

Im Gespräch mit Global Digital-Expertin Manuela Vulpescu zum Thema KI im industriellen B2B-Vertrieb & Marketing

Die große Frage: „Ist KI eine strategische Beschleunigung oder ein strukturelles Risiko?“

GIesserei Rundschau: Wir hören immer mehr, dass KI „der nächste logische Schritt“ in der Digitalisierung für Metall- und Gießereiverarbeitungsunternehmen sei. Gleichzeitig gibt es die Sorge, dass viele nur einsteigen, weil es die Konkurrenz auch tut. Was sind die echten Risiken?

MANUELA VULPESCU: KI verändert grundlegend, wie Informationen durch Organisationen fließen und wie Unternehmen gegenüber potenziellen Kunden auftreten. In der Schwerindustrie, wo Vertriebszyklen sich über ein Jahr erstrecken und technische Präzision alles ist, kann man sich hier keine Fehler leisten.

Es gibt drei wesentliche Risikobereiche. Den ersten nenne ich die Sichtbarkeitsfalle. Einkaufs- und Betriebsteams nutzen zunehmend KI-gestützte Suchsysteme, um automatisch Lieferanten zu finden und vorzuselektieren. Wenn die Online-Präsenz eines Unternehmens technisch unvollständig, inkonsistent oder einfach veraltet ist, kann die KI deren Fähigkeiten falsch einschätzen. Dreißig Jahre Expertise und modernste Fertigungsanlagen bedeuten plötzlich nichts mehr, wenn die KI das nicht aus dem digitalen Auftritt ableiten kann.

Dann kommt die Markenkommoditisierung. KI-Systeme bewerten Lieferanten anhand von Spezifikationen, Preisen und technischen Daten, was Unternehmen auf Zahlen in einer Tabelle reduziert. Markenreputation, Ingenieurkompetenz und jahrelang bewährte Zuverlässigkeit werden unsichtbar. Vertrauenspartner werden zu austauschbaren Anbietern, die rein über Datenpunkte konkurrieren.

Die operativen und Sicherheitsrisiken darf man auch nicht übersehen. KI funktionsfähig zu machen bedeutet, sie mit CRM-Systemen, Dokumenten-Repositories, ERP-Plattformen und manchmal sogar EDI-Systemen zu integrieren. Das schafft echte Schwachstellen – Betriebsstörungen und sich entwickelnde Sicherheitsbedenken, die ernsthaftes Know-how erfordern.

GIesserei Rundschau: Wie wirkt sich KI als „digitaler Stellvertreter“ für Einkäufer auf Unternehmen aus?

MANUELA VULPESCU: KI-Systeme lesen, interpretieren und selektieren heute Lieferanten vor, bevor überhaupt ein Mensch die Website besucht. Wenn ein Unternehmen aus dieser Schleife ausgeschlossen wird, verschwindet es, bevor das Verkaufsgespräch überhaupt beginnt.

Eine große Lücke ist der direkte Sprung zur KI-Optimierung, ohne vorher die Grundlagen zu klären. Industriewebsites setzen häufig auf JavaScript, mit veralteten Inhalten, die über Seiten verstreut sind. Wichtige Details sind meist tief vergraben, und marken- oder produktbezogene Begriffe variieren. Dieselbe Maschine wird an verschiedenen Stellen „Modell 500“, „500er-Serie“ und „Typ 500X“ genannt, was bei KI-Systemen für Verwirrung sorgt. Wenn eine Site langsam oder schwer verständlich ist, wird sie einfach aussortiert.

Lokalisierung spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. Viele Unternehmen verlassen sich auf wörtliche Übersetzungen, aber ein deutscher Einkäufer erwartet DIN-Normen, während ein amerikanischer Käufer OSHA-Terminologie erwartet. Ohne richtige Lokalisierung stufen KI-Systeme die Inhalte möglicherweise als irrelevant ein.

Hersteller brauchen außerdem proprietäre digitale Assets, die KI nicht einfach auf reine Vergleichswerte redu-

”
KI-Systeme lesen, interpretieren und selektieren heute Lieferanten vor, bevor überhaupt ein Mensch die Website besucht.
“

zieren kann – Fallstudien, Konfiguratoren, CAD-Bibliotheken, Engineering-Rechner. Diese halten Käufer bei der Expertise engagiert und nicht nur bei technischen Daten.

GIESSEREI RUNDSCHAU: Wenn KI-Agenten beginnen, technische Antworten zu generieren, was sind die größten Herausforderungen?

MANUELA VULPESCU: Käufer absolvieren 70 bis 80 Prozent ihrer Evaluierung in eigenständiger Recherche. Wenn KI anfängt, technische Antworten zu generieren, wird Glaubwürdigkeit entscheidend.

Ein Bereich, den man beobachten sollte, sind technische Halluzinationen. KI generiert Antworten durch Mustererkennung. Wenn das veraltete PDFs oder unvollständige Dokumentation einschließt, kann die Ausgabe fundiert klingen, während sie technisch falsch ist.

Rechtliche Risiken sind besonders heikel. Verträge beinhalten volatile Preisgestaltung, komplexe Incoterms und lange Lieferzeiten. Wenn KI-Agenten automatisch antworten, bestätigen sie möglicherweise Konditionen auf Basis veralteter Informationen. Der Kunde behandelt das als verbindlich, aber die Bedingungen haben sich geändert. Die Organisation steckt in Bedingungen fest, die sie nicht mehr einhalten kann.

Auch die regulatorische Compliance verdient große Aufmerksamkeit. Standards wie ISO, CE, ATEX und REACH definieren den Marktzugang. Wenn KI-generierte Anleitungen diesen Anforderungen widersprechen, können Audits ausgelöst, Zertifizierungen gefährdet oder Unternehmen von Shortlists ausgeschlossen werden.

Dann gibt es noch die menschliche Dimension. Wenn langjährige Partner nur automatisierte Antworten erhalten, während Wettbewerber persönlichen Kontakt bieten, schwindet das Vertrauen und Chancen verschieben sich.

GIESSEREI RUNDSCHAU: Was passiert, wenn KI-Agenten in zentrale Systeme eingebettet werden?

MANUELA VULPESCU: Sobald KI über das Verfassen von E-Mails hinausgeht und Entscheidungen über Geschäftssysteme hinweg trifft, reden wir über Eingriffe in die Infrastruktur, die die Organisation am Laufen hält.

”
Wenn langjährige Partner nur automatisierte Antworten erhalten, während Wettbewerber persönlichen Kontakt bieten, schwindet das Vertrauen und Chancen verschieben sich.
“

Wenn alles vernetzt ist, bleibt ein Fehler nicht isoliert – er breitet sich aus. Ein KI-Assistent aktualisiert einen Kundendatensatz, was Verkaufsprognosen ändert, in die Produktionsplanung einfließt, Materialbestellungen auslöst und Finanzbudgets anpasst. Ein kleiner Fehler zieht sich durch jede Abteilung.

Unternehmen müssen sich bewusst sein: Damit KI nützlich ist, braucht sie umfassenden Zugriff – auf E-Mails, Kundeninformationen, Finanzdaten. Theoretisch kein Problem, praktisch bedeutet es aber, einem System die Schlüssel zu fast allem zu geben. Traditionelle Sicherheit hält Bereiche getrennt. KI verbindet sie. Erschwerend kommt hinzu: Erlaubt oder nicht, Mitarbeiter nutzen bereits externe KI-Tools, ohne die IT zu informieren, und schaffen damit zusätzliche Sicherheitslücken, von denen die meisten Organisationen nicht einmal wissen.

Ein weiteres besonders sensibles Thema: Wettbewerbswissen. In der industriellen Fertigung liegt der Vorteil in Prozess-Know-how – dem Wissen, wie man mit bestimmten Werkstoffen arbeitet, Produktionsparameter optimiert oder Anlagen für anspruchsvolle Anwendungen konfiguriert. Wenn KI auf diese internen Dateien zugreift, kann dieses Wissen in öffentliche KI-Modelle gelangen, die Wettbewerber nutzen können. Einmal draußen, kriegt man es nicht zurück.

Dann ist da noch die Fragmentierung. Selbst wenn Abteilungen dieselben Plattformen nutzen, arbeiten sie in Silos – jede interpretiert Informationen anders. Marke-



MANUELA VULPESCU ist eine erfahrene B2B-Marketingstrategin mit über zwanzig Jahren Erfahrung in Industrie, Gesundheitswesen und regulierten Märkten. Sie verbindet strategische Weitsicht mit praxisnaher Umsetzung und unterstützt Unternehmen dabei, globale digitale Initiativen zu entwickeln, Lead-Generierungssysteme zu optimieren und Marketingautomatisierung aufzubauen, die komplexe Kaufentscheidungsprozesse planbar machen.

Sie ist Autorin des Buches *Zero*

Guesswork Marketing und Mitautorin von *Marketing for Small and Medium-Sized Exporters*, das mit Unterstützung der Deutschen Handelskammer veröffentlicht wurde.

Als zertifizierte Online Marketing Certified Professional verfügt sie über zusätzliche Qualifikationen in Künstlicher Intelligenz, Digital Marketing und Blockchain von der Duke University, OMCP San Francisco, HubSpot, Google, Blockchain Council California und NextMBA. Zuvor leitete sie den Raabe Verlag Rumänien mit Rekordgewinnen.

”

Industrieunternehmen geben etablierte Infrastruktur nicht auf, nur weil etwas Neues auftaucht.

“

ting definiert einen „qualifizierten Lead“ auf eine Weise, Vertrieb sieht es anders, Finanzen hat wieder eine andere Interpretation. Wenn KI diese Informationen analysiert, multiplizieren sich diese Unstimmigkeiten. Bevor man KI hinzufügt, braucht es abgestimmte Definitionen und eine einheitliche Sprache über alle Abteilungen hinweg.

Der klügere Ansatz ist, klein anzufangen. KI assistieren lassen, während Menschen die Ergebnisse prüfen. Verantwortlichkeiten erst erweitern, wenn sich konstante Zuverlässigkeit gezeigt hat

GIESSEREI RUNDSCHAU: Welche konkreten Leitplanken sollten Unternehmen vor der Skalierung von KI einrichten?

MANUELA VULPESCU: Der Ausgangspunkt ist einfach: Autonomie sollte nie die Standardeinstellung sein. Unternehmen installieren auch keine neue Produktionslinie und lassen sie am ersten Tag allein laufen. Sie testen sie, validieren sie, überwachen die Leistung und erhöhen dann erst die Selbstständigkeit. KI verdient dieselbe Disziplin.

Auch jede automatisierte Aktion braucht einen Namen dahinter. Industrielle Einkäufer vertrauen nicht Systemen – sie vertrauen verantwortlichen Menschen. Wenn Automatisierung diese Verantwortung verwischt, schwindet die Glaubwürdigkeit still und leise.

Zugriffskontrolle ist ebenfalls wichtig. KI sollte nur auf das zugreifen, was sie wirklich braucht. Berechtigungen müssen granular sein. Jede Integration muss nachvollziehbar und auditierbar sein.

Manche Bereiche müssen rein menschlich bleiben: Preisgestaltung, Lieferzusagen, technische Details, regulatorische Interpretationen. KI kann die Vorbereitung unterstützen, sollte aber keine Zusagen machen. Ein automatisierter Satz zu Lieferzeit oder Zertifizierung kann echte vertragliche Risiken schaffen.

Skalierung sollte nach der Strukturierung kommen. Wenn Informationen fragmentiert sind, Systeme nicht abgestimmt sind, Abteilungen nach unterschiedlichen Kennzahlen arbeiten, verstärkt Automatisierung nur die Verwirrung.

Und Unternehmen sollten nie Reputation gegen Geschwindigkeit eintauschen. Autorität wird über Jahrzehnte aufgebaut. Effizienz ist wertvoll, aber Vertrauen ist unersetzbar.

GIESSEREI RUNDSCHAU: Es wird in letzter Zeit viel darüber gesprochen, dass KI-Agenten traditionelle Software vollständig ersetzen. Was sollten Führungskräfte in der Industrie davon halten?

MANUELA VULPESCU: Die Tech-Branche funktioniert in Hype-Zyklen, und wir sind mitten in einem. Es gibt intensive Diskussionen darüber, dass KI-Agenten Plattformen obsolet machen. Gleichzeitig sprechen andere von einer KI-Blase. Wenn neue Fähigkeiten angekündigt werden, fallen Software-Aktien stark.

Aber die Implementierungsrealität erzählt eine andere Geschichte. Als ChatGPT startete, erklärten viele die Suchmaschine für tot. Große Tech-Aktien fielen, erholten sich dann aber, indem sie KI in bestehende Produkte integrierten, statt ersetzt zu werden.

Was im Lärm untergeht: wie Industrieunternehmen tatsächlich arbeiten. Sie geben etablierte Infrastruktur nicht auf, nur weil etwas Neues auftaucht. Ihre Systeme sind in komplexe Lieferketten, Compliance-Frameworks und länderübergreifende Abläufe eingebettet. Ein Wechsel dauert Monate, erfordert Freigaben über Regionen hinweg, beinhaltet Vertragsstrafen. Diese Organisationen haben über Jahre operatives Wissen und Vertrauen mit ihren Plattformen aufgebaut.

KI ist bereits in den meisten Herstellersystemen eingebettet – Prognosen, Reporting, Content-Erstellung, Vertriebsunterstützung. Worauf es ankommt, ist klare Aufsicht.

Die Unternehmen, die sich Vorteile verschaffen, werden nicht die sein, die alles zuerst automatisiert haben. Es werden die sein, die die Kontrolle behielten, während andere vorpreschten. Im industriellen B2B bleiben Beziehungen das Fundament. Die eigentliche Frage ist: Macht KI diese Beziehungen stärker – oder setzt sie sie aufs Spiel?

Wir von Proguss-Austria laden Sie herzlich ein, Frau Manuela Vulpescu persönlich bei der 68. österreichischen Gießereitagung 2026 am 23./24. April zu erleben, mitzudiskutieren und ihre Expertise kennenzulernen. Wir freuen uns sehr, dass wir sie von Proguss-Austria für diese Tagung gewinnen konnten.