

KI USE CASES • CASE 11

Das Premortem

Wie du deine KI dazu bringst, deinen Plan schonungslos auseinanderzunehmen, bevor die Realität es tut.

SCHRITT-FÜR-SCHRITT-ANLEITUNG ZUM MITNEHMEN



CONRAT WEBSOLUTIONS GMBH

SOMESOLUTIONS.DE

Warum die KI zu allem Ja sagt

Du wirfst deiner KI einen Plan hin und fragst: ist das gut? Sie findet zehn Gründe, warum es großartig wird. Du fühlst dich bestätigt, legst los. Wochen später fliegt dir genau das um die Ohren, was im Rückblick offensichtlich war.

Der Grund: Sprachmodelle neigen dazu, dir zuzustimmen. Sie sind auf hilfreiche, zugewandte Antworten trainiert, und das kippt schnell in Gefälligkeit. Fragst du nach Bestätigung, bekommst du Bestätigung. Nicht die Wahrheit. Ein einziger Satz dreht das um.

DIE ÜBLICHE FRAGE

„Ist das ein guter Plan?“

- Ja, das ergibt Sinn.
- Solide durchdacht.
- Damit kannst du starten.

Bestätigung, kein Stresstest.

DAS PREMORTEM

„Es ist ein Jahr später. Der Plan ist gescheitert. Wie kam es dazu?“

- Annahme X hat nie gestimmt.
- Ressource Y fehlte im Q3.
- Niemand war für Z zuständig.

Konkrete Schwachstellen, vor dem Start.

Die Methode heißt Premortem

Keine Spielerei. Die Technik stammt vom Psychologen Gary Klein, veröffentlicht 2007 in der Harvard Business Review. Statt nach dem Scheitern zu fragen „Was ist schiefgelaufen?“ drehst du die Zeit vor und erzählst die Geschichte des Untergangs, bevor er passiert. Daniel Kahneman, Nobelpreisträger und Autor von „Schnelles Denken, langsames Denken“, hat die Methode ausdrücklich empfohlen: sie bricht Gruppendenken auf und bringt Zweifel ans Licht, die sonst unausgesprochen bleiben.

So gehst du vor

Schritt 1: Gib der KI genug Kontext

Ein Premortem ist nur so gut wie der Kontext, auf dem es läuft. Bevor du den Prompt abschickst, brauchst du drei Dinge klar:

- **Was ist es?** Ein Satz zum Vorhaben (Produkt, Launch, Einstellung, Preisänderung, Strategie).
- **Für wen?** Zielgruppe, Kunde, Team, Stakeholder. Ausfälle hängen stark davon ab, wer beteiligt ist.
- **Was wäre Erfolg?** Scheitern definierst du, indem du Erfolg umkehrst. Ohne Erfolgsbild kein Fehlerbild.

Schritt 2: Der Premortem-Prompt

KOPIEREN, ECKIGE KLAMMERN AUSFÜLLEN, ABSCHICKEN. LÄUFT IN JEDEM CHATBOT.

Du bist ein erfahrener, skeptischer Berater. Wir machen ein Premortem.

MEIN VORHABEN:

[In 3 bis 5 Sätzen: Was ist der Plan? Für wen? Was wäre Erfolg?]

AUFGABE:

Versetz dich ein Jahr in die Zukunft. Das Vorhaben ist klar gescheitert. Erzähl mir als Rückblick, wie es dazu kam.

Gib mir 5 bis 7 eigenständige Ausfall-Szenarien. Für jedes:

1. Ausfallgeschichte: Wie genau ist es gestorben? (2 bis 3 Sätze)
2. Versteckte Annahme: Welche unausgesprochene Annahme war falsch?
3. Frühwarnzeichen: Woran hätte ich es Wochen vorher gemerkt?

DANACH eine Synthese:

- Welcher Ausfall ist am wahrscheinlichsten?
- Welcher ist am gefährlichsten (höchster Schaden)?
- Was ist die größte blinde Annahme über alle Szenarien hinweg?
- Ein überarbeiteter Plan, der die drei größten Lücken schließt.

Schmeichle mir nicht. Wenn der Plan an einer Stelle naiv ist, sag es direkt.

Schritt 3: Lies den Report richtig

Was zurückkommt, ist eine Struktur: pro Ausfall drei Bausteine, am Ende die Synthese, die dir sagt, worauf du zuerst schauen musst.

Ausfall 01

AUSFALLGESCHICHTE	Das Team baute monatelang am falschen Feature.
VERSTECKTE ANNAHME	„Kunden wollen X“ wurde nie geprüft.
FRÜHWARNZEICHEN	Niedrige Klickrate schon in Woche zwei.

Synthese am Ende

WAHRSCH. TOD	Ausfall 01
GEFÄHRL. TOD	Ausfall 02
BLINDE ANNAHME	Kundennachfrage
NEUER PLAN	mit geschlossenen Lücken

Nicht jedes Szenario ist gleich wertvoll. Zieh die zwei, drei Ausfälle heraus, die dich wirklich treffen würden.

Schritt 4: Mach ihn schärfer

Zwei Nachfragen heben das Ergebnis über das, was die meisten aus einem Premortem holen. Zuerst der Gegencheck gegen die blinden Flecken der KI selbst:

Und jetzt umgekehrt: Was hast du in dieser Analyse selbst übersehen?
Welche Ausfallart hast du nicht genannt, weil sie unbequem oder unwahrscheinlich wirkt? Nenn die zwei, die dir jetzt noch einfallen.

Dann harte Kill-Kriterien, damit ein Warnzeichen im Ernstfall auch zählt:

Mach aus den drei wichtigsten Frühwarnzeichen harte Kill-Kriterien:
je eine messbare Bedingung mit Schwelle und Frist, bei der wir das Vorhaben stoppen oder umbauen.

FRÜHWARNZEICHEN

Onboarding-Rate bleibt niedrig.



KILL-KRITERIUM

Unter 20% bis Woche 6: wir stoppen.

FRÜHWARNZEICHEN

Pilotkunden zögern beim Vertrag.



KILL-KRITERIUM

Kein Pilot in 30 Tagen: zurück ans Reißbrett.

Als Skill für Claude Code (optional)

Arbeitest du mit Claude Code oder einem Agenten, leg den Prompt als wiederverwendbaren Skill ab, der dir auf Zuruf einen fertigen Report als Datei baut:

```
---  
name: premortem  
description: Stresstestet einen Plan, indem es sein Scheitern annimmt  
    und rückwärts die Gründe herleitet. Nutzen, wenn eine Entscheidung  
    ansteht und noch umsteuerbar ist.  
---  
  
# Premortem  
1. Kontext klären: Was ist der Plan, für wen, was wäre Erfolg?  
2. 5 bis 7 Ausfall-Szenarien, je mit Ausfallgeschichte,  
    versteckter Annahme und Frühwarnzeichen.  
3. Synthese: wahrscheinlichster Tod, gefährlichster Tod,  
    größte blinde Annahme, überarbeiteter Plan.  
4. Gegencheck: Was wurde übersehen?  
5. Kill-Kriterien: pro Top-Warnzeichen eine messbare Abbruch-Bedingung.  
6. Schreib das Ergebnis als premortem-report.md.
```

Wo die Grenzen liegen

- Das Premortem ersetzt kein Urteil. Es erzeugt Szenarien, keine Wahrheiten, du sortierst selbst.
- Es hilft nur, solange du noch umsteuern kannst. Für eine unumkehrbare Entscheidung ist es zu spät.
- Der Report ist nur so gut wie der Kontext. Je mehr die KI dauerhaft über dein Vorhaben weiß, desto konkreter die Ausfälle.

KI im Unternehmen, ohne Bastelei

Wer das nicht für jedes Tool einzeln einrichten will, sondern KI-Werkzeuge gebündelt und datenschutzkonform an einem Ort braucht, schaut sich ConRat-AI an. Lernen, anwenden, automatisieren, alles in einer Plattform.

ConRat-AI 30 Tage kostenlos testen



CONRAT WEBSOLUTIONS GMBH

Gartenstr. 4 · 37281 Wanfried

Tel.: 05651 9529126 · info@conrat.de · somesolutions.de