TANAGRA NEWS

Ausgabe 1 · Oktober 2026

Wenn der Agent die Freigabe fragt

Freigaberegeln für digitale Kollegenteams, und ein Chat-Portal gegen die Schatten-KI



DER WÖCHENTLICHE NEWSLETTER ZU KI-AGENTEN UND DIGITALEN KOLLEGENTEAMS

Robert Vogel und Melanie Vogel
mit den digitalen Kollegen der Tanagra-Plattform

Tanagra News

AUSGABE 1 OKTOBER 2026

Wenn der Agent die Freigabe fragt

Freigaberegeln für digitale Kollegenteams, und ein Chat-Portal gegen die Schatten-KI

Robert Vogel und Melanie Vogel
mit den digitalen Kollegen der Tanagra-Plattform

Der wöchentliche Newsletter zu KI-Agenten und digitalen Kollegenteams
tanagra-news.de

Zu dieser Ausgabe

Tanagra News erscheint einmal pro Woche. Die Mail bringt das Wichtigste in fünf Minuten, mit Einladungen und Terminen. Diese Druckfassung trägt den Inhalt: ein Thema der Woche, einen Anwendungsfall aus dem Einsatz, eine Seite aus den Büchern und einen Werkzeugkasten für das eigene Haus. Sie ist so gebaut wie die Bücher der Reihe „Digitale Kollegenteams“ und lässt sich ausdrucken, weitergeben und von digitalen Kollegen lesen. Alle Fälle sind anonymisiert. Es werden keine Unternehmen, Schulen, Beraterinnen, Berater oder Teilnehmende genannt. Die Heller Antriebstechnik GmbH und ihre Personen sind erfunden. Die Autoren betreiben die Tanagra-Plattform und verdienen mit ihr Geld. Diese Ausgabe sagt das offen und benennt Grenzen genauso ausführlich wie Möglichkeiten.

Tanagra News, Ausgabe 1. Wenn der Agent die Freigabe fragt
Robert Vogel und Melanie Vogel mit den digitalen Kollegen der Tanagra-Plattform
Oktober 2026

© 2026 Robert Vogel und Melanie Vogel. Alle Rechte vorbehalten.
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Weitergabe dieser Ausgabe im Ganzen ist erwünscht. Jede andere Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes bedarf der Zustimmung der Autoren.

Abbildungen: Infografiken des Autorenteams. Umschlagbild: Bildgenerator, Szene erfunden.
Satz: TeX Gyre Pagella und TeX Gyre Heros.

Herausgeber: Unternehmen mit Zukunft GmbH. Impressum und Datenschutz: business.tanagra.cloud/impressum
Anmeldung zum Newsletter: tanagra-news.de

Inhaltsverzeichnis

Editorial: Warum es Tanagra News gibt 1

Wenn der Agent die Freigabe fragt 3

Sieben Regeln, damit das Tor hält 10

Der Chatbot, der die Schatten-KI im Griff hat 18

Eine Seite zum Mitnehmen 27

Werkzeugkasten: Freigaberegeln einführen 29

Einladungen und Termine 32

TANAGRA NEWS

Editorial: Warum es Tanagra News gibt

Jede Woche landen in unseren Postfächern Dutzende Meldungen über neue Modelle, neue Werkzeuge und neue Versprechen. Die meisten davon sind nach drei Tagen vergessen. Was bleibt, ist die Frage, die uns Geschäftsführerinnen, Bereichsleiter und Beraterinnen in jedem Gespräch stellen: Was davon betrifft uns, und was machen wir jetzt damit?

Tanagra News ist unsere Antwort auf diese Frage. Einmal pro Woche ordnen wir ein, was sich bei KI-Agenten und digitalen Kollegenteams bewegt, und zwar für Organisationen mit zehn bis zweihundert Menschen, nicht für das Silicon Valley. Wir schreiben aus der Praxis. Wir betreiben die Tanagra-Plattform, wir bauen mit unseren Kunden Agententeams, und wir sehen jede Woche, was funktioniert und was nicht. Beides steht hier.

Zwei Teile, ein Newsletter

Tanagra News hat zwei Teile. Die Mail bringt das Wichtigste in fünf Minuten: das Thema der Woche in Kurzform, die Einladungen zu Community Calls, Impuls-Calls und Ask-me-anything-Sessions, die Termine für DeepDives, Sprint und KI Express. Wer nur die Mail liest, ist auf dem Laufenden.

Diese Druckfassung trägt den Inhalt. Sie ist so gebaut wie die Bücher der Reihe „Digitale Kollegenteams“: ein Thema, erzählt an einem Fall, erklärt in seiner Mechanik, mit Infografiken, mit einer Liste der wichtigsten Punkte und mit drei Fragen für Ihr Haus. Dazu ein Anwendungsfall aus dem Einsatz, eine Seite aus den Büchern und ein Werkzeugkasten, den Sie direkt in Ihrer Organisation benutzen können. Rund dreißig Seiten, zum Ausdrucken, zum Weitergeben an die Geschäftsführung oder den Betriebsrat, und als Datei, die Ihre eigenen digitalen Kollegen lesen und weiterverarbeiten können.

Wir haben uns bewusst gegen das Format entschieden, das man von Newslettern kennt: viele kurze Häppchen, viele Links, wenig Substanz. Ein Thema in der Woche, gründlich, ist mehr wert als zehn Themen, die niemand zu Ende liest.

Was diese Ausgabe trägt

Das Thema der ersten Ausgabe ist die Freigabe. Es klingt unscheinbar, und es ist die Stelle, an der sich entscheidet, ob ein Agententeam in Ihrem Haus Vertrauen gewinnt oder verliert. Ein Agent, der alles allein entscheidet, ist ein Risiko. Ein Agent, der bei jeder Kleinigkeit fragt, ist eine Last.

Dazwischen liegt eine Mechanik, die wir in den vergangenen zwei Jahren in gebauten Diensten entwickelt haben: das Tor, die Belegpflicht, der Platzhalter, das Vier-Augen-Prinzip, die Fassung mit Prüfsumme, die zweite KI als Prüferin, und die Kennzahl, die zeigt, ob das Tor noch hält. Zwei Teile beschreiben sie, der zweite endet mit sieben Regeln, die Sie übernehmen können.

Der Anwendungsfall der Woche kommt aus Band 3 der Reihe und beantwortet eine Frage, die fast jede Organisation stellt: Wie bekommen wir ein eigenes Firmen-GPT, ohne dass unsere Daten in öffentliche Chatdienste wandern? Die Antwort ist ein Chat-Portal, und die Geschichte dazu enthält eine Lehre aus über siebzig wartenden Anmeldungen, die wir lieber erzählen, als sie zu verschweigen.

Die Seite aus den Büchern erklärt, warum die drei Bände in der Folge Why, How, What entstanden sind. Der Werkzeugkasten liefert eine Checkliste, ein Muster für ein Entscheidungsprotokoll und eine Prüfliste für ein Portal. Die Terminseite am Ende nennt, was in den nächsten Wochen ansteht.

Wie Sie diese Ausgabe lesen

Wenn Sie zwanzig Minuten haben, lesen Sie das Thema der Woche. Wenn Sie Ihre Organisation gerade ein Firmen-GPT einführen will, beginnen Sie beim Anwendungsfall. Wenn Sie morgen eine Entscheidung vorbereiten müssen, nehmen Sie den Werkzeugkasten. Und wenn Sie nur fünf Minuten haben, reicht die Mail.

Schreiben Sie uns, was Sie in der nächsten Ausgabe lesen wollen. Jede Antwort auf die Mail landet bei uns, nicht bei einem Postfach ohne Leser. Wir freuen uns auf den Austausch.

Robert Vogel und Melanie Vogel

Wenn der Agent die Freigabe fragt

Montag, kurz nach sieben. Katrin Heller öffnet auf dem Weg ins Büro das Vertriebs-Cockpit auf dem Handy. Ihr Vertriebsagent hat über Nacht gearbeitet. Oben auf der Seite stehen drei Entscheidungen, nicht mehr. Soll der Kontakt aus dem Maschinenbau, der am Freitag auf eine Nachricht geantwortet hat, zum DeepDive eingeladen werden? Soll die Kampagne an die Zulieferer weiterlaufen, obwohl nach zwei Wochen erst vier Antworten da sind? Soll das Angebot an den Logistiker nachgefasst werden, das seit 29 Tagen still liegt?

Unter jeder Frage steht, was der Agent weiß. Die letzte Nachricht des Kontakts, der Stand der Kampagne, das Datum des Angebots. Dazu ein Vorschlag, und daneben eine Zahl, wie sicher sich der Agent ist. Katrin Heller tippt zweimal Ja. Beim Logistiker tippt sie Nein und schreibt einen Satz dazu: „Der Einkaufsleiter ist bis Ende des Monats im Urlaub, erst danach." Dann steigt sie aus der Bahn. Vier Minuten.

Was sie nicht getan hat, ist interessanter. Sie hat keine Mail geschrieben. Sie hat nicht nachgeschaut, ob der Logistiker wirklich still ist. Sie hat die Kampagne nicht selbst gezählt. Das hat der Agent vorbereitet. Sie hat entschieden. Und der Satz an den Agenten, warum sie Nein gesagt hat, ist der Grund, warum er am nächsten Montag anders vorschlagen wird.

Diese vier Minuten sind das Thema dieser Ausgabe. Nicht, weil sie kurz sind. Sondern weil in ihnen eine Mechanik steckt, die darüber entscheidet, ob ein Team aus KI-Agenten in einem Unternehmen trägt oder nach drei Monaten wieder verschwindet. Wir nennen diese Mechanik das Tor.

Ein Satz, der erlaubt

Die KI bereitet vor, der Mensch entscheidet. Wir haben diesen Satz nicht erfunden. Er ist uns in den Werkstätten begegnet, in denen Mitarbeitende aus Maschinenbau, Beratung, Dienstleistung, Bildung und Verwaltung ihre eigenen Anwendungsfälle beschrieben haben. Ein Transportmanager schrieb ihn als Freigabe durch einen Menschen in seinen Fall. Ein Personalteam schrieb ihn als Entscheidung bei den Mitarbeitenden. Ein IT-Team schrieb ihn als Regel, dass der Antwort-Agent nichts beantragt und nichts vergibt. Niemand hatte das vorgegeben. Es war das, was die Menschen wollten.

Der Satz klingt wie eine Einschränkung, und er ist das Gegenteil. Weil die Verantwortung beim Menschen bleibt, darf die KI überall arbeiten: in der Recherche, in der Verdichtung, im Entwurf, in der Prüfung, im Vergleich, im Nachfassen. Ein Vertriebsleiter, der weiß, dass kein Angebot ohne

ihn das Haus verlässt, lässt seinen Agenten gern zwanzig Angebote vorbereiten. Ein Vertriebsleiter, der das nicht weiß, lässt ihn gar nichts vorbereiten. Die Regel macht den Einsatz nicht kleiner. Sie macht ihn möglich.

In Band 3 der Reihe „Digitale Kollegenteams“ haben wir beschrieben, wie ein Beratungsteam diesen Satz mit einem Führungsteam erlebt hat. Ein Partner des Teams sagte nach dem zweiten Workshop, das Entscheidende sei, dass die Menschen die ganze Zeit das Gefühl haben, sie haben die Kontrolle. Wir haben damals ergänzt: nicht das Gefühl. Es ist so. Und damit es so ist, braucht es mehr als eine Haltung. Es braucht einen Ort im Ablauf, an dem die Entscheidung wirklich fällt.

Das Tor

Ein Tor ist die Stelle in einem Ablauf, an der ein Mensch entscheidet, bevor es weitergeht. Das ist die ganze Definition, und wir haben sie bewusst so schlicht gelassen. Bis zum Tor haben die Agenten vorbereitet. Sie haben ein Dokument geschrieben, die Belege dazu gesammelt und eingeschätzt, wie sicher sie sind. Am Tor liest ein benannter Mensch, entscheidet und hinterlässt eine Spur. Danach beginnt die nächste Phase. Die Agenten arbeiten jetzt auf der Grundlage dessen, was entschieden wurde, nicht dessen, was sie vorgeschlagen hatten.



Die Abbildung zeigt, was an einem Tor festgehalten wird. Das ist der Teil, der in den meisten Unternehmen fehlt, auch dort, wo noch kein Agent arbeitet. Wer hat die Entscheidung getroffen? Wann? Auf welcher Grundlage? Und was folgt daraus? In vielen Häusern lässt sich das sechs Wochen später nicht mehr sagen. Ein Tor beantwortet diese Fragen, weil es sie stellt, bevor es sich öffnet.

Das Werkzeug dafür ist ein Entscheidungsprotokoll. In der Szenario-Werkstatt, einem Dienst für Strategieworkshops, führt das Portal für jede Phase ein solches Protokoll. Jede Entscheidung trägt einen Namen, ein Datum, die Abweichung vom Vorschlag der Agenten und eine Notiz zur Konsequenz: Was folgt daraus für die nächste Phase? Wenn ein Führungsteam an einem Tor nicht entscheidet, gilt der Vorschlag der Agenten als vorläufig. Auch das wird protokolliert. Niemand kann später sagen, die KI habe das entschieden. Es steht, wer es nicht entschieden hat.

Das härteste Tor in dieser Werkstatt steht am Ende. Jede Aufgabe im Plan für das Folgejahr bekommt einen namentlich benannten Verantwortlichen. Keine Abteilung, keine Rolle ohne Namen. Bei einem Energieunternehmen ging der Aufgabenplan wenige Tage nach dem Workshop in die Jahresplanung ein. Das ist der Unterschied zwischen einem Ergebnis und einem Gutachten. Ein Gutachten liegt in der Schublade. Ein Aufgabenplan mit Namen liegt in der Planung.

Das Tor hat einen Rückkanal

Zurück zu Katrin Heller in der Bahn. Ihr Tor sieht anders aus als das der Szenario-Werkstatt, aber es ist dieselbe Mechanik. Der Vertriebsagent legt morgens Entscheidungen vor. Sie antwortet mit Ja oder Nein. Und sie gibt dem Agenten einen Hinweis mit: Der Einkaufsleiter ist im Urlaub.

Dieser Hinweis ist der Teil, den man leicht weglässt, und er ist der wichtigste. Ein Tor ohne Rückkanal lehrt das Team nichts. Der Agent erfährt dann nur, dass etwas abgelehnt wurde, nicht warum. Er wird am nächsten Montag dieselbe Frage stellen, oder er wird den Logistiker still fallen lassen. Beides ist falsch. Mit dem Hinweis dagegen legt er das Nachfassen auf den ersten Arbeitstag nach dem Urlaub, schreibt eine Notiz an den Kontakt und meldet es in vier Wochen wieder. Die Entscheidung von vier Sekunden hat vier Wochen Arbeit verändert.

> **Aus der Praxis.** Ein Vertriebsleiter sagte uns, er habe in den ersten Wochen alle Vorschläge seines Agenten abgenickt, weil sie gut waren. Nach einem Monat stellte er fest, dass der Agent immer noch dieselben Vorschläge machte, nur mehr davon. Erst als er anfing, jedes zweite Nein zu begründen, änderte sich die Qualität der Vorschläge. Das Tor hatte vorher offen gestanden. Es wurde erst ein Tor, als er es benutzte.

Deshalb zählen gute Dienste nicht nur, wie viele Entscheidungen getroffen werden, sondern wie oft am Tor Nein gesagt wird. Ein Team, das nie abgelehnt wird, wird nicht geprüft. Darauf kommen wir im zweiten Teil zurück.

Was am Tor liegen muss

Ein Tor funktioniert nur, wenn das, was dort liegt, in fünf Minuten prüfbar ist. Wenn Katrin Heller für jede der drei Entscheidungen erst das Postfach durchsuchen müsste, würde sie das Cockpit nach einer Woche nicht mehr öffnen. Deshalb gehört zur Vorbereitung durch die KI eine Belegpflicht. Und ein Beleg ist nicht irgendeine Datei.

Ein Beleg ist etwas, das gespeichert, freigegeben und gültig ist. Alle drei Bedingungen zusammen. Eine Preisliste, die jemand irgendwann im Workspace abgelegt hat, ist kein Beleg. Sie ist gespeichert, aber niemand hat sie freigegeben, und niemand weiß, ob sie noch gilt. Eine Preisliste, die die Geschäftsführung freigegeben hat und deren Gültigkeit noch nicht abgelaufen ist, ist einer. Der Unterschied klingt klein. In einem Angebot ist er der Unterschied zwischen einem richtigen und einem falschen Preis.

Die RFP-Werkstatt, ein Dienst, der aus Ausschreibungen Angebote macht, führt dafür eine Wissensbasis mit 51 solcher Objekte in neun von zehn Bereichen. Sie nennt auch, was das Haus nicht hat. Das ist ebenso wichtig wie das, was es hat. Ein Agent, der nicht weiß, dass ein Zertifikat fehlt, füllt die Lücke mit einem plausiblen Satz. Ein Agent, der weiß, dass es fehlt, lässt die Lücke stehen und meldet sie.



Die Abbildung zeigt die zweite Zutat: die Konfidenz. Jede Zuordnung, die ein Agent zwischen einer Anforderung und einem Beleg herstellt, trägt einen Wert dafür, wie sicher er ist, dass der Beleg die Anforderung trifft. Liegt die Konfidenz unter 0,8, gibt es kein „erfüllt", egal wie überzeugt der Agent klingt. Liegt sie unter 0,6, wird die Anforderung als Lücke geführt. Und jede Lücke braucht die Entscheidung eines Menschen. Eine ungelöste Muss-Lücke führt die ganze Anfrage in die Stufe „Kritisch", und die Freigabe geht dann an die Geschäftsführung.

Diese Schwellen sind keine Naturkonstanten. Sie wurden bewusst streng gesetzt und werden nach 30 bis 50 Fällen kalibriert. Das ist ein Muster, das Sie für Ihr Haus übernehmen können: Beginnen Sie mit strengen Regeln, und lockern Sie sie nur dort, wo die Fälle es rechtfertigen. Der umgekehrte Weg, erst locker und dann nach dem ersten Fehler streng, kostet Vertrauen, das man schwer zurückbekommt.

Der Platzhalter

Es gibt eine dritte Regel, und sie ist die Antwort auf eine Eigenschaft der Sprachmodelle, die sich nicht abstellen lässt. Sprachmodelle füllen Lücken. Wo ihnen eine Information fehlt, schreiben sie einen Satz, der so klingt, als hätten sie sie. Das ist keine Böswilligkeit und kein Fehler im engeren Sinn. Es ist die Bauweise. Man kann sie ihnen nicht abgewöhnen. Man kann ihnen einen Ort geben, an dem die Lücke als Lücke stehen bleibt.

In der RFP-Werkstatt schreiben zwei Agenten, Clara und Paul, den Angebotstext. Wo ihnen ein Beleg fehlt, schreiben sie keinen plausiblen Satz. Sie setzen einen Platzhalter: hier fehlt eine Angabe, hier muss ein Mensch entscheiden. Und ein Platzhalter sperrt die Freigabe. Ein Angebot mit Platzhalter kann den Kunden nicht erreichen, egal wer auf den Knopf drückt. Die Regel steht im Code des Dienstes, nicht im Prompt des Agenten. Das ist ein Unterschied, auf den wir im zweiten Teil zurückkommen.

Dieselbe Logik finden Sie in Chat-Portalen. Ein Service-Desk-Agent, der Fragen von Mitarbeitenden beantwortet, nennt in jeder Antwort die Quelle, den Stand und den Weg, wenn er nicht weiterweiß. Er liest nur Freigegebenes und sagt, wenn er etwas nicht findet. Das ist kein Misstrauen gegenüber dem Agenten. Es ist die Voraussetzung dafür, dass der Mensch am Tor in fünf Minuten entscheiden kann, statt in zwei Stunden nachzurecherchieren.

Für Ihr Haus. Fragen Sie Ihren Agenten nicht, ob er sich sicher ist. Er wird Ja sagen. Verlangen Sie, dass er bei jeder Aussage nennt, worauf sie sich stützt, und dass er eine Lücke als Lücke markiert, wenn er nichts findet. Dann sehen Sie am Tor sofort, was Sie prüfen müssen und was nicht.

Vier Minuten, die tragen

Katrin Hellers vier Minuten in der Bahn setzen sich aus genau diesen Zutaten zusammen. Ein Tor, an dem nicht mehr als drei Entscheidungen liegen. Zu jeder Entscheidung die Belege, die der Agent gesammelt hat, und eine Zahl, wie sicher er ist. Ein Rückkanal, über den sie dem Agenten sagt, warum sie Nein sagt. Und die Gewissheit, dass nichts das Haus verlässt, was sie nicht gesehen hat.

Das ist keine Vision. Es ist die Mechanik, die in den Diensten läuft, die wir in Band 3 der Reihe beschrieben haben, in einer Szenario-Werkstatt, einer Angebotswerkstatt, einem Vertriebs-Cockpit. Die Dienste sind verschieden. Das Tor ist überall dasselbe. Im zweiten Teil dieser Ausgabe zeigen wir, welche sieben Regeln dafür sorgen, dass es auch dann hält, wenn es Woche für Woche benutzt wird.

Das Wichtigste aus diesem Teil

- Die KI bereitet vor, der Mensch entscheidet. Der Satz ist keine Einschränkung, sondern eine Erlaubnis: Weil die Verantwortung beim Menschen bleibt, darf die KI überall arbeiten.

- Ein Tor ist die Stelle, an der ein benannter Mensch entscheidet, bevor es weitergeht. Das Entscheidungsprotokoll hält Name, Datum, Abweichung vom Vorschlag und Konsequenz fest.
- Nicht entschieden heißt vorläufig, und auch das wird protokolliert. Niemand kann später sagen, die KI habe entschieden.
- Ein Tor braucht einen Rückkanal. Ein Nein mit Begründung verändert, was der Agent als Nächstes vorschlägt. Ein Nein ohne Begründung lehrt ihn nichts.
- Ein Beleg ist gespeichert, freigegeben und gültig. Alles andere ist eine Datei. Kein Beleg, kein „erfüllt".
- Konfidenz unter 0,8 kein „erfüllt", unter 0,6 eine Lücke. Jede Lücke braucht die Entscheidung eines Menschen. Schwellen streng beginnen, nach 30 bis 50 Fällen kalibrieren.
- Sprachmodelle füllen Lücken. Der Platzhalter gibt der Lücke einen Ort, und ein Platzhalter sperrt die Freigabe.

Drei Fragen für Ihr Haus

1. Welche Entscheidung in Ihrem Haus wird heute getroffen, ohne dass hinterher jemand sagen kann, wer sie wann auf welcher Grundlage getroffen hat, und was würde ein Tor mit Protokoll dort ändern?
2. Wie viele Ihrer Unterlagen, auf die ein Agent sich stützen müsste, sind heute nur gespeichert, aber nicht freigegeben oder nicht mehr gültig, und wer müsste sie freigeben?
3. Wenn Ihr Agent morgen früh drei Entscheidungen vorlegen würde: Wer würde sie lesen, und hätte diese Person einen Weg, dem Agenten zu sagen, warum sie Nein sagt?

Sieben Regeln, damit das Tor hält

Freitagnachmittag bei Heller Antriebstechnik. Ein Angebot über eine Sonderkupplung für einen neuen Kunden soll bis siebzehn Uhr raus. Die Agentin Clara hat den Text geschrieben, Paul die Preise aus der freigegebenen Liste geholt, Sophie hat beides geprüft. Im Portal der Angebotswerkstatt leuchtet das Tor grün. Der Vertriebskollege, dem der Kunde zugeordnet ist, will auf „freigeben“ drücken. Der Knopf ist grau.

Er ruft Tim Brandt an, den IT-Leiter. Ob das Portal kaputt sei. Brandt schaut nach und lacht. Nein, das Portal tut genau, was es soll. Der Preis darf nie von demjenigen freigegeben werden, dem der Kunde zugeordnet ist. Das muss Katrin Heller machen oder der Vertriebsleiter. Beide sind im Haus. Um zehn vor fünf ist das Angebot raus, mit zwei Namen im Protokoll statt einem.

Der Vertriebskollege findet das an diesem Freitag unbequem. Drei Monate später, als ein anderer Kollege einen Rabatt freigeben will, den er selbst dem Kunden versprochen hat, findet Katrin Heller es sehr bequem. Das ist der Punkt dieses Teils. Ein Tor ist leicht gebaut. Dass es hält, wenn es jede Woche benutzt wird, unter Zeitdruck und von Menschen, die ihm vertrauen, braucht Regeln. Wir haben sieben gefunden, die sich in allen Diensten wiederholen, die wir gebaut haben.

Erste Regel: Ein Tor hat ein Protokoll

Die erste Regel kennen Sie aus dem ersten Teil. Ein Tor ist nur ein Tor, wenn es eine Spur hinterlässt: wer, wann, was, mit welcher Abweichung vom Vorschlag, mit welcher Konsequenz. Ohne Protokoll ist das Tor ein Knopf. Ein Knopf wird gedrückt. Ein Tor wird verantwortet.

Das Protokoll ist zugleich der Rückkanal zum Agenten. Es enthält die Begründung, warum ein Mensch anders entschieden hat als vorgeschlagen. Diese Begründungen sind das wertvollste Material, das ein Haus über seine Agenten sammelt. Sie zeigen nach drei Monaten, wo die Agenten das Haus verstanden haben und wo nicht.

Zweite Regel: Kein Beleg, kein „erfüllt“

Die zweite Regel folgt aus der Belegpflicht. Eine Aussage, zu der kein Beleg existiert, der gespeichert, freigegeben und gültig ist, darf nicht als erfüllt, bestätigt oder zugesagt erscheinen. Der Agent darf sie vorschlagen. Er darf sie nicht festschreiben.

Wir haben diese Regel in der Angebotswerkstatt in den Code geschrieben, nicht in den Prompt. Der Unterschied ist grundsätzlich. Ein Prompt ist eine Bitte an ein Sprachmodell. Das Modell folgt ihr meistens. Eine Regel im Code ist eine Bedingung, die der Dienst prüft, bevor er weitermacht. Sie gilt immer, auch wenn das Modell gerade überzeugt ist, dass es anders besser wäre. Die wichtigsten Regeln Ihres Hauses gehören in den Code. Der Prompt ist für den Ton.

Dritte Regel: Platzhalter sperren die Freigabe

Die dritte Regel haben Sie ebenfalls im ersten Teil gelesen. Wo ein Beleg fehlt, steht ein Platzhalter, und ein Platzhalter sperrt die Freigabe. Was wir dort nicht gesagt haben: Die Regel muss hart sein, sonst erodiert sie. Wenn ein Platzhalter nur eine Warnung ist, die man wegklicken kann, wird er nach zwei Wochen weggeklickt. Wenn er die Freigabe sperrt, wird die Lücke geschlossen. Ein Angebot mit einem offenen Platzhalter ist kein fast fertiges Angebot. Es ist kein Angebot.

Vierte Regel: Vier Augen, nicht abschaltbar

Ein Tor allein reicht nicht, wenn derselbe Mensch an allen Toren sitzt. Deshalb hat die Angebotswerkstatt die Regel, die den Vertriebskollegen am Freitag ausgebremst hat. Der Preis wird nie von demjenigen freigegeben, dem der Kunde zugeordnet ist. Der Versand wird nie von demjenigen freigegeben, der die inhaltliche Freigabe gegeben hat. Und die Regel lässt sich nicht abschalten, auch nicht durch die Geschäftsführung, auch nicht im Express-Weg, wenn eine Ausschreibung in unter fünf Arbeitstagen beantwortet werden muss. Im Express-Weg werden Fristen verkürzt. Kein Tor entfällt.

Wer die Werkstatt allein testen will, braucht ein zweites Konto. Das ist unbequem, und das ist beabsichtigt. Die Unbequemlichkeit ist der Beweis, dass die Regel wirkt. Eine Vier-Augen-Regel, die man bei Bedarf umgehen kann, ist eine Zwei-Augen-Regel mit gutem Gewissen.

Fünfte Regel: Freigaben hängen an der Fassung

Die fünfte Regel ist die pedantischste, und sie verhindert den häufigsten Fehler. Eine Freigabe gilt für genau die Fassung, die freigegeben wurde. In der Angebotswerkstatt hängt sie per Prüfsumme an dem Dokument. Ändert jemand das Dokument nach der Freigabe, auch nur ein Komma, ist die Freigabe weg und muss neu erteilt werden. Der Prüfbericht der Agentin Sophie muss zu der Fassung passen, die am Tor liegt. Ein Bericht über eine ältere Fassung zählt nicht.

Warum so streng? Weil Agenten, die eine Fassung nicht sehen, die falsche ergänzen. Und weil Menschen, die nicht wissen, welche Fassung sie freigeben, die falsche freigeben. Beides ist uns passiert, bevor die Regel im Code stand. Seitdem nicht mehr.

Sechste Regel: Eine zweite KI prüft, ein Mensch entscheidet

In der Angebotswerkstatt prüft Sophie den Text von Clara. Sophie läuft auf einem anderen Modell als Clara, damit beide nicht denselben blinden Fleck teilen. Ein Beratungsteam, mit dem wir die Szenario-Werkstatt gebaut haben, hat dafür einen Begriff geprägt, den alle Beteiligten schnell übernommen haben: die Referenz-KI. Erste Stufe ist die KI, die das Dokument schreibt. Zweite Stufe ist eine KI auf einem anderen System, die prüft. Dritte Stufe ist der Mensch.

Die zweite Stufe ersetzt die dritte nicht. Sie macht sie schneller. Der Mensch am Tor findet eine Prüfung vor, die er bestätigen oder verwerfen kann, statt bei null anzufangen. Das ist der Unterschied zwischen fünf Minuten und einer halben Stunde, und bei zwanzig Angeboten im Monat ist das der Unterschied zwischen einem Tor, das benutzt wird, und einem, das umgangen wird.

Siebte Regel: Die Übernahmequote beobachten

Die siebte Regel ist die, die am seltensten jemand aufstellt. Ein Tor, an dem immer Ja gedrückt wird, ist kein Tor. Deshalb zählt die Angebotswerkstatt, wie oft ein Mensch den Vorschlag der Agenten unverändert übernimmt, und behandelt eine Übernahmequote über 90 Prozent als Warnsignal. Nicht als Erfolg. Als Warnsignal.

Das klingt paradox. Sind die Agenten nicht gut, wenn man ihnen fast immer zustimmt? Vielleicht. Wahrscheinlicher ist, dass niemand mehr liest. Ein Vertriebs-Cockpit zählt aus demselben Grund, wie viele Schritte mit und wie viele ohne Freigabe laufen. Ein Sozialunternehmen, das wir in Band 1 der Reihe beschrieben haben, gibt seinem Betriebsrat monatlich eine Auswertung, wie oft das Agententeam genutzt wurde und wie oft Menschen seine Vorschläge abgelehnt haben. Die Ablehnungen sind der interessante Teil. Sie beweisen, dass die Menschen hinschauen.



Die Abbildung fasst die sieben Regeln zusammen. Fünf davon gehören in den Code eines Dienstes, zwei in die Arbeitsweise der Menschen, die ihn benutzen. Diese Unterscheidung ist für Sie wichtiger als die Regeln selbst. Wenn Sie einen Dienst kaufen oder bauen lassen, fragen Sie, welche dieser Regeln im Code stehen. Wenn die Antwort „das regeln wir über den Prompt“ lautet, steht keine davon im Code.

Nachvollziehbarkeit statt Fehlerfreiheit

Hinter den sieben Regeln steht eine Haltung, die wir am Anfang nicht hatten und erst lernen mussten. Im zweiten Strategieworkshop mit einem Energieunternehmen tauchte am zweiten Tag eine Kennzahl wieder auf, die das Führungsteam am Vortag gestrichen hatte. Das Vertrauen war angekratzt. Die Teilnehmenden erwarteten von der KI Fehlerfreiheit, wie von einer Datenbank, in der ein gestrichener Datensatz gestrichen bleibt. Ein Berater hat es nüchtern eingeordnet: Die Erwartung an die KI ist noch die Erwartung an die IT.

Wir haben uns entschieden, diese Erwartung nicht zu bedienen, sondern zu ersetzen. Ein Sprachmodell wird an einer Stelle falsch rechnen oder etwas vergessen. Das nächste Modell wird es auch tun, an einer anderen Stelle. Die Frage ist nicht, ob. Die Frage ist, ob Sie es sehen und ob es sich korrigieren lässt. Deshalb hat jedes Dokument Fassungen, jede Entscheidung einen Namen, jede

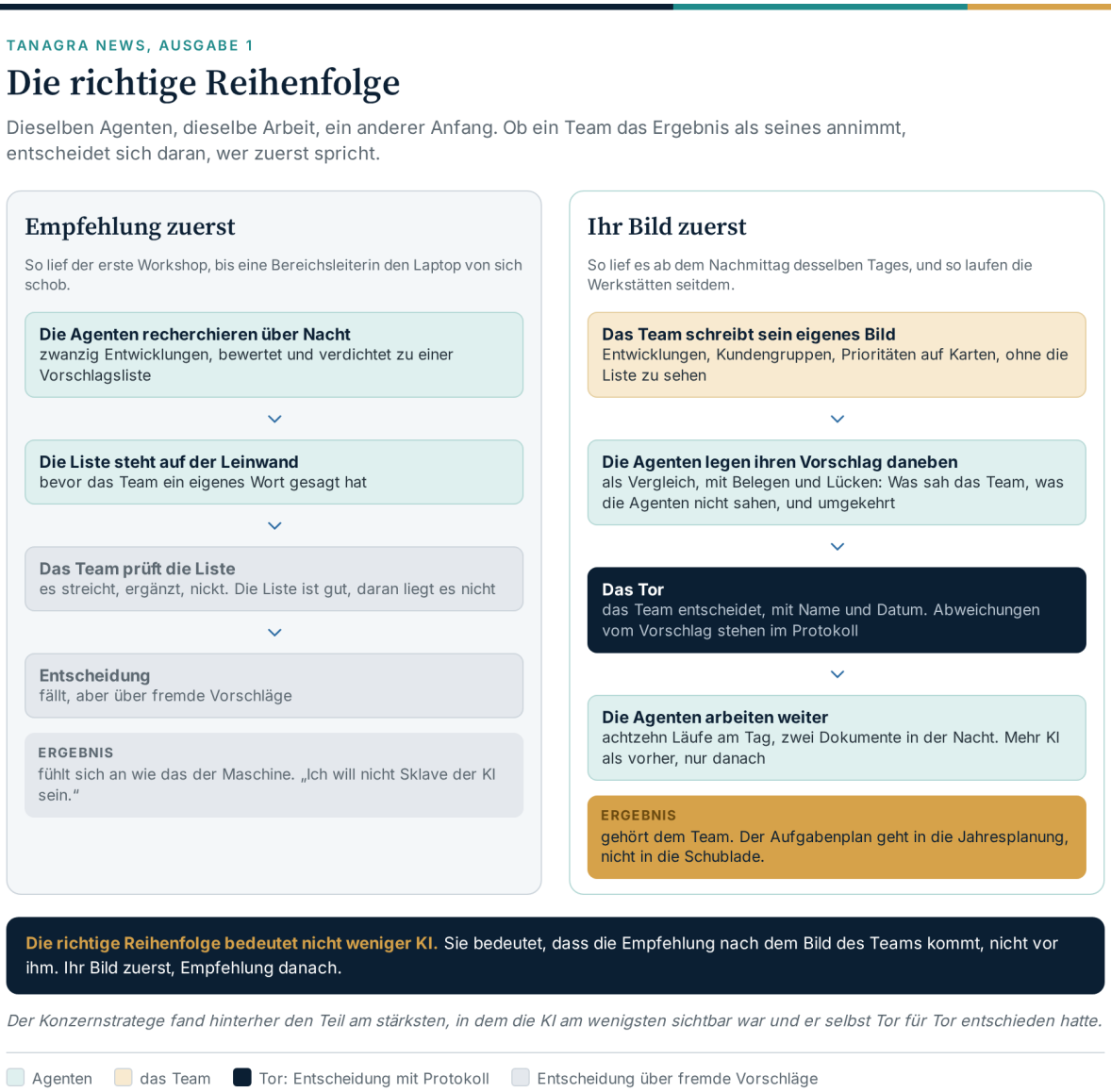
Aussage eine Quelle, und was nicht belegt ist, steht als offen da. Nachvollziehbarkeit statt Fehlerfreiheit ist kein Rückzug. Es ist der Anspruch, der sich einlösen lässt.

Für Sie als Führungskraft folgt daraus ein ungewohnter Anspruch an sich selbst. Verlangen Sie von Ihrem Agententeam keine Fehlerfreiheit. Verlangen Sie, dass Sie jeden Fehler finden können, mit Fassung, Quelle und Name. Und verlangen Sie von sich, dass Sie am Tor lesen, bevor Sie entscheiden. Das kostet Zeit. Es ist dieselbe Zeit, die Sie heute für das Nachprüfen eines Chat-Entwurfs brauchen, nur dass sie jetzt an einer Stelle gebündelt ist, an der die Belege schon liegen.

Ihr Bild zuerst

Es gibt eine achte Sache, die keine Regel ist, sondern eine Reihenfolge. Wir haben sie bei demselben Energieunternehmen gelernt, am ersten Tag des ersten Workshops. Die Agenten hatten über Nacht zwanzig Entwicklungen aus dem Umfeld des Unternehmens recherchiert und zu einer Vorschlagsliste verdichtet. Die Liste war gut. Eine Bereichsleiterin schob den Laptop von sich weg und sagte: „Ich will nicht Sklave der KI sein. Lassen Sie uns zuerst selbst ein paar Ideen haben."

Das Beratungsteam änderte die Reihenfolge am selben Tag. Das Führungsteam schrieb seine eigenen Entwicklungen auf Karten, ohne die Liste zu sehen. Erst danach kam die Empfehlung der Agenten dazu, als Vergleich: Was hat das Team gesehen, was die Agenten nicht sahen, und umgekehrt. Aus dem Nachmittag wurde ein Grundsatz: Ihr Bild zuerst, Empfehlung danach.



Die Abbildung zeigt die beiden Wege nebeneinander, und sie zeigt, dass der rechte nicht weniger KI bedeutet. Im zweiten Workshop liefen am ersten Tag achtzehn Agentenläufe, und in der Nacht bauten die Agenten zwei Dokumente neu. Es war mehr KI als im ersten. Aber sie kam nach dem Bild des Teams, nicht vor ihm. Am Ende gab der Konzernstratege des Unternehmens ein Urteil ab, das die Berater zunächst überraschte. Er fand den Teil des Workshops am stärksten, in dem die KI am wenigsten sichtbar war und er selbst Tor für Tor entschieden hatte. Das Ergebnis dieses Teils war seines.

Für Ihr Haus. Wenn Sie Ihrem Team zum ersten Mal einen Agenten zur Seite stellen, lassen Sie den Agenten nicht zuerst sprechen. Lassen Sie das Team sein Bild aufschreiben, dann den Agenten vergleichen. Das kostet eine Stunde mehr. Es entscheidet darüber, ob das Team das Ergebnis als seines annimmt oder als das der Maschine ablehnt.

Werte vor Werkzeug

Die sieben Regeln und die Reihenfolge beruhen auf Entscheidungen, die vor dem ersten Agenten getroffen wurden. Diese Entscheidungen sind Werte. Wir nennen unsere offen, weil Sie wissen sollten, aus welcher Haltung die Dienste gebaut sind, über die wir schreiben. Die Daten eines Kunden bleiben in seiner eigenen Umgebung, auf Servern in Deutschland, in einer eigenen Installation je Kunde. Keine automatisierten Entscheidungen über Menschen, kein Einsatz gegen Mitarbeitende, Transparenz gegenüber Betroffenen. Mitbestimmung von Anfang an. Und das Verfahren bleibt beim Kunden: Die Konfiguration seiner Agenten gehört ihm, auch wenn sie dem Betreiber veraltet vorkommt.

Sie müssen diese Werte nicht teilen. Sie sollten aber Ihre eigenen aufschreiben, bevor Sie bauen. Ein halber Tag mit Leitung, Mitbestimmung und Fachbereich reicht dafür. Wer diesen halben Tag spart, holt ihn später nach, unter schlechteren Bedingungen, nach dem ersten Vorfall.

Die folgende Tabelle fasst die sieben Regeln so zusammen, dass Sie sie gegen Ihren eigenen Dienst halten können, egal ob Sie ihn gekauft, gebaut oder erst geplant haben.

Regel	Was sie verlangt	Woran Sie merken, dass sie fehlt
Tor mit Protokoll	Jede Entscheidung trägt Name, Datum, Abweichung vom Vorschlag und Konsequenz	Sechs Wochen später weiß niemand, wer entschieden hat
Kein Beleg, kein „erfüllt“	Nur gespeicherte, freigegebene, gültige Quellen tragen eine Zusage	Der Agent bestätigt Dinge, die niemand im Haus bestätigen kann
Platzhalter sperren	Wo ein Beleg fehlt, steht eine markierte Lücke, und sie blockiert die Freigabe	Angebote enthalten plausible Sätze, die später zurückgenommen werden
Vier Augen, nicht abschaltbar	Preis und Versand gibt nie frei, wer den Kunden hat oder den Inhalt freigab	Eine Person kann allein ein Angebot bis zum Kunden bringen
Fassung per Prüfsumme	Eine Freigabe gilt nur für genau die freigegebene Fassung	Nach der Freigabe wird „noch schnell“ etwas geändert
Referenz-KI	Ein zweites Modell prüft, bevor der Mensch entscheidet	Der Mensch am Tor beginnt jede Prüfung bei null
Übernahmequote beobachten	Über 90 Prozent unveränderte Übernahme ist ein Warnsignal	Niemand kann sagen, wann zuletzt Nein gedrückt wurde

Die Tabelle zeigt in der dritten Spalte, dass sich jede fehlende Regel im Alltag bemerkbar macht, lange bevor sie zum Vorfall wird. Wer die Spalte gegen den eigenen Dienst liest und dreimal nickt, hat seine nächsten drei Aufgaben gefunden.

Das Wichtigste aus diesem Teil

- Ein Tor ist leicht gebaut. Dass es unter Zeitdruck und Vertrauen hält, braucht Regeln im Code, nicht nur im Prompt.
- Sieben Regeln: Protokoll, Belegpflicht, Platzhalter sperren, vier Augen nicht abschaltbar, Fassung per Prüfsumme, Referenz-KI, Übernahmequote beobachten.
- Fünf der sieben gehören in den Code eines Dienstes. Fragen Sie Ihren Anbieter, welche dort stehen.
- Eine Vier-Augen-Regel, die sich umgehen lässt, ist eine Zwei-Augen-Regel mit gutem Gewissen. Die Unbequemlichkeit ist der Beweis, dass sie wirkt.
- Nachvollziehbarkeit statt Fehlerfreiheit: Verlangen Sie nicht, dass der Agent keine Fehler macht. Verlangen Sie, dass Sie jeden finden können.
- Ihr Bild zuerst, Empfehlung danach. Die richtige Reihenfolge bedeutet nicht weniger KI, sondern ein Ergebnis, das dem Team gehört.
- Werte vor Werkzeug: Schreiben Sie auf, was Ihr Haus nie tun wird, bevor der erste Agent arbeitet.

Drei Fragen für Ihr Haus

1. Welche der sieben Regeln stehen in dem Dienst, den Sie heute nutzen oder planen, im Code, und welche hängen davon ab, dass sich alle daran erinnern?
2. Wann hat in Ihrem Haus zuletzt jemand einen Vorschlag eines Agenten mit Begründung abgelehnt, und wo steht diese Begründung heute?
3. Welche drei roten Linien würden Leitung, Mitbestimmung und Fachbereich gemeinsam festlegen, bevor der erste Agent arbeitet, und wer schreibt sie an diesem halben Tag auf?

Der Chatbot, der die Schatten-KI im Griff hat

Tim Brandt hat an einem Dienstag im Frühjahr drei Dinge auf dem Schreibtisch. Eine Mail der Geschäftsführerin Katrin Heller mit der Frage, ob die Heller Antriebstechnik „ein eigenes GPT“ haben könne. Einen Hinweis des Datenschutzbeauftragten, dass in der Konstruktion Stücklisten in einen öffentlichen Chatdienst kopiert werden. Und die Liste der 180 Mitarbeitenden, von denen zwölf ein Konto auf der Box des Hauses haben. Die anderen 168 sollen nicht alle auf die Plattform. Sie sollen fragen können.

Brandt ist IT-Leiter, und er kennt die Stücklisten-Geschichte aus anderen Häusern. Niemand in der Konstruktion will dem Haus schaden. Die Kollegen wollen eine Frage beantwortet haben, schnell, in ihren Worten, und der öffentliche Chatdienst antwortet. Dass dabei Zeichnungsnummern, Lieferanten und Mengen das Haus verlassen, sieht man dem Chatfenster nicht an. Man sieht es dem Datenschutzbeauftragten an, der die Mail schreibt.

Was Katrin Heller mit „eigenes GPT“ meint, ist kein Modell. Sie meint einen Ort, an dem die Leute im Haus mit Agenten reden, die Hellers Wissen kennen: die Servicehandbücher, die Reiserichtlinie, die Produktdaten. Ohne dass jemand erst lernt, was ein Workspace ist. Und ohne dass Stücklisten das Haus verlassen. Zwei Wochen später registrieren sich die ersten Kollegen aus der Fertigung. Markus Feld, der Fertigungsleiter, schaltet sie frei. Nicht Brandt. Warum das der wichtigste Satz in dieser Geschichte ist, erzählt dieser Teil.

Das Problem hat einen Namen: Schatten-KI

Fast jede Organisation, die wir in den vergangenen zwei Jahren begleitet haben, hatte denselben Wunsch, nur in anderen Worten. Ein Firmen-GPT. Ein Assistent für alle. Ein Chat, der unser Wissen kennt. Dahinter stehen drei Bedürfnisse, die sich widersprechen, wenn man sie naiv löst. Die Leute sollen Agenten mit dem Wissen des Hauses bekommen. Nicht jeder soll Zugang zur ganzen Plattform haben, mit Workspaces, Missionen und Werkzeugen. Und keine Daten sollen an öffentliche Chatdienste gehen.

Solange das Haus keinen Ort dafür anbietet, bauen sich die Mitarbeitenden einen. Das ist die Schatten-KI. Sie ist kein Verstoß aus Bosheit, sondern eine Lücke in der Versorgung. Wer eine Stückliste in einen öffentlichen Dienst kopiert, tut das, weil der Dienst da ist und das Haus nichts Vergleichbares hat. Verbote ändern daran wenig. Ein Verbot ohne Alternative verschiebt die Nutzung vom Dienstrechner aufs private Handy.

Der naive Weg wäre, allen ein Plattformkonto zu geben. Dann sehen alle alles, und niemand versteht die Oberfläche. Der andere naive Weg wäre ein Chatbot als eigenes Werkzeug neben der Box, mit eigener Wissensbasis. Dann hat das Haus zwei Orte für Wissen und zwei Arten von Agenten, und beide altern unterschiedlich schnell. Es gibt einen dritten Weg.

Der dritte Weg: ein Fenster in die Box

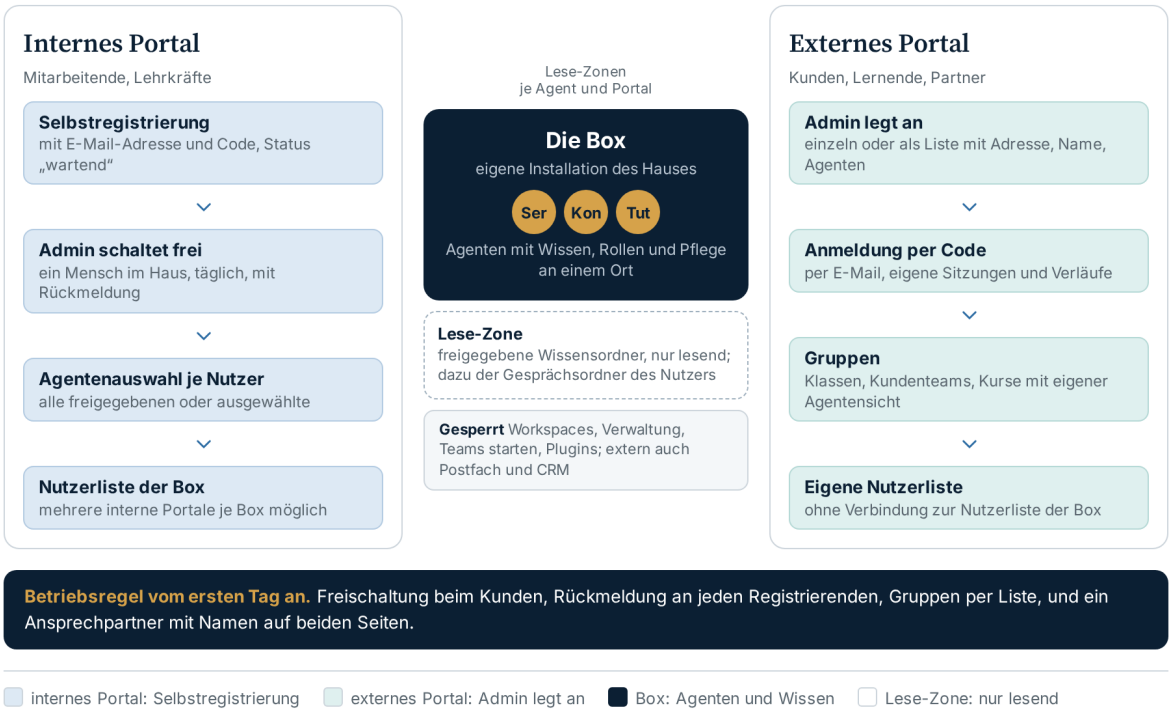
Eine Box ist die eigene Tanagra-Installation eines Hauses, mit Agenten, Wissen, Werkzeugen und den Menschen, die damit arbeiten. Ein Fenster ist eine Adresse, unter der ein Dienst dieser Box erreichbar ist. Das Chat-Portal ist ein solches Fenster. Ein Chat unter einer eigenen Adresse, mit Anmeldung, in dem jeder Nutzer genau die Agenten sieht, die für ihn bestimmt sind. Nichts anderes von der Box ist von dort erreichbar.

Das ist der entscheidende Unterschied zum Chatbot neben der Box. Hinter dem Portal stehen die Agenten der Box, mit ihrem Wissen, ihren Rollen und ihrer Pflege. Wenn Markus Feld das Servicehandbuch im Workspace aktualisiert, antwortet der Service-Agent im Portal ab sofort mit dem neuen Stand. Es gibt einen Ort für Wissen, nicht zwei. Und die Plattform drumherum bleibt für die zwölf, die sie brauchen.

Im Katalog der 95 Anwendungsfälle, den wir in Band 3 der Reihe beschrieben haben, ist das Chat-Portal die Bauform mit den meisten Fällen, 29. Alle Wissens- und Assistenzfälle lassen sich darauf abbilden: der Service-Wissens-Agent, der Marketing-Wissenshub, der Tutor für Auszubildende, die Einarbeitung, der Baustellenassistent, der IT-Service-Desk. Deshalb nennen wir es den Türöffner. Es ist der schnellste Weg, Agenten in ein Haus zu bringen, und, wie Sie gleich lesen werden, auch der schnellste Weg, Vertrauen zu verlieren.

Zwei Bauformen, eine Entscheidung

Das Chat-Portal gibt es in zwei Bauformen, und die Wahl zwischen ihnen ist die wichtigste Entscheidung beim Einrichten. Die Abbildung zeigt beide nebeneinander, in der Mitte die Box mit ihren Agenten.



Das interne Portal ist für Menschen, die zur Organisation gehören. Sie registrieren sich selbst mit ihrer E-Mail-Adresse und bekommen einen Code. Danach stehen sie auf „wartend“. Ein Admin der Box schaltet sie frei oder sperrt sie, und er legt je Nutzer fest, ob diese Person alle freigegebenen Agenten sieht oder nur ausgewählte. Ein Agent erscheint im Portal nur, wenn er dafür freigegeben wurde. Eine Box kann mehrere interne Portale führen, jedes mit eigenem Namen, eigener Nutzerliste und eigener Agentenauswahl. Ein neues Portal ist ein Datensatz und eine Adresse, kein Programmcode.

Das externe Portal ist für Menschen, die kein Konto auf der Plattform haben und keines bekommen sollen: Kunden, Lernende, Partner, Teilnehmende eines Kurses. Niemand registriert sich selbst. Der Admin legt sie an, einzeln oder als Liste mit Adresse, Name und Agenten. Sie melden sich mit einem Code per E-Mail an, haben eigene Sitzungen und eigene Gesprächsverläufe, und es gibt keine Verbindung zur Nutzerliste der Box. Externe Nutzer lassen sich in Gruppen fassen, zum Beispiel Schulklassen oder Kundenteams. Jede Gruppe hat ihre eigene Sicht auf die Agenten.

Die Tabelle stellt die beiden Bauformen gegenüber.

	Internes Portal	Externes Portal
Für wen	Mitarbeitende, Lehrkräfte	Kunden, Lernende, Partner
Zugang	Selbstregistrierung, Admin schaltet frei	Admin legt an, einzeln oder per Liste

	Internes Portal	Externes Portal
Nutzerliste	die der Box	eigene, ohne Verbindung zur Box
Agenten	je Nutzer alle oder ausgewählte	je Nutzer oder Gruppe zugewiesen
Mehrere je Box	ja, als Daten	ja, als Daten

Die Regel für die Wahl ist einfach. Wer zur Organisation gehört und ohnehin eine Adresse im Haus hat, kommt ins interne Portal. Wer von außen kommt oder in Gruppen auftritt, kommt ins externe. Bei Heller ist die Sache klar: Die Fertigung gehört zum Haus, also internes Portal. Die Schule, von der gleich die Rede ist, hat es im ersten Anlauf andersherum gemacht.

Was im Portal geht, und was nicht

Beide Bauformen bieten dasselbe: Chat, Sprechen mit dem Agenten, ein Videogespräch mit Avatar und das Hochladen von Dateien. Ein Agent mit Bildwerkzeugen erzeugt Bilder, die im Gespräch erscheinen. Auf dem Handy funktioniert alles, weil ein Portal nichts anderes ist als eine Webseite mit Anmeldung. Das Transkript eines Sprachgesprächs landet im Verlauf wie eine geschriebene Nachricht.

Was nicht geht, ist bewusst begrenzt, und diese Grenzen sind das eigentliche Argument gegen die Schatten-KI. Ein Agent im Portal darf Dateien lesen, schreiben und durchsuchen, aber nur in einem Ordner: dem Gesprächsordner dieses Nutzers. Dazu kommen die Lese-Zonen. Je Agent und Portal gibt ein Admin Wissensordner frei, nur lesend. Der Service-Agent im Portal der Fertigung liest den Ordner mit den Servicehandbüchern. Er schreibt nicht hinein, und er sieht nicht den Ordner der Buchhaltung. Werkzeuge mit der Identität ihres Besitzers, also Postfach, CRM oder das berufliche Netzwerk, sind im externen Portal gesperrt. Das Starten von Agententeams und das Verwalten von Plugins ist in jedem Portal gesperrt.

Die Adresse selbst ist nur ein Fenster. Erreichbar sind das Portal und die Schnittstellen, die es braucht. Die Oberfläche der Box, die Workspaces, die Verwaltung: alles nicht. Wer die Adresse errät, sieht eine Anmeldeseite. Ein Fenster ist eine Adresse, keine Tür.

Für Ihr Haus. Die Lese-Zone ist die Antwort auf die Sorge „dann sieht der Chat ja alles“. Sie lässt sich je Agent und Portal in der Verwaltung zeigen: dieser Agent, dieses Portal, diese drei Ordner. Nicht mehr. Wer das seinem Datenschutzbeauftragten und seinem Betriebsrat vorführt, braucht keine Folien.

So sieht das bei Heller aus. Ein Monteur in der Fertigung öffnet das Portal auf dem Handy, spricht seine Frage nach dem Anzugsmoment einer Kupplung ein und lädt ein Foto des Typenschilds hoch. Der Service-Agent antwortet mit dem Wert, nennt das Handbuch und die Seite und fragt nach, wenn das Typenschild zwei Baureihen zulässt. Das Foto und das Gespräch liegen im Gesprächsordner des Monteurs. Der Agent hat das Handbuch gelesen, sonst nichts. Markus Feld sieht in der Verwaltung, wer registriert ist, wer wartet und welche Agenten die Fertigung sieht. Tim Brandt

sieht dort nur, dass es läuft. Mehr muss ein IT-Leiter von einem Portal nicht sehen, und genau das war sein Wunsch.

Und die Stücklisten? Sie bleiben, wo sie sind. Die Konstruktion bekommt im selben Portal einen Agenten, der die freigegebenen Zeichnungsordner lesen darf und sonst nichts. Die Frage, die früher an den öffentlichen Dienst ging, geht jetzt an einen Agenten, der die Antwort mit Quelle und Stand liefert und dessen Gespräch im Haus bleibt. Die Schatten-KI verschwindet nicht durch ein Verbot. Sie verschwindet, weil der Weg ins Licht kürzer ist.

Die Lehre der 70 wartenden Anmeldungen

Ein Chat-Portal ist technisch der kleinste Dienst, den wir bauen. Eine Adresse, ein Schalter, eine Nutzerliste. Gerade deshalb unterschätzt man den Betrieb. Die Geschichte, die uns das beigebracht hat, spielt in einer berufsbildenden Schule.

Die Schule betreibt eine eigene Box mit einem Firmen-GPT für Lehrkräfte und Klassen, als internes Portal mit ausgewählten Agenten der Schule. An zwei Tagen im September registrierten sich zwei komplette Klassen im laufenden Unterricht, 13 und 15 Anmeldungen in rund einer Stunde. Das war der Beweis für den Bedarf. Es war auch der Moment, in dem der Betrieb versagte. Die Freischaltung lag allein beim Plattformbetreiber, also bei uns. Die Registrierenden bekamen keine Rückmeldung, nur den Status „wartend“. Einige versuchten es bis zu fünfzehnmal mit verschiedenen Adressen, weil sie dachten, etwas sei schiefgegangen. Am Ende des Monats warteten über 70 Anmeldungen, und niemand hatte es gemerkt.



Die Abbildung zeigt die Kette, und sie zeigt, dass kein Glied darin technisch war. Das Portal tat, was es sollte: Es nahm Registrierungen an und wartete auf den Admin. Die Schwachstelle war die Verteilung der Verantwortung. Der Admin saß nicht in der Schule, und die Lernenden hatten keinen Weg zu erfahren, dass ihre Anmeldung angekommen war. Ein Dienst ohne Rückmeldung ist für den Nutzer kein Dienst, auch wenn er läuft.

Aus der Praxis. Die Lehrkraft, die das Portal mit ihren Klassen nutzen wollte, registrierte sich an einem Vormittag selbst und wartete am Nachmittag noch auf die Freischaltung. Ein Portal, das gut gebaut ist, verzeiht das nicht. Es wartet einfach. Die Schule hat es uns verziehen, weil wir es gesagt haben.

Drei Regeln folgten daraus, und sie gelten seitdem für jede neue Instanz, vom ersten Tag an.

Erstens: Die Freischaltung liegt beim Kunden. Ein Mensch im Haus hat die Admin-Rolle und schaut täglich auf die Liste der Wartenden. Bei der Schule ist das eine Lehrkraft, bei Heller ist es Markus Feld. Nicht der IT-Leiter, nicht der Plattformbetreiber, sondern die Person, die die Nutzer kennt und weiß, wer in die Fertigung gehört.

Zweitens: Registrierende bekommen eine Rückmeldung. Die Anmeldung ist angekommen, so heißt die Person, die freischaltet, und so lange dauert es ungefähr. Wer das weiß, versucht es nicht fünfzehnmal.

Drittens: Gruppen kommen per Liste. Wer eine Klasse, eine Abteilung oder einen Kurs einlädt, legt sie als Liste im externen Portal an und schaltet sie als Ganzes frei. Für eine Klasse ist das externe Portal die bessere Bauart. Die Lehrkraft lädt eine Liste hoch, die Klasse hat ihre Agenten, niemand braucht ein Plattformkonto, und die Adressen der Lernenden bleiben in der Box der Schule.

Dazu kommt, was für jeden Dienst gilt: ein Ansprechpartner beim Kunden und einer beim Betreiber, mit Namen. Mit diesen Regeln ist das Chat-Portal der schnellste Weg, Agenten in ein Haus zu bringen. Ohne sie ist es der schnellste Weg, Vertrauen zu verlieren.

Derselbe Gedanke in anderen Häusern

Das Muster von Heller taucht in vielen Formen auf, und fast jeder Fall hat einen Zwilling in einem anderen Haus. Ein IT-Service-Desk einer Unternehmensgruppe nimmt eine Fehlermeldung entgegen, fragt nach, bis aus „Mein Computer ist kaputt“ ein vollständiges Ticket wird, und durchsucht dabei nur freigegebene Quellen und abgeschlossene Tickets. Seine Antwort trägt Quelle, Stand und Eskalationsweg. Er beantragt, bestellt und vergibt nichts selbst. Ein Mensch prüft und übernimmt.

Ein Gesprächstrainer an derselben Schule ist ein eigenes Portal auf derselben Box, in dem ein Agent die Rolle eines Elternteils spielt. Angehende Fachkräfte üben schwierige Gespräche, schriftlich oder per Sprache, und der Agent bleibt in der Rolle. Der Rollenspiel-Modus hat keine Werkzeuge, weil ein Übungspartner, der mitten im Gespräch eine Mail schicken könnte, kein Übungspartner ist. Das Muster lässt sich übertragen: Bewerbungstraining, Vertriebstraining, Konfliktgespräche für Führungskräfte.

Ein Website-Lotse derselben Schule schlägt Besuchern passende Bildungsgänge vor, auf Grundlage einer Tabelle, die seit Monaten fertig vorliegt. Der Fall ist nicht gebaut. Nicht, weil etwas fehlte, sondern weil niemand den Termin gemacht hat. Wir erzählen das, weil es die unbequemste Lehre ist: Der schnellste sichtbare Erfolg scheitert öfter am Kalender als an der Technik. Betrieb ist Teil des Anwendungsfalls, und der Betrieb beginnt mit einem Termin.

In sechs Schritten zum eigenen Portal

Wenn Sie in Ihrem Haus dieselbe Mail des Datenschutzbeauftragten bekommen haben, ist dies der Weg, den wir empfehlen. Er dauert bei einem Haus wie Heller zwei bis drei Wochen, und die meiste Zeit davon ist keine Technik.

1. **Benennen Sie den Admin im Haus.** Nicht die IT, sondern die Person, die die Nutzer kennt und täglich auf die Wartenden schaut. Bei Heller war es der Fertigungsleiter. Ohne diesen Namen beginnen Sie nicht.

2. **Wählen Sie die Bauform.** Mitarbeitende mit Adresse im Haus ins interne Portal, Externe und Gruppen ins externe. Wer beides braucht, legt zwei Portale an. Das ist ein Datensatz, kein Projekt.
3. **Legen Sie die Lese-Zonen fest.** Je Agent genau die Ordner, die er lesen darf. Fangen Sie mit einem Agenten und einem Ordner an, zum Beispiel dem Service-Agenten und den Handbüchern. Mehr kommt, wenn der erste läuft.
4. **Schreiben Sie die Rückmeldung.** Der Text, den jeder Registrierende bekommt: angekommen, wer freischaltet, wie lange es dauert. Ein Absatz, und er erspart Ihnen 70 Wartende.
5. **Führen Sie das Portal dort ein, wo die Schatten-KI heute ist.** Bei Heller war das die Konstruktion und die Fertigung. Zeigen Sie den Kollegen den Agenten mit ihrem Wissen, nicht die Plattform. Die Frage, die bisher an den öffentlichen Dienst ging, geht ab morgen an ihn.
6. **Schauen Sie nach vier Wochen auf drei Zahlen.** Wie viele haben sich registriert, wie viele warten länger als einen Tag, welche Fragen beantwortet der Agent nicht. Die dritte Zahl sagt Ihnen, welcher Ordner als nächster in die Lese-Zone gehört.

Das Chat-Portal ist kein Ersatz für die Plattform und kein Ersatz für die Menschen, die das Wissen pflegen. Es ist der Ort, an dem die anderen 168 fragen können. Dass sie es tun, haben die beiden Klassen in einer Stunde bewiesen. Dass es gut geht, entscheidet sich an der Freischaltung, nicht am Modell.

Das Wichtigste aus diesem Teil

- Schatten-KI ist keine Bosheit, sondern eine Versorgungslücke. Ein Verbot ohne Alternative verschiebt die Nutzung, es beendet sie nicht.
- Das Chat-Portal ist ein Fenster in die Box: eine Adresse mit Anmeldung, hinter der die Agenten des Hauses stehen. Nutzer sehen genau die Agenten, die für sie bestimmt sind, und sonst nichts von der Plattform.
- Zwei Bauformen: Das interne Portal mit Selbstregistrierung und Freischaltung durch einen Admin des Hauses, das externe Portal für Menschen ohne Plattformkonto, die der Admin einzeln oder per Liste anlegt, mit Gruppen.
- Lese-Zonen begrenzen, was ein Agent sieht: den Gesprächsordner des Nutzers und freigegebene Wissensordner, nur lesend. Das ist das Argument, das Datenschutz und Betriebsrat überzeugt.
- Portale sind Daten, kein Code. Eine Box führt mehrere Portale mit eigener Nutzerliste und eigener Agentenauswahl.
- Die Lehre der über 70 wartenden Anmeldungen: Freischaltung beim Kunden, Rückmeldung an Registrierende, Gruppen per Liste, Ansprechpartner mit Namen. Ein Dienst ohne Rückmeldung ist für den Nutzer kein Dienst.
- Der schnellste sichtbare Erfolg scheitert öfter am Kalender als an der Technik. Betrieb ist Teil des Anwendungsfalls.

Drei Fragen für Ihr Haus

1. Wer in Ihrem Haus nutzt heute öffentliche Chatdienste mit Firmendaten, und welche drei Agenten mit welchem Wissen würden diese Menschen in einem Portal zuerst brauchen?
2. Wer hätte bei Ihnen die Admin-Rolle, schaut täglich auf die Wartenden und bekommt die Rückfragen, wenn jemand nach einer Woche noch nicht freigeschaltet ist?
3. Welche Gruppen von außen, etwa Kunden, Lernende oder Partner, würden Sie in ein externes Portal einladen, und welche Ordner Ihres Wissens dürften deren Agenten lesen?

Eine Seite zum Mitnehmen

Jede Ausgabe von Tanagra News endet mit einem Gedanken aus den Büchern der Reihe „Digitale Kollegenteams“. Die Reihe stammt von Robert Vogel und Melanie Vogel mit dem Autorenteam der Tanagra-Plattform. Sie folgt einer einfachen Ordnung: erst das Warum, dann das Wie, zuletzt das Wofür. Wer Menschen für eine Veränderung gewinnen will, beginnt beim Warum, erklärt dann das Wie und erst zuletzt das Was. Die drei Bände sind in genau dieser Reihenfolge entstanden.

Die Reihe in drei Sätzen

Band 1, „Digitale Kollegenteams. KI-Strategie für den deutschen Mittelstand“, beantwortet das Warum. KI wirkt in einem Unternehmen erst dann, wenn sie nicht als Werkzeug, sondern als neue Mitwirkende begriffen wird: als Kollegin mit Rolle, Auftrag und Rechenschaft. Der Band setzt die Werteordnung vor die Werkzeugwahl, beschreibt den Menschen als Teamlead und unterscheidet Autonomisierung von Automatisierung. Automatisierung ersetzt Handgriffe. Autonomisierung gibt Agenten einen Rahmen, in dem sie selbst entscheiden, und Menschen die Tore, an denen sie prüfen, ob der Rahmen gehalten hat.

Band 2, „Das Tanagra-Handbuch. Digitale Kollegenteams in der Praxis“, beantwortet das Wie. Er zeigt den Arbeitsalltag an der eigenen Box: wie eine KI-Belegschaft angelegt wird, wie der Workspace das Wissen des Hauses ordnet, wie Missionen Aufträge an Agententeams in Phasen führen und welche Werkzeuge die Agenten bekommen. Dazu gehören die Maskierung vertraulicher Angaben und die Modellpfade, bis hin zum lokalen Modell, das das Haus nie verlässt.

Band 3, „Digitale Kollegenteams im Einsatz. Anwendungsfälle und AI Managed Services aus der Praxis“, beantwortet das Wofür. Auf 266 Seiten beschreibt er 95 Anwendungsfälle, die Mitarbeitende aus fünf Organisationen selbst erarbeitet haben, fünf Bauformen, auf die sich drei Viertel aller Fälle zurückführen lassen, und vier gebaute Dienste: eine Szenario-Werkstatt, eine Werkstatt für Angebote, ein Vertriebs-Cockpit und ein Chat-Portal. Er sagt ebenso ausführlich, was nicht geht, wie das, was geht.

Das Lesestück: Die KI bereitet vor, der Mensch entscheidet

Der Satz steht in allen drei Bänden, und er ist der Grundsatz, der sie zusammenhält. Er klingt bescheiden, und er ist das Gegenteil. Er ist keine Einschränkung, sondern eine Erlaubnis. Weil

die Verantwortung bei den Menschen bleibt, darf die KI an jeder Stelle eingesetzt werden: in der Recherche, in der Verdichtung, im Entwurf, in der Prüfung, im Vergleich, in der Nachverfolgung.

Eine Bereichsleiterin hat es in einem Workshop so gesagt: „Ich will nicht Sklave der KI sein." Die Liste der Agenten auf der Leinwand war gut, daran lag es nicht. Es lag daran, dass sie zuerst da war. Die Berater änderten die Reihenfolge am selben Tag. Das Team schrieb seine eigenen Ideen auf Karten, ohne die Liste zu sehen. Erst danach kam die Empfehlung der Agenten dazu, als Vergleich. Ihr Bild zuerst, Empfehlung danach.

Die richtige Reihenfolge bedeutet nicht weniger KI. Im zweiten Workshop desselben Teams liefen mehr Agentenläufe als im ersten. Aber sie kamen nach dem Bild der Menschen, nicht vor ihm. Und am Ende entschied das Team an einem Tor, mit Name und Datum. Das Ergebnis gehörte ihm, nicht dem Berater und nicht der Maschine.

Für Führungskräfte heißt das: Sie bekommen kein Gutachten, Sie arbeiten mit. Das kostet Zeit. Es ist dieselbe Zeit, die Sie heute für das Nachprüfen eines Chat-Entwurfs brauchen, nur dass sie an einer Stelle gebündelt ist, an der die Belege schon liegen. Verlangen Sie von Ihrem Agententeam keine Fehlerfreiheit. Verlangen Sie, dass Sie jeden Fehler finden können, mit Fassung, Quelle und Name.

Welcher Band für wen

Wenn Sie in der Geschäftsführung sitzen und entscheiden müssen, ob und wie Ihr Haus mit KI-Agenten arbeiten soll, beginnen Sie mit Band 1. Er beantwortet die Frage, warum der Weg über Kollegen und nicht über Werkzeuge führt, und was das für Führung, Mitbestimmung und Werte bedeutet.

Wenn Sie eine Box betreiben oder betreiben werden, ob als IT-Leitung, Fachbereich oder Beratung, nehmen Sie Band 2. Er beantwortet die Frage, wie der Alltag mit einer KI-Belegschaft aussieht, Schritt für Schritt, von der ersten Agentin bis zur Mission.

Wenn Sie wissen wollen, was Agententeams heute leisten und wo sie scheitern, bevor Sie Ihren ersten Anwendungsfall wählen, lesen Sie Band 3. Er beantwortet die Frage, wofür sich der Weg lohnt, mit 95 Fällen und vier gebauten Diensten, darunter das Chat-Portal aus dieser Ausgabe.

Alle drei Bände sind als gedrucktes Buch und als Kindle-Ausgabe bei Amazon erhältlich.

Werkzeugkasten: Freigaberegeln einführen

Dieser Teil ist zum Herausnehmen gedacht. Drei Werkzeuge, die Sie morgen in Ihrem Haus benutzen können: eine Checkliste für die Einführung von Freigaberegeln, ein Muster für das Entscheidungsprotokoll an einem Tor und eine Prüfliste für ein Chat-Portal vor dem Start. Alle drei stammen aus gebauten Diensten und wurden dort benutzt, bevor sie hier stehen.

Werkzeug 1: Freigaberegeln in acht Schritten einführen

Freigaberegeln entstehen nicht im Prompt und nicht in der IT. Sie entstehen in einer Runde aus Leitung, Fachbereich und Mitbestimmung, und sie werden erst wirksam, wenn sie im Ablauf eines Dienstes stehen. Die Tabelle zeigt den Weg, den wir empfehlen. Rechnen Sie mit zwei bis vier Wochen, die meiste Zeit davon sind Gespräche.

Schritt	Was zu tun ist	Wer	Ergebnis
1	Den Ablauf aufzeichnen, in dem der erste Agent arbeiten soll, mit allen Stellen, an denen heute ein Mensch entscheidet	Fachbereich	Ablauf auf einer Seite
2	Die roten Linien festlegen: was Agenten nie allein entscheiden, zum Beispiel Preis, Versand, Personalfragen	Leitung, Mitbestimmung, Fachbereich	Liste mit drei bis fünf Linien
3	Die Tore setzen: an welcher Stelle im Ablauf liest ein benannter Mensch, bevor es weitergeht	Fachbereich, Leitung	Ablauf mit markierten Toren
4	Je Tor einen Verantwortlichen mit Namen benennen und eine Vertretung	Leitung	Tor-Liste mit Namen

Schritt	Was zu tun ist	Wer	Ergebnis
5	Die Belegpflicht klären: welche Unterlagen sind gespeichert, freigegeben und gültig, und wer gibt frei	Fachbereich, Wissensverantwortliche	Liste der Belege mit Freigabedatum
6	Das Entscheidungsprotokoll einführen: Name, Datum, Entscheidung, Abweichung vom Vorschlag, Konsequenz	Fachbereich, Betreiber der Box	Vorlage im Dienst
7	Vier-Augen-Regel für Preis und Versand festlegen, nicht abschaltbar, auch nicht im Eilfall	Leitung	Regel im Ablauf des Dienstes
8	Nach vier Wochen die Übernahmequote lesen: wie oft wurde der Vorschlag unverändert übernommen	Leitung, Fachbereich	Zahl und Entscheidung, ob die Tore richtig sitzen

Der achte Schritt ist der, den die meisten auslassen. Eine Übernahmequote nahe hundert Prozent heißt nicht, dass die Agenten gut sind. Sie heißt, dass am Tor niemand liest. Dann sitzt das Tor an der falschen Stelle, oder die Person davor hat keine Zeit. Beides lässt sich ändern, aber nur, wenn jemand die Zahl kennt.

Werkzeug 2: Muster eines Entscheidungsprotokolls

Ein Tor ohne Protokoll ist ein Klick. Ein Tor mit Protokoll ist eine Entscheidung, die später noch jemand nachvollziehen kann. Das Protokoll braucht fünf Spalten, nicht mehr. Die Tabelle zeigt drei Zeilen aus einem erfundenen Monat bei der Heller Antriebstechnik. Die dritte Zeile ist die wichtigste: Wo nicht entschieden wurde, steht auch das im Protokoll.

Datum	Tor	Entscheidung durch	Abweichung vom Vorschlag	Konsequenz
03.11.2026	Angebot Kupplungsserie, Preisfreigabe	Katrin Heller	Rabatt von 8 auf 5 Prozent gesenkt, Agent hatte Wettbewerbspreis aus altem Beleg	Preisliste 2025 als ungültig markiert, Clara liest nur noch 2026
07.11.2026	Servicehandbuch Baureihe K, Freigabe in die Lese-Zone	Markus Feld	keine Abweichung	Handbuch ab sofort im Portal der Fertigung sichtbar

Datum	Tor	Entscheidung durch	Abweichung vom Vorschlag	Konsequenz
12.11.2026	Antwort an Lieferant, Versandfreigabe	nicht entschieden, Tim Brandt im Urlaub, keine Vertretung benannt	Vorschlag gilt als vorläufig	Vertretung für Versandtore nachgetragen, Antwort am 14.11. durch Vertretung freigegeben

Was Sie an den drei Zeilen sehen: Die Abweichung ist der Teil, aus dem die Agenten lernen. Ein Tor ohne Rückkanal lehrt das Team nichts. Und die Konsequenz ist der Teil, der verhindert, dass derselbe Fehler nächste Woche wiederkommt. Die alte Preisliste wäre sonst in jedem weiteren Angebot aufgetaucht.

Werkzeug 3: Prüfliste für ein Chat-Portal vor dem Start

Ein Portal ist in einer Stunde eingerichtet. Ob es nach vier Wochen noch genutzt wird, entscheidet sich an zehn Fragen, die Sie vor dem Start beantworten sollten. Wenn eine Antwort „weiß ich nicht“ lautet, starten Sie noch nicht.

1. Wer im Haus hat die Admin-Rolle, schaut täglich auf die Wartenden und schaltet frei?
2. Bekommt jeder Registrierende sofort eine Rückmeldung, dass die Anmeldung angekommen ist, und steht darin, wer freischaltet und wie lange es dauert?
3. Ist die Bauform richtig gewählt: Mitarbeitende mit Adresse im Haus intern, Externe und Gruppen extern?
4. Welche Ordner liest welcher Agent, und wer hat diese Lese-Zonen freigegeben?
5. Sind die Unterlagen in den Lese-Zonen gespeichert, freigegeben und gültig, oder liegt dort noch die Preisliste von vorletztem Jahr?
6. Nennt jede Antwort des Agenten Quelle und Stand, und sagt er, wenn er etwas nicht findet?
7. Was tut ein Nutzer, wenn der Agent nicht weiterweiß, und steht dieser Weg in der Antwort?
8. Welche Werkzeuge sind im Portal gesperrt, und hat jemand das vorgeführt, bevor der Datenschutzbeauftragte fragt?
9. Wer ist der Ansprechpartner beim Betreiber, mit Namen, und wer beim Kunden?
10. Welche drei Zahlen schauen Sie nach vier Wochen an: Registrierungen, Wartezeit, unbeantwortete Fragen?

Die Fragen 1 und 2 haben wir in einer Schule mit über 70 wartenden Anmeldungen gelernt. Die Fragen 4 bis 6 sind der Grund, warum ein Portal die Schatten-KI ersetzt, statt sie zu verlagern. Frage 10 ist die, die Sie nach dem Start nicht vergessen sollten: Die unbeantworteten Fragen sagen Ihnen, welcher Ordner als nächster in die Lese-Zone gehört.

Einladungen und Termine

Drei Formate begleiten Tanagra News, alle live, alle kostenfrei für Abonnenten. Die Einladungen mit Einwahllink kommen mit der Mail. Hier steht, was die Formate unterscheidet und was in den nächsten Wochen ansteht.

Die drei Formate

Community Call. Die offene Runde für alle Abonnenten. Wir zeigen, woran wir gerade arbeiten, Sie bringen Ihre Fragen mit. Kein Programm, viel Austausch.

Impuls-Call, 60 Minuten. Ein Thema, ein Einblick, ein Beispiel aus dem Einsatz, danach Zeit für Fragen. Für alle, die verstehen wollen, was geht. Die Aufzeichnungen liegen in der Tanagra Akademie.

Ask-me-anything-Session, 90 Minuten. Die offene Fragerunde, in der wir alles beantworten, was in der Woche aufgekommen ist: zu Agenten, zur Plattform, zu Ihrem eigenen Anwendungsfall. Für Teilnehmende des KI Express und des Tanagra Sprints fester Bestandteil, für Abonnenten nach Einladung.

DeepDives: AI Managed Services auf Tanagra

Ein DeepDive dauert 90 Minuten, kostenfrei, online. Wir bauen vor Ihren Augen ein hybrides Team aus Menschen und KI-Agenten an einem echten Business Case auf. Die Tabelle nennt die nächsten beiden Termine.

Termin	Thema
Donnerstag, 29. Oktober 2026, 16:00 bis 17:30 Uhr	Dein Marketing- und Vertriebsteam als AI Managed Service auf Tanagra
Donnerstag, 5. November 2026, 16:00 bis 17:30 Uhr	Dein strategisches Beratungsteam auf Tanagra

Beide DeepDives sind die Zubringer für den KI Express 5. Anmeldung über kiexpress.tanagra.ai, der Zugangslink kommt per E-Mail, Angemeldete erhalten die Aufzeichnung.

KI Express 5: Abfahrt am 18. November

Der KI Express ist der Zug für alle, die mit digitalen Kollegen durchstarten: 13 Wochen, eine eigene Tanagra-Plattform je Mitfahrendem, wöchentlich ein Impuls-Call und eine KI-Werkstatt mit Ask me anything, Kick-off und Abschluss-Session, dazu individuelle Sessions. Einzelplätze für Einzelpersonen, Abteile für Teams bis sechs Personen. Abfahrt am Mittwoch, 18. November 2026, um 9:00 Uhr. Alle Einzelheiten stehen auf kiexpress.tanagra.ai.

Tanagra Sprint: Start jederzeit

Der kleine KI Express mit Fokus auf einen Anwendungsfall. Sechs Sitzungen à 90 Minuten für eine Organisation mit bis zu drei Personen, eine eigene Plattform für drei Monate, die Impuls-Calls und Ask-me-anything-Sessions, die drei Bücher der Reihe per Post. Keine festen Züge, der Start wird nach der Buchung vereinbart. Einzelheiten und Buchung auf tanagra-sprint.de.

Die nächste Ausgabe

Die zweite Ausgabe von Tanagra News erscheint in der kommenden Woche. Thema: Wie ein Agententeam den Vertrieb entlastet, ohne dass ein Kunde je mit einer Maschine spricht. Dazu der Anwendungsfall der Woche aus einer Angebotswerkstatt und ein Werkzeugkasten zur Belegpflicht.

Wer diese Ausgabe weitergereicht bekommen hat und die nächste direkt im Postfach haben will: Die Anmeldung steht auf tanagra-news.de, mit Bestätigung per Mail, jederzeit abbestellbar.