

LESEPROBE

Human- on-the- Loop

Sechs Werkzeuge für
Marketing-Führungskräfte
im Zeitalter der Agenten

FLORIAN MICHAEL FISCHER

 WELKIN MEDIA VERLAG · WIEN

Inhalt

Prolog: Warten auf die Barbaren

LESEPROBE

TEIL I · WARUM JETZT

- 1 18 Jahre in acht Seiten
- 2 Die Sortierung läuft bereits

TEIL II · DIE SECHS WERKZEUGE

- 3 Die Anti-To-Do-Liste LESEPROBE
✳ **WERKZEUG 1** · Priorisierte Aufgabenliste mit Übergabe-Kriterien
- 4 Der Agentic-Definition-Test
✳ **WERKZEUG 2** · Vendor-Scorecard mit acht Kriterien
- 5 Der ZweiFunnel-Audit
✳ **WERKZEUG 3** · Audit-Vorlage und GEO-Quickstart-Checkliste
- 6 Das AgenticMandate
✳ **WERKZEUG 4** · Avis-Manifesto-Template 2026 in sieben Punkten
- 7 Human-on-the-Loop
✳ **WERKZEUG 5** · Delegationsmatrix mit fünf Spalten und zwölf Einträgen
- 8 Der AI-Leverage-Audit
✳ **WERKZEUG 6** · Team-Bewertungsbogen, 15 Minuten pro Person

TEIL III · FÜHRUNG

- 9 Was ein CAIO tatsächlich macht
- 10 Drei Dinge, die nicht Commodity werden

Epilog: Ja, kommen die Barbaren wirklich nicht?

ANHANG

Quellenverzeichnis
Glossar
Stichwortverzeichnis

Diese Leseprobe enthält den Prolog und den Beginn von Werkzeug 1. Die Seitenzahlen des Buches stehen im Inhaltsverzeichnis der gedruckten Ausgabe.

PROLOG

Warten auf die Barbaren



In einem Gedicht aus dem Jahr 1898 wartet eine ganze Stadt auf ihren Untergang. Der Untergang kommt nicht, und das ist das Problem.

Geschrieben hat es Konstantinos Kavafis, ein griechischer Beamter in Alexandria, der dreißig Jahre lang in der Bewässerungsbehörde gearbeitet und nebenher Gedichte geschrieben hat. Dieses hier beschreibt einen einzigen Tag und braucht dafür kaum mehr als eine Seite.¹

Warten auf die Barbaren

- *Worauf warten wir, versammelt auf dem Forum?
Die Barbaren sollen heute kommen.*
- *Warum herrscht im Senat ein solcher Stillstand?
Warum sitzen die Senatoren da und machen keine Gesetze?
Weil die Barbaren heute kommen.
Was sollen die Senatoren jetzt noch für Gesetze machen?
Wenn die Barbaren da sind, machen sie die Gesetze.*
- *Warum ist unser Kaiser so früh aufgestanden
und sitzt am größten Tor der Stadt
feierlich auf dem Thron, die Krone auf dem Haupt?
Weil die Barbaren heute kommen.
Und der Kaiser wartet darauf, ihren Anführer
zu empfangen. Er hat sogar eigens
ein Pergament vorbereitet, das er ihm überreichen will.
Darauf hat er ihm viele Titel und Namen geschrieben.*

¹ Konstantinos Kavafis: „Περιμένοντας τους βαρβάρους“ (Warten auf die Barbaren), entstanden 1898, erstmals 1904 als Privatdruck in Alexandria erschienen. Die deutsche Fassung ist eine eigene, KI-gestützte Übertragung aus dem griechischen Original und keine zitierte Übersetzung. Das Original ist gemeinfrei.

- *Warum sind unsere beiden Konsuln und die Prätores heute in den roten, den bestickten Togen erschienen? Warum tragen sie Armreifen mit so vielen Amethysten und Ringe mit prächtigen, funkelnden Smaragden? Warum halten sie heute kostbare Stäbe in den Händen, kunstvoll mit Silber und Gold verziert?*
Weil die Barbaren heute kommen, und solche Dinge blenden die Barbaren.
- *Warum kommen auch die geschätzten Redner nicht wie sonst, um ihre Reden zu halten und das Ihre zu sagen?*
Weil die Barbaren heute kommen, und Beredsamkeit und Volksreden langweilen sie.
- *Warum bricht auf einmal diese Unruhe aus und diese Verwirrung? (Wie ernst die Gesichter geworden sind.) Warum leeren sich so schnell die Straßen und Plätze, und alle gehen nach Hause, tief in Gedanken?*
Weil es Nacht geworden ist und die Barbaren nicht gekommen sind. Und einige sind von der Grenze eingetroffen und haben gesagt, dass es keine Barbaren mehr gibt.
Und was soll jetzt aus uns werden ohne Barbaren?
Diese Leute waren immerhin eine Art Lösung.

Es lohnt sich, einen Moment bei diesem Bild zu bleiben. Die Stadt hat sich vorbereitet, und zwar gründlich, nur eben auf das Falsche: auf Empfang, auf Repräsentation, auf den Eindruck, den man macht, wenn die Neuen eintreffen. Der Kaiser hat ein Pergament voller Titel beschriftet, für jemanden, den er nie gesehen hat. Die Konsuln haben die Amethyste angelegt. Alle in diesem Gedicht sind beschäftigt, und zwar mit dem Warten.

Dann kommen die zwei Schlusszeilen, wegen derer man das Gedicht mehr als hundertzwanzig Jahre später noch liest. Die Stadt reagiert auf die gute Nachricht mit Ratlosigkeit. Die Bedrohung hatte jedem eine Rolle gegeben, und mit der Meldung von der Grenze ist das Drehbuch weg.

Ich bin über Ethan Mollick auf dieses Gedicht gestoßen und in Anbetracht der aktuellen Entwicklungen rund um die Künstliche Intelligenz fand ich es mehr als passend. Wir warten nur zu

gerne auf die Lösung aller Probleme. Was aber, wenn sie nicht kommt?

Warum das hier steht

Sie haben ein Buch über künstliche Intelligenz im Marketing aufgeschlagen. Sie kennen deshalb die Barbaren, die derzeit erwartet werden.

Mal heißen sie AGI, mal die große Automatisierungswelle, mal der Punkt, an dem die Modelle unsere Arbeit übernehmen. Die Singularität.² Die Erwartungshaltung pendelt zwischen Erlösung und Apokalypse, und beide Varianten haben denselben praktischen Effekt: Sie verschieben die Entscheidung. Wer auf ein Ereignis wartet, das alles klärt, muss heute nichts klären.

Das Warten sieht dabei aus wie Arbeit. Es gibt Innovationsrunden, Tool-Evaluierungen, Piloten, Schulungen, Roadmaps und sehr gute Präsentationen über das, was demnächst möglich sein wird. Auch die Senatoren im Gedicht sitzen vollzählig beisammen. Gesetze machen sie keine.

Und dann kommt die Meldung von der Grenze. In unserem Fall kommt sie leise, als Reihe von Verschiebungen, von denen jede einzelne zu klein war, um eine Entscheidung zu erzwingen, und die zusammen genommen den Beruf verändert haben. Wer auf den einen Tag wartet, an dem die Technologie fertig ist und man endlich anfangen kann, wartet so lange wie der Kaiser am Tor.

Wer darauf gewartet hat, dass jemand anderes den Startschuss gibt, stellt irgendwann fest, dass das Rennen schon eine Weile läuft.

² Ray Kurzweil: *The Singularity Is Nearer. When We Merge with AI*, New York: Viking 2024. Kurzweil versteht die Singularität als Metapher für den Punkt, an dem Menschen ihre Intelligenz mit KI verschmelzen, und nennt als Zeithorizont rund 2045 (Einleitung). Für das Bestehen eines Turing-Tests durch eine KI nennt er das Jahr 2029 (Kapitel 1). Der Vorgänger *The Singularity Is Near* erschien 2005.

Wofür dieses Buch da ist

Ich habe in achtzehn Jahren in dieser Branche genug Prognosen gelesen, um zu wissen, wie schlecht sie altern, und ich habe genug eigene abgegeben, um bei fremden vorsichtig zu sein. Mit Tools geht es mir ähnlich. Die Werkzeuge, mit denen ich heute arbeite, wird es in dieser Form in zwei Jahren nicht mehr geben, und ein Buch, das sich an ihnen festhält, trägt sein Verfallsdatum auf dem Umschlag.

Dieses Buch hält sich deshalb an die Fragen, die man beantworten muss, während man wartet. Wer entscheidet was. Welche Arbeit gehört auf den Schredder, bevor jemand sie beschleunigt. Woran erkennen Sie, ob Ihr Team gerade Vorsprung aufbaut oder ihn verliert. Diese Fragen sind heute beantwortbar, und durch Liegenlassen werden sie nicht leichter.

Sie bekommen dafür sechs Werkzeuge aus dem Alltag einer Wiener Performance-Marketing-Agentur. Alle sechs sind benutzt, mehrfach überarbeitet und an Stellen kaputtgegangen, die ich Ihnen mit aufschreibe, damit Sie dieselben Löcher nicht noch einmal finden müssen.

Nach diesen sechs Werkzeugen sollten Sie zwei Dinge wissen: auf welcher Seite der Sortierung Sie und Ihr Team gerade stehen, und was Sie in den nächsten neunzig Tagen tun, um auf der richtigen zu bleiben.

Bevor es losgeht

Eine Warnung in eigener Sache. Ich schreibe aus einer Agentur heraus. Das heißt, ich habe die Fälle gesehen, in denen etwas funktioniert hat, und auch die, in denen wir es nach drei Monaten wieder eingerissen haben.

Damit Sie jederzeit erkennen, worauf eine Aussage ruht, unterscheidet dieses Buch drei Arten von Evidenz: Studien, Berich-

te und Vorträge Dritter tragen eine Fußnote mit Quelle. Beobachtungen aus der Arbeit bei SlopeLift stehen in der Ich-Form, die Kunden sind anonymisiert, und jede dieser Beobachtungen ist ein Einzelfall, auch wenn sie sich mehrfach wiederholt hat. Einschätzungen und Vermutungen sind als solche markiert, mit Wörtern wie „ich glaube“ oder „vermutlich“.

Das Buch ist damit Praktikerliteratur: Es berichtet aus der Anwendung und bietet Werkzeuge an. Wenn Sie daraus zitieren, zitieren Sie die Praxisperspektive. Zahlen und Studienergebnisse gehören mit der Originalquelle belegt, die Sie in der jeweiligen Fußnote finden.

Für die Ankunft der Barbaren wird niemand einen Kalendereintrag anlegen. Aber wir haben schon zu warten begonnen, da wussten wir noch gar nicht, dass es Barbaren gibt. Angefangen hat dieses Warten vor fast zwanzig Jahren, mit einem Stück Guglhupf und einer Excel-Tabelle.

3

Die Anti-To-Do-Liste



WERKZEUG 1 · DIE ANTI-TO-DO-LISTE

Wovon Sie sich verabschieden, bevor Sie ein einziges Tool kaufen

■□□□ **WERKZEUG 1 · TEIL 1 VON 5**

Diagnose

Die meisten AI-Projekte scheitern an einer Frage, die nie ausgesprochen wird, weil sie zu offensichtlich erscheint, um sie zu stellen: Warum machen wir das überhaupt noch selbst?

Stattdessen wird eine andere Frage gestellt, fast reflexartig, in jedem Meeting, in dem es um AI-Einführung geht: Wie machen wir das schneller? Die Frage klingt vernünftig. Sie ist der Anfang fast jeder enttäuschten AI-Initiative, die ich in den letzten drei Jahren gesehen habe.

Ich habe mir diese Geschichte selbst eine Weile erzählt. Bei SlopeLift haben wir 2023 und 2024 mit dem AI-Team Workflows gebaut, getestet und wieder ingerissen. Manche zündeten sofort, andere gingen komplett daneben. Und irgendwann, nach genug ingerissenen Workflows, ist mir aufgefallen, dass das Problem nie die Technologie war. Es war der Denkrahmen. Wir haben einen bestehenden Prozess genommen und ein Tool draufgeschraubt, in der Erwartung, dass am anderen Ende dasselbe in schneller herauskommt.

Was tatsächlich herauskommt, wenn man einen schlechten Prozess beschleunigt, ist schneller mehr vom Falschen. Das klingt offensichtlich, sobald man es ausspricht. In der Praxis erkennt man es erst, wenn der Output-Haufen schon vor einem liegt und jemand fragt, was man jetzt eigentlich damit anfangen soll.

Das Meer der Gleichförmigkeit

Es gibt einen zweiten Grund, warum die Frage „schneller“ in die Irre führt, und der hat mit Differenzierung zu tun.

Das Meer der Gleichförmigkeit aus Kapitel 2 beschreibt den Zustand: gleiche Werkzeuge, gleicher Prompt, gleicher Output. Wer AI einsetzt, um dasselbe wie alle anderen schneller zu produzieren, produziert am Ende dasselbe wie alle anderen. Nur mehr davon. Differenzierung passiert dann nicht mehr von allein, und sie wird damit zur eigentlichen Aufgabe.

Aus beiden Beobachtungen folgt dieselbe Konsequenz. Solange die erste Frage „Wie machen wir das schneller?“ lautet, optimiert man genau die Tätigkeiten, die im Begriff sind, zur Handelsware zu werden. Man investiert Energie in Geschwindigkeit an einer Stelle, an der Geschwindigkeit bald nichts mehr wert ist, weil alle sie haben.

Es gibt noch eine dritte Beobachtung, die seltener ausgesprochen wird, weil sie ein wenig unbequem ist. Die 56 Prozent aus Kapitel 2 sind eine Zahl über Organisationen. Die entsprechende Zahl auf Teamebene ist vermutlich noch schlechter. Viele Marketing-Teams haben AI-Werkzeuge eingeführt, die einzelne Personen benutzen, und viele, die sie nie anfassen. Das Muster ist immer ähnlich: Die eine Person, die das Tool nutzt, ist schneller. Alle anderen arbeiten wie vorher. Das Ergebnis ist eine Verteilungsverschiebung. Die Anti-To-Do-Liste ist eine Teamübung, keine Einzelperson-Optimierung. Sie funktioniert nur, wenn alle Beteiligten am Tisch sitzen und ihre Aufgaben einbringen.

Der Schredder vor dem Tool

Die produktivere Reihenfolge dreht die Frage um. Bevor ein Prozess ein Tool bekommt, gehört er auf den Prüfstand: Gehört er auf den Schredder?

Das ist die Diagnose hinter der Anti-To-Do-Liste. Die meisten Organisationen führen eine To-Do-Liste mit Aufgaben, die erle-

digd werden müssen, und sie suchen Werkzeuge, die diese Aufgaben beschleunigen. Die Anti-To-Do-Liste sucht etwas anderes: Aufgaben, die ganz vom Tisch verschwinden, weil ein Mensch sie gar nicht mehr anfassen sollte.

Der Unterschied ist klein in der Formulierung und groß in der Wirkung. Eine schnellere Aufgabe bleibt Ihre Aufgabe. Eine übergebene Aufgabe verlässt Ihren Tisch. Und erst wenn sie Ihren Tisch verlässt, wird die Kapazität frei, die Sie für die Arbeit brauchen, in der Differenzierung tatsächlich entsteht.

Meine Vermutung, warum der Anteil ohne messbaren Ertrag so hoch liegt: In den meisten dieser Unternehmen wurde die „Schneller“-Frage gestellt und die „Warum noch selbst?“-Frage übersprungen. Sie haben ihren SVERWEIS automatisiert und sich gewundert, dass der Gewinn ausbleibt.

■ ■ □ □ ■ WERKZEUG 1 · TEIL 2 VON 5

Das Framework

Die Anti-To-Do-Liste ist eine systematische Suche nach Aufgaben, die ein Mensch gar nicht mehr anfassen sollte, weil ein Agent sie vollständig übernimmt. Bei SlopeLift haben sich dabei drei Kategorien herauskristallisiert, und sie tauchen bei fast jedem Unternehmen in ähnlicher Form auf.

Kategorie 1: Die Arbeiten, die niemand machen will

Daten-Bereinigung, Formatierung, repetitive Reporting-Schritte. Die Sachen, für die sich qualifizierte Leute zu schade fühlen, die aber trotzdem erledigt werden müssen, und die deshalb oft liegen bleiben oder halbherzig gemacht werden.

Das ist die dankbarste Kategorie, und sie ist der beste Einstiegspunkt, weil sie Skeptiker überzeugt. Niemand verteidigt seinen Anspruch auf das Ersetzen von Umlauten in einer CSV. Der Zeitgewinn ist sofort sichtbar, und es gibt keine Diskussion über verletzten Berufsstolz. Wenn Sie irgendwo anfangen, fangen Sie hier an.

Kategorie 2: Die Wissenslücken

Schnelle Recherche in neuen Branchen, Wettbewerbsanalysen, Briefing-Vorbereitung. Überall dort, wo fehlende Information den Prozess blockiert, bevor er überhaupt beginnt.

Diese Kategorie ist subtiler, weil die Arbeit hier oft als Wartezeit getarnt auftritt und gar nicht als Arbeit erkannt wird. Jemand kommt nicht weiter, weil er erst noch zehn Konkurrenten anschauen müsste, und schiebt es auf, weil zehn Konkurrenten anschauen mühsam ist. Ein Agent macht diesen Recherche-Sprint in Minuten, und der Mensch steigt an der Stelle ein, an der das Material interpretiert werden muss.

Was die Kategorie 2 von der Kategorie 1 unterscheidet, ist die Korrigierbarkeit. Daten-Bereinigung ist fehlerverzeihend: Ein Fehler fällt auf, bevor er Schaden anrichtet. Recherche-Ergebnisse können überzeugend falsch klingen und trotzdem in ein Kundendokument wandern, weil niemand die Zahlen nochmals geprüft hat. Das Übergabe-Kriterium 3 ist bei Kategorie 2 deshalb besonders ernst zu nehmen: Die Anti-To-Do-Liste gibt die Aufgabe weg, aber den Interpretations- und Prüfschritt behält ein Mensch.

Kategorie 3: Die Weißes-Blatt-Blockaden

Der Sprung von null auf etwas. Erste Entwürfe, Konzeptgerüste, die Überwindung der Leere, die am Anfang jedes kreativen Prozesses steht.

Hier liegt der größte Widerstand, und der ist verständlich. Ein erster Entwurf fühlt sich nach Autorenschaft an. Aber der erste Entwurf ist selten der wertvolle Teil. Der wertvolle Teil ist das Urteil, das auf den Entwurf folgt: Was bleibt, was fliegt raus, was trifft den Kunden und was geht an ihm vorbei. Ein Agent, der das leere Blatt füllt, löst die Blockade und lässt Ihnen die Autorenschaft.

Was die Wissenschaft dazu sagt, und wo sie warnt

Die Anti-To-Do-Logik hat eine empirische Stütze, die selten zitiert wird, obwohl sie genau hierher gehört. 2023 hat ein Team um Fabrizio Dell'Acqua an der Harvard Business School gemeinsam mit der Boston Consulting Group 758 Consultants bei der Arbeit mit GPT-4 beobachtet. Inzwischen ist das Feldexperiment peer-reviewed erschienen.¹ Eine Begleitstudie aus demselben Projekt hat sich danach 244 dieser Consultants bei einer komplexen Analyseaufgabe genauer angesehen, knapp 5.000 einzelne Wortwechsel mit der Maschine, und drei Arbeitsmuster herausgeschält.²

Die größte Gruppe, rund sechzig Prozent, arbeitete als Cyborgs: in ständigem Dialog mit der AI, bis die Grenze zwischen menschlichem und künstlichem Denken verschwamm. Etwa jeder Siebte arbeitete als Centaur: Er delegierte einzelne Teilaufgaben, behielt aber die strategische Kontrolle. Gut ein Viertel presste den ganzen Workflow in ein, zwei Durchgänge und übernahm, was die Maschine lieferte, fast die Hälfte von ihnen ohne ein einziges Wort zu ändern. Die Studie nennt diese Gruppe Self-Automators, ich nenne sie hier Delegierer. Die Centaurs kamen am häufigsten zur richtigen Empfehlung. Cyborgs und Centaurs

¹ Fabrizio Dell'Acqua et al.: „Navigating the Jagged Technological Frontier: Field Experimental Evidence of the Effects of Artificial Intelligence on Knowledge Worker Productivity and Quality“, *Organization Science*, vorab online 11. März 2026, DOI 10.1287/orsc.2025.21838, CC BY 4.0 (zuvor Harvard Business School Working Paper, 2023). Präregistriertes Feldexperiment mit der Boston Consulting Group, n=758 Consultants. Innerhalb der Fähigkeitsgrenze 12,2% mehr erledigte Aufgaben, 25,1% schneller, über 40% höhere Qualität; bei der Aufgabe außerhalb der Grenze 19 Prozentpunkte geringere Wahrscheinlichkeit einer korrekten Lösung gegenüber der Kontrollgruppe ohne AI.

² Steven Randazzo et al.: „Cyborgs, Centaurs and Self-Automators: The Three Modes of Human-GenAI Knowledge Work and Their Implications for Skilling and the Future of Expertise“, Harvard Business School Working Paper 26-036 (2025), SSRN 4921696. Begleitstudie zum Feldexperiment aus Fußnote 1, 244 Consultants, knapp 5.000 Mensch-AI-Interaktionen. Verteilung: Cyborgs 60%, Centaurs 14%, Self-Automators 27% (gerundet). Im Fließtext als „Delegierer“ geführt.

überzeugten mit ihren Ergebnissen deutlich stärker als die Delegierer. Und die Delegierer waren die einzige Gruppe, die nichts dazugelernt hat, weder fachlich noch im Umgang mit der AI.

Das ist der entscheidende Punkt. Die Anti-To-Do-Liste sortiert genau die Aufgaben heraus, bei denen vollständige Übergabe wirklich richtig ist, die Commodity-Arbeit aus den drei Kategorien, damit Ihre Aufmerksamkeit für die Arbeit frei wird, in der Sie Centaur sein müssen. Wer dagegen alles wegdelegiert und sich zurücklehnt, landet bei den Delegierern, die in der Studie hinterherhinkten. Sie delegieren das Eine, um beim Anderen präsenter zu sein.

Wie teuer das werden kann, zeigt das Feldexperiment selbst, mit Zahlen, die in beide Richtungen schneiden. Bei Aufgaben, die GPT-4 beherrschte, erledigten die Consultants mit AI gut zwölf Prozent mehr, waren ein Viertel schneller und lieferten über 40 Prozent bessere Qualität. Bei einer Aufgabe, die die Forscher bewusst jenseits dessen angesetzt hatten, was das Modell damals konnte, kippte das Bild: Die Gruppe mit AI kam um 19 Prozentpunkte seltener zur richtigen Lösung als die Gruppe ganz ohne. Wer dort delegiert, wo die Maschine nicht hinreicht, liegt öfter daneben als jemand, der sie gar nicht benutzt. Dell’Acqua nennt diese unsichtbare Linie die jagged frontier, die gezackte Grenze.

Daniel Hulme nennt das entstehende System den Extended Adaptive Mind, einen Denkapparat, der über Mensch und Maschine verteilt ist.³ Werkzeug 5 baut diese Architektur aus. Für die Anti-To-Do-Liste zählt daraus ein einziger Punkt: Sie ist die Inventur, die festlegt, welcher Knoten in diesem verteilten System welche Arbeit übernimmt.

Wie zackig diese Grenze über ganze Berufsfelder verläuft, hat OpenAI im Oktober 2025 vermessen. Mit GDPval wurden 1.320

Aufgaben aus 44 Berufen getestet, entwickelt aus der Arbeit von Fachleuten mit im Schnitt vierzehn Jahren Erfahrung und bewertet im direkten, verblindeten Paarvergleich durch echte Berufstätige.⁴ Claude Opus 4.1 und GPT-5 erreichten oder übertrafen dabei in mehreren Aufgabenfeldern das Niveau der menschlichen Vergleichsgruppe, Claude Opus 4.1 vor allem bei der Form der Ergebnisse, GPT-5 vor allem bei Genauigkeit und Anweisungstreue. Genau diese Unregelmäßigkeit ist die gezackte Grenze in Zahlen: Spitzenwerte an einigen Stellen, Rückstand an anderen, oft unvorhersehbar verteilt.

Daraus folgt eine zweite Lektion, die für die spätere Werkzeug-Reihe wichtig wird. Wo die AI gut ist, ist sie sehr gut. Wo sie an ihre Grenze stößt, ist sie überzeugend falsch. Genau deshalb reicht es nicht, Aufgaben einmalig zu übergeben und nie wieder hinzuschauen. Für die Anti-To-Do-Liste heißt das konkret: Die Kategorie, in der ein Modell heute glänzt, kann eine sein, in der es in einem halben Jahr versagt, oder umgekehrt eine, die heute noch gesperrt ist und bald freigegeben werden kann. Kriterium 3, Korrigierbarkeit, gehört deshalb in denselben Quartals-Rhythmus, mit dem die Liste ohnehin überarbeitet wird. Aber das ist Stoff für Werkzeug 5. Für jetzt zählt die Inventur.

³ Daniel Hulme: „Extended Liquid Minds“, 2026, im Fließtext als Extended Adaptive Mind geführt. Theoretisches Fundament: Andy Clark, David Chalmers: „The Extended Mind“, *Analysis* 58 (1), 1998, S. 7–19; Andy Clark: „Extending Minds with Generative AI“, *Nature Communications* 16, 4627 (2025).

⁴ OpenAI: „GDPval: Evaluating AI Model Performance on Real-World Economically Valuable Tasks“, arXiv, Oktober 2025. URL: <https://arxiv.org/abs/2510.04374>. 1.320 Aufgaben aus 44 Berufen (220 davon offen zugänglich), getestet u.a. GPT-5, Claude Opus 4.1, Gemini 2.5 Pro, Grok 4, verblindete Paarvergleiche durch Branchenfachleute mit ø 14 Jahren Erfahrung.

SlopeLift in der Praxis

Zwei Stunden, vier Minuten

Das überzeugendste Beispiel ist das langweiligste, und das ist kein Zufall.

Bei uns gab es eine wiederkehrende Daten-Bereinigung vor dem wöchentlichen Reporting, die zuverlässig zwei Stunden pro Woche gefressen hat. Exporte zusammenführen, Formate angleichen, Umlaute reparieren, Dubletten suchen. Es ist die direkte Nachfolgerin des Daten-Yoga, das ich 2008 betrieben habe, als ich gleichzeitig Guglhupf gegessen und Pivot-Tabellen gebaut habe. Achtzehn Jahre später machte ein Agent dieselbe Arbeit in vier Minuten.

Niemand bei uns hat um diese zwei Stunden getrauert. Das ist die Pointe der ersten Kategorie. Die Aufgabe war notwendig, ungeliebt und vollständig parametrisierbar. Sie hatte keinen Verteidiger im Raum. Und weil der Gewinn am nächsten Tag sichtbar war, hat dieses eine Beispiel mehr Skepsis im Team aufgelöst als jede Präsentation über das Potenzial agentischer Workflows.

ENDE DER LESEPROBE

Human-on-the-Loop

Sechs Werkzeuge für Marketing-Führungskräfte
im Zeitalter der Agenten
Florian Michael Fischer

VERLAG

Welkin Media Verlag, Wien

HARDCOVER

ISBN 978-3-9506420-0-1

TASCHENBUCH

ISBN 978-3-9506420-1-8

E-BOOK

ISBN 978-3-9506420-2-5

Illustrationen: Lilly Pannholzer