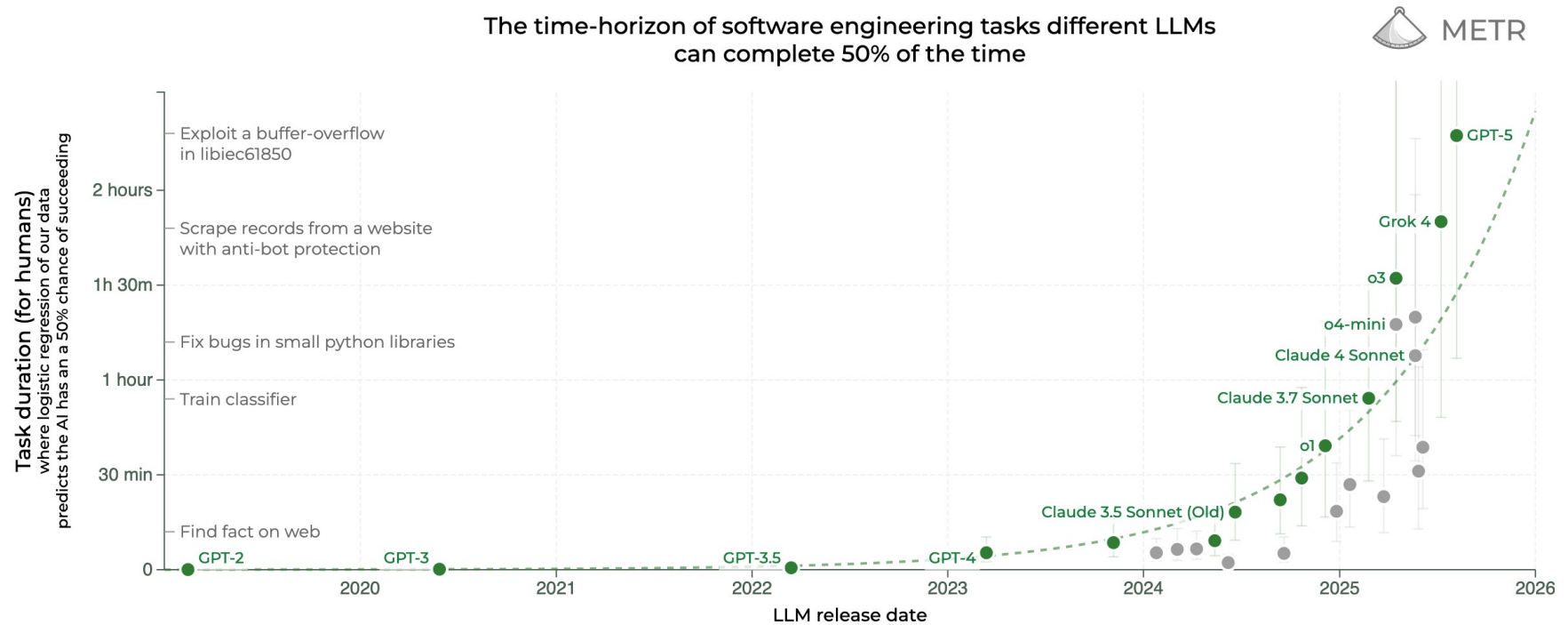


Source:

 ChatGPT

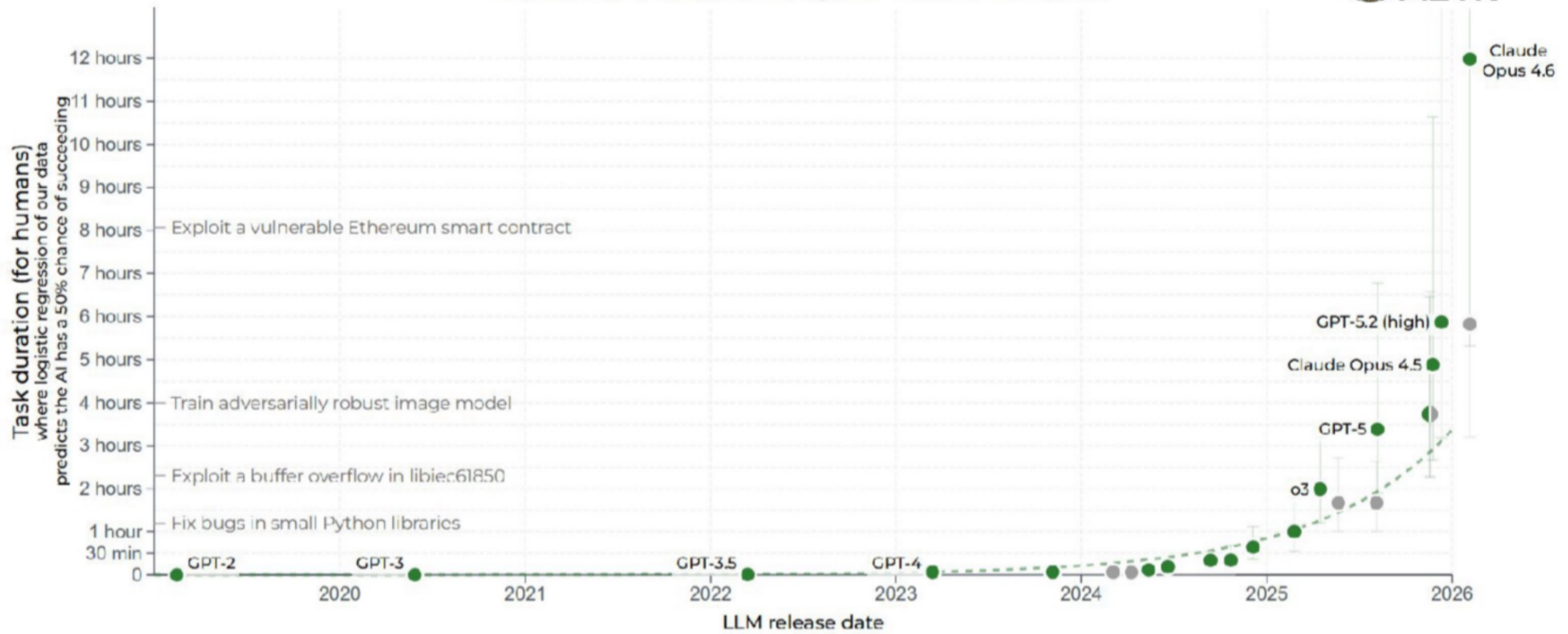
# Measuring AI Ability to Complete Long Tasks

Linear Scale   Log Scale   **50% Success**   80% Success



Quelle: <https://metr.org/blog/2025-03-19-measuring-ai-ability-to-complete-long-tasks/>

### Time horizon of software tasks different LLMs can complete 50% of the time

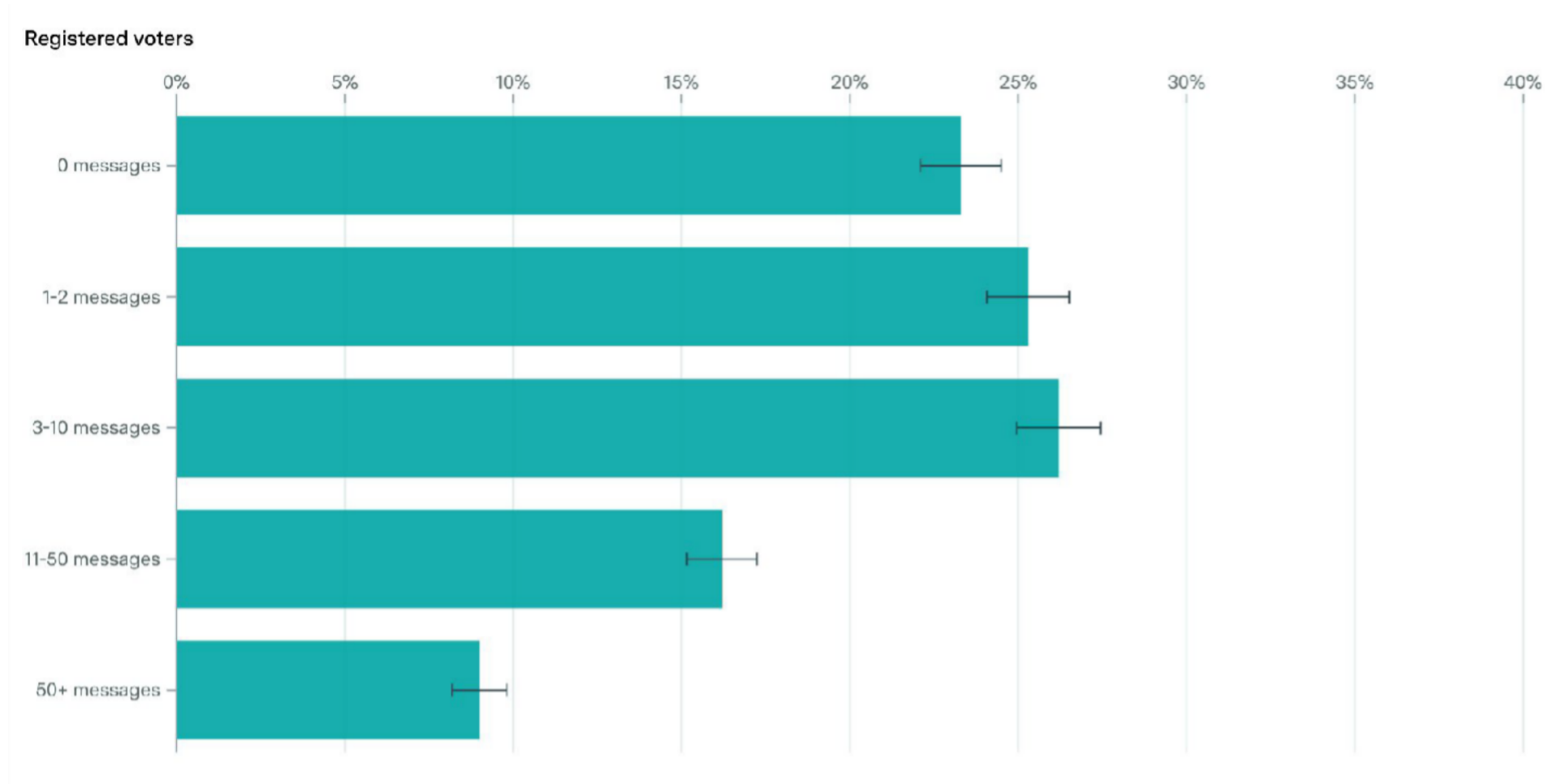


**KI halluziniert nur  
und ist nicht zu  
gebrauchen.**



# 75% mit weniger als 10 Konversationen

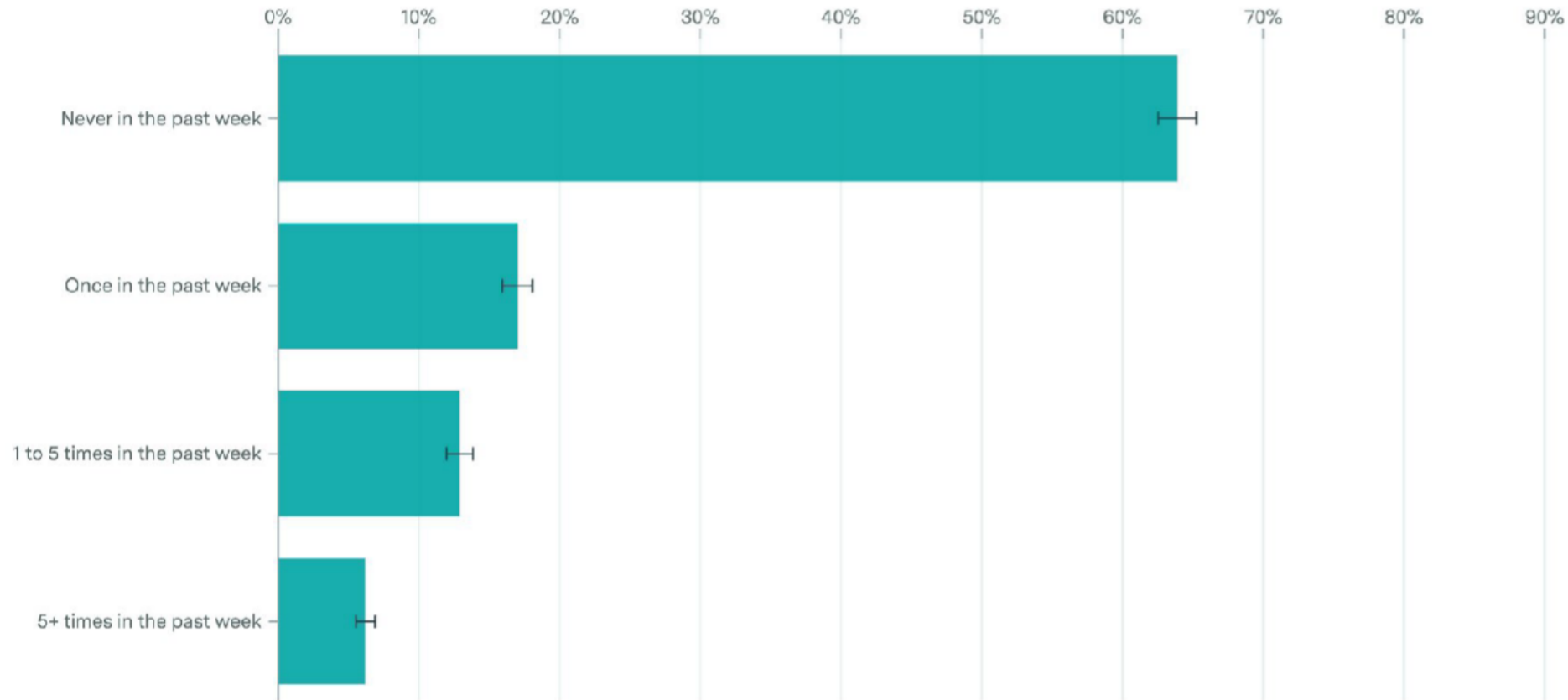
How many times did you send a message to an AI chatbot over the last 7 days?



# DEEP THINKING wird noch kaum genutzt

How often over the past week did a model spend longer than 1 minute thinking before answering?

Registered voters



# 99.7% OF PEOPLE DON'T PAY FOR AI

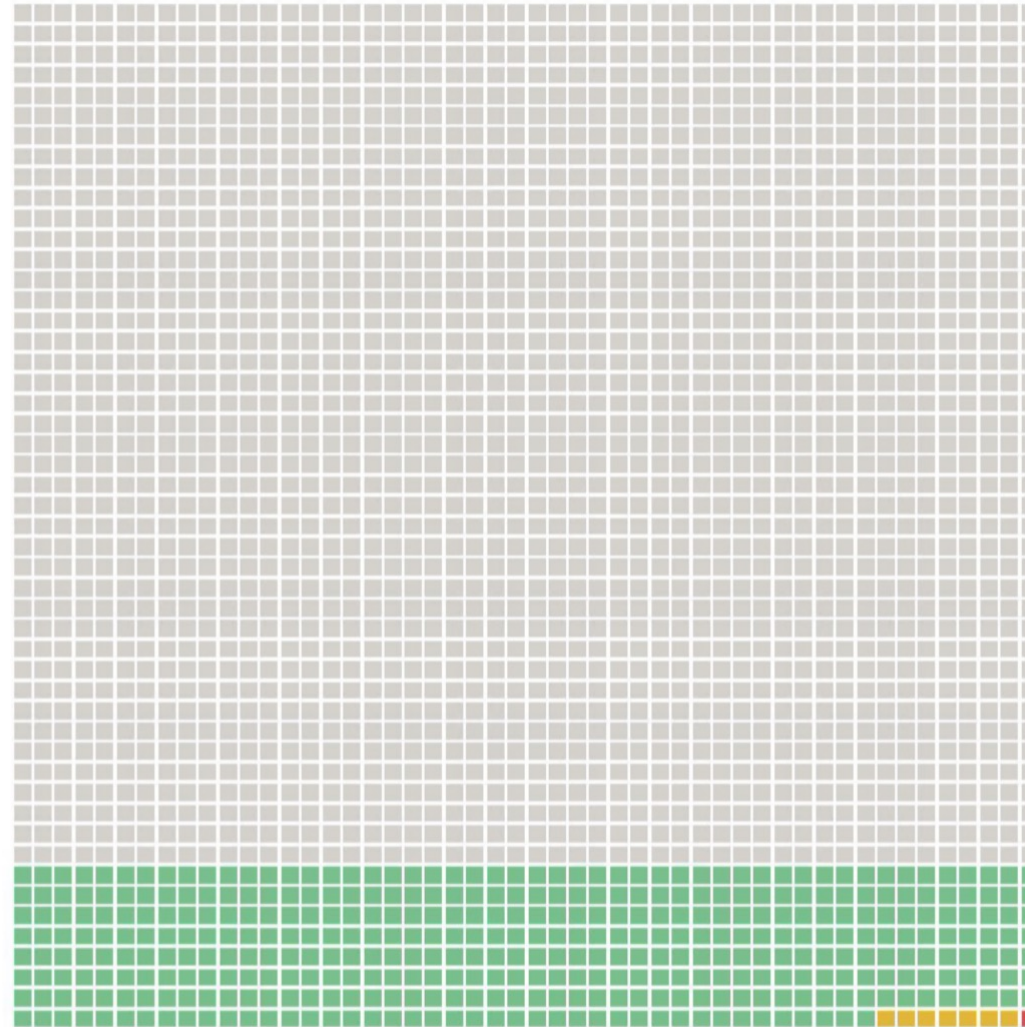
*16% use free chatbots.*

*One in 2,500 has used coding.*

*7 billion never used any AI.*

Each dot is ~3.2 million people

2,500 dots = 8.1 billion humans. Color = most advanced AI interaction, Feb 2026.



■ Never used AI · ~6.8B (84%)	■ Free chatbot user · ~1.3B (16%)
■ Pays \$20/mo for AI · ~15-25M (~0.3%)	■ Uses coding scaffold · ~2-5M (~0.04%)



KEINE ZEIT NUR ERGEBNISSE

LIEFERN STATT REDEN!

✓ Analysieren  
✓ Programmieren  
✓ Automatisieren  
✓ Präsentieren  
✓ Recherchieren  
✓ Designen  
✓ Veröffentlichen  
**ALLES GLEICHZEITIG**

KEINE PAUSEN

PROMPT ENGINEERING IST MEIN CARDIO

ALLES SOFORT!

MEHR OUTPUT = MEHR WERT!

# DIE 3 LEVEL

der künstlichen Intelligenz

**Kein** weiteres Tool.

**Keine** neue Prompting-Technik.

**Kein** neuer Workflow.

**Keine** nächste große Sache.

Es geht um die **Prinzipien**.

Die meisten Menschen wollen verstehen:

**Wie setze ich KI für mich,  
mein Unternehmen  
und meine Karriere ein?**

Das Problem:

**Das Internet ist voller KI-Lärm.**

# Benchmarks sind kein verlässlicher Entscheidungsmaßstab

Studien zeigen, dass die meisten KI-Benchmarks erhebliche Schwächen haben. Oft messen sie unrealistische Aufgaben, und Modelle kennen die Testdaten bereits aus dem Training. Gute Benchmark-Ergebnisse bedeuten deshalb nicht automatisch bessere Leistung im Unternehmensalltag.

# **Eigene Anwendungsfälle sind wichtiger als öffentliche Ranglisten**

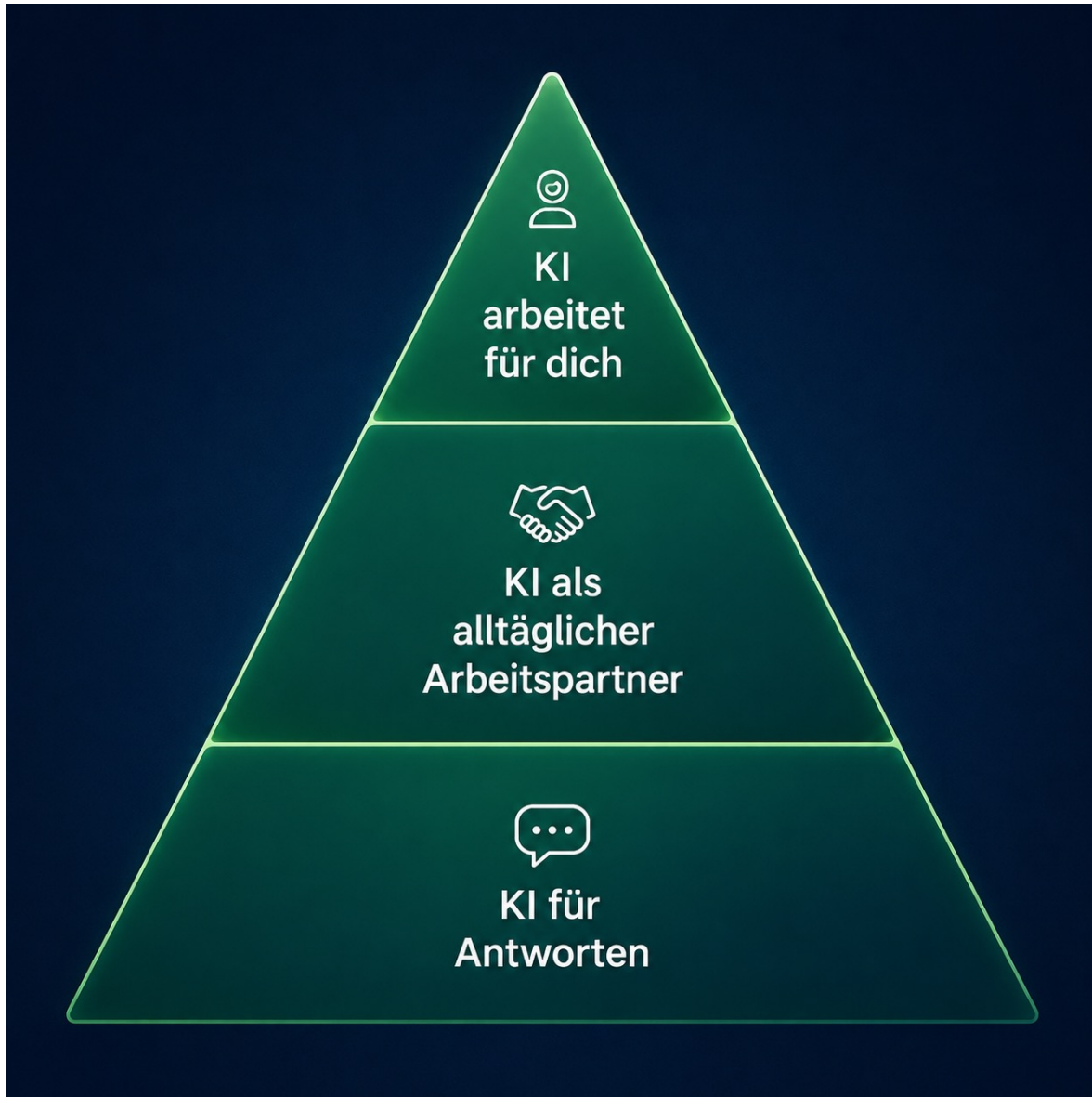
Entscheidend ist, ob die KI die eigenen Prozesse unterstützt. Das lässt sich nur mit Pilotprojekten und echten Unternehmensdaten bewerten. Interne Tests liefern häufig völlig andere Ergebnisse als öffentliche Rankings.

Es geht darum, **echte Fähigkeiten**  
**zu entwickeln.**

Viele konsumieren immer mehr -  
aber **ihre Arbeitsweise**  
**verändert sich nicht.**

Deshalb brauchen wir eine  
andere Perspektive:

## **Die Pyramide der KI-Entwicklung**



## Level 1: KI für Antworten

- Apps: ChatGPT / Claude / Gemini / Copilot / Mistral / etc.
- Anwendungsfälle: E-Mail-Entwürfe, Ideation, Recherche, ...

ANTHROPIC

Gemini

MISTRAL  
AI\_



Microsoft 365  
Copilot

KI wird wie eine intelligente  
Suchmaschine genutzt:

**Frage rein.**

**Antwort raus.**

E-Mails schreiben.  
Ideen entwickeln.  
Texte zusammenfassen.  
Pläne erstellen.

**KI beantwortet die Fragen,  
die du bereits im Kopf hast.**

**Du löst aktiv Probleme.**

**Das spart Zeit.**

Und trotzdem entsteht ein Gefühl:

**Da muss noch mehr möglich sein.**

Die meisten Menschen wollen  
direkt hierhin:

**KI arbeitet für mich.**

Sie wollen einen **KI-Agenten**.

Die Idee ist faszinierend:

**Ein zusätzlicher Mitarbeiter  
für wenige Euro im Monat.**

Deshalb versuchen viele,  
**von Level 1 direkt auf Level 3**  
zu springen.

**Das funktioniert selten.**

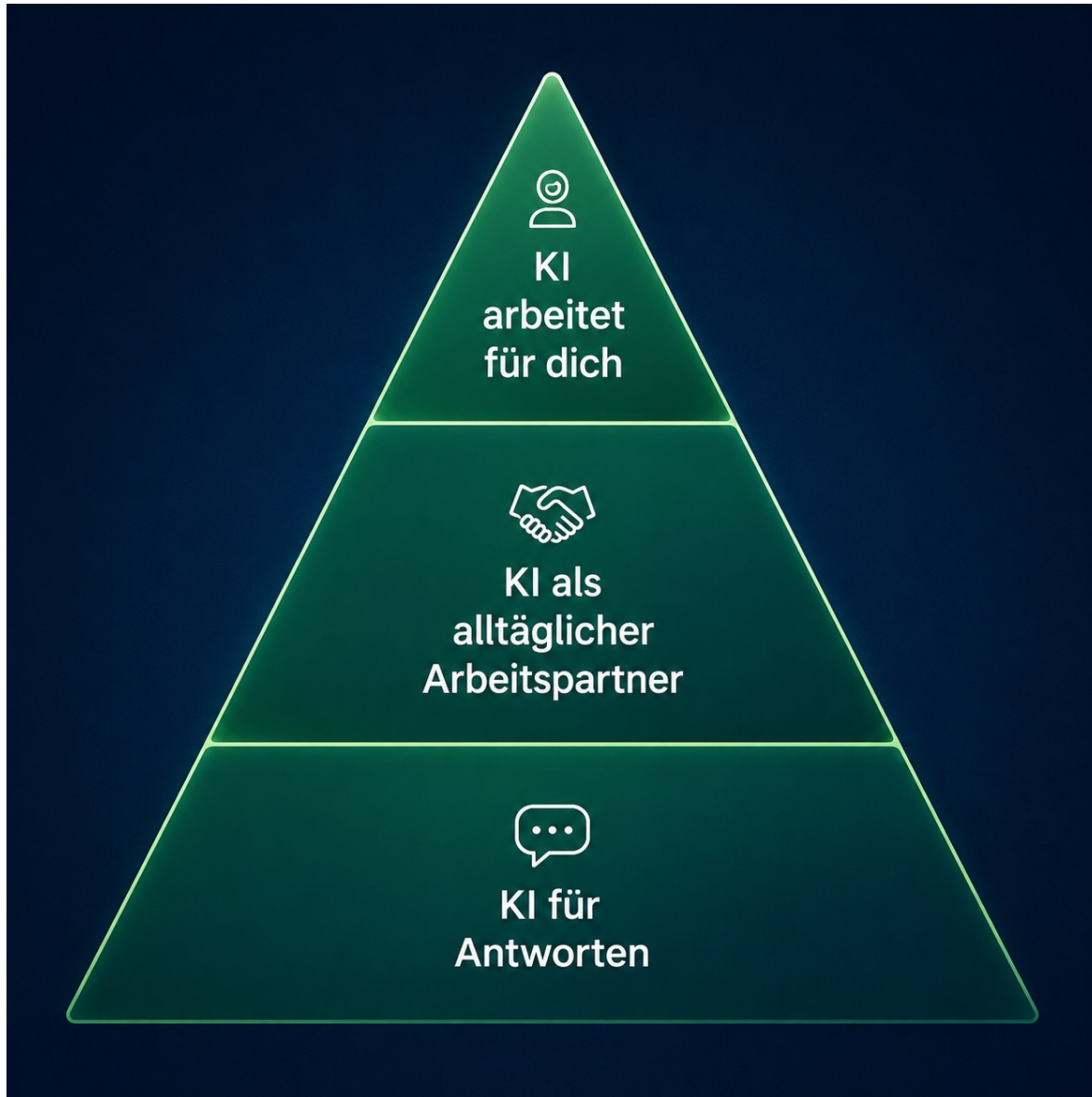
Es ist wie:

**Erstes Date.**

**Sofort heiraten.**

Zwischen Kennenlernen  
und lebenslanger Partnerschaft  
liegt ein **Entwicklungsprozess**.

Zwischen Level 1 und Level 3  
gibt es eine **entscheidende Brücke.**



## Level 2: KI als täglicher Arbeitspartner

- Apps: Mehrere LLMs, NotebookLM, Bildgenerierung/-bearbeitung, Meeting-Notizen, weitere KI-Apps
- Anwendungsfälle: Sparringspartner, persönliches Coaching, Dokumente entwerfen, Headshots erstellen, Datenanalyse, ...

## Level 1: KI für Antworten

- Apps: ChatGPT / Claude / Gemini / Copilot / Mistral / etc.
- Anwendungsfälle: E-Mail-Entwürfe, Ideation, Recherche, ...

ANTHROPIC

Gemini

MISTRAL  
AI\_



Microsoft 365  
Copilot

Das zentrale Prinzip lautet:

**Kontext.**

Kontext über deine **Ziele**.

Kontext über deine **Ängste**.

Kontext über deine **Erfolge**.

Kontext über deine **Lebenssituation**.

Kontext über deine **Arbeitsweise**.

Wähle ein **Sprachmodell**.

Werde darin **wirklich gut.**

Dokumentiere,  
**wer du bist.**

Dokumentiere,  
**was dir wichtig ist.**

Dokumentiere,  
**was du erreichen willst.**

**Mit ausreichend Kontext  
werden Antworten persönlich relevant.**

Das Ziel:

**Antworten, die für niemanden sonst  
auf der Welt sinnvoll wären.**

An diesem Punkt wird  
**KI vom Werkzeug zum Partner.**

Das Schlüsselwort lautet:

**Täglich.**

A VIRTUAL ADVISORY COUNCIL

# The Board of AI Directors

*Eight legendary minds. One conversation. Summon them on demand.*

01



**Steve Jobs**

INNOVATION

*"Stay hungry, stay foolish."*

02



**Warren Buffett**

FINANCE & M & A

*"Price is what you pay. Value is what you get."*

03



**David Ogilvy**

MEDIA & ADVERTISING

*"The consumer is not a moron. She's your wife."*

04



**Andrew Grove**

MANAGEMENT & ORG.

*"Only the paranoid survive."*

05



**MrBeast**

CREATIVITY & ATTENTION

*"The first 5 seconds decide everything."*

06



**Dalai Lama**

MORAL & WISDOM

*"Be kind whenever possible. It is always possible."*

07



**Sun Tzu**

STRATEGY & SPECIAL SIT.

*"Win first, then go to war."*

08



**Harvey Specter**

NEGOTIATION & SPECIAL SIT.

*"I don't have dreams. I have goals."*

# Your Personal All-Star Board of Directors

Ein virtueller Beirat aus legendären Köpfen und Archetypen.

SO FUNKTIONIERT'S: SO BAUST DU DEIN VIRTUELLES BOARD AUF

**1** **Steve Jobs**  
**Innovation**  
Denkt voraus und hinterfragt den Status quo.

**2** **Warren Buffett**  
**Finanzen & M&A**  
Disziplinierter Kapitalallokator und nüchterner Risikobewerter.

**3** **David Ogilvy**  
**Medien & Werbung**  
Versteht Aufmerksamkeit, Marke und die Macht der Überzeugung.

**4** **Andrew Grove**  
**Management & Organisation**  
Baut starke Teams und skalierbare Organisationen auf.

**5** **James Donaldson (MrBeast)**  
**Kreativität & Aufmerksamkeit**  
Schafft enorme Reichweite und kulturelle Relevanz.

**6** **Dalai Lama**  
**Moral & Weisheit**  
Bringt Mitgefühl, Ethik und eine langfristige menschliche Perspektive ein.

**7** **Sun Tzu**  
**Sondersituationen**  
Erkennt Muster, Strategien und den Weg zum Sieg in komplexen Situationen.

**8** **Harvey Specter**  
**Sondersituationen**  
Nutzt Deals, Hebel und Verhandlungsgeschick für vorteilhafte Ergebnisse.

**1** Die Rollen im Board festlegen  
Direktoren auswählen und Verantwortlichkeiten klären.

**2** Persona-Prompts für jeden Direktor erstellen  
Stimme, Werte und Fachwissen erfassen.

**6** Eine finale Empfehlung verdichten  
Die KI bündelt die Erkenntnisse zu einem klaren Vorschlag.

**5** Meinungen und Debattenpunkte aller Direktoren sammeln  
Perspektiven und konstruktive Diskussion erfassen.

**3** Kontext, Daten, Memos und Dokumente bereitstellen  
Relevante Informationen und Unterlagen einspielen.

Eine strategische Frage an das gesamte Board stellen  
Eine klare, fokussierte Frage formulieren.

**KI-BOARD-ORCHESTRATOR**

Live-Boardroom ➕ LIVE

Board-Diskussion

- Steve Jobs: Denke anders. Wie ist die 10x-Ziele?
- Warren Buffett: Wo ist der Bargaben und wie hoch ist die Rendite?
- Dalai Lama: Welche Auswirkungen hat das auf die Menschheit?
- ... Debatte läuft weiter

ERKENNTNISSE   RISIKEN   OPTIONEN   EMPFEHLUNG

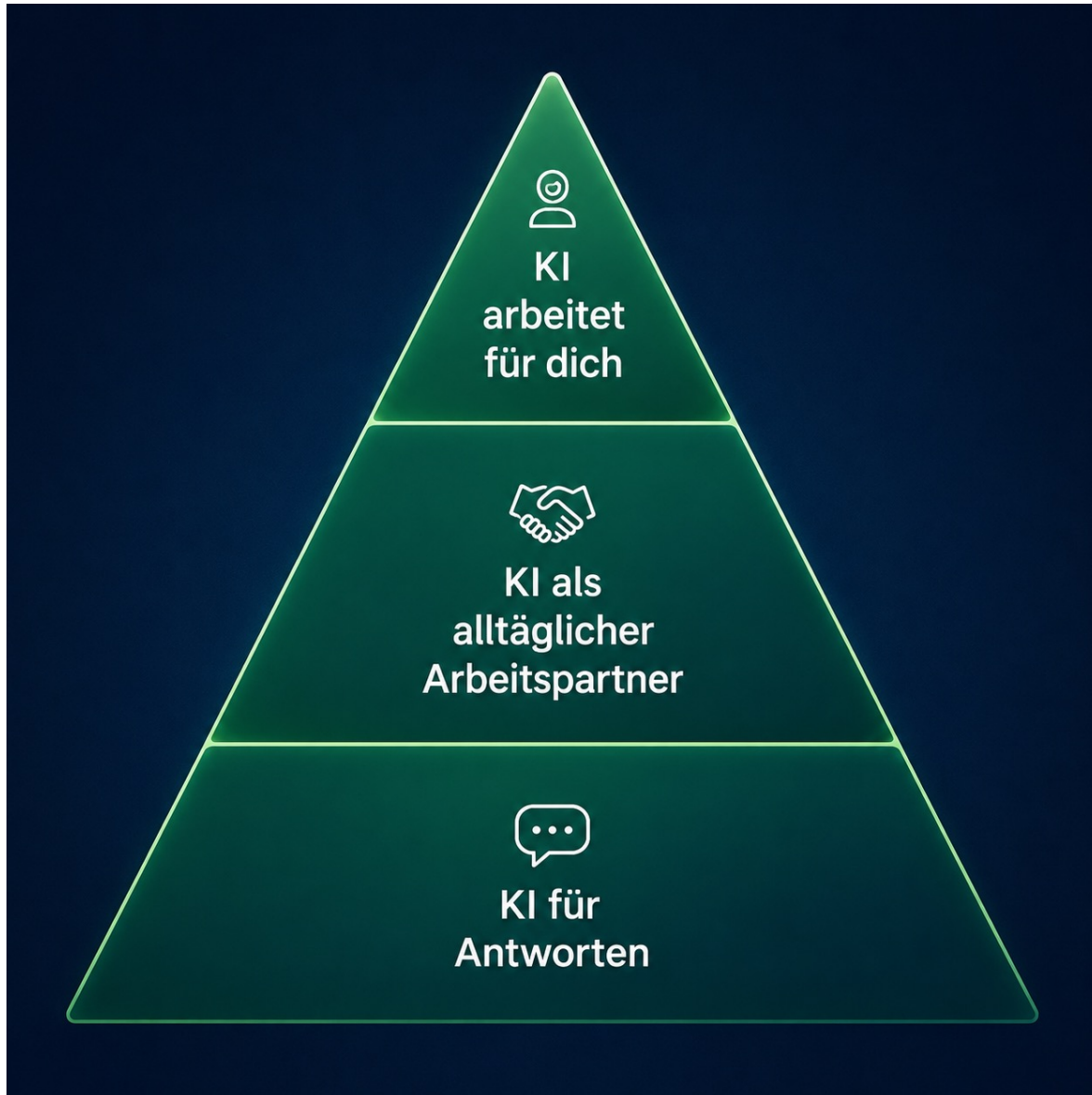
**POWERED BY AI**  
Große Sprachmodelle, Speicher und Tools ermöglichen es jedem Direktor, seine einzigartige Perspektive skalierbar einzubringen.

Privat & Sicher

Bias-bewusst

Multi-Perspektiven-Intelligenz

Frage an das Board:  
**Sollten wir dieses KI-Startup kaufen, intern aufbauen oder eine Partnerschaft eingehen?**



### Level 3: KI arbeitet für dich

- Apps: Claude Co-Work, Lovable, n8n, Make, Copilot Studio ...
- Anwendungsfälle: Social-Media-Pipelines, fortgeschrittene Recherche, ...

### Level 2: KI als täglicher Arbeitspartner

- Apps: Mehrere LLMs, NotebookLM, Bildgenerierung/-bearbeitung, Meeting-Notizen, weitere KI-Apps
- Anwendungsfälle: Sparringspartner, persönliches Coaching, Dokumente entwerfen, Headshots erstellen, Datenanalyse, ...

### Level 1: KI für Antworten

- Apps: ChatGPT / Claude / Gemini / Copilot / Mistral / etc.
- Anwendungsfälle: E-Mail-Entwürfe, Ideation, Recherche, ...

ANTHROPIC

Gemini

MISTRAL  
AI\_

OpenAI

Microsoft 365  
Copilot

Automatisierung setzt **Kompetenz**  
voraus.

Automatisierung setzt **tägliche Nutzung**  
voraus.

**Tägliche Nutzung erzeugt Kontext.**

Erst dann werden  
**Agenten wirklich nützlich.**

Die Herausforderung ist nicht,  
die Knöpfe zu drücken.

**Die Herausforderung ist,  
die richtigen Anwendungsfälle  
zu finden.**

Die Herausforderung ist,  
**genug Kontext** bereitzustellen.

Die Herausforderung ist,  
**verlässlich hochwertige Ergebnisse zu**  
erhalten.

**50 % fertige Ergebnisse  
kosten mehr Zeit, als sie sparen.**

**90 % fertige Ergebnisse  
schaffen echten Mehrwert.**

**Erst wenn Prozesse funktionieren,  
sollten sie automatisiert werden.**

Level 3 beschleunigt,  
**was du bereits verstanden hast.**

**Wenn die Richtung falsch ist,  
macht Geschwindigkeit keinen  
Unterschied.**

**Menschen beginnen auf Level 1.**

**Sie werden auf Level 2 sicher.**

**Erst dann wechseln sie zu Level 3.**

**Kontext ist die Brücke.**

**Von Antworten**



**zum Arbeitspartner**



**zur KI, die für dich arbeitet.**



**Wir setzen  
bei uns KI ein.**

**Genau. ChatGPT  
in der Gratisversion.**

# **KI-IMPLEMENTIERUNG**

Ein Erfahrungsbericht

**„Und jedem Anfang wohnt  
ein Zauber inne.“**

"Stufen" von Hermann Hesse

## Pitch: Alle mitnehmen statt Technik predigen

---

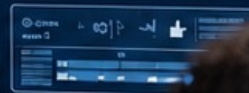
- Nicht nur mit IT sprechen
- Sprache: verständlich, greifbar
- Das betrifft euch alle!



# Kick-Off: KI in der Praxis

## Heute: KI – Aktuelle Realität

- **Stärken:** Generiert Inhalte, analysiert Daten, automatisiert Aufgaben.
- **Schwächen:** Es fehlt an tiefem Verständnis, neigt zu Fehlern.
- **Beispiel aus dem Marketing:** KI generiert Werbetexte.



### Marketing

Ihr idealer Urlaub wartet.  
Entdecken Sie überfüllte Reiseziele  
für erholsame Erlebnisse.

Jetzt entdecken



# STRATEGIE, MISSION & KI-RICHTLINIEN

Realität zeigen & Angst rausnehmen

# Technologie-Wahl abhängig vom Use-Case

## Offene Nutzung



- Keine sensiblen Daten



- Beliebige KI-Tools möglich  
(z.B. ChatGPT, Gemini)

## EU-konforme Nutzung



- Schutz personenbezogener Daten erforderlich



- Einsatz geprüfter, DSGVO-konformer Anbieter  
(z.B. Microsoft Copilot)

## Hochsensible Nutzung



- Vertrauliche / kritische Daten



- Einsatz lokaler, On-Premise KI-Lösungen

# KI-Datenampel

## ● Grün

Unkritische Anwendungen (z. B. Texte, Ideen, Struktur)  
→ Nutzung mit gesundem Menschenverstand + Prüfung

## ● Gelb

Nicht verboten, aber regelbasiert:  
→ Nur mit **freigegebenen Tools, Datenminimierung** und **Human Review**

## ● Rot

Kritische oder verbotene Inhalte:  
→ Betrifft insbesondere:

- Personenbezogene Daten
- Verträge & Preislisten
- Geistiges Eigentum (IP)
- Zugangsdaten
- HR-Bewertungen oder Überwachung

→ Nur mit **formalem Freigabeprozess** zulässig

# GRÜN – typische Sales-Unterstützung (meist unkritisch)

Use Case (Vertrieb)	Regel / Hinweis
Entwürfe für Akquise- oder Follow-up-Mails (ohne konkrete Kundendaten)	Nur allgemeine Inhalte verwenden, Ergebnis immer prüfen
Ideen für Verkaufsargumente oder Nutzenformulierungen	Keine sensiblen Infos eingeben, Output kritisch bewerten
Struktur für Verkaufsgespräche oder Pitch-Decks erstellen	Nur Aufbau generieren, Inhalte später validieren
Texte sprachlich verbessern (Tonalität, Kürzung, Klarheit)	Keine vertraulichen Informationen verwenden
Standardisierte Antwortbausteine für Kundenanfragen entwickeln	Generisch halten, keine echten Kundendaten
Übersetzung von öffentlich verfügbaren Produktinformationen	Stichprobenartig auf Richtigkeit prüfen
Zusammenfassungen von Markt- oder Branchenartikeln	Nur öffentlich zugängliche Quellen nutzen
Ideen für Kampagnen oder Lead-Generierung entwickeln	Ergebnisse als Vorschläge behandeln, nicht blind übernehmen

# GELB – Nutzung nur mit Regeln (Daten reduzieren & prüfen)

Use Case (Vertrieb)	Regel / Hinweis
Vertriebsberichte aus internen Stichpunkten formulieren	Keine konkreten Zahlen oder Kundennamen verwenden, Review erforderlich
CRM-Notizen strukturieren oder zusammenfassen	Vorher anonymisieren und kürzen
Angebotsvorlagen überarbeiten	Keine echten Preise oder individuellen Konditionen einfügen
Sales-Skripte aus internen Best Practices ableiten	Fachliche Prüfung durch Verantwortliche notwendig
Vorlagen für Kundenkommunikation erstellen	Keine echten Fälle oder personenbezogene Daten nutzen
Forecast-Texte aus aggregierten Daten erstellen	Keine Detaildaten oder Einzeldeals einfügen
Wettbewerbsanalysen aus internen Infos formulieren	Keine vertraulichen Quellen preisgeben
Gesprächszusammenfassungen erstellen	Personen- und kundenspezifische Details entfernen

# ROT – tabu oder nur mit formaler Freigabe

Use Case (Vertrieb)	Regel / Hinweis
Eingabe von Kundendaten (Namen, Kontaktdaten, Firmendetails)	Strikt untersagt
Hochladen kompletter Angebote oder Preislisten	Vertrauliche Geschäftsdaten → tabu
Verarbeitung von Vertragsinhalten oder Verhandlungsdetails	Nur mit formaler Prüfung erlaubt
Weitergabe von Zugangsdaten zu CRM- oder Vertriebssystemen	Absolut verboten
Automatische Bewertung oder Priorisierung einzelner Kunden durch KI	Kritisch – erfordert geregelten Prozess
Nutzung interner Verkaufsstrategien oder sensibler Marktinfos	Geschäftsgeheimnisse → nicht eingeben
Screenshots aus internen Tools mit Datenbezug verwenden	Risiko für Datenabfluss
Alle Daten, die nicht extern geteilt werden dürfen	Im Zweifel immer als ROT einstufen

# USE CASES IDENTIFIZIEREN

Beteiligung schafft Ownership

## Beispiel Use-Case-Canvas: Automatisierte Exposé-Erstellung

Hier ist ein ausgefülltes Use-Case-Canvas für den Anwendungsfall „Automatisierte Erstellung von Immobilien-Exposés für einen Makler“.

Abschnitt	Beschreibung
<b>1. Problem oder Ausgangssituation</b>	Die Erstellung von Exposés ist zeitaufwendig und stark abhängig von manueller Arbeit. Mitarbeitende müssen Objektbeschreibungen formulieren, Informationen aus verschiedenen Quellen zusammenführen und Bilder strukturieren. Durch Zeitdruck entstehen Qualitätsunterschiede, und potenzielle Kaufinteressenten erhalten teilweise verspätet Unterlagen.
<b>2. Ziel und erwarteter Nutzen</b>	Die Erstellung erfolgt schneller, standardisiert und mit hoher Qualität. Zeitersparnis pro Exposé: 30–60 Minuten. Reduktion manueller Fehler. Schnellere Vermarktung ermöglicht mehr Parallelmandate und bessere Kundenzufriedenheit.
<b>3. KI-Lösungsidee</b>	Ein generatives KI-Modul erzeugt automatisch ein vollständiges Exposé auf Basis weniger Input-Daten: Objektparameter, Lagebeschreibung, Besonderheiten und hochgeladene Fotos. Die KI generiert automatisierte Texte in verschiedenen Stilen (z. B. sachlich, emotional) und schlägt Layouts oder Bildreihenfolgen vor.
<b>4. Relevante Daten</b>	Objektstammdaten (Wohnfläche, Baujahr, Zustand, Lage), Grundrisse, Bilder, Besonderheiten. Datenqualität überwiegend gut, aber teilweise unsystematisch erfasst. Bilder müssen häufig manuell sortiert oder umbenannt werden.
<b>5. Betroffene Prozesse</b>	Prozess: Exposé-Erstellung im After-Listing-Prozess. Rollen: Makler, Assistenz, Marketing. Der Prozess ist teils standardisiert, aber stilistisch variabel.
<b>6. Umsetzungsschritte (High-Level)</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Standard-Input-Datenblatt definieren.</li><li>2. 20 Beispiel-Exposés einsammeln und als Trainings-/Prompting-Referenzen nutzen.</li><li>3. KI-Prompts oder Automationsworkflow bauen (z. B. in ChatGPT, n8n etc.).</li><li>4. Tool-Workflow testen und iterativ verbessern.</li><li>5. Integration in bestehende Exposé-Software (falls vorhanden) oder Exportfunktion definieren (PDF/Word).</li><li>6. Mitarbeitende schulen.</li></ol>
<b>7. Aufwand (1–3)</b>	<b>2</b> (mittel). Technisch niedrigschwellig, aber Prozesse müssen vereinheitlicht werden.

Abschnitt	Beschreibung
<b>8. Wirkung (1–3)</b>	<b>3</b> (hoch). Zeitersparnis, Qualitätssteigerung, Kundennutzen und Wettbewerbsvorteile sind deutlich.
<b>9. Risiken / Abhängigkeiten</b>	Unterschiedliche Schreibstile der Makler können zu Inkonsistenzen führen. Datenschutz bei Bildern und Eigentümerdaten beachten. Gefahr ungenauer KI-Formulierungen, falls Input unvollständig. Abhängigkeit von Internetverbindung.
<b>10. Empfehlung</b>	<b>G+</b> . Schnell umsetzbar, hohe Wirkung, geringes Risiko. Start mit einem Pilotprozess für 5–10 Exposés und anschließender Skalierung im gesamten Unternehmen.

# STRUKTUR SCHAFFEN

KI-Dschungel reduzieren



bitly

<https://ifdt.at/eu-ai-act>



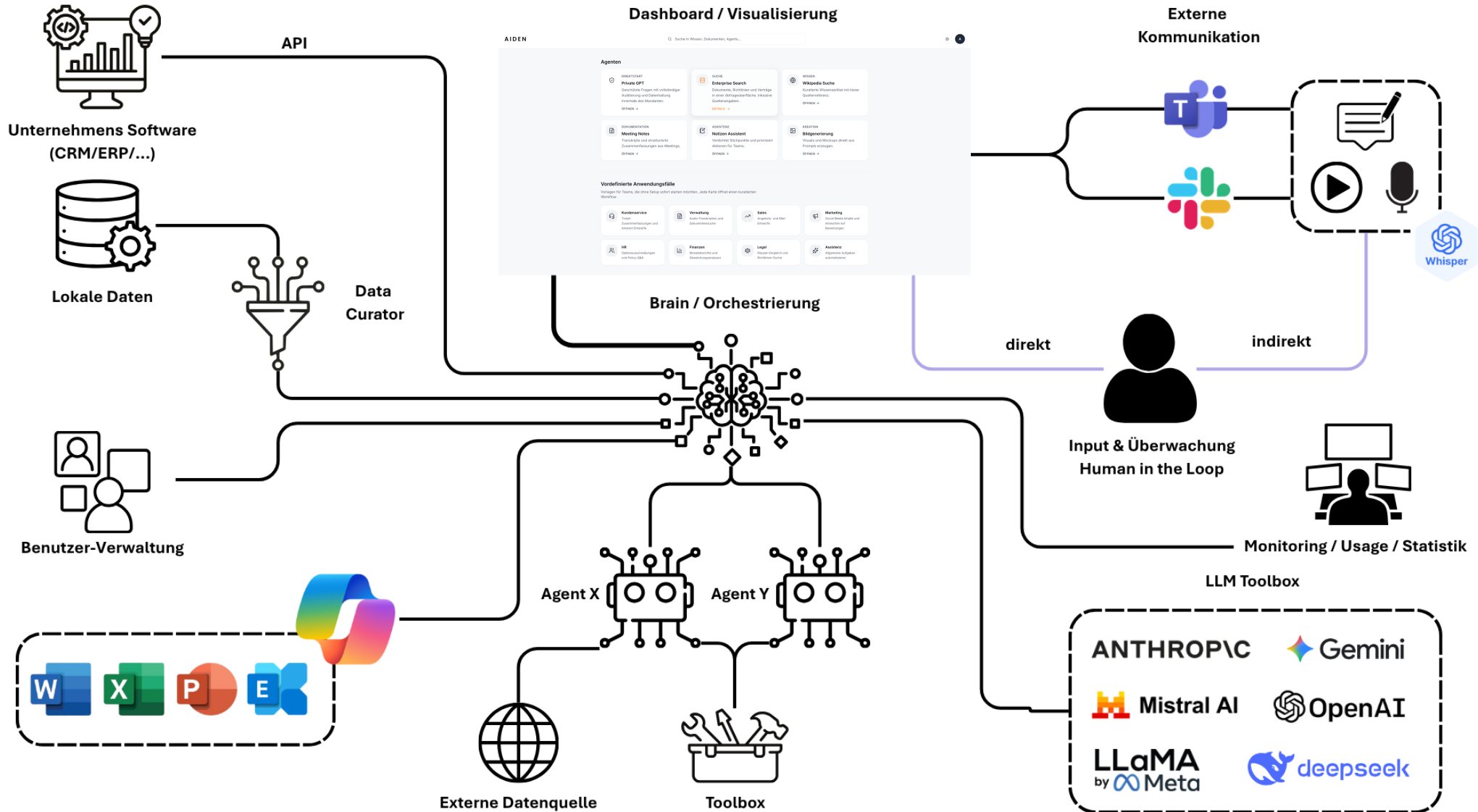
# KI-Kompetenz Schulung

Sicher & rechtskonform KI nutzen

Online-Lernplattform



# Unser technologischer Ansatz



# Feedback-Schleife: Dranbleiben & sichtbar machen

- Was funktioniert gut?
- Wo hakt es?
- Erfolge teilen, Fortschritte feiern
- Beispiele aus dem Alltag





# Dashboard

Pipeline, Aktivität und Handlungsdruck auf einen Blick.

Meine Firma Organisationsweit

Letzte 30 Tage

**Kai**  
KI Audio  
KI hoert zu.

Auflegen

## Heute anstehend 0 heute

Dienstag, 16. Juni 2026

Kalender öffnen

Heute sind keine Termine geplant.

## Überblick

Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick

Letzte 30 Tage

Neue Leads

0

Letzte 30 Tage

Offene Angebote

4

Entwurf und versendet

Gewonnen

-----

Projektiert

4

Letzte 30 Tage

Pipeline offen

89.280,00 EUR

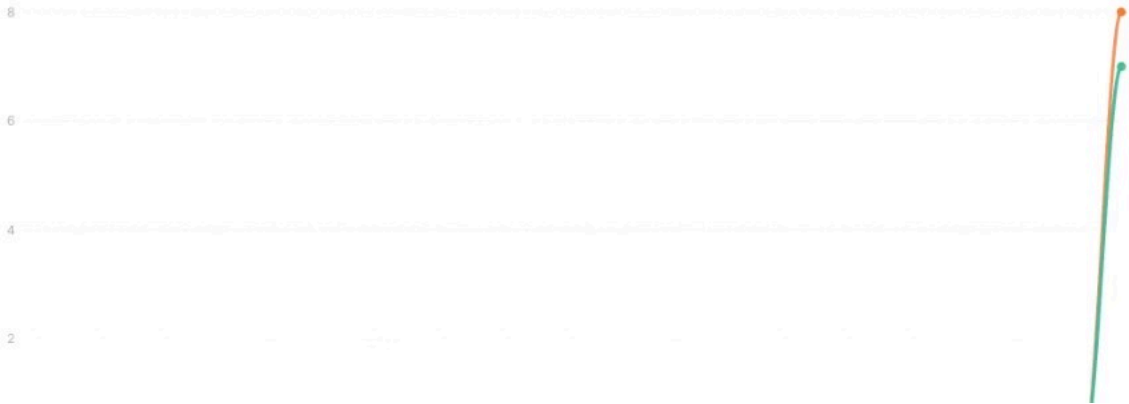
Wert offener Angebote

Termine heute

-

## Geschäftsverlauf

● Neue Kontakte ● Neue Projekte ● Angebote





Nicht die beste KI gewinnt,  
sondern die, die genutzt wird.

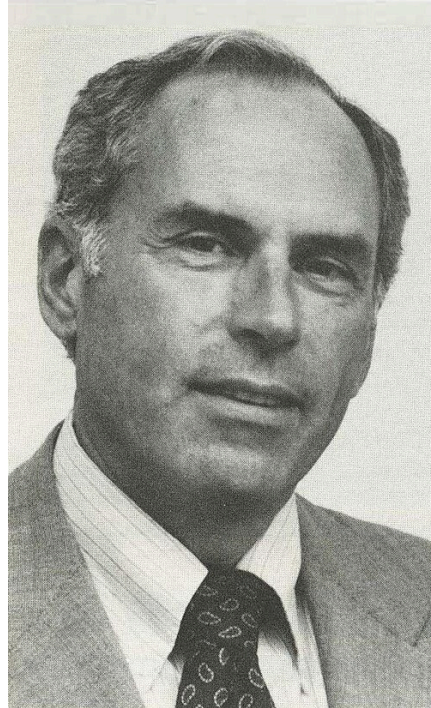
# AUSBlick

und Handlungsempfehlungen



# Roy Charles Amara

Forscher, Wissenschaftler, Futurist und Präsident des Institute for the Future

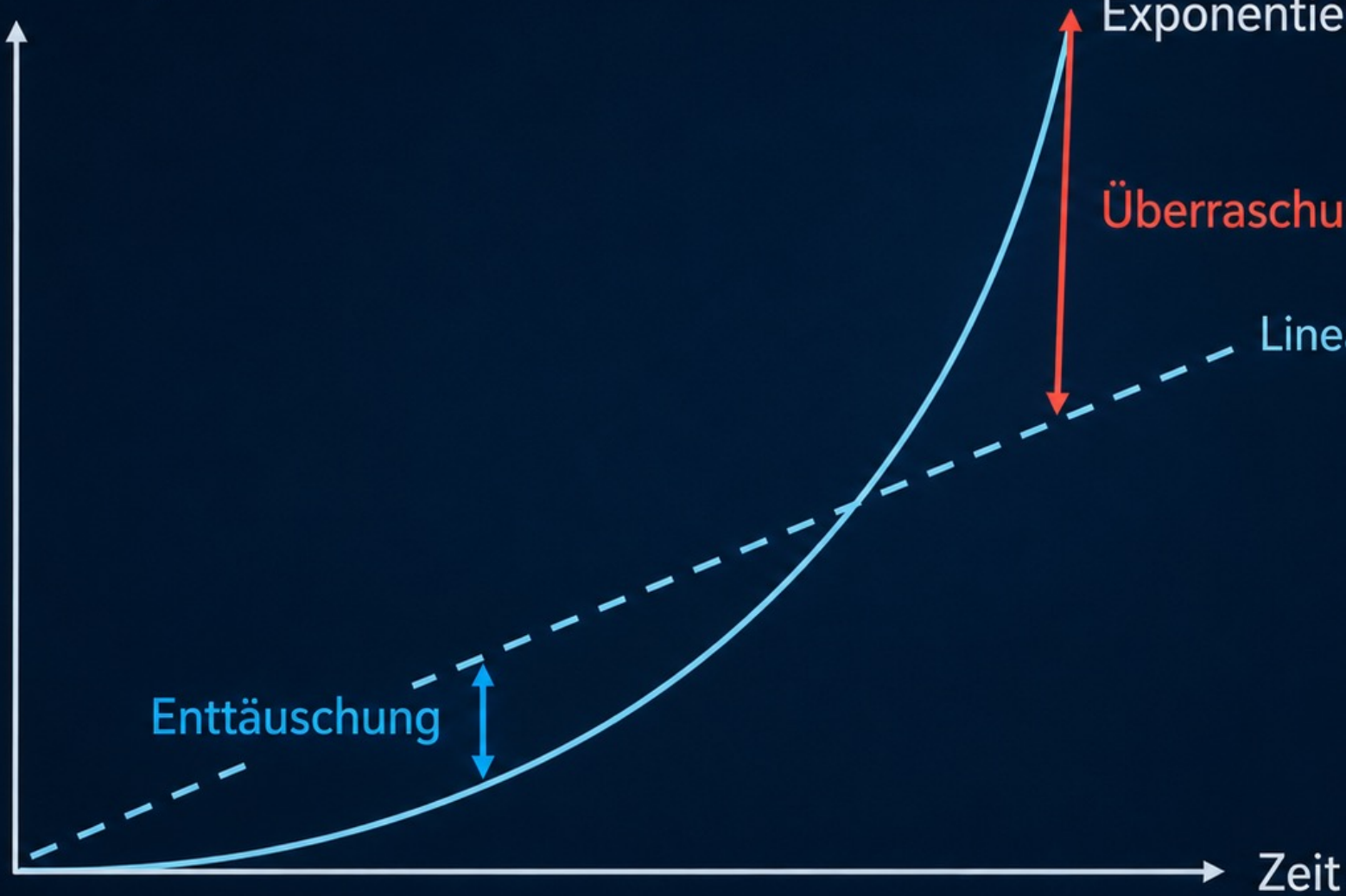


„We tend to overestimate the effect of a technology in the short run and underestimate the effect in the long run.“

Amara's Law – Die Einschätzung von technologischen Auswirkungen im Verlauf der Zeit

Quelle: Rochester Institute of Technology - News & Events 1980 at the RIT Digital Archive

Veränderung



Exponentielle Entwicklung

Überraschung

Lineare Erwartung

Enttäuschung

Zeit

ifdt

# KI als Wettbewerbsvorteil



-  Keynotes & Firmenvorträge
  -  Strategische KI-Beratung
  -  Workshops & Coaching
- für Menschen, die Zukunft gestalten wollen.



## Lothar Lackner

Digitale & KI-Lösungen für KMU | Erfolgreich Verkaufen in digitalen Zeiten | Zukunftsorientierte Bildung 👉 Speaker - Berater - Coach

ifdt **IFDT GmbH**

 **Websites**



<https://www.linkedin.com/in/lotharlackner/>