

WHITE PAPER

Was KI-Gewinner anders machen

Wie Unternehmen nachweislich Umsatz und ROI aus Künstlicher Intelligenz generieren

Auf Basis aktueller Studien von BCG, McKinsey, Gartner und der RAND Corporation
April 2026

Executive Summary

Künstliche Intelligenz ist längst kein Zukunftsthema mehr – sie ist strategische Realität. Nahezu neun von zehn Unternehmen setzen KI bereits regelmäßig ein.¹ Die weltweiten Ausgaben für generative KI werden 2025 voraussichtlich 644 Milliarden US-Dollar erreichen.² Dennoch klafft eine erhebliche Lücke zwischen Investition und messbarem Ertrag: Nur 39 Prozent der Unternehmen berichten von einer spürbaren Wirkung auf das operative Ergebnis (EBIT).³

Gleichzeitig werden laut Gartner mindestens 30 Prozent aller GenAI-Projekte nach dem Proof of Concept abgebrochen⁴ – und die RAND Corporation beziffert die allgemeine Scheiterquote von KI-Projekten auf über 80 Prozent.⁵ Wo also liegt der Unterschied zwischen Unternehmen, die aus KI tatsächlich Wert schöpfen, und jenen, die in der Pilotphase stecken bleiben?

Dieses White Paper identifiziert auf Basis aktueller Studien von BCG, McKinsey, Gartner und RAND Corporation fünf zentrale Erfolgsmuster, die KI-Gewinner von der großen Mehrheit der Beobachter unterscheiden. Es liefert Entscheidern ein datengestütztes Framework, um den ROI ihrer eigenen KI-Initiativen systematisch zu steigern.

¹McKinsey Global Survey, „The State of AI in 2025“, November 2025. Befragung globaler Unternehmen.

²Gartner Newsroom, „Worldwide GenAI Spending to Reach \$644 Billion in 2025“, März 2025.

⁴Gartner Newsroom, „30% of GenAI Projects Will Be Abandoned After PoC“, Juli 2024.

⁵RAND Corporation, „The Root Causes of Failure for AI Projects“, RR-A2680-1, August 2024.

1. Die große Lücke: Zwischen KI-Investition und KI-Rendite

Die Datenlage ist eindeutig – und widersprüchlich zugleich. Einerseits steht ein enormer Investitionsschub: 85 Prozent der von BCG befragten Führungskräfte planen, ihre Ausgaben für KI und GenAI zu erhöhen, und 89 Prozent stufen KI als eine der drei wichtigsten Technologieprioritäten ein.⁶ Die McKinsey Global Survey 2025 bestätigt diesen Trend: 88 Prozent der Unternehmen nutzen KI bereits regelmäßig in mindestens einem Geschäftsbereich, gegenüber 78 Prozent im Vorjahr.⁷

Auf der anderen Seite steht ein ernüchterndes Bild bei der Wertschöpfung. Zwei Drittel der von BCG befragten Executives sind mit ihrem KI-Fortschritt unzufrieden.⁸ Fast zwei Drittel der Unternehmen in der McKinsey-Studie befinden sich noch in der Experimentier- oder Pilotphase und haben mit der Skalierung ihrer KI-Programme noch nicht begonnen.⁹ Gartner bringt die Problematik auf den Punkt: Die Erwartungen an GenAI sinken aufgrund hoher Scheiterquoten bei ersten Machbarkeitsstudien und Unzufriedenheit mit den bisherigen Ergebnissen.¹⁰

Zentrale Kennzahlen im Überblick

Kennzahl	Wert	Quelle
Unternehmen mit regelmäßiger KI-Nutzung	88 %	McKinsey 2025
Spürbare EBIT-Wirkung durch KI	39 %	McKinsey 2025
GenAI-Projekte nach PoC abgebrochen	≥30 %	Gartner 2024
Allgemeine Scheiterquote KI-Projekte	>80 %	RAND 2024
Weltweite GenAI-Ausgaben 2025	644 Mrd. USD	Gartner 2025
Leaders vs. Observers bei GenAI	10 % vs. 90 %	BCG 2024

Diese Zahlen verdeutlichen: Die Herausforderung liegt nicht darin, KI einzuführen – das tut fast jeder. Die eigentliche Herausforderung besteht darin, aus der Einführung messbaren wirtschaftlichen Nutzen zu generieren. Im Folgenden analysieren wir, was die wenigen Unternehmen, denen das gelingt, konkret anders machen.

⁶BCG, „From Potential to Profit with GenAI“, Januar 2024. Befragung von 1.400+ C-Suite-Executives in 50 Märkten.

2. Profil der KI-Gewinner: Was die Daten zeigen

BCG unterscheidet in seiner Befragung von über 1.400 C-Suite-Executives klar zwischen zwei Gruppen: den „Winners“ und den „Observers“. Rund 90 Prozent der befragten Führungskräfte fallen in die Kategorie der Beobachter – sie warten entweder ab, bis GenAI den Hype überwunden hat, oder verfolgen nur begrenzte Experimente.¹¹ Die verbleibenden zehn Prozent setzen KI bereits gezielt als Wachstumshebel ein.

Die McKinsey-Studie 2025 ergänzt dieses Bild mit einer zentralen Erkenntnis: Unternehmen, die den größten Wert aus KI ziehen, setzen nicht allein auf Effizienz. Während 80 Prozent aller Befragten Effizienz als Hauptziel ihrer KI-Initiativen nennen, definieren die Hochleister zusätzlich Wachstum und Innovation als Zielsetzung.¹² Außerdem gestalten sie aktiv ihre Arbeitsabläufe um, statt KI nur als zusätzliches Werkzeug auf bestehende Prozesse aufzusetzen.

Unternehmen mit ambitionierten KI-Investitionen von über 50 Millionen US-Dollar sind laut BCG 1,3-mal häufiger als andere in der Lage, 2024 Kosteneinsparungen zu realisieren – und 1,5-mal häufiger, Einsparungen von über zehn Prozent zu erreichen.¹³ In konkreten Zahlen bedeutet das für ein Unternehmen mit zehn Milliarden Dollar Umsatz potenzielle Einsparungen von einer Milliarde Dollar.

Auch bei der Unternehmensgröße zeigt sich ein Muster: McKinsey berichtet, dass fast die Hälfte der Befragten aus Unternehmen mit mehr als fünf Milliarden Dollar Umsatz die Skalierungsphase erreicht hat, während es bei kleineren Unternehmen mit unter 100 Millionen Dollar Umsatz nur 29 Prozent sind.¹⁴ Das bedeutet jedoch nicht, dass Skalierung ein Privileg großer Konzerne sein muss – es bedeutet, dass kleinere Unternehmen umso gezielter vorgehen müssen.

¹³BCG, ebenda. Unternehmen mit über 50 Mio. USD AI-Investment sind 1,5x häufiger in der Lage, über 10% Kosteneinsparungen zu erzielen.

3. Fünf Erfolgsmuster der KI-Gewinner

Aus der Synthese der vier Quellen kristallisieren sich fünf wiederkehrende Muster heraus, die Unternehmen mit nachweislich positivem KI-ROI von der Mehrheit der Beobachter unterscheiden.

3.1 Problemfokus statt Technologiefokus

Die RAND Corporation identifiziert auf Basis von 65 Experteninterviews fünf Hauptursachen für das Scheitern von KI-Projekten. An erster Stelle steht ein fundamentales Problem: Stakeholder in Unternehmen verstehen das zu lösende Geschäftsproblem falsch oder kommunizieren es unzureichend.¹⁵ An dritter Stelle steht eine verwandte Ursache: Unternehmen konzentrieren sich stärker auf den Einsatz der neuesten Technologie als auf die Lösung realer Probleme für ihre Anwender.¹⁶

BCG bestätigt dieses Muster aus der Gegenperspektive: Gewinner investieren gezielt in Produktivität und Umsatzwachstum, statt breit zu experimentieren.¹⁷ Sie definieren den erwünschten Geschäftswert, bevor sie eine Technologie auswählen – nicht umgekehrt. Gartner unterstreicht dies mit der Beobachtung, dass CIOs zunehmend auf kommerzielle Standardlösungen setzen statt auf interne Eigenentwicklung, weil diese eine berechenbare Implementierung und einen klareren Geschäftswert bieten.¹⁸

Handlungsempfehlung: Beginnen Sie jedes KI-Projekt mit einer klar definierten Geschäftsfrage – nicht mit einer Technologieentscheidung. Die RAND-Forscher empfehlen, dass technische Teams den Projektzweck und den fachlichen Kontext verstehen müssen, bevor die erste Zeile Code geschrieben wird.¹⁹

3.2 Systematisches Upskilling statt einzelner Schulungen

Die Qualifizierung der Belegschaft erweist sich als einer der stärksten Differenzierungsfaktoren zwischen Gewinnern und Beobachtern. Laut BCG haben bislang nur sechs Prozent aller Unternehmen mehr als ein Viertel ihrer Mitarbeitenden auf GenAI-Tools geschult. Bei Unternehmen mit KI-Investitionen über 50 Millionen Dollar liegt dieser Anteil bei 21 Prozent.²⁰ Die Kompetenzlücke reicht bis in die Führungsetage: 59 Prozent der befragten Führungskräfte haben nur geringes oder gar kein Vertrauen in die GenAI-Kompetenz ihres eigenen Managementteams.²¹

Gartner prognostiziert, dass generative KI bis 2027 neue Rollen im Software Engineering hervorbringen und 80 Prozent der Engineering-Belegschaft ein Upskilling erfordern wird.²² Die RAND-Studie ergänzt eine entscheidende Nuance: Der häufigste Scheitergrund ist nicht mangelndes technisches Wissen, sondern fehlendes Domänenwissen bei den technischen Teams.²³ Erfolgreiche Unternehmen schulen also nicht nur auf Tools, sondern stellen sicher, dass KI-Experten die fachlichen Zusammenhänge ihres Einsatzgebietes verstehen.

¹⁵RAND, ebenda. Interviews mit 65 Data Scientists und Engineers mit mind. 5 Jahren Erfahrung.

²¹BCG, ebenda. 59% der Führungskräfte berichten von geringem Vertrauen in die GenAI-Kompetenz ihres Managements.

²²Gartner Newsroom, „80% of Engineering Workforce to Upskill Through 2027“, Oktober 2024.

Handlungsempfehlung: Entwickeln Sie einen gestuften Schulungsplan, der alle Ebenen umfasst – von der Geschäftsführung über die Fachabteilungen bis zu den technischen Teams. Priorisieren Sie dabei die Verbindung von KI-Kompetenz und Domänenwissen.

3.3 Skalierung über Funktionsgrenzen hinweg

Die McKinsey-Studie zeigt, dass Unternehmen KI zunehmend in mehreren Geschäftsbereichen gleichzeitig einsetzen: Mehr als zwei Drittel der Befragten nutzen KI in mehr als einer Funktion, die Hälfte sogar in drei oder mehr Funktionen.²⁴ Kosteneffekte zeigen sich dabei am häufigsten in Software Engineering, Fertigung und IT. Umsatzsteigerungen werden vor allem in Marketing, Vertrieb und Produktentwicklung erzielt.²⁵

BCG empfiehlt drei aufeinander aufbauende Werthebel: Erstens den Einsatz von GenAI in alltäglichen Aufgaben für zehn bis 20 Prozent Produktivitätsgewinn. Zweitens die Umgestaltung kritischer Funktionen für 30 bis 50 Prozent Effizienz- und Effektivitätssteigerung. Drittens die Erfindung neuer GenAI-gestützter Geschäftsmodelle für langfristigen Wettbewerbsvorteil.²⁶

„Es gibt viele positive, wachstums- und marginorientierte Projekte, die nicht nur Produktivitätsprojekte sind. Wir können KI für Aktionsoptimierung, Preisgestaltung, Personalisierung und eine insgesamt bessere Marge nutzen.“ — Thierry Garnier, CEO Kingfisher (BCG)

Handlungsempfehlung: Beginnen Sie mit einem oder zwei Geschäftsbereichen, in denen der Wert am schnellsten realisierbar ist, und skalieren Sie dann systematisch über Funktionsgrenzen hinweg. Definieren Sie für jeden Bereich, ob das Ziel Kostensenkung, Umsatzwachstum oder Innovation ist.

²⁵McKinsey, ebenda. 64% der Befragten geben an, dass KI Innovation in ihrem Unternehmen ermöglicht.

3.4 Workflow-Redesign statt Tool-Overlay

Eine der zentralen Erkenntnisse der McKinsey-Studie 2025 lautet: Die Hälfte der KI-Hochleister plant, KI zur echten Transformation ihrer Geschäftsprozesse zu nutzen – nicht nur als ergänzendes Werkzeug für bestehende Abläufe.²⁷ Die meisten dieser Unternehmen gestalten ihre Arbeitsabläufe aktiv um. Unternehmen, die KI lediglich als Overlay auf bestehende Prozesse legen, verschätzen systematisch das Potenzial der Technologie.

Die RAND-Studie liefert hierfür eine wichtige Erklärung: Organisationen, denen die nötige Infrastruktur für Datenmanagement und Modellbereitstellung fehlt, erhöhen die Wahrscheinlichkeit eines Projektscheiterns erheblich.²⁸ Workflow-Redesign bedeutet also nicht nur, Prozesse neu zu denken, sondern auch die technische und organisatorische Infrastruktur dafür zu schaffen.

Gartner unterstützt diese Perspektive mit der Prognose, dass sich die Analytik von einem Werkzeug für menschliche Entscheidungen hin zu GenAI-gestützten, wahrnehmungsfähigen und adaptiven Systemen entwickeln wird, die dynamische und autonome Entscheidungen ermöglichen.²⁹ Bis 2027 sollen autonome Analytikplattformen 20 Prozent der Geschäftsprozesse vollständig verwalten und ausführen.

Handlungsempfehlung: Analysieren Sie Ihre Kernprozesse nicht mit der Frage „Wo kann KI unterstützen?“, sondern mit der Frage „Wie würde dieser Prozess aussehen, wenn wir ihn heute mit KI-Fähigkeiten völlig neu entwerfen würden?“ Investieren Sie vorab in die nötige Daten- und Deployment-Infrastruktur.

3.5 Proaktives Kostenmanagement und strategische Partnerschaften

BCG identifiziert einen bemerkenswerten blinden Fleck: Nur 19 Prozent der befragten Führungskräfte betrachten die Nutzungskosten als wichtigstes Kriterium bei der Wahl einer KI-Lösung.³⁰ Gleichzeitig warnt BCG, dass die Betriebskosten bei nicht gut implementierter GenAI erheblich sein können und mit der Skalierung maßgeschneiderter Projekte weiter steigen werden. Führungskräfte müssen die Nutzungskosten proaktiv steuern, um nicht von einer teuren Überraschung eingeholt zu werden.

Parallel dazu bauen KI-Gewinner aktive Partnerschaften auf. Nur drei Prozent der BCG-Befragten betrachten bestehende Partnerschaften als Priorität bei der Wahl von KI-Lösungen.³¹ Die Gewinner dagegen entwickeln bewusst ein Ökosystem aus Softwareanbietern und GenAI-Startups, um Zugang zu Spitzentechnologie zu erhalten und kurzfristigen Wert zu schaffen.

Gartner bestätigt, dass CIOs zunehmend die internen Eigenentwicklungen und Machbarkeitsstudien reduzieren und stattdessen auf GenAI-Funktionen etablierter Softwareanbieter setzen.³² Die Kombination aus Kostenbewusstsein und strategischer Partnerschaftsentwicklung erweist sich als Schlüsselfaktor für nachhaltigen KI-Erfolg.

²⁹Gartner, „3 Bold and Actionable Predictions for the Future of GenAI“, Dezember 2025.

Handlungsempfehlung: Etablieren Sie ein laufendes Monitoring Ihrer KI-Nutzungskosten und vergleichen Sie diese mit dem generierten Geschäftswert. Bauen Sie ein diversifiziertes Partnernetzwerk auf, das sowohl etablierte Anbieter als auch innovative Startups umfasst.

4. Die häufigsten Stolperfallen auf dem Weg zum ROI

Die fünf Erfolgsmuster lassen sich auch als Spiegelbild der häufigsten Fehler lesen. Die RAND Corporation hat diese Fehlerursachen systematisch erfasst und in fünf Anti-Patterns verdichtet:³³

Falsches Problemverständnis. Stakeholder verstehen das zu lösende Problem falsch oder kommunizieren es nicht präzise genug an die technischen Teams. Dieses Muster ist laut RAND die häufigste einzelne Ursache für KI-Scheitern.

Unzureichende Datenqualität. Viele KI-Projekte scheitern, weil die Organisation nicht über die nötigen Daten verfügt, um ein effektives Modell zu trainieren. Gartner nennt mangelnde Datenqualität als einen der Hauptgründe dafür, dass 30 Prozent der GenAI-Projekte nach dem PoC aufgegeben werden.

Technologieverliebtheit. Unternehmen fokussieren sich auf die Nutzung der neuesten Technologie, statt reale Probleme für ihre Anwender zu lösen.

Fehlende Infrastruktur. Ohne angemessene Infrastruktur für Datenmanagement und Modellbereitstellung steigt die Wahrscheinlichkeit des Scheiterns deutlich. RAND empfiehlt vorab geteilte Investitionen in Infrastruktur, um spätere Projekte zu beschleunigen.

Überschätzte Machbarkeit. Manche Projekte scheitern schlicht, weil die Technologie auf Probleme angewendet wird, die für KI noch zu komplex sind. RAND betont, dass technische Experten vor Projektstart die Machbarkeit bewerten müssen.

Gartner ordnet diese Beobachtungen in einen breiteren Kontext ein: GenAI befindet sich derzeit im sogenannten „Trough of Disillusionment“ – einer Phase der Ernüchterung, in der die Konsolidierung der Branche beginnt.³⁴ Unternehmen, die in dieser Phase aufgeben, verpassen die Chance, von den technologischen Verbesserungen zu profitieren, die Modellanbieter mit Milliardeninvestitionen vorantreiben.

5. Der Blick nach vorn: KI-Agenten und domänenspezifische Modelle

Die nächste Welle der KI-Entwicklung zeichnet sich bereits ab und wird die Differenzierung zwischen Gewinnern und Beobachtern weiter verschärfen.

McKinsey berichtet, dass 62 Prozent der Befragten bereits mit KI-Agenten experimentieren – Systemen, die auf Basis von Foundation Models in der realen Welt agieren und mehrere Schritte eines Workflows eigenständig planen und ausführen können.³⁵ 23 Prozent skalieren bereits ein agentenbasiertes KI-System in ihrem Unternehmen. Die Nutzung von KI-Agenten ist bisher am weitesten verbreitet in IT, Wissensmanagement, Technologie, Medien und Gesundheitswesen.

Gartner prognostiziert, dass bis 2028 ein Drittel aller Unternehmenssoftware agentenbasierte KI-Fähigkeiten enthalten wird – gegenüber weniger als einem Prozent 2024.³⁶ Parallel dazu werden domänenspezifische Modelle an Bedeutung gewinnen: Bis 2027 sollen laut Gartner mehr als die Hälfte der von Unternehmen genutzten GenAI-Modelle auf bestimmte Branchen oder Geschäftsfunktionen spezialisiert sein – gegenüber nur einem Prozent 2024.³⁷

Auch die Multimodalität wird die KI-Landschaft verändern: 80 Prozent der Unternehmenssoftware soll bis 2030 multimodal sein und damit Text, Bild, Audio und Video kombiniert verarbeiten können.³⁸

Für Entscheider bedeutet das: Die heutigen Investitionen in KI-Kompetenz, Dateninfrastruktur und Workflow-Redesign sind nicht nur für den aktuellen Nutzen relevant, sondern legen die Grundlage für die nächste Generation von KI-Anwendungen. Unternehmen, die jetzt nicht die Voraussetzungen schaffen, werden den Anschluss an die agentenbasierte und domänenspezifische KI-Welt nur schwer finden.

³⁵McKinsey, ebenda. 62% der Befragten experimentieren bereits mit KI-Agenten.

³⁷Gartner, ebenda. Bis 2027 sollen mehr als die Hälfte aller GenAI-Modelle domänenspezifisch sein.

6. Handlungsempfehlungen: Vom Beobachter zum Gewinner

Auf Basis der analysierten Studien lassen sich die folgenden konkreten Handlungsempfehlungen für Entscheider ableiten, die den ROI ihrer KI-Initiativen systematisch steigern möchten:

Definieren Sie den Geschäftswert zuerst. Starten Sie jedes KI-Projekt mit einer messbaren Geschäftsfrage. Die RAND-Studie zeigt: Missverständnisse über den Projektzweck sind die häufigste Ursache für KI-Scheitern. Legen Sie KPIs fest, bevor Sie eine Technologie wählen.

Investieren Sie in Kompetenz auf allen Ebenen. Die BCG-Daten zeigen eine klare Korrelation zwischen Upskilling-Intensität und KI-Erfolg. Beginnen Sie beim Management – 59 Prozent der Führungskräfte vertrauen der GenAI-Kompetenz ihres eigenen Teams nicht.

Skalieren Sie gezielt, nicht breit. Statt in vielen Bereichen gleichzeitig zu experimentieren, konzentrieren Sie sich auf zwei bis drei Funktionen mit dem höchsten Wertpotenzial. McKinsey zeigt, dass Kosteneffekte besonders in Software Engineering, Fertigung und IT realisiert werden, Umsatzeffekte vor allem in Marketing und Vertrieb.

Gestalten Sie Prozesse neu. Hören Sie auf, KI als Ergänzung bestehender Abläufe einzusetzen. Die Hälfte der KI-Hochleister in der McKinsey-Studie plant eine echte Transformation ihrer Geschäftsprozesse. BCG beziffert das Effizienzpotenzial bei der Umgestaltung kritischer Funktionen auf 30 bis 50 Prozent.

Steuern Sie Kosten proaktiv. Etablieren Sie ein laufendes Monitoring der KI-Nutzungskosten. BCG warnt davor, dass die Betriebskosten bei unkontrollierter Skalierung zu einer teuren Überraschung werden können.

Bereiten Sie sich auf die nächste Welle vor. KI-Agenten, domänenspezifische Modelle und multimodale Anwendungen werden die Spielregeln erneut verändern. Investitionen in Dateninfrastruktur und KI-Kompetenz zahlen sich doppelt aus – für den heutigen Nutzen und für die Zukunftsfähigkeit.

7. Fazit

Die Datenlage ist eindeutig: Künstliche Intelligenz hat das Potenzial, Unternehmen grundlegend zu verändern – aber nur, wenn sie strategisch eingesetzt wird. Die große Mehrheit der Unternehmen investiert in KI, doch nur eine Minderheit erzielt messbaren wirtschaftlichen Nutzen daraus.

Was die Gewinner von den Beobachtern unterscheidet, ist kein Geheimnis: Es sind klare Geschäftsziele statt Technologieverliebtheit, systematisches Upskilling statt punktueller Schulungen, mutige Prozessneugestaltung statt KI als Overlay, diszipliniertes Kostenmanagement und strategische Partnerschaften. Diese fünf Muster ziehen sich konsistent durch alle vier analysierten Studien von BCG, McKinsey, Gartner und RAND.

Die entscheidende Frage für jeden Entscheider lautet nicht, ob KI relevant ist – das steht außer Frage. Die entscheidende Frage lautet: Gehören Sie zu den zehn Prozent, die aus KI tatsächlich Wert schöpfen – oder zu den 90 Prozent, die beobachten, während andere handeln?

Quellenverzeichnis

BCG (2024): Apotheker, J. et al.: „From Potential to Profit with GenAI“. BCG AI Radar, Januar 2024. Befragung von 1.400+ C-Suite-Executives in 50 Märkten und 14 Branchen.

<https://www.bcg.com/publications/2024/from-potential-to-profit-with-genai>

McKinsey (2025): Singla, A. et al.: „The State of AI in 2025: Agents, Innovation, and Transformation“. McKinsey Global Survey, November 2025. <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai>

Gartner (2024a): „Gartner Predicts 30% of Generative AI Projects Will Be Abandoned After Proof of Concept By End of 2025“. Gartner Newsroom, Juli 2024. <https://www.gartner.com/en/newsroom>

Gartner (2025a): „Gartner Forecasts Worldwide GenAI Spending to Reach \$644 Billion in 2025“. Gartner Newsroom, März 2025. <https://www.gartner.com/en/newsroom>

Gartner (2024b): „Gartner Says Generative AI Will Require 80% of Engineering Workforce to Upskill Through 2027“. Gartner Newsroom, Oktober 2024. <https://www.gartner.com/en/newsroom>

Gartner (2025b): „3 Bold and Actionable Predictions for the Future of GenAI“. Gartner, Dezember 2025. <https://www.gartner.com/en/articles/3-bold-and-actionable-predictions-for-the-future-of-genai>

RAND (2024): Ryseff, J., De Bruhl, B. F. & Newberry, S. J.: „The Root Causes of Failure for Artificial Intelligence Projects and How They Can Succeed“. RAND Corporation, RR-A2680-1, August 2024.

https://www.rand.org/pubs/research_reports/RRA2680-1.html