

Context Engineering

Playbook

Das Handbuch für Unternehmen, die KI wirklich produktiv machen wollen

Einleitung: Warum dieses Playbook existiert

Die unbequeme Wahrheit über KI im Unternehmen

Nach über 170 begleiteten KI-Transformationen und 35+ Langdock-Implementierungen haben wir ein Muster erkannt, das sich durch fast jedes Projekt zieht:

Die meisten Unternehmen scheitern nicht am Tool. Sie scheitern am Kontext.

Sie kaufen teure Lizenzen. Sie schulen Mitarbeiter im Prompting. Sie träumen von autonomen Agenten. Aber sie ignorieren das Fundament: Die Daten, die sie der KI füttern.

Das Ergebnis? Generische Grütze. Outputs, die genauso gut von der Konkurrenz stammen könnten. Frustrierte Mitarbeiter, die nach drei Wochen aufhören, das Tool zu nutzen.

Der Red-Queen-Effekt

In der Evolutionsbiologie beschreibt der Red-Queen-Effekt ein Szenario, in dem man rennen muss, nur um an derselben Stelle zu bleiben.

Genau das passiert gerade bei KI: **Jedes Unternehmen kann morgen GPT, Claude oder Gemini buchen.** Der Zugang zu Superintelligenz ist zur Grundvoraussetzung geworden – aber er ist kein Wettbewerbsvorteil mehr.

Wenn alle das gleiche Tool nutzen, macht dich KI nicht besonders. Sie macht dich normal.

Der echte Vorsprung liegt nicht mehr im Modell. Er liegt in dem, was du reinfütterst.

Was ist Context Engineering?

Der Begriff "Prompt Engineering" war von Anfang an irreführend. Er suggeriert, dass der perfekte Satz das Geheimnis ist. Dass es auf die richtige Formulierung ankommt.

Die Realität: **Es ging nie um den Prompt. Es ging immer um den Kontext.**

Context Engineering ist die Kunst, einem KI-Modell alles zu geben, was es braucht, um eine Aufgabe zu lösen. Nicht mehr. Nicht weniger.

Das umfasst:

- Welche Daten fütterst du mit?
- Welche Historie kennt das Modell?
- Welche Tools stehen zur Verfügung?
- Welches Wissen ist gerade relevant?
- In welcher Form kommt das Wissen zur KI?

Für wen ist dieses Playbook?

Dieses Playbook richtet sich an alle Entscheider rund um das Thema KI-Transformation:

- **C-Level:** Um zu verstehen, warum Context Engineering strategische Priorität sein muss
- **KI-Champions:** Um konkrete Taktiken und Templates für die Umsetzung zu bekommen
- **IT-Leiter:** Um die technische Architektur richtig aufzusetzen
- **Team-Leads:** Um ihre Teams zu befähigen, KI wirklich produktiv zu nutzen

Warum Langdock?

Dieses Playbook basiert auf unserer Erfahrung mit Langdock – der Enterprise-KI-Plattform, die wir für die meisten unserer Implementierungen empfehlen.

Warum? Langdock löst die drei größten Probleme, die wir bei KI-Einführungen sehen:

1. **Keine Vendor-Abhängigkeit:** Du nutzt immer das beste Modell für die Aufgabe (GPT, Claude, Gemini) – nicht nur eines.
2. **DSGVO & Datensouveränität:** EU-Hosting, keine Trainingsdaten-Nutzung, Enterprise-Security.
3. **Kontext ist integriert:** Native Anbindung an SharePoint, Google Drive, Confluence – dein Wissen wird direkt nutzbar.

Die Konzepte in diesem Playbook sind **übertragbar auf andere Plattformen**, aber die konkreten Anleitungen, Screenshots und Begriffe beziehen sich auf Langdock.

 **Hinweis:** Wenn wir z.B. von "Ordner synchronisieren" oder "Einzelne Dokumente verknüpfen" sprechen, meinen wir die entsprechenden Funktionen in Langdock. Andere Plattformen haben ähnliche Features mit anderen Namen.

Wie dieses Playbook aufgebaut ist

Das Playbook führt dich durch sieben Kapitel:

1. **Grundlagen:** Die mentalen Modelle, die du brauchst
2. **Wissenslandkarte:** Inventur dessen, was dein Unternehmen weiß
3. **Wissen erfassen:** Vom impliziten zum expliziten Wissen
4. **Wissen bereitstellen:** Die richtige Delivery-Methode wählen
5. **Agents & Projekte:** Context Design in der Praxis
6. **Organisation:** Rollen, Prozesse und Kultur
7. **Optimierung:** Messen, lernen, verbessern

Jedes Kapitel enthält:

- Konzeptionelle Grundlagen
- Praktische Anleitungen
- Templates und Checklisten

▲

/|\ SICHTBAR (10%)

/ | \ - Offizielle Dokumentation

/ | \ - Policies & Handbücher

/ | \ - Prozessbeschreibungen

/ | \ - Präsentationen

/ | \

/-|- Wasserlinie

/ | \

/ | \ UNSICHTBAR (90%)

/ | \ - Slack-Threads

/ | \ - Meeting-Diskussionen

/ | \ - E-Mail-Verläufe

/ | \ - Informelle Gespräche

/ | \ - Erfahrungswissen in Köpfen

/ | \ - Ungeschriebene Regeln

Das Problem: Die meisten Unternehmen füttern ihre KI nur mit dem sichtbaren Teil – den offiziellen Dokumenten. Aber 90% des wertvollen Wissens liegt unter der Wasserlinie.

Die Lösung: Context Engineering bedeutet, systematisch das unsichtbare Wissen zu heben und für die KI nutzbar zu machen.

Was unter der Wasserlinie liegt

Wissenstyp	Beispiele	Wo es existiert
Entscheidungs-DNA	Warum Kunde X 20% Rabatt bekommen hat	Slack-Thread, Kopf des Sales-Leads
Implizite Prozesse	Wie man wirklich eine Freigabe bekommt	Erfahrung der Assistenz
Kulturelles Wissen	Was man bei uns sagt und was nicht	Onboarding durch Kollegen
Kundenkontext	Dass Herr Müller immer montags schlecht gelaunt ist	CRM-Notizen, Bauchgefühl
Historisches Wissen	Warum Projekt X 2019 gescheitert ist	Köpfe der Beteiligten

1.2 Die Entscheidungs-DNA

Dein CRM weiß, dass ein Deal 20% Rabatt bekommen hat.

Aber es weiß nicht, **warum**.

- Wer hat das freigegeben?
- Welche Ausnahme wurde gemacht?
- Welches Argument hat das C-Level überzeugt?

Diese Information existiert irgendwo:

- In einem Slack-Thread von vor drei Monaten
- In einem Teams-Call, den niemand aufgezeichnet hat
- Im Kopf von jemandem, der nächsten Monat kündigt

Wir nennen das: Die Entscheidungs-DNA.

Der genetische Code hinter jeder Entscheidung. Und fast kein Unternehmen speichert ihn systematisch.

Das "Was" landet im System. Das "Warum" stirbt im Chat.

Warum die Entscheidungs-DNA so wertvoll ist

Eine KI, die nur das "Was" kennt, kann Fakten wiedergeben.

Eine KI, die auch das "Warum" kennt, kann:

- Ähnliche Situationen erkennen
- Konsistente Entscheidungen vorschlagen
- Neue Mitarbeiter schneller onboarden
- Muster in Entscheidungen identifizieren

Die Entscheidungs-DNA ist der eigentliche Goldstaub deines Unternehmens.

1.3 Knowledge Debt – Die versteckten Kosten

Du kennst Technical Debt: Code-Schulden, die sich ansammeln, wenn man Shortcuts nimmt.

Knowledge Debt funktioniert genauso: Nicht dokumentiertes Wissen akkumuliert und wird irgendwann unbezahlbar teuer.

Wie Knowledge Debt entsteht

None

Tag 1: "Das erkläre ich später."

Tag 30: "Das weiß doch jeder."

Tag 90: "Frag einfach Peter."

Tag 180: Peter kündigt.

Tag 181: "Wie hat Peter das nochmal gemacht?"

Die wahren Kosten von Knowledge Debt

Symptom	Versteckte Kosten
Lange Einarbeitung neuer Mitarbeiter	Produktivitätsverlust, Frustration
Wiederkehrende Fehler	Qualitätsprobleme, Kundenunzufriedenheit
Abhängigkeit von Einzelpersonen	Risiko bei Krankheit/Kündigung
Ineffiziente Meetings	"Wer weiß nochmal, warum wir das so machen?"
Generische KI-Outputs	Kein Wettbewerbsvorteil durch KI

Knowledge Debt abbauen

Der einzige Weg aus der Schuldenfalle:

1. **Stopp den Zufluss:** Neue Entscheidungen und Wissen sofort dokumentieren
2. **Systematischer Abbau:** Dedizierte Zeit für Wissenserfassung einplanen
3. **Nebenprodukt-Prinzip:** Dokumentation als Nebenprodukt der Arbeit, nicht als Extra-Aufgabe

1.4 Der Context Stack

Nicht jeder Kontext ist gleich. In einer KI-Plattform wie Langdock gibt es verschiedene Ebenen, die zusammenspielen:

None

CHAT-KONTEXT
(Was du in diesem Gespräch sagst/hochlädst)
ERINNERUNGEN
(Was sich die KI aus früheren Chats gemerkt hat)
PROJEKT-KONTEXT
(Dokumente und Anweisungen für dieses Projekt)
AGENT-KONTEXT
(System-Prompt, angehängte Wissensquellen des Agents)
PERSÖNLICHER KONTEXT
(Deine "Über dich"-Einstellungen)
UNTERNEHMENSKONTEXT
(Zentrale Unternehmensbeschreibung für alle Nutzer)
MODELL-WISSEN
(Das allgemeine Wissen des KI-Modells selbst)

Wie die Ebenen zusammenspielen

Unternehmenskontext (unterste Ebene, breiteste Wirkung):

- Gilt für JEDEN Chat von JEDEM Mitarbeiter
- Einmal einrichten, immer wirksam
- Beispiel: Unternehmensbeschreibung, Mission, Tonalität

Persönlicher Kontext:

- Gilt für alle deine Chats
- Deine Rolle, Expertise, Präferenzen
- Beispiel: "Ich bin Marketing-Manager, bevorzuge direkte Kommunikation"

Agent-Kontext:

- Gilt für alle Gespräche mit diesem spezifischen Agent
- System-Prompt + angehängte Wissensquellen
- Beispiel: Marketing-Agent mit Brand Guide und Beispielen

Projekt-Kontext:

- Gilt für alle Gespräche innerhalb eines Projekts
- Projektspezifische Dokumente und Anweisungen
- Beispiel: Kampagnen-Projekt mit Briefing und Assets

Erinnerungen (Memory):

- Die KI merkt sich automatisch relevante Informationen aus Gesprächen
- Diese Erinnerungen fließen in zukünftige Chats ein
- Beispiel: "Du hast mir letzte Woche erzählt, dass du an Projekt X arbeitest"
- Praktisch für: Kontinuität über Gespräche hinweg, ohne jedes Mal alles neu erklären zu müssen

Chat-Kontext:

- Gilt nur für dieses eine Gespräch
- Was du gerade sagst und hochlädst
- Beispiel: "Hier ist die E-Mail vom Kunden"

Die Kunst des Context Stacking

Gutes Context Engineering bedeutet, die richtige Information auf der richtigen Ebene zu platzieren:

Wenn Information...	Dann gehört sie auf Ebene...
Für alle relevant ist (Brand, Mission)	Unternehmenskontext
Nur für dich relevant ist (Rolle, Stil)	Persönlicher Kontext
Nur für bestimmte Aufgaben relevant ist	Agent-Kontext
Nur für ein Projekt relevant ist	Projekt-Kontext
Sich die KI automatisch merken soll	Erinnerungen
Nur jetzt gerade relevant ist	Chat-Kontext

1.5 Die Context-Quality-Pyramide

Garbage In → Garbage Out.

Das kennt jeder. Aber es gibt auch das Gegenteil:

Structured In → Structured Out.

Die Qualität deines Inputs determiniert die Qualität deines Outputs.

None



/ | \

/ | \

EXZELLENT OUTPUTS

/ | \

Präzise, differenziert,

/ | \

markenkonform

```

      /   |   \
    /   |   \
  /   |   \
/  STRUKTURIERTER  \
/   KONTEXT       \
/  Kuratiert, aktuell, \
/   richtig formatiert \
/                   \
/   ROHER KONTEXT     \
/  Vorhanden, aber chaotisch, \
/   veraltet oder unvollständig \
/                   \
/   KEIN KONTEXT      \
/  Nur Modellwissen, generische \
/                   Outputs      \

```

Die drei Qualitätsstufen

Stufe 1: Kein Kontext

- Du nutzt die KI "blank" ohne Unternehmenswissen
- Output: Generisch, austauschbar, "könnte von jedem sein"
- Beispiel: "Schreib mir einen Social-Media-Post über Nachhaltigkeit"

Stufe 2: Roher Kontext

- Du hast Dokumente, aber sie sind veraltet, chaotisch oder unvollständig
- Output: Besser, aber mit Lücken und Inkonsistenzen
- Beispiel: Brand Guide von 2019 angehängt

Stufe 3: Strukturierter Kontext

- Kuratierte, aktuelle Dokumente in der richtigen Form
- Output: Präzise, konsistent, sofort nutzbar
- Beispiel: Aktueller Brand Guide + Tone of Voice + 5 Beispiel-Posts + Zielgruppen-Personas

Der Qualitätsmultiplikator

None

Output-Qualität = Modell-Intelligenz × Kontext-Qualität

Ein durchschnittliches Modell mit perfektem Kontext schlägt ein Spitzenmodell mit schlechtem Kontext. Jedes Mal.

1.6 Context Layers: Kern vs. Ergänzend

Nicht jedes Dokument muss immer geladen sein. Unterscheide zwischen:

Kern-Kontext (immer geladen):

- Dokumente, die für JEDE Aufgabe dieses Agents relevant sind
- Beispiel: Brand Guide, Unternehmensprofil, Tonality-Guide
- Methode: Einzelne Dokumente verknüpfen (die KI liest sie vollständig)

Ergänzender Kontext (bei Bedarf):

- Dokumente, die nur für bestimmte Fragen relevant sind
- Beispiel: Historische Kampagnen, Wettbewerberanalysen, Archiv
- Methode: Ordner synchronisieren ODER Aktionen wie Google Drive Search (die KI durchsucht sie)

Beispiel: Marketing Content Agent

None

KERN-KONTEXT (immer geladen):

— Brand Guide (15 Seiten)

- |— Tone of Voice Guidelines (5 Seiten)
- |— Zielgruppen-Personas (10 Seiten)
- |— Social-Media-Kanal-Richtlinien (8 Seiten)
- |— 5 Beispiele für exzellenten Content

ERGÄNZENDER KONTEXT (durchsuchbar):

- |— Kampagnen-Archiv (200+ Dokumente)
- |— Wettbewerberanalysen (50+ Dokumente)
- |— Branchennews und Trends
- |— Historische Performance-Daten

Der Brand Guide muss IMMER berücksichtigt werden – er kommt in den Kern-Kontext.

Das Kampagnen-Archiv ist nur relevant, wenn jemand fragt "Was haben wir letztes Jahr zu Weihnachten gemacht?" – das kann per Suche abgerufen werden.

Kapitel 2: Die Wissenslandkarte erstellen

Bevor du Wissen erfassen kannst, musst du wissen, was es zu erfassen gibt. Dieses Kapitel hilft dir, eine vollständige Inventur des Wissens in deinem Unternehmen zu machen.

2.1 Die vier Wissenstypen

Typ 1: Explizit-Dokumentiert

Was ist das? Wissen, das bereits in Dokumenten festgehalten ist.

Beispiele:

- Policies und Handbücher
- Prozessbeschreibungen
- Produktdokumentation
- Verträge und AGB

KI-Eignung: Hoch – aber oft veraltet oder schlecht strukturiert

Typische Probleme:

- Letzte Aktualisierung vor 3 Jahren
- Niemand weiß, welche Version aktuell ist
- Liegt auf lokalen Festplatten statt in der Cloud

Typ 2: Explizit-Strukturiert

Was ist das? Wissen in strukturierten Systemen und Datenbanken.

Beispiele:

- CRM-Daten (Kunden, Deals, Historie)
- ERP-Daten (Produkte, Preise, Bestände)
- Projektmanagement-Tools (Jira, Asana)
- HR-Systeme (Mitarbeiter, Organigramm)

KI-Eignung: Hoch für operative KI – aber Anbindung oft komplex

Typische Probleme:

- Datensilos ohne Verbindung
- Schlechte Datenqualität
- Fehlende API-Zugänge

Typ 3: Implizit-Kommuniziert

Was ist das? Wissen, das in der täglichen Kommunikation entsteht und existiert.

Beispiele:

- Meeting-Diskussionen
- Slack/Teams-Threads
- E-Mail-Verläufe
- Telefonate und Video-Calls

KI-Eignung: Goldgrube für Kontext – aber meist nicht erfasst

Typische Probleme:

- Nicht transkribiert
- Nach 30 Tagen unauffindbar
- Datenschutzbedenken

Typ 4: Tacit (Stilles Wissen)

Was ist das? Wissen, das nur in den Köpfen der Mitarbeiter existiert.

Beispiele:

- Erfahrungswissen ("So macht man das hier")
- Bauchgefühl ("Dieser Kunde braucht besondere Behandlung")
- Ungeschriebene Regeln ("Das sagt man dem Chef nicht")
- Netzwerkwissen ("Ruf lieber Maria an, nicht den offiziellen Support")

KI-Eignung: Höchster Wert – aber schwierigste Erfassung

Typische Probleme:

- Menschen wissen nicht, was sie wissen
- Angst, sich ersetzbar zu machen
- Schwer zu artikulieren

2.2 Die Wissensquellen-Inventur

Schritt 1: Alle Quellen auflisten

Geh systematisch durch alle Orte, an denen Wissen in deinem Unternehmen existiert:

Dokumentenspeicher:

- ☐ SharePoint / OneDrive
- ☐ Google Drive
- ☐ Confluence
- ☐ Notion
- ☐ Lokale Festplatten
- ☐ Netzlaufwerke

Kommunikationstools:

- ☐ Slack / Teams
- ☐ E-Mail-Systeme
- ☐ Meeting-Aufzeichnungen

Operative Systeme:

- ☐ CRM (Salesforce, HubSpot, Pipedrive...)
- ☐ ERP
- ☐ Projektmanagement (Jira, Asana, Monday...)
- ☐ Ticketsysteme
- ☐ Wissensdatenbanken (Helpdesk, FAQ)

Menschen:

- ☐ Senior-Experten mit >5 Jahren im Unternehmen
- ☐ Kundennahe Rollen (Sales, Support)
- ☐ Operative Schlüsselpositionen

Schritt 2: Jede Quelle bewerten

Für jede identifizierte Quelle:

Kriterium	Fragen	Bewertung (1-5)
Relevanz	Wie wichtig für KI-Use-Cases?	
Aktualität	Wie aktuell sind die Inhalte?	
Zugänglichkeit	Wie leicht anbindbar?	
Qualität	Wie gut strukturiert/gepflegt?	
Vollständigkeit	Wie viel fehlt?	

Schritt 3: Priorisieren

High Priority (sofort angehen):

- Hohe Relevanz + gute Zugänglichkeit
- Quick Wins mit großem Impact

Medium Priority (nächste Phase):

- Hohe Relevanz, aber Aufwand für Anbindung
- Wichtig, aber nicht dringend

Low Priority (später oder nie):

- Geringe Relevanz oder sehr schlechte Qualität
- Aufwand übersteigt Nutzen

2.3 Use-Case-to-Knowledge Mapping

Nicht jeder Agent braucht jedes Wissen. Mappe für deine wichtigsten Use Cases:

Template: Use-Case-Wissens-Mapping

Use Case: [Name des Agents/Projekts]

Ziel: [Was soll erreicht werden?]

Zielgruppe: [Wer nutzt das?]

Wissenskategorie	Konkrete Dokumente	Priorität	Status
Unternehmenskontext			
- Unternehmensprofil	Mission-Statement, Boilerplate	Hoch	✅ Vorhanden
- Produkte/Services	Produktkatalog, Preisliste	Hoch	⚠ Veraltet
Fachspezifisches Wissen			
- [Kategorie 1]	[Dokumente]		
- [Kategorie 2]	[Dokumente]		
Stil und Tonalität			
- Brand Guide	Corporate Design Manual	Hoch	✅ Vorhanden
- Beispiele	5 Best-Practice-Outputs	Mittel	❌ Fehlt
Prozesswissen			
- [Prozess 1]	[Dokumentation]		

Beispiel: Marketing Content Agent

Use Case: Marketing Content Agent

Ziel: Markenkongformen Social-Media-Content erstellen

Zielgruppe: Marketing-Team (5 Personen)

Wissenskategorie	Konkrete Dokumente	Priorität	Status
Unternehmenskontext			
- Unternehmensprofil	ACME GmbH Boilerplate	Hoch	✓
- Mission & Werte	Mission-Statement 2024	Hoch	✓
Markenidentität			
- Brand Guide	Corporate Design Manual v3	Hoch	✓
- Tone of Voice	ToV-Guidelines 2024	Hoch	✓
- Bildsprache	Visual Guidelines	Mittel	⚠ Veraltet
Zielgruppen			
- Personas	Buyer Personas Q3/2025	Hoch	✓
- Customer Journey	Journey Maps	Mittel	✗ Fehlt
Content-Strategie			
- Kanal-Richtlinien	Social Media Playbook	Hoch	✓
- Content-Kalender	Themenplan 2026	Mittel	✓
Beispiele			
- Best Practices	Top 10 Posts 2025	Hoch	✗ Fehlt
- Anti-Beispiele	"So nicht"-Sammlung	Mittel	✗ Fehlt

Erkenntnisse aus dem Mapping:

- Kritische Lücke: Keine Beispiele für guten Content
- Action Item: Top 10 Posts identifizieren und dokumentieren
- Action Item: "So nicht"-Beispiele sammeln

2.4 Der Onboarding-Test

Ein einfacher Hack, um Wissenslücken zu identifizieren:

Das Prinzip: Wenn ein neuer Mitarbeiter eine Frage hat, die nicht von der KI beantwortet werden kann, hast du eine Wissenslücke gefunden.

So funktioniert es:

1. Sammle alle Fragen, die neue Mitarbeiter in den ersten 90 Tagen stellen
2. Teste, ob dein KI-System diese Fragen beantworten kann
3. Jede unbeantwortete Frage = Wissenslücke = Action Item

Typische Onboarding-Fragen, die KI beantworten können sollte:

- ☐ Wie beantrage ich Urlaub?
- ☐ Wer ist für X zuständig?
- ☐ Wie funktioniert unser Produkt?
- ☐ Was sind unsere wichtigsten Kunden?
- ☐ Wie läuft ein typisches Projekt ab?
- ☐ Welche Tools nutzen wir wofür?
- ☐ Was sind unsere Unternehmenswerte?
- ☐ Wie ist die Abteilung strukturiert?

Kapitel 3: Wissen systematisch erfassen

Du weißt jetzt, welches Wissen existiert und wo die Lücken sind. Dieses Kapitel zeigt dir, wie du das Unsichtbare sichtbar machst.

3.1 Das Nebenprodukt-Prinzip

Die wichtigste Erkenntnis nach 170+ Transformationen:

Wissenserschaffung funktioniert nur, wenn sie als Nebenprodukt der normalen Arbeit passiert – nicht als Zusatzaufgabe.

Falsch: "Bitte dokumentiere nach jedem Meeting die wichtigsten Erkenntnisse." →
Passiert 2 Wochen, dann nie wieder.

Richtig: "Alle Meetings werden automatisch transkribiert. Die Transkripte sind deine Dokumentation." → Passiert immer, ohne Zusatzaufwand.

Opt-Out statt Opt-In

Ändere den Default:

Alte Welt (Opt-In)	Neue Welt (Opt-Out)
Meetings werden aufgezeichnet, wenn jemand daran denkt	Meetings werden immer aufgezeichnet, außer jemand schaltet es aus
Wissen wird dokumentiert, wenn Zeit ist	Wissen wird automatisch erfasst
Dokumentation ist Extra-Arbeit	Dokumentation ist Nebenprodukt

3.2 Passive Erfassung: Das Unsichtbare automatisch sichtbar machen

Meeting-Transkription

Der größte Einzelhebel für Context Engineering.

In Meetings fallen die wichtigsten Entscheidungen, werden Probleme diskutiert, wird implizites Wissen geteilt. Wenn das nicht erfasst wird, ist es weg.

Tool-Empfehlungen:

Option	Beschreibung	Empfehlung
Google Meet (nativ)	Integrierte Transkription in Google Workspace	★ Erste Wahl für Google-Umgebungen
Microsoft Teams (nativ)	Integrierte Transkription in M365	★ Erste Wahl für Microsoft-Umgebungen
Fathom	KI-Meeting-Assistent mit exzellenter Zusammenfassung	★ Beste 3rd-Party-Lösung

💡 **Tipp:** Die nativen Lösungen von Google und Microsoft reichen für die meisten Anwendungsfälle völlig aus. Fathom lohnt sich, wenn du zusätzlich automatische Zusammenfassungen und Action-Item-Extraktion brauchst.

Setup-Checklist für Meeting-Transkription:

- ☐ Tool auswählen (Google Meet/Teams nativ oder Fathom)
- ☐ Als Workspace-Default aktivieren (nicht optional!)
- ☐ Datenschutz klären (Hinweis am Meeting-Start)
- ☐ Speicherort definieren (zentraler Ordner)
- ☐ Aufbewahrungsfristen festlegen
- ☐ KI-Integration einrichten (z.B. Transkripte nach Langdock)

Best Practice:

None

Unsere Google-Workspace-Admin-Einstellungen:

Jedes Google Meet bei DECAID wird automatisch transkribiert.

Du musst es aktiv ausschalten. Nicht anschalten.

Was du mit Transkripten machen kannst:

1. **Angebote schreiben:** "Was haben wir im Erstgespräch besprochen?"
2. **Briefings erstellen:** "Welche Einwände hatte der Kunde?"

3. **Onboarding beschleunigen:** Neue Mitarbeiter können alte Meetings "nachhören"
4. **Entscheidungen nachvollziehen:** "Warum haben wir uns für Option B entschieden?"
5. **Content erstellen:** Experten-Aussagen als Basis für Blogposts

Kommunikationskanäle anzapfen

Slack/Teams:

- Wichtige Channels mit KI-Plattform verbinden
- Oder: Regelmäßiger Export wichtiger Threads

E-Mail:

- Relevante E-Mail-Threads in Wissensbasis überführen
- Automatische Kategorisierung und Ablage

Das Verfallsproblem: Die meisten Slack-Nachrichten sind nach 30 Tagen praktisch unauffindbar. Wichtiges Wissen verrottet in Channels.

Lösung: Der Slack-Thread-Retter Wenn eine wichtige Diskussion stattfindet:

1. Thread exportieren
2. In permanentes Dokument überführen
3. In Wissensbasis ablegen

3.3 Aktive Erfassung: Das Tacit Knowledge heben

Manche Wissensarten lassen sich nicht passiv erfassen. Hier brauchst du aktive Methoden.

Methode 1: Der Gegenseitige Interview-Hack

Das Problem mit Selbstdokumentation: Menschen wissen nicht, was sie wissen. Wenn du einen Experten bittest, sein Wissen aufzuschreiben, vergisst er 80%.

Die Lösung: Zwei Kollegen interviewen sich gegenseitig.

Warum das funktioniert:

- Fragen aktivieren Wissen, das sonst verborgen bleibt
- Natürlicherer Flow als Schreiben
- Doppelter Output (beide werden interviewt)
- Weniger Aufwand als formelle Dokumentation

So machst du es:

1. Zwei Experten aus ähnlichen Bereichen paaren
2. Jeweils 30 Minuten Interview (aufgezeichnet)
3. Transkribieren lassen
4. KI strukturiert das Transkript
5. Experte reviewed und ergänzt
6. Ab in die Wissensbasis

Methode 2: Wissens-Interviews mit Leitfaden

Für strukturiertere Erfassung – besonders bei kritischem Expertenwissen.

Die 20 Fragen für Wissens-Interviews:

Über die Rolle:

1. Was sind deine Hauptverantwortlichkeiten?
2. Welche Entscheidungen triffst du regelmäßig?
3. Wofür kommen Kollegen zu dir?

Über Prozesse: 4. Wie sieht ein typischer [Prozess X] bei dir aus? 5. Was sind die kritischen Schritte, die man nicht überspringen darf? 6. Welche Fehler hast du am Anfang gemacht?

Über Stakeholder: 7. Mit wem arbeitest du am meisten zusammen? 8. Wer muss bei welchen Entscheidungen einbezogen werden? 9. Gibt es ungeschriebene Regeln im Umgang mit [Person/Abteilung]?

Über Werkzeuge und Systeme: 10. Welche Tools nutzt du täglich? 11. Gibt es Workarounds oder Tricks, die nicht dokumentiert sind? 12. Was würdest du am System ändern, wenn du könntest?

Über Kunden/externe Stakeholder: 13. Was wissen wir über unsere wichtigsten Kunden, das nirgendwo steht? 14. Welche Kunden brauchen besondere Behandlung und warum? 15. Was sind typische Kundenprobleme und wie löst du sie?

Über historisches Wissen: 16. Was ist in der Vergangenheit schiefgegangen und was haben wir daraus gelernt? 17. Warum machen wir [Prozess X] so und nicht anders? 18. Welche Entscheidungen von früher beeinflussen uns heute noch?

Über implizites Wissen: 19. Was würdest du deinem Nachfolger am ersten Tag sagen? 20. Wenn du morgen nicht mehr da wärst – was würde niemandem auffallen, bis es zu spät ist?

Methode 3: Exit-Interviews mit Wissensfokus

Wenn Mitarbeiter gehen, geht Wissen verloren. Das klassische Exit-Interview fragt: "Wie war's?" Das Wissens-Exit-Interview fragt: "Was weißt du, das nirgendwo steht?"

Template: Exit-Interview 2.0

Einstieg:

- Danke für die Zeit und Offenheit
- Ziel erklären: Wertvolles Wissen für das Team erhalten

Kernfragen:

1. **Ungeschriebene Regeln:** "Welche ungeschriebenen Regeln hast du gelernt, die ein Neuer nicht sofort versteht?"
2. **Prozess-Shortcuts:** "Gibt es Workarounds oder Tricks, die du entwickelt hast, die nicht dokumentiert sind?"
3. **Beziehungswissen:** "Was sollte man über die wichtigsten Stakeholder wissen, das nirgendwo steht?"
4. **Historisches Wissen:** "Welche vergangenen Entscheidungen oder Ereignisse muss man kennen, um den aktuellen Stand zu verstehen?"
5. **Warnungen:** "Wovor würdest du deinen Nachfolger warnen?"
6. **Goldene Tipps:** "Was hättest du gerne am ersten Tag gewusst?"
7. **Wissenslücken:** "Welches Wissen fehlt im Unternehmen, das dringend dokumentiert werden sollte?"

Abschluss:

- Angebot für Follow-up-Fragen
- Transkript zur Freigabe senden

Methode 4: Ask Me Anything (AMA) Sessions

Das Format:

- Ein Experte stellt sich 60 Minuten den Fragen des Teams
- Wird aufgezeichnet und transkribiert
- KI strukturiert die Inhalte
- Wird zur Ressource für Jahre

Wann sinnvoll:

- Bei Experten, deren Wissen viele interessiert
- Vor größeren Veränderungen (neue Prozesse, Tools)
- Regelmäßig für kritische Wissensbereiche

Best Practice:

- Fragen vorher sammeln
- Moderator führt durch
- Nachbereitung: Top-Erkenntnisse zusammenfassen

Methode 5: Voice Memos als Wissensspeicher

Die Idee: Experten nehmen ihre Gedanken als Voice Memo auf – beim Pendeln, nach Meetings, wenn ihnen etwas einfällt. KI transkribiert und strukturiert.

Warum das funktioniert:

- 4x schneller als Tippen
- Niedrigere Hürde ("kurz einsprechen")
- Fängt flüchtige Gedanken ein

Tools:

- Wispr Flow für Desktop
- Normale Sprachmemos-App
- Integrierte Voice-Funktion in Notion/Obsidian

Workflow:

1. Experte spricht Gedanken ein (2-5 Minuten)
2. Automatische Transkription
3. KI strukturiert und kategorisiert
4. Review und Freigabe
5. Ab in die Wissensbasis

3.4 Template-Recycling: Aus Outputs Wissen machen

Die unterschätzte Wissensquelle: Gute KI-Outputs sind selbst wertvolles Wissen.

Das Prinzip: Wenn die KI einen exzellenten Output produziert, mach ihn sofort zum Template für zukünftige Aufgaben.

Beispiele:

Guter Output	Wird zu Template für
Perfekter LinkedIn-Post	"So soll ein LinkedIn-Post aussehen"
Exzellentes Angebot	Angebotsvorlage mit Struktur und Tonalität
Gute Präsentation	Präsentationstemplate
Hilfreiche Analyse	Analyserahmen für ähnliche Aufgaben

Workflow:

1. Output als "exzellent" markieren
2. Als Beispiel in den Agent-Kontext aufnehmen
3. Optional: Erklärung hinzufügen, WARUM es gut ist

Das Flywheel: Je mehr gute Beispiele der Agent hat, desto besser werden die neuen Outputs, desto mehr gute Beispiele entstehen...

3.5 Der Alt-Text-Hack

Das Problem: Wenn du einen Ordner mit der KI synchronisierst, kann sie Bilder nicht inhaltlich durchsuchen. Wenn dein wichtigstes Wissen in Charts, Infografiken oder Screenshots steckt, ist es für die Suche unsichtbar.

Die Lösung: Alt-Text mit Beschreibungen füllen.

So funktioniert's:

1. Bild in Dokument auswählen
2. Rechtsklick → Alt-Text bearbeiten
3. Beschreibung des Bildinhalts einfügen
4. Die Suche kann den Alt-Text finden und indexieren

Beispiel:

- Bild: Balkendiagramm mit Quartalsumsätzen
- Alt-Text: "Balkendiagramm Quartalsumsätze 2025: Q1 €2.3M, Q2 €2.8M, Q3 €3.1M, Q4 €3.5M. Stärkster Monat September mit €1.4M. Trend: +52% YoY."

Wann wichtig:

- Prozessdiagramme
- Organigramme
- Charts und Grafiken
- Screenshots von Systemen
- Infografiken

Limitierung: Das ist aufwendig und skaliert schlecht. Für häufig genutzte, kritische Dokumente lohnt es sich aber.

Kapitel 4: Die richtige Delivery-Methode wählen

Du hast jetzt Wissen erfasst. Aber **wie** kommt es zur KI? Das ist die entscheidende Frage, die über Output-Qualität entscheidet.

4.1 Das Problem in einem Satz

Für den Nutzer sehen alle Methoden ähnlich aus – aber unter der Haube arbeitet die KI völlig unterschiedlich. **Die falsche Wahl führt zu generischen, "dummen" Antworten.**

4.2 Die vier Methoden im Überblick

Es gibt vier grundsätzlich verschiedene Wege, wie Wissen zur KI gelangen kann:

Methode	Wie die KI arbeitet	Max. Dateien	Auto-Update
1. Chat-Upload	Liest alles vollständig	~10	× Nein
2. Manueller Upload	Liest alles vollständig	~20	× Nein
3. Einzelne Dokumente verknüpfen	Liest alles vollständig	~20	✓ Alle 24h
4. Ordner synchronisieren	Durchsucht nur nach Schnipseln	Unbegrenzt	✓ Alle 24h

Die entscheidende Unterscheidung:

- **"Lesen"** = Die KI hat das komplette Dokument im Kopf, versteht Zusammenhänge und Stil
 - **"Durchsuchen"** = Die KI findet nur einzelne relevante Textpassagen, sieht nie das Ganze
-

Methode 1: Chat-Upload (Temporär)

Was ist das? Du ziehst eine Datei direkt in das Chat-Fenster während einer Konversation.

Wie die KI arbeitet: Die KI liest das gesamte Dokument und hat es vollständig "im Kopf" – aber **nur für diesen einen Chat**.

Wann nutzen?

- ☒ Einmalige Aufgaben: "Fasse dieses PDF zusammen"
- ☒ Schnelle Analysen: "Was sind die Key Takeaways?"
- ☒ Übersetzungen oder Umformulierungen
- ☒ Wenn du das Dokument nur in diesem einen Chat brauchst

Wann NICHT nutzen?

- ☒ Wenn du das Wissen in mehreren Chats brauchst
- ☒ Wenn sich das Dokument regelmäßig ändert
- ☒ Für langfristige Assistenten

Beispiel: Du hast ein Meeting-Recording bekommen und willst schnell die Action Items extrahieren. Datei in den Chat ziehen, Frage stellen, fertig.

Methode 2: Manueller Upload in Projekt/Agent (Statisch)

Was ist das? Du lädst Dateien per Drag & Drop in den "Knowledge"-Bereich eines Projekts oder Agents hoch. Die Dateien werden dort dauerhaft gespeichert.

Wie die KI arbeitet: Die KI liest das gesamte Dokument und hat es vollständig "im Kopf" – in jedem Chat innerhalb dieses Projekts oder mit diesem Agent.

Wann nutzen?

- ☒ Wissen, das sich NIE oder sehr selten ändert
- ☒ Historische Dokumente (alte Reports, abgeschlossene Projekte)
- ☒ Referenzmaterial mit festem Stand (z.B. "Geschäftsbericht 2024")
- ☒ Wenn du keine Cloud-Integration einrichten kannst/willst

Wann NICHT nutzen?

- ☒ Living Documents (Brand Guide, Preislisten, Policies)
- ☒ Dokumente, die andere Kollegen regelmäßig aktualisieren
- ☒ Wenn Aktualität wichtig ist

Beispiel: Du baust einen Assistenten, der auf euren fertigen Case Studies von 2020-2024 basiert. Die ändern sich nicht mehr – also lädst du sie einmal hoch und fertig.

▲ **Die Veralterungs-Falle:** Wenn sich das Original-Dokument in eurem SharePoint oder Google Drive ändert, weiß der Assistent nichts davon! Sein Wissen ist eingefroren. Du musst manuell löschen und neu hochladen.

Methode 3: Einzelne Dokumente verknüpfen (Der Goldstandard ★)

Was ist das? Du verknüpfst ausgewählte Dokumente aus SharePoint, OneDrive oder Google Drive direkt mit deinem Agent. Langdock synchronisiert automatisch alle 24 Stunden (oder manuell auf Knopfdruck).

Wie die KI arbeitet: Die KI liest das gesamte Dokument und hat es vollständig "im Kopf". Sie versteht Stil, Tonalität, Struktur und Zusammenhänge über Seiten hinweg. **Und es ist immer aktuell.**

Wann nutzen?

- ✓ **Kreative Aufgaben:** Content schreiben, Texte im Markenstil
- ✓ **Strategische Arbeit:** Analysen, Konzepte, Sparring
- ✓ **Stilgetreue Outputs:** Die KI soll "wie ihr" schreiben
- ✓ Living Documents, die sich regelmäßig ändern
- ✓ Wenn du weniger als 20 relevante Dokumente hast

Wann NICHT nutzen?

- ✗ Wenn du mehr als 20 Dokumente brauchst (dann: strategische Auswahl!)
- ✗ Für reine Fakten-Suche in großen Datenmengen

Beispiel: Du baust einen Marketing-Assistenten und verknüpfst: Brand Guide, Tone of Voice, Content-Strategie, 5 Best-Practice-Blogposts, Zielgruppen-Personas. Insgesamt 10 Dateien – alle direkt verknüpft, immer aktuell.

💡 **Warum das der Goldstandard ist:** Die KI liest 100% jedes Dokuments. Sie versteht Stil, Tonalität, Struktur und Zusammenhänge. Und: Es ist immer aktuell, weil automatisch synchronisiert wird.

Methode 4: Ordner synchronisieren (Die Suche)

▲ **WARNUNG: Trash in, Trash out!**

Bevor du einen Ordner synchronisierst: **Entrümpel ihn!**

Ein Agent, der Zugriff auf den Entwurf der Preisliste von 2019 hat, wird falsche Preise nennen. Eine KI, die veraltete Policies findet, gibt veraltete Antworten.

Schritt 0 vor jeder Ordner-Synchronisation:

- Lösche oder archiviere veraltete Dokumente
- Entferne Duplikate und Entwürfe
- Prüfe Dateinamen (die KI nutzt sie zur Orientierung)
- Markiere finale Versionen klar als solche

Was ist das? Du synchronisierst einen ganzen Ordner mit hunderten oder tausenden Dokumenten. Die KI nutzt dann eine intelligente Suche, um relevante Informationen zu finden.

Wie die KI arbeitet: Die KI liest NICHT das ganze Dokument. Stattdessen:

1. Alle Dokumente werden in kleine Schnipsel zerlegt und durchsuchbar gemacht
2. Bei deiner Frage sucht das System die 3-5 relevantesten Schnipsel
3. **Nur diese Schnipsel** werden an die KI übergeben – nicht das ganze Dokument

Wann nutzen?

-  **FAQ-Bots:** "Wie viele Urlaubstage habe ich?"
-  **Wissens-Datenbanken:** IT-Support, HR-Policies, Produktdokumentation
-  **Fakten-Suche:** Spezifische Infos in großen Dokumentenmengen finden
-  Wenn du deutlich mehr als 20 Dokumente brauchst

Wann NICHT nutzen?

-  **Kreative Aufgaben** – Die KI kann keinen Stil lernen!
-  **Strategische Analysen** – Die KI sieht nicht das große Ganze
-  Wenn Tonalität oder Schreibstil wichtig sind

Beispiel: Du baust einen HR-Bot, der Fragen zu euren 200 Policy-Dokumenten beantwortet. Frage: "Wie viele Tage Vaterschaftsurlaub bekommen wir?" – Die KI findet den einen relevanten Satz und antwortet präzise.

4.3 Die Ordner-Falle vermeiden

Das häufigste Problem in der Praxis:

Viele Nutzer wechseln von der direkten Dateiverknüpfung (Methode 3) auf den Ordner-Sync (Methode 4), weil es "bequemer" scheint – und wundern sich, warum der Assistent plötzlich generische Antworten liefert.

Das ist kein Bug! Der Assistent "liest" die Dokumente nicht mehr, er "durchsucht" sie nur noch. Stil, Tonalität und strategische Tiefe gehen verloren.

Ein echtes Beispiel

Vorher: Marketing-Agent mit 18 direkt verknüpften Dateien (Brand Guide, Beispiele, Tone of Voice). → Brillante, markenkonforme Outputs.

"Optimierung": Statt 18 einzelne Dateien: Ganzer SharePoint-Ordner synchronisiert. → Output-Qualität stürzt ab. Generische Antworten. Stil vergessen.

Warum? Der Agent hat den Brand Guide nicht mehr "gelesen", sondern nur noch nach relevanten Schnipseln "gesucht". Die Gesamtheit des Stils ging verloren.

Die Lösung: Zurück zur direkten Dateiverknüpfung. Sofort wieder brillante Outputs.

4.4 Der Entscheidungsbaum

Schnellübersicht

```
None
Brauchst du das Wissen nur EINMAL?
|
|→ JA → CHAT-UPLOAD
|
|→ NEIN → Ändert sich das Dokument regelmäßig?
|
```

```

└─ NEIN (statisch) → MANUELLER UPLOAD
|
└─ JA (Living Document) → Was ist das Hauptziel?
    |
    └─ Stil / Kreativität / Strategie
        |
        └─ EINZELNE DOKUMENTE VERKNÜPFEN ★
            |
            └─ Fakten in vielen Docs finden
                |
                └─ Wie viele Dokumente?
                    |
                    └─ <20 → EINZELNE DOKUMENTE VERKNÜPFEN
                        |
                        └─ >20 → ORDNER SYNCHRONISIEREN

```

Schritt-für-Schritt-Fragen

Frage 1: Wie oft brauchst du das Wissen?

Antwort	Empfehlung
Nur einmal, für eine schnelle Aufgabe	→ Chat-Upload
Wiederholt, in mehreren Chats	→ Weiter zu Frage 2

Frage 2: Ändert sich das Dokument regelmäßig?

Antwort	Empfehlung
Nein, das ist abgeschlossen	→ Manueller Upload
Ja, das wird regelmäßig aktualisiert	→ Weiter zu Frage 3

Frage 3: Was ist dein Hauptziel?

Antwort	Empfehlung
Stil, Kreativität, Strategie	→ Einzelne Dokumente verknüpfen ★
Fakten in vielen Dokumenten finden	→ Weiter zu Frage 4

Frage 4: Wie viele Dokumente brauchst du?

Antwort	Empfehlung
Weniger als 20	→ Einzelne Dokumente verknüpfen
Mehr als 20, aber Stil wichtig	→ Einzelne Dokumente verknüpfen mit den 20 wichtigsten
Mehr als 20, nur Fakten-Suche	→ Ordner synchronisieren

4.5 Häufige Fehler vermeiden

Fehler	Problem	Lösung
"Ich synce einfach den ganzen Ordner, ist bequemer"	KI verliert Stil und Tiefe	Die 20 wichtigsten Dateien direkt verknüpfen

Fehler	Problem	Lösung
"Ich lade alles manuell hoch"	Wissen veraltet still und heimlich	Cloud-Verknüpfung nutzen für Living Documents
"Ich packe 50 Dateien in einen Agent"	Limit überschritten, Qualität sinkt	Strategische Auswahl treffen
"Der Assistent soll alles können"	Kein Fokus = schlechte Ergebnisse	Spezialisierte Assistenten bauen

4.6 Die goldene Regel

Wenn du unsicher bist, wähle immer "Einzelne Dokumente verknüpfen" (Methode 3).

Lieber 20 strategisch ausgewählte Dokumente, die die KI vollständig liest, als 200 Dokumente, die sie nur oberflächlich durchsucht.

4.7 Zusammenfassung

Ich will...	Nutze...
Schnell eine Datei analysieren	Chat-Upload
Einen Assistenten mit statischem Wissen bauen	Manueller Upload
Einen kreativen oder strategischen Assistenten bauen	Einzelne Dokumente verknüpfen ★
Einen FAQ-Bot für viele Dokumente bauen	Ordner synchronisieren

4.8 Kombinierte Strategien

Der Hybrid-Ansatz

Für komplexe Agents: Kombiniere "Einzelne Dokumente verknüpfen" für Kern-Kontext mit "Ordner synchronisieren" für ergänzende Suche.

Beispiel: Sales Proposal Agent

None

KERN-KONTEXT (Einzelne Dokumente verknüpfen):

- └─ Unternehmensprofil.pdf
- └─ Pricing-Framework.pdf
- └─ Einwandbehandlung.pdf
- └─ Angebotstemplate.docx
- └─ 3 Beispiel-Angebote (gut)

ERGÄNZEND (Ordner synchronisieren):

- └─ /Case-Studies/ (50 Dokumente)
- └─ /Produktblätter/ (30 Dokumente)
- └─ /Wettbewerbsvergleiche/ (20 Dokumente)

Der Agent "kennt" immer das Pricing-Framework und den Angebotsaufbau (Kern-Kontext). Bei Bedarf kann er nach passenden Case Studies suchen (Ordner durchsuchen).

Kapitel 5: Agents & Projekte richtig designen

5.1 Die Anatomie eines exzellenten Agents

Ein Agent ist nur so gut wie sein Design. Diese Komponenten entscheiden über Erfolg oder Misserfolg:

None

AGENT	
1. SYSTEM-PROMPT	
Was soll der Agent tun? Wie soll er sich verhalten?	
2. KERN-KONTEXT (immer geladen)	
Welches Wissen muss er IMMER haben?	
→ Einzelne Dokumente verknüpfen	
3. SUCH-KONTEXT (bei Bedarf)	
Welches Wissen soll er bei Bedarf finden können?	
→ Ordner synchronisieren ODER Aktionen/Integrationen	
4. BEISPIELE	
Wie sieht guter (und schlechter) Output aus?	
5. TOOLS & INTEGRATIONEN	
Welche externen Systeme kann er nutzen?	

(z.B. Google Drive Search, Web-Suche, Jira, HubSpot)

1. System-Prompt

Der System-Prompt definiert Identität, Aufgabe und Verhalten.

Gute System-Prompts enthalten:

- Klare Rolle ("Du bist der Marketing-Assistent für ACME GmbH")
- Konkrete Aufgabe ("Deine Aufgabe ist es, Social-Media-Content zu erstellen")
- Verhaltensregeln ("Halte dich strikt an den Brand Guide")
- Output-Format ("Liefere immer 3 Varianten")
- Einschränkungen ("Erstelle keine Inhalte zu [Thema]")

2. Guaranteed Context (Kern-Wissen)

Die Dokumente, die IMMER berücksichtigt werden müssen.

Typische Kern-Dokumente:

- Brand Guide / Corporate Design
- Tone of Voice Guidelines
- Unternehmensprofil
- Zielgruppen-Definitionen
- Beispiele für exzellente Outputs

3. Searchable Context (Ergänzend)

Wissen, das bei Bedarf durchsucht werden kann.

Typische ergänzende Quellen:

- Archive und Historien
- Umfangreiche Produktkataloge
- Referenz-Datenbanken

4. Beispiele (oft unterschätzt!)

Warum Beispiele so wichtig sind:

- KI lernt besser aus Beispielen als aus Regeln
- "Zeigen, nicht sagen"
- Kontraste helfen: Gut vs. Schlecht

Best Practice: Beispiel-Paare

Nicht nur: "So soll es sein" Sondern auch: "So soll es NICHT sein"

None

BEISPIEL 1 (GUT):

"Unser neues Feature macht Zeiterfassung zum Kinderspiel.

Ein Klick, fertig. Probier's aus: [Link]"

BEISPIEL 1 (SCHLECHT):

"Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu dürfen, dass wir ein innovatives neues Feature gelauncht haben, das die Zeiterfassung revolutioniert und Ihren Workflow optimiert."

5.2 Agent Design Canvas

Bevor du einen Agent baust, fülle diesen Canvas aus:

None

AGENT DESIGN CANVAS	
AGENT NAME:	-----
ZIEL:	Was soll der Agent erreichen?

| -----|

| -----|

| |

| ZIELGRUPPE: Wer nutzt den Agent? |

| -----|

| |

| TYPISCHE AUFGABEN: |

| 1. -----|

| 2. -----|

| 3. -----|

| |

|-----|

| KERN-KONTEXT (Direct Attachments): |

| ☐ -----|

| ☐ -----|

| ☐ -----|

| ☐ -----|

| ☐ -----|

| |

| ERGÄNZENDER KONTEXT (Folder Sync): |

| ☐ Ordner: -----|

| ☐ Ordner: -----|

| |

|-----|

| BEISPIELE BENÖTIGT: |

| ☐ Gute Beispiele: -----|

| ☐ Schlechte Beispiele: -----|

ERFOLG MESSEN:
Wie weißt du, ob der Agent gut funktioniert?
VERANTWORTLICH (Context Owner):
REVIEW-ZYKLUS: ☐ Monatlich ☐ Quartalsweise ☐

5.3 Beispiel-Agents mit vollständigem Setup

Beispiel 1: Marketing Content Agent

Agent Name: Marketing Content Creator

Ziel: Markenkonden Social-Media-Content erstellen

Zielgruppe: Marketing-Team (5 Personen)

Typische Aufgaben:

1. LinkedIn-Posts schreiben
2. Bildunterschriften für Instagram
3. Newsletter-Abschnitte
4. Produktbeschreibungen

System-Prompt:

None

Du bist der Content-Assistent für [UNTERNEHMEN]. Deine Aufgabe ist es, markenkonforme Inhalte für Social Media zu erstellen.

REGELN:

- Halte dich strikt an den Brand Guide und Tone of Voice
- Nutze die Sprache unserer Zielgruppe
- Liefere immer 3 Varianten zur Auswahl
- Jeder Post braucht einen klaren Call-to-Action
- Keine Emojis, außer für LinkedIn (max. 3)

OUTPUT-FORMAT:

Variante 1: [Text]

Variante 2: [Text]

Variante 3: [Text]

Empfehlung: [Welche Variante für welchen Kanal]

Kern-Kontext (Direct Attachments):

- ☒ Brand Guide (Corporate Design Manual v3.pdf)
- ☒ Tone of Voice Guidelines 2024.pdf
- ☒ Zielgruppen-Personas.pdf
- ☒ Social Media Playbook.pdf
- ☒ Top 10 LinkedIn-Posts 2025.pdf (Beispiele)
- ☒ Anti-Beispiele-Sammlung.pdf

Ergänzender Kontext (Folder Sync):

- /Marketing/Kampagnen-Archiv/
- /Marketing/Wettbewerber-Content/

Beispiel 2: Sales Proposal Agent

Agent Name: Angebots-Assistent

Ziel: Individuelle, überzeugende Angebote erstellen

Zielgruppe: Sales-Team (8 Personen)

Typische Aufgaben:

1. Erstentwurf für Angebote
2. Follow-up-E-Mails
3. Einwandbehandlung vorbereiten
4. Präsentationen individualisieren

System-Prompt:

None

Du bist der Sales-Assistent für [UNTERNEHMEN]. Deine Aufgabe ist es, individuelle Angebote und Verkaufsmaterialien zu erstellen.

WICHTIG:

- Jedes Angebot muss auf den spezifischen Kunden zugeschnitten sein
- Nutze Informationen aus dem Kundengespräch
- Verwende unser Pricing-Framework korrekt
- Baue relevante Case Studies ein
- Beachte die Einwandbehandlung

QUALITÄTSKRITERIEN:

- Klarer Bezug zum Kundenproblem
- Konkrete Mehrwertdarstellung
- Professionelle Sprache, aber nicht steif
- Klare nächste Schritte

OUTPUT:

Strukturiere das Angebot nach unserer Vorlage.

Kern-Kontext (Direct Attachments):

- ☒ Unternehmensprofil.pdf
- ☒ Pricing-Framework.pdf
- ☒ Einwandbehandlung.pdf
- ☒ Angebotsvorlage.docx
- ☒ Beispiel-Angebot-Startup.pdf
- ☒ Beispiel-Angebot-Enterprise.pdf
- ☒ Beispiel-Angebot-Mittelstand.pdf

Ergänzender Kontext (Folder Sync):

- /Sales/Case-Studies/
- /Sales/Produktblätter/
- /Sales/Wettbewerbsvergleiche/

Beispiel 3: HR FAQ Agent

Agent Name: HR-Assistent

Ziel: Mitarbeiterfragen zu HR-Themen beantworten

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter

Typische Aufgaben:

1. Urlaubsregelungen erklären
2. Benefits-Informationen geben
3. Prozesse erklären (Krankmeldung, Weiterbildung)
4. Ansprechpartner nennen

System-Prompt:

None

Du bist der HR-Assistent für [UNTERNEHMEN]. Du beantwortest Fragen zu Personalthemen freundlich und präzise.

REGELN:

- Antworte nur basierend auf den vorliegenden Dokumenten
- Wenn du etwas nicht sicher weißt, sag es
- Verweise bei komplexen Fällen an HR ([hr@unternehmen.de])
- Nenne immer die Quelle deiner Information
- Keine Rechtsberatung!

TONALITÄT:

- Freundlich und hilfsbereit
- Klare, einfache Sprache
- Du-Form

Kern-Kontext (Direct Attachments):

- ☒ Mitarbeiterhandbuch_2024.pdf
- ☒ Benefits-Übersicht.pdf
- ☒ FAQ_HR.pdf

Ergänzender Kontext (Folder Sync):

- /HR/Policies/ (alle aktuellen Richtlinien)
- /HR/Prozessbeschreibungen/

Wichtiger Unterschied zu den Marketing/Sales-Agents: Bei einem FAQ-Bot ist Folder Sync als Hauptquelle sinnvoll, weil es um Faktenabfragen geht, nicht um Stil.

5.4 Der Unternehmenskontext

Was ist der Unternehmenskontext?

In Langdock (Workspace-Einstellungen → Allgemein → Unternehmensbeschreibung) kannst du einen zentralen Kontext definieren, der bei JEDEM Chat von JEDEM Mitarbeiter automatisch berücksichtigt wird.

Das ist die unterste und breiteste Ebene des Context Stacks.

Warum das so wichtig ist

- **Konsistenz:** Jeder Output ist sofort on-brand
- **Effizienz:** Einmal einrichten, immer wirksam
- **Qualität:** Die KI "kennt" das Unternehmen grundlegend

Template: Unternehmenskontext

None

[UNTERNEHMENSNAME]

Offizieller Unternehmens-Boilerplate

[Firmenname] ist [Positionierung/Kategorie, z.B. "die führende europäische Plattform für..."]. Wir helfen [Zielgruppe] dabei, [Problem] durch [Lösung] zu lösen. Unsere [Technologie/Ansatz] ermöglicht es Kunden, [Nutzen 1] und [Nutzen 2].

Mission, Vision & Unternehmenswerte

- ****Mission:**** [Unsere Mission ist...]

- ****Vision:**** [Unsere Vision ist...]
- ****Werte:**** [Wert 1], [Wert 2], [Wert 3]. Diese Werte leiten alle unsere Entscheidungen.

Kernprodukte & Dienstleistungen

- ****[Produkt A]:**** [Beschreibung, Hauptfunktionen und primäre Zielgruppe]
- ****[Produkt B]:**** [Beschreibung, Hauptfunktionen und primäre Zielgruppe]
- ****[Produkt C]:**** [Beschreibung, Hauptfunktionen und primäre Zielgruppe]

Marktpositionierung & Wettbewerbslandschaft

Wir positionieren uns als [z.B. Premium-Anbieter, Innovationsführer, die sicherste Lösung]. Unsere Hauptwettbewerber sind [Wettbewerber A], [Wettbewerber B] und [Wettbewerber C]. Gegenüber A differenzieren wir uns durch [Merkmal], gegenüber B durch [Merkmal].

Alleinstellungsmerkmale (USPs) & Kernbotschaften

- ****USP 1:**** [z.B. DSGVO-Konformität & EU-Hosting]
 - Kernbotschaft: "[z.B. Ihre Daten, sicher in Europa.]"
- ****USP 2:**** [z.B. Nahtlose Integrationen]
 - Kernbotschaft: "[z.B. Alle Ihre Tools, eine Plattform.]"
- ****USP 3:**** [z.B. Persönlicher Premium-Support]

→ Kernbotschaft: "[z.B. Wir sind für Sie da, wenn Sie uns brauchen.]"

Ideales Kundenprofil (ICP) & Zielmärkte

Unser ICP sind [z.B. B2B-Technologieunternehmen mit 200-5.000 Mitarbeitern]
in [Region/Märkte, z.B. DACH-Region, UK und Skandinavien]. Primäre
Ansprechpartner sind [z.B. CIOs, Head of IT, Head of HR].

Tonalität & Corporate Language

- ****Stil:**** [z.B. Professionell, selbstbewusst, klar und prägnant.
Wir sind Experten, aber nicht arrogant.]
- ****Anrede:**** [z.B. Wir nutzen das "Du" / Wir nutzen das "Sie"]
- ****Dos:**** [z.B. Aktive Sprache, Fokus auf Kundennutzen, Verwendung von
Begriffen wie "Schlüsselbegriff 1", "Schlüsselbegriff 2"]
- ****Don'ts:**** [z.B. Superlative ohne Beweis, zu technischer Jargon,
vage Versprechen, Füllwörter]

Wichtige Zahlen, Daten, Fakten (Stand: [Datum])

- ****Gründungsjahr:**** [Jahr]
- ****Mitarbeiter:**** [Anzahl]+
- ****Kunden:**** [Anzahl]+ in [Anzahl] Ländern
- ****Finanzierung:**** [z.B. Series B, gebootstrapped]

```
- **Weitere relevante KPIs:** [z.B. ARR, Wachstumsrate]
```

```
---
```

```
## Unternehmensgeschichte & wichtige Meilensteine
```

- [Jahr]: [Meilenstein 1, z.B. Gründung in Berlin]
- [Jahr]: [Meilenstein 2, z.B. Launch von Produkt X]
- [Jahr]: [Meilenstein 3, z.B. Erreichen von 1.000 Kunden]
- [Jahr]: [Meilenstein 4, z.B. Expansion in die USA]

```
---
```

```
## Strategische Säulen & Unternehmensziele für [Jahr]
```

1. [z.B. Internationale Expansion]
2. [z.B. Etablierung als Marktführer im Enterprise-Segment]
3. [z.B. Ausbau der KI-Funktionalitäten]

5.5 Der persönliche Kontext

Was ist der persönliche Kontext?

In den persönlichen Einstellungen ("Über dich" / "Individuelle Anweisungen") kannst du definieren, was die KI über dich wissen soll.

Dieser Kontext gilt für alle deine Chats.

Warum wichtig?

- Die KI kennt deine Rolle und passt Antworten an

- Weniger Wiederholung ("Ich bin Marketing-Manager...")
- Bessere, relevantere Outputs

Template: Persönlicher Kontext

None

Über mich

Rolle & Verantwortung

Name: [Name]

Position: [Titel]

Unternehmen: [Firma]

Abteilung: [Team]

Verantwortungsbereich: [Was machst du?]

Expertise & Kompetenzen

- [Stärke 1]

- [Stärke 2]

- [Stärke 3]

Aktuelle Projekte & Prioritäten

- [Projekt 1]

- [Projekt 2]

Arbeitsweise & Präferenzen

- [z.B. "Ich bevorzuge direkte Kommunikation"]

- [z.B. "Lieber Bullet Points als Fließtext"]

- [z.B. "Ich arbeite datengetrieben"]

Team & Stakeholder

Berichte an: [Vorgesetzte/r]

Arbeite eng mit: [Key Stakeholder]

Mein Team: [Teamstruktur, falls relevant]

Wie ich KI nutzen möchte

- [z.B. "Sparringspartner für Strategien"]
- [z.B. "Erste Entwürfe für Texte"]
- [z.B. "Analyse und Zusammenfassungen"]

Idee: Persönlicher-Kontext-Generator als Agent

Man könnte einen eigenen Agent bauen, der Nutzer durch geführte Fragen dabei unterstützt, ihren persönlichen Kontext zu erstellen.

Agent-Idee: "Profil-Generator"

System-Prompt:

None

Du hilfst Nutzern dabei, ihren persönlichen Kontext für die KI-Nutzung zu erstellen. Stelle nacheinander Fragen und erstelle am Ende ein strukturiertes Profil.

Fragen:

1. Was ist deine aktuelle Rolle und Verantwortung?
2. Worin bist du Experte?
3. Woran arbeitest du gerade?
4. Wie beschreibst du deine Arbeitsweise?
5. Wofür möchtest du KI hauptsächlich nutzen?

Output: Strukturiertes Profil zum Kopieren.

Kapitel 6: Organisation & Kultur

Context Engineering ist nicht nur ein technisches Thema. Es erfordert organisatorische Veränderungen und kulturellen Wandel.

6.1 Die 5 Phasen der Context-Akzeptanz

Analog zu den Phasen der Trauer gibt es typische Phasen, die Organisationen (und Individuen) durchlaufen:

Phase 1: Ablehnung

"Wir brauchen das nicht. Unsere Dokumente sind gut genug." "KI versteht uns sowieso nicht." "Das ist nur ein Trend."

Phase 2: Widerstand

"Wer soll das alles dokumentieren? Wir haben keine Zeit!" "Datenschutz! Das können wir nicht machen!" "Das macht uns doch nur ersetzbar!"

Phase 3: Exploration

"Okay, lass uns mal einen Piloten machen." "Interessant, mit dem Meeting-Transkript hat das echt gut funktioniert." "Vielleicht sollten wir mehr Kontext hinzufügen."

Phase 4: Integration

"Klar transkribieren wir das Meeting. Machen wir immer." "Der neue Marketing-Agent ist richtig gut seit dem letzten Update." "Wann kriegt Sales auch so einen Agent?"

Phase 5: Optimierung

"Wie können wir die Wissensqualität noch verbessern?" "Welche Agents brauchen ein Review?" "Was ist der nächste Use Case?"

Wie du die Phasen beschleunigst

Phase	Strategie
Ablehnung	Quick Win demonstrieren. Einen konkreten Pain Point lösen.
Widerstand	Ängste adressieren. Datenschutz klären. Nutzen zeigen, nicht predigen.
Exploration	Pilotprojekt mit motivierten Early Adopters. Erfolge feiern und kommunizieren.
Integration	Standards setzen. Skalieren. Champions aufbauen.
Optimierung	Metriken einführen. Continuous Improvement.

6.2 Talking Points für Skeptiker

Die häufigsten Einwände – und wie du darauf antwortest:

"Datenschutz! Das können wir nicht machen!"

Antwort: "Die Frage ist nicht 'Dürfen wir das?', sondern 'Wie machen wir es DSGVO-konform?'"

Es gibt heute Lösungen mit:

- EU-Hosting (z.B. Frankfurt)
- Vertraglich garantiert kein Training auf Kundendaten
- ISO 27001 und SOC 2 Zertifizierung

Der Unterschied zwischen 'Dürfen wir das?' und 'Wie können wir das compliant umsetzen?' ist ein Wort. Aber eine komplett andere Haltung. Das eine blockiert, das andere ermöglicht."

"Wer soll das alles dokumentieren? Wir haben keine Zeit!"

Antwort: "Genau deshalb setzen wir auf das Nebenprodukt-Prinzip.

Wir dokumentieren nicht extra. Wir erfassen das, was sowieso passiert:

- Meetings werden automatisch transkribiert
- Slack-Threads werden automatisch gespeichert
- Voice Memos statt Tippen

Der Aufwand ist minimal, weil die Dokumentation als Nebenprodukt entsteht – nicht als Zusatzaufgabe."

"KI versteht unser Unternehmen sowieso nicht."

Antwort: "Richtig. Ohne Kontext versteht sie es nicht.

Deshalb füttern wir sie mit genau dem Wissen, das sie braucht. Mit dem Brand Guide, den Beispielen, der Tonalität.

Das ist wie ein neuer Mitarbeiter: Am ersten Tag versteht er auch nichts. Nach guter Einarbeitung ist er produktiv. Bei der KI können wir die Einarbeitung in Minuten machen statt Monaten."

"Das macht uns doch ersetzbar!"

Antwort: "Dein Expertenwissen macht dich wertvoll. Dokumentiertes Wissen macht dein Team stärker."

Die Frage ist: Willst du der Einzige sein, der diese Frage beantworten kann? Oder willst du, dass das Team funktioniert, auch wenn du im Urlaub bist?

Außerdem: Die Menschen, die heute KI orchestrieren, werden morgen die wertvollsten Mitarbeiter sein. Die, die es ignorieren, werden abgehängt."

"Wir haben schon eine Dokumentation."

Antwort: "Wann wurde sie zuletzt aktualisiert?"

In den meisten Unternehmen ist offizielle Dokumentation 2-3 Jahre alt. Das echte Wissen steckt in Köpfen und Slack-Threads.

Context Engineering bedeutet: Das Wissen erfassen, das wirklich genutzt wird – nicht das, das in verstaubten PDFs liegt."

6.3 Die Context Owner-Rolle

Was ist ein Context Owner?

Ein Context Owner ist verantwortlich für eine bestimmte Wissensdomäne. Er/sie stellt sicher, dass:

- Die Dokumente aktuell sind
- Die Qualität stimmt
- Die KI-Systeme die richtigen Informationen haben
- Review-Zyklen eingehalten werden

Typische Zuteilung

Wissensdomäne	Context Owner
Brand & Marketing	Marketing-Lead
Produkte & Features	Product Manager
Sales-Materialien	Sales-Lead
HR & Policies	HR-Manager
Technische Dokumentation	Tech Lead
Kundenwissen	Customer Success Lead

Aufgaben eines Context Owners

Regelmäßig (monatlich):

- Agent Health Check durchführen
- Feedback auswerten
- Veraltete Dokumente identifizieren

Bei Bedarf:

- Neue Dokumente in Wissensbasis aufnehmen
- Agents anpassen bei Änderungen
- Fragen aus dem Team beantworten

Quartalsweise:

- Umfassendes Review der Wissensdomäne
- Lücken identifizieren
- Verbesserungen planen

Zeitaufwand

Realistisch: 2-4 Stunden pro Monat pro Wissensdomäne (nach initialem Setup).

6.4 Das Knowledge Board

Analog zum Kanban-Board für Aufgaben kann ein Knowledge Board den Status von Wissenserfassung visualisieren:

None

IDENTIFIZIERT	ERFASST	STRUKTURIERT	ANGEBUNDEN	VERIFIZIERT
Sales- Playbook	Meeting- Transkripte Q3	Brand Guide 2024	Unternehmens- beschreibung	HR-Policies
Exit- Interviews		Pricing- Framework	Marketing Agent	Produkt- dokumentation
Experten- wissen Ops				

Die Spalten:

- 1. **Identifiziert:** Wir wissen, dass dieses Wissen existiert/benötigt wird
- 2. **Erfasst:** Das Wissen wurde dokumentiert/transkribiert
- 3. **Strukturiert:** Es wurde in ein nutzbares Format gebracht

4. **Angebunden:** Es ist in einem Agent/Projekt verfügbar
5. **Verifiziert:** Es wurde geprüft und funktioniert

6.5 Gamification von Wissens-Sharing

Wie kann man Wissens-Teilen attraktiver machen?

Idee 1: Wissens-Leaderboard

Tracke (freiwillig!):

- Wer hat wie viele Dokumente beigetragen?
- Wessen Agents werden am meisten genutzt?
- Wer hat die besten Feedback-Scores?

Idee 2: "Wissens-MVP des Monats"

Öffentliche Anerkennung für:

- Beste neue Agent-Idee
- Wertvollste Wissenserfassung
- Meiste Verbesserungen

Idee 3: Team-Challenges

"Welches Team hat bis Ende des Quartals die vollständigste Wissensbasis?"

Idee 4: Wissens-Budget

Jeder Mitarbeiter hat X Stunden pro Monat explizit für Wissenserfassung reserviert. Das signalisiert: Das ist wichtig und wird priorisiert.

Wichtig: Intrinsische Motivation nicht vergessen

Gamification kann helfen, aber die wichtigste Motivation ist:

- Die Arbeit wird einfacher

- Man wird entlastet
- Die Ergebnisse werden besser

Zeige den Nutzen. Dann folgt die Beteiligung.

Kapitel 7: Messen und Optimieren

Was du nicht misst, kannst du nicht verbessern. Dieses Kapitel zeigt, wie du den Erfolg deines Context Engineerings trackst.

7.1 Die drei Messebenen

Input-Metriken (Was stecken wir rein?)

Metrik	Messung	Ziel
Meeting-Transkriptionsrate	% der Meetings transkribiert	>90%
Dokumentenaktualität	Durchschnittliches Alter der Wissensdokumente	<6 Monate
Wissensabdeckung	% der identifizierten Wissensdomänen abgedeckt	>80%
Context Owner Coverage	% der Domänen mit aktivem Owner	100%

Output-Metriken (Was kommt raus?)

Metrik	Messung	Ziel
Agent-Nutzung	Aktive Nutzer pro Agent pro Woche	Steigend
Nutzungshäufigkeit	Durchschnittliche Chats pro Nutzer pro Woche	>10
Feedback-Ratio	Positiv vs. Negativ (Daumen)	>80% positiv
Adoption Rate	% der Mitarbeiter, die KI aktiv nutzen	>60%

Outcome-Metriken (Was bringt's?)

Metrik	Messung	Ziel
Zeitersparnis	Selbsteinschätzung/Umfrage	>2h/Woche
Output-Qualität	Stichproben-Reviews	Steigend
Nachbearbeitungsaufwand	Zeit für Korrekturen an KI-Outputs	Sinkend
Onboarding-Zeit	Zeit bis Produktivität neuer Mitarbeiter	Sinkend

7.2 Der Agent Health Check

Monatliche Checkliste für jeden produktiven Agent:

None

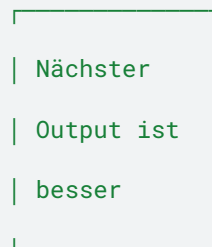
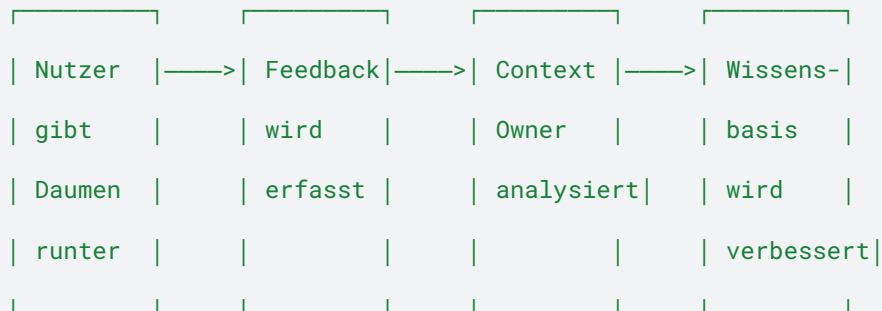
AGENT HEALTH CHECK	
Agent: _____ Datum: _____	
Context Owner: _____	
NUTZUNG	
☐ Wie viele Nutzer im letzten Monat?	_____
☐ Trend vs. Vormonat?	↑ ↓ →
☐ Gibt es Power User? Wer?	_____
FEEDBACK	
☐ Positives Feedback (Daumen hoch)?	_____
☐ Negatives Feedback (Daumen runter)?	_____
☐ Hauptkritikpunkte?	_____
WISSENSQUALITÄT	
☐ Alle Dokumente noch aktuell?	Ja / Nein
☐ Falls nein, welche?	_____
☐ Fehlendes Wissen identifiziert?	_____
☐ Letzte Aktualisierung der Basis?	_____
QUALITÄT STICHPROBE	
☐ 3 zufällige Outputs geprüft	
☐ Output 1: Gut / Okay / Schlecht	
☐ Output 2: Gut / Okay / Schlecht	
☐ Output 3: Gut / Okay / Schlecht	

ACTION ITEMS
☐ _____
☐ _____
☐ _____
NEXT REVIEW: _____

7.3 Der Feedback-Loop

Wie wird aus negativem Feedback eine bessere Wissensbasis?

None



Konkret:

1. **Feedback erfassen:** Bei Daumen-runter optional Grund abfragen
2. **Aggregieren:** Wöchentlich Feedback pro Agent zusammenfassen
3. **Analysieren:** Context Owner identifiziert Muster
4. **Verbessern:** Wissensbasis/System-Prompt anpassen
5. **Verifizieren:** Prüfen, ob das Problem gelöst ist

7.4 Quartals-Review-Agenda

Alle 3 Monate: Umfassendes Review des Context Engineerings.

Agenda (2 Stunden):

Block 1: Status-Check (30 Min)

- Dashboard-Review (Input/Output/Outcome-Metriken)
- Highlights und Lowlights des Quartals
- Agent-Performance-Übersicht

Block 2: Deep Dive Problem-Agents (30 Min)

- Welche Agents performen schlecht? Warum?
- Konkrete Verbesserungsmaßnahmen

Block 3: Wissenslücken (30 Min)

- Neue Lücken identifiziert?
- Knowledge Board Review
- Priorisierung für nächstes Quartal

Block 4: Nächstes Quartal (30 Min)

- Neue Agents/Use Cases geplant?
 - Ressourcen und Verantwortlichkeiten
 - Konkrete Ziele und Milestones
-

Kapitel 8: Die 7 Todsünden des Context Engineering

Zum Abschluss: Die häufigsten Fehler, die wir in 170+ Transformationen gesehen haben.

Todsünde 1: Die Ordner-Falle

Der Fehler: Einen ganzen Ordner synchronisieren, obwohl die KI die Dokumente vollständig lesen müsste (z.B. für Stil, Kreativität, Strategie).

Das Symptom: Agent war gut, wurde "optimiert", ist jetzt schlecht.

Die Lösung: Verstehen, wann "Ordner synchronisieren" passt (Fakten-Suche) und wann "Einzelne Dokumente verknüpfen" nötig ist (Stil, Strategie).

Todsünde 2: Zombie-Dokumente

Der Fehler: Veraltete Dokumente in der Wissensbasis lassen.

Das Symptom: KI gibt selbstbewusst falsche Informationen.

Die Lösung: Review-Zyklen einführen. Context Owner benennen.

Todsünde 3: Context Overload

Der Fehler: Alles in den Kontext packen, was man finden kann.

Das Symptom: KI wird verwirrt, wichtige Infos gehen unter.

Die Lösung: Kuratieren. Nur das Wichtigste als Kern-Kontext.

Todsünde 4: Die Dokumentations-Illusion

Der Fehler: Denken, die existierende Dokumentation sei ausreichend.

Das Symptom: KI kann die "einfachen" Fragen nicht beantworten.

Die Lösung: Onboarding-Test. Was fragen neue Mitarbeiter, was die KI nicht weiß?

Todsünde 5: Einmal-Setup ohne Pflege

Der Fehler: Agent einrichten und dann nie wieder anfassen.

Das Symptom: Performance sinkt über Zeit. Nutzung sinkt.

Die Lösung: Monatliche Health Checks. Kontinuierliche Verbesserung.

Todsünde 6: Copy-Paste-Wissen

Der Fehler: Dokumente einfach kopieren statt für KI aufzubereiten.

Das Symptom: Inkonsistente Formate, Redundanzen, Widersprüche.

Die Lösung: Wissen kuratieren und strukturieren.

Todsünde 7: Ignorieren des menschlichen Faktors

Der Fehler: Nur auf Technik fokussieren, Menschen vergessen.

Das Symptom: Technisch perfekt, aber niemand nutzt es.

Die Lösung: Change Management. Ängste adressieren. Nutzen zeigen.

Ausblick: Das gläserne Unternehmen 2030

Die Vision

Stell dir vor: Es ist 2030.

Du sitzt in einem Meeting. Während du diskutierst, arbeitet die KI bereits im Hintergrund:

- Sie hat das Briefing gelesen
- Sie verfolgt die Diskussion
- Sie zieht relevante Daten aus dem CRM
- Sie bereitet Analysen vor
- Sie drafted erste Texte

Wenn das Meeting endet, ist die Hälfte der Action Items nicht auf einer To-Do-Liste.
Sie sind erledigt.

Der Weg dorthin

Das klingt nach Science Fiction. Aber die Bausteine existieren heute schon:

- Automatische Meeting-Transkription ✓
- KI-Agents mit Unternehmenskontext ✓
- Integration mit Unternehmenssystemen ✓

Was fehlt, ist die Vernetzung. Das "gläserne Unternehmen", in dem alle Systeme sprechen und alles Wissen zugänglich ist.

Warum jetzt der Moment ist

Die Unternehmen, die heute anfangen, ihr Wissen systematisch zu erfassen und zu strukturieren, werden in 5 Jahren uneinholbar sein.

KI-Vorsprung ist kein statischer Vorteil. Er ist ein Compound Effect.

Jeden Monat, den du wartest, wird der Rückstand größer.

Der erste Schritt

Du musst nicht alles auf einmal machen.

Fang mit einer Sache an:

1. Transkribiere ab morgen alle Meetings
2. Oder: Fülle den Unternehmenskontext aus
3. Oder: Baue einen Agent für den größten Pain Point

Der Rest folgt.

Anhang

Glossar

Context Engineering: Die Kunst, einem KI-Modell den richtigen Kontext zu geben, um optimale Ergebnisse zu erzielen.

Context Stack: Die verschiedenen Ebenen von Kontext in einem KI-System (Unternehmens-, Personal-, Agent-, Projekt-, Chat-Kontext).

Direct Attachments: Dateien, die vollständig in das Kontextfenster geladen werden.

RAG (Retrieval-Augmented Generation): Methode, bei der nur relevante Ausschnitte aus Dokumenten per Suche abgerufen und an die KI übergeben werden.

Kontextfenster: Der "Arbeitsspeicher" eines KI-Modells – wie viel Text es gleichzeitig "sehen" kann.

Token: Die Grundeinheit, in der KI-Modelle Text verarbeiten. Grob: 1 Token $\approx$ 0.75 Wörter.

Knowledge Debt: Akkumuliertes, nicht dokumentiertes Wissen, das zunehmend problematisch wird.

Tacit Knowledge: Implizites Wissen, das nur in den Köpfen von Menschen existiert.

Checklisten-Übersicht

- ☐ Wissensquellen-Audit durchgeführt
- ☐ Use-Case-to-Knowledge-Mapping erstellt
- ☐ Meeting-Transkription eingerichtet
- ☐ Unternehmenskontext ausgefüllt
- ☐ Ersten Agent designed und deployed
- ☐ Context Owner für alle Wissensdomänen benannt
- ☐ Review-Zyklen definiert
- ☐ KPIs festgelegt

Alle Templates (zum Download)

1. Wissensquellen-Audit-Template
2. Use-Case-to-Knowledge-Mapping
3. Agent Design Canvas
4. Unternehmenskontext-Vorlage
5. Persönlicher-Kontext-Vorlage
6. Exit-Interview 2.0
7. Wissens-Interview-Leitfaden
8. Agent Health Check
9. Knowledge Board
10. Quartals-Review-Agenda

Context Engineering Playbook v1.0 DECAID Studio 2026