

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 76

SONJA BECKER

Wahre Visionen heißen **Werte**

STEPHAN A. JANSEN UND FABIOLA H. GERPOTT

Bot statt Boss?

Warum KI die bessere Führungskraft sein könnte

JÖRG KUPJETZ

Gute Nacht!



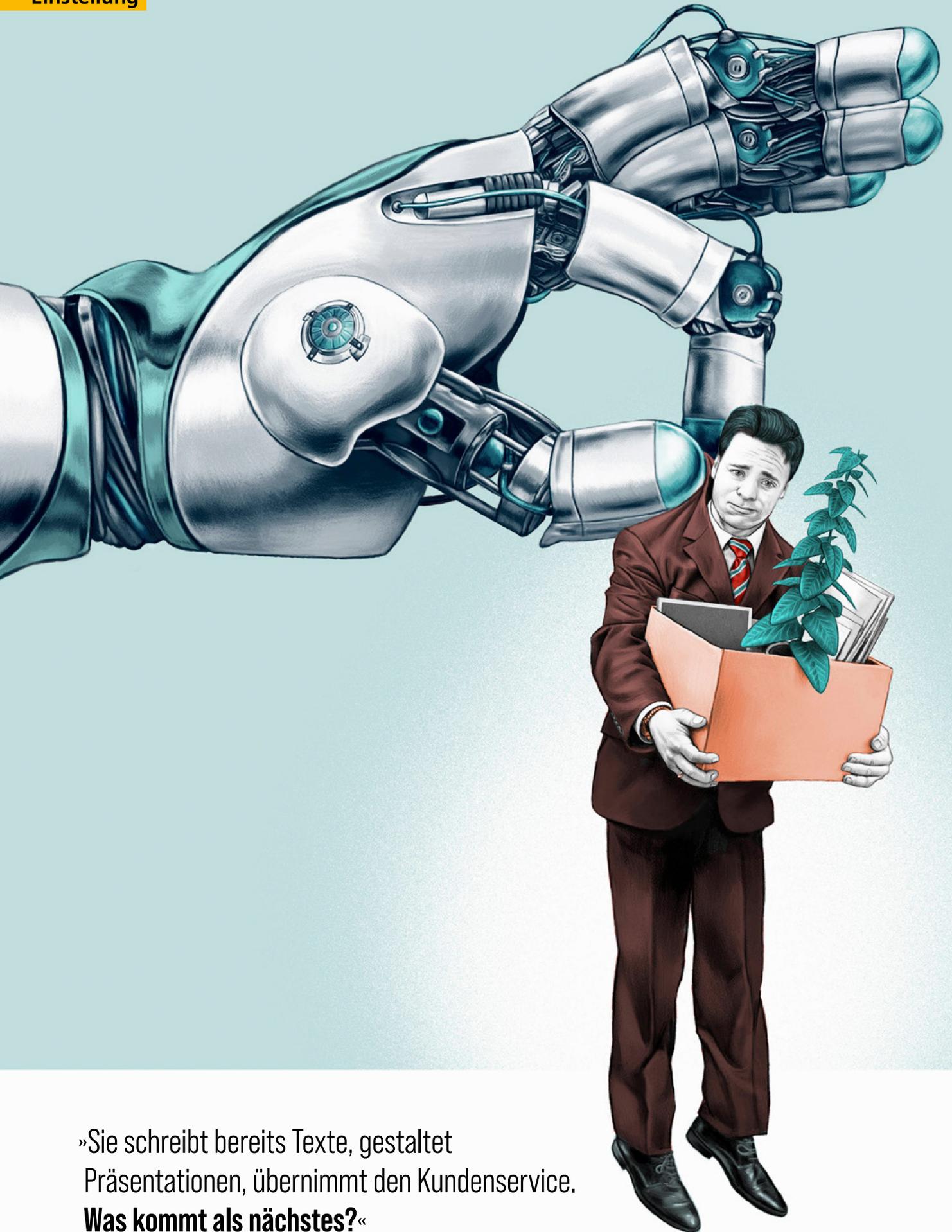
MARTIN LIMBECK

KI und Unternehmertum

Zwischen Effizienzrausch und Werteverlust

SVEN ENGER:

Die klassische **Versicherungslogik** hat ausgedient!



»Sie schreibt bereits Texte, gestaltet Präsentationen, übernimmt den Kundenservice.
Was kommt als nächstes?«

- Martin Limbeck

KI und Unternehmertum:

Zwischen Effizienzrausch und Werteverlust

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

Künstliche Intelligenz ist gekommen, um zu bleiben. Sie schreibt bereits Texte, gestaltet Präsentationen, übernimmt den Kundenservice. Was kommt als nächstes? Geschäftsmodelle sind gerade dabei, sich massiv zu verändern, ganze Branchen werden revolutioniert. Viele Unternehmer feiern sie als zukunftsweisenden Gamechanger – andere haben Sorge davor, dass sie Jobs, Kreativität und in gewisser Weise auch Menschlichkeit zerstört. Meiner Ansicht nach liegt die Wahrheit irgendwo dazwischen. Ich bin kein Technikfreak, doch ich bin Unternehmer. Für mich ist klar: KI ist ein massiver Hebel – wenn du ihn richtig nutzt. Ein Wundermittel ist es nicht. Und sie ersetzt auch keine unternehmerische Verantwortung. Wer darauf hofft, hat KI nicht verstanden – und Unternehmertum erst recht nicht.

KI ist der stärkste Assistent, den wir je hatten

Ich erinnere mich noch sehr gut an meine ersten Gehversuche mit Tools wie ChatGPT. Es hatte schon etwas Magisches: Du tippst ein paar Sätze ein, drückst die »Enter«-Taste – und bekommst nach wenigen Sekunden eine Antwort, einen

Text, ein Posting, ein Bild. KI ist verdammt schnell. Und du merkst, dass sie immer besser wird; von Woche zu Woche. Schnell kommen dir da Gedanken wie: »Wozu brauche ich überhaupt noch einen Copy-Writer oder Grafiker in meinem Team?« Und genau das ist zu kurz gedacht.

Denn egal, wie gut KI ist – sie ist ein Werkzeug. Und die Wirksamkeit jedes Werkzeugs hängt davon ab, wer es einsetzt; mit welchem Ziel, welchem Anspruch und welcher Vision. Wenn ich mich so in meiner Branche umschaue, sehe ich viele, die mit KI experimentieren. Immer mehr Angebote tauchen auf dem Markt auf, die dir versprechen, dass sie dir sämtliche Arbeit rund um das öffentlichkeitswirksame Marketing deines Unternehmens abnehmen. Ein paar Klicks und Rechenleistung – schon stehen Postings, Werbeanzeigen, Whitepaper und Funnel bereit.

Schon irgendwie beeindruckend – doch KI wird dein Business nicht zum Erfolg führen, wenn du selbst keine Vision hast. Sie wird dir keine überzeugende Strategie liefern, wenn du nicht selbst führst. Und der Content wird deine Kunden nicht begeistern, wenn du selbst keine Ideen und keine

Der Autor

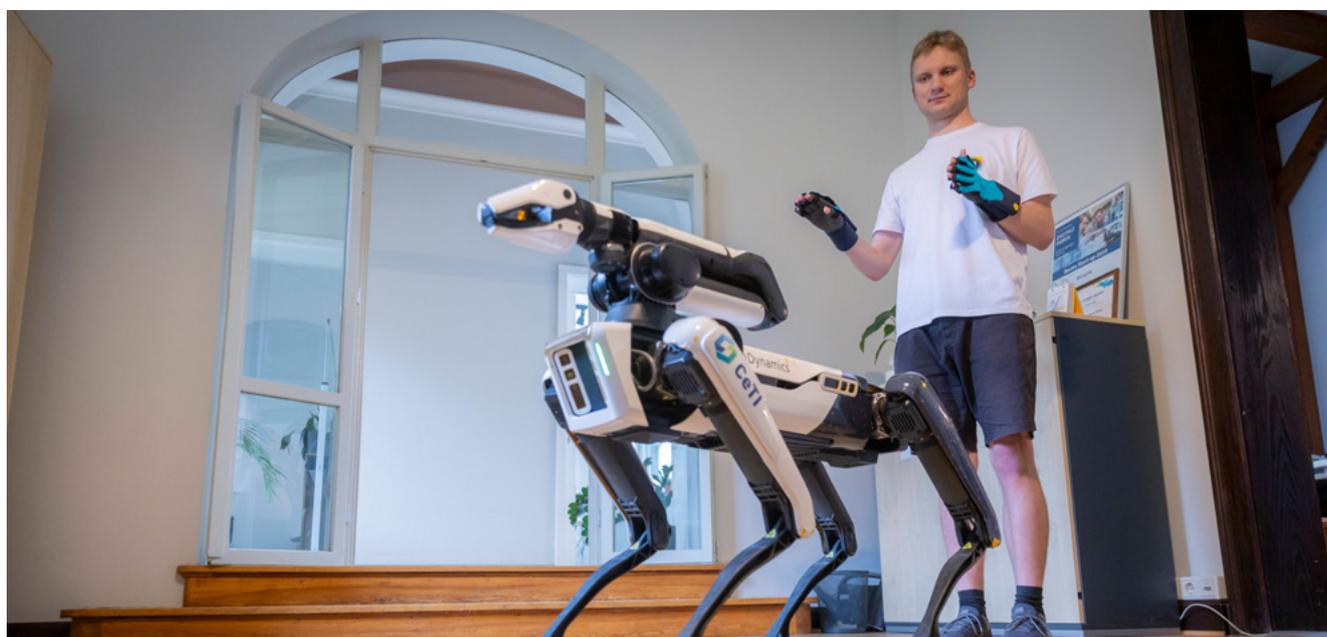


Martin Limbeck ist Inhaber der Gipfelstürmer Mentoring GmbH, Mehrfachunternehmer, Experte für Sales und Sales Leadership sowie fünffacher Bestsellerautor.

Authentizität hast, die du reingibst. Dann bleibt alles immer nur ein abgepaustes Bild, statt zu einem Original zu werden.

Wenn Effizienz zur Ausrede wird

Ich denke, wir können uns hier einig sein: KI nimmt dir Arbeit ab, doch sie nimmt dir nicht die Verantwortung. KI ersetzt kein strategisches Denken, keine echte Führung, kein hartnäckiges Nachfassen im Vertrieb. ▶





Wer das vergisst, setzt sein Unternehmen aufs Spiel. Ich finde es enorm spannend, was gerade alles am Markt passiert. Und beschäftige mich auch selbst aktiv mit dem Thema KI. Denn ich bin überzeugt davon, dass das richtige Tool Unternehmen dabei helfen kann, Sales-Prozesse zu optimieren, Vertrieb neu zu denken und auf ein ganz anderes Level zu bringen. Ich will noch nicht zu viel verraten, doch ich arbeite selbst an etwas Großem.

Smarter gedacht: KI als Wachstumstreiber

Keine Ahnung, wie viel Geld und Zeit ich schon in Websites gesteckt habe. Im Laufe meiner Karriere habe ich mehrere Male die Hauptseite meines Unternehmens neu aufsetzen lassen, in völlig neuem Design, mit neuen Texten, neuer Ausrichtung, neuen Bildern. Dazu kommen unzählige Landingpages für Events, Seminare, neue Bücher und Produkte. Für mich war klar, dass ich das brauche – und das Marketing hat sich auch ausgezahlt. Doch nicht jeder

Unternehmer hat die finanziellen Ressourcen dafür, gerade dann, wenn er oder sie noch am Anfang steht. Hier kann KI heute den Unterschied machen. Anstatt eine Agentur zu beauftragen, dir für 15.000 Euro eine neue Seite mit SEO, Text, Design und Mobile-Optimierung zu bauen, nutzt du selbst (oder einer deiner Mitarbeiter) eine entsprechende KI und verbringst ein paar Stunden damit. Und am Ende bekommst du fertige Installationsdateien zum Download, die du nur noch einem Profi zum Installieren geben musst. Dann vielleicht noch ein paar Anpassungen und Korrekturschleifen, und deine Seite ist live – während auf der Rechnung nur 2.000 oder 3.000 Euro stehen. Du hast 80 Prozent gespart und dein Business steht trotzdem professionell da.

Ich habe es selbst probiert und bin beeindruckt von den Ergebnissen. Was ich dabei aber auch gemerkt habe: Du musst dich reinhängen! Dich mit dem Tool beschäftigen

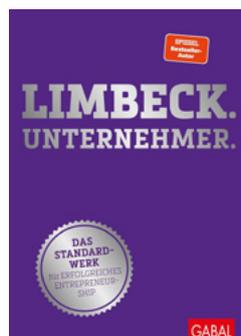
und dir überlegen, was deine Website überbringen und wen sie erreichen soll. Wenn du keine Ahnung von Verkauf hast und die USPs deines Produkts nicht formulieren kannst, bekommst du zwar auch eine Seite. Die liest sich dann aber eben ziemlich generisch. Du musst wissen, was du willst. Du musst deine Kunden kennen. Und du musst entscheiden können, ob die KI wirklich ein gutes Ergebnis liefert – oder am Ende nur Mittelmaß in schönem Design. Denn auch KI kann schlecht beraten, falsche Informationen liefern oder an der Realität deiner Zielgruppe vorbeiformulieren.

Menschlichkeit als Wettbewerbsvorteil

Also ist es nur noch eine Frage der Zeit, bis KI sämtliche Unternehmensabteilungen ersetzen wird? Nein, das glaube ich nicht! Denn was KI nicht kann und vermutlich niemals können wird, ist das Schaffen echter Verbindungen. Sie kann zwar empathisch sein – doch eben nur so weit, wie sie dafür gebrieft wurde. Sie hat keinen eigenen Charakter, keine Intuition, der sie folgen kann. Und meiner Ansicht nach wird gerade in einer Welt, in der alles automatisiert wird, deine Persönlichkeit zur stärksten USP. Es wird immer Menschen brauchen, die Verantwortung übernehmen. Unternehmer, die Haltung zeigen. Und Teams, die gemeinsam für eine Vision brennen.

»Mach KI zu deinem Booster,
lass dir aber nicht das Denken abnehmen!«
– Martin Limbeck

»Limbeck. Unternehmer.«
von Martin Limbeck
352 Seiten
Erschienen: November 2023
GABAL Verlag
ISBN: 978-3-96739-153-4



Mach KI zu deinem Booster, lass dir aber nicht das Denken abnehmen! Wenn ich ein Angebot schreibe, lasse ich mir von der KI vielleicht eine Struktur geben – doch den Feinschliff mache ich selbst. Wenn ich ein Coaching vorbereite, kann die KI unterstützen, doch der Impuls und die Inhalte kommen aus meinem Kopf. KI ist ein Tool, dessen Handhabung du lernen solltest. Doch der Handwerker, der entscheidet, wie das Werkzeug eingesetzt wird und wie das Ergebnis am Ende aussieht, bist und bleibst du. ♦