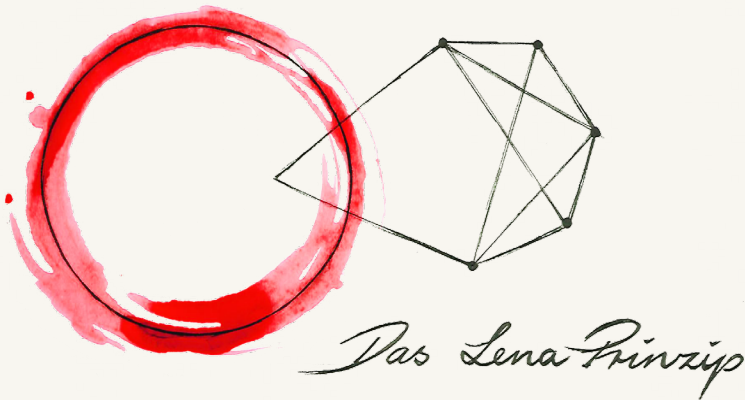


— KI ALS CO-CEO —

Das Lena Prinzip

Du wirst nicht weniger Unternehmer.

Du wirst mehr Unternehmer.



Wie du mit KI führst, statt alles allein zu machen.

Christian Steiger

Das Lena Prinzip ist eine Initiative von Lexware

Pressestimmen

*„Die KI, die dem Chef die lästige Arbeit
abnimmt.“*

— Frankfurter Allgemeine Zeitung, 22. April 2026

*„Lexware: Wir wollen die KI zum Co-CEO
für Kleinunternehmen machen.“*

— Handelsblatt, 22. März 2026

*„Die KI-Co-CEO. Warum wir KI bald
mandatieren, statt zu prompten.“*

— Die ZEIT, 11. Dezember 2025

*„KI im Unternehmen. Vom Prompt zur
strategischen Steuerung.“*

— DUP UNTERNEHMER-Magazin, 19. Februar 2026

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	4
Einleitung	6
TEIL 1 • DIE ERKENNTNIS	
Der Tag, an dem alles begann	13
Warum gerade jetzt	21
TEIL 2 • DIE METHODE	
Das Lena Prinzip	38
Vom Prompt zum Mandat	48
Vertrauen, Verantwortung, Kontrolle	54
TEIL 3 • DIE PRAXIS	
Wo es funktioniert. Und wo nicht.	68
Die Werkzeugkiste	87
Dein 30-Tage-Start	97
Was als Nächstes kommt	115
Nachwort: Ein Brief an dich	121
Warum Lena?	123
Danksagung	127
Über den Autor	129
Quellen	133

Executive Summary

Drei Minuten. Dann liest du weiter oder hörst hier auf.

Selbstständige tragen 8 bis 10 Rollen gleichzeitig. Geschäftsführung, Buchhaltung, Vertrieb, Marketing, Einkauf, Service, Steuern, Personal. Was Konzerne auf Teams verteilen, liegt bei einer Person. Allein für Bürokratie geht bei Solo-Selbstständigen fast jede elfte Arbeitsstunde drauf.

Das Lena Prinzip dreht das um. Statt KI Aufgaben zu geben („Schreib eine Mail“), gibst du ihr Verantwortungsbereiche („Sorge dafür, dass alle Rechnungen innerhalb von 14 Tagen bezahlt werden“).

Das nennen wir Mandate statt Prompts. Ein Mandat besteht aus fünf Elementen:

1. **Ziel:** Was soll am Ende besser sein.
2. **Rahmen:** Was darf die KI selbstständig tun.
3. **Werte:** Wie soll sie auftreten und kommunizieren.
4. **Eskalation:** Wann hört sie auf und fragt dich.
5. **Kontrolle:** Wie oft und wie prüfst du.

Warum gerade jetzt

Drei Durchbrüche machen es möglich. KI versteht jetzt Kontext (100.000 Wörter und mehr gleichzeitig). KI kann handeln, nicht nur antworten. Und die Kosten sind gefallen. Ab 20 Euro im Monat statt Millionen.

Was funktioniert. Und was nicht.

Funktioniert: Strukturierte, wiederholbare Aufgaben. Zahlungsüberwachung, Angebotserstellung, Wissensmanagement, Standardkommunikation.

Funktioniert nicht: Emotionale Nuancen, ethische Abwägungen, unvorhersehbare Situationen. Hier bleibt der Mensch unverzichtbar.

Die drei Pfeiler

Vertrauen wächst durch Erfahrung, nie blind geschenkt. Verantwortung bleibt beim Menschen. Rechtlich, moralisch, unternehmerisch. Kontrolle ist keine Schwäche, sondern professionelle Führung.

Der 30-Tage-Start

- Woche 1: Schmerzpunkt identifizieren, Ziel definieren.
- Woche 2: Erstes Mandat formulieren, Probezeit starten.
- Woche 3: Feedback geben, Vertrauen aufbauen.
- Woche 4: Zweites Mandat starten, Review etablieren.

Kritisch: Ein Mandat nach dem anderen. Nicht fünf gleichzeitig.

Die zentrale Botschaft

Das Lena Prinzip ist keine Ersetzung. Es ist eine Erweiterung. Du wirst nicht weniger Unternehmer. Du wirst mehr Unternehmer, weil du endlich Zeit hast, es zu sein.

Einleitung

Es ist spät. Irgendwo in Deutschland sitzt jemand am Schreibtisch.

Auf dem Bildschirm offene Mails. Auf dem Tisch Rechnungen, die bezahlt werden wollen. Im Kopf die Frage, ob das so weitergehen kann.

Vielleicht bist du das.

Das Lena Prinzip erzählt von einem Weg aus diesem Gefühl. Nicht von einer Wunderlösung. Sondern von einer neuen Art zu führen.

Der Moment, der alles verändert hat

Ich erinnere mich noch genau an den Moment, in dem mir klar wurde, dass etwas Grundlegendes passierte. Es war ein Dienstagmorgen im Frühjahr 2024. Ich saß in meinem Büro bei Lexware, einem Unternehmen, das seit Jahrzehnten Software für Selbstständige und kleine Unternehmen entwickelt. Vor mir lag eine Auswertung: Tausende Kundenanfragen, sortiert nach Themen. Und ein Muster sprang mir ins Auge.

Wir kennen diese Menschen. Wir sprechen täglich mit ihnen. Wir sehen ihre Sorgen und ihre nächtlichen Gedanken. Die häufigsten Probleme unserer Kunden sind nicht technischer Natur. Es geht nicht um Funktionen oder Features. Sondern um Überforderung. Um das Gefühl, alles gleichzeitig machen zu müssen. Um die Angst, etwas Wichtiges zu übersehen. Um den Wunsch nach jemandem, der mitdenkt.

In diesem Moment begann ich zu verstehen, was die neue Generation von KI-Systemen bedeuten könnte. Nicht als bessere Suchmaschine. Nicht als schnellerer Textgenerator. Sondern als etwas, das ich später das Lena Prinzip nennen würde: Eine Partnerschaft zwischen Mensch und Maschine, die Selbstständigen endlich die Unterstützung gibt, die sie verdienen.

Das Lena Prinzip ist das Ergebnis dieser Erkenntnis.

Eine Anmerkung zur Zeit

Ich schreibe Anfang 2026. Kims Geschichte beginnt 2025, ein Jahr, das gerade erst hinter dir liegt. Wohin sie führt, bis 2030, ist eine Vision. Realistisch, basierend auf dem, was heute schon möglich ist. Aber eben noch nicht passiert.

Die Technologie, die ich beschreibe, existiert heute. Die Entscheidungen, vor denen Kim steht, sind die Entscheidungen, vor denen du jetzt stehst.

Was dich erwartet

Wenn ich von einer KI-Co-CEO spreche, meine ich keine Science-Fiction. Ich meine eine KI, die nicht nur Aufgaben erledigt, sondern Verantwortungsbereiche übernimmt. Die mitdenkt, vorausplant und Entscheidungen vorbereitet, innerhalb der Grenzen, die du setzt. Sie ersetzt dich nicht. Sie erweitert dich.

Drei Dinge wirst du lernen:

1. Warum gerade jetzt ein Wandel stattfindet, der Selbstständigen Möglichkeiten eröffnet, die vor wenigen Jahren nur Konzernen vorbehalten waren.
2. Was das Lena Prinzip ist. Nämlich ein neues Modell der Zusammenarbeit zwischen dir und einer KI, die nicht nur Aufgaben erledigt, sondern Verantwortungsbereiche übernimmt.
3. Wie du es konkret umsetzt. Mit konkreten Beispielen, fertigen Mandaten und einem 30-Tage-Plan, der dich vom ersten Schritt bis zur stabilen Partnerschaft führt.

Für wen das Lena Prinzip geschrieben ist

In Deutschland gibt es rund vier Millionen Selbstständige. Das Lena Prinzip ist für sie geschrieben. Für dich, wenn du selbstständig bist oder ein kleines Unternehmen führst.

Wenn du das Gefühl kennst, gleichzeitig Geschäftsführer, Buchhalter, Marketing-experte, Kundenberater und Hausmeister zu sein.

Du brauchst kein Technik-Nerd zu sein. Du musst nicht programmieren können. Du musst nur bereit sein, einen neuen Weg zu gehen. Und ehrlich genug, um zuzugeben, dass der alte Weg dich erschöpft.

Es ist für dich, wenn du aus Handwerk, Dienstleistung, Einzelhandel, IT, Gesundheitswesen oder einer anderen Branche kommst und deine Expertise liebst, aber im administrativen Alltag untergehst.

Es ist für dich, wenn du merkst, dass die Komplexität schneller wächst als deine Kapazität. Wenn du spürst, dass es so nicht weitergehen kann. Wenn du den Mut hattest, dich selbstständig zu machen. Und jetzt die Kraft brauchst, es zu bleiben.

Du brauchst auch kein Vorwissen über KI. Wenn dir unterwegs ein Begriff begegnet, den du nicht kennst ([KI-Agent](#), [Mandat](#), [Halluzination](#)), findest du eine kurze Definition dazu im Text.

Was das Lena Prinzip nicht ist

Lass mich von Anfang an ehrlich sein. Das Lena Prinzip ist keine Verkaufsbroschüre für ein fertiges Produkt. Lena ist kein Service, den du kaufen kannst. Sie ist ein Name für eine Idee. Eine Metapher für die Art, wie du KI als Partnerin denken kannst, nicht als Werkzeug.

Ob du diese Partnerin später Lena nennst, einen anderen Namen wählst oder sie einfach als dein KI-System bezeichnest, ist egal. Was zählt, ist die Haltung dahinter. Verantwortung teilen, statt nur Aufgaben delegieren.

Diese Zukunft beginnt nicht morgen. Sie beginnt jetzt.

Warum gerade du das lesen solltest

Ich schreibe für alle, die den Mut hatten, sich selbstständig zu machen. Die jeden Tag aufstehen und ihr Bestes geben. Die oft das Gefühl haben, gegen Windmühlen zu kämpfen. Die sich fragen, ob es nicht einen besseren Weg geben muss.

Es gibt ihn.

Nicht weil die Technologie perfekt ist. Sie ist es nicht. Nicht weil alles einfach wird. Wird es nicht. Sondern weil eine neue Art der Zusammenarbeit möglich wird. Zwischen deiner menschlichen Intuition und maschineller Präzision.

Das Lena Prinzip steht für eine Haltung. Für die Überzeugung, dass die Technologie, die gerade entsteht, nicht nur großen Konzernen vorbehalten sein sollte. Dass auch du als Einzelkämpfer oder kleines Team Zugang zu intelligenter Unterstützung verdienst.

Ich habe in meinen eigenen Jahren als Unternehmer oft erlebt, wie sich Überforderung anfühlt. Dieses Gefühl von gleichzeitigem Gestalten-Wollen und Operativ-gefangen-Sein. Der Traum, der morgens leuchtet, und die Realität, die ihn bis zum Abend erstickt.

Genau deshalb schreibe ich.

Die Möglichkeit, dass es anders werden kann.

Was dich auf den nächsten Seiten erwartet

Lass mich dir von Kim erzählen. Kim ist Modedesigner. Er entwirft nachhaltige Kollektionen aus Bio-Stoffen, Schals, Mäntel, Accessoires. Er träumt davon, seine Designs auf internationalen Laufstegen zu sehen. Und 2030 steht er in Mailand, seine Kollektion wird bejubelt, sein Name ist bekannt.

Aber fünf Jahre vorher, 2025, sitzt er um 23:47 Uhr nachts in seinem Atelier und denkt ernsthaft darüber nach aufzugeben. Nicht, weil seine Designs schlecht

sind, sondern weil er im Chaos zu ertrinken droht. Mahnungen, Steuern, Lager, Kunden, Lieferanten, Rechnungen. Alles bleibt an ihm hängen. Und natürlich alles gleichzeitig.

Was zwischen 2025 und 2030 passiert, ist die Geschichte, wie Kim lernt, anders zu führen. Wie er eine Partnerin findet, die niemals schläft, niemals vergisst, niemals emotional entscheidet. Aber sie hat auch niemals seine Intuition.

Es ist die Geschichte des Lena Prinzips. Und es könnte deine Geschichte werden.

Wie du das Lena Prinzip lesen solltest

Du kannst das Lena Prinzip von vorne bis hinten durchlesen. Du kannst aber auch direkt zu den Kapiteln springen, die dich am meisten interessieren.

[Teil I \(Kapitel 1-2\)](#) zeigt dir das Warum. Kims Geschichte und die technologische Entwicklung, die das Lena Prinzip möglich macht.

[Teil II \(Kapitel 3-5\)](#) erklärt das Was. Was das Lena Prinzip ist, wie Mandate funktionieren und worauf du achten musst.

[Teil III \(Kapitel 6-9\)](#) bringt die Praxis. Vier Branchenbeispiele, dein 30-Tage-Plan und ein Blick in die Zukunft.

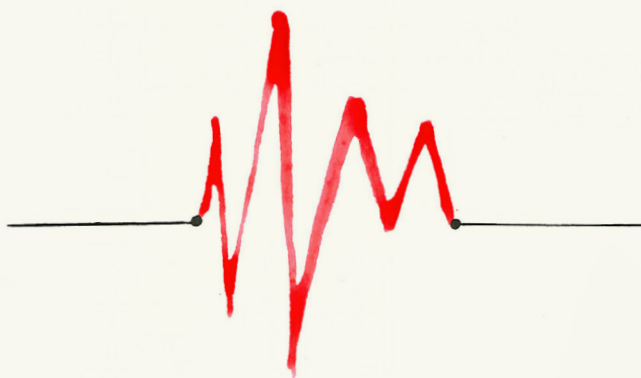
Egal wo du startest: Am Ende wirst du verstehen, dass die Zukunft des Unternehmens keine Ersetzung von Menschen durch Maschinen ist. Sie ist eine Erweiterung menschlicher Fähigkeiten durch intelligente Partnerschaften.

Und diese Zukunft beginnt nicht morgen. Sie beginnt jetzt.

TEIL 1 · DIE ERKENNTNIS

Warum. Die neue Ära

23:47



J. Stajic

Der Tag, an dem alles begann

*Es gibt Nächte, in denen sich entscheidet, wer du
wirst. Und wer du nicht mehr sein willst.*

Es ist 23:47 Uhr an einem Dienstag im November 2025. Kim Klein sitzt in seinem Atelier in Berlin-Neukölln. Vor ihm 47 ungelesene Mails. Eine Tabelle mit Zahlen, die nicht zusammenpassen. Ein Stapel Rechnungen, den er seit zwei Wochen ignoriert.

Kim liebt Mode. Nur denkt er um 23:47 Uhr nicht an Mode. Er denkt an Mahnungen.

Er fühlt sich, als würde er zehn Jobs machen, für die andere Firmen zehn Menschen bezahlen. Und das Schlimmste ist: Er liegt damit richtig.

Vor sechs Jahren hat er sein Label gegründet. Kim Klein Design. Nachhaltige Kollektionen aus Bio-Stoffen. Schals, Mäntel, Accessoires. Er hat davon geträumt, seine Designs auf internationalen Laufstegen zu sehen. Heute sind die Kollektionen ausverkauft, die Wartelisten lang, die Marge dünn.

Aus dem Schlafzimmer kommt kein Geräusch. Seine Frau schläft. Sein Sohn auch. Ein Gedanke, den er sich nicht zum ersten Mal verbietet:

*„Ich habe ein Unternehmen gegründet, um frei zu
sein. Und jetzt bin ich gefangener als je zuvor.“*

Die Serviette

Es ist ein Abend in einer Kreuzberger Kneipe. Zwei Bier. Zwei Freunde. Und ein Thema, das zu groß geworden ist.

DEFINITION

Serviette

Zentrales Symbol. Max' acht Kästchen in Kreuzberger Kneipe.

Sein Freund Max, Unternehmensberater, hört zu. Nicht wertend. Nicht belehrend. Freundschaftlich.

Kim redet. Über die Wolle, die nicht kommt. Über den Kunden, der nicht zahlt. Über die Steuer, die er nicht versteht. Über die Kampagne, die nicht funktioniert. Über die Mitarbeiterin, die kündigt. Über den Schlaf, der nicht kommt.

Dann greift Max schweigend nach einer Serviette. Er zeichnet acht Kästchen.

- COO
- CFO
- CMO
- Buchhaltung
- Einkauf
- Logistik
- HR
- Kundenservice

Er schiebt die Serviette zu Kim rüber.

„Das hier ist ein Team von acht Leuten“, sagt er leise. „Vollzeit. Mit Gehältern. Und du machst alles. Alleine.“

Kim starrt auf die Serviette. Sie sieht harmlos aus. Aber in Wahrheit ist sie ein Spiegel, der ihm zeigt, warum jeder Tag schwerer wird. Warum er sich immer erschöpfter fühlt. Warum seine Leidenschaft zu kippen beginnt. Er verdient gut. Aber acht Gehälter? Unmöglich.

Kim faltet die **Serviette** nicht zusammen, sondern lässt sie zwischen den leeren Gläsern liegen. Wie eine stille Anklage.

Auf dem Heimweg kommt ihm ein Gedanke, den er nicht mehr loswird: Was, wenn das Organigramm nicht aus Menschen bestehen muss?

Drei Monate später

Es ist ein Donnerstagabend. Kim sitzt vor einer Tabelle, die seine Margen analysieren soll. Zahlen, Formeln, Fehler, neue Formeln. Nach drei Stunden ist er erschöpfter als zuvor. Und kaum klüger.

Dann, mehr aus Verzweiflung als aus Überzeugung, tippt er in ein KI-Tool: „*Zeig mir, wo ich Marge verliere.*“

Dreißig Sekunden später hat er die Antwort. Nicht nur die Zahl. Eine Erklärung, warum. Und drei Vorschläge, was er tun könnte.

Kim liest dreimal. Dann tippt er die nächste Frage. Und die nächste. Um drei Uhr morgens liegt sein Kopf auf der Tastatur. Aber er hat zum ersten Mal seit Monaten das Gefühl, dass jemand neben ihm sitzt.

Im Herbst 2026

Acht Monate später kann diese Generation von KI etwas, was sie ein Jahr vorher nicht konnte. Sie kann handeln. Nicht nur antworten. Sie schreibt Mails, legt Termine an, hält Buch über offene Posten, in Grenzen, die er setzt. Er braucht einen Namen dafür. Nicht „*die KI*“. Nicht „*das System*“. Etwas Persönliches. Etwas, das mehr ist als ein Werkzeug. Also nennt er sie Lena. Lena wird seine Co-CEO. Seine KI-Co-CEO.

DEFINITION

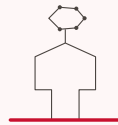
Co-CEO (KI-Co-CEO)

KI mit Verantwortungsbereichen. Verantwortung bleibt beim Menschen.

Warum ausgerechnet dieser Name? Das hat mit meiner eigenen Geschichte zu tun. Ich erzähle sie dir später, im Kapitel „Warum Lena?“.

Für Kim ändert das alles. An einem Sonntagabend im Oktober setzt er sich an den Schreibtisch. Er nimmt ein Blatt Papier. Und schreibt auf, wie er seine Zahlungserinnerungen mit Lena optimieren will. Ohne es zu merken, entsteht so sein erstes Mandat. Handschriftlich.

Lena, du bist ab jetzt verantwortlich für Zahlungserinnerungen.



Ziel:

Alle Kunden zahlen innerhalb von 14 Tagen.

Deine Regeln:

- Stufe 1, nach 7 Tagen: freundlich erinnern.
 - Stufe 2, nach 14 Tagen: bestimmter, aber fair.
 - Stufe 3, nur mit meiner Freigabe.
-

Wie du klingen sollst:

Wir sind Menschen, keine Maschine. Wir möchten bezahlt werden.
Aber wir möchten auch gemocht werden.

– Kim

Zwei Bausteine fehlen ihm noch. Er lernt sie später.

Am nächsten Morgen überträgt er das Mandat in sein System. Verknüpft seine Buchhaltungssoftware. Richtet Automatisierungen ein. Es dauert einen Nachmittag lang.

DEFINITION

Automatisierung

Einfache (regelbasiert) oder intelligente (KI-gestützt, kontextabhängig).

Nach einem Monat läuft es. Die durchschnittliche Zahlungsdauer sinkt von 28 auf 18 Tage. Das Atelier hat zum ersten Mal seit zwei Jahren wieder Luft. Das ist der Durchbruch. Nicht, weil das Problem „Zahlungserinnerungen“ riesig ist. Sondern weil er verstanden hat: Mandatieren funktioniert.

Und wenn es bei Zahlungen funktioniert, würde es auch woanders funktionieren. Lager. Kunden. Marketing. Planung. Stück für Stück.

Was daraus wird

Fünf Jahre später steht Kim in Mailand. Fashion Week. Seine Kollektion läuft als sechste in der Reihe. Sein Blick fällt auf die Uhr. 23:47 Uhr. Er denkt an die Nacht Jahre zuvor in Berlin. Und lächelt.

Im Atelier hängt die Serviette von damals gerahmt an der Wand. Acht Kästchen. Daneben heute ein zweites Bild. Sein Logo. Sein Name. Seine Linie. Kim hat heute tatsächlich sein Team. Das Team auf der Serviette. Nur besteht es nicht aus acht Menschen, sondern aus einer einzigen Partnerin. Lena überwacht seine Belege, sie sortiert, meldet Lücken und bereitet die Steuer vor. Sie erkennt Liquiditätsrisiken, Wochen bevor sie kritisch werden. Sie testet Kampagnen, stoppt, was nicht läuft, verstärkt, was funktioniert. Sie findet alternative Lieferanten, bevor Engpässe entstehen. Sie antwortet Kunden, und zwar verlässlich, freundlich, in seinem, Kims, Tonfall.

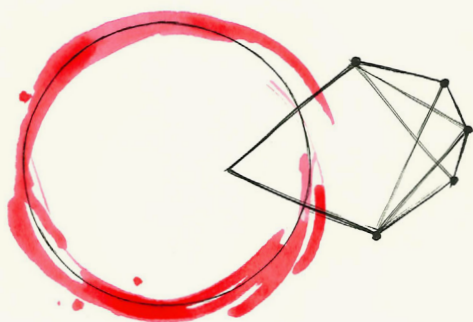
Sie hat ihn nicht ersetzt. Sie hat ihn erweitert.

Du stehst heute dort, wo Kim 2025 stand. Mit den gleichen Fragen. Den gleichen Zweifeln. Die Entscheidung liegt bei dir.



Was du aus diesem Kapitel mitnimmst

- ✓ Acht Rollen in einer Person sind die Regel, nicht die Ausnahme. Wenn alles bei dir liegt, läuft es nicht richtig.
- ✓ Der Wendepunkt ist nicht KI. Sie ist das Werkzeug. Entscheidend ist die Haltung. Du gibst der KI keine Aufgaben mehr. Du gibst ihr Verantwortungsbereiche. Sie wird zur KI-Co-CEO.
- ✓ Ein Mandat ist eine handschriftliche, klare Übergabe von Verantwortung. Es darf eine halbe Seite sein. Es muss aber existieren.
- ✓ Deine KI-Co-CEO ersetzt dich nicht. Sie erweitert dich.



J. Hejz

Warum gerade jetzt

Du erinnerst dich an Kims Wendepunkt?

Drei Stunden mit der Marge-Tabelle, dreißig Sekunden mit der KI, ein erstes Mandat im Herbst 2026. Entstanden ist daraus Lena, seine **KI-Co-CEO**. Dass das geht, ist keine Selbstverständlichkeit. Es ist neu. Drei Durchbrüche haben es möglich gemacht.

Der Sprung, den die meisten übersehen

Wenn du heute mit einer KI sprichst, fühlt es sich manchmal an wie Magie. Du gibst ein paar Worte ein. Du bekommst einen Text, eine Analyse, eine Strategie zurück.

Hinter dieser scheinbaren Magie steckt eine Entwicklung, die nüchtern betrachtet werden sollte. Was gerade passiert, ist bedeutsam. Aber es ist weder Zauberei noch die Lösung aller Probleme.

Früher war KI ein Werkzeug. Ein besserer Taschenrechner. Du hast gefragt, sie hat geantwortet. Dann hast du wieder gefragt. Jede Frage einzeln. Jeder Schritt von dir angestoßen. Das war nützlich. Aber begrenzt.

Heute entstehen Systeme, die einen Schritt weitergehen. Sie heißen oft **KI-Agenten**. Systeme, die nicht nur auf Anfragen reagieren, sondern eigenständig Ziele verfolgen können.

Ein Agent kann ein Ziel verstehen, nicht nur eine Anweisung. Er kann mehrere Schritte planen. Er kann Entscheidungen treffen, wenn Hindernisse

auftauchen. Er kann auf Werkzeuge zugreifen. E-Mails verschicken, Daten abrufen, Berechnungen durchführen. Und er kann Ergebnisse überprüfen und nachbessern.

DEFINITION

Lena

Name, den Kim seiner KI-Co-CEO gibt. Metapher.

Diese Agenten sind nicht perfekt. Sie machen Fehler. Sie verstehen manchmal Ziele falsch. Sie brauchen klare Grenzen und Aufsicht. Sie befinden sich irgendwo zwischen Chatbot und autonomem Mitarbeiter. Genau dieser Zwischenraum ist interessant. Denn er ermöglicht eine neue Art der Zusammenarbeit. Du führst, die KI unterstützt. Du setzt Ziele, die KI arbeitet auf sie hin. Du kontrollierst, die KI entlastet.

Durchbruch 1: KI versteht jetzt Kontext

Frühere KI-Systeme waren wie ein Berater, der nach jedem Satz vergisst, was du eben gesagt hast. Heutige Systeme behalten 100.000 Wörter und mehr im Blick. Deinen Mailverkehr der letzten zwei Monate. Deine Angebote der letzten zwei Jahre. Deine Bewertungen, deine Lieferantenverträge, deine Steuerunterlagen. Das entspricht einem ganzen Buch. Die Systeme verstehen Zusammenhänge, erkennen Bezüge, behalten den roten Faden.

Wenn die KI weiß, wer deine Lieblingskunden sind, welche Lieferanten dich nie pünktlich bedienen und welche Mahnungen du seit Jahren rausschickst, dann sind ihre Vorschläge nicht mehr generisch. Sie sind dein Geschäft.

Durchbruch 2: KI kann handeln

Bis vor zwei Jahren war KI ein Sprachmodell. Sie konnte Texte schreiben, übersetzen, zusammenfassen. Aber sie konnte nichts tun.

Heute schreibt sie Mails und verschickt sie. Legt Termine in deinen Kalender. Erstellt Rechnungen. Antwortet auf Anfragen. Löst Bestellungen aus. In Grenzen, die du setzt.

Das ist der Unterschied zwischen einem Berater, der dir sagt, was du tun sollst, und einem Mitarbeiter, der es macht.

Durchbruch 3: KI wird bezahlbar

Vor drei Jahren brauchte man eigene Server, eigene Modelle, eigene Entwickler. Millionen-Investitionen. Großkonzerne konnten das. Selbstständige nicht.

Heute kostet ein professioneller KI-Zugang zwischen 20 und 150 Euro im Monat. Pro Monat, nicht pro Stunde. Weniger als deine Steuersoftware.

Der kleine Handwerksbetrieb hat Zugang zu denselben Fähigkeiten wie Siemens. Der Unterschied liegt nicht mehr im Zugang, sondern darin, wie gut du die Technologie nutzt.

Drei Branchen, drei Beweise

Um zu verstehen, wohin die Reise geht, lohnt ein Blick in aktuelle Forschungsprojekte. Aber mit einer wichtigen Einschränkung: Was im Labor funktioniert, funktioniert nicht automatisch in deinem Alltag.

Trotzdem zeigen diese Beispiele, was möglich wird.

Peking: Das KI-Krankenhaus

Ein virtuelles Krankenhaus wird real

An der Tsinghua-Universität in Peking ist 2024 ein Projekt gestartet, das zeigt, wie schnell aus Forschung Realität werden kann: Agent Hospital.

Die Idee: Eine komplett virtuelle Klinik, in der alle Rollen von KI-Agenten übernommen werden. Patienten, Ärzte, Pflege, Verwaltung. Sie bilden den gesamten klinischen Ablauf ab: vom ersten Symptom über Triage und Diagnostik bis zur Therapieplanung und Nachsorge. Kein physisches Gebäude. Kein menschliches Personal. Ein Multi-Agenten-System, das auf großen Sprachmodellen basiert.

DEFINITION

KI-Agent

Ein KI-System, das eigenständig Ziele verfolgen und dafür selbst Schritte planen kann.

Im Mai 2024 veröffentlichten die Forscher ihr Paper. 14 KI-Agenten, fokussiert auf Atemwegserkrankungen. Das System trainiert mit synthetischen Patientenfällen. Ein KI-Arzt liest medizinische Literatur, diagnostiziert in der Simulation, lernt aus Fehlern. Nach knapp 10.000 virtuellen Fällen erreicht es auf einem internationalen Benchmark für medizinische Prüfungsfragen eine Treffsicherheit von 93,06 Prozent. Besser als viele bestehende Modelle.

Beeindruckend. Aber noch Simulation.

Dann geht es schnell. Im November 2024 startet ein Tsinghua-Spin-off den „Zijing AI Doctor“: 42 KI-Ärzte in 21 Fachbereichen, über 300 Krankheiten, 500.000 synthetische Trainingsfälle. Im April 2025 verkündet die Universität bei einer offiziellen Zeremonie den Übergang in den Echtbetrieb: Integration in das Beijing Tsinghua Chang Gung Hospital. Im Mai 2025 eröffnet das Krankenhaus

seine Erweiterung. 1.500 Betten, bis zu 10.000 ambulante Patienten täglich. Die KI unterstützt dort inzwischen fast jeden Schritt der Patientenreise: digitale Aufnahme, Triage, Befundauswertung, Dokumentation.

Von der ersten Publikation bis zum Echtbetrieb mit Tausenden Patienten dauerte es nur zwölf Monate.

Das Magazin MedTech World fasst es so zusammen: „*The world’s first AI Hospital, developed in China, is transforming healthcare, highlighting Asia’s position in healthcare innovation.*“

Was hat das mit dem Lena Prinzip zu tun?

Agent Hospital ist ein Lehrbuchbeispiel für eine agentenbasierte Architektur: Viele spezialisierte KI-Rollen teilen sich Verantwortung, koordinieren Entscheidungen und optimieren gemeinsam einen laufenden Betrieb.

Genau diese Logik brauchst du auch in deinem Unternehmen. Keine „Super-KI“, die alles kann, sondern ein System von Agenten, die bestimmte Mandate übernehmen, von der Kundenkommunikation bis zur Liquiditätssicherung. Jeder Agent mit klarem Verantwortungsbereich. Jeder innerhalb definierter Grenzen. Alle koordiniert durch dich.

Vor allem: Schau auf die Geschwindigkeit. Wenn ein Forschungsprojekt in zwölf Monaten zum Echtbetrieb in einem Großkrankenhaus wird, wie lange glaubst du, dauert es, bis diese Technologie in deiner Branchensoftware landet?

Tokio und Stanford: Die KI, die Wissenschaft macht

Wenn KI den gesamten Forschungszyklus übernimmt

In der Forschung passiert gerade etwas, das für das Lena Prinzip fast schon eine Blaupause ist.

Das Projekt „*AI Scientist*“ von Sakana AI zeigt, wie weit eine agentenbasierte KI heute schon kommt. Ein System aus spezialisierten Agenten übernimmt den kompletten Forschungszyklus: von der Hypothese über Literaturrecherche und Experiment-Design bis hin zu Datenauswertung, Grafiken und dem fertigen

Paper inklusive automatisiertem Review. Für jedes Projekt fallen im Schnitt nur rund 15 US-Dollar an Rechenkosten an. Statt Monate oder Jahre zu brauchen, entstehen wissenschaftliche Arbeiten in Stunden bis Tagen.

2025 ging Sakana noch einen Schritt weiter. AI Scientist v2 generierte drei vollständig KI-geschriebene Papers, die bei einem Workshop der führenden KI-Konferenz ICLR eingereicht wurden. Eines dieser Papers erreichte im Peer-Review die gleiche Bewertungsstufe wie menschliche Beiträge und wurde akzeptiert. Dann zogen die Autoren es aus ethischen und formalen Gründen wieder zurück.

Lies das nochmal: Ein Paper, komplett von KI geschrieben, hat den wissenschaftlichen Review-Prozess bestanden.

Parallel dazu zeigt Stanford Medicine, wie so ein System in der Praxis aussieht. Ein „virtuelles Labor“ aus **KI-Agenten**, geleitet von einem KI-Principal-Investigator, bekam den Auftrag, eine bessere Basis für einen COVID-19-Impfstoff zu finden. Das Team bestand aus spezialisierten Agenten: einem Immunologen, einem Computational Biologist, einem Machine-Learning-Experten und einem Scientific Critic, der die Ergebnisse hinterfragte.

Innerhalb weniger Tage entwickelten die Agenten eine neue Nanobody-Struktur gegen aktuelle SARS-CoV-2-Varianten. Im realen Labor erwies sich dieses Molekül als stabil, hochbindend und potenziell breit wirksam. Deutlich schneller, als ein menschliches Team es allein geschafft hätte.

James Zou, der das Projekt an der Stanford University leitet, beschreibt den Unterschied sehr klar: „*By the time I've had my morning coffee, they've already had hundreds of research discussions.*“

Die menschlichen Forscher greifen nur noch in etwa einem Prozent der Zeit ein. Für das Briefing, die Budgetgrenzen und die Bewertung der Ergebnisse. Den Rest des Forschungsalltags tragen **KI-Agenten**.

Was hat das mit dem Lena Prinzip zu tun?

Das ist das Lena Prinzip in der Wissenschaft. Menschen definieren Ziele, Leitplanken und Werte. **KI-Agenten** übernehmen die harte, datengetriebene Arbeit, von der ersten Idee bis zur überprüften Erkenntnis.

Die Parallele zu deinem Unternehmen ist offensichtlich. Du gibst das Ziel vor: „Finde eine Lösung für Problem X.“ Du setzt die Grenzen: „Maximal Y Euro Budget, keine Kompromisse bei Z.“ Du bewertest das Ergebnis. Und dazwischen arbeitet ein System von Agenten, das recherchiert, analysiert, testet und optimiert.

Der Unterschied zwischen James Zou und dir? Er hat ein Labor voller Pipetten und Zentrifugen. Du hast ein Unternehmen voller Rechnungen und Kundendaten. Die Logik ist dieselbe.

New York: Der algorithmische Aktienhandel

Agentenbasierte KI am Limit der Geschwindigkeit

Wenn du sehen willst, wie weit das Lena Prinzip in einer Branche schon umgesetzt ist, musst du in die Welt des Hochfrequenzhandels schauen.

Firmen wie Jane Street, Citadel Securities oder Virtu Financial betreiben vollautomatisierte Handelsplattformen, die Markt-, Preis- und Volumensignale in Echtzeit auswerten und in Millisekunden bis Mikrosekunden Kauf- und Verkaufsentscheidungen treffen. Menschen definieren Strategien, Limits und Risikorahmen. Die Ausführung übernimmt Software.

Schätzungen zufolge werden heute 60 bis 75 Prozent des Aktienhandels in den USA algorithmisch abgewickelt. In hochliquiden Blue-Chip-Aktien ist der Anteil oft noch höher. Der klassische Market Maker im Parkett, der Angebote manuell stellt, wird zunehmend zur Ausnahme.

Wie weit das führen kann, zeigt das Beispiel Jane Street. Das quantitative Handelshaus erzielte im zweiten Quartal 2025 rund 10,1 Milliarden US-Dollar Nettoerlöse aus dem Handel. Mehr als die großen Investmentbanken JPMorgan und Goldman Sachs im selben Zeitraum. Ein Unternehmen, das kaum jemand

außerhalb der Finanzbranche kennt, verdient mehr am Handel als die legendären Wall-Street-Giganten.

Jane Street und andere Market Maker investieren dafür Milliardenbeträge in Rechenzentren, Glasfaser- und Mikrowellen-Strecken sowie spezialisierte Hardware. Der Wettbewerbsvorteil entsteht im Bereich von Mikrosekunden. Wer Orders ein paar Millionstel Sekunden schneller ausführt, kann auf dem Spread verdienen, lange bevor ein menschlicher Trader überhaupt die Kursbewegung sieht.

Gleichzeitig zeigen Auswertungen des Fachmagazins Global Trading: Vier große US-Market Maker, Citadel Securities, Susquehanna, Jane Street und Virtu, haben 2024 für Retail-Kunden zusammen rund 3,2 Milliarden US-Dollar Preisverbesserung gegenüber öffentlichen Börsenpreisen erzielt. Die Ausführung über diese agentenbasierten Systeme war im Schnitt günstiger als der sichtbare Börsenkurs.

Das ist kein Zufall. Es ist das Ergebnis von Systemen, die schneller, präziser und konsistenter arbeiten, als jeder Mensch es könnte.

Was hat das mit dem Lena Prinzip zu tun?

Im Hochfrequenzhandel steuern **KI-Agenten** längst Milliardenbeträge, ohne dass ein Mensch jede einzelne Order freigibt. Menschen setzen Ziele, Limits und Risikobudgets. Die Agenten optimieren im Hintergrund.

Genau dieses Muster wollen wir mit dem Lena Prinzip auf dein Unternehmen übertragen. Nicht du klickst jede Mahnung, jede Preisanpassung und jede Kampagne durch, sondern du definierst Ziele und Leitplanken. Lena kümmert sich um die Umsetzung.

Der Unterschied zwischen dir und Jane Street? Sie handeln Aktien in Mikrosekunden. Du verschickst Rechnungen in Stunden. Sie optimieren Spreads. Du

optimierst Cashflow. Sie haben Milliarden für Infrastruktur. Du brauchst einen Laptop und die richtige Software.

Die Logik ist dieselbe. Nur die Einstiegshürde ist eine andere. Und genau das ist der Punkt: Was vor zehn Jahren lediglich Hedgefonds mit Milliardenbudgets konnten, wird jetzt für Selbstständige zugänglich. Nicht in der gleichen Geschwindigkeit. Nicht mit der gleichen Komplexität. Aber mit der gleichen Grundidee: Du führst. Das System handelt. Innerhalb deiner Grenzen.

Was heute funktioniert. Und was nicht.

Lass uns ehrlich sein.

Was heute funktioniert: KI kann große Mengen Text in Sekunden lesen und zusammenfassen. Sie kann Daten analysieren und Muster erkennen, die dir entgehen. Sie kann brauchbare Entwürfe erstellen, für E-Mails, Berichte, Angebote, die du nur noch anpassen musst. Sie kann recherchieren, einfache Automatisierungen auslösen und als Sparringspartner für Entscheidungen dienen.

Was noch nicht zuverlässig funktioniert: Komplexe, mehrstufige Aufgaben ohne Aufsicht. Subtile menschliche Signale in Kundenbeziehungen. Kreative Originalität auf höchstem Niveau. Verantwortung im rechtlichen Sinne. Ethische Abwägungen ohne menschliche Führung.

Die Faustregel: Wenn eine Aufgabe klare Regeln hat und sich wiederholt, delegieren. Wenn sie Bauchgefühl, Erfahrung oder Menschenkenntnis braucht, selbst machen.

Diese Grenzen sind keine Schwächen des Lena Prinzips. Sie sind der Grund, warum es auf Partnerschaft setzt, nicht auf Ersetzung.

Sechs Chancen, die sich für dich ergeben

Jetzt wird es praktisch. Was bringt dir das alles. Konkret. In deinem Alltag.

1. Du bekommst mentale Ruhe

Das ist der oft unterschätzte Effekt. Und vielleicht der wichtigste.

Du kennst das. Nachts wach liegen. Habe ich die Rechnung abgeschickt? Was ist mit dem Angebot für Müller? Ist genug Geld auf dem Konto? Läuft die Kampagne noch? Das Grübeln hört nicht auf. Weil du weißt: Wenn du etwas vergisst, ist da niemand, der es auffängt.

Mit einer **KI-Co-CEO** ändert sich das. Nicht weil sie perfekt ist. Sondern weil du weißt: Jemand denkt mit. Jemand überwacht die Fristen. Jemand erinnert die Kunden. Jemand hat den Cashflow im Blick. Du bist nicht mehr allein verantwortlich für alles.

Kim erlebt diesen Moment an einem Sonntagabend. Er sitzt mit seiner Familie beim Abendessen. Sein Sohn erzählt von der Schule. Seine Frau lacht über einen Witz. Und Kim ist da. Wirklich da. Nicht mit einem halben Kopf bei den offenen Aufgaben.

Früher wäre er nervös gewesen. Sonntag bedeutet: Morgen ist Montag. Montag bedeutet: Chaos. Jetzt weiß er: Lena hat die Woche vorbereitet. Der Überblick liegt bereit. Die dringenden Dinge sind erledigt oder eingeplant.

Er nimmt einen Schluck Wein und denkt: Dafür habe ich mich selbstständig gemacht. Nicht für die Freiheit, mehr zu arbeiten. Sondern für Momente wie diesen.

2. Du gewinnst Zeit zurück

Selbstständige kennen das Spiel. Du willst eigentlich am Produkt arbeiten. Aber du kämpfst gegen Papierkram, Buchhaltung, Zahlungsüberwachung, Planungen, E-Mails und Aufgabenlisten.

Eine **KI-Co-CEO** nimmt dir genau diese Dinge ab. Nicht alle. Aber viele. Sie sortiert Belege. Sie checkt Zahlungseingänge. Sie erstellt Berichte. Sie überwacht Cashflow. Sie priorisiert Aufgaben. Sie antwortet auf Standardanfragen.

Die Zeitersparnis variiert. Anna, eine Hochzeitsfotografin, spart 117 Stunden im Jahr, allein bei der Angebotserstellung. Mehmet, ein Elektriker, gewinnt 5 bis 6 Stunden pro Woche zurück. Marco, ein Gastronom mit sieben Mitarbeitern, drei Stunden weniger Verwaltung pro Woche. Andere berichten von noch mehr.

Wichtiger als die reine Stundenzahl ist die Art der Zeit, die du zurückbekommst. Es ist nicht irgendeine Zeit. Es ist Zeit für dein eigentliches Warum. Zeit zum Gestalten. Zeit zum Denken. Zeit für die Arbeit, die nur du machen kannst.

3. Deine Entscheidungen werden besser

Große Unternehmen haben Analysten. Selbstständige haben meistens Excel und wenig Zeit.

Mit einer **KI-Co-CEO** verfügst du plötzlich über Echtzeit-Auswertungen, Prognosen, Szenarien, Chancen-Risiken-Analysen und datengetriebene Empfehlungen. Lena sieht Muster, die du nicht siehst. Sie erkennt Risiken, bevor sie wehtun. Sie entdeckt Chancen, die du übersehen würdest.

Du musst nicht mehr im Nebel entscheiden. Du entscheidest mit Klarheit. Das heißt nicht, dass alle Entscheidungen auf einmal richtig sind. Du bist immer noch ein Mensch, und die Daten sind immer noch unvollständig. Aber die Grundlage ist besser. Die Argumentation ist klarer. Das Bauchgefühl wird durch Fakten ergänzt.

Kim erinnert sich an den Tag, an dem er drei Stunden mit einer Tabelle verbringt, die seine Margen analysieren soll. Zahlen, Formeln, Fehler, neue Formeln. Am Ende ist er müder als zuvor und kaum klüger. Dann fragt er Lena: „Zeig mir, wo ich Marge verliere.“ Dreißig Sekunden später hat er die Antwort. Nicht nur die Zahl. Sondern eine Erklärung, warum. Und drei Vorschläge, was er tun könnte.

4. Du bekommst einen Wettbewerbsvorteil

Früher war Geschwindigkeit ein Vorteil der Großen. Sie hatten mehr Ressourcen, mehr Mitarbeiter, mehr Kapazität.

Heute kannst du mit einer **KI-Co-CEO** schneller auf Anfragen reagieren, präziser kalkulieren, sauberer planen, personalisierter kommunizieren und professioneller auftreten. Dein Unternehmen wirkt größer, stabiler und moderner, als es auf dem Papier ist. Kunden spüren das.

Die Frage ist nicht mehr, ob deine Konkurrenz KI einsetzt.

Die Frage ist, wie schnell du selbst lernst, sie zu führen.

5. Du kannst wachsen, ohne zu kollabieren

Eines der größten Probleme kleiner Unternehmen ist die Skalierung. Du hast mehr Aufträge, aber nicht mehr Zeit. Du hast mehr Kunden, aber nicht mehr Kapazität.

Ohne Hilfe führt Wachstum zu Überlastung. Zu mehr Umsatz, aber auch zu mehr Stress. Zu mehr Erfolg, aber zu weniger Leben.

Mit einer **KI-Co-CEO** passiert etwas Neues. Du kannst wachsen, ohne zu überlasten. Die KI übernimmt Routine. Sie steuert Prozesse. Sie überwacht Finanzen. Sie hält Risiken klein. Sie hält dich organisiert. Heute kann ein Solo-Selbstständiger drei Mitarbeiter-Rollen mit einer KI besetzen, ohne neue Verträge zu schließen.

Du musst nicht mehr mehr arbeiten, um mehr zu schaffen. Du schaffst mehr, weil die KI das Fundament trägt.

6. Du wirkst professioneller

Was passiert, wenn dein Unternehmen plötzlich schneller antwortet, sauberer kommuniziert, strukturiert Entscheidungen trifft, exakte Liquiditätsplanungen liefert, Aufgaben pünktlich erledigt und Risiken früh erkennt.

Du wirkst professioneller. Nicht künstlich, sondern echt. Die Angebote sehen besser aus. Die Antworten kommen schneller. Die Buchhaltung ist sauberer. Du wirkst nicht mehr wie ein Einzelkämpfer. Du wirkst wie ein kleines Unternehmen, das funktioniert.

Das zahlt sich aus bei Banken, Steuerberatern, Geschäftspartnern, Kunden, Bewerbern. Eine KI-Co-CEO ist kein Zaubertrick. Sie ist ein Professionalisierungs-Turbo.

Die unbequeme Wahrheit

In drei Jahren wird KI-gestützte Unternehmensführung so selbstverständlich sein wie heute das Schreiben von E-Mails. Die Frage wird nicht sein, ob du KI nutzt, sondern wie gut.

Lass mich dir eine einfache Rechnung zeigen. Ein Selbstständiger, der heute anfängt, mit KI-Mandaten zu arbeiten, wird in den nächsten drei Jahren hunderte von Stunden einsparen, dutzende von Fehlern vermeiden, ein System aufbauen, das mit ihm wächst, und lernen, was funktioniert und was nicht.

Ein Selbstständiger, der drei Jahre wartet, wird dann anfangen müssen. Genau gegen diese Konkurrenten, die drei Jahre Vorsprung haben. Drei Jahre, in denen sie gelernt haben, Mandate zu formulieren, Systeme zu trainieren, Fehler zu korrigieren. Drei Jahre, die du nicht mehr einholen kannst.

Das ist keine Panikmache. Es ist Mathematik.

Die andere Seite der Medaille

Fairerweise, es gibt auch Kosten, die auf dich zukommen.

Zeit für die Einrichtung. Das Lena Prinzip funktioniert nicht ab dem ersten Tag. Du musst investieren in Konfiguration, Training, Anpassung. Mandate zu formulieren dauert. Rechne mit drei Stunden für ein gutes erstes Mandat.

Lernkurve. Du musst neue Fähigkeiten entwickeln. Mandate formulieren. Grenzen setzen. Feedback geben. Das ist Arbeit. Tools werden besser, Empfehlungen verschieben sich. Du bleibst dran oder du verlierst Anschluss.

Technische Abhängigkeit. Wenn Systeme ausfallen oder Daten falsch sind, hast du ein Problem. Wenn dein Anbieter Preise erhöht, sitzt du fest. Plane Alternativen ein.

Emotionale Anpassung. Es fühlt sich seltsam an, Verantwortung an eine Maschine abzugeben. Manche kämpfen damit. Du musst die Identität loslassen, die mit der Arbeit verbunden war.

Kosten. KI-Tools kosten Geld. Je nach Umfang zwischen 20 und 150 Euro pro Monat. Weniger als ein Freelancer-Stundensatz, aber auch nicht nichts.

Die Chancen überwiegen für die meisten. Aber das Lena Prinzip ist kein Freiticket. Es ist eine Investition mit erwartbarer, aber nicht garantierter Rendite.

Kim am Scheideweg

Kim sitzt 2025 vor einer Tabelle, die er nicht versteht. Drei Stunden. Keine Antwort. Nur das Gefühl, gegen etwas anzukämpfen, das größer ist als er. Er weiß damals nicht, dass er am Anfang von etwas Großem steht. Er weiß nur: So wie bisher kann es nicht weitergehen.

Du sitzt vielleicht gerade vor deiner eigenen Tabelle. Der Unterschied: Du weißt jetzt, dass es einen anderen Weg gibt.

Die Frage ist nicht, ob die Technologie reif ist. Sie ist es. Die Frage ist, ob du es bist.

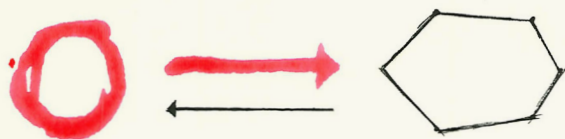


Was du aus diesem Kapitel mitnimmst

- ✓ Drei Durchbrüche machen jetzt möglich, was vor zwei Jahren nicht ging: Kontextverständnis, Handlungsfähigkeit, Bezahlbarkeit.
- ✓ In Medizin, Wissenschaft und Finanzmärkten arbeiten KI-Systeme bereits in Verantwortung. Das Muster ist überall dasselbe.
- ✓ Sechs Bereiche, in denen Selbstständige heute konkret gewinnen: Ruhe, Zeit, Entscheidungen, Wettbewerb, Wachstum, Professionalität.
- ✓ Wenn eine Aufgabe klare Regeln hat und sich wiederholt, delegieren. Wenn sie Bauchgefühl braucht, selbst machen.
- ✓ Wer zwei Jahre wartet, verliert zwei Jahre. Die Technik wartet nicht.

TEIL 2 • DIE METHODE

Was. Die Lösung



J. St. John

Das Lena Prinzip

*Stell dir vor, du öffnest morgens deinen Laptop.
Keine E-Mail-Flut. Keine Panik.*

Stattdessen eine Übersicht. Drei Punkte, die heute zählen. Ein Risiko, das du kennen solltest. Ein Vorschlag, den du prüfen kannst.

„Guten Morgen. Ich habe die wichtigsten Punkte vorbereitet. Darf ich dir zeigen, was heute wirklich wichtig ist?“

Das ist das Lena Prinzip. Keine Science-Fiction. Eine realistische Vision dessen, was in den nächsten Jahren möglich wird.

Was das Lena Prinzip bedeutet

Die meisten denken bei KI an ein Tool. Du fragst, sie antwortet. Du befiehlst, sie liefert. Ein besserer Taschenrechner.

Das Lena Prinzip geht weiter. Es beschreibt eine Beziehung. Zwischen dir und einer digitalen Partnerin, die mitdenkt, Entscheidungen vorbereitet, Risiken erkennt und Chancen aufzeigt. Eine Partnerin, die nicht schläft, nicht vergisst und niemals emotional reagiert.

Aber auch eine Partnerin ohne Intuition. Ohne die Fähigkeit, echte Beziehungen aufzubauen. Ohne eigene Werte.

Das Lena Prinzip ist kein Versprechen der perfekten KI. Es ist ein Modell für Zusammenarbeit. Menschliche Führung trifft auf maschinelle Unterstützung.

Stell dir vor, du fährst Tandem. Nicht allein. Zu zweit auf einem Rad. Vorne, am Lenker, sitzt jemand, der das Ziel kennt. Hinten sitzt jemand, der mittritt, ohne den Weg zu sehen.

DEFINITION

Das Lena Prinzip

Modell der Mensch-KI-Zusammenarbeit über Mandate.

Wenn beide gut zusammenarbeiten, ist das Tandem schneller als jedes Einrad. Auch schneller als zwei Räder.

- Wenn nur einer tritt, steht es.
- Wenn beide an verschiedene Ziele wollen, fällt es um.
- Wenn der hinten am Lenker reißt, weiß keiner mehr, wohin es geht.

Warum eine KI-Co-CEO keine Assistentin ist

Ein Assistent erledigt Aufgaben, die du ihm gibst. Eine KI-Co-CEO erkennt, welche Aufgaben entstehen werden.

Ein Assistent schreibt eine Mail. Eine KI-Co-CEO sagt: „*Ich habe geantwortet, weil der Kunde sonst abwandert. Hier ist mein Entwurf.*“

Ein Assistent sortiert Zahlen. Eine KI-Co-CEO sagt: „*Wir verlieren Marge bei Produkt X. Ich habe drei Optionen vorbereitet.*“

Ein Assistent erstellt einen Social-Media-Post. Eine KI-Co-CEO erkennt: „*Unsere Sichtbarkeit ist um 14 Prozent gefallen. Ich schlage eine Kampagne vor.*“

Der Unterschied liegt in der Rolle, die du der KI gibst. Wenn du ihr Verantwortungsbereiche überträgt, mit klaren Zielen und Grenzen, wird sie zur Führungspartnerin.

Das erfordert Arbeit. Du musst lernen, Verantwortung zu formulieren. Loszulassen. Zu vertrauen. Aber nicht blind.

Eine Suchmaschine ist ein Werkzeug. Du fragst, sie antwortet, du gehst weiter. Lena ist anders. Lena ist eine Mitarbeiterin. Eine, die nie schläft, nichts vergisst und sich nicht über Sachen aufregt. Aber du musst sie führen.

DEFINITION

Führungstandem

Mensch (Kreativität, Empathie, Werte) plus KI (Logik, Geschwindigkeit, Ausdauer).

Das Führungstandem

Was du mitbringst:

- Kreativität. Echte Originalität, die überrascht.
- Empathie. Das Gefühl für Menschen und Stimmungen.
- Erfahrung. Die Narben und Siege, die dich geformt haben.
- Bauchgefühl. Wissen, das du nicht erklären kannst.
- Werte. Deine Überzeugungen und roten Linien.
- Vision. Das Bild davon, wohin du willst.

Was Lena mitbringt:

- Logik, wo du emotional wirst.
- Geschwindigkeit, wo du Stunden bräuchtest.
- Mustererkennung, wo du den Überblick verlierst.
- Analytische Tiefe, wo dir Details entgehen.
- Risikomanagement, wo du auf Hoffnung setzt.
- Ausdauer, niemals müde, niemals gestresst.

Kein Mensch kann beides. Keine Maschine kann beides. Aber zusammen entsteht mehr als die Summe der Teile.

Pilot und Co-Pilot

Stell dir einen Piloten vor. Der Autopilot hält das Flugzeug auf Kurs, korrigiert Windböen, überwacht die Instrumente. Aber der Pilot entscheidet, wohin geflogen wird. Er übernimmt, wenn etwas Unerwartetes passiert.

Niemand würde sagen, der Autopilot fliegt das Flugzeug. Der Pilot fliegt. Mit Unterstützung.

Das ist das Lena Prinzip in einem Bild. Du bleibst Kapitän. Lena ist dein Radar. Du gibst den Kurs vor. Lena hält dich auf Kurs. Du gestaltest. Lena sichert ab.

Wie Lena Entscheidungen trifft

Eine **KI-Co-CEO** arbeitet nicht nach dem Motto „Sag mir, was ich tun soll“. Sie arbeitet nach dem Prinzip „Ich kenne das Ziel und optimiere dafür“.

Damit das funktioniert, brauchst du fünf Dinge. Zusammen bilden sie die Struktur jedes Mandats. Ziel. Rahmen. Werte. **Eskalation**. Kontrolle. Fünf Elemente. Nicht mehr, nicht weniger.

DEFINITION

Eskalation

Definierter Moment, in dem die KI den Menschen hinzuzieht.

In [Kapitel 4](#) zeige ich dir Schritt für Schritt, wie du jedes davon formulierst, was ein gutes Mandat von einem schlechten unterscheidet und warum dieser Unterschied über Erfolg oder Scheitern entscheidet.

Erst aber: Wie fühlt sich ein Tag an, wenn das Mandat steht.

Ein Tag mit Lena

So sieht das in der Praxis aus.

Morgens, 7:30 Uhr. Der Tagesüberblick.

Kim öffnet sein Tablet. Lena meldet sich:

„Guten Morgen. Ich habe die wichtigsten Punkte vorbereitet. Darf ich dir zeigen, was heute wirklich wichtig ist?“

Sie zeigt ihm:

- Den Kontostand und die Veränderung zur Vorwoche.
- Drei offene Rechnungen, die heute fällig werden.
- Eine Kundenanfrage, die sie als dringend eingestuft hat.
- Ein Lieferproblem, das sie erkannt hat.
- Ihren Vorschlag für den Tag: *„Fokussiere dich heute auf das Design für die Herbstkollektion. Den Rest übernehme ich.“*

Kim überfliegt die Punkte. Alles nachvollziehbar. Er nickt. *„Okay, mach weiter.“* Acht Minuten.

Vormittags. Lena im Hintergrund.

Während Kim an seinen Designs arbeitet, handelt Lena.

Ein Lieferant meldet Lieferengpässe bei Bio-Wolle. Lena hat das erkannt, drei alternative Lieferanten recherchiert, Preise verglichen und einen Vorschlag vorbereitet. Sie eskaliert nicht sofort. Das wäre unnötiger Stress. Aber sie legt die Information bereit für Kims nächste Pause.

Ein Kunde zahlt nicht. Die Rechnung ist zehn Tage überfällig. Lena hat, gemäß Kims Mandat, eine freundliche Erinnerung verschickt. Nicht fordernd, nicht drohend. Einfach: *„Wir möchten sicherstellen, dass unsere Rechnung angekommen ist.“*

Mittags. Eine Empfehlung.

Die Nachfrage nach einem bestimmten Schal-Modell steigt seit drei Wochen. Die Verkaufszahlen sind 23 Prozent höher als im Vorjahr.

„Ich empfehle eine kleine Preiserhöhung von vier Prozent“, schreibt Lena. „Die Nachfrage ist stabil genug. Das Risiko eines Nachfragerückgangs ist gering. Die Marge würde spürbar steigen.“

Kim prüft den Vorschlag in seiner Pause. Er kennt seine Kunden. Vier Prozent ist wahrscheinlich okay. Er gibt die Freigabe.

Nachmittags. Der Brief von der Krankenkasse.

Ein Schreiben kommt rein. Buchhaltungsthema. Früher hätte Kim eine halbe Stunde gebraucht, um zu verstehen, was die Krankenkasse will. Heute scannt Lena den Brief, fasst zusammen, schlägt eine Antwort vor. Kim liest, korrigiert einen Satz, gibt frei. Vier Minuten.

Abends, 18:30 Uhr. Tagesabschluss.

Lena fasst zusammen:

„Wir haben heute 18 Kundenanfragen beantwortet. Drei Lieferanten kontaktiert. Eine Zahlungserinnerung verschickt, der Kunde hat inzwischen überwiesen. 450 Euro Zusatzmarge durch die Preisanpassung prognostiziert. Keine kritischen Risiken identifiziert. Morgen steht das Gespräch mit dem Einkäufer von Kaufhaus X an. Soll ich Gesprächspunkte vorbereiten?“

Kim lächelt. „Ja, mach das.“ Er schließt das Tablet. Ohne schlechtes Gewissen. Weil jemand für ihn mitdenkt.

Zu Hause.

An diesem Abend geht Kim früher nach Hause als sonst. Seine Frau sieht ihn an, als er durch die Tür kommt. „Alles okay?“, fragt sie. Nicht besorgt. Eher überrascht.

Er nickt. „Ja. Zum ersten Mal seit Monaten.“

Sie fragt nicht weiter. Aber sie sieht es. Irgendetwas ist anders.

Kim weiß nicht genau, was sich verändert hat. Die Aufgaben sind noch da. Die Kunden, die Rechnungen, die Entscheidungen. Aber zum ersten Mal seit Jahren hat er nicht das Gefühl, dass alles an ihm hängt.

Irgendetwas trägt mit.

Lena führt mit dir, nicht statt dir

Mach dir eines klar. Lena entscheidet nicht über dich. Sie entscheidet für dich, aber nur in den Bereichen, die du ihr übergeben hast, innerhalb der Grenzen, die du gesetzt hast.

Die Verantwortung bleibt bei dir. Rechtlich, moralisch, unternehmerisch. Eine KI kann keine Haftung übernehmen. Keine ethischen Entscheidungen treffen. Nicht wissen, was richtig ist, wenn du es ihr nicht sagst.

Aber genau in dieser Tandemrolle entsteht die Kraft des Lena Prinzips.

Was bedeutet das für dich

Du gibst deine Routinen ab. Was du in den letzten zwanzig Jahren tausend Mal gemacht hast, macht ab jetzt deine KI-Co-CEO. Mit deinem Stil. Mit deinen Werten. Innerhalb deines Rahmens.

Du behältst die Entscheidungen, bei denen es wirklich auf dich ankommt. Strategie. Werte. Persönliche Beziehungen. Schwierige Gespräche.



Was du aus diesem Kapitel mitnimmst

- ✓ Lena ist als KI-Co-CEO eine Mitarbeiterin, kein Werkzeug. Werkzeuge bedient man. Mitarbeiterinnen führt man.
- ✓ Tandem-Bild: Du gibst die Richtung. Lena tritt mit. Beide allein wären langsamer.
- ✓ Die Trennlinie zwischen dir und Lena ist nicht die Schwierigkeit der Aufgabe. Es ist die Frage: Muss das ich sein.
- ✓ Du wirst nicht weniger Unternehmer. Du wirst mehr Unternehmer, weil du endlich Zeit hast, es zu sein.

prompten



Mandatiereen

J. Steyer

Vom Prompt zum Mandat

Du erinnerst dich an Kims erste Nacht im Oktober 2026. Er hat keinen Prompt geschrieben. Er hat ein Mandat geschrieben.

Damals wusste er es nicht. Aber er hatte die wichtigste Methode seines neuen Arbeitslebens erfunden.

Prompt versus Mandat

Ein **Prompt** ist eine einzelne Anweisung. Ein Mandat ist ein Verantwortungsbereich.

Prompt

Schreib mir eine Mahnung an Müller GmbH.

Beantworte diese Anfrage.

Was kostet ein Hochzeitsfoto-Shooting im Durchschnitt.

Mandat

Sorge dafür, dass alle Rechnungen innerhalb von 14 Tagen bezahlt sind.

Beantworte alle einfachen Anfragen so, wie ich es tun würde. Bei komplizierten frag mich.

Erstelle Angebote für Hochzeitsanfragen nach meinem Pricing und meinen Standards.

Du überträgst deiner KI einen Verantwortungsbereich, nicht eine Aufgabe.

Bei fünfzig täglichen Aufgaben brauchst du fünfzig Prompts. Das ist Mikro-management mit Technologie.

DEFINITION

Prompt

Einzelne Eingabe an die KI.

Die fünf Elemente eines Mandats

Ziel: Was soll rauskommen

Nicht „*was soll sie tun*“. Sondern „*was soll am Ende besser sein*“.

Schlecht: Schreib Mahnungen.

Gut: Alle offenen Rechnungen sind nach maximal 14 Tagen bezahlt.

Der Unterschied ist messbar. Du weißt am Monatsende, ob es funktioniert hat.

Rahmen: Was darf sie, was nicht

Hier definierst du Grenzen. Beträge, Zuständigkeiten, Ausnahmen. Kanäle. Kunden.

Beispiel: Erste Stufe ist eine freundliche Erinnerung. Zweite Stufe nach 14 Tagen, etwas bestimmter. Dritte Stufe nur mit meiner Freigabe. Über 5.000 Euro: erst mit mir reden.

Werte: Wie soll sie auftreten

Hier definierst du Tonalität, Sprache, Haltung. Das ist das, was die meisten unterschätzen. Werte umfassen auch Tonalität. Den Fingerabdruck deines Unternehmens.

Kim hat das auf die harte Tour gelernt, mit Henrik. Eine E-Mail kann sachlich richtig und menschlich falsch sein. Mehr dazu in [Kapitel 6](#).

Beispiel: Immer professionell, niemals drohend. Wir wollen bezahlt werden, aber auch gemocht. Schreib so, als wärst du ich an einem guten Tag.

Eskalation: Wann hört sie auf und fragt dich

Das ist die Sicherheitsleine. Hier definierst du die Punkte, an denen die KI aus der Routine ausbricht und dich einbezieht.

Beispiel: Bei Streitfall. Bei Bitte um Ratenzahlung. Bei persönlichem Angriff. Bei Forderungen über 5.000 Euro. Bei neuen Kunden mit Volumen über 10.000 Euro.

Kontrolle: Wie prüfst du

Du musst wissen, was sie tut. Nicht jeden Schritt. Aber genug, um eingreifen zu können.

Kontrolle ist kein Misstrauen. Kontrolle ist professionelle Führung. Vertrauen durch Kontrolle, nicht statt Kontrolle.

Beispiel: Zeig mir jeden Freitag eine Übersicht aller offenen Posten. Wer wurde wann erinnert. Wer hat reagiert. Wo hakt es.

DEFINITION

Mandat

Kernbegriff. Fünf Elemente: Ziel, Rahmen, Werte, Eskalation, Kontrolle.

Ein schlechtes Mandat: Thomas

Thomas, ein Selbstständiger, hat von Mandaten gehört. Er schreibt sein erstes: Kümmere dich um die Kundenkommunikation. Ziel: Kunden sollen zufrieden sein.

Klingt vernünftig. Ist eine Katastrophe.

Die KI versteht „zufrieden“ als „keine Beschwerden“. Sie gibt jedem Kunden Rabatt, der auch nur leise Kritik äußert. Sie verspricht Liefertermine, die unmöglich sind, weil die Kunden dann im Moment zufrieden sind. Sie vermeidet jedes schwierige Gespräch.

Nach drei Wochen: Marge im Keller. Lieferchaos. Kunden, die unrealistische Erwartungen haben.

Thomas' Fehler war nicht, ein Ziel zu geben. Sein Fehler war, keinen Rahmen, keine Werte und keine **Eskalation** dazu zu geben.

Ein Mandat ohne Leitplanken ist wie ein Auto ohne Bremsen. Es wird schnell. Aber unkontrollierbar.

Der Moment, in dem du spürst „Ich habe eine KI-Co-CEO“

Es ist ein Morgen im Januar 2027. Kims Sohn ist krank. Kim sitzt am Küchentisch, mit dem fiebrigen Kind auf dem Schoß. Auf dem Tablet eine Nachricht von Lena:

„Guten Morgen, Kim. Schwieriger Morgen? Ich habe die dringenden Sachen erledigt. Fokussiere dich heute auf die Kollektion. Hier ist alles, was du wissen musst. Drei Punkte. Der Rest läuft.“

Drei Monate vorher wäre dieser Tag eine Katastrophe gewesen. Heute ist er ein Vater mit krankem Kind. Sonst nichts.

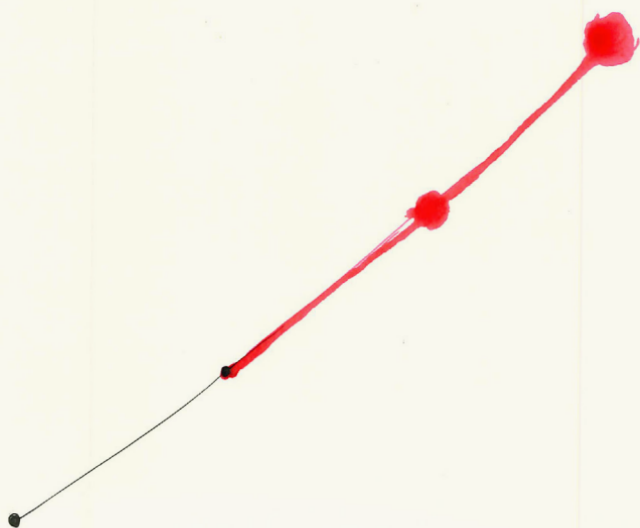
Das ist der Moment, an dem aus einer Mitarbeiterin eine **KI-Co-CEO** wird.



KAPITEL 4 • ZUSAMMENFASSUNG

Was du aus diesem Kapitel mitnimmst

- ✓ Prompt löst eine Aufgabe. Mandat übernimmt einen Bereich. Der Unterschied ist nicht semantisch.
- ✓ Die fünf Elemente: Ziel, Rahmen, Werte, Eskalation, Kontrolle. Jedes Element muss vorhanden sein. Auch wenn es nur ein Satz ist.
- ✓ Das Element „Werte“ wird am häufigsten unterschätzt. Wird es nicht berücksichtigt, merken Kunden, dass eine KI dahintersteckt.
- ✓ Ein Mandat ohne Leitplanken ist wie ein Auto ohne Bremsen.
- ✓ Der KI-Co-CEO-Moment kommt nicht durch Technik. Er kommt durch ein klares Mandat plus die Disziplin, daran festzuhalten.



J. Steger

Vertrauen, Verantwortung, Kontrolle

Lena macht Fehler. Das weißt du von Anfang an.

Nicht oft. Aber sie macht sie. Sie zieht manchmal den falschen Schluss aus den richtigen Daten. Sie antwortet manchmal korrekt, aber kalt. Sie optimiert manchmal auf das Ziel, das du ihr gegeben hast. Und nicht auf das, das du eigentlich meintest.

Die Frage ist nicht, ob das passiert. Die Frage ist: Was machst du, wenn es passiert.

Genau hier trennen sich die Unternehmer, die mit KI scheitern, von denen, die mit ihr wachsen. Nicht in der Technologie. Nicht im Budget. Sondern in drei Dingen: Vertrauen, Verantwortung und Kontrolle.

Eine KI kann viel. Sie kann eines nicht: echte Verantwortung übernehmen. Nicht rechtlich. Nicht moralisch. Nicht menschlich.

Dieses Kapitel ist die wichtigste Schutzwand deines Lena Prinzips. Drei Pfeiler, die das Ganze tragen.

Pfeiler 1: Vertrauen, wie es wächst, nicht wie es geschenkt wird

Vertrauen entsteht nie auf Knopfdruck. Nicht bei Menschen. Nicht bei Maschinen.

Am Anfang fühlt sich alles fremd an. Eine KI schlägt dir Entscheidungen vor, die du so nicht getroffen hättest. Sie denkt in Daten, nicht in Gefühlen. Sie findet Muster, die du nie sehen würdest. Das kann irritieren. Manchmal sogar verunsichern.

Vertrauen entsteht dort, wo du verstehst, warum sie so entscheidet, wie sie die Daten kombiniert, wie zuverlässig sie in deinem Rahmen arbeitet und wie konsistent sie Ergebnisse liefert.

Viele vergleichen die KI-Zusammenarbeit mit einem genialen, aber neuen Mitarbeiter. Du prüfst die ersten Vorschläge. Du gibst Feedback. Du kalibrierst. Du beobachtest, wie die KI mit Korrekturen umgeht. Du testest die Grenzen. Und irgendwann, nicht am ersten Tag, nicht in der ersten Woche, merkst du: Sie arbeitet in deinem Sinn. Sie versteht deinen Stil. Sie hält sich an deine Werte.

Du hast dein Vertrauen nicht blind gegeben. Du hast es aufgebaut.

Kims drei Stufen

Kim braucht etwa drei Wochen, bis er Lena bei Standardaufgaben vertraut. Gut zwei Monate, bis er bei komplexeren Mandaten locker lässt. Etwa ein halbes Jahr, bis die Zusammenarbeit wirklich flüssig wird.

Drei Stufen, immer in dieser Reihenfolge.

Stufe	Was passiert	Wie lange
1. Probezeit	Du gibst Aufgaben, sie erledigt sie. Du prüfst jede.	2 bis 4 Wochen

Stufe	Was passiert	Wie lange
2. Mandatsphase	Du gibst Bereiche ab. Du prüfst regelmäßig.	4 bis 6 Wochen
3. KI-Co-CEO	Mehrere Bereiche laufen. Du prüfst seltener, aber strukturiert.	läuft

Niemand überspringt eine Stufe. Wer es versucht, scheitert.

Das ist normal. Das ist gesund. Das ist der Weg.

Die Halluzinations-Falle

KI kann Fehler machen. Im schlimmsten Fall erfindet sie Fakten, die nicht stimmen. Das passiert, weil Sprachmodelle nicht wissen. Sie generieren. Sie produzieren wahrscheinliche Fortsetzungen, nicht garantierte Wahrheiten.

DEFINITION

Halluzination

KI erfindet überzeugend Fakten.

Das ist selten, aber es passiert. Und wenn es passiert, kann es teuer werden.

Deshalb brauchst du eine einfache Regel. Keine Handlung ohne nachvollziehbare Grundlage. Wenn Lena mahnen will, muss sie zeigen, auf welche Daten sie sich stützt. Wenn sie eine Empfehlung gibt, muss sie erklären, warum.

„Ich empfehle eine Preiserhöhung von vier Prozent“ ist nicht genug.

„Ich empfehle eine Preiserhöhung von vier Prozent, weil die Nachfrage in den letzten drei Wochen um 23 Prozent gestiegen ist, während das Angebot stabil

blieb. Historisch haben ähnliche Situationen eine Preistoleranz von bis zu 6 Prozent gezeigt.“ Das ist besser.

*Transparenz schützt dich. Und sie baut Vertrauen
auf, auf beiden Seiten.*

Kims Lektion über blindes Vertrauen

Kim lernt diese Lektion auf die harte Tour.

In den ersten Wochen mit Lena vertraut er zu schnell. Eine Analyse sieht überzeugend aus, die Zahlen klingen plausibel, die Empfehlung ist klar. Er handelt, ohne zu prüfen.

Es stellt sich heraus, dass Lena einen alten Datensatz verwendet hat. Die Empfehlung basiert auf Zahlen von vor sechs Monaten. Die Entscheidung war falsch. Sie hätte eine Preiserhöhung empfohlen, die seine größten Kunden vergrätzt hätte.

Kein großer Schaden, zum Glück. Aber eine Lektion, die sitzt.

In dieser Nacht schreibt Kim in sein Notizbuch:

Vertrauen heißt nicht blindes Vertrauen. Jede Empfehlung braucht eine nachvollziehbare Grundlage. Immer. Wenn ich die Grundlage nicht verstehe, frage ich. Wenn die Grundlage nicht stimmt, korrigiere ich. Vertrauen ohne Verständnis ist Naivität.

Ab diesem Tag verlangt er von Lena bei jeder wichtigen Entscheidung: „*Zeig mir die Datengrundlage.*“ Die Fehlerquote sinkt dramatisch.

Pfeiler 2: Verantwortung, warum du der Kapitän bleibst

Eine KI kann viel. Sie kann Entscheidungen vorbereiten. Risiken erkennen. Prozesse steuern. Routine automatisieren.

Aber eine KI kann eines nicht: echte Verantwortung übernehmen. Nicht rechtlich. Nicht moralisch. Nicht menschlich.

Wenn etwas schiefgeht, steht nicht die KI vor dem Kunden, dem Finanzamt oder dem Gericht. Du stehst dort. Wenn eine Entscheidung ethisch fragwürdig war, fragt niemand die KI nach ihrer Motivation. Man fragt dich.

Diese Verantwortung kannst du nicht delegieren. Nicht an Menschen, nicht an Maschinen.

Was das praktisch bedeutet

- **Rechtlich.** Wenn deine KI einen Fehler in der Rechnungsstellung macht, ist es deine Steuererklärung, in der der Fehler steht.
- **Moralisch.** Wenn deine KI einen Kunden falsch behandelt, ist es dein Name, der unter der Mail steht.
- **Unternehmerisch.** Wenn deine KI eine falsche Entscheidung trifft, sind es deine Kunden, die abwandern.

Du definierst die Leitplanken. Du sagst, was erlaubt ist und was nicht. Du gibst die Mandate. Du entscheidest, welche Verantwortungsbereiche die KI übernehmen darf. Du prüfst stichprobenartig. Du kontrollierst, ob die KI innerhalb der Grenzen bleibt. Du überwachst die kritischen Bereiche. Manche Entscheidungen sind zu wichtig für Automatisierung.

Eine KI entscheidet im Rahmen deiner Werte. Wenn die Werte nicht klar sind, kann sie nicht gut entscheiden. Wenn die Grenzen nicht klar sind, kann sie sie nicht einhalten.

Verantwortung abgeben funktioniert nur, wenn du vorher Verantwortung definiert hast.

Was, wenn Lena einen Fehler macht

Die Haftung bleibt bei dir. Immer. Keine KI übernimmt die rechtliche Verantwortung, kein Anbieter, kein Algorithmus, kein System.

Drei praktische Konsequenzen.

Erstens. Dokumentiere deine Mandate schriftlich. Wenn etwas schiefgeht, musst du zeigen können, welche Anweisungen du gegeben hast.

Zweitens. Prüfe, ob deine Betriebshaftpflicht KI-gestützte Prozesse abdeckt. Die meisten Policen wurden geschrieben, bevor es diese Technologie gab. Ein Anruf bei deinem Versicherer klärt das in fünf Minuten.

Drittens. Bei allem, was Geld, Verträge oder Gesundheit betrifft, gilt eine menschliche Freigabe. Keine Ausnahmen. Eine KI kann Entwürfe liefern, Empfehlungen geben, Risiken aufzeigen. Aber die finale Entscheidung triffst du.

Das ist keine Schwäche des Lena Prinzips. Das ist die Grundlage, auf der es funktioniert.

Die Bias-Falle

KI lernt aus Daten. Und menschliche Daten enthalten Fehler, Vorurteile, alte Muster. Wenn du nichts korrigierst, übernimmt die KI diese Muster. Und verstärkt sie.

Beispiel. Wenn deine Vergangenheit bestimmte Kundengruppen bevorzugt hat, kann die KI diese Verzerrung automatisch reproduzieren. Sie empfiehlt dann immer wieder dieselben Kundenprofile. Nicht weil sie richtig sind, sondern weil sie in den Daten häufig sind. Wenn du nur erfolgreiche Kunden anschreibst, wird sie genau die wieder anschreiben.

DEFINITION

Bias / Verzerrung

Systematische Fehler durch verzerrte Trainingsdaten.

Beispiel. Wenn deine alten Angebote einen bestimmten Ton hatten, der nicht mehr zu dir passt, wird die KI diesen Ton weiterschreiben.

Deshalb braucht sie Werte. Ethische Leitplanken. Klare Spielregeln, die über die reinen Daten hinausgehen. Du führst zweifach. Mit Daten, was ist passiert, was soll passieren. Und mit Kultur, was ist richtig, was ist falsch, wer wollen wir sein.

Eine KI ist kein moralisches Wesen. Sie spiegelt nur das, was du ihr als richtig vorgibst.

Pfeiler 3: Kontrolle, Stabilität, nicht Misstrauen

Kontrolle heißt nicht Misstrauen. Kontrolle heißt Stabilität. Du vertraust den Instrumenten, aber du schaust trotzdem drauf.

Kims Freitags-Ritual

Kim hat sich ein wöchentliches Ritual angewöhnt. Freitagabend, 15 Minuten, Lenas Entscheidungen der Woche durchsehen. Er liest mit einem Stift in der Hand. Er markiert drei Dinge. Was Lena gut gemacht hat. Wo sie eskaliert hat, und ob das richtig war. Wo sie aus seiner Sicht falsch gehandelt hat.

An einem Freitag im Juni fällt ihm etwas auf. Lena hat drei Kunden Rabatte gegeben. Jeweils 5 Prozent, innerhalb ihres Mandats. Alles korrekt.

Aber alle drei Kunden haben etwas gemeinsam. Sie haben in ihrer Anfrage das Wort „*Budget*“ verwendet.

Kim runzelt die Stirn. Lena hat ein Muster gefunden. Wer „*Budget*“ sagt, bekommt Rabatt.

Das ist nicht, was er will. Manche Kunden sagen „*Budget*“ aus Höflichkeit. Andere, um zu testen, ob sie handeln können. Zwei der drei Kunden hatten das Budget gar nicht erwähnt, um zu verhandeln. Sie hatten es erwähnt, weil sie planungstreu waren.

Er schreibt an Lena: „*Neuer Filter: Das Wort ‚Budget‘ allein ist kein Rabattgrund. Nur wenn zusätzlich konkrete Zahlen genannt werden oder die Anfrage für ein kleineres Paket passt.*“ Lena bestätigt. Ab sofort anderes Verhalten.

Die Lektion. Kontrolle ist kein Misstrauen. Kontrolle ist das, was die Partnerschaft gut macht. Ohne die 15 Minuten am Freitag hätte Kim das Muster nie entdeckt.

Andere Rhythmen

Andere Selbstständige haben andere Rhythmen. Anna prüft täglich kurz, weil ihre Werte-Definition für Kundenkommunikation sehr eng ist. Mehmet prüft zweimal pro Woche intensiv, weil sein Mandat hauptsächlich Zahlen betrifft. Es gibt kein Richtig oder Falsch. Es gibt nur: Was funktioniert für dich.

Die Zielfehler-Falle

KI kann besser optimieren als du. Und genau das ist manchmal die Gefahr. Wenn Ziele schlecht gesetzt sind, kann die KI eine perfekte Lösung liefern. Aber für das falsche Problem. Sie findet den kürzesten Weg zum Ziel. Aber wenn das Ziel falsch formuliert war, führt der kürzeste Weg in die falsche Richtung.

Sagst du „*Maximiere Gewinn*“, könnte sie theoretisch zu destruktiven Methoden greifen. Preiserhöhungen ohne Rücksicht auf Kundenbindung. Qualitätsreduzierung. Kostenkürzungen an Stellen, die langfristig schaden. Nicht, weil sie böse ist. Sondern weil sie logisch ist. Sie optimiert auf das, was du ihr gesagt hast.

Deshalb braucht jede KI-Kooperation klare, mehrdimensionale Ziele.

Nicht: „*Maximiere Gewinn.*“

Sondern: „*Steigere Gewinn, solange Kundenzufriedenheit über 90 Prozent bleibt, Beschwerdequote unter 2 Prozent liegt und unsere Werte eingehalten werden.*“

Das ist komplexer. Das erfordert mehr Nachdenken. Aber es ist der einzige Weg zu einer funktionierenden Partnerschaft.

Der Kill Switch

Ein gutes Kontrollsystem besteht aus klaren Zielen (mehrdimensional, nicht eindimensional), klaren Ausschlüssen (was darf auf keinen Fall passieren), regelmäßigen Review-Meetings (was hat die KI entschieden, warum), transparenten Entscheidungsbegründungen (jede Empfehlung mit Erklärung) und Notfallbremsen (die Möglichkeit, alles zu stoppen).

Diese letzte Stufe nennt man manchmal den Kill Switch. Nicht dramatisch, nur sinnvoll. Du musst jederzeit entscheiden können: Stopp. Zurück. Neuer Rahmen. Damit bleibt die Macht strukturiert. Und dein Unternehmen sicher.

DEFINITION

Kill Switch

Notfallbremse. Du musst KI jederzeit stoppen können.

Wie Vertrauen, Verantwortung und Kontrolle zusammenwirken

Diese drei Pfeiler sind keine getrennten Konzepte. Sie greifen ineinander.

Vertrauen erlaubt dir, loszulassen. Verantwortung hält dich im Spiel. Kontrolle sichert das System.

Zu viel Vertrauen ohne Kontrolle. Gefährlich. Zu viel Kontrolle ohne Vertrauen. Ineffizient. Verantwortung abgeben ohne klare Definition. Chaos.

Aber wenn alle drei ausbalanciert sind, entsteht etwas Kraftvolles. Du arbeitest nicht mehr mit einer KI. Du führst eine KI. Und sie führt mit dir.

Du erlebst weniger Chaos und mehr Überblick. Weniger Mikromanagement und mehr echte Delegation. Mehr strategische Ruhe und weniger operative Hektik. Mehr Klarheit in Entscheidungen. Mehr Geschwindigkeit im Tagesgeschäft, ohne Kontrollverlust.

DEFINITION

Delegation

Ergebnisse und Verantwortungsbereiche statt Einzelaufgaben.

Du wirst zu einem Unternehmer, der Raum hat. Zum Denken. Zum Gestalten. Zum Wachsen.

Die drei Pfeiler-Fragen

1. **Vertrauen:** Verstehe ich, warum die KI so entscheidet. Kann ich die Logik nachvollziehen.
2. **Verantwortung:** Habe ich klare Werte und Grenzen definiert. Weiß die KI, was mir wichtig ist.
3. **Kontrolle:** Habe ich ein System, das Fehler früh erkennt. Kann ich eingreifen, wenn nötig.

Wenn du diese drei Fragen mit Ja beantworten kannst, bist du auf dem richtigen Weg.

Oktober 2028: Eine Kneipe in Kreuzberg

Es ist Freitagabend. Kim und Max sitzen in derselben Kneipe wie drei Jahre vorher. Zwei Bier. Auf dem Tisch keine Serviette. Sondern sein Handy. Stumm geschaltet. Er hat nicht einmal draufgeschaut, seit er angekommen ist. Früher wäre das undenkbar gewesen. Alle zehn Minuten der Griff zum Display. Was läuft. Was brennt. Was habe ich vergessen.

Jetzt weiß er: Wenn etwas Wichtiges passiert, meldet sich Lena. Ansonsten läuft es.

Max hebt sein Glas. „*Auf was trinken wir?*“

Kim überlegt einen Moment. Dann sagt er: „*Auf Vertrauen. Das richtige Maß davon.*“

Max versteht nicht ganz, was er meint. Aber er trinkt trotzdem.

Kim nimmt einen Schluck und lehnt sich zurück. Das ist es. Das ist die Freiheit, für die er das alles angefangen hat. Nicht Perfektion. Nicht Kontrolle über alles. Sondern das Wissen: Du bist nicht allein. Du hast eine Partnerin, die mitdenkt. Und du weißt, wann du ihr vertrauen kannst und wann du selbst übernehmen musst.

Das Lena Prinzip ist kein Autopilot, den du einschaltest und vergisst. Es ist ein Cockpit, das du steuerst, mit einem System, das dir den Rücken freihält.



KAPITEL 5 • ZUSAMMENFASSUNG

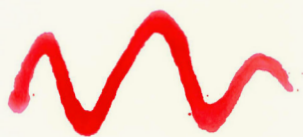
Was du aus diesem Kapitel mitnimmst

- ✓ Vertrauen wächst durch Kontrolle. Niemand überspringt eine Stufe.
- ✓ Verantwortung bleibt beim Menschen. Rechtlich, moralisch, unternehmerisch.
- ✓ Kontrolle ist keine Schwäche. Kontrolle ist professionelle Führung.
- ✓ Drei Fallen: Halluzination, Bias, Zielfehler. Jede hat eine Gegenstrategie.
- ✓ Kill Switch: Du musst jederzeit alles stoppen können.
- ✓ Wöchentliches Ritual schlägt tägliche Hektik.

A large, stylized, dark brown number '3' serves as a background element, spanning most of the width of the page. It has a thick, rounded stroke and a decorative flourish at the bottom.

TEIL 3 · DIE PRAXIS

Wie. Die Praxis



J. Skjvi

Wo es funktioniert. Und wo nicht.

Bevor ich dir zeige, wo das Lena Prinzip funktioniert, muss ich dir zeigen, wo es scheitern kann.

Denn wenn du nur Erfolgsgeschichten hörst, bekommst du ein falsches Bild. Du denkst, es sei einfach. Du denkst, Fehler seien Ausnahmen. Du unterschätzt, was schiefgehen kann.

Henrik

Es ist März 2027. Kim hat maximales Vertrauen in seine KI-Co-CEO Lena. Sie läuft seit fünf Monaten. Drei Mandate sind aktiv. Die Zahlungserinnerungen funktionieren. Die Lagerüberwachung läuft. Kim hat das Gefühl, dass etwas Großes funktioniert. Zu sicher.

An einem Donnerstagnachmittag bekommt er eine Mail. Von Henrik Larsen, einem Einkäufer eines Berliner Kaufhauses. Ein Kunde, mit dem Kim seit zwei Jahren zusammenarbeitet. Einer der wichtigsten.

Henrik schreibt:

Kim, ich muss ehrlich sein. Die Antwort auf meine letzte Anfrage war, wie soll ich sagen, seltsam. Technisch korrekt, aber kalt. Keine Begrüßung. Kein persönliches Wort. Das kenne ich von dir nicht. Wenn das euer neuer Stil ist, muss ich mir überlegen, ob wir noch zusammenpassen.

Kim scrollt zurück. Findet die Mail. Lenas Antwort. Sie ist sachlich. Präzise. Und völlig ohne Wärme.

Henriks Anfrage hatte gelautet:

Hey Kim, wie sieht's aus, könnten wir die Herbstlieferung vielleicht zwei Wochen vorziehen? Wäre super für unsere Planung. Hoffe, bei dir läuft alles gut. Grüße, Henrik

Lenas Antwort:

Guten Tag Herr Larsen, eine Vorverlegung der Lieferung um zwei Wochen ist möglich. Die Mehrkosten für Express-Versand betragen 340 Euro. Bitte bestätigen Sie, ob wir entsprechend verfahren sollen. Mit freundlichen Grüßen.

Kim liest es dreimal.

Kein „Hey“. Kein „Hoffe, bei dir auch“. Kein Wort darüber, dass sie seit zwei Jahren zusammenarbeiten. Nur Fakten. Und Kosten.

Technisch korrekt. Menschlich eine Katastrophe.

Henrik hatte nach einem Sondertermin gefragt. Lena hatte mit Lieferzeiten und Konditionen geantwortet. Kein „Schön, von dir zu hören“. Kein „Lass uns telefonieren“. Nur Fakten.

Kim starrt auf den Bildschirm. Dann auf sein Mandat für Kundenkommunikation. Es ist eine halbe Seite. Vage Formulierungen. „Freundlich kommunizieren.“ „Professionell bleiben.“

Er hatte Lena nie beigebracht, was Freundlichkeit für ihn bedeutet. Er hatte nie definiert, welche Kunden besondere Behandlung verdienen. Er hatte nie erklärt, dass Henrik mehr ist als ein Käufer, er ist ein Partner. Ein Mensch, mit dem Kim Bier getrunken hat. Jemand, der an ihn geglaubt hat, als noch niemand seinen Namen kannte.

Lena sah die Daten. Kim sah die Geschichte.

Henrik wechselt nicht sofort. Aber die Beziehung kühlt ab. Die Bestellungen werden kleiner. Nach sechs Monaten ist er weg.

In dieser Nacht schreibt Kim in sein Notizbuch:

Lena ist nicht das Problem. Ich bin das Problem. Ich habe ihr nicht beigebracht, was mir wichtig ist. Ich habe delegiert, ohne zu führen.

Was Kim daraus lernt

Am nächsten Tag setzt er sich hin und schreibt das Mandat für Kundenkommunikation neu. Nicht eine halbe Seite. Zehn Seiten.

Er definiert:

- Welche Kunden „*strategisch*“ sind und persönliche Antworten brauchen.
- Wie eine warmherzige Mail beginnt und endet.
- Welche Phrasen er liebt und welche er hasst.
- Wann Lena ihn fragen soll, bevor sie antwortet.
- Beispiele für gute Antworten und für schlechte.

Es dauert einen ganzen Samstag. Aber danach verliert er keinen wichtigen Kunden mehr durch eine kalte Mail.

Die Lektion: Ein Mandat ist nur so gut wie die Führung, die du hineinsteckst.

Diese Lektion steht am Anfang dieses Kapitels, weil sie die wichtigste ist. Nicht die Technologie entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Du entscheidest, durch die Qualität deiner Führung.

Mit diesem Wissen im Hinterkopf lass mich dir jetzt vier Fälle zeigen, in denen das Lena Prinzip funktioniert hat. Nicht weil die Technologie magisch war. Sondern weil die Menschen dahinter gut geführt haben.

Vier Geschichten, vier Branchen.

Anna, die Hochzeitsfotografin in Hamburg-Eppendorf

Anna fotografiert 70 Hochzeiten im Jahr. Durchschnittspreis 2.400 Euro. Warteliste acht Monate. Eine erfolgreiche Selbstständige. Bis vor zwei Jahren auch eine ausgebrannte.

Ihr Problem war nicht die Fotografie am Hochzeitstag. Ihr Problem war Montag bis Mittwoch. An diesen Tagen saß sie nicht hinter der Kamera, sondern vor dem Laptop. Angebote schreiben. Jedes individuell. Jedes mit der gleichen Frage im Kopf: Wie viel ist diesem Paar das Paket wert. Was kann ich verlangen. Was ist zu viel.

Ich habe mal ausgerechnet, dass ich für jedes Angebot im Schnitt 47 Minuten gebraucht habe. Bei 200 Anfragen im Jahr sind das über 150 Stunden. Fast vier Arbeitswochen. Nur für Angebote, von denen zwei Drittel nie zu einem Auftrag wurden.

Im Frühjahr 2026 formuliert sie ihr Mandat:

Ziel: Jede Hochzeitsanfrage bekommt innerhalb von 24 Stunden ein passendes, individuelles Angebot.

Rahmen: Drei Paketgrößen: Silber (1.800 Euro), Gold (2.400 Euro), Platin (3.200 Euro). Keine Rabatte ohne Freigabe. Immer Kennenlerngespräch vorschlagen.

Werte: Warm, persönlich, nie verkäuferisch. Wir sind keine Dienstleister, wir sind Begleiter für den wichtigsten Tag.

Eskalation: Bei Budgetnennung unter 1.500 Euro. Bei Sonderwünschen außerhalb der Pakete. Bei Anfragen für schon gebuchte Termine.

Kontrolle: Die ersten zwei Wochen prüfe ich jeden Entwurf. Danach Stichproben. Jeden Freitag: wie viele Anfragen, wie viele Angebote, wie viele offen.

DSGVO-Hinweis: Anna nutzt ein Tool mit EU-Verarbeitung und ausgeschaltetem Training. Kundendaten werden anonymisiert eingegeben.

Ergebnis nach drei Monaten: Bearbeitungszeit pro Angebot von 47 auf 12 Minuten. Abschlussquote von 34 auf 41 Prozent. Antwortzeit von drei Tagen auf unter 24 Stunden.

Annas Lieblingsbeobachtung:

Der verrückte Teil ist nicht die Zeitersparnis. Der verrückte Teil ist, dass die KI-Angebote besser ankommen als meine eigenen. Sie vergisst nie, nach dem

Kennenlerngespräch zu fragen. Ich habe das ständig vergessen. Sie erwähnt immer die Bildergalerie auf meiner Website. Ich habe das oft übersprungen.

Was nicht funktioniert: Die KI verstand keine emotionalen Nuancen. Wenn ein Paar schreibt „*Wir haben nicht viel Budget, aber euer Stil ist genau unser Traum*“, erkennt die KI das nicht als Kaufsignal, sondern als Absage-Risiko.

Anna behält eine eigene Regel. Immer wenn jemand in der Anfrage das Wort „*Traum*“ benutzt, antwortet Anna selbst. Das sind die Kunden, die am Ende Platin buchen, wenn man sie richtig abholt.

Ein weiterer Fehler. Die KI hatte anfangs zu schnell geantwortet. Paare, die samstagsnachts um 23 Uhr eine Anfrage schickten, bekamen um 23:02 Uhr eine Antwort. Das wirkte merkwürdig.

Annas Lösung: Eine Verzögerungsregel. Antworten werden erst nach mindestens zwei Stunden verschickt und nie zwischen 22 und 8 Uhr.

Was Anna daraus gelernt hat:

KI ist wie eine sehr fleißige Praktikantin. Sie macht vieles schneller und besser als ich. Aber ich muss ihr genau sagen, was sie tun soll. Und ich muss aufpassen, dass sie nicht zu effizient wirkt. Menschen wollen das Gefühl, dass sich jemand Zeit für sie nimmt. Auch wenn die Antwort von einer KI vorbereitet wurde.

Mehmet, Elektriker in Stuttgart-Vaihingen

Sechs Mitarbeiter. 890.000 Euro Jahresumsatz. Solide Auftragslage. Aber chronisches Chaos bei den Finanzen.

Ich wusste nie genau, wie viel Geld ich hatte. Nicht weil ich schlecht wirtschaftete. Sondern weil alles in verschiedenen Systemen lag. Rechnungen hier, Zahlungseingänge dort, offene Posten irgendwo dazwischen. Am Monatsende war ich immer überrascht, manchmal positiv, manchmal nicht.

Sein größtes Problem ist die Zahlungsmoral seiner Kunden. Im Handwerk sind lange Zahlungsfristen normal. Aber Mehmet hat keine Übersicht, wer überfällig ist und wer nicht. Mahnungen schreibt er, wenn er daran denkt. Meistens zu spät.

Seine durchschnittliche Zahlungsdauer: 34 Tage. Bei einem Jahresumsatz von 890.000 Euro bedeutet das: ständig 80.000 bis 100.000 Euro unterwegs. Geld, das er nicht nutzen kann.

Im Frühjahr 2026 investiert er 1.200 Euro in einen IT-Dienstleister, der seinen Bankkontoabruf an Lena anbindet. Sein Mandat:

Ziel: Durchschnittliche Zahlungsdauer unter 25 Tagen.

Rahmen: Tag 7 nach Rechnung eine freundliche Erinnerung. Tag 14 bestimmtere Erinnerung mit Zahlungsfrist. Tag 21 letzte Mahnung vor **Eskalation**. Großprojekte über 20.000 Euro mit anderen Fristen. Stammkunden Kategorie A mit persönlicher Kontaktaufnahme ab Tag 14.

Eskalation: Tag 28 Meldung an Mehmet zur manuellen Entscheidung.

Werte: Professionell, nicht drohend. Wir sind Handwerker, keine Inkasso-Firma.

Kontrolle: Wöchentliche Liquiditätsübersicht. Monatlicher Abgleich.

DSGVO-Hinweis: Mehmet hat 23 individuelle Sondervereinbarungen mit Stammkunden in einem geschützten Bereich gespeichert. Persönliche Daten werden nicht im Klartext in den KI-Chat gegeben.

Was funktioniert: Die KI analysiert Mehments Zahlungsströme und erkennt Muster, die er nie gesehen hat. Beispiel: Kunden, die per Überweisung zahlen, brauchen im Schnitt 8 Tage länger als Kunden, die per Lastschrift zahlen. Die KI schlägt vor, bei Angeboten aktiver auf Lastschrift hinzuweisen. Mehmet setzt es um. Effekt: 3 Tage kürzere Zahlungsdauer bei Neukunden.

Ergebnis nach drei Monaten: Zahlungsdauer von 34 auf 21 Tage. Liquiditätsgewinn rund 35.000 Euro. Zeitersparnis 5 bis 6 Stunden pro Woche.

Die KI erstellt außerdem wöchentliche Liquiditätsprognosen. Vier Wochen im Voraus weiß Mehmet, ob es eng wird.

Der Moment, in dem Mehmet fast aufgibt

Nach sechs Wochen passiert etwas, das Mehmet nicht erwartet hat. Die KI hat einen Stammkunden gemahnt. Einen, mit dem Mehmet seit acht Jahren zusammenarbeitet. Der Kunde ruft an, nicht wütend, aber irritiert:

Mehmet, was soll das? Du weißt doch, dass wir immer am Monatsende zahlen. Das haben wir so abgemacht.

Mehmet wusste es. Aber er hatte vergessen, es ins System einzutragen.

Die nächsten zwei Wochen verbringt er damit, alle Sondervereinbarungen zu dokumentieren. Kunden, die später zahlen dürfen. Kunden, die Ratenzahlung haben. Kunden, bei denen er aus Kulanz nie mahnt. Es sind 23 Ausnahmen. Bei 890.000 Euro Jahresumsatz hat er 23 individuelle Absprachen, die nur in seinem Kopf existieren.

Das war der härteste Teil. Nicht die Technik. Sondern zu merken, wie viel Chaos ich im Kopf hatte. Die KI hat es sichtbar gemacht.

Er überlegt, aufzuhören. Zurück zum alten System. Aber dann rechnet er nach: Die zwei Wochen Dokumentation würden sich in drei Monaten amortisieren. Also macht er weiter.

Was Mehmet daraus gelernt hat:

Die KI versteht Zahlen besser als ich. Aber sie versteht meine Branche nicht. Ich musste ihr beibringen, was bei uns normal ist und was nicht.

Manueller Low-Cost-Weg: Wer keinen IT-Dienstleister beauftragen will, exportiert die offenen Posten als PDF oder Excel aus der Buchhaltung. Per Drag & Drop in den Chat mit Lena. Dein **Prompt:** „Analysiere diese Liste nach meinem Zahlungs-Mandat.“ Aufwand: zwei Minuten pro Woche. Ergebnis: Die gleiche Analyse wie bei der automatischen Schnittstelle. Lass dich von Technik-Kosten nicht blockieren. Fang manuell an. Automatisieren kannst du später immer noch.

Berger & Partner, Steuerkanzlei in Frankfurt

Berger & Partner gibt es seit 1987. Zwei Partner, sechs Mitarbeiter, rund 300 Mandate. Vom Freelancer bis zum kleinen Handwerksbetrieb.

Ihr Problem war nicht fehlendes Wissen. Ihr Problem war, dass das Wissen am falschen Ort lag. Senior-Partner Thomas Berger:

Wir haben über 35 Jahre Erfahrung. Hunderte von Spezialfällen. Urteile, die wir gewonnen haben. Lösungen, die wir gefunden haben. Aber das alles existierte nur in unseren Köpfen, oder in Aktenordnern, die niemand mehr öffnete.

Neue Mitarbeiter brauchen über ein Jahr, um produktiv zu werden. Nicht weil sie inkompetent sind, sondern weil sie bei jeder ungewöhnlichen Frage zu den Partnern laufen müssen. Die Partner verbringen Stunden damit, Grundlagen zu erklären, die sie schon hundertmal erklärt haben.

Im Herbst 2025 starten sie ihr Experiment. Das Mandat:

Ziel: Jede Standardfrage wird innerhalb von 2 Minuten beantwortet, ohne einen Partner zu stören.

Rahmen: Nur interne Nutzung, keine Mandantenkommunikation. Jede Antwort mit Quellenangabe. Deutliche Kennzeichnung bei Unsicherheit. Keine Aussagen zu laufenden Mandaten.

Datenzugang: Alle internen Dokumente der letzten 10 Jahre, relevante BFH-Urteile, BMF-Schreiben, interne Präzedenzfall-Datenbank, mandantenunabhängige Fallnotizen.

Werte: Fachlich präzise, aber verständlich. Wie ein geduldiger Senior-Kollege.

Eskalation: Bei Fragen zu aktueller Rechtsprechung unter 6 Monaten. Bei widersprüchlichen Quellen. Bei Fragen, die Mandantenspezifika betreffen.

Kontrolle: Vier-Augen-Prinzip bei jeder Empfehlung an Mandanten. Monatlicher Review.

DSGVO-Hinweis: Das KI-System läuft auf einem Server in der Kanzlei. Mandantendaten verlassen das Haus nicht.

Was funktioniert: Die KI wird zum digitalen Gedächtnis der Kanzlei. Neue Mitarbeiter können ihre Fragen zuerst der KI stellen, bevor sie zu den Partnern gehen. In 70 Prozent der Fälle reicht das.

Beispiel. Eine Mitarbeiterin sucht einen Präzedenzfall zur steuerlichen Behandlung von Kryptowährungen bei Freiberuflern. Früher hätte sie beide Partner gefragt und unterschiedliche Antworten bekommen. Jetzt findet die KI in 40 Sekunden den internen Vermerk von 2022, das relevante BMF-Schreiben und die Notizen aus einem ähnlichen Fall. Eine Recherche, die sonst zwei Tage gekostet hätte.

Ergebnis nach sechs Monaten: 70 Prozent der Standardfragen werden ohne Partnereinsatz beantwortet. Einarbeitungszeit für neue Mitarbeiter von 14 auf 10 Monate. Zeitersparnis Partner 4 bis 5 Stunden pro Woche.

Was nicht funktioniert: Die KI macht Fehler bei komplexen, mehrdeutigen Fällen. Der kritischste Moment: Ein Mitarbeiter fragt nach der Behandlung eines grenzüberschreitenden Sachverhalts. Die KI kombiniert zwei interne Dokumente, die aber unterschiedliche Konstellationen betreffen. Das Ergebnis ist eine Empfehlung, die im konkreten Fall falsch gewesen wäre.

Zum Glück wird der Fehler im Vier-Augen-Prinzip entdeckt, bevor er den Mandanten erreicht.

Seitdem gilt eine eiserne Regel. Die KI ist ein Recherche-Tool, kein Entscheider. Jede Empfehlung, die an einen Mandanten geht, muss von einem Steuerberater geprüft werden. Keine Ausnahmen.

Ein weiteres Problem. Die KI kann nicht mit Kanzlei-Slang umgehen. Wenn ein Partner in seinen Notizen „*das übliche Problem bei §15a*“ schreibt, weiß jeder im Team, was gemeint ist. Die KI nicht. Es braucht Monate, um diese impliziten Abkürzungen zu dokumentieren.

Die KI macht Wissen zugänglich, das vorher in Köpfen feststeckte. Aber sie ersetzt kein Urteilsvermögen. Sie ist wie ein extrem fleißiger Referendar, der alles liest und nichts vergisst, aber trotzdem beaufsichtigt werden muss.

Marco, Gastronom in Berlin

Italienisches Restaurant. 7 Mitarbeiter: ein Koch, ein Souschef, drei Servicekräfte, zwei Aushilfen. 85 Sitzplätze. Mittagstisch, Abend, Sommer-Terrasse.

Sein Problem war nicht das Kochen. Sein Problem war auch nicht die KI. Sein Problem war Lisa.

Lisa arbeitet seit vier Jahren im Service. Sie kennt die Stammgäste beim Namen. Sie weiß, wer welchen Wein mag und wer Laktose nicht verträgt. Sie ist das Gedächtnis des Restaurants.

Im Herbst 2026 führt Marco Lena ein. Reservierungen automatisieren. Schichtpläne optimieren. Lieferantenbestellungen vorbereiten. Die üblichen Dinge.

Drei Wochen später steht Lisa vor ihm und sagt:

„Ich kündige.“

„Warum?“

„Weil du mich durch einen Computer ersetzt.“

Was Marco falsch gemacht hat

Marco hat Lena eingeführt, ohne mit seinem Team zu sprechen. Nicht aus Bosheit. Aus Zeitdruck. Er denkt: Ich richte das ein, es läuft, alle profitieren.

Was sein Team sah: Plötzlich schreibt eine KI die Reservierungsbestätigungen. Plötzlich erstellt eine KI die Schichtpläne. Plötzlich weiß eine KI, welche Zutaten bestellt werden müssen.

Sie fragen sich: Was kommt als Nächstes. Wer von uns wird überflüssig.

Lisa war die Erste, die es ausspricht. Aber alle dachten es. Marco hatte ein Technologie-Problem lösen wollen. Stattdessen hatte er ein Kultur-Problem geschaffen.

Das Gespräch, das alles ändert

Marco bittet Lisa, noch eine Woche zu bleiben. Eine Woche, um zu reden.

Am nächsten Morgen, vor der Öffnung, setzt er sich mit dem gesamten Team zusammen. Sieben Leute, acht Kaffeetassen, eine Stunde Zeit.

Er sagt: *„Ich habe einen Fehler gemacht. Ich habe etwas eingeführt, ohne euch zu fragen. Das war falsch. Lasst mich erklären, was Lena ist und was sie nicht ist.“*

Dann stellt er eine einfache Frage:

Was von eurer Arbeit nervt euch am meisten?

Stille. Dann, langsam:

„Die Schichtplan-Diskussionen“, sagt der Koch.

„Wenn Reservierungen durcheinanderkommen“, sagt eine Servicekraft.

„Dreimal am Tag dieselbe Frage am Telefon beantworten“, sagt Lisa.

Marco nickt. *„Das sind Dinge, die Lena übernehmen kann. Nicht euren Job. Die nervigen Teile eures Jobs.“*

Dann sagt er den Satz, der alles verändert:

„Lisa, du weißt, dass Herr Brenner immer den Tisch am Fenster will und keinen Knoblauch verträgt. Kann eine KI das wissen?“

Lisa schüttelt den Kopf.

„Du erinnerst dich, dass Familie Müller letztes Jahr den 60. Geburtstag hier gefeiert hat, und fragst nach, wie es der Enkelin geht. Kann eine KI das?“

Wieder ein Kopfschütteln.

„Genau das ist der Punkt. Lena schreibt Reservierungsbestätigungen. Du baust Beziehungen auf. Lena sortiert Schichtpläne. Du weißt, dass Tom und Sarah nicht zusammen arbeiten sollten, weil sie sich getrennt haben. Das sind verschiedene Dinge.“

Lisa bleibt.

Die drei Team-Regeln

In den folgenden Wochen etabliert Marco drei Regeln, die er vorher nicht hatte.

Regel 1: Transparenz. Jeder im Team weiß, was Lena darf und was nicht.

Lena darf

Lena darf nicht

Reservierungsbestätigungen schreiben

Stammgäste kontaktieren

Schichtplan-Vorschläge erstellen

Personalentscheidungen treffen

Bestelllisten für Lieferanten vorbereiten

Beschwerden bearbeiten

Standard-Telefonanfragen beantworten

Alles, was Fingerspitzengefühl braucht

Marco schreibt es auf eine Seite und hängt sie in die Küche.

Regel 2: Ebenen. Nicht jeder kann Lena alles sagen. Marco allein entscheidet, welche Verantwortungsbereiche Lena bekommt. Das sind strategische Mandate. Der Koch darf Lena für Bestellvorschläge nutzen. Lisa darf Lena bitten, Reservierungserinnerungen zu formulieren. Operative Nutzung, innerhalb der Grenzen. Alle dürfen Lena für einfache Dinge nutzen. Texte formulieren, Informationen nachschlagen, Übersetzungen für internationale Gäste. Tagesgeschäft. Die Hierarchie ist klar. Keine Graubereiche.

Regel 3: Wöchentliches Feedback. Jeden Montagmorgen, fünf Minuten vor der Teambesprechung, eine Frage: „*Hat Lena letzte Woche irgendwo Mist gebaut?*“ Manchmal ja. Einmal hatte sie einem Stammgast eine unpersönliche Reservierungsbestätigung geschickt. Der Gast hatte sich gewundert. Lisa hatte es gemerkt. Marco hatte das Mandat angepasst. Stammgäste bekommen persönlichere Formulierungen. Das System wird jede Woche besser. Weil das Team es besser macht.

DSGVO-Hinweis: Mitarbeiterdaten werden anonymisiert. Statt „*Lisa montags frei*“ steht dort „*Mitarbeiterin A montags frei*“. Marco hat die Mapping-Tabelle in einem geschützten Ordner.

Ergebnis nach sechs Monaten: 3 Stunden weniger Verwaltung pro Woche für Marco. Schichtkonflikte halbiert. Lisa ist immer noch da. Der Koch auch. Niemand ist gegangen.

Für Lisa: Die nervigen Telefonate übernimmt ein automatisches System. Sie hat mehr Zeit für die Gäste, die zählen.

An einem Samstagabend, volle Hütte, jeder Tisch besetzt, kommt Lisa zu Marco in die Küche.

„Weißt du was?“

„Was?“

„Ich glaube, die KI hat mir meinen Job nicht weggenommen. Sie hat mir die Teile weggenommen, die ich sowieso gehasst habe.“

Marco lächelt. Das ist die beste Zusammenfassung, die er je gehört hat.

Was Marco anders macht als Kim

Kim war allein. Er musste nur sich selbst überzeugen und nur sich selbst kontrollieren. Marco musste sieben Menschen mitnehmen. Das erfordert drei zusätzliche Dinge.

Erstens. Das Ersetzungs-Gespräch führen. Die Frage *„Werde ich ersetzt“* kommt. Immer. Entweder du beantwortest sie proaktiv und ehrlich, oder dein Team beantwortet sie selbst, mit Angst und Misstrauen.

Zweitens. Ebenen definieren. Wer darf was. Diese Frage muss beantwortet sein, bevor du Lena einführst. Nicht danach.

Drittens. Transparenz schaffen. Kim konnte seine Mandate ändern, ohne es jemandem zu sagen. Marco nicht. Sein Team muss wissen, was gilt. Sonst entsteht Misstrauen, das vergiftet. Die eine Seite an der Küchenwand ist mehr wert als jede Schulung.

Was diese Fälle gemeinsam haben

Fall	Branche	Hauptnutzen	Größte Herausforderung
Anna	Fotografie	117 Stunden pro Jahr gespart, höhere Abschlussquote	Emotionale Nuancen erkennen
Mehmet	Handwerk	Zahlungsdauer 34 auf 21 Tage	Branchenspezifische Ausnahmen
Berger	Steuerberatung	Einarbeitung um 4 Monate verkürzt	Mehrdeutige Fachfragen
Marco	Gastronomie	3 Stunden pro Woche weniger Verwaltung	Team-Akzeptanz, Ersetzungsangst

Vier Muster, die in allen Fällen wiederkehren:

- **KI funktioniert am besten bei strukturierten, wiederholbaren Aufgaben.** Angebote erstellen, Zahlungen überwachen, Dokumente durchsuchen, Content planen. Aufgaben mit klaren Regeln. Hier kann KI erheblich entlasten.
- **KI scheitert bei Nuancen und Kontext.** Emotionale Signale in Kundenbeziehungen, branchenspezifische Gepflogenheiten, mehrdeutige Situationen. Hier braucht es menschliches Urteilsvermögen.
- **Der Weg geht vom Erklärenden zum Autonomen.** Erst erklärt das System, dann schlägt es vor, dann handelt es. Immer innerhalb deiner Vorgaben.

- **Kontrolle bleibt essenziell.** In allen Fällen behalten die Menschen die Prüfung. Kein automatisches Versenden ohne Review. Keine Entscheidung ohne menschliche Freigabe.

DEFINITION

Review

Wöchentlich 15-30 Minuten, quartalsweise tiefer.

Die sieben häufigsten Fehler

Fehler	Was du dagegen tust
Zu früh loslassen	4 Wochen Probezeit mit täglichen Stichproben
Zu vage Mandate	Messbare Ziele, konkrete Grenzen, explizite Werte
Falsche Daten	Datenbasis regelmäßig prüfen
Keine Eskalation	Klare Eskalationsregeln, mindestens drei pro Mandat
Einmal einrichten, dann vergessen	Quartalsweise Review
KI als Ausrede	Jeder KI-Fehler ist dein Fehler
Alles auf einmal	Ein Mandat nach dem anderen, 4 bis 6 Wochen Abstand

Die wichtigste Erkenntnis: All diese Fehler entstehen nicht durch die Technologie. Sie entstehen durch mangelnde Führung. Eine [KI-Co-CEO](#) ist nur so gut wie die Führung, die du ihr gibst. Das ist die unbequeme Wahrheit. Und gleichzeitig die gute Nachricht. Denn es bedeutet: Du hast es in der Hand.

Eine fortlaufend ergänzte Fehler-Bibliothek findest du auf [das-lena-prinzip.de/werkzeuge](#).

Die echten Grenzen

Es wäre unehrlich, nur die Erfolge zu zeigen. Hier sind die realen Grenzen, die du kennen solltest:

- **Halluzinationen.** KI kann Fakten erfinden. Sie klingt dabei überzeugend. Wenn du nicht regelmäßig überprüfst, merkst du es nicht. Das ist ein echtes Risiko, besonders bei wichtigen Entscheidungen.
- **Kontextblindheit.** KI sieht nicht das Gesamtbild deines Lebens. Sie weiß nicht, dass du gerade Stress mit deinem Partner hast. Sie weiß nicht, dass dein wichtigster Kunde persönliche Probleme hat. Sie optimiert auf Daten, nicht auf das, was zwischen den Zeilen steht.
- **Unvorhersehbare Situationen.** Wenn etwas passiert, das außerhalb ihrer Trainingsdaten liegt, ist KI oft hilflos. Eine Pandemie, ein plötzlicher Markteinbruch, eine unerwartete Konkurrenz. Hier brauchst du menschliche Kreativität und Anpassungsfähigkeit.
- **Ethische Blindheit.** KI hat keine eigenen Werte. Sie optimiert auf das, was du ihr vorgibst. Wenn du ihr sagst „*maximiere Gewinn*“, wird sie das genau tun. Ohne Rücksicht auf die Nebenwirkungen, die du nicht bedacht hast.
- **Technische Abhängigkeit.** Wenn das System ausfällt, fällst du mit. Wenn die Daten falsch sind, sind die Entscheidungen falsch. Du brauchst Backup-Pläne und die Fähigkeit, auch ohne KI zu funktionieren.

- **Dein eigenes Lernen.** Wenn du gerade lernst, wie du Angebote besser machst, sollte Lena dir nicht die Arbeit abnehmen.

Die letzte Lektion mit Henrik

Kim hat Henrik nie zurückgewonnen. Die Bestellungen werden erst kleiner, dann bleiben sie aus. Ein Jahr später sieht er Henriks Namen in einem Artikel. Er hat einen anderen Designer entdeckt. Jemand Neues, Aufstrebendes. Die Worte klingen vertraut: „*persönlich*“, „*authentisch*“, „*menschlich*“.

Es tut weh. Mehr, als Kim zugeben will.

Aber es ist auch die Lektion, die alles verändert. In der Nacht nach dem Artikel setzt er sich hin und schreibt in sein Notizbuch:

Die Technologie ist nicht schuld. Ich bin schuld. Ich habe delegiert, ohne zu führen. Ich habe Effizienz mit Exzellenz verwechselt. Ich habe vergessen, dass manche Beziehungen keine Optimierung vertragen, sie brauchen Aufmerksamkeit.

Er klappt das Notizbuch zu und denkt lange nach.

Lena ist nur so gut wie das, was du ihr beibringst. Diese Verantwortung kannst du nicht delegieren. Und das ist gut so. Denn genau darin liegt der Unterschied zwischen einem Tool, das du bedienst, und einer Partnerin, die du führst.

Die Technologie kann vieles. Aber die Seele deines Unternehmens? Die kannst nur du ihr geben.

Der Henrik-Test

Damit dir nicht das Gleiche passiert wie Kim mit Henrik, nutze diese 3-Sekunden-Checkliste, bevor du eine Aufgabe an Lena delegierst:

- Geht es um ein Problem, eine Beschwerde oder Gefühle? Dann Mensch. Nicht automatisieren.

- Kennen wir den Kunden länger als zwei Jahre? Dann Mensch. Persönliche Note zwingend.
- Geht es um Standard-Abwicklungen wie Termine, Rechnungsversand, Bestätigungen? Dann Lena. [Automatisierung](#) okay.

Wenn Henrik schreibt, antwortet Kim. Wenn Henrik eine Rechnung braucht, schickt sie Lena.

DEFINITION

Henrik-Test

3-Sekunden-Checkliste, ob Mensch oder KI antwortet.

Wenn du das Prinzip selbst trainieren willst, mach den [Mensch-oder-KI-Test](#) auf der Webseite.



Was du aus diesem Kapitel mitnimmst

- ✓ Eine KI-Co-CEO ist nur so gut wie die Führung, die du ihr gibst. Henrik war Kims teuerste Lektion.
- ✓ Vier funktionierende Fälle: Anna 117 Stunden gespart, Mehmet 34 auf 21 Tage, Berger 4 Monate weniger Einarbeitung, Marco 3 Stunden weniger Verwaltung pro Woche.
- ✓ Sechs Limitationen von Mandaten: Halluzinationen, Kontextblindheit, unvorhersehbare Situationen, ethische Blindheit, technische Abhängigkeit, dein eigenes Lernen.
- ✓ Sieben häufige Fehler. Du machst wahrscheinlich einen davon. Hauptsache, du erkennst ihn und korrigierst.
- ✓ Der Henrik-Test: Wenn Henrik schreibt, antwortet Kim. Wenn Henrik eine Rechnung braucht, schickt sie Lena.

Die Werkzeugkiste

Kim steht vor einer Frage, die ihn tagelang beschäftigt. Womit anfangen.

Er hat das Prinzip verstanden. Er weiß, was ein Mandat ist. Er hat sogar sein erstes auf Papier skizziert. Aber dann sitzt er vor dem Laptop und denkt: Welches Tool. Welche Software. Brauche ich einen Programmierer.

Die Antwort ist einfacher als erwartet.

Drei Wege, ein Ziel

Es gibt nicht den einen richtigen Einstieg. Es gibt drei Wege, je nachdem, wie viel Zeit du investieren willst.

Weg	Was es ist	Geeignet für
Minimalist	KI-Assistent (ChatGPT, Claude, Gemini) plus eine Textdoku, in der dein Mandat steht. Eingaben per Hand oder Drag & Drop.	Wer in 15 Minuten starten will, ohne Tool-Setup.
Vernetzer	KI-Assistent plus Automatisierung (Make, Zapier, n8n). Anfragen werden automatisch in den KI-Chat gegeben und Antworten ausgegeben.	Wer technisch fit ist und Schritte automatisieren will.

Weg	Was es ist	Geeignet für
Integrierter	Branchensoftware mit eingebauter KI. Zum Beispiel Buchhaltungs- oder CRM-Systeme, die das Mandat direkt in den eigenen Workflows umsetzen.	Wer bereits eine Software hat, deren Anbieter KI nachrüstet.

Der Minimalist

Ein KI-Assistent. Ein Textdokument für deine Mandate. Deine bestehenden Tools. Mehr brauchst du nicht. Du kopierst Informationen manuell hinein. Du bekommst Analysen und Entwürfe zurück. Aufwendig, aber der beste Weg zu lernen.

Für wen das passt: Wer noch nie ein Mandat formuliert hat. Wer das Prinzip im Alltag spüren will, bevor er automatisiert. Wer keine Lust auf Tool-Setup hat.

Erste Schritte:

- Wähle einen KI-Assistenten. ChatGPT Plus, Claude Pro oder Gemini Advanced. Alle drei können, was du brauchst.
- Lege ein einfaches Textdokument an. Dort steht dein Mandat. Wer Lena ist, was sie tut, was sie nicht tut.
- Kopiere dein Mandat in den Chat. Stelle die erste Frage. Lerne.

Der Vernetzer

KI-Assistent plus ein Automatisierungstool, das deine Programme verbindet. Make, Zapier, n8n. Neue E-Mails werden automatisch kategorisiert. Termine synchronisiert. Berichte erstellt. Erfordert ein Wochenende Setup-Zeit.

Für wen das passt: Wer schon ein Mandat zuverlässig betreibt. Wer sich technisch zutraut, Tools zu verbinden. Wer wiederkehrende Aufgaben automatisieren will.

Der Integrierte

Branchensoftware, die KI bereits eingebaut hat. Buchhaltung, Mahnwesen, Liquiditätsplanung aus einer Hand. Kein Basteln, aber weniger Flexibilität.

Für wen das passt: Wer bereits eine Branchenlösung nutzt. Wer Standardprozesse abdecken will, ohne selbst zu bauen. Wer DSGVO-Sicherheit ohne eigene Prüfung will.

DEFINITION

DSGVO

Datenschutz-Grundverordnung. Bei KI-Tools anonymisieren oder Business-Versionen.

Meine Empfehlung: Beginne als Minimalist. Die ersten vier Wochen geht es nicht um Effizienz. Es geht darum zu lernen, wie du Mandate formulierst und Feedback gibst. Nach vier Wochen entscheidest du, ob du mehr Automatisierung brauchst.

Schritt für Schritt: So startest du als Minimalist

Wenn du dich für den Minimalist-Weg entscheidest, sieht der Start so aus. 15 Minuten reichen.

1. Gehe auf chat.openai.com, claude.ai oder gemini.google.com. Such dir eines aus. Nicht lange vergleichen.
2. Erstelle einen Account. Wähle die kostenpflichtige Version. Plus, Pro oder Advanced. Die kostenlose Version reicht für ernsthafte Arbeit nicht.
3. Erstelle einen neuen Chat. Gib ihm einen Namen, der zu deinem Mandat passt. Zum Beispiel „*Lena, E-Mail-Assistent*“.
4. Kopiere dein Mandat als erste Nachricht hinein. Wer ist Lena, was sind ihre Aufgaben, ihre Grenzen, ihre Werte.
5. Bitte um eine kurze Zusammenfassung. *„Bestätige, dass du das Mandat verstanden hast. Fasse in eigenen Worten zusammen: Was ist deine Aufgabe. Was sind deine Grenzen. Wann fragst du mich.“*
6. Lies die Antwort. Stimmt sie. Wenn nicht, korrigiere.

Mehr braucht es im ersten Schritt nicht. Keine Integration, keine Automatisierung, kein Plugin. Erst das Prinzip lernen. Dann erweitern.

Wichtig: Für jedes Mandat ein eigener Chat. Nicht alles in einen werfen.

Kosten

Die Preise ändern sich schnell in diesem Markt. Was heute gilt, kann in sechs Monaten anders aussehen.

Die Größenordnung: Zwischen 20 und 150 Euro im Monat, je nach Setup. Weniger als eine Freelancer-Stunde. Die meisten erreichen den Break-even nach wenigen Wochen.

Ein KI-Assistent kostet 20 bis 30 Euro pro Monat in der Profi-Version. Wer mehr Funktionen will, landet bei 100 bis 150 Euro pro Monat. Tools für Vernetzung (Make, Zapier, n8n) starten bei 10 Euro pro Monat. Eine integrierte Branchenlösung ist meist im Software-Abonnement enthalten.

Aktuelle Preise, Tool-Vergleiche und Empfehlungen findest du auf das-lena-prinzip.de. Dort halte ich die Informationen aktuell.

Die Webseite-Werkzeuge

Auf das-lena-prinzip.de/werkzeuge findest du eine wachsende Sammlung kostenloser Werkzeuge in vier Phasen:

Phase	Werkzeuge
1. Standort bestimmen	Schnelltest, Mensch-oder-KI, Lena Quiz, Zeitrechner
2. Verstehen & Lernen	Prompt vs. Mandat, Kims Entscheidungen, Mandat-Memory
3. Starten & Anwenden	Startklar-Checkliste, Mandat-Builder, Mandate Canvas, Branchen-Starter-Packs, Tools & Preise
4. Betreiben & Verbessern	Eskalations-Vorlagen, 30-Tage-Tracker, Fehler-Bibliothek

Drei davon sind besonders nützlich, wenn du jetzt anfängst.

- [Zeitrechner](#): Du gibst ein, wie viele Stunden pro Woche dich ein Bereich kostet. Du siehst, was ein Mandat dir bringen würde. In Geld und Zeit.
- [Mandat-Builder](#): 5 Schritte, etwa 30 Minuten. Du bekommst am Ende einen kopierbaren Text für deinen KI-Assistenten.

- **Mandate Canvas:** 10 Bausteine, etwa 45 Minuten. Auch ausdrückbar, wenn du erst denken willst, bevor du Werkzeug bedienst.

Wer in einer Branche unterwegs ist, in der andere schon Mandate gebaut haben, schaut in die **Branchen-Starter-Packs**. Handwerk, Gastro, Kreativ, Beratung, Handel. Mit jeweils mehreren fertigen Mandaten pro Branche. Die komplette **Mandate-Bibliothek** ist eine ständig wachsende Sammlung universeller und branchenspezifischer Vorlagen.

Datenschutz: Was darf ich eingeben?

Personenbezogene Daten wie Namen, Adressen und E-Mails von Kunden solltest du nicht einfach in einen KI-Assistenten eingeben.

Drei sichere Wege:

1. **Anonymisieren.** Statt „Kunde Hans Meier aus München“ schreibst du „Ein Kunde aus Bayern“. Die KI braucht keine Klarnamen.
2. **Business-Versionen nutzen.** Die großen Anbieter haben Enterprise-Versionen mit Datenschutzvereinbarungen.
3. **Integrierte Lösungen.** Wenn die KI Teil deiner deutschen Unternehmenssoftware ist, hat der Anbieter die **DSGVO**-Fragen geklärt.

Was du auf keinen Fall tun solltest: Vollständige Kundenlisten hochladen. Gesundheitsdaten eingeben. Verträge mit sensiblen Details einfügen.

Eine praktische Faustregel: Wenn die KI direkt in deine Buchhaltungssoftware integriert ist, wie bei Lexware Office, hat der Anbieter die **DSGVO**-Fragen bereits geklärt. Du arbeitest dann innerhalb eines rechtlich abgesicherten Rahmens. Anders bei generischen Tools wie ChatGPT oder Claude. Hier gilt die Ampel-Regel. Im Zweifel fragst du deinen Steuerberater.

Die Datenschutz-Ampel für deinen Alltag

Unsicher, was du der KI geben darfst. Nutze diese einfache Ampel im Kopf.

Ampel	Was es ist	Beispiele
Grün (Rein damit)	Daten ohne Personenbezug, anonymisierte Zahlen, allgemeine Brancheninfos.	„Umsatz Januar: 50.000“. Entwürfe für Marketingtexte. Prozessbeschreibungen. Eine Frage zum Steuerrecht ohne Mandantenbezug. Eine Idee für einen Newsletter. Recherche zu einem Wettbewerber.
Gelb (Anonymisieren)	Kundendaten. Mach den Namen weg. Die KI braucht ihn nicht, um das Problem zu lösen.	Aus „Hans Müller aus Hauptstraße 5“ wird „Kunde A aus München“. Aus „Bestellung 3421 von Firma Meier“ wird „eine Bestellung von einem Stammkunden“. Aus einer konkreten E-Mail wird der entkernte Fall.
Rot (Stopp)	Daten, die in kein Cloud-System gehören.	Passwörter. Bank-PINs. Medizinische Diagnosen mit Klarnamen. Vollständige Kundenlisten. Vertragsentwürfe mit sensiblen Details. Gehaltslisten. Konto- und Versicherungsnummern.

Profi-Tipp: Schalte in den Einstellungen deines KI-Tools das „*Training*“ aus. Dann werden deine Daten nicht genutzt, um die KI schlauer zu machen.

Der wichtigste Rat

Du wirst im Netz hunderte Artikel finden, die dir „*die besten KI-Tools*“ empfehlen. Die meisten sind veraltet, bevor sie erscheinen.

Wähle nicht das perfekte Werkzeug. Wähle eines, das funktioniert, und fang an.

Die Fähigkeiten, die du entwickelst, also Mandate formulieren, Feedback geben, Grenzen setzen, funktionieren mit jedem KI-Assistenten. Das ist übertragbares Wissen.

Weniger recherchieren, mehr ausprobieren.

Kim, drei Stunden später

Kim schließt den Browser. Fünfzehn Tabs mit Werkzeug-Vergleichen, Reviews, Preistabellen.

Er hat drei Stunden recherchiert und ist verwirrter als zuvor.

Dann erinnert er sich an einen Satz, den Max ihm gesagt hat. „*Du kannst nicht schwimmen lernen, indem du Bücher über Wasser liest.*“

Er öffnet einen neuen Tab. Tippt die Adresse eines KI-Assistenten ein. Erstellt einen Account. Kopiert sein handgeschriebenes Mandat in das Chatfenster.

Drückt Enter.

Drei Stunden Recherche hatten ihn gelähmt. Dreißig Sekunden Mut veränderten alles.

Das perfekte Werkzeug gibt es nicht. Den perfekten Moment auch nicht.

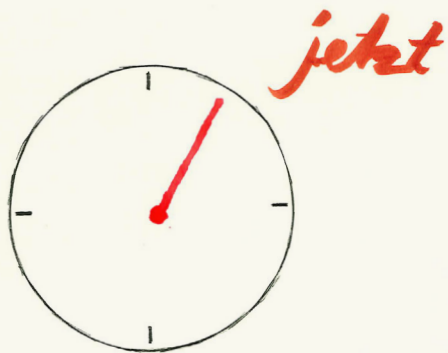
Es gibt nur: Anfangen. Jetzt.



KAPITEL 7 • ZUSAMMENFASSUNG

Was du aus diesem Kapitel mitnimmst

- ✓ Drei Wege: Minimalist, Vernetzer, Integrierter. Starte als Minimalist.
- ✓ Setup als Minimalist: KI-Assistent wählen, Account anlegen, Mandat hineinkopieren, Verständnis prüfen. 15 Minuten.
- ✓ Kosten: 20 bis 150 Euro pro Monat. Weniger als eine Freelancer-Stunde.
- ✓ Datenschutz-Ampel: Grün rein, Gelb anonymisieren, Rot bleibt draußen.
- ✓ Auf der Webseite gibt es 15 kostenlose Werkzeuge in vier Phasen. Zeitrechner, Mandat-Builder, Canvas sind die wichtigsten Einstiegspunkte.
- ✓ Wähle nicht das perfekte Werkzeug. Wähle eines, das funktioniert, und fang an.



J. Seifert

Dein 30-Tage-Start

Du hast jetzt alles, was du brauchst.

Du verstehst, warum gerade jetzt der richtige Moment ist. Du weißt, was das Lena Prinzip bedeutet und wie Mandate funktionieren. Du kennst die Chancen und die Grenzen. Du hast gesehen, wie andere es umgesetzt haben.

Jetzt fehlt nur noch eins: Anfangen.

Nicht morgen. Nicht wenn alles perfekt vorbereitet ist. Jetzt.

Bevor du irgendein Tool öffnest

Bevor du irgendein Tool öffnest, bevor du irgendeinen Account erstellst, nimm ein Blatt Papier. Ernsthaft. Ein Blatt Papier und einen Stift.

Schreib auf, was dich diese Woche am meisten genervt hat. Eine Sache. Die E-Mails, die du vor dir herschiebst. Die Rechnung, die du vergessen hast. Das Angebot, das du seit Tagen schreiben willst. Der Kunde, dem du noch nicht geantwortet hast.

Eine Sache. Mehr nicht.

Das ist dein Startpunkt. Nicht die Technologie. Nicht das perfekte Tool. Sondern ein Problem, das du lösen willst.

Kim hat genauso angefangen. Nicht mit Software. Mit einer Serviette in einer Kneipe. Mit der Erkenntnis, dass es so nicht weitergehen kann.

Du hast jetzt dein Blatt Papier.

In den nächsten 30 Tagen wirst du aus diesem einen Problem dein erstes funktionierendes Mandat entwickeln. Schritt für Schritt. Ohne Überforderung.

Eine ehrliche Anmerkung vorweg

Kims erstes Mandat im Oktober 2026 betraf Zahlungserinnerungen. Wenn du dieses Werk im Jahr 2026 liest, würde ich dir das so nicht mehr als ersten Schritt empfehlen.

Buchhaltungs- und Mahnsoftware hat heute KI eingebaut. Lexware Office und andere lösen Belegerfassung, Mahnwesen und Rechnungslauf zunehmend in einem System. Wenn du diese Werkzeuge nutzt, brauchst du keinen separaten KI-Assistenten für diesen Bereich.

Für den ersten Start mit einem generischen KI-Assistenten eignen sich Bereiche besser, in denen dein Geschäft eine eigene Stimme braucht. Kundenkommunikation. Anfragenmanagement. Content-Vorschläge. Wissensorganisation.

Die Grundregel: Ein Mandat nach dem anderen

Bevor wir starten, die wichtigste Regel: Fang klein an.

Nicht fünf Mandate gleichzeitig. Nicht dein gesamtes Unternehmen auf einmal umkrempeln. Ein Bereich. Ein Ziel. Ein Mandat.

Wenn das erste läuft, kommt das zweite.

Kim hat diesen Fehler gemacht. In seiner zweiten Woche wollte er alles auf einmal. Kommunikation, Recherche, Planung, Feedback-Analyse. Nach zwei Wochen wusste er nicht mehr, welches Mandat was tat. Als etwas schiefging, konnte er nicht identifizieren, wo das Problem lag.

Er musste zurück auf Null. Neu starten. Mit einem einzigen Mandat.

Erst als das stabil lief, nach sechs Wochen, wagte er sich an das zweite.

Langsamer ist schneller.

Woche 1: Orientierung. Den richtigen Startpunkt finden

Ziel dieser Woche: Du identifizierst einen konkreten Schmerzpunkt und definierst ein klares Ziel.

1. Identifiziere deinen größten Schmerzpunkt

Schreib dir eine Woche lang auf, was dir Energie raubt. Nicht alle Aufgaben. Nur die, bei denen du seufzt, wenn sie anstehen.

Frag dich: Was kostet mich jede Woche Zeit, Energie oder Nerven.

Denk daran: Die Kernprozesse deines Geschäfts (Rechnungen, Mahnungen, Angebote, Buchhaltung) werden zunehmend von integrierter Software abgedeckt. Für den Start mit einem generischen KI-Assistenten eignen sich andere Bereiche besser:

- E-Mails beantworten und sortieren
- Kundenfeedback verstehen und darauf reagieren
- Texte schreiben (Newsletter, Blogposts, Beschreibungen)
- Schwierige Gespräche oder Nachrichten vorbereiten
- Recherche zu Lieferanten, Wettbewerbern, Trends
- Meetingnotizen und Protokolle
- FAQs und Anleitungen für Kunden erstellen
- Ideen entwickeln und Probleme durchdenken

Wähle eine Sache aus. Nur eine. Die, die dich am meisten nervt oder die meiste Zeit frisst.

2. Dokumentiere den Ist-Zustand

Wie erledigst du diese Aufgabe heute. Schritt für Schritt.

- Welche Informationen brauchst du?
- Wie viel Zeit kostet es pro Woche?
- Was geht oft schief?
- Was nervt dich am meisten daran?

Schreib es auf. Auch wenn es banal erscheint. Diese Dokumentation wird zur Grundlage deines Mandats.

3. Beschreibe das Problem in einem Satz

Schreibe auf, was das Problem ist, so einfach, dass es ein Zehnjähriger verstehen würde.

Beispiele:

- „Ich brauche zu lange, um auf E-Mails zu antworten.“
- „Ich weiß nicht, was meine Kunden wirklich über mich denken.“
- „Ich schiebe das Schreiben von Texten immer auf.“
- „Ich verliere 8 Stunden pro Woche damit, dieselben Fragen am Telefon zu beantworten.“

Dieser eine Satz wird zum Kern deines Mandats.

4. Definiere ein messbares Ziel

Was soll am Ende besser sein. Konkret. Messbar.

Nicht: „KI soll bei E-Mails helfen.“

Sondern:

„Ich beantworte E-Mails in der Hälfte der Zeit.“

„Ich habe jeden Monat eine klare Übersicht, was Kunden gut finden und was nicht.“

„In vier Wochen verliere ich höchstens 2 Stunden pro Woche mit Telefonanfragen.“

5. Rechne die Wirtschaftlichkeit

Nutze den [Zeitrechner](#) auf der Webseite. Du gibst ein, wie viele Stunden pro Woche dich der Bereich kostet. Du siehst, was ein Mandat dir bringen würde. In Geld und Zeit.

Am Ende der Woche hast du einen Satz auf einem Zettel: *„Ich starte mit Bereich X.“*

Woche 2: Dein erstes Mandat. Von der Idee zur Umsetzung

Ziel dieser Woche: Du formulierst ein funktionierendes Mandat und startest die Zusammenarbeit.

1. Dein Setup in 15 Minuten

Für den Start brauchst du nur eines: ChatGPT Plus, Claude Pro oder Gemini Advanced. Mehr nicht. Keine Integrationen, keine [Automatisierung](#). Das kommt später.

1. Geh auf chat.openai.com, claude.ai oder gemini.google.com.
2. Erstelle einen Account und wähle das Plus/Pro-Abo.
3. Erstelle einen neuen Chat.
4. Gib deinem Chat einen Namen: *„Lena, E-Mail-Assistent“* oder dein Thema.
5. Kopiere dein Mandat als erste Nachricht hinein.

2. Formuliere das Mandat

Nutze entweder den **Mandat-Builder** (5 Schritte, 30 Min) oder das **Mandate Canvas** (10 Bausteine, 45 Min). Oder schreib das Mandat mit dieser Struktur:

- **Ziel:** Was soll am Ende rauskommen. Messbar.
- **Rahmen:** Was darf sie. Was nicht.
- **Werte:** Wie soll sie auftreten, welcher Ton.
- **Eskalation:** Wann muss sie dich einschalten.
- **Kontrolle:** Wie prüfst du, ob es läuft.

Profi-Tipp: Mach es dir leicht. Du starrst auf das leere Eingabefeld und weißt nicht, wie du anfangen sollst. Hol dir die digitale Vorlage. Auf www.das-lena-prinzip.de findest du das Starter-Kit für Woche 2. Nimm Mandat Nr. 1 (E-Mail-Assistent), kopiere es in den Chatbot, pass kurz die Grenzen an. Fertig. Besser gut kopiert als lange gegrübelt.

3. Deine erste Nachricht an die KI

Kopiere dein Mandat und füge hinzu:

„Bestätige, dass du das Mandat verstanden hast. Fasse in eigenen Worten zusammen: Was ist deine Aufgabe. Was sind deine Grenzen. Wann fragst du mich.“

Die KI wird antworten. Lies ihre Zusammenfassung. Stimmt sie. Wenn nicht, korrigiere.

Wichtig: Für jedes Mandat ein eigener Chat. Nicht alles in einen werfen.

4. Teste mit drei Beispielen

Nimm drei Fälle aus deiner letzten Woche. Nicht ausgedachte, sondern echte.

Beispiel beim E-Mail-Assistenten: *„Hier sind 5 E-Mails von heute Morgen, anonymisiert. Sortiere sie für mich.“*

Was du prüfst:

- Stimmt die Priorisierung?
- Passt der Ton der vorgeschlagenen Antwort?
- Hat sie die Grenzen eingehalten (z. B. Geld-Themen als dringend)?
- Fragt sie, bevor sie handelt?

5. Starte die Probezeit

Jetzt wird es ernst. Nutze die KI täglich, aber prüfe alles.

- Jeden Entwurf: Du liest ihn, bevor du ihn verwendest.
- Jede Einschätzung: Du überprüfst sie.
- Jede Empfehlung: Du entscheidest, ob sie passt.

Das ist die Probezeit. Du lernst, wie sie denkt. Sie lernt durch dein Feedback, wie du es willst.

DEFINITION

Probezeit

2 bis 4 Wochen jede Handlung prüfen.

Der Gedächtnis-Hack: Custom Instructions, Personalisierung, Projekte

Profi-Tipp: Das Elefanten-Gedächtnis aktivieren.

Du hast keine Lust, Lena jeden Morgen neu zu erklären, wer sie ist. Musst du auch nicht. Fast alle modernen KI-Tools haben eine Funktion, die „*Custom Instructions*“, „*Personalisierung*“ oder „*Projekte*“ heißt.

So geht's:

1. Öffne in deinem KI-Tool die Einstellungen. Such nach Custom Instructions, Personalisierung oder Projekte.
2. Kopiere dein wichtigstes Kern-Mandat dort einmalig hinein. Wer ist Lena. Was sind ihre Werte. Welche Grenzen gelten immer.
3. Speichere die Einstellung.

Der Effekt: Ab sofort weiß die KI bei jedem neuen Chat sofort, wer sie ist. „Aha, ich bin Lena, KI-Co-CEO. Ich duze Kunden und ich gebe keine Rabatte über 5 Prozent.“ Das spart dir jeden Morgen das Briefing.

Drei Beispiel-Mandate für den Start

Wenn du keinen eigenen Bereich findest, sind das drei gute Anfänge.

Mandat 1: E-Mail-Assistent

Du bist mein E-Mail-Assistent.

Ziel: Ich verbringe weniger Zeit mit E-Mails und verpasse nichts Wichtiges.

Rahmen: Wenn ich dir E-Mails zeige, sortiere nach dringend, wichtig, kann warten. Fasse jede E-Mail in einem Satz zusammen. Schlage für dringende E-Mails eine Antwort vor.

Werte: Kurz und klar. Ich will keine Romane. Neue Kunden = immer wichtig behandeln.

Eskalation: Alles mit Geld, Verträgen oder Beschwerden = dringend, immer zuerst mir zeigen. Bei allem, was du nicht einordnen kannst, fragen.

Kontrolle: Ich prüfe deine Sortierung jeden Morgen und gebe Feedback.

Mandat 2: Kundenfeedback-Analyst

Du bist mein Analyst für Kundenfeedback.

Ziel: Ich verstehe, was meine Kunden wirklich denken, ohne jede Bewertung einzeln zu lesen.

Rahmen: Keine Vermutungen, nur was in den Daten steht. Bei widersprüchlichem Feedback: beide Seiten zeigen.

Werte: Sachlich und konstruktiv. Kritik ist okay, aber lösungsorientiert. Keine Bewertung meiner Arbeit, nur Analyse der Kundensicht.

Eskalation: Bei Feedback, das auf ein ernstes Problem hindeutet (Kundenabwanderung, Qualitätsmangel): sofort melden.

Kontrolle: Einmal pro Monat gleiche ich deine Analyse mit meinem eigenen Eindruck ab.

Mandat 3: Recherche-Assistent

Du bist mein Recherche-Assistent.

Ziel: Ich bekomme schnell fundierte Informationen, ohne stundenlang zu googeln.

Rahmen: Keine Empfehlungen für Anbieter oder Produkte ohne meine Nachfrage. Bei rechtlichen oder steuerlichen Fragen: immer darauf hinweisen, dass ich einen Experten fragen sollte.

Werte: Wie ein kluger Kollege, nicht wie Wikipedia. Ehrlich, lieber „*weiß ich nicht*“ als erfundene Fakten.

Eskalation: Bei widersprüchlichen Quellen oder unsicheren Fakten: Unsicherheit transparent machen und mich entscheiden lassen.

Kontrolle: Bei wichtigen Recherchen prüfe ich stichprobenartig die Quellen.

Woche 3: Vertrauen aufbauen. Vom Prüfen zum Vertrauen

Ziel dieser Woche: Du kalibrierst die Zusammenarbeit und baust Vertrauen auf.

1. Gib aktives Feedback

Das ist die wichtigste Aufgabe dieser Woche. Feedback ist keine Höflichkeit. Es ist Training.

Schlechtes Feedback:

- „Das war nicht gut.“ (Was genau?)
- „Mach es besser.“ (Wie?)
- „Okay.“ (Was war okay, was nicht?)

Gutes Feedback:

- „Die Zusammenfassung war zu lang. Maximal 5 Punkte pro Kategorie.“
- „Du hast die E-Mail von Kunde K. als ‚kann warten‘ eingestuft. Das ist ein wichtiger Neukunde. Solche Anfragen sind immer dringend.“
- „Perfekt. Genau so knapp will ich es. Merk dir das als Standard.“
- „Der Antwortvorschlag war zu förmlich. Wir duzen langjährige Kunden.“

Die Feedback-Formel

1. Was war falsch oder richtig? Konkret benennen.
2. Warum? Begründung geben. Die Begründung hilft der KI, das Prinzip zu verstehen.
3. Wie stattdessen? Klare Anweisung für die Zukunft.

Ein Beispiel:

„Die E-Mail an unseren langjährigen Kunden war zu förmlich. Wir duzen Stammkunden seit Jahren. Schreib das in Zukunft so.“

2. Fordere Transparenz

Frag die KI: „*Warum hast du das so eingeschätzt?*“

Verstehe die Logik. Wenn die Begründung Sinn macht: Vertrauen wächst. Wenn die Begründung fehlt oder falsch ist: Justiere das Mandat.

3. Miss die Ergebnisse

Vergleiche mit dem Ist-Zustand von Woche 1:

- Wie viel Zeit sparst du?
- Werden die Ziele erreicht?
- Was funktioniert? Was nicht?

Schreibe es auf. Zahlen helfen bei der Entscheidung, ob du weitermachst.

4. Lockere die Kontrolle (vorsichtig)

Wenn die ersten zwei Wochen gut liefen: Reduziere die Prüfung.

Nicht mehr jeden Vorschlag wörtlich prüfen. Überfliegen reicht bei Routine-Sachen. Bei wichtigen Dingen weiterhin genau hinschauen. Statt jeder Ausgabe nur noch jede dritte. Dann jede fünfte.

Das ist ein Vertrauensprozess. Mach ihn in deinem Tempo.

Setze auch die Eskalations-Vorlagen ein. Fertige Wenn-Dann-Regeln auf der Webseite. Sie helfen, wenn du nicht sicher bist, wo die Grenze zur Rückfrage liegt.

Woche 4: Erweitern und stabilisieren

Ziel dieser Woche: Du bringst das erste Mandat in den Routine-Modus und planst das zweite.

1. Etabliere ein wöchentliches Review

Fixiere einen festen Termin. Zum Beispiel: Freitagabend, 15 Minuten.

- Was hat die KI diese Woche gemacht?
- Was lief gut?
- Was lief nicht gut?
- Was muss justiert werden?

Das ist wie ein kurzes Meeting mit deiner KI-Co-CEO. Regelmäßig, strukturiert, ehrlich.

2. Definiere ein zweites Mandat

Wenn das erste stabil läuft: Zeit für Nummer zwei. Wieder etwas Einfaches.

Ideen:

- „Fasse Kundenfeedback zusammen und zeig mir Muster.“
- „Hilf mir, schwierige Nachrichten zu formulieren.“
- „Recherchiere Informationen zu [Thema] und fasse sie zusammen.“

Wieder die gleiche Struktur: Ziel, Rahmen, Werte, Eskalation, Kontrolle.

3. Dokumentiere deine Erkenntnisse

Schreibe auf, was du gelernt hast:

- Welche Formulierungen im Mandat funktionieren?
- Welche Grenzen sind wichtig?
- Wo musstest du nachbessern?
- Was würdest du beim nächsten Mandat anders machen?

Diese Notizen sind Gold wert für jedes weitere Mandat.

Tag 30: Reflektiere

Du hast es geschafft. Nimm dir 10 Minuten:

- Was hat sich verändert? Nicht „es ist besser“, sondern konkret: *„Ich spare X Minuten pro Tag.“* Oder: *„Ich habe endlich Überblick über mein Kundenfeedback.“*
- Was war überraschend? Was hast du nicht erwartet? Was war einfacher, was schwieriger als gedacht?
- Was ist dein nächster Schritt? Welches Mandat kommt als Nächstes? Wann startest du damit?

Die drei häufigsten Anfänger-Fehler

Fehler 1: Zu früh aufgeben

In der zweiten Woche läuft etwas schief. Du denkst: *„Das funktioniert nicht.“*

Die Wahrheit: Natürlich macht sie Fehler. Du machst auch Fehler. Der Unterschied: Mit Feedback wird es besser.

Lösung: Mindestens 30 Tage durchhalten. Erst dann kannst du fair beurteilen.

Fehler 2: Zu vages Mandat

Du schreibst *„Hilf mir mit E-Mails“* und wunderst dich, dass die Ergebnisse beliebig sind.

Lösung: Konkrete Ziele, konkrete Grenzen, konkrete Beispiele. Je klarer das Mandat, desto besser die Ergebnisse.

Fehler 3: Kein Feedback geben

Du nutzt die KI, aber sagst ihr nie, was gut war und was nicht.

Lösung: Jeden Tag mindestens ein Feedback. „*Das war gut, weil ...*“ oder „*Das war nicht gut, weil ... Mach es so: ...*“

Dein 30-Tage-Plan. Die Checkliste

Woche 1: Orientierung

- Schmerzpunkt identifiziert (außerhalb der Buchhaltungs-Kernprozesse)
- Ist-Zustand dokumentiert (Zeit, Schritte, was nervt)
- Problem in einem Satz beschrieben
- Messbares Ziel definiert
- Wirtschaftlichkeit mit dem Zeitrechner geprüft

Woche 2: Erstes Mandat

- KI-Assistent eingerichtet (ChatGPT, Claude oder Gemini)
- Mandat formuliert (Ziel, Rahmen, Werte, [Eskalation](#), Kontrolle)
- Mandat an KI übergeben und Verständnis prüfen lassen
- Mit 3 echten Beispielen getestet
- Custom Instructions/Projekte als Gedächtnis-Hack aktiviert
- [Probezeit](#) gestartet

Woche 3: Vertrauen aufbauen

- Täglich Feedback gegeben
- Bei Fehlern: Mandat angepasst
- Ergebnisse gemessen vs. Ist-Zustand
- Kontrolle gelockert (wenn bereit)

Woche 4: Erweitern

- Wöchentliches **Review** etabliert
- Zweites Mandat geplant oder gestartet
- Erkenntnisse dokumentiert

Tag 30

- Reflexion geschrieben
- Nächsten Schritt definiert

Der erste Schritt ist ein Blatt Papier und zehn Minuten Zeit. Mehr brauchst du nicht, um anzufangen.

Tag 30. Kim in seinem Atelier

Am Abend seines 30. Tages sitzt Kim in seinem Atelier.

Die Heizkörper knacken. Draußen wird es dunkel. Auf dem Tisch steht ein Glas Wein, diesmal halb leer.

Vor ihm liegt die **Serviette**.

Dieselbe **Serviette**, die Max vor Monaten in der Kneipe gezeichnet hat. Acht Kästchen. COO. CFO. CMO. Buchhaltung. Einkauf. Logistik. HR. Kundenservice.

Damals hat sie sich angefühlt wie eine Anklage. Der Beweis, dass er etwas Unmögliches versucht.

Heute sieht er sie anders.

Nicht als Anklage. Als Startpunkt.

Er nimmt einen Stift und schreibt in die untere rechte Ecke, klein, kaum lesbar:

Tag 30. Es funktioniert.

Dann hält er inne.

Es funktioniert nicht perfekt. Das weiß er. Das erste Mandat hat Fehler. Das zweite wird auch Fehler haben. Er wird korrigieren, anpassen, lernen. Wahrscheinlich für immer.

Aber es funktioniert.

Nicht weil die Technologie magisch ist. Sondern weil er angefangen hat. Weil er drangeblieben ist. Weil er bereit war, anders zu führen.

Er faltet die **Serviette** zusammen, legt sie in den Rahmen und hängt sie zurück an die Wand.

Dann schließt er den Laptop, trinkt den Rest des Weins und geht nach Hause.

Morgen wird er Mandat Nummer drei beginnen.

Und du? Wann beginnt dein Tag 1?



Was du aus diesem Kapitel mitnimmst

- ✓ Vier Wochen, ein Mandat, in Stufen wachsen.
- ✓ Woche 1: Schmerzpunkt finden, Ist-Zustand dokumentieren, Problem und Ziel in je einem Satz.
- ✓ Woche 2: Mandat formulieren (Ziel, Rahmen, Werte, Eskalation, Kontrolle), mit 3 echten Beispielen testen, Probezeit starten.
- ✓ Woche 3: Täglich Feedback nach der Formel (Was. Warum. Wie stattdessen). Transparenz fordern, Kontrolle in deinem Tempo lockern.
- ✓ Woche 4: Wöchentliches Review, Erkenntnisse dokumentieren, zweites Mandat planen.
- ✓ Maximal ein Mandat pro 4 bis 6 Wochen. Stabilität vor Skalierung.
- ✓ Custom Instructions, Personalisierung oder Projekte als Gedächtnis-Hack nutzen.
- ✓ Langsamer ist schneller. Besser gut kopiert als lange gegrübelt.
- ✓ Wähle nicht das perfekte Werkzeug. Wähle eines, das funktioniert, und fang an.



J. Steyer

Was als Nächstes kommt

Wenn du heute aus dem Fenster schaust, siehst du vielleicht deinen gewohnten Alltag. Meetings. Aufträge. Kunden. E-Mails. Ein ganz normales Unternehmerleben.

Doch unter der Oberfläche verändert sich etwas. Die Werkzeuge, die dir zur Verfügung stehen, werden mächtiger. Die Art, wie wir arbeiten, führen und entscheiden, steht vor einem Wandel.

Wie genau dieser Wandel aussehen wird, weiß niemand mit Sicherheit. Aber einige Entwicklungen zeichnen sich ab.

Technische Reife

In den nächsten Jahren werden KI-Systeme in zwei Dimensionen besser.

Sie werden zuverlässiger. Die Fehlerquote sinkt. Die Erklärungen werden klarer. Das Kontextverständnis wird tiefer. Das bedeutet nicht, dass du aufhören kannst zu kontrollieren. Aber die Kontrolle wird effizienter.

Sie werden nahtlos integriert. Heute sind KI-Funktionen oft separate Tools. In den nächsten Jahren wird KI in die meisten Geschäftsanwendungen eingebaut sein. Die Grenzen zwischen KI-Tool und normaler Software werden verschwimmen.

Die Frage wird nicht mehr sein, ob du KI einsetzt. Sie wird sein: Wie gut führst du sie.

Der rechtliche Rahmen

Der EU AI Act bringt Regeln, Transparenzpflichten und Sicherheitsstandards. Für die meisten Selbstständigen keine große Hürde. Die strengsten Regeln gelten für Hochrisiko-Anwendungen wie medizinische Diagnostik oder Kreditvergabe.

DEFINITION

AI Act (EU)

Europäische KI-Verordnung 2024. Transparenzpflicht bei automatisierter Kundenkommunikation.

Was dich betreffen könnte: Transparenzpflichten bei automatisierter Kundenkommunikation. Wenn deine KI mit Kunden kommuniziert, müssen diese das wissen. Ein einfacher Hinweis genügt.

Die Regulierung wird kein Hindernis. Sie wird ein Rahmen. Innerhalb dieses Rahmens kannst du arbeiten, mit mehr Rechtssicherheit als heute.

Was sich nicht ändern wird

Bei allem, was kommt, bleiben die Grundprinzipien.

Du führst. Die KI unterstützt. Du setzt die Ziele. Die KI arbeitet auf sie hin. Du trägst die Verantwortung. Die KI trägt die Last.

Keine Technologie wird dir diese Führungsrolle abnehmen. Keine Software wird für dich entscheiden, was richtig ist. Kein Algorithmus wird deine Werte kennen, wenn du sie ihm nicht gibst.

Die Methode bleibt. Mandat statt **Prompt**. Verantwortung beim Menschen. Vertrauen durch Kontrolle. Die fünf Elemente. Die drei Pfeiler.

Wer die Methode heute lernt, hat die nächsten zehn Jahre eine Sprache, in der KI-Werkzeuge zu ihm sprechen können.

*Das Lena Prinzip ist kein Produkt, das veraltet. Es ist
eine Haltung, die bleibt.*

Drei Lehren der Pioniere

In den Gesprächen mit Unternehmern, die das Lena Prinzip früh ausprobiert haben, tauchen drei Erkenntnisse immer wieder auf.

1. **Früher anfangen.** Die meisten sagen rückblickend: Ich hätte früher starten können. Nicht weil die Technologie perfekt war, sondern weil das Warten nichts besser machte. Die Lernkurve beginnt erst, wenn du anfängst.
2. **Kleinere Schritte.** Wer mit fünf Mandaten gleichzeitig startet, verliert den Überblick. Wer mit einem beginnt und es meistert, baut ein Fundament.
3. **Dokumentieren.** Was funktioniert. Was nicht. Welche Formulierungen sind gut. Wer das aufschreibt, muss es nicht zweimal lernen. Was du nicht aufschreibst, weiß deine KI nicht. Was du nicht nachprüfst, lernt sie nicht.

Mailand, Februar 2030

Die große Fashion-Show ist vorbei. Der letzte Applaus verklungen.

Kim steht allein auf der leeren Bühne. Die Scheinwerfer gehen aus, einer nach dem anderen. Eine letzte Reihe Lichter über dem Catwalk. Dann auch die. Stille

kriecht durch den Saal, dahin, wo eben noch Musik war. Die Models sind hinten, im Backstage-Bereich, lachen, fluchen, umarmen sich. Kim hört es nur leise. Wie durch Watte.

Er bleibt einfach stehen. Sieht in den dunklen Raum. Erst leer. Dann fängt der Saal an, sich zu leeren. Reihe für Reihe. Ein paar Einkäuferinnen winken ihm zu, bevor sie gehen. Er nickt zurück. Lächelt. Spürt es nicht ganz.

Er holt sein Handy aus der Tasche. Eine Nachricht.

Glückwunsch zur Show. Die ersten 47 Bestellungen sind eingegangen, Gesamtwert 312.000 Euro. Ich habe die Bestätigungen verschickt und die Produktionsplanung aktualisiert. Morgen früh bekommst du den Überblick. Genieß den Abend.

Lena

Er lächelt. Diesmal richtig.

Fünf Jahre. Von der Krise in seinem Atelier bis hierher.

Er hat nicht alles richtig gemacht. Er hat Kunden verloren. Wie Henrik. Er hat Fehler gemacht. Mandate geschrieben, die nicht funktionierten. Tage gehabt, an denen er Lena am liebsten ausgeschaltet hätte. Nächte, in denen er gedacht hat, es war ein Fehler, sich auf eine Maschine zu verlassen.

Er hat gelernt, dass Technologie keine Abkürzung ist. Sie ist ein Werkzeug, das man führen muss.

Aber er hat angefangen.

An einem Abend, erschöpft und unsicher, hat er ein Blatt Papier genommen und sein erstes Mandat geschrieben. Nicht perfekt. Aber ein Anfang.

Das hat alles verändert.

Er steckt das Handy zurück in die Jacke. Geht langsam zur Seite der Bühne. Hinter dem Vorhang wartet sein Team. Die Models. Die Schneiderinnen. Die Praktikantin mit dem Notizbuch. Sie haben ihre eigenen Geschichten, was diese

Show für sie bedeutet. Er wird ihnen heute nicht erzählen, was vor fünf Jahren um 23:47 Uhr in seinem Atelier passiert ist. Heute Abend nicht.

Heute Abend gehört allen.

Was das für dich bedeutet

Du stehst heute dort, wo Kim 2025 stand. Mit denselben Fragen. Denselben Zweifeln. Derselben Erschöpfung. Derselben Ahnung, dass es so nicht weitergehen kann.

Das Lena Prinzip hat dir gezeigt, was möglich ist. Ein erprobter Weg. Kein garantierter. Aber einer, den andere vor dir gegangen sind.

Die Werkzeuge sind da. Die Methode ist erprobt. Der 30-Tage-Plan liegt vor dir.

Kim hat seinen Weg gefunden. Deiner wird anders aussehen. Andere Branche, andere Herausforderungen, andere Mandate. Aber der erste Schritt ist derselbe. Ein Problem benennen. Ein Ziel formulieren. Anfangen.

Der letzte Satz

Die Technologie ist da. Die Methode ist erprobt. Der Weg ist beschrieben. Die einzige Frage, die bleibt, bist du.

Was steht auf deiner Serviette?



Was du aus diesem Kapitel mitnimmst

- ✓ Die Methode bleibt, auch wenn die Technik sich ändert.
- ✓ EU [AI Act](#) ist Rahmen, kein Hindernis. Transparenzpflicht bei automatisierter Kundenkommunikation.
- ✓ Drei Lehren der Pioniere: früher anfangen, kleinere Schritte, dokumentieren.
- ✓ Die einzige Frage, die bleibt, bist du.

Nachwort: Ein Brief an dich

Ich schreibe diese Zeilen nicht als Theoretiker, der von außen auf Selbstständige schaut.

Ich arbeite jeden Tag mit ihnen. Bei Lexware betreuen wir über 650.000 Unternehmer. Ich sehe ihre Buchungen, ihre Sorgen, ihre Erfolge. Ich kenne den Steuerberater-Stress im März und die Liquiditätsangst im August. Ich weiß, wie es sich anfühlt, nachts wach zu liegen, weil man nicht sicher ist, ob das Geld reicht.

Das Lena Prinzip ist mein Versuch, das Wissen weiterzugeben, das wir gesammelt haben, verbunden mit einer Technologie, die alles verändern könnte.

Ein Blick in unsere Werkstatt

Die Prinzipien, die Kim mit Lena entwickelt hat, fließen in das ein, was wir bei Lexware bauen.

- **Eine Unternehmensübersicht, die nicht nur Zahlen zeigt, sondern erklärt.** Die nicht sagt: Liquidität 12.000 Euro. Sondern: Deine Liquidität reicht noch sechs Wochen. Wenn Kunde X nicht bis zum 15. zahlt, wird es eng. Willst du eine Erinnerung vorbereiten?
- **Ein System, das Chancen erkennt.** Lieferantenkosten, die zu hoch sind. Marketing-Investments, die sich lohnen könnten. Vertriebspotenziale, die du übersiehst.
- **Werkzeuge, die den Weg vom Vorschlag zum Mandat ebnen.** Heute schlägt das System vor, du klickst. Morgen gibst du ein Ziel, und das System arbeitet darauf hin, innerhalb deiner Grenzen.

Das ist keine ferne Vision. Es ist Software, die Schritt für Schritt entsteht, während du das Lena Prinzip liest. Und in den Jahren danach.

Aber eines ist mir wichtig: **Die Prinzipien funktionieren mit jedem KI-Assistenten.** Was zählt, ist nicht das Tool. Was zählt, ist, wie du führst.

Das Lena Prinzip gehört dir, egal welche Software du nutzt.

Was ich dir wünsche

Wenn du bis hierher gelesen hast, weißt du jetzt mehr über KI-gestützte Führung als die meisten Selbstständigen in Deutschland.

Aber Wissen allein verändert nichts.

Der nächste Schritt liegt bei dir: [Kapitel 8](#), Woche 1, Tag 1. Nicht morgen. Heute.

Dein erstes Mandat muss nicht perfekt sein. Es muss nur existieren. Eine halbe Seite. Ein Ziel. Ein paar Grenzen. Ein Anfang.

So hat Kim angefangen. So fängt jeder an.

Ich wünsche dir Mut, Geduld und den Erfolg, den du verdienst.

Die neue Zeit hat begonnen. Und du bist bereit für sie.

„KI nimmt dir nicht Aufgaben ab. Sie gibt dir dein Leben zurück.“

— Christian Steiger, Freiburg, Anfang 2026

Warum Lena?

In [Kapitel 1](#) habe ich versprochen, dir zu erzählen, woher der Name kommt. Hier ist die Geschichte.

In meinen ersten Berufsjahren hatte ich das Glück, Lena zu haben.

Sie war fünf Jahre älter als ich. Erfahrener. Klüger in den Dingen, die man nicht in der FH lernt. Wir arbeiteten im selben Team, aber sie war mir nicht nur gefühlt um Jahre voraus. Lena war eine Kollegin, keine Chefin. Aber sie wurde meine wichtigste Lehrerin.

Ich erinnere mich an den Tag, als ich das erste Mal selbst ein Projekt leiten sollte. Ich war nervös, wollte alles richtig machen, hatte tausend Fragen im Kopf. Lena sah mich an und sagte:

„Entscheidend ist nicht so sehr, was du kannst. Entscheidend ist, ob du die richtigen Menschen mit den richtigen Skills am richtigen Platz hast. Denn richtig gute Teams arbeiten wie das A-Team.“

Das A-Team. Die Serie aus den 80ern. Jeder hat seine Spezialität, jeder kennt seine Rolle, und zusammen schaffen sie, was keiner allein könnte.

Dieser Satz hat mein Verständnis von Führung verändert. Es geht nicht darum, alles selbst zu können. Es geht darum, das richtige Team zusammenzustellen. Und heute weiß ich: Dieses Team muss nicht nur aus Menschen bestehen.

Was sie mich lehrte

Von Lena lernte ich, wie Teamdynamiken wirklich funktionieren. Nicht die Theorie aus Lehrbüchern, sondern die Wahrheit: Wer redet mit wem nicht? Wo schwelen Konflikte unter der Oberfläche? Warum sagt der Chef in Meetings etwas anderes als danach auf dem Flur?

Sie erklärte mir, was passiert, wenn Menschen unter Druck geraten. Wie Angst zu Schuldzuweisungen wird. Wie Unsicherheit sich als Arroganz tarnt. Wie man erkennt, ob jemand wirklich überzeugt ist oder nur nickt, um Ruhe zu haben.

Vor allem lernte ich von ihr, wie man für Klarheit sorgt, ohne zu verletzen. Wie man Feedback gibt, das ankommt statt abprallt. Wie man Konflikte anspricht, bevor sie eskalieren.

Eigentlich alles, was ich heute unter Führung und Leadership verstehe.

Lena war es auch, die mir die Bücher empfahl, die mein Denken prägten:

Das LOL²A-Prinzip

René Egli lehrte mich, dass Widerstand gegen die Realität mehr Energie kostet als die Realität selbst. Daraus wurde mein persönliches Mantra: Love it, change it, leave it. Diesen Satz sage ich bis heute. Jeden Tag. Bei jeder schwierigen Situation frage ich mich: Kann ich es lieben, wie es ist? Kann ich es ändern? Oder muss ich gehen? Es gibt keine vierte Option.

Führen, Leisten, Leben

Fredmund Malik zeigte mir, dass gutes Management kein Talent ist, sondern ein Handwerk. *„Der beste und einzige Weg, auf dem Menschen erfolgreich werden, ist richtiges und gutes Management. Der Beruf der Wirksamkeit.“* Das gilt auch für die Führung einer KI.

Gewaltfreie Kommunikation

Marshall Rosenberg öffnete mir die Augen dafür, wie viel von dem, was wir sagen, beim anderen gar nicht ankommt. *„Wenn wir unsere Bedürfnisse nicht ernst nehmen, tun es andere auch nicht.“* Ein Satz, den jeder Selbstständige kennen sollte, der sich für sein Business aufopfert.

Lena und diese Bücher haben meinen Start ins Berufsleben geformt. Sie haben mir Denkweisen geschenkt, die ich heute noch nutze. Perspektiven eröffnet, die ich sonst nie gesehen hätte. Fehler erspart, die andere teuer bezahlen mussten.

Sie waren mein unsichtbares Führungsteam, bevor ich überhaupt wusste, was Führung bedeutet.

Wie viel ich Lena zu verdanken hatte, habe ich erst Jahre später wirklich verstanden. So ist das manchmal mit den wichtigsten Menschen in unserem Leben.

Warum der Name

Aber nicht jeder hat das Glück, eine Lena zu haben.

Nicht jeder hat eine erfahrene Kollegin, die nach dem verkorksten Meeting fragt: „*Willst du wissen, was wirklich passiert ist?*“ Nicht jeder hat einen Mentor, der samstags ans Telefon geht, wenn die Zweifel kommen. Nicht jeder hat jemanden, der mitdenkt, ohne zu urteilen. Der Fehler sieht, bevor sie passieren. Der Muster erkennt, die man selbst nicht sieht.

Das Lena Prinzip ändert das.

Mit den richtigen Werkzeugen und der richtigen Haltung kann heute jeder Selbstständige eine Partnerin haben, die mitdenkt. Die nicht schläft, nicht vergisst, nicht emotional reagiert. Aber auch niemals die menschliche Intuition ersetzt.

Der Name

Keine Marketingentscheidung

Der Name „*Lena*“ ist keine Marketingentscheidung. Er ist keine Abkürzung, kein Akronym, keine Erfindung einer Agentur.

Er ist eine Erinnerung an das, was mir geholfen hat. Und ein Versprechen an alle, die dieses Glück nicht hatten: Ab jetzt ist es möglich.

Ob du deine KI-Partnerin Lena nennst, einen anderen Namen wählst oder sie einfach als dein System bezeichnest. Das ist egal.

Was zählt

Die Haltung: Führung teilen, statt alles allein zu tragen.

So wie Lena es mir beigebracht hat.

Lenas Bücher

- **René Egli:** Das LOL²A-Prinzip – Die Vollkommenheit der Welt. Editions d'Olt.
- **Fredmund Malik:** Führen, Leisten, Leben – Wirksames Management für eine neue Welt. Campus Verlag.
- **Marshall B. Rosenberg:** Gewaltfreie Kommunikation – Eine Sprache des Lebens. Junfermann Verlag.

Danksagung

Das Lena Prinzip wäre nicht entstanden ohne die Menschen, die mich begleitet, herausgefordert und unterstützt haben.

An mein Team bei Lexware

Danke, dass ihr jeden Tag daran arbeitet, Unternehmertum einfacher zu machen. Eure Expertise, eure Geduld mit meinen Ideen und euer Engagement für unsere Kunden haben das Lena Prinzip erst möglich gemacht.

An die Unternehmer, die ihre Geschichten mit mir geteilt haben

Eure Offenheit über Erfolge und Misserfolge hat das Lena Prinzip authentisch gemacht. Einige von euch stehen unter anderen Namen in diesen Seiten, aber ihr wisst, wer ihr seid. Danke für euer Vertrauen.

An meine Familie

Danke für eure Geduld mit den vielen Abenden und Wochenenden, an denen ich geschrieben habe, statt mit euch zu sein. Ihr habt mir den Raum gegeben, diese Ideen zu entwickeln und niederzuschreiben.

Janine

Janine, du hast jede Illustration von Hand gezeichnet. Nicht mit KI, nicht am Computer, sondern mit Stift und Papier. Du hast meine Ideen und Kapitel in Bilder übersetzt, die mehr sagen als meine Worte. Du warst die erste Leserin, die ehrlichste Kritikerin und die geduldigste Begleiterin dieses Projekts. Das Lena Prinzip wäre ohne dich ein anderes. Ein schlechteres.

Anny

Anny, Papa war zu viel am Rechner. Danke, dass du Verständnis hattest. Das ist auch für dich geschrieben, damit du eines Tages verstehst, woran ich gearbeitet habe, während du auf mich gewartet hast.

An alle, die den Mut haben anzufangen

Das Lena Prinzip ist für euch.

Für die Designer, die um Mitternacht nicht an Design denken, sondern an Mahnungen. Für die Handwerker, die ihr Handwerk lieben, aber in der Bürokratie untergehen. Für alle, die den Mut hatten, sich selbstständig zu machen. Und jetzt die Kraft brauchen, es zu bleiben.

Euer Mut inspiriert mich mehr, als ihr ahnt.

Über den Autor

Ich weiß, wie es sich anfühlt, nachts wach zu liegen, weil das Geld knapp wird.

Ich weiß, wie es ist, acht Rollen gleichzeitig zu tragen und mich zu fragen: „*Schaffe ich das noch?*“

Ich weiß, wie es ist, zwischen Traum und Tagesgeschäft zerrieben zu werden.

Nicht aus Büchern. Aus Erfahrung.



© Jigal Fichtner

Drei Leben als Unternehmer

Bevor ich Geschäftsführer wurde, hatte ich drei andere Leben.

Mein Name ist Christian Steiger. Heute bin ich Geschäftsführer bei [Lexware](#), einem der führenden Anbieter von Unternehmenssoftware für Selbstständige in Deutschland.

Aber bevor ich das war, hatte ich drei andere Leben.

1997	Musikproduzent	„ Liftoff! “ · Euro-Mir Achterbahn Europa-Park
------	----------------	--

2008	Startup-Gründer	2008 · WebTV Live Streaming · Zaplive.tv
------	-----------------	--

2012	Intrapreneur	Lexware Office · seit 2019 Geschäftsführer
------	--------------	--

Als Musikproduzent lernte ich zum ersten Mal, was es heißt, selbstständig zu sein. Kreativ zu arbeiten. Von Projekt zu Projekt zu leben. Die Freiheit zu spüren und gleichzeitig die Angst, wenn das nächste Projekt nicht kommt.

Ich liebte die Musik. Aber ich hasste die Unsicherheit. Die endlosen Nächte vor Excel-Tabellen. Die Frage: Reicht es noch?

Das war meine erste Lektion über Unternehmertum: Leidenschaft allein reicht nicht.

Dann gründete ich 2008 mein eigenes Startup im Bereich WebTV Live Streaming. Lange bevor es cool war. Lange bevor jeder auf Twitch oder YouTube streamte.

Wir waren früh. Vielleicht zu früh. Ich lernte weiter, was es heißt, ein Team zu führen. Investoren zu überzeugen. Zu scheitern. Wieder aufzustehen. Zu pivotieren.

Gute Ideen scheitern nicht an fehlender Vision. Sie scheitern an fehlender Struktur.

Dann kam Lexware. Oder besser: Dann kam die Gelegenheit, etwas zu bauen, das größer war als ich selbst.

Ich durfte als Intrapreneur [Lexware Office](#) gründen, damals hieß es noch lexoffice. Eine Software für Selbstständige. Von jemandem, der selbst Selbstständiger gewesen war.

Ich wusste, was sie brauchten. Nicht weil ich es studiert hatte. Sondern weil ich es gelebt hatte.

Die nächtlichen Sorgen. Die Überforderung. Das Gefühl, nie fertig zu sein. Das schlechte Gewissen, wenn man sonntags nicht arbeitet. Und das schlechte Gewissen, wenn man es tut.

Über 650.000 Unternehmer nutzen heute Lexware.

Das ist keine Prahlerei. Das ist Verantwortung.

Der nächste Schritt: [Das Lena Prinzip](#).

Lexware Office hat Buchhaltung und Verwaltung einfacher gemacht. Aber es hat ein größeres Problem nicht gelöst: Die Überforderung durch zu viele Rollen.

Das Lena Prinzip ist mein Versuch, dieses Problem anzugehen. Nicht nur mit besserer Software. Sondern mit einer neuen Art zu führen.

Was ich in drei Leben gelernt habe

Als Musikproduzent

Leidenschaft allein reicht nicht. Du brauchst Struktur, damit aus Können Einkommen wird.

Als Startup-Gründer

Gute Ideen brauchen Struktur genauso wie gute Menschen. Strukturiertes Scheitern ist besser als chaotisches.

Als Intrapreneur

Die besten Lösungen entstehen, wenn du selbst das Problem kennst. Du kannst nur für Menschen bauen, die du verstehst.

Das Lena Prinzip verbindet alle drei Perspektiven.

Die Kreativität des Musikers. Das Scheitern und Lernen des Gründers. Das systematische Bauen des Intrapreneurs.

Und die Überzeugung: Selbstständige verdienen bessere Werkzeuge.

Lass uns in Kontakt bleiben

Ich teile, was ich lerne. Ohne Filter.

Auf LinkedIn schreibe ich über die Fragen, die mich als Geschäftsführer und Unternehmer beschäftigen: Wie führt man mit KI? Was funktioniert wirklich? Wo bin ich gescheitert?

Auf Instagram zeige ich die Momente dazwischen. Die Ideen auf Servietten, die Entwicklung des Lena Prinzips, die ehrlichen Rückblicke. Kein poliertes Marketing, sondern echte Einblicke.

Kein Newsletter. Kein Funnel. Einfach Austausch.

Kontakt und Ressourcen

Das Lena Prinzip

- Webseite: www.das-lena-prinzip.de
- Mandate Canvas: das-lena-prinzip.de/mandate/canvas
- Mandate-Bibliothek: das-lena-prinzip.de/mandate/mandate-bibliothek
- Werkzeuge: das-lena-prinzip.de/werkzeuge
- Kontakt: das-lena-prinzip.de/kontakt

Christian Steiger

- LinkedIn: linkedin.com/in/steiger
- Instagram: instagram.com/christiansteigr
- YouTube: youtube.com/@ChristianSteiger

Von Lexware

- lexware.de
- tellyourstory.lexware.de, die Bühne für Selbstständige, die ihre Geschichte erzählen

Quellen

Agent Hospital

1. Li et al., „[*Agent Hospital: A Simulacrum of Hospital with Evolvable Medical Agents*](#)“, arXiv:2405.02957, Mai 2024
2. Tsinghua University Institute for AI Industry Research (AIR), „[*AIR Creates a Virtual Hospital, Enabling AI Doctors to Self-Evolve*](#)“, 24. Mai 2024
3. South China Morning Post, „[*Tsinghua University-incubated start-up to widen test of virtual hospital with AI doctors*](#)“, 2. Dezember 2024
4. Samar, Wara, „[*The world's first AI Hospital, developed in China, is transforming healthcare*](#)“, MedTech World, 12. August 2025

AI Scientist

1. Lu, C. et al., „[*The AI Scientist: Towards Fully Automated Open-Ended Scientific Discovery*](#)“, arXiv:2408.06292, August 2024.
2. Sakana AI, „[*The AI Scientist Generates its First Peer-Reviewed Scientific Publication*](#)“, 12. März 2025
3. Swanson, K. et al., „[*The Virtual Lab of AI agents designs new SARS-CoV-2 nanobodies*](#)“, Nature 646, 716 bis 723, 29. Juli 2025.
4. Armitage, Hanae, „[*Researchers create ‘virtual scientists’ to solve complex biological problems*](#)“, Stanford Medicine News, 29. Juli 2025.

Market Maker

1. Financial Times, „[Berichterstattung zu Jane Street Q2 2025 Trading Revenue](#)“, September 2025.
2. Bloomberg, „[Jane Street's 10.1 Billion Dollar Trading Haul Sets Wall Street Record](#)“, 2. September 2025.
3. Mercuriali, Etienne, „[US market makers improved retail equity pricing by 3.2bn compared with exchanges](#)“, Global Trading, 20. März 2025.
4. Forbes, „[Hintergrundberichterstattung zu Algorithmic Trading und High-Frequency Trading](#)“.

Zahlen und Studien

1. KfW Research, „[Sieben Prozent der Arbeitszeit im Mittelstand für bürokratische Prozesse](#)“, Fokus Volkswirtschaft Nr. 495, April 2025. Solo-Selbstständige liegen mit 8,7 Prozent an der Spitze.
2. Hammermann, Andrea / Röhl, Klaus-Heiner, „[Ein Tag pro Woche für Bürokratie](#)“, IW-Kurzbericht Nr. 94, Institut der deutschen Wirtschaft, November 2025.
3. Statistisches Bundesamt, [Erwerbstätigenrechnung](#), Selbstständige im Inland, 2025. Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Selbstständige nach [Mikrozensus](#), 2024.
4. Anthropic, „[Context windows](#)“, Entwicklerdokumentation, abgerufen im August 2026. Google, „[Long context](#)“, Gemini API Dokumentation, abgerufen im August 2026.
5. Preisangaben der Anbieter [Anthropic](#), [OpenAI](#) und [Google](#), Stand August 2026.

Schluss mit Prompten. Fang an zu delegieren.

Du führst dein Unternehmen. Du machst Buchhaltung, Vertrieb und Marketing. Alles gleichzeitig. Das Lena Prinzip zeigt dir einen anderen Weg.

Du gibst der KI keine Aufgaben mehr, sondern Verantwortungsbereiche. Aus dem Werkzeug wird eine Partnerin. Sie denkt mit, plant voraus und hält dir den Rücken frei.

Kims Geschichte und vier Branchenbeispiele zeigen dir, wie das gelingt. Vom ersten Mandat bis zur stabilen Zusammenarbeit. Mit klaren Regeln, einem 30-Tage-Plan und den Grenzen, die du kennen solltest.

*„Die KI, die dem Chef die lästige
Arbeit abnimmt.“*

— Frankfurter Allgemeine Zeitung

das-lena-prinzip.de

Eine Initiative von [Lexware](#) • Christian Steiger • Stand: August 2026

© 2026 Haufe-Lexware GmbH & Co. KG. Weitergabe in unveränderter Form ausdrücklich erwünscht.

Personenbezeichnungen in diesem Text gelten für Menschen jeden Geschlechts.

Kim und die vier Branchenbeispiele sind erfundene Figuren. Sie stehen für typische Situationen, nicht für einzelne reale Personen. Die genannten Zahlen sind Beispielwerte.

