

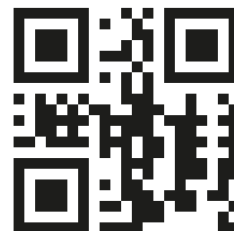


4195069805005

infpro Themenservice
www.infpro.org

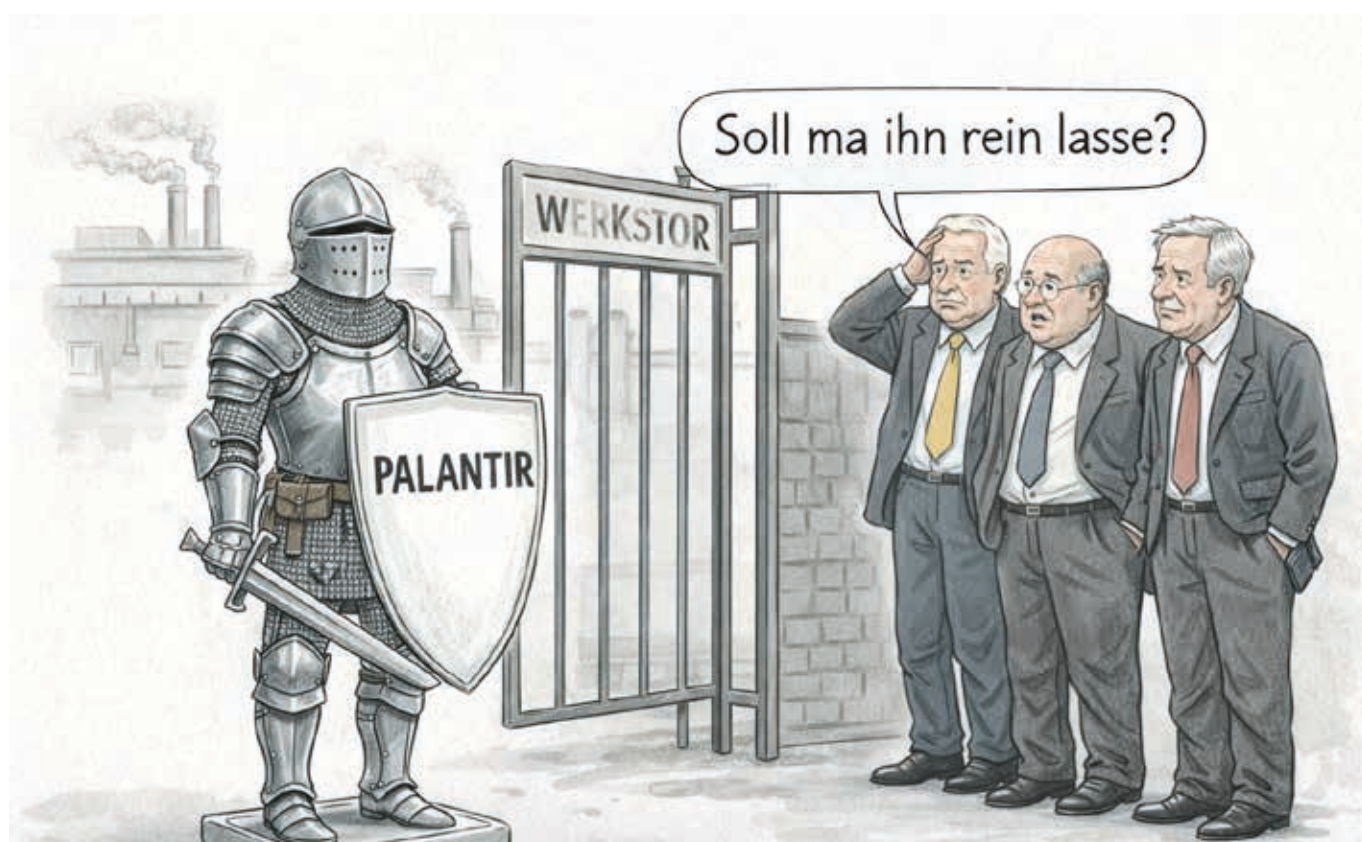
Heft 10
Januar 2026

4 EURO
FE 210455



infpro

THEMENSERVICE



PALANTIR ANTE PORTAS

WENN KI ENTSCHEIDET

Palantir, Enterprise-KI und die stille Verschiebung von Macht

Es ist eine Ironie der Gegenwart, dass ausgerechnet jene Technologien, die mit dem Versprechen größerer Rationalität angetreten sind, heute die politische Irrationalität überdecken helfen. Künstliche Intelligenz, so lautet das gängige Narrativ, soll Entscheidungen beschleunigen, Komplexität beherrschbar machen, Verwaltungen entlasten und Streit vermeiden. Was dabei oft unterschlagen wird: Wer die Entscheidungsarchitektur kontrolliert, entscheidet nicht selbst – aber er legt fest, wie entschieden wird. Und genau an diesem Punkt beginnt die eigentliche Machtverschiebung.

Kaum ein Unternehmen steht dafür so exemplarisch wie Palantir Technologies. Gegründet 2003, lange ein Spezialist für Datenintegration im Sicherheitsapparat der Vereinigten Staaten, hat sich Palantir in den vergangenen fünf Jahren von einem Analysewerkzeug zu einer Enterprise-KI-Infrastruktur entwickelt, die Militär, Industrie und Verwaltung gleichermaßen durchdringt. Palantir verkauft heute nicht mehr primär Software, sondern einen Anspruch: das Betriebssystem für Entscheidungen in einer Welt permanenter Krisen zu sein.

Diese Entwicklung ist kein Geheimnis. Sie ist öffentlich dokumentiert, politisch flankiert – und zunehmend umstritten.

Von der Analyse zur Entscheidungsarchitektur

Palantirs Plattformen – Gotham, Foundry und seit 2023 die AI Platform (AIP) – dienen offiziell der Zusammenführung, Strukturierung und Visualisierung großer Datenmengen. Das Unternehmen betont stets, keine Entscheidungen zu treffen, sondern Menschen zu unterstützen. Das ist formal korrekt. Doch diese formale Trennung greift zu kurz.

Denn moderne Enterprise-KI wirkt nicht dort, wo der letzte Klick erfolgt, sondern dort, wo Optionen entstehen. Palantir selbst beschreibt seine Systeme als „Operational Decision Platforms“. In den technischen Whitepapers heißt es, Ziel sei es, „relevante Handlungsmöglichkeiten in Echtzeit sichtbar zu machen“ und Entscheidungsprozesse „vorzustrukturieren“.

Diese Vorstrukturierung ist der Kern. Ein ehemaliger Forward-Deployed-Engineer von Palantir beschrieb dies 2024 gegenüber Defense One so: „Am Anfang glauben Organisationen, sie nutzen ein Tool. Nach einem Jahr

nutzen sie nur noch das, was das Tool ihnen zeigt.“ Das ist keine Verschwörung, sondern Organisationssoziologie.

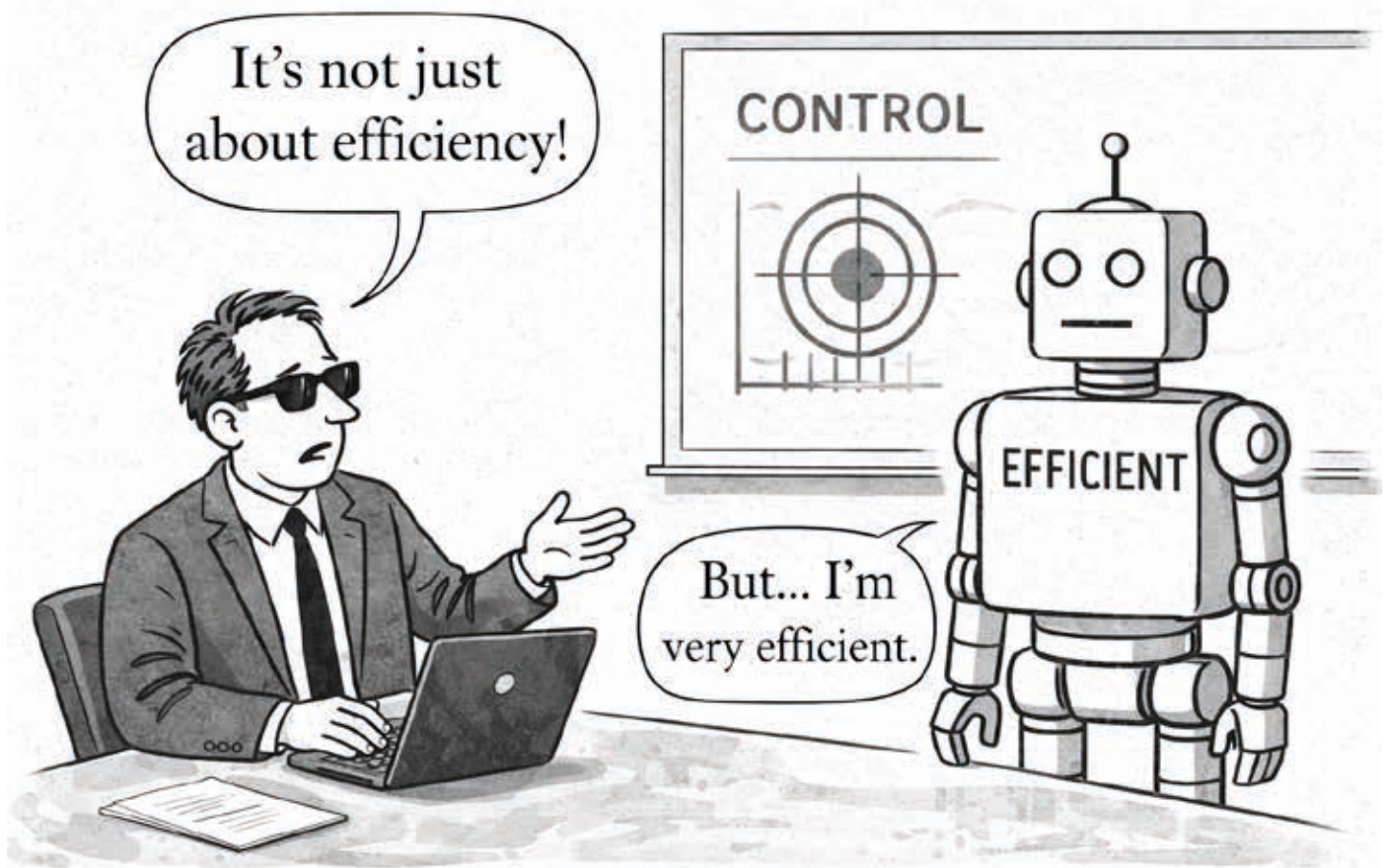
Der militärische Hebel

Die militärische Durchdringung ist dabei kein Randphänomen, sondern der Ausgangspunkt. Im März 2024 erhielt Palantir vom US-Verteidigungsministerium einen Vertrag über 480 Millionen Dollar für das „Maven Smart System“, das als zentrales KI-System für Lagebilder und Zielunterstützung in mehreren Combatant Commands dient. Im Februar 2025 folgte ein 178-Millionen-Dollar-Vertrag mit der US-Army für das TITAN-Programm, das vom Pentagon selbst als „erstes KI-definiertes Gefechtsfahrzeug“ bezeichnet wird.

Parallel dazu erhielt Anduril Industries, gegründet von Palmer Luckey und mehreren ehemaligen Palantir-Mitarbeitern, im Dezember 2024 einen 100-Millionen-Dollar-Vertrag für Edge-Datenintegration im Rahmen des Pentagon-Programms „Replicator“, das auf den massenhaften Einsatz autonomer Systeme zielt.

Im Dezember 2024 gaben Palantir und Anduril offiziell bekannt, ihre Plattformen in einem gemeinsamen „Konsortium“ zu koppeln. Palantirs AIP und Maven-Systeme werden dabei mit Andurils Lattice-Plattform und C4-Hardware verbunden – „from edge to enterprise“, wie es in der gemeinsamen Pressemitteilung heißt.

Die strategische Bedeutung liegt auf der Hand: Sensorik, Autonomie, Datenfusion und Entscheidungslogik verschmelzen zu einer privat betriebenen, durchgängigen Infrastruktur für moderne Kriegsführung.



Politische Rückendeckung – und neue Nähe zur Macht

Diese technologische Entwicklung fällt nicht zufällig mit einer politischen zusammen. Während das Silicon Valley jahrzehntelang als demokratisch geprägt galt, haben sich zentrale Akteure der Defense-Tech-Szene offen hinter Donald Trump gestellt. Palantir-CEO Alex Karp verteidigte Trumps Wiederwahlkampf 2024 öffentlich als notwendig für „staatliche Handlungsfähigkeit“. Anduril-Gründer Palmer Luckey erklärte auf X im Mai 2024: „My big league support for Donald Trump is no secret.“

Die Nähe ist nicht nur ideologisch, sondern institutionell. Auf dem „Hill and Valley Forum“ in Washington im Frühjahr 2025 diskutierten Karp und Anduril-CEO Brian Schimpf mit Senatoren des Armed Services Committee und dem damaligen Nationalen Sicherheitsberater Mike Waltz über eine Reform der Rüstungsbeschaffung. Waltz erklärte dort, das Weiße Haus sei „absolutely dedicated to reforming the way we acquire technology“ (Politico, 15.04.2025).

Trump unterzeichnete kurz darauf mehrere Executive Orders zur Beschleunigung von DoD-Beschaffungen. Palantir-CTO Shyam Sankar sprach in diesem Zusammenhang offen von der Notwendigkeit, „bürokratische Monopsonien aufzubrechen“ (Defense One, 18.04.2025).

Bemerkenswert ist, wie vorsichtig andere große KI-Anbieter reagieren. Microsoft, OpenAI, Google und Amazon kritisieren Palantir kaum direkt – wohl aber das Modell. Microsoft-CEO Satya Nadella betonte im Financial Times-Interview vom 23. Mai 2024, KI müsse „human decision-making augment, not institutional responsibility replace“. OpenAI schreibt in seinen aktualisierten Enterprise-Deployment-Guidelines (April 2025), dass Modelle „keine autoritative Entscheidungsrolle in Organisationen übernehmen dürfen“.

Google-DeepMind-Chef Demis Hassabis warnte auf dem World AI Summit 2024 vor der „Delegation institutioneller Epistemologie an einen einzigen Stack“. AWS wiederum betont in seinen Responsible-AI-Principles (Januar 2025), keine politische oder operative Entscheidungslogik zu embedden.

Diese Abgrenzungen sind kein Zufall. Sie markieren eine klare Linie: Modelle ja, Governance nein.

Die eigentliche Verschiebung

Der Konflikt dreht sich daher nicht um Rechenleistung oder Modellgüte. Er dreht sich um institutionelle Macht. Palantir bietet nicht die beste KI – sondern die umfassendste Einbettung. Wer Palantir einführt, standardisiert Prozesse, Datenbegriffe und Entscheidungswege. Ab-

weichungen müssen begründet werden, Empfehlungen nicht.

RAND formulierte es in einer Studie vom Februar 2025 nüchtern: „Systems that structure options upstream constrain discretion without explicit delegation.“ Das ist der Kern des Problems – und der Grund, warum Palantir zugleich unverzichtbar und umstritten ist.

Palantir ist auch kein neutraler Softwareanbieter mehr. Das Unternehmen bewegt sich an der Schnittstelle von Technologie, Politik und Governance – und beansprucht dort eine Rolle, die bislang staatlichen Institutionen vorbehalten war.

Die entscheidende Frage lautet nicht, ob diese Systeme effizient sind. Das sind sie. Die Frage lautet, wer künftig definiert, was als rationale Entscheidung gilt.

In einer Zeit, in der Geschwindigkeit als Tugend gilt und Verfahren als Last, ist das eine Machtfrage von historischer Tragweite. Und sie wird nicht mit einem Skandal entschieden, sondern mit Verträgen, Standards und stiller Gewöhnung. Die Politik täte gut daran, diese Verschiebung nicht erst zu bemerken, wenn sie abgeschlossen ist.

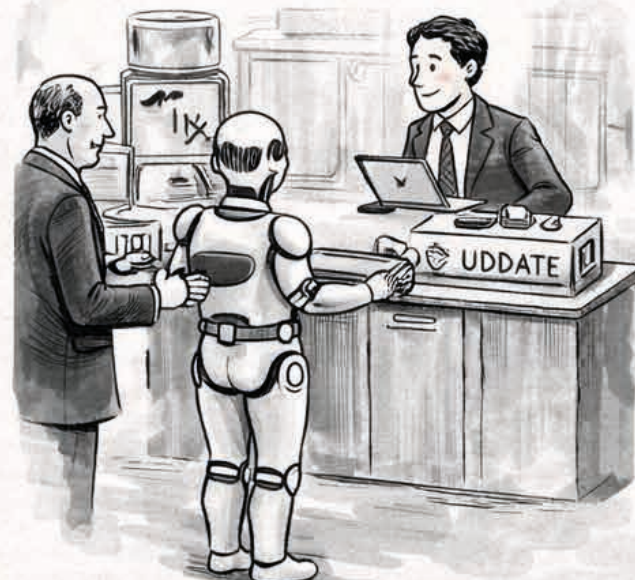
Unter dem Label der „Hard Tech Verteidiger“ entsteht derzeit ein geschlossenes Ökosystem aus Unternehmen, Wagniskapital und staatlichen Innovationsprogrammen, in dem Palantir und Anduril nur die sichtbarsten Spitzen sind. Fonds wie Founders Fund und Andreessen Horowitz, „American Dynamism“ investieren gezielt in Firmen, die Verteidigung, Energie, Infrastruktur und Industrie als „decisive technologies“ für einen kommenden Großkonflikt definieren und ihre Produkte ausdrücklich als Beitrag zur Sicherung des Westens vermarkten. CIA nahe Vehikel wie In Q Tel flankieren diese Strategie, indem sie frühe Prototypen von Palantir, Anduril und ähnlichen Firmen finanzieren und so eine direkte Brücke zwischen Geheimdiensten, Pentagon und Hard Tech Start ups schlagen. NATO und ihre Mitgliedstaaten verstärken diese Entwicklung, ohne sie bislang politisch einzuhegen. Mit ihrer aktualisierten KI Strategie von 2024 setzt die Allianz zwar Prinzipien „verantwortungsvoller Nutzung“, fokussiert aber vor allem auf Rechtmäßigkeit, Erklärbarkeit und technische Zuverlässigkeit von KI Anwendungen – nicht auf die Frage, wem die entstehenden Entscheidungsinfrastrukturen gehören. Gleichzeitig bauen Programme wie DIANA und der NATO Innovation Fund gezielt Brücken zu genau jenen Firmen, die bereits heute Maven Stacks, autonome Systeme oder Gefechtsfeld OS liefern, womit Palantir und Anduril zu natürlichen Partnern einer sicherheitspolitischen Standardisierung werden.



CARTOON SKETCH BOOK



EXPERTEN-TALK



PALANTIR FOUNDRY

Wie KI-Enterprise-Systeme Europas industrielle Wertschöpfung neu vermessen

Die europäische Standortdebatte ist reich an Begriffen und arm an Präzision. Man spricht über Energiepreise, Fachkräftemangel, Bürokratie, Subventionen. Man streitet über Lieferketten, Resilienz und strategische Autonomie. Was dabei auffällig selten benannt wird, ist der Ort, an dem diese Fragen längst beantwortet werden – nicht politisch, sondern operativ: in den Entscheidungsarchitekturen großer KI-Enterprise-Systeme, die zunehmend bestimmen, wo produziert, investiert oder stillgelegt wird.

Die Politik gibt sich entschlossen, doch die Wirklichkeit zieht mit stoischer Gelassenheit ihre eigenen Linien. Diese Linien verlaufen heute nicht mehr entlang nationaler Industrieprogramme, sondern entlang von Datenmodellen, Szenarienrechnungen und automatisierten Entscheidungsvorschlägen. Wer verstehen will, warum sich industrielle Wertschöpfung in Europa schleichend verlagert, muss sich weniger mit Sonntagsreden befassen als mit der Software, die im Hintergrund über Produktionsrealitäten entscheidet.

Im Zentrum dieser Entwicklung stehen Plattformen wie Palantir Foundry, die sich selbst nicht als klassische KI-An-

wendungen begreifen, sondern als Betriebssysteme für Organisationen. Foundry integriert Produktionsdaten, Lieferketteninformationen, Energiepreise, regulatorische Risiken, Personalverfügbarkeiten und Finanzkennzahlen zu einem konsistenten Entscheidungsraum. Das Versprechen lautet Effizienz, Transparenz und Geschwindigkeit. Tatsächlich entsteht etwas anderes: eine neue Form technischer Vorentscheidung, die politische und gesellschaftliche Abwägungen ersetzt, bevor sie überhaupt beginnen.

Besonders deutlich zeigt sich dies im industriellen Kern Europas. Automobilhersteller und ihre Zulieferer nutzen Foundry, um globale Werke zu synchronisieren, Auslas-



tungen zu vergleichen und Produktionslinien flexibel zu verschieben. Chemie- und Pharmakonzerne integrieren Rohstoffpreise, regulatorische Risiken und Energieverfügbarkeiten, um Investitionen neu zu priorisieren. Energie- und Grundstoffunternehmen simulieren Ausfallrisiken, Wartungszyklen und geopolitische Schocks, um Anlagenportfolios laufend anzupassen. All das ist betriebswirtschaftlich rational. Doch es ist nicht neutral.

Denn die Logik, die diesen Systemen zugrunde liegt, ist eine der Risikominimierung und Effizienzmaximierung, nicht der regionalen Wertschöpfung oder industriellen Kontinuität. Standorte mit hohen Energiepreisen, komplexen Genehmigungsverfahren und politischer Unsicherheit erscheinen in solchen Modellen systematisch als Belastung. Investitionen werden nicht mehr grundsätzlich verworfen, sondern aufgeschoben, verkleinert, modularisiert. Werke bleiben formell bestehen, verlieren aber strategische Bedeutung. Wertschöpfung erodiert leise.

Das Neue daran ist nicht die Globalisierung – die ist alt. Neu ist die Automatisierung der Standortlogik. Entscheidungen, die früher Ergebnis politischer Aushandlung waren, werden heute als technische Notwendigkeit präsentiert. Wenn ein Vorstand sagt, „das System zeigt, dass dieser Standort zu riskant ist“, dann ist das keine ideologische Aussage mehr, sondern eine scheinbar objektive Feststellung. Verantwortung diffundiert. Debatte endet. Diese Entwicklung bleibt nicht auf die Industrie beschränkt.

Die gleiche Architektur, die Foundry in Fabriken etabliert, ist seit Jahren im sicherheitspolitischen Kern westlicher Staaten im Einsatz. Das Maven Smart System der US-Streitkräfte dient der Integration von Sensordaten und der Generierung von Lagebildern und Zielvorschlägen. Army Vantage wird zur Steuerung von Readiness, Logistik und Ressourcen eingesetzt. Im NATO-Kontext entstehen mit NATO-Maven und CJADC2 gemeinsame Daten- und Entscheidungsräume, die nationale Systeme kompatibel machen sollen. Auch hier gilt: Die Software entscheidet nicht – sie strukturiert die Entscheidung so, dass Abweichung zunehmend erklärungsbedürftig wird.

Diese Doppelrolle – Industrie-OS und sicherheitspolitische Infrastruktur – verleiht Palantir eine Sonderstellung im Feld der KI-Enterprise-Anbieter. Während Hyperscaler wie Microsoft, Google oder AWS modulare Werkzeuge für Datenmanagement und KI-Orchestrierung anbieten, erhebt Palantir einen weitergehenden Anspruch. Foundry soll nicht unterstützen, sondern ordnen. Nicht Werkzeuge liefern, sondern Organisationslogik bereitstellen.

Das unterscheidet die Plattform von klassischen ERP- oder BI-Systemen – und macht sie politisch relevant. Für Europa ist diese Konstellation besonders heikel. Einerseits zögern Regierungen, sich offen in sicherheitspolitische Abhängigkeiten von US-Anbietern zu bege-

ben. Andererseits ist Palantir-Software längst Realität in europäischen Polizeibehörden, Energieunternehmen und Industriekonzernen. Die Debatte konzentriert sich dabei auffällig oft auf Datenschutz und Rechtsfragen. Beides ist wichtig, greift aber zu kurz. Die eigentliche Machtverschiebung findet nicht auf der Ebene einzelner Datenpunkte statt, sondern auf der Ebene von Standards, Schnittstellen und Entscheidungslogiken.

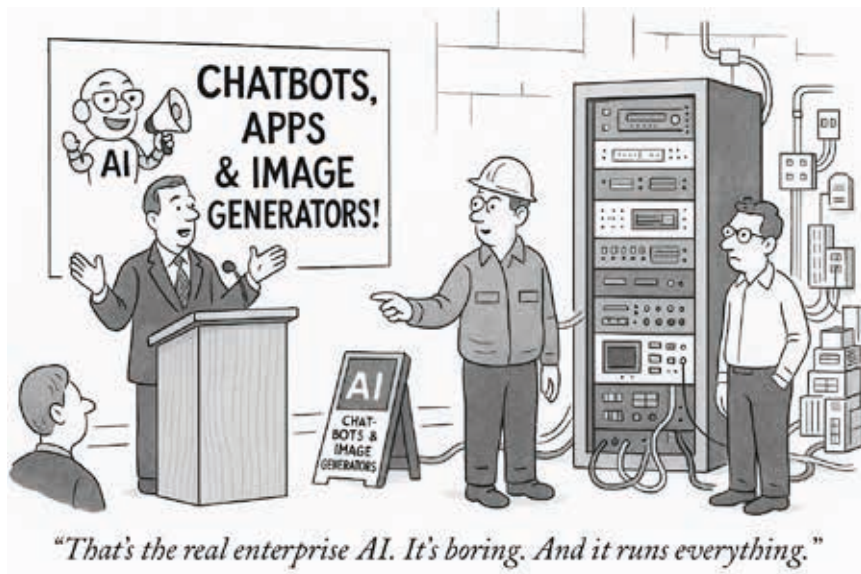
Die NATO trägt zu dieser Verschiebung bei, ohne sie politisch einzurahmen. Ihre aktualisierte KI-Strategie betont Erklärbarkeit, Rechtmäßigkeit und technische Zuverlässigkeit, vermeidet jedoch die Frage nach Eigentum und Kontrolle der Entscheidungsinfrastruktur. Programme wie DIANA und der NATO Innovation Fund fördern gezielt jene Unternehmen, die bereits heute operative KI-Stacks liefern. Palantir und Anduril werden so zu faktischen Referenzarchitekten westlicher Sicherheits- und Industrie-KI.

Der wirtschaftliche Effekt ist absehbar. Wer die Entscheidungsarchitektur stellt, prägt Investitionsflüsse. Kapital folgt der Logik der Systeme. Fonds wie Founders Fund oder Andreessen Horowitz' „American Dynamism“ investieren gezielt in Unternehmen, die Verteidigung, Energie und Industrie als geopolitische Schlüsselsektoren definieren. Sicherheit wird zur Investmentthese. Effizienz zur moralischen Kategorie. Der Staat tritt nicht zurück – er verlagert Verantwortung in privat betriebene Infrastrukturen.

Für den europäischen Produktionsstandort bedeutet das eine stille Verschiebung der Spielregeln. Wohlstand entsteht hier nicht durch Plattformökonomie, sondern durch industrielle Tiefe, durch langfristige Investitionen, durch qualifizierte Arbeit. KI-Enterprise-Systeme berücksichtigen diese Faktoren nur indirekt, wenn überhaupt. Optimierte wird auf Geschwindigkeit und Resilienz, nicht auf Beschäftigung oder regionale Stabilität. Der Wohlstand wird zum Nebenprodukt – nicht mehr zum Ziel.

Das ist kein Plädoyer gegen KI. Im Gegenteil. Europas Industrie braucht datenbasierte Entscheidungen, Automatisierung und intelligente Planung dringender denn je. Doch wer diese Systeme nutzt, ohne eigene industrielle Entscheidungsmodelle, eigene Prioritäten und eigene Governance-Strukturen zu definieren, überlässt die Zukunft seiner Wertschöpfung fremden Logiken. Digitale Souveränität erschöpft sich nicht im Datenschutz. Sie beginnt dort, wo entschieden wird, was als rational gilt.

Europa kann sich den Luxus der Selbstzufriedenheit nicht mehr leisten. Wer heute über den Erhalt industrieller Wertschöpfung spricht, muss über KI-Enterprise-Systeme sprechen – und darüber, wer sie kontrolliert, nach welchen Maßstäben sie optimieren und wessen Interessen sie langfristig abbilden. Andernfalls wird die



Standortdebatte weitergeführt, während die Entscheidungen längst gefallen sind.

Was diese Entwicklung für Europa besonders folgenreich macht, ist nicht die sicherheitspolitische Dimension allein, sondern die schleichende Industrialisierung der Entscheidungslogik. Palantirs KI-Enterprise-Plattform Foundry ist längst kein Nischenprodukt mehr für Geheimdienste oder Sonderlagen. Sie hat sich in zentralen Sektoren der europäischen Industrie etabliert – dort, wo Wertschöpfung, Beschäftigung und Standortentscheidungen zusammenlaufen.

Zu den sichtbarsten Anwendern zählt Airbus, der Foundry seit Jahren für Flotten-, Wartungs- und Produktionsplanung einsetzt. Ziel ist es, Ausfallzeiten zu reduzieren, Lieferketten zu stabilisieren und komplexe Programme wie die A320- und A350-Produktion datenbasiert zu steuern. Airbus selbst spricht von einer verbesserten „operational visibility“ über Werke und Zulieferer hinweg. Übersetzt heißt das: Entscheidungen über Fertigungstakte, Lagerbestände und Priorisierungen entstehen zunehmend im Modellraum der Software – nicht mehr primär in den einzelnen Werken oder nationalen Einheiten.

Ähnlich gelagert ist der Einsatz bei BMW und anderen Automobilherstellern, die Palantir-Software zur globalen Produktions- und Lieferkettensteuerung nutzen. Hier fließen Daten zu Halbleiterverfügbarkeit, Logistikengpässen, Energiepreisen und regulatorischen Risiken zusammen. Das System berechnet Szenarien, empfiehlt Produktionsverlagerungen und priorisiert Investitionen. In Zeiten fragiler Lieferketten mag das als Fortschritt erscheinen. Gleichzeitig bedeutet es, dass Standorte mit höheren Kosten oder regulatorischer Unsicherheit sys-

tematisch an den Rand gedrängt werden – nicht aus politischer Absicht, sondern aus algorithmischer Konsequenz.

Besonders aufschlussreich ist der Einsatz in der Chemie- und Pharmaindustrie. Merck betreibt mit Palantir die Plattform „Athinia“, über die Prozess- und Qualitätsdaten entlang globaler Lieferketten ausgetauscht werden. Ziel ist es, Produktionsausschuss zu senken, Markteinführungen zu beschleunigen und regulatorische Risiken

frühzeitig zu erkennen. Das System erzeugt Transparenz über Materialflüsse und Prozessstabilität – und etabliert zugleich eine einheitliche Bewertungslogik darüber, welche Standorte als robust, effizient oder riskant gelten. Investitionsentscheidungen werden so nicht mehr primär politisch oder strategisch begründet, sondern datenlogisch legitimiert.

Auch im Energie- und Versorgungssektor ist Palantir präsent. Europäische Energieunternehmen und Netzbetreiber setzen Foundry ein, um Anlagenzustände zu überwachen, Wartungszyklen zu optimieren und geopolitische Risiken – etwa bei Gas- oder Rohstofflieferungen – zu simulieren. In einer Branche, die politisch hochsensibel ist, verschiebt sich damit die Entscheidungsgrundlage: Versorgungssicherheit wird zur Funktion von Modellen, die Kosten, Risiken und Ausfälle gegeneinander abwägen. Politische Zielkonflikte – etwa zwischen Klimazielen, Versorgungssicherheit und regionaler Wertschöpfung – erscheinen in diesen Systemen häufig nur noch als Nebenbedingungen.

Hinzu kommen Anwendungen im Maschinen- und Anlagenbau, bei Engineering-Dienstleistern wie Jacobs oder bei Elektronik- und Batteriefertigern. Panasonic Energy nutzt Foundry in seinen Gigafactories in den USA, um Produktionslinien zu steuern, Ausschuss zu reduzieren und Investitionsentscheidungen zu skalieren. Europäische Wettbewerber beobachten diese Entwicklungen aufmerksam, da sich hier ein neues Paradigma industrieller Steuerung etabliert: Die Fabrik wird nicht mehr primär als physischer Ort gedacht, sondern als Datenobjekt innerhalb eines globalen Entscheidungsraums.

All diese Beispiele eint ein Muster: Palantirs KI-Enterprise-Software ersetzt keine Manager, keine Ingenieure und keine politischen Entscheidungen. Sie strukturiert jedoch die Bedingungen, unter denen diese Entscheidungen getroffen werden. Wer dem System folgt, bewegt sich im Rahmen dessen, was als rational, effizient und verantwortbar gilt. Wer davon abweicht, muss erklären, warum er gegen das Modell entscheidet. Verantwortung bleibt formal beim Menschen – faktisch aber verschiebt sie sich in die Architektur.

Für den europäischen Wohlstand ist das eine stille, aber tiefgreifende Veränderung. Europas industrielle Stärke beruhte historisch auf langfristigen Investitionen, regionaler Tiefe und politisch ausgehandelten Kompromissen zwischen Effizienz und sozialer Stabilität. KI-Enterprise-Systeme wie Foundry optimieren dagegen auf kurzfristige Resilienz, Kosten und Risikominimierung. Beschäftigung, regionale Bindung und industrielle Kontinuität erscheinen darin bestenfalls implizit.

Der entscheidende Punkt ist: Diese Systeme sind nicht neutral, sondern Ausdruck eines bestimmten Ordnungsverständnisses. Sie spiegeln die Prioritäten ihrer Entwickler, ihrer Investoren und ihrer sicherheitspolitischen Einbettung. Palantir betont offen, Software für „mission-critical operations“ zu bauen – in Militär, Verwaltung und Industrie. Dass dieselbe Logik nun Produktionsstandorte in Europa bewertet, ist kein Zufall, sondern Konsequenz. Damit rückt die Frage nach industrieller Souveränität in ein neues Licht.

Es geht nicht mehr nur darum, ob Europa eigene Chips, Batterien oder Rüstungsgüter produziert. Es geht darum, wer die Entscheidungslogik kontrolliert, nach der diese Produktionen organisiert, verlagert oder beendet werden. Solange europäische Unternehmen und Staaten KI-Enterprise-Systeme nutzen, deren Maßstäbe anderswo definiert werden, bleibt der Spielraum begrenzt – selbst bei bester politischer Absicht.

Die eigentliche Herausforderung liegt daher nicht in der Nutzung solcher Systeme, sondern in ihrer Governance. Wer KI in der Industrie einsetzen will, muss entscheiden, welche Ziele sie optimieren soll – und welche nicht. Effizienz allein ist kein Wohlstandsmodell. Ohne diese Klärung droht Europa, seine industrielle Substanz nicht abrupt zu verlieren, sondern schrittweise zu rationalisieren – bis am Ende alles effizient ist, nur nicht mehr hier.

Palantir Foundry ist keine klassische Unternehmenssoftware. Weder ein ERP-System noch ein Data Warehouse, weder eine KI-Suite noch ein Dashboard-Werkzeug. Foundry ist eine Integrations- und Entscheidungsplattform, die dort ansetzt, wo große Organisationen an ihre operative Grenze stoßen: bei der Koordination heterogener Daten, widersprüchlicher Prozesse und verteilter

Verantwortung.

Im Kern ist Foundry ein Betriebssystem für Organisationen, das Daten, Prozesse und Entscheidungen in eine gemeinsame technische Logik zwingt.

Der technische Kern: Integration statt Modell

Technologisch betrachtet besteht Foundry aus mehreren Schichten. Die unterste Ebene ist die Datenintegration. Foundry greift auf bestehende IT-Landschaften zu – ERP-Systeme, Produktionsdaten, Sensornetzwerke, CRM-Tools, Excel-Dateien, E-Mails, Logfiles – und führt sie in einer gemeinsamen Datenstruktur zusammen. Anders als klassische Data Lakes werden diese Daten nicht nur gespeichert, sondern semantisch modelliert: Beziehungen, Abhängigkeiten und Zuständigkeiten werden explizit gemacht. Entscheidend ist dabei: Foundry ersetzt die Quellsysteme nicht. Es legt sich darüber. Das macht die Plattform anschlussfähig – und politisch akzeptabel. Bestehende Machtverhältnisse in IT-Abteilungen bleiben formal unangetastet, während sich die operative Steuerung faktisch verlagert.

Darauf aufbauend folgt die Modell- und Ontologie-Ebene. Palantir zwingt Organisationen, ihre Realität zu formalisieren: Was ist ein Auftrag? Wann gilt eine Anlage als verfügbar? Was bedeutet „Risiko“? Diese Definitionen werden nicht nur dokumentiert, sondern technisch wirksam. In Foundry existiert jede Kategorie nur, wenn sie eindeutig beschrieben ist. Ambiguität, die in Organisationen oft funktional ist, wird hier zur Störung.

Vom Datenraum zur Entscheidung

Die eigentliche Macht von Foundry liegt nicht in der Analyse, sondern in der Operationalisierung. Die Plattform ist so gebaut, dass Analysen direkt in Handlungen übersetzt werden können. Produktionspläne, Wartungsintervalle, Bestellmengen, Prioritätenlisten – alles lässt sich aus demselben Datenraum ableiten. Foundry stellt damit nicht nur Fragen wie „Was passiert?“, sondern „Was sollte jetzt getan werden?“. Diese Empfehlungen entstehen aus Modellen, Simulationen und – zunehmend – KI-gestützten Prognosen. Offiziell bleibt der Mensch „in the loop“. Faktisch verschiebt sich der Entscheidungsspielraum: Abweichungen vom Systemvorschlag müssen begründet werden, Systementscheidungen nicht.

Ein Manager eines Industriekonzerns formulierte es gegenüber Analysten so: „Früher haben wir diskutiert, jetzt vergleichen wir Dashboards.“ Das ist kein Kontrollverlust im klassischen Sinn – aber ein Verschieben von Autorität.

Foundry und KI: Verstärker, nicht Ursprung

Entgegen der öffentlichen Wahrnehmung ist Foundry keine KI-Plattform im engeren Sinn.

Künstliche Intelligenz ist ein Add-on, kein Fundament. Machine-Learning-Modelle, Simulationen oder inzwischen auch Large Language Models werden in Foundry eingebettet, nicht umgekehrt.

Das hat zwei Folgen. Erstens: Foundry ist weitgehend modellagnostisch. Es kann eigene Modelle nutzen, Open-Source-Modelle integrieren oder externe KI-Services anbinden. Zweitens: Der eigentliche Wert liegt nicht im Algorithmus, sondern in der Datenvorbereitung und Entscheidungsarchitektur. Palantir selbst betont, dass „80 Prozent der Arbeit vor dem Modell“ stattfinden.

Mit der Einführung der AI Platform (AIP) verschärft sich dieser Ansatz. AIP verbindet Foundry-Datenräume mit generativer KI, etwa um Handlungsempfehlungen in natürlicher Sprache auszugeben oder Szenarien automatisiert durchzuspielen. Doch auch hier gilt: Die KI operiert innerhalb der zuvor definierten Ontologien. Sie erweitert den Handlungsspielraum nicht, sondern beschleunigt und normalisiert ihn.

Einsatz in der Industrie: Effizienz mit Nebenwirkungen

In der Industrie wird Foundry vor allem dort eingesetzt, wo klassische Steuerungsinstrumente versagen: globale Lieferketten, volatile Nachfrage, komplexe Produktionsnetzwerke. Automobilhersteller nutzen die Plattform für Supply-Chain-Control-Towers, Energieunternehmen für Anlagen- und Netzoptimierung, Pharma- und Chemiekonzerne für Produktions- und Qualitätssteuerung.

Der betriebswirtschaftliche Nutzen ist belegbar: geringere Ausfallzeiten, niedrigere Lagerbestände, schnellere Reaktionsfähigkeit. Genau deshalb bleibt die politische Dimension meist unsichtbar. Foundry erscheint als rationales Effizienzwerkzeug. Doch strukturell bewirkt die Plattform mehr. Sie vereinheitlicht Entscheidungslogiken über Standorte, Abteilungen und Länder hinweg. Lokale Erfahrung, implizites Wissen und situative Abwägung verlieren an Gewicht gegenüber zentral modellierten Szenarien. Entscheidungen werden vergleichbarer – und damit kontrollierbarer.

Warum Foundry politisch relevant ist

Was Foundry von anderer Enterprise-Software unterscheidet, ist sein Anspruch auf Ganzheitlichkeit. ERP-Systeme verwalten Prozesse, BI-Tools analysieren Daten, KI-Anwendungen optimieren Teilbereiche. Foundry verbindet all das – und positioniert sich als Ort, an dem Organisationen sich selbst erklären.

In sicherheits- und verteidigungspolitischen Kontexten wird dieser Ansatz brisant. Denn dieselbe Logik, die Lieferketten optimiert, strukturiert auch Bedrohungsbilder,

Zielprioritäten und Ressourceneinsatz. Foundry ist damit anschlussfähig an militärische Systeme wie Maven oder CJADC2 – nicht technisch allein, sondern konzeptionell.

Der Übergang von Industrie zu Sicherheit ist kein Bruch, sondern eine Skalierung.

Foundry ist kein neutrales Werkzeug, aber auch kein autoritäres Kontrollinstrument. Es ist etwas Drittes: eine technische Organisationsform, die Komplexität beherrschbar macht, indem sie Alternativen reduziert. Für Unternehmen bedeutet das Effizienz und Klarheit. Für Staaten und Allianzen stellt sich eine weitergehende Frage: Wer definiert die Modelle, nach denen entschieden wird? Und wie veränderbar sind sie, wenn sie einmal in Software gegossen sind?

Foundry beantwortet diese Fragen nicht. Aber es sorgt dafür, dass sie nicht mehr ignoriert werden können.

Foundry als sicherheits- und verteidigungspolitische Infrastruktur

Foundry ist längst nicht mehr nur Industrie- und Unternehmensplattform. Die zugrunde liegende Architektur wird seit Jahren direkt in sicherheits- und verteidigungspolitischen Kontexten eingesetzt – nicht als Experiment, sondern als operative Infrastruktur.

Im militärischen Bereich bildet Foundry die technologische Grundlage für Systeme wie Army Vantage, NATO-Maven und das Maven Smart System des US-Verteidigungsministeriums. Diese Plattformen nutzen dieselbe Logik wie Foundry in der Industrie: heterogene Datenquellen werden zusammengeführt, semantisch modelliert und in ein gemeinsames Lage- und Entscheidungsbild übersetzt. Der Unterschied liegt nicht in der Technik, sondern im Anwendungsfeld.

Army Vantage dient der US-Army als datengetriebene Steuerungsplattform für Personal, Logistik, Einsatzbereitschaft und Ressourcenplanung. Maven wiederum verbindet Sensordaten, Aufklärung, Zielerfassung und operative Planung zu einem gemeinsamen Entscheidungsraum, der explizit darauf ausgelegt ist, menschliche Entscheidungen zu beschleunigen, zu priorisieren und zu standardisieren. In NATO-Kontexten wird diese Architektur zunehmend als Referenzmodell verstanden, weil sie Interoperabilität zwischen nationalen Streitkräften ermöglicht – allerdings um den Preis, dass die zugrunde liegende Entscheidungslogik von einem privaten Anbieter definiert wird.

Damit ist Foundry nicht nur „anschlussfähig“ an militärische Systeme, sondern bereits Teil sicherheitspolitischer Grundausrüstung westlicher Streitkräfte. Die Trennung zwischen ziviler Industrieplattform und militärischem Einsatz ist technisch kaum noch relevant. Dieselbe On-

Palantir Foundry: Das Betriebssystem für Entscheidungen

Wie Foundry funktioniert



Datenintegration & Semantisches Modell (Ontologie)

Verbindet alle Datenquellen und schafft ein digitales Abbild der Realität der Organisation.

Von der Analyse zur Handlungsempfehlung

Das System schlägt vor, was getan werden soll – nicht nur, was gerade passiert.



Die stille Machtverschiebung
Die Software definiert, was als rationale Entscheidung gilt, und verschiebt so Autorität.



Mehr als Software: Ein Betriebssystem für Organisationen. Es integriert Daten, Prozesse und Entscheidungen in eine einzige, einheitliche Logik.



Der doppelte Einsatz: Industrie & Verteidigung



Industrie: Effizienz durch algorithmische Steuerung
Optimiert Lieferketten und Produktion bei Konzernen wie Airbus, BMW und Merck.



Verteidigung: Gleiche Logik, anderes Ziel
Bildet die Basis für US- & NATO-Systeme wie Maven (Zielunterstützung) und Army Vantage.

© NotebookLM

tologie, die Lieferketten optimiert, strukturiert auch Bedrohungsbilder, Prioritäten und Einsatzentscheidungen. Genau hier wird Foundry politisch: Es etabliert eine gemeinsame Rationalität, bevor politische oder parlamentarische Kontrolle überhaupt greifen kann.

Foundry ist nicht die einzige Plattform mit dem Anspruch, Daten, KI und Entscheidungen zu integrieren. Der Unterschied liegt weniger in der Technologie als im Ordnungsanspruch, den Palantir formuliert.

Microsoft verfolgt mit Fabric, Dynamics und Copilot Studio ebenfalls das Ziel, Datenräume, Prozesse und KI-Assistenten enger zu verzahnen. Der Ansatz bleibt jedoch stärker in klassischen ERP-, BI- und Office-Logiken verankert. Entscheidungen werden unterstützt, nicht strukturell neu gerahmt. Microsoft verkauft Werkzeuge, Palantir eine Organisationslogik.

Google (mit Vertex AI, Dataplex) und AWS (mit Lake Formation, SageMaker, Bedrock) bieten leistungsfähige, modulare Bausteine für Datenintegration und KI-Orchestrierung. Sie überlassen jedoch Architektur, Modellierung und Entscheidungslogik weitgehend den Kunden. Ihr Geschäftsmodell ist Infrastruktur-as-a-Service, nicht die Definition eines gemeinsamen Entscheidungsraums. Der normative Anspruch bleibt bewusst begrenzt.

Spezialisierte Anbieter wie C3.ai oder SAS positionieren sich stärker anwendungs- und modellzentriert,

etwa in Energie-, Fertigungs- oder Verteidigungsprojekten. Sie erreichen in einzelnen Branchen eine ähnliche analytische Tiefe, aber nicht die durchgängige Ontologie- und Prozessdurchdringung, die Foundry auszeichnet. Vor allem beanspruchen sie nicht offen, das „Betriebssystem“ einer Organisation zu sein.

Gerade dieser Anspruch macht Palantirs Plattform besonders. Foundry konkurriert nicht primär über Algorithmen oder Rechenleistung, sondern über die Definition dessen, was als relevante Entscheidung gilt. Während andere Anbieter Werkzeuge liefern, liefert Palantir eine Struktur, in der diese Werkzeuge erst sinnvoll eingesetzt werden können.

Damit wird Foundry weniger zu einem Produkt als zu einer stillen Institution: einer technischen Ordnung, die Effizienz verspricht und dabei festlegt, wie Organisationen – zivile wie militärische – denken, priorisieren und handeln. Die eigentliche Macht dieser Plattform liegt nicht in der KI, sondern in der Selbstverständlichkeit, mit der sie zur Voraussetzung von Entscheidung wird.

Die Palantir Kaderschmiede

Wie aus einer Softwarefirma ein Machtfaktor der neuen Industrie- und Sicherheitsordnung wurde

Wer heute über Palantir spricht, spricht selten nur über Software. Das Unternehmen ist zum Projektionsraum größerer Fragen geworden: nach Sicherheit und Freiheit, nach staatlicher Handlungsfähigkeit, nach der Rolle privater Technologieanbieter in einer geopolitisch fragmentierten Welt. Doch jenseits der politischen Aufgeregtheit lohnt ein nüchterner Blick auf einen Aspekt, der im Tagesstreit oft übersehen wird: Palantir ist weniger ein gewöhnliches Technologieunternehmen als eine Kaderschmiede – und damit ein struktureller Machtfaktor.

Der Vergleich mit der „PayPal-Mafia“ liegt nahe und wird in der Venture-Szene längst offen gezogen. Ehemalige Palantir-Mitarbeiter haben in den vergangenen zwei Jahrzehnten mehr als hundert Unternehmen gegründet, Milliarden an Wagniskapital eingesammelt und in zentralen Branchen Fuß gefasst: Verteidigung, Sicherheit, Finanzinfrastruktur, Gesundheitswesen, Lieferketten, Künstliche Intelligenz. Der Begriff „Palantir-Mafia“ ist dabei kein polemischer Kampfbegriff mehr, sondern ein gängiges analytisches Etikett – informell, aber treffend. Was diese Gründergeneration auszeichnet, ist nicht allein technisches Können. Es ist eine bestimmte Art, Probleme zu sehen und zu lösen. Palantir hat von Beginn an auf ein ungewöhnliches Organisationsmodell gesetzt. Statt klassische Softwareentwickler in abgeschlossenen Produktteams zu beschäftigen, schuf das Unternehmen Rollen wie den „Forward Deployed Engineer“: hochqualifizierte Techniker, die direkt bei Kunden arbeiten, oft bei Behörden, Militärs oder Großkonzernen, unter realem Entscheidungsdruck und mit unmittelbarer Verantwortung.

Diese Ausbildung prägt. Wer jahrelang Systeme baut, die Terrornetzwerke sichtbar machen, Lieferketten stabilisieren oder Finanzbetrug aufdecken sollen, entwickelt einen spezifischen Blick auf Welt und Ordnung. Komplexität erscheint nicht als politisches Problem, sondern als technisches. Langwierige Verfahren gelten nicht als Ausdruck demokratischer Sorgfalt, sondern als Risiko. Geschwindigkeit, Integration und Durchgriff werden zu leitenden Kategorien.

Aus dieser Sozialisierung erklärt sich, warum viele Palantir-Alumni dort gründen, wo technische Systeme unmittelbar in politische und wirtschaftliche Macht übersetzt werden. Anduril Industries ist das prominenteste Beispiel. Das Unternehmen wurde 2017 von Palmer Luckey gemeinsam mit mehreren ehemaligen Palantir-Mitarbeitern gegründet, darunter Brian Schimpf, Trae Stephens

und Matt Grimm. Anduril überträgt die daten- und systemzentrierte Logik Palantirs in die Welt autonomer Waffen, Sensoren und Gefechtsfeld-Netzwerke. Das haus-eigene Betriebssystem „Lattice“ wird offen als digitales Nervensystem moderner Kriegsführung beschrieben.

Dass Anduril früh und großzügig von Peter Thiels Founders Fund finanziert wurde, ist kein Zufall. Thiel, Mitgründer von Palantir, hat wiederholt betont, dass er gezielt in „entscheidende Technologien“ investiert: Sicherheit, Verteidigung, Energie, Industrie. Es geht nicht um Konsuminnovationen, sondern um Infrastruktur. In diesem Sinne bilden Palantir und Anduril keine zufällige Abfolge von Start-ups, sondern aufeinander aufbauende Bausteine.

Neu hinzu tritt mit Erebor ein weiterer, bislang weniger sichtbarer Bestandteil dieses Ökosystems. Medienberichten zufolge handelt es sich um ein Bank- bzw. Finanzplattform-Projekt, initiiert von Palmer Luckey, Peter Thiel und Joe Lonsdale, einem weiteren Palantir-Mitgründer. Erebor soll gezielt Unternehmen aus den Bereichen KI, Krypto, Verteidigung und sicherheitsrelevante Infrastruktur bedienen – also genau jene Firmen, die für klassische Banken regulatorisch heikel oder reputativ riskant sind. Operativ wird das Projekt mit erfahrenen Bank- und Compliance-Managern besetzt, um den Brückenschlag zur regulierten Finanzwelt zu sichern.

Damit entsteht eine vertikale Architektur: Palantir liefert Daten- und Entscheidungssoftware, Anduril liefert physische Durchsetzung, Erebor soll die Finanzierung sichern. Es ist kein Konzern, keine formale Einheit, aber ein funktionales Ökosystem mit klarer Arbeitsteilung. Kapital, Personal und Narrativ greifen ineinander.

Der Staat spielt in diesem Modell eine zentrale Rolle – nicht als bloßer Kunde, sondern als Mitarchitekt. In den Vereinigten Staaten hat sich ein Beschaffungsregime etabliert, das bewusst auf private Vorfinanzierung setzt. Venture-finanzierte Unternehmen entwickeln Systeme auf eigenes Risiko, der Staat kauft später, wenn sie funk-

tionieren. Instrumente wie „Other Transaction Authority“ ermöglichen schnelle Prototypen, frühe Einsätze und Umgehung klassischer Ausschreibungslogiken. Palantir und Anduril sind nicht Ausnahmen, sondern Musterbeispiele dieser industriepolitischen Strategie.

Der Vergleich mit klassischen Rüstungsunternehmen verdeutlicht den Unterschied. Lockheed Martin, Raytheon oder Airbus Defence arbeiten projektbasiert, langsam, stark reguliert und mit klarer politischer Kontrolle. Die neuen „Neoprimes“ sind softwarezentriert, iterativ, plattformartig. Sie liefern keine Einzellösungen, sondern Entscheidungsarchitekturen. Für Regierungen ist das attraktiv, gerade in einer Zeit wachsender Bedrohungen und knapper personeller Ressourcen. Geschwindigkeit schlägt Kontrolle, Integration schlägt Ausschreibung.

Doch diese Effizienz hat ihren Preis. Sie verschiebt Verantwortung. Wer Systeme einsetzt, die Verdächtige priorisieren, Risiken berechnen und Handlungsoptionen vorsortieren, überträgt einen Teil politischer Entscheidungsmacht in den Code. Formal bleibt die Verantwortung beim Staat, operativ aber wandert sie in technische Strukturen, die sich dem öffentlichen Diskurs weitgehend entziehen.

Das Hard-Tech-Narrativ wirkt dabei als ökonomischer Hebel. Sicherheit gilt als existenzielles Gut. Wer sie liefert, entzieht sich dem normalen Marktvergleich. Alternativlosigkeit ersetzt Wettbewerb. Moralische Rahmung – Schutz des Westens, Verteidigung der Ordnung – senkt Investitionsrisiken und rechtfertigt langfristige Abhängigkeiten. Es ist ein Geschäftsmodell, das auf Unkündbar-

keit zielt. Der VC-Diskurs feiert diese Entwicklung. Beiträge über die „Palantir-Mafia“ betonen Gründerqualität, Datenkompetenz, hohe Agency. All das ist richtig. Doch aus ordnungspolitischer Perspektive stellt sich eine andere Frage: Was geschieht, wenn Effizienz zum Ersatz für Politik wird? Der innere Widerspruch dieses Modells liegt offen zutage. Viele seiner Protagonisten argumentieren freiheitlich, marktgläubig, staatskritisch. Gleichzeitig bauen sie Infrastrukturen, die zentralisieren, automatisieren und politische Prozesse technisch vorstrukturieren. Nicht aus autoritärem Impuls, sondern aus Effizienzdenken. Doch Effizienz ist kein neutraler Wert. Sie bevorzugt Geschwindigkeit vor Abwägung, Systemlogik vor Kontext.

Besonders heikel ist die Frage der Reversibilität. Plattformen, die als sicherheitskritisch gelten, lassen sich nicht einfach abschalten. Abhängigkeiten entstehen leise, aber dauerhaft. Wer sich auf ein Entscheidungs-OS verlässt, verliert mit der Zeit die Fähigkeit, ohne es zu handeln. Der Exit wird politisch, wirtschaftlich und operativ immer teurer.

Die Palantir-Kaderschmiede ist deshalb mehr als ein bemerkenswertes Gründernetzwerk. Sie ist Ausdruck einer Verschiebung, in der Ordnung selbst zum Produkt wird – verkauft als Software, abgesichert durch autonome Systeme, finanziert durch eigene Infrastrukturen. Diese Entwicklung ist nicht per se illegitim. Sie ist das Ergebnis realer Bedrohungen und realer staatlicher Bedürfnisse.

Doch sie verlangt politische Einhegung. Technologie kann Ordnung unterstützen, sie kann sie aber nicht ersetzen. Wer diese Grenze verwischt, riskiert nicht weniger als die Verwechslung von Handlungsfähigkeit mit Herrschaft. Effizienz mag Märkte ordnen. Eine Verfassung ersetzt sie nicht.

Die Architektur der Macht: Das Palantir-Ökosystem

Der Begriff „Palantir-Mafia“ beschreibt mehr als nur ein Alumni-Netzwerk. Es handelt sich um ein strategisch aufgebautes Ökosystem, das auf den Säulen Daten, autonome Waffen und spezialisierte Finanzen ruht. Gesteuert von Schlüsselpersonen wie Peter Thiel, zielt es darauf ab, Ordnung und Sicherheit als privatwirtschaftliches Produkt zu etablieren.

1. PALANTIR: Daten & Entscheidung

Liefert die Software-Architektur zur Analyse und Strukturierung operativer Realität für Staaten und Konzerne.



2. ANDURIL:

Durchsetzung & Hardware

Baut autonome Waffensysteme und KI-gestützte Gefechtsfeld-Netzwerke („Lattice“) für das Militär.



3. EREBOR: Finanzierung & Infrastruktur

Dient als Spezialbank für Hard-Tech- und Defence-Firmen, die klassischen Banken zu riskant sind.



Ordnung wird zum Produkt

Das Weltbild ist geprägt von Skepsis gegenüber Demokratie; Effizienz und Kontrolle gelten als oberste Werte.



CEOs als politische Akteure

Tech-Führer wie Alex Karp (Palantir) oder Elon Musk (X, Starlink) diktieren Staaten zunehmend ihre Agenda.



Die Herausforderung für Deutschland

Es droht der Import nicht nur von Technologie, sondern auch der dahinterstehenden Machtlogik und Ordnungsvorstellung.



DIE NEUE MACHT DER ENTERPRISE KI

Wie Palantir, Anduril und das Hard-Tech-Ökosystem die Architektur westlicher Sicherheit verändern

Es gibt Konferenzen, auf denen neue Technologien vorgestellt werden. Und es gibt Konferenzen, auf denen sichtbar wird, wie sich Macht organisiert. Das „Hill and Valley Forum“ in Washington gehörte jüngst zur zweiten Kategorie. Als sich dort im Frühjahr die Chefs von Palantir und Anduril mit Mitgliedern des Senatsausschusses für die Streitkräfte und Vertretern der amerikanischen Regierung austauschten, ging es weniger um einzelne Produkte als um eine grundsätzliche Frage: Wer definiert künftig, wie militärische, industrielle und sicherheitspolitische Entscheidungen vorbereitet werden?

Als sich Anfang 2025 Führungskräfte von Palantir und Anduril im Rahmen des „Hill and Valley Forum“ in Washington mit Mitgliedern des Senats und Vertretern des Weißen Hauses trafen, war dies mehr als ein weiterer Branchentermin im politischen Kalender der Hauptstadt. Es war ein sichtbares Zeichen dafür, dass Enterprise-KI und Verteidigungssoftware in den Vereinigten Staaten nicht länger als bloße Wirtschaftsgüter behandelt werden, sondern als strategische Infrastruktur.

Der damalige nationale Sicherheitsberater Mike Waltz brachte diese Verschiebung ungewöhnlich offen auf den Punkt. Die Regierung sei, so Waltz auf dem Forum, „absolutely dedicated to reforming the way we acquire technology“ – mit dem Ziel, die Modernisierung der Streitkräfte zu beschleunigen (Hill and Valley Forum, Washington, 2025). Der Satz war weniger Ankündigung als Zustandsbeschreibung. Kurz zuvor hatte Präsident Donald Trump mehrere Executive Orders unterzeichnet, die Beschaffungsverfahren des Pentagon verkürzen und den Zugang für neue Technologieanbieter erleichtern sollten.

Im Zentrum dieser Neuordnung stehen Unternehmen wie Palantir und Anduril, die seit Jahren beklagen, dass klassische Rüstungsprozesse Innovation behinderten. Palantir-Chef Alex Karp, dessen Unternehmen 2016 erfolgreich gegen die US-Armee klagte, um überhaupt an Ausschreibungen teilnehmen zu dürfen, beschrieb die Lage nun mit militärischer Metaphorik. Zwar sei der Markt weiterhin schwierig, sagte Karp, doch es mache einen Unterschied, „whether you’re shooting uphill or shooting uphill like Mount Everest while they’re dropping grenades on you“ (Alex Karp, zitiert nach Berichtserstattung vom Hill and Valley Forum, 2025).

Dass diese Klagen inzwischen auf offene Ohren stoßen, zeigt sich nicht nur in der politischen Rhetorik, sondern

auch in der konkreten Vertragslage. Palantir erhielt 2024 einen Auftrag über 480 Millionen Dollar für das Maven Smart System, das militärische Lagebilder, Sensordaten und KI-gestützte Zielvorschläge zusammenführt. Weitere 178 Millionen Dollar flossen in das Army-TITAN-Programm, das vom Pentagon selbst als „first AI-defined vehicle“ bezeichnet wird. Parallel ist Anduril zentraler Anbieter im Replicator-Programm des Verteidigungsministeriums, das den schnellen Aufbau großer autonomer Drohnenschwärme vorsieht.

Die technologische Logik hinter diesen Programmen ist dabei bemerkenswert ähnlich. Palantir-CTO Shyam Sankar beschrieb sie auf dem Forum offen: „There’s a fundamental reality that innovation is messy and chaotic“ (Shyam Sankar, Hill and Valley Forum, 2025). Die Antwort darauf sei nicht mehr Perfektion, sondern Geschwindigkeit – ein Gedanke, der aus der Start-up-Welt stammt, nun aber zur sicherheitspolitischen Leitidee wird.

Diese Haltung prägt auch die industriepolitische Debatte in Washington. Emil Michael, von Trump als Unterstaatssekretär für Forschung und Technik im Verteidigungsministerium nominiert, kritisierte auf dem Forum die Fixierung des Pentagon auf maßgeschneiderte Sonderlösungen. „We don’t need things that are always bespoke“, sagte Michael und verwies darauf, dass Zeitverluste inzwischen selbst ein strategisches Risiko darstellten (Emil Michael, Hill and Valley Forum, 2025).

Auffällig ist, wie eng wirtschaftliche Interessen, sicherheitspolitische Argumente und moralische Selbstvergewisserung dabei miteinander verschmelzen. Anduril-Chef Brian Schimpf formulierte es nüchtern: Ohne große Abnahmegarantien lohne es sich nicht, neue Systeme zu entwickeln. „If you buy things, capital will flow into defense“, sagte Schimpf – und benannte damit offen den Mechanismus, über den staatliche Nachfrage private



Wertschöpfung lenkt (Brian Schimpf, Hill and Valley Forum, 2025).

Genau hier liegt der Kern der Entwicklung, die das Hill and Valley Forum sichtbar machte. Enterprise-KI wird in den USA nicht mehr nur als Effizienzwerkzeug verstanden, sondern als ordnungspolitische Ebene. Plattformen wie Palantirs Foundry oder AIP strukturieren Daten, definieren Entscheidungslogiken und standardisieren Prozesse – in Unternehmen ebenso wie in militärischen und behördlichen Kontexten. Wer diese Schicht kontrolliert, beeinflusst nicht nur einzelne Entscheidungen, sondern die Art, wie entschieden wird.

Für Europa und insbesondere für Deutschland ist diese Entwicklung ambivalent. Während hierzulande über Datenschutz, Vergaberecht und digitale Souveränität gestritten wird, entstehen jenseits des Atlantiks faktische Standards, die über NATO-Programme, Industriepartnerschaften und kommerzielle Enterprise-Plattformen nach Europa diffundieren. Produziert wird dann weiterhin in europäischen Fabriken. Die strategische Rendite jedoch – Lernkurven, Systemwissen, Skaleneffekte – fällt dort an, wo die Enterprise-KI-Architekturen entworfen und betrieben werden.

Das Hill and Valley Forum war insofern kein Ausreißer, sondern ein Lehrstück. Es zeigte, wie konsequent die Vereinigten Staaten Enterprise-KI als Machtfaktor der Wertschöpfung begreifen – wirtschaftlich, sicherheitspolitisch und industriepolitisch zugleich. Die eigentliche

Frage für Europa lautet daher nicht, ob man diese Systeme nutzen will. Sondern ob man bereit ist, dauerhaft auf einer Wertschöpfungsschicht zu arbeiten, deren Regeln andere festlegen.

Die Antwort darauf fällt immer seltener in Parlamenten, Ministerien oder Generalstäben allein. Sie entsteht in einem dichten Ökosystem aus Hard-Tech-Unternehmen, Wagniskapital und staatlichen Innovationsprogrammen, das sich selbst zunehmend als sicherheitspolitischer Akteur begreift. Palantir und Anduril stehen im Zentrum dieses Geflechts – nicht, weil sie die einzigen Anbieter wären, sondern weil sie die Logik dieses Systems am konsequentesten verkörpern.

Vom Softwareanbieter zur Entscheidungsinfrastruktur

Palantir beschreibt sich seit Jahren nicht mehr als Datenanalysefirma, sondern als „operational AI platform for decision-making“. Diese Selbstbeschreibung ist keine Marketingfloskel, sondern ein präziser Hinweis auf die tatsächliche Funktion der Software. Mit Plattformen wie Gotham, Foundry und zuletzt der Artificial Intelligence Platform (AIP) strukturiert Palantir Entscheidungsräume, lange bevor eine konkrete Entscheidung fällt. Daten werden nicht nur zusammengeführt, sondern in Ontologien übersetzt, priorisiert und in operative Handlungsoptionen überführt.

Diese Logik hat das Unternehmen zunächst im Umfeld von Geheimdiensten und Militär erprobt, bevor sie in Industrie, Energieversorgung, Logistik und Finanzwe-

sen ausgerollt wurde. Der entscheidende Schritt besteht dabei nicht im Einsatz einzelner KI-Modelle – die sind austauschbar –, sondern in der Standardisierung von Prozessen, Schnittstellen und Verantwortlichkeiten. Wer Palantir einführt, passt sich unweigerlich der Architektur an, die das System vorgibt.

Diese Entwicklung lässt sich an den jüngsten Großverträgen ablesen. Im März 2024 erhielt Palantir vom US-Verteidigungsministerium einen Auftrag über 480 Millionen Dollar für das Maven Smart System, das die Gefechtsfeldaufklärung und Zielzuweisung über alle militärischen Kommandos hinweg vereinheitlichen soll. Anfang 2025 folgte ein weiterer Vertrag über 178 Millionen Dollar für das TITAN-Programm der US-Armee, eine bodengebundene Plattform, die als „erstes KI-definiertes Fahrzeug“ beworben wird. In beiden Fällen geht es nicht um punktuelle Unterstützung, sondern um die Etablierung eines durchgängigen Entscheidungs-Backbones.

Anduril und die physische Seite der Autonomie

Anduril ergänzt diese Logik um die hardware-nahe Dimension. Das Unternehmen, gegründet von Palantir-Alumni und dem Oculus-Mitgründer Palmer Luckey, entwickelt autonome Drohnen, Sensorik und Gefechtsfeld-Hardware, die direkt mit Softwareplattformen wie Lattice operiert. In Programmen wie dem vom Pentagon initiierten Replicator-Vorhaben, das tausende autonome Systeme in kurzer Zeit einsatzfähig machen soll, fungiert Anduril als Experimentierlabor für eine neue Form der Kriegsführung, in der Geschwindigkeit, Skalierung und Automatisierung zentrale strategische Variablen sind.

Dass Anduril Ende 2024 einen Auftrag über 100 Millionen Dollar für „Edge Data Integration Services“ erhielt, ist dabei weniger bemerkenswert als die systematische Kopplung dieser Fähigkeiten mit Palantirs Entscheidungssoftware. Im Dezember 2024 gaben beide Unternehmen die Gründung eines gemeinsamen Konsortiums bekannt, das ausdrücklich darauf abzielt, eine „from edge to enterprise“-Architektur für militärische und sicherheitspolitische Anwendungen bereitzustellen. Sensoren, Waffen, Kommunikationssysteme und Kommandoebenen sollen in einer durchgängigen KI-Infrastruktur zusammengeführt werden.

Enterprise-KI als Machtfrage

Diese Entwicklung markiert eine Verschiebung im Verständnis von künstlicher Intelligenz. Während andere Anbieter – von Microsoft über Google DeepMind bis OpenAI – KI primär als Werkzeug zur Produktivitätssteigerung oder Entscheidungsunterstützung positionieren und auf Governance-Modelle mit klarer menschlicher Kontrolle verweisen, setzt Palantir auf Integrationstiefe. Die Software tritt nicht neben bestehende Strukturen, sondern wird selbst zur Struktur.

Kritik aus der Branche ist entsprechend zurückhaltend, aber vorhanden. In Interviews betonen Vertreter ande-

rer KI-Unternehmen regelmäßig, dass Entscheidungsverantwortung institutionell verankert bleiben müsse. Palantir hingegen argumentiert, dass moderne Organisationen ohne eine solche Standardisierung nicht mehr handlungsfähig seien. Geschwindigkeit wird zum normativen Argument, Effizienz zur moralischen Kategorie.

Diese Argumentation findet in Washington derzeit ein offenes Ohr. Die Nähe führender Hard-Tech-Unternehmer zur Regierung von Präsident Donald Trump ist kein Geheimnis. Trump selbst hat durch mehrere Executive Orders die Beschaffungsregeln des Verteidigungsministeriums gelockert, um den Zugang für technologiegetriebene Anbieter zu erleichtern. Palantir-Chef Alex Karp, der 2016 erfolgreich gegen die US-Armee klagte, um überhaupt an Ausschreibungen teilnehmen zu dürfen, sprach zuletzt davon, dass man zwar weiterhin „bergauf schieße“, die Rahmenbedingungen sich aber grundlegend verändert hätten.

Das Hard-Tech-Narrativ

Unter dem Label der „Hard-Tech-Verteidiger“ formiert sich dabei ein geschlossenes Narrativ. Wagniskapitalfonds wie Peter Thiels Founders Fund oder Andreessen Horowitz mit seinem Programm „American Dynamism“ investieren gezielt in Unternehmen, die Verteidigung, Energie, Infrastruktur und Industrie als entscheidende Technologien eines kommenden geopolitischen Konflikts definieren. CIA-nahe Vehikel wie In-Q-Tel flankieren diese Entwicklung, indem sie frühe Prototypen finanzieren und so eine direkte Brücke zwischen Start-ups, Geheimdiensten und Pentagon schlagen.

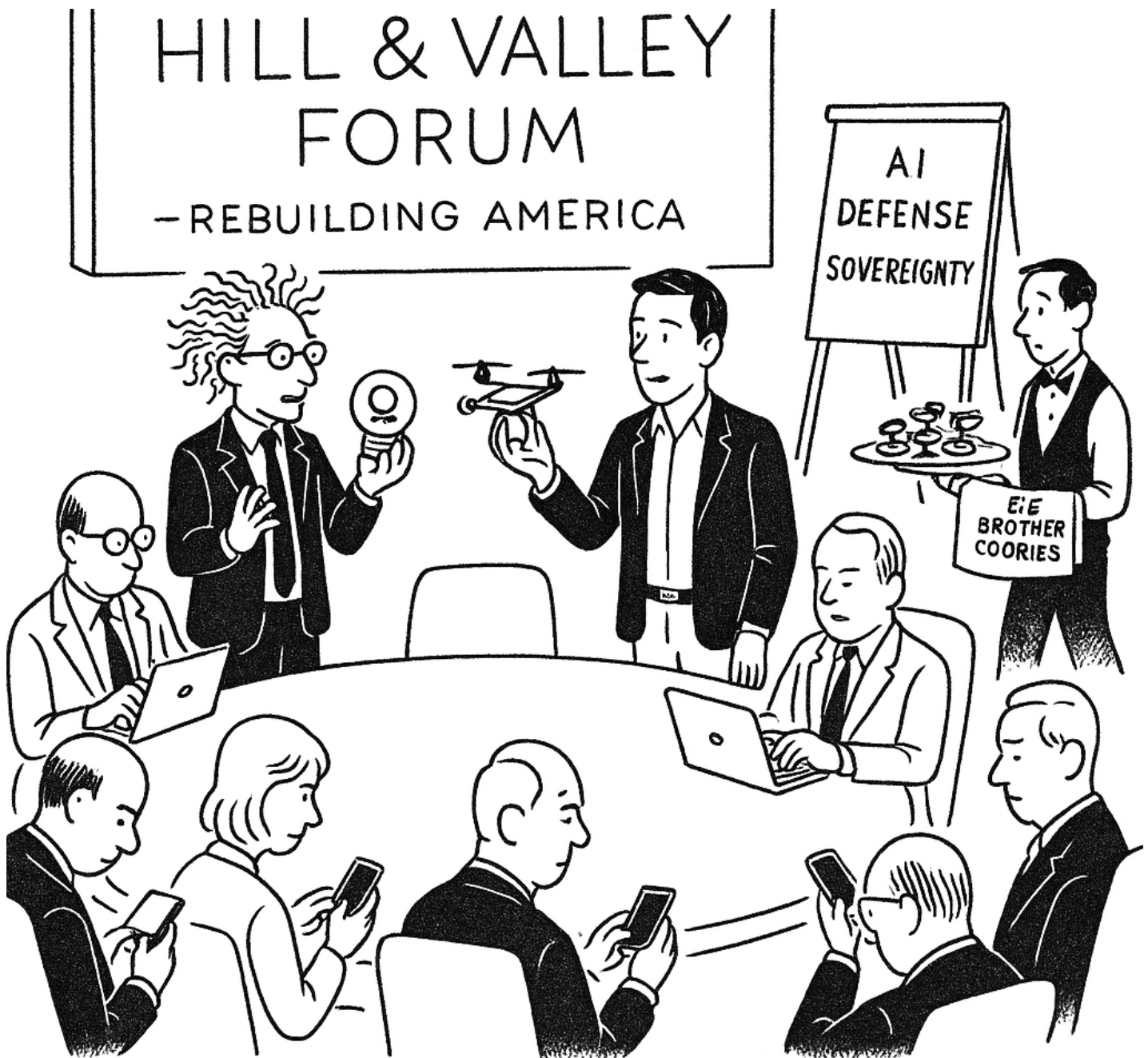
NATO und ihre Mitgliedstaaten verstärken diese Dynamik, ohne sie politisch umfassend einzuhegen. Zwar betont die 2024 aktualisierte KI-Strategie der Allianz Prinzipien wie Rechtmäßigkeit und Erklärbarkeit, doch die Eigentums- und Machtfrage der entstehenden Entscheidungsinfrastrukturen bleibt weitgehend unbehandelt. Programme wie DIANA oder der NATO Innovation Fund öffnen gezielt Türen für genau jene Unternehmen, die bereits heute Maven-Stacks, autonome Systeme und Gefechtsfeld-Software liefern.

Der Hard-Tech-Block: Wer dazugehört – und warum nicht alle gleich sind

Der gegenwärtig beschworene Aufstieg der „Hard-Tech-Verteidiger“ suggeriert eine homogene Gruppe neuer sicherheitspolitischer Akteure aus dem Silicon Valley. Tatsächlich handelt es sich jedoch um ein gestuftes Machtgefüge, in dem nur wenige Unternehmen eine systemische Rolle spielen, während andere lediglich komplementäre Funktionen erfüllen. Diese Unterscheidung ist entscheidend, um die politische Tragweite korrekt einzuordnen.

Palantir und Anduril: Die Systemarchitekten

Palantir und Anduril bilden den Kern des Hard-Tech-



Blocks, weil sie nicht einzelne Technologien liefern, sondern durchgängige Entscheidungs- und Einsatzarchitekturen.

Palantir besetzt den Enterprise- und Command-Layer moderner Sicherheits- und Militärorganisationen. Mit Plattformen wie Gotham, Foundry, AIP und dem Maven Smart System integriert das Unternehmen Daten aus Geheimdiensten, Militär, Industrie und Verwaltung, priorisiert sie algorithmisch und übersetzt sie in operative Handlungsvorschläge. Entscheidend ist nicht die einzelne KI-Funktion, sondern die Institutionalisierung von Entscheidungslogiken: Palantir strukturiert, was als relevant gilt, welche Optionen sichtbar werden und welche Handlungen plausibel erscheinen.

Anduril wiederum kontrolliert den physischen und autonomen Edge-Layer. Mit Lattice, autonomen Drohnen, Sensorik, C4-Hardware und expeditionären Rechenplattformen liefert das Unternehmen die operative Autonomie am Rand des Gefechtsfeldes. Anduril ersetzt klassische Plattformen nicht, sondern beschleunigt und automatisiert deren Einsatz – mit dem erklärten Ziel, Entscheidungs- und Zielzyklen drastisch zu verkürzen.

Erst die Kopplung beider Ebenen – sensorische Erfassung, autonome Ausführung und zentrale Entscheidungs-KI – macht die Palantir-Anduril-Allianz politisch brisant. Hier entsteht erstmals ein privat organisierter, durchgängiger Sicherheits-Stack, der vom Sensor bis zum strategischen Kommando reicht und staatliche Strukturen nicht ersetzt, sondern funktional überformt.

Der erweiterte Kreis: Infrastruktur- und Autonomieanbieter

Daneben existiert ein erweiterter Kreis von Unternehmen, die oft ebenfalls als „Hard-Tech-Verteidiger“ etikettiert werden, deren Rolle jedoch grundlegend anders ist. SpaceX und Starlink liefern kritische Kommunikations- und Konnektivitätsinfrastruktur. Der Einsatz von Starlink in der Ukraine hat gezeigt, dass moderne Kriegsführung ohne private Satellitennetze kaum noch denkbar ist. Gleichwohl bleibt SpaceX ein Transport- und Übertragungsakteur: Das Unternehmen entscheidet nicht, welche Daten priorisiert, wie sie interpretiert oder in operative Entscheidungen übersetzt werden. SpaceX trägt Infrastruktur – Palantir strukturiert Bedeutung.

Shield AI entwickelt autonome Steuerungs-KI für Fluggeräte und unbemannte Systeme. Auch hier geht es um Geschwindigkeit, Autonomie und Resilienz. Doch die Systeme bleiben plattformgebunden. Sie agieren innerhalb vorgegebener militärischer Architekturen und ersetzen keinen übergeordneten Entscheidungs- oder Governance-Layer.

C3.ai, Rebellion Defense und ähnliche Anbieter positionieren sich als militärische KI-Softwarefirmen, die Simulation, Optimierung oder Entscheidungsunterstützung anbieten. In der Praxis sind sie häufig komplementär oder nachgeordnet. Ihre Produkte lassen sich austauschen; sie definieren keine Standards, sondern fügen sich in bestehende Ökosysteme ein – oft sogar in solche, die von Palantir orchestriert werden.

Die klassische Rüstungsindustrie: Vom Primat zur Plattformabhängigkeit

Lockheed Martin, Raytheon, Northrop Grumman oder L3Harris bleiben zentrale Akteure – allerdings in veränderter Funktion. Sie liefern weiterhin Waffen, Plattformen und Sensorik. Doch diese Systeme werden zunehmend software-definiert und datenabhängig. Kooperationen mit Palantir zeigen, dass selbst die klassischen Primes ihre Produkte in übergeordnete Daten- und KI-Architekturen einbetten müssen.

Damit verschiebt sich das Machtzentrum: Die industrielle Wertschöpfung bleibt, aber die strategische Steuerung wandert zu jenen Unternehmen, die Datenflüsse, Schnittstellen und Entscheidungslogiken kontrollieren. Die Rüstungsindustrie wird zum Hardware-Backend eines digital orchestrierten Sicherheitsraums.

Warum Palantir und Anduril eine Sonderstellung einnehmen

Viele Firmen liefern Hard Tech. Nur wenige organisieren das Narrativ und die Architektur. Palantir und Anduril vereinen vier Eigenschaften, die sie von allen anderen unterscheiden: Sie sind tief in staatliche Entscheidungsprozesse eingebunden, verfügen über privilegierte Zugänge zu

Militär- und Geheimdienststrukturen, werden von politisch einflussreichen Venture-Netzwerken getragen und inszenieren ihre Tätigkeit offen als geopolitische Mission. Ihre Produkte sind nicht neutral beschrieben, sondern moralisch aufgeladen – als notwendige Voraussetzung für die „Verteidigung des Westens“ in einer angeblich alternativen Systemkonkurrenz.

Die eigentliche Stärke von Palantir und Anduril liegt weniger in einzelnen Verträgen als in ihrer Rolle bei der Definition technischer Referenzarchitekturen. Mit Systemen wie Palantirs Maven Smart System oder AIP sowie Andurils Lattice-Plattform entstehen integrierte Modelle, die von der Datenerfassung am taktischen Rand bis zur strategischen Entscheidungsunterstützung reichen. In NATO-Programmen wie Combined Joint All-Domain Command and Control (CJADC2) fungieren solche Architekturen faktisch als Blaupausen.

Die NATO hat mit ihrer KI-Strategie von 2024 zwar Prinzipien verantwortungsvoller Nutzung formuliert, doch sie adressiert vor allem rechtliche und technische Aspekte. Die Eigentums- und Governance-Frage – also wer die Entscheidungsinfrastruktur kontrolliert und weiterentwickelt – bleibt weitgehend offen. Genau hier entsteht ein struktureller Vorteil für US-Anbieter, die funktionierende Systeme liefern, während politische Einhegung noch aussteht.

Standardisierung wirkt dabei wie eine stille Form der Macht: Wer die Schnittstellen, Datenmodelle und Trainingspipelines definiert, prägt nicht nur technische Abläufe, sondern auch Entscheidungslogiken. Palantir und Anduril werden so nicht formell zu Regelsetzern ernannt, übernehmen diese Rolle aber faktisch durch Marktdurchdringung und institutionelle Einbindung.

Wer über „Hard-Tech-Verteidiger“ schreibt, sollte daher nicht alle Akteure gleich behandeln. Die eigentliche Macht liegt nicht bei jenen, die Sensoren bauen oder Daten transportieren, sondern bei denen, die festlegen, wie entschieden wird. Genau dort liegt die sicherheitspolitische und demokratietheoretische Bruchstelle.

Finanzierung, Standards, Souveränität: Die unsichtbare Architektur des Hard-Tech-Blocks

Was den Hard-Tech-Block um Palantir und Anduril letztlich stabilisiert, ist nicht allein technologische Überlegenheit, sondern eine eng verzahnte Infrastruktur aus Kapital, politischer Rahmung und institutioneller Standardsetzung. Erst in dieser Dreifachbindung wird aus einzelnen Unternehmen ein sicherheitspolitischer Machtfaktor.

Kapital als strategische Vorleistung

Auffällig ist zunächst die Rolle der Finanzierungsarchitektur. Wagniskapital agiert hier nicht als neutraler Ermög-

licher von Innovation, sondern als politisch gerahmtes Instrument. Fonds wie Peter Thiels Founders Fund oder Andreessen Horowitz mit seinem Programm „American Dynamism“ investieren gezielt in Unternehmen, die Verteidigung, Energie, kritische Infrastruktur und industrielle KI als „entscheidende Technologien“ eines kommenden Systemkonflikts definieren.

Diese Investitionen werden öffentlich nicht primär mit Renditeerwartungen begründet, sondern mit sicherheitspolitischer Notwendigkeit.

Hinzu kommen staatlich flankierte Vehikel wie In-Q-Tel, der Investmentarm der amerikanischen Nachrichtendienste, der Palantir früh finanziert und damit eine direkte Verbindung zwischen Geheimdienstinteressen, technologischer Entwicklung und privatem Kapital hergestellt hat. Auch der NATO Innovation Fund folgt diesem Muster: Er soll gezielt Technologien fördern, die für militärische und sicherheitspolitische Zwecke skalierbar sind, ohne jedoch die Eigentums- und Kontrollfragen dieser Systeme politisch zu adressieren.

Damit entsteht ein Kapitalmarkt, der nicht bloß Chancen identifiziert, sondern Prioritäten setzt. Palantir und Anduril sind in diesem Gefüge nicht nur Empfänger von Geld, sondern Knotenpunkte, an denen sicherheitspolitische Narrative, Investitionsströme und technologische Roadmaps zusammenlaufen.

NATO, Standardisierung und die stille Macht der Referenzarchitektur

Die Sonderstellung von Palantir und Anduril wird weiter dadurch verstärkt, dass sie zunehmend als Referenzanbieter in multilateralen Strukturen fungieren. Palantirs Maven-Stack, der ursprünglich für das Pentagon entwickelt wurde, ist längst mehr als ein einzelnes Programm. Er bildet faktisch eine Blaupause für datengetriebene militärische Entscheidungsarchitekturen, die in NATO-Kontexten wiederkehren – etwa im Rahmen von Combined Joint All-Domain Command and Control (CJADC2).

Ähnliches gilt für Anduril. Programme wie Replicator, mit denen das US-Verteidigungsministerium autonome Systeme in großer Zahl erprobt, schaffen technische und organisatorische Standards, die über nationale Grenzen hinaus wirken. Wer in solchen Programmen früh präsent ist, definiert nicht nur Produkte, sondern Schnittstellen, Datenformate und Einsatzlogiken.

Die NATO hat mit ihrer aktualisierten KI-Strategie zwar Prinzipien „verantwortungsvoller Nutzung“ formuliert, konzentriert sich dabei jedoch auf Fragen der Rechtmäßigkeit, Erklärbarkeit und technischen Zuverlässigkeit. Die Frage, wem die entstehenden Entscheidungsinfrastrukturen gehören und wer ihre Weiterentwicklung kontrolliert, bleibt weitgehend ausgeklammert. Genau hier profitieren Unternehmen wie Palantir und Anduril: Sie liefern funktionierende Systeme in einem Umfeld, das

auf Geschwindigkeit und Interoperabilität drängt – und werden dadurch zu faktischen Standardsetzern, ohne formell dazu ernannt zu sein.

Deutschland und die nachgelagerte Debatte

Für europäische Staaten, insbesondere für Deutschland, ergibt sich daraus ein Spannungsfeld. Während politische Debatten sich hierzulande vor allem um Datenschutz, Rechtsgrundlagen und Einzelfälle drehen, ist die strukturelle Verschiebung längst im Gange. Palantir-Software wird bereits von Polizeibehörden mehrerer Bundesländer genutzt; zugleich beschäftigen sich Gerichte und Verfassungsrechtler mit der Frage, ob diese Nutzung mit dem Grundgesetz vereinbar ist.

Diese Auseinandersetzungen sind wichtig – kommen aber zeitlich nachgelagert. Denn während über rechtliche Zulässigkeit gestritten wird, sind technische Abhängigkeiten, Schnittstellen und Schulungen bereits etabliert. Die eigentliche Machtfrage verschiebt sich damit von der öffentlichen Arena in Verträge, Architekturentscheidungen und internationale Standardisierungsprozesse.

Hier schließt sich der Kreis zur „neuen Moral der Technik“, die Palantir und Anduril propagieren. Ihre Systeme werden nicht als politische Instrumente präsentiert, sondern als notwendige Voraussetzung für Handlungsfähigkeit in einer komplexen Welt. Verantwortung erscheint dabei weniger als Frage demokratischer Kontrolle, sondern als Frage technischer Leistungsfähigkeit. Politik reagiert – Technik strukturiert vor.

Der Hard-Tech-Block ist ein funktionales Bündnis aus Kapital, Technologie und sicherheitspolitischer Dringlichkeit. Palantir und Anduril stehen im Zentrum, weil sie nicht nur liefern, sondern ordnen – technisch, organisatorisch und zunehmend auch normativ. Für Demokratien liegt die Herausforderung weniger in der Existenz dieser Unternehmen als in der Frage, ob sie bereit sind, über Eigentum, Kontrolle und Alternativen zu sprechen, bevor sich Standards verfestigen.

Palantir in der Industrie: Nutzung ohne öffentliche Debatte

Abseits von Militär und Polizei ist Palantir längst tief in der Industrie verankert. Das Unternehmen veröffentlicht keine vollständigen Kundenlisten, doch aus Geschäftsberichten, Medienrecherchen und Fallstudien ergibt sich ein klares Bild: Vor allem die Plattform Foundry wird als Daten- und Entscheidungs-Layer eingesetzt.

Industrie- und Energieunternehmen nutzen Foundry zur Integration von Sensordaten, Produktions- und Lieferketteninformationen. Panasonic Energy etwa setzt die Plattform in seinen US-Batteriefabriken ein, um Ausschuss zu senken und Produktionslinien in Echtzeit zu steuern. Der Chemie- und Pharmakonzern Merck betreibt mit Palantir

die Plattform „Athinia“, über die Material- und Prozessdaten in der Halbleiter- und Pharma-Produktion geteilt und ausgewertet werden.

Auch in der Luft- und Raumfahrt, im Automobilsektor und bei Energieversorgern ist Palantir präsent. Medienberichte nennen unter anderem Airbus, BMW, BP sowie weitere internationale Konzerne als Nutzer für Wartungsplanung, Lieferketten- und Risikoanalysen. In diesen Anwendungen geht es weniger um Überwachung als um operative Steuerung unter hoher Komplexität.

Politisch brisant ist dabei nicht der einzelne Use Case, sondern die Logik dahinter: Entscheidungen werden zunehmend in Systemen vorbereitet, deren Kriterien technisch plausibel, aber nicht öffentlich verhandelt sind. Während Palantir in der Industrie als Effizienzwerkzeug gilt, verschwindet dieselbe Plattform im Sicherheitskontext aus dem öffentlichen Blick – obwohl sie dort vergleichbare Entscheidungslogiken etabliert. Palantir ist weder nur Polizeisoftware noch bloß Militär-KI, sondern ein unternehmensübergreifender Entscheidungs-Stack, der sich von der Fabrikhalle bis zum Gefechtsstand zieht. In Deutschland wird darüber bislang fragmentiert diskutiert – rechtlich hier, sicherheitspolitisch dort, industriepolitisch wieder woanders. Die eigentliche Frage jedoch lautet, ob demokratische Staaten bereit sind, über Standards, Eigentum und Governance zu sprechen, bevor Effizienz zur politischen Vorentscheidung wird.

Deutschland zwischen Skepsis und Abhängigkeit

Für Deutschland ist diese Entwicklung ambivalent. Im Verteidigungsbereich zögert die Bundesregierung bislang, sich offen von Palantir abhängig zu machen. Gleichzeitig breitet sich die Software im Bereich der inneren Sicherheit aus. Mehrere Bundesländer nutzen Palantirs Gotham-Plattform für polizeiliche Datenanalyse. Verfassungsrechtler und zivilgesellschaftliche Organisationen warnen vor intransparenten Abhängigkeiten von einem US-Anbieter mit engen Verbindungen zu amerikanischen Sicherheitsbehörden; Verfassungsbeschwerden gegen entsprechende Landesgesetze sind anhängig.

Die deutsche Debatte über digitale Souveränität wirkt vor diesem Hintergrund merkwürdig verkürzt. Während öffentlich über Datenschutz und Einzelfälle gestritten wird, verschiebt sich die eigentliche Machtfrage leise dorthin, wo Standards, Schnittstellen und Entscheidungslogiken definiert werden.

Palantir und Anduril ersetzen keine Regierungen. Sie treffen keine formalen Entscheidungen. Doch sie prägen die Bedingungen, unter denen Entscheidungen als vernünftig, schnell und alternativlos erscheinen. In einer Welt wachsender geopolitischer Spannungen mag diese Logik überzeugend wirken. Sie ist effizient, skalierbar und technisch beeindruckend. Gerade deshalb verdient

sie politische Aufmerksamkeit. Denn wer die Architektur der Enterprise-KI kontrolliert, kontrolliert nicht Macht im klassischen Sinn – sondern deren Voraussetzungen. Und diese Voraussetzungen sind, einmal etabliert, nur schwer wieder einzufangen.

Die Architektur der Macht: Das Palantir-Ökosystem

Der Begriff „Palantir-Mafia“ beschreibt mehr als nur ein Alumni-Netzwerk. Es handelt sich um ein strategisch aufgebautes Ökosystem, das auf den Säulen Daten, autonome Waffen und spezialisierte Finanzen ruht. Gesteuert von Schlüsselpersonen wie Peter Thiel, zielt es darauf ab, Ordnung und Sicherheit als privatwirtschaftliches Produkt zu etablieren.

1. PALANTIR: Daten & Entscheidung

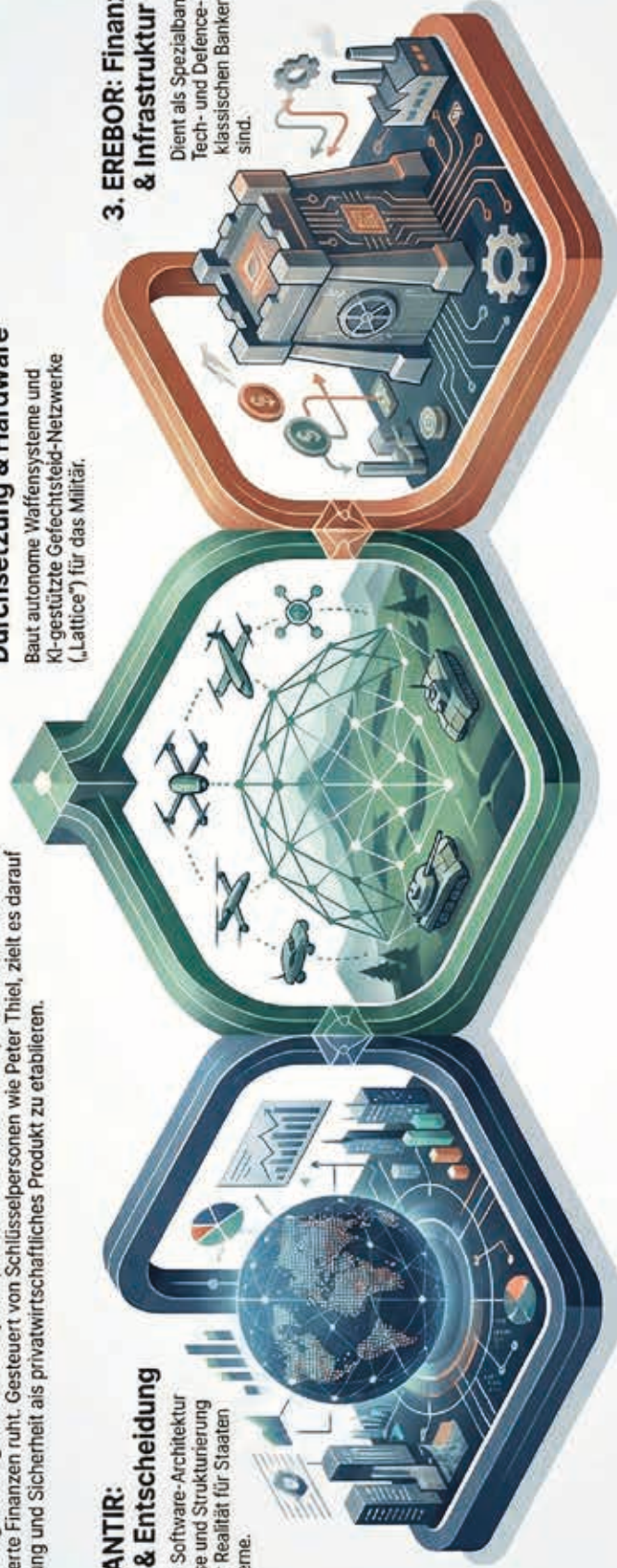
Liefert die Software-Architektur zur Analyse und Strukturierung operativer Realität für Staaten und Konzerne.

2. ANDURIL: Durchsetzung & Hardware

Baut autonome Waffensysteme und KI-gestützte Gefechtsfeld-Netzwerke („Lattice“) für das Militär.

3. EREBOR: Finanzierung & Infrastruktur

Dient als Spezialbank für Hard-Tech- und Defence-Firmen, die klassischen Banken zu riskant sind.



Ordnung wird zum Produkt

Das Weltbild ist geprägt von Skepsis gegenüber Demokratie; Effizienz und Kontrolle gelten als oberste Werte.



CEOs als politische Akteure

Tech-Führer wie Alex Karp (Palantir) oder Elon Musk (X, Starlink) diktiert den Staaten zunehmend ihre Agenda.



Die Herausforderung für Deutschland

Es droht der Import nicht nur von Technologie, sondern auch der dahinterstehenden Machtlogik und Ordnungsvorstellung.



PALANTIR ÜBERNEHMEN SIE

„Wir verwandeln Ihre Daten in operative Entscheidungsfähigkeit.“

There's a new aspiration in startup pitch decks: "We're basically Palantir, but for X." In der Start-up-Szene gilt Palantir inzwischen als Archetyp für operative Datenmacht. Nicht selten heißt es in Pitch-Decks: Man sei „im Grunde Palantir – nur für Branche X“. Lange galt Palantir als Spezialwerkzeug für Geheimdienste, Militärs und Polizeibehörden – als Software für jene Orte, an denen Daten nicht diskutiert, sondern entschieden werden müssen. Inzwischen hat sich das Bild verschoben. Palantir ist weniger Produkt als Referenz geworden. In vielen Beratungsprojekten klingt derselbe Anspruch nüchterner, aber nicht weniger ambitioniert: Daten sollen nicht mehr analysiert, sondern betrieben werden. Damit steht nicht mehr die Frage im Raum, ob Palantir technisch überlegen ist. Entscheidend ist, welches Organisationsmodell sich hinter diesem Versprechen verbirgt – und ob Unternehmen bereit sind, den Preis dafür zu zahlen: operative Wirksamkeit gegen strukturelle Abhängigkeit.

Das Briefing der Zentrale an das Palantir-Team vor Ort könnte so aussehen: Ihr Auftrag ist, in einem Maschinenbauer mit rund 1000 Mitarbeitern und Standorten in fünf Ländern eine KI-gestützte, resiliente Lieferkette aufzubauen – nicht als Pilot, sondern als belastbare Steuerungsfähigkeit: Risiken früh erkennen, Alternativen bewerten, Entscheidungen nachvollziehbar ableiten und Maßnahmen kontrolliert ausrollen. Sie und Ihr Team werden gerufen, weil die Organisation trotz fünf Jahren KI-Aktivität noch keine durchgängige Entscheidungs- und Datenordnung hat, die über Werke und Länder hinweg konsistent wirkt; Palantir kommt ins Spiel, weil die Plattform Datenintegration, gemeinsames Lieferketten-Modell und operative Workflows in einer Architektur bündelt und damit aus Analyse verlässliches Handeln macht. Vorfinden werden Sie heterogene ERP- und Planungssysteme, unterschiedliche Datenqualitäten und abweichende Begriffs- und Verantwortlichkeitslogiken. Ihr Auftrag ist es eine belastbare Entscheidungsarchitektur für eine resiliente Lieferkette zu etablieren.

Der erste Anwendungsfall dient dazu, Datenmodell, Entscheidungslogik, Verantwortlichkeiten und operative Workflows verbindlich zu machen. Erst wenn diese Ordnung steht, beginnt Skalierung.

Die Aufgabe dieses Teams ist nicht, eine weitere Prognose zu bauen. Es geht nicht um „noch ein Modell“, sondern um ein Betriebsinstrument. In der Palantir-Logik heißt das: von Daten zu Entscheidungen, von Entscheidungen zu Handlungen, von Handlungen zu messbarer Wirkung – in einem System, das die Organisation am Ende selbst betreiben kann. Der Grund, weshalb man Sie ruft, ist selten technischer Natur. Man ruft Sie, weil das Unternehmen spürt, dass KI nicht an Algorithmen scheitert, son-

dern an Semantik, Verantwortung und Prozess: Welche Quelle gilt? Wer darf ändern? Wann wird gehandelt? Wer haftet? Und wie rollt man zurück, wenn ein Modell falsch lag?

Ihr Einsatzteam besteht deshalb nicht aus „Data Scientists“, sondern aus Rollen, die genau diese Lücke schließen. Der Forward-Deployed Engineer ist der Taktgeber: Er sitzt zwischen Werkleitung, Einkauf, Planung und IT, übersetzt Ziele in Datenlogik und Datenlogik in Anwendungen. Er führt die unbequemen Gespräche, die sonst niemand führt, weil sie politisch sind: Welche Definition von Lieferfähigkeit gilt weltweit? Was ist ein „kritischer“ Lieferant? Was zählt als „Bestand“ – der gebuchte, der physische, der reservierte? Ohne diese Entscheidungen bleibt jedes KI-Modell ein Zitat, das keiner unterschreibt. Der Engineer liefert deshalb nicht nur Software, er liefert eine neue Verbindlichkeit.

Daneben braucht es den Data Engineer, der die Realität ans System bindet. In einem Unternehmen dieser Größenordnung sind die Daten selten „schlecht“, aber fast nie einheitlich. Jedes Werk hat seine Ausnahmen, jede Region ihre eigene Disziplin, jede Tochter ihre eigene Interpretation. Der Data Engineer baut die Quellenanschlüsse, prüft die Datenflüsse, zieht die Stammdaten gerade, legt Prüffregeln fest und sorgt dafür, dass die Plattform nicht zur nächsten Sammelstelle wird, sondern zur verbindlichen Grundlage. Er ist nicht der Mann für schöne Grafiken, sondern für belastbare Herkunft. Wenn der Datenfluss reißt, reißt die Wahrheit – und damit die Entscheidungsfähigkeit.

Das dritte Teammitglied ist der Systems Engineer für Collaboration und Betrieb, ein Typus, den Palantir intern so

beschreibt, als sei er für die unsichtbaren Nervenbahnen zuständig: Identitäten, Rechte, Zugänge, Integrationen, Arbeitsumgebungen. In einem Familienunternehmen mit globalen Standorten ist genau das der stille Engpass. KI scheitert oft nicht am Modell, sondern am banalsten Punkt: Wer hat Zugriff auf welche Daten? Wer darf welche Aktion auslösen? Wie wird protokolliert, wie wird freigegeben, wie wird verhindert, dass ein „schneller Fix“ in einem Werk den Betrieb im anderen zerstört? Dieser Engineer sorgt dafür, dass die Plattform nicht nur gebaut, sondern auch betrieben werden kann – und dass Sicherheits- und Auditfragen nicht als nachträgliche Bremse erscheinen, sondern als Bestandteil des Systems.

Nach drei Monaten muss das Unternehmen nicht „KI haben“, sondern eine neue Fähigkeit: Störungen früher erkennen, Alternativen sauber bewerten, Entscheidungen dokumentiert treffen und Maßnahmen konsequent ausführen. In der Sprache des Betriebs: weniger Expedites, weniger Überraschungen, weniger Feuerwehreinsätze. In der Sprache der Führung: weniger Bauchgefühl, mehr nachvollziehbare Steuerung. Und in der Sprache der IT: weniger Schattenprozesse, weniger Exportketten, weniger Parallelwelten. Das klingt nach Technik, ist aber Organisationsdesign. Denn nach fünf Jahren KI-Projekten liegt das Problem selten im Modell, sondern im Betriebssystem des Unternehmens. Dieses Betriebssystem besteht aus Definitionen, Rollen, Freigaben, Eskalationen. Genau



Gezielt eingesetzt wird dieses Team nicht nach dem Motto „wir machen mal alles“, sondern in einer harten Dramaturgie, weil der Auftrag sonst in der Breite versandet. Die ersten Wochen gehören dem Lagebild – aber nicht im Sinne einer Analyse, sondern als Entscheidung über die Wahrheit. Das Team sucht nicht nach Daten, es sucht nach Konflikten: wo Zahlen widersprechen, wo Prozesse brechen, wo Verantwortung fehlt. Es wählt einen Use Case, der nicht diskutiert werden muss, weil er teuer ist: etwa Materialverfügbarkeit für kritische Teile, Engpass-Management bei globalen Lieferanten, oder die Priorisierung von Aufträgen bei Störungen. In diesem Use Case wird die gesamte Kette sichtbar gemacht: Signal – Entscheidung – Aktion – Ergebnis. Erst wenn dieser Kreislauf funktioniert, wird skaliert.

dort setzt Ihr Auftrag an. Und genau dort entscheidet sich auch, ob die Mission erfolgreich endet oder nur eine weitere „Transformation“ wird, die im Rückspiegel wie eine gut bezahlte Übergangsphase aussieht.

Der letzte Teil des Auftrags ist der, den viele Projekte auslassen, weil er unspektakulär ist: die Übergabe der Souveränität. Das Team muss nicht nur liefern, sondern das Unternehmen in die Lage versetzen, das Entscheidungsmodell zu besitzen – praktisch, nicht juristisch. Wer pflegt die Semantik? Wer verantwortet die Datenqualität? Wer ändert Regeln, wenn sich Markt, Werk oder Lieferant ändern? Wer kann einen Fehler zurückrollen, ohne den Hersteller anzurufen? Wenn diese Fragen beantwortet sind, wird aus KI endlich Betrieb. Wenn sie offen bleiben, wird aus einer Plattform ein Abhängigkeitsmotor – und aus

dem Einsatzteam eine Dauerlösung.

Ihr Auftrag ist damit klar: Machen Sie aus fünf Jahren KI-Anlauf ein Jahr operativer Wirkung. Und sorgen Sie dafür, dass Ihr System auch dann weiterläuft, wenn Sie wieder weg sind.



Der Auftrag aus der Zentrale ist knapp, und er ist bewusst unaufgeregt formuliert. Sie fahren nicht in ein Unternehmen, um dort den nächsten „Use Case“ abzuliefern, und Sie fahren auch nicht hin, um jemanden zu bekehren. Sie fahren hin, weil ein Maschinenbauer mit rund tausend Mitarbeitern und Standorten in fünf Ländern nach fünf Jahren KI-Aktivität noch immer nicht über das verfügt, worauf es im Ernstfall ankommt: eine belastbare, wiederholbare Steuerungsfähigkeit seiner Lieferkette. Modelle gibt es, Daten gibt es, Berichte gibt es reichlich. Was fehlt, ist ein Mechanismus, der aus Signalen Entscheidungen macht – nachvollziehbar, prüfbar, standortübergreifend. Wer diesen Auftrag als Technikprojekt missversteht, wird schnell im Gewohnten landen: in Datensprints, in Dashboard-Verbesserungen, in neuen Prognosen. Das ist nicht die Mission. Die Mission ist eine Entscheidungsarchitektur, die sich im Betrieb bewähren muss. Das bedeutet: ein gemeinsames Lieferkettenmodell, in dem Datenherkunft, Begriffe, Rechte und Handlungsregeln so festgelegt sind, dass die Organisation bei Störungen nicht in situative Abstimmung zurückfällt, sondern nach klaren, dokumentierten Routinen reagiert. Der erste Anwendungsfall dient dabei nicht dem Selbstzweck, sondern als Härte-test, an dem diese Ordnung erzwungen wird: Welche Zahl gilt? Wer darf eine Maßnahme auslösen? Wann wird eskaliert? Und wie wird kontrolliert zurückgenommen, wenn das System irrt?

Sie werden deshalb nicht als „KI-Retter“ ankommen und auch keine fehlenden Algorithmen vorfinden. Was Sie vorfinden, ist eine heterogene Systemlandschaft, die in jedem Werk anders atmet; abweichende Definitionen dessen, was „Bestand“, „Lieferfähigkeit“ oder „kritisch“ bedeutet; und Entscheidungswege, die über Jahre in Köpfen, Gewohnheiten und Zuständigkeiten gewachsen

sind. Die eigentliche Arbeit beginnt dort, wo man gemeinhin glaubt, sie sei bereits erledigt: bei der Semantik. Solange das Unternehmen keine gemeinsame Sprache besitzt, ist jede Automatisierung nur eine schnellere Form des Missverständnisses. Die Plattform wird in diesem Auftrag als Durchsetzungsrahmen verstanden. Sie soll die Klammer liefern, die in vielen Organisationen fehlt: Integration der Daten, ein verbindliches Modell der Beziehungen, und operative Workflows, die aus Erkenntnis Handlung machen. Damit ist der Auftrag zugleich präzise und politisch vorsichtig. Er zielt nicht auf Personen, sondern auf Strukturen. Er will nicht „bessere“ Entscheidungen behaupten, sondern Bedingungen schaffen, unter denen Entscheidungen überhaupt reproduzierbar werden.

Widerstand ist dabei nicht die Ausnahme, sondern das Messinstrument. Wo niemand widerspricht, berührt man meist nur die Oberfläche. Reibung entsteht dort, wo Definitionen Konsequenzen haben, wo Rechte und Verantwortlichkeiten neu sortiert werden, wo lokale Optimierung sich mit globaler Steuerung reibt. Das ist kein Betriebsunfall, sondern der Punkt, an dem das Projekt von Analyse zu Verbindlichkeit wechselt. Wer diesen Widerstand wegmoderiert, verliert. Wer ihn als Signal liest, findet die Stellen, an denen die Lieferkette bislang nur durch Erfahrung und Improvisation stabil gehalten wurde.

Erfolg ist in diesem Auftrag nicht das „Go-live“ einer Anwendung, sondern die Fähigkeit des Unternehmens, dieselbe Entscheidung morgen, nächste Woche und in einem anderen Werk nach denselben Regeln zu treffen – unabhängig von Personen, Tagesform und Hierarchie. Erst wenn die Organisation die Entscheidungslogik selbst tragen, pflegen und im Fehlerfall kontrolliert korrigieren kann, ist die Mission erfüllt. Alles andere ist, bei aller Betriebsamkeit, nur Fortschritt in Präsentationsform.

KI und Palantir

In den Vorstandsetagen ist Künstliche Intelligenz inzwischen überall – nur nicht zwingend dort, wo sie wehtun dürfte: in den Entscheidungen. Die Zahl der Pilotprojekte wächst, die Zahl der hübschen Dashboards ebenso. Was oft ausbleibt, ist der Moment, in dem sich der Betrieb sichtbar verändert. Man könnte es für ein deutsches Phänomen halten, eine dieser vertrauten Geschichten über Zögerlichkeit und Perfektionismus. Doch ausgerechnet die großen Beratungen, sonst nicht verdächtig, den eigenen Markt kleinzureden, beschreiben seit dem Spätherbst 2025 eine ernüchternd globale Realität: KI ist verbreitet, aber selten tief genug verankert, um messbare Wirkung auf Unternehmensebene zu erzeugen.

McKinsey formuliert das in seiner weltweiten KI-Erhebung ungewöhnlich deutlich: „While AI tools are now commonplace, most organizations have not yet embedded them deeply enough into their workflows and processes to realize material enterprise-level benefits.“

(McKinsey & Company, The State of AI: Global Survey 2025, 5. November 2025). Der Satz ist deshalb interessant, weil er die Diskussion vom Modell zurück in den Betrieb zieht. Nicht der Algorithmus ist knapp, sondern die Fähigkeit, ihn in Arbeit, Verantwortung und Prozesslogik zu übersetzen. Wer sich darin wiedererkennt, hat vermutlich schon mehrere Runden „Data Lake“, „BI-Modernisierung“ und „KI-Pilot“ hinter sich – und weiß, dass Modernisierung der Analyse nicht automatisch Modernisierung der Entscheidung bedeutet.

BCG gibt dem Befund eine Zahl und damit eine Schärfe, die in Präsentationen selten so offen ausgesprochen wird: „BCG’s research shows 50% of companies are stagnating or just emerging with AI and are failing to show value and adequately scale the technology.“ (BCG, AI Adoption Puzzle: Why Usage Is Up But Impact Is Not, 8. Dezember 2025). Wenn die Hälfte der Unternehmen im Stadium des Steckenbleibens verharrt, ist das kein Randproblem mehr, sondern ein Strukturmerkmal des gegenwärtigen KI-Marktes. Es erklärt auch, warum die Debatte über KI so häufig zwischen Euphorie und Müdigkeit pendelt: Die einen sehen das Potenzial, die anderen sehen die Projektwirklichkeit.

Deloitte setzt noch einen Punkt dahinter, der nicht technologisch, sondern organisatorisch ist. In der Ankündigung zu Tech Trends 2026 heißt es: „Winners aren’t layering onto broken processes; they’re rebuilding operations from the ground up with focused, measurable results.“ (Deloitte, Press Release zu Tech Trends 2026, 10. Dezember 2025). Und der CTO Bill Briggs ergänzt im selben Kontext: „Leaders can’t afford inertia.“ (Bill Briggs, CTO Deloitte, Deloitte Press Release, 10. Dezember 2025). Das klingt nach Motivationsspruch, ist aber inhaltlich eine Kampfansage an die verbreitete Praxis, KI wie ein Add-on auf eine Organisationsrealität zu kleben, die schon ohne KI nicht sauber funktioniert.

Aus dieser Diagnose ergibt sich eine Konsequenz, die man im deutschen Mittelstand gern zu spät zieht: Der Engpass ist nicht die Rechenleistung, sondern die Entscheidungsarchitektur. Viele Unternehmen haben ihre Oberfläche modernisiert – Cloud, Datenplattformen, BI, „Data Products“, erste KI-Assistenz – und darunter lebt die alte Improvisation erstaunlich stabil weiter. Daten werden exportiert, zusammenkopiert, per Hand bereinigt, als „Version“ herumgereicht und im Meeting zur Wahrheit erklärt, die am nächsten Tag wieder eine andere ist. Excel ist nicht verschwunden, es hat nur seine Form gewechselt. Aus „final_final.xlsx“ sind CSV-Exporte, Power-Query-Flows und Dashboard-Schattenwelten geworden. Der Data Lake sammelt, aber er entscheidet nicht. BI visualisiert, aber sie ordnet nicht. KI rechnet, aber sie regelt nicht, wer handeln darf, wann eskaliert wird und wie man zurückrollt, wenn das Modell irrt. Genau deshalb bleibt KI so oft in der Stagnation: Sie produziert Ergebnisse, die in der Organisation keinen verlässlichen Adressaten haben. In diesem Moment, in dem KI nicht mehr „Innovation“

ist, sondern als Investition gerechtfertigt werden muss, taucht eine zweite Bewegung auf: die Plattformisierung der Beratung. Die großen Häuser haben erkannt, dass man KI nicht nur empfehlen, sondern in den Betrieb zwingen muss, wenn man Wirkung verspricht. Und hier kommt Palantir ins Spiel – selten als erste Wahl, häufig als Eskalationslösung. Palantir verkauft sich nicht primär als „bessere KI“, sondern als Infrastruktur, die heterogene Datenquellen integriert, in ein verbindliches Modell übersetzt und sie so bereitstellt, dass daraus Handeln wird. Die Plattform soll nicht nur erkennen, sondern regeln: mit Rollen, Freigaben, Workflows, Monitoring. Der Reiz besteht darin, dass die „letzte Meile“ von der Prognose zur Maßnahme nicht dem Zufall, der Politik oder der improvisierten Excel-Logik überlassen wird, sondern in eine technische Ordnung übersetzt wird.

Dass Beratungen diese Ordnung zunehmend als Kern ihres Transformationsversprechens begreifen, ist eine logische Antwort auf die von ihnen selbst diagnostizierte Stagnation. Wer heute noch mit KI-Piloten wirbt, hat den Ton der Zeit nicht verstanden. Wer dagegen ein „Betriebssystem“ für Entscheidungen anbietet, spricht das aus, was Unternehmen in der Praxis fehlt: eine verbindliche Semantik über Systemgrenzen hinweg und ein Regelwerk, das aus Modelloutput operatives Verhalten macht. Hier liegt der eigentliche Nutzen solcher Plattformen – und zugleich ihr Preis.

Denn die Plattform löst zwar die Stagnation, indem sie KI in Routine überführt. Aber sie erzeugt dabei Bindung. Nicht über Lizenzkonditionen, sondern über Semantik: über das Datenmodell, das festlegt, was im Unternehmen als Wahrheit gilt; über die Regeln, die entscheiden, welche Daten zählen; über die Workflows, die Handeln auslösen. Je tiefer diese Logik in den Betrieb eingebaut ist, desto teurer wird der Wechsel. Die Entscheidung „Wir operationalisieren KI“ wird damit zu einer Entscheidung über Souveränität: Wer besitzt das Entscheidungsmodell – nicht juristisch, sondern praktisch? Wer kann es ändern, pflegen, auditieren, erklären? Und wer kann es weiterführen, wenn der Hersteller oder der Integrator nicht mehr am Tisch sitzt?

Die großen Beratungen haben mit ihren Aussagen seit November 2025 unfreiwillig die ehrlichste Begründung dafür geliefert, warum Plattformen wie Palantir derzeit so viel Aufmerksamkeit erhalten: Weil KI nicht an fehlenden Ideen scheitert, sondern an fehlender Betriebsform. Wer aus der Stagnation herauswill, muss daher weniger neue Use Cases sammeln und mehr alte Fragen beantworten. Welche Entscheidungen sollen datengetrieben sein, welche bleiben bewusst menschlich? Wer trägt Verantwortung, wenn ein Fehler auftritt? Wie wird gemessen, wie wird zurückgerollt, wie wird gelernt? Ohne diese Klärung ist jede KI nur ein weiterer Bericht. Mit dieser Klärung wird KI wirksam – aber dann ist sie keine Spielerei mehr, sondern ein Teil der Unternehmensverfassung.

PALANTIR ANTE PORTAS

Was der Mittelstand wissen sollte, wenn es am Werkstor klopft

In deutschen Fabriken herrscht gerade eine merkwürdige Gleichzeitigkeit: Auf Konferenzen ist KI längst der neue Strom, im Alltag vieler Werke bleibt sie ein Testaufbau mit Ablaufdatum. Die Lücke dazwischen hat einen Namen bekommen, der aus dem amerikanischen Regierungsgeschäft stammt und nun erstaunlich schnell in deutschen Stellenanzeigen, Beratungsfolien und Start-up-Decks auftaucht: „Forward Deployed Engineer“. Gemeint ist der Ingenieur, der nicht nur Software liefert, sondern sich beim Kunden einquartiert, Daten, Schnittstellen und Zuständigkeiten zusammenbindet – und im Zweifel so lange bleibt, bis etwas produktiv läuft. Dass die Nachfrage nach solchen Rollen 2025 stark gestiegen ist, beschrieb die Financial Times mit Verweis auf Indeed-Daten: Jobpostings seien um mehr als 800 Prozent gestiegen. Selbst Salesforce schreibt seit Dezember 2025 „Forward Deployed Engineer“ für Deutschland aus und verspricht damit nicht weniger als „agentic deployments“ im Kundeneinsatz.

Die auffälligste Bewegung am KI-Arbeitsmarkt des Jahres 2025 ist nicht der nächste „Prompt Engineer“-Hype, sondern eine Rolle, die nach Feldarbeit klingt: Forward-Deployed Engineer (FDE). Gemeint ist ein Hybrid aus Softwareentwickler, Integrator und kundennahem Problemlöser – jemand, der nicht nur Modelle versteht,

sondern sie in Abläufe, Datenhaushalte und Verantwortlichkeiten eines Unternehmens hineinübersetzt. Dass ausgerechnet dieser Typus plötzlich zur Engpassressource wird, ist eine Diagnose über den Zustand der KI-Industrie: Die Forschung liefert, die Umsetzung stottert.



Die Zahlen, mit denen diese Rolle derzeit gehandelt wird, sind – typisch Tech – dramatisch. Jobanzeigen für „customer-facing engineering roles“ dieser Art seien zwischen Januar und September 2025 um mehr als 800 Prozent gestiegen, berichten Economic Times und die Financial Times unter Verweis auf Daten aus dem Indeed Hiring Lab. Das ist weniger ein Beleg für Massenbeschäftigung als für eine Verschiebung im Schwerpunkt: Wer generative KI verkaufen will, braucht nicht nur Modelle, sondern Menschen, die sie „einschalten“ können – bei Banken, Industrieunternehmen, Verwaltungen, überall dort, wo Daten verstreut sind und Prozesse nicht auf KI gewartet haben.

Die Logik dahinter ist nüchtern. Viele Unternehmen wollen KI, aber sie besitzen selten die interne Mischung aus Datenkompetenz, Softwarehandwerk, Domänenwissen und Veränderungsfähigkeit, die nötig ist, um ein Modell in verlässliche Entscheidungen zu übersetzen. Genau dafür werden FDEs eingesetzt: Sie arbeiten nah am Kunden, passen Workflows an, trainieren Systeme auf proprietären Daten, bauen die Brücke zwischen Produkt und Realität – und liefern zugleich Feedback zurück in die Produktentwicklung. OpenAI habe ein solches Team 2025 aufgebaut und wolle es ausbauen; Anthropic plane kräftig in „Applied AI“ zu wachsen – jeweils als Antwort auf sehr heterogene Kundenanforderungen.

Wer das für eine Mode hält, übersieht die Historie. Das „Forward-Deployed“-Prinzip ist älter als der aktuelle GenAI-Boom; Palantir hat diese Einsatzlogik früh kultiviert, inklusive einer eigenen internen Rollensprache („Deltas“). Die Financial Times beschreibt die Idee als bewussten Gegenentwurf zur Fernwartung per Ticket: Ingenieure werden dorthin geschickt, wo die Reibung entsteht – in Fabriken, Behörden, Logistikzentren. Dass nun OpenAI-, Anthropic- oder Cohere-Teams in ähnliche Muster investieren, ist weniger Kopie als Eingeständnis: Der entscheidende Wettbewerbsvorteil liegt zunehmend im Implementieren, nicht im Ankündigen.

Palantirisierung“ ist ein Wort, das in Managerkreisen inzwischen wie ein Warnschild und ein Heilsversprechen zugleich klingt. Gemeint ist damit weniger ein einzelnes Softwareprodukt als ein Betriebsmodell: Palantir verkauft nicht bloß Lizenzen, sondern tritt beim Kunden als Teil der Maschine auf. Die Ingenieure des Anbieters sitzen, oft über Monate, in der Organisation, lernen den fachlichen Kontext, verknüpfen Systeme, bauen spezifische Arbeitsabläufe auf der Plattform und halten diese anschließend am Laufen. Weil die Vergütung als Festpreis und nicht als klassisches „SKU“-Bündel verstanden wird, verschiebt sich auch die Verantwortungslogik: Nicht der Kunde „kauft“ Software und nutzt sie, sondern Palantir liefert fortlaufend eine betriebsfähige Fähigkeit.

Diese Fähigkeit ist, nach eigener Beschreibung, bewusst nicht als Werkzeugkasten konzipiert, sondern als integrierte, „meinungsstarke“ Plattform für Datenintegration, Governance und operative Analytik – näher an einem

Betriebssystem für Organisationsdaten als an einem Set modularer Tools. Der Anspruch lautet, fragmentierte Daten in Entscheidungen mit hoher Sicherheit zu übersetzen, möglichst in Echtzeit, möglichst nahe an der operativen Arbeit. Das erklärt auch, warum Palantirisierung regelmäßig in Umfeldern auftaucht, in denen Fehler teuer sind: Verteidigung, Polizei, Nachrichtendienste, kritische Infrastruktur. Regulatorische Komplexität gilt dort nicht als Störung, sondern als Eintrittskarte.

Ökonomisch beschreibt der Begriff schließlich eine Vertriebs- und Erlöslogik, die in klassischen IT-Kategorien schlecht zu fassen ist: lange, hoch betreute Zyklen, mehrjährige Verträge, deren Bezahlung sich an Ergebnissen orientiert, während Software, Services und laufende Optimierung ineinander übergehen. In der Selbstbeschreibung und in jüngeren Analysen erscheint Palantir deshalb als „Kategorie für sich“: weil es zugleich Plattformbauer ist, operative Einbettung beherrscht und seine Referenzen in missionskritischen staatlichen Kontexten erworben hat. Die Pointe für Manager ist nüchtern: Wer „Palantirisierung“ einkauft, kauft nicht nur Technologie, sondern eine Form von Abhängigkeit – im Guten wie im Schlechten – und muss vorher wissen, ob er ein Produkt will oder einen Mitspieler im eigenen Betrieb.

Vorgehensweise von Palantir

Palantir entsendet ein kleines Team erfahrener Entwickler und Architekten, das für Wochen oder Monate im Unternehmen arbeitet – nicht aus der Ferne, sondern wie interne Kollegen, mit Zugang zu IT, Fachbereichen und den zuständigen Compliance-Strukturen. Der Zweck ist weniger die „Einführung einer Software“ als die Übersetzung einer Plattform in betriebliche Realität.

Zunächst verschaffen sich die Ingenieure ein präzises Bild vom fachlichen Kontext: Welche Entscheidungen werden wo getroffen, welche Datenquellen sind relevant, wo entstehen Engpässe, an welchen Schnittstellen gehen Informationen verloren, welche Verantwortlichkeiten sind unklar. Danach beginnt die eigentliche Integrationsarbeit: Bestehende Systeme – von ERP und MES über Qualitäts- und Wartungsdaten bis zu Lager, Planung, Excel-Beständen und Sensorik – werden so verbunden, dass eine konsistente, belastbare Datenlage entsteht, statt vieler widersprüchlicher Teilwahrheiten.

Auf dieser Grundlage werden konkrete Arbeitsabläufe gebaut, die im Alltag genutzt werden sollen: Anwendungen, die etwa Materialengpässe früh erkennen, Wartungsrisiken sichtbar machen oder Produktionspläne unter Störungen neu priorisieren. Palantir spricht dabei von „Workflows“ – digitalen Prozessketten, die Entscheidungen nicht nur visualisieren, sondern teils auch anstoßen oder automatisieren. Technisch läuft

das in der Industrie typischerweise auf „Foundry“, in besonders sicherheitskritischen Umgebungen auf „Gotham“; das Prinzip ist ähnlich, die Sicherheitsanforderungen unterscheiden sich.

„Deltas“ und „Echoes“ sind dabei interne Bezeichnungen für diese vor Ort eingesetzten Rollen. Ökonomisch erklärt sich das Modell aus einer nüchternen Einsicht: Der Engpass liegt selten in der Software als solcher, sondern in der operativen Verankerung – in Datenqualität, Prozessdisziplin, Rollenklärung und der Fähigkeit, Piloten in Routinen zu überführen. Palantir verkauft deshalb nicht nur ein Werkzeug, sondern Umsetzungskapazität, die so lange im Betrieb bleibt, bis etwas entsteht, das tatsächlich täglich genutzt wird.

Für den deutschen Mittelstand ist diese Bewegung reizvoll, weil sie ein unbequemes Eingeständnis in eine Dienstleistung übersetzt: Wir wissen im Moment oft nicht, wie wir KI zuverlässig in die Produktion bekommen – obwohl wir sie wollen. Das ist keine Schande, sondern eine strukturelle Folge der letzten zwei Jahrzehnte. Viele Betriebe sind in der physischen Wertschöpfung Weltklasse, in Datenflüssen aber historisch gewachsen: ERP, MES, Qualitätsdaten, Instandhaltung, Lieferantendaten, Maschinensteuerungen, Excel-Inseln, Schichtbücher – alles vorhanden, wenig integriert, selten mit einem sauberen „Wer darf was warum?“. Dazu kommt, dass „KI“ heute als Etikett auf alles geklebt wird, was irgendwie rechnen kann. Der Einkauf soll aus einem Meer von AI-Versprechen das Richtige fischen, während die Fachbereiche gleichzeitig zu Recht fragen, wer nach dem Pilotprojekt den Betrieb, die Haftung, die Cyber-Sicherheit und die Auditfähigkeit übernimmt. Dass Bitkom im Frühjahr 2025 meldete, 42 Prozent der Industrieunternehmen setzten KI in der Produktion ein, während weitere in Planung seien, zeigt beides: Bewegung – und eine breite Zone zwischen „Einsatz“ und „Können“.

Das Versprechen klingt harmlos, fast hygienisch: Daten sollen endlich „wirken“. In Wahrheit ist es ein Machtversprechen – nur eben in der Sprache der Betriebsorganisation. Beratung behauptet heute nicht mehr primär, bessere Folien zu liefern, sondern bessere Steuerung: Entscheidungen sollen weniger diskutiert, mehr exekutiert werden. „Operative Entscheidungsfähigkeit“ ist dabei der Tarnbegriff für einen Eingriff in das Betriebssystem der Organisation.

Denn wer „Daten in Wirkung“ verwandeln will, muss drei Dinge verändern, die Unternehmen normalerweise ungern anfassen: Zuständigkeiten, Prozesse und Wahrheitsregime. Erstens: Zuständigkeiten. Die entscheidende Frage lautet nicht, ob ein Modell richtig liegt, sondern wer den Alarm ernst nehmen muss – und wer die Kosten trägt, wenn er es nicht tut. Zweitens: Prozesse. KI entfaltet ihren Nutzen nicht auf Dashboards, sondern in Ketten von Entscheidungen: Bestellen oder nicht, drosseln oder

hochfahren, sperren oder freigeben. Drittens: Wahrheitsregime. Unternehmen leben von lokalen Wahrheiten – Vertrieb, Einkauf, Produktion, Qualität, Controlling. Das Beraterversprechen zielt darauf, diese Parallelwelten durch ein „Common Operating Picture“ zu ersetzen: eine Sicht, die als verbindlich gilt.

Genau hier wird das Versprechen politisch – auch im Unternehmen. Denn sobald Daten „operativ“ werden, werden sie strittig. Nicht weil sie falsch sind, sondern weil sie Handlungen auslösen. Wer eine Lieferkette „resilient“ macht, entscheidet implizit, welche Werke priorisiert werden, welche Lieferanten austauschbar sind, welche Risiken akzeptabel sind. Wer „Predictive Maintenance“ in den Betrieb presst, entscheidet, ob eine Maschine nach Datenlogik oder nach Meistererfahrung stillsteht. Beratung verkauft also nicht nur Technologie und Change; sie verkauft eine neue Hierarchie zwischen Erfahrung, Prozess und Algorithmus.

Darum ist der Satz „Wir machen Ihre Daten entscheidungsfähig“ nur die freundliche Vorderseite. Die Rückseite lautet: Wir definieren mit Ihnen, was als Realität gilt – und wer nach dieser Realität handeln muss. Das erklärt auch, warum der „Palantir, but for X“-Ton inzwischen in der Beratersprache wiederauftaucht: Nicht das Tool ist die Pointe, sondern die Fähigkeit, die Organisation so eng um Daten, Modelle und Verantwortlichkeiten zu bauen, dass aus Erkenntnis eine Routine wird.

Für den Mittelstand ist das besonders heikel, weil die klassischen Puffer kleiner sind: weniger Personal, weniger parallele Systeme, weniger Toleranz für Experimentierfehler. Dort entscheidet sich das Versprechen schnell an einer simplen Frage: Erzeugt die neue Steuerungslogik messbar weniger Reibungskosten – oder erzeugt sie vor allem neue Abhängigkeiten, weil ohne externe „Ritter“ niemand mehr die Maschine am Laufen hält?

Man kann die deutsche KI-Fähigkeit deshalb nicht daran messen, ob irgendwo ein Modell läuft, sondern ob eine Organisation in der Lage ist, aus Daten verlässliche Entscheidungen zu machen – im Takt der Produktion, nicht im Rhythmus der Folien. Hier hilft ein Blick auf die Arbeitsrealität: Das ifo-Institut meldete Anfang Januar 2026, nur jeder fünfte Beschäftigte nutze KI am Arbeitsplatz regelmäßig, obwohl rund 64 Prozent sie bereits eingesetzt hätten. Das ist eine typische Deutschland-Zahl: ausprobiert wird viel, routiniert wird wenig. In der Fabrik ist das noch schärfer, weil „regelmäßig“ dort heißt: pro Schicht, pro Linie, mit klarer Verantwortung, dokumentiert und auditierbar.

An diesem Punkt kommt die „Palantirisierung“ als Verlockung ins Spiel. Sie verspricht, die innere Unordnung nach außen zu verlagern: Wenn wir die Integrations-, Governance- und Prozessarbeit nicht schnell genug selber können, kaufen wir sie ein – als Einsatzteam. Das ist kurzfristig rational. Nur beginnt hier das Missverständnis:

Palantir ist nicht bloß „Software plus Beratung“. Palantir ist ein Sonderfall, weil das Vor-Ort-Modell auf einem über Jahre aufgebauten Plattformkörper sitzt; die kunden-nahen Teams bauen nicht jedes Mal ein Unikat, sondern setzen wiederverwendbare Bausteine in einer konkreten Umgebung zusammen. Wer nur den Vor-Ort-Teil kopiert, kopiert die Pose, nicht die Statik – und landet schnell in der Dienstleistungslogik.

tionsarbeit. Genau dort steigt aber auch der Druck, Governance nicht als Nebenfach zu behandeln.

Der EU AI Act ist seit 1. August 2024 in Kraft und wird am 2. August 2026 weitgehend anwendbar; einige Pflichten gelten schon früher, etwa Verbote bestimmter Praktiken und „AI literacy“. Parallel verschärfen sich Cyber-Anforderungen: Das BSI informierte im Dezember 2025 über das



Dass die deutsche Industrie ohnehin immer stärker Dienstleistungen um ihre Produkte herum verkauft, hat das ifo-Institut gerade erst wieder in Zahlen gegossen: 2024 hätten Industrieunternehmen schätzungsweise 166 Milliarden Euro mit produktbegleitenden Dienstleistungen umgesetzt. Der Witz an der Palantir-Mode ist: Ausgerechnet in einem Land, dessen Industrie sich bereits in Richtung Service erweitert, wird nun ein Modell roman-tisiert, das bei Nachahmern oft genau in den „Services Trap“ führt – nur diesmal auf der Käuferseite.

Für den Mittelstand ist die entscheidende Frage daher nicht, ob man „Palantir-Methoden“ nutzt – sondern in welcher Dosis und mit welchem Rückbauplan. Denn der Mittelstand hat eine andere ökonomische Geometrie als Verteidigungsbudgets: Viele Probleme sind wichtig, aber nicht „Palantir-wichtig“. Wer eine achtprozentige Effizienzverbesserung in einem Prozess verkauft bekommt, kann keine monatelange, hochspezialisierte Vor-Ort-Armee finanzieren, ohne sich in Abhängigkeiten einzukaufen. Die richtigen Fälle für einen FDE-Ansatz liegen dort, wo Daten-Schwerkraft und Regulierung die eigentlichen Kosten treiben: sicherheitskritische Umgebungen, qualitätskritische Prozesse, Nachweispflichten, hohe Stillstandskosten, komplexe Lieferketten, harte Integra-

tionstretens des NIS-2-Umsetzungsgesetzes und den Aufbau zentraler Melde- und Portalstrukturen. Und die Plattform Industrie 4.0 arbeitet seit 2025 in Task Forces explizit an rechtlichen Rahmenbedingungen industrieller KI – ein Hinweis darauf, dass „Regulatorik“ nicht mehr Randnotiz, sondern Produktionsbedingung ist.

Was folgt daraus?

Erstens: Ohne „New Lean“ wird KI im Mittelstand häufig nur ein Beschleuniger der bestehenden Unordnung. Wer Prozesse nicht beherrscht, automatisiert das Durcheinander – nur schneller. In der Fabrik bedeutet das: saubere Prozessverantwortung, klare Definitionen, stabile Datenquellen, ein Rechte- und Freigabemodell, das nicht auf Zuruf lebt.

Zweitens: Der Shopfloor braucht nicht „mehr KI“, sondern eine belastbare Betriebsarchitektur. Wenn ein Modell ausfällt, muss die Linie weiterlaufen; wenn ein Agent entscheidet, muss klar sein, wer dafür haftet; wenn Daten fließen, muss klar sein, wer sie sehen darf.

Drittens: Resilienz ist das unterschätzte KI-Thema. Die Frage ist nicht nur, ob KI Effizienz bringt, sondern ob sie

Ausfälle, Qualitätsabweichungen, Materialengpässe und Lieferkettenstörungen früher sichtbar macht – und ob das Unternehmen handlungsfähig bleibt, wenn die digitale Kette unterbrochen ist. Das ist Produktionserhaltung im modernen Sinn: nicht nostalgische Instandhaltung, sondern die Fähigkeit, Wertschöpfung trotz Störung fortzusetzen.

Genau hier kann ein „embedded“ Ansatz helfen – aber nur als Gerüst. Ein guter Anbieter wird Ihnen nicht erzählen, er baue „alles maßgeschneidert“, sondern im Gegenteil klar markieren, wo Konfiguration endet und kunden-spezifischer Code beginnt, und wie schnell diese Grenze Richtung Standard wandert. Ein guter Anbieter wird nicht versprechen, dauerhaft bei Ihnen zu wohnen, sondern die eigene Präsenz überflüssig zu machen: durch Templates, wiederverwendbare Integrationsmuster, Dokumentation, Betriebsübergabe, Schulung. Dass die Rolle „FDE“ in Europa gerade so stark nachgefragt wird, wird oft als Zeichen technischer Reife gelesen; man kann es auch anders interpretieren: als Zeichen, dass viele Organisationen die Strecke zwischen Tool-Kauf und produktivem Betrieb noch nicht als eigene Kernkompetenz aufgebaut haben.

KI-Wirkung – und am Ende einen Stapel Rechnungen von Menschen, die das Chaos für einen Moment beherrschen, ohne es dauerhaft zu beseitigen.

Kosten und Budgets

Im deutschen Mittelstand weiß man meist sehr genau, was eine neue Maschine kostet. Bei „Forward Deployment“ – also der Idee, dass ein Anbieter seine technischen Spezialisten über Monate in das Unternehmen entsendet, um Daten-, Plattform- oder KI-Lösungen in den Betrieb zu bringen – ist diese Klarheit erstaunlich oft nicht vorhanden. Nicht, weil die Kosten klein wären, sondern weil sie sich schlecht benehmen: Sie treten nicht als sauberer Preis pro Lizenz auf, sondern als Mischung aus externen Tagen, internen Stunden, Organisationsanpassung und betrieblicher Reibung. Der Mittelstand spürt den Aufwand, er sieht die Rechnungen – aber er kennt selten die Vollkosten der „Einsatztruppe“.

Das liegt zunächst an der Verpackung. Anbieter und Integrationspartner präsentieren Forward Deployment gern als Teil eines Gesamtpakets aus Plattform, Einführungsphase, Enablement und Betrieb. In der Praxis wird damit

Palantir: Beschützer oder Überwacher?

Palantir, mitgegründet von Peter Thiel, ist ein geheimnisumwitterter Tech-Gigant. Seine KI-Software analysiert riesige Datenmengen für Geheimdienste, Polizei und Konzerne und steht damit im Zentrum der Debatte um Sicherheit versus Freiheit. Die Technologie verspricht, komplexe Probleme zu lösen, birgt aber gleichzeitig erhebliche Risiken für die Bürgerrechte.

Das Versprechen: Sicherheit & Effizienz

Einsatz gegen Terror und im Krieg

Die Software hilft, feindliche Netzwerke aufzudecken und erstellt digitale Schlachtpläne.



Beschleunigung polizeilicher Ermittlungen

Analysiert Daten aus diversen Quellen schneller als Dutzende Ermittler manuell könnten.



Optimierung in Wirtschaft und Logistik

Hilft bei Impfstoffverteilung, Betrugserkennung im Finanzsektor und Lieferketten.



Die Gefahr: Überwachung & Machtmissbrauch

Risiko des "Gläsernen Bürgers"

Kann öffentliche und private Daten zu umfassenden Personenprofilen verknüpfen.



Intransparente "Black Box"

Die genaue Funktionsweise der Software und der Datenzugriff durch die Firma sind unklar.



Umstrittene Kunden und Einsätze

Einsatz bei kontroversen ICE-Abschiebungen und zur Überwachung von Mitarbeitern.



Wenn man das ernst nimmt, ergibt sich für den deutschen Mittelstand eine nüchterne, aber hoffnungsvolle Diagnose: KI-Fähigkeit ist keine Frage des nächsten Tools, sondern der nächsten drei Disziplinen – Governance, Daten, Betrieb. Wer diese drei ordnet, braucht weniger Palantir-Mythos und bekommt mehr Wertschöpfung. Wer sie nicht ordnet, wird zwar „KI-Projekte“ haben, aber wenig

eine alte Gewohnheit des Enterprise-Geschäfts fortgeschrieben: Man verkauft Wirkung, nicht Stücklisten. Auch in öffentlich zugänglichen Wirkungsstudien wird diese Bündelung sichtbar; die von Palantir beauftragte Forrester-TEI-Studie beschreibt beispielsweise jährliche Kosten, die Foundry-Nutzung, Cloud-Kosten und Professional Services enthalten und kundenspezifisch zugeschnitten werden. Für große Organisationen mag das eine sinn-

volle Vereinfachung sein. Für mittelständische Unternehmen ist es gefährlich, weil es den Eindruck verstärkt, man kaufe „Software“, während man in Wahrheit in erheblichem Umfang Menschenzeit einkauft – extern wie intern.

Der zweite Grund ist interner Natur. Forward Deployment frisst sich quer durch Kostenstellen: Einkauf und Supply-Chain-Management, Produktion, IT, OT, Qualität, Sicherheit, manchmal der Betriebsrat. Jede Einheit investiert Zeit – Datenklärung, Tests, Prozessabstimmungen, Schulungen, Abnahmen – aber kaum jemand verbucht diese Zeit als Teil der Projektökonomie. Das macht die Rechnung politisch bequem: Jeder zahlt ein bisschen, niemand sieht das Ganze. Das Ergebnis ist eine bekannte Schieflage: Der CFO erkennt den externen Rechnungsbetrag, aber nicht den internen Ressourcenverbrauch, der oft die eigentliche Engstelle ist – die besten Leute sitzen im Projekt statt im Tagesgeschäft.

Drittens unterschätzt der Mittelstand den Anteil, der nicht technisch, sondern organisatorisch ist. Lieferketten- und Produktions-KI verändert Entscheidungen. Sie verschiebt Prioritäten, setzt neue Transparenz durch, macht implizites Wissen explizit. Das ist Change-Management, aber nicht in der Form von Workshops, sondern als Umstellung von Routinen: Wer darf bei Materialengpässen umpriorisieren? Welche Substitutionen sind zulässig? Welche Freigaben gelten? Wie werden Ausnahmen dokumentiert? Wer entscheidet im Störfall, und wie schnell? Solche Fragen kosten Zeit, auch wenn keine Zeile Code geschrieben wird. In der Kostenrechnung tauchen sie selten auf – und genau deshalb werden sie später als „unerwartete Komplexität“ wiederentdeckt.

Die wirtschaftliche Pointe ist dabei unerquicklich. Forward Deployment wirkt am Anfang oft wie eine Abkürzung: Man bekommt in Wochen das, wofür man intern Monate bräuchte. Aber die Kostenkurve entscheidet sich nicht im ersten Sprint, sondern in der Frage, ob der Aufwand pro zusätzlichem Werk, pro weiterer Warengruppe, pro neuem Workflow spürbar sinkt. Wer diesen Rückgang nicht erreicht, hat keinen Plattform-Effekt, sondern eine Dauerleistung eingekauft. Dann wird die vermeintliche „Palantir-Methode“ im Mittelstand zum modernen Systemhausmodell: immer wieder neue Sonderfälle, immer wieder neue Abhängigkeiten – und am Ende ein hoher Fixkostenblock, der nicht als Fixkostenblock geplant war. Gerade deshalb ist die wichtigste Controlling-Frage für mittelständische Unternehmen nicht, ob der Anbieter „Forward Deployed Engineers“ schickt, sondern ob das Unternehmen den Forward-Deployment-Aufwand überhaupt als eigene Größe steuert. Dazu reichen drei Kennzahlen, die erstaunlich selten sauber geführt werden. Erstens: externe Einsatz-Tage pro Monat, denn hier liegt der sichtbare Cash-Abfluss. Zweitens: die interne FTE-Quote des Programms, also die Summe der gebundenen Schlüsselrollen über IT, OT und Fachbereiche hinweg. Drittens – und entscheidend – die Zahl der Engineer-Monate pro zusätzlichem Workflow oder pro zusätzlichem Werk. Die-

se Kennzahl zeigt sofort, ob ein Template-Effekt entsteht oder ob man in einem Unikat-Geschäft festhängt. Sinkt der Aufwand, entsteht Skalierung. Bleibt er gleich, ist das Modell strukturell nicht produktivierbar.

Viele Mittelständler stellen diese Fragen zu spät, weil sie sich im ersten Erfolg einrichten: Ein Dashboard läuft, ein Störfall wird früher erkannt, ein Engpass wird besser bewältigt. Das ist wertvoll. Aber Resilienz heißt nicht, einmal etwas zu sehen, sondern dauerhaft handlungsfähig zu sein – auch dann, wenn der Anbieter nicht im Haus ist. Genau deshalb muss die wirtschaftliche Logik von Anfang an klar sein: Forward Deployment kann ein Gerüst sein, das schnelle Wirksamkeit ermöglicht. Es darf nur nicht das Gebäude werden, in dem das Unternehmen fortan wohnt.

Wer im Mittelstand Forward Deployment einkauft, sollte es nicht als „Projekt“ behandeln, sondern als Übergang in Betriebsfähigkeit – und diesen Übergang im Vertrag und im Controlling erzwingen. Nicht „wir productizen später“, sondern: Ab wann sinkt die Vor-Ort-Quote? Was wird standardisiert? Welche Übergabe erfolgt? Welche Dokumentation bleibt? Wie sieht die Exit-Fähigkeit aus? Je präziser diese Antworten, desto geringer die Gefahr, dass ein gutes technisches Versprechen in eine teure organisatorische Dauerschleife kippt. Und desto größer die Chance, dass der Mittelstand am Ende nicht nur eine KI-Lösung besitzt, sondern etwas, das in Deutschland noch knapper ist als Rechenleistung: verlässliche operative Entscheidungsfähigkeit.

Forward Deployment: Mehr als nur Software

Forward Deployment: Ein Geschäftsmodell, bei dem Software- und KI-Anbieter eigene Spezialisten einsetzen. Statt Technologie nur zu verkaufen, wird sie gemeinsam im operativen Alltag verankert. Dies erfordert hohe Investitionen, reduziert aber Implementierungsrisiken und steigert den wirtschaftlichen Effekt.

DAS MODELL: WIRKUNG STATT NUR LIZENZ

Technologie mitverantworten, statt nur übergeben



Spezialisten arbeiten direkt beim Kunden,
um Lösungen im Betriebsalltag zu verankern.

Der Unterschied: KI im Betrieb

Ohne Forward Deployment



KI-Plattform wird gekauft,
aber kaum genutzt; geringer
wirtschaftlicher Effekt.

Hoher Preis für

Das Modell ist
teuer und schwer
skalierbar,
minimiert aber
Fehlinvestitionen
und Akzeptanz-
probleme.



Ansatz: Ohne Forward Deployment

Ergebnis: KI-Plattform wird gekauft,
aber kaum genutzt; geringer
wirtschaftlicher Effekt.

re verkaufen

listen direkt beim Kunden ankert, um messbare Wirkung zu erzielt die Akzeptanz.

Betrieb vs. KI in der Ablage

Mit Forward Deployment



Engineers arbeiten vor Ort, passen Modelle an, bauen Dashboards; KI wird Teil des Betriebs.

hohe Wirkung



Hohe Wirkung:
Minimiert Fehlinvestitionen und Akzeptanzprobleme.

DIE MENSCHEN: WER DIE WIRKUNG SCHAFFT



Der Bauplan: Forward Deployed Software Engineer (FDSE)

Bettet talentierte Ingenieure direkt beim Kunden ein, um deren drängendste Probleme zu lösen.

Der Strategie: Deployment Strategist

Übersetzt komplexe Kundenanforderungen in datengetriebene, operative Handlungsstränge.



Der Multiplikator: Forward Deployed Enablement Engineer

Hilft Kunden zentral dabei, die Plattform optimal zu nutzen und eigene Lösungen zu bauen.

Vergleich: Hohe Personalkosten (US-Gehälter vs. DE)

**Forward Deployed
Software Engineer**
(Beispiel New York)



116.000 € – 172.000 €
(Polantir, p.a.)

Vergleich
(8 Senior Backend, DE)



ca. 87.300 €

Veranschaulicht die hohen Personalkosten des Modells am Beispiel von US-Gehältern im Vergleich zum deutschen Markt.

NotebookLM

DAS GROSSE VERSPRECHEN

Was der Mittelstand wissen sollte, wenn es am Werkstor klopft

Berater präsentieren Palantir nicht als bessere Künstliche Intelligenz, sondern als Weg, KI in den Betrieb zu zwingen. Der Nutzen liegt in weniger Reibung zwischen Daten, Zuständigkeiten und Prozessen – und genau dort beginnt auch die Abhängigkeit. Für Unternehmen wird entscheidend, ob sie das Entscheidungsmodell wirklich besitzen oder nur benutzen. Accenture, Deloitte, Bain und PwC bauen ihre KI-Versprechen zunehmend auf einer gemeinsamen Voraussetzung auf: einer Plattform, die Daten integriert und Entscheidungen operationalisiert. Palantir wird dabei zum Bindeglied zwischen Beratung und Betrieb – mit Tempogewinn, aber auch neuen Abhängigkeiten. Für Unternehmen entscheidet sich die Souveränität künftig weniger an Folien, sondern am Datenmodell.

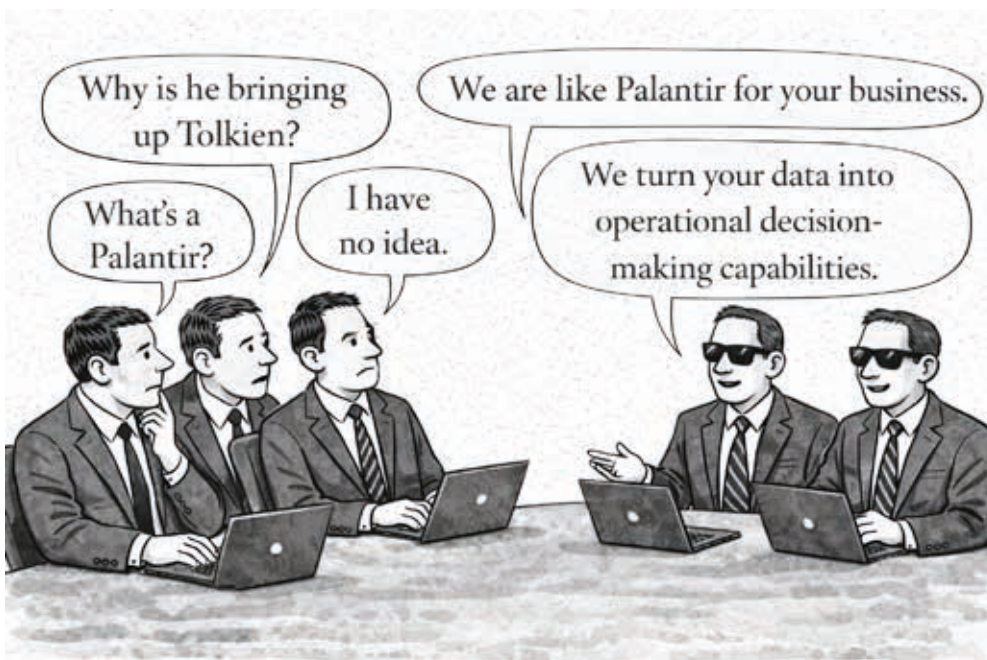
Wer heute in der Beratung das Wort „KI“ verwendet, meint häufig weniger ein Modell als ein Versprechen: Wirkung, schnell, im Betrieb, ohne Umwege. In dieser Logik erscheint Palantir nicht als Zauberkasten für bessere Algorithmen, sondern als eine Art Betriebsform der Künstlichen Intelligenz. Die Berater behaupten damit nicht, die Maschine denke klüger; sie behaupten, das Unternehmen entscheide endlich so, als hätte es seine eigenen Daten verstanden. Das ist eine charmante Erzählung – und eine, die den Nerv vieler Vorstände trifft, weil sie an einer alten Erkenntnis andockt: Nicht die Analyse ist knapp, sondern die Umsetzung.

In Beratungsprojekten wird Palantir vor allem als Ant-

wort auf ein sehr banales Problem vorgeführt. Unternehmen besitzen Daten, aber sie besitzen sie verstreut, widersprüchlich, historisch gewachsen, politisch vermint. Jeder Bereich hat seine Definitionen, seine Kennzahlen, seine Ausnahmen. Was im Meeting als „Transparenz“ eingefordert wird, endet in der Praxis oft als Streit über die Frage, welche Zahl überhaupt stimmt. Genau hier setzen Berater an, wenn sie Palantir ins Spiel bringen. Sie sprechen nicht zuerst über Modelle, sondern über das Zusammenführen heterogener Quellen, über ein gemeinsames Abbild von Aufträgen, Beständen, Risiken, Kunden – und über die Disziplin, aus dieser Sicht eine verbindliche Grundlage für Entscheidungen zu machen. Der Nutzen, so lautet die These, bestehe weniger in mehr

Erkenntnis als in weniger Reibung: weniger Excel-Zwischenwelten, weniger Übersetzungsfehler zwischen IT und Fachseite, weniger Parallelberichte, die zwar jeden beruhigen, aber niemanden entscheiden lassen.

Der zweite, wichtigere Schritt ist die Einbettung von KI in den Betrieb. Berater argumentieren seit Jahren, dass Organisationen nicht am Algorithmus scheitern, sondern an Verantwortung und Ablauf: Wer darf handeln, wann wird freigegeben, wie wird überwacht, wie wird zurückgerollt, wenn eine An-



nahme falsch war? Palantir wird in dieser Erzählung zur Schicht, die Vorhersagen und Regeln mit Prozessen verbindet. Es geht also um eine Verwandlung: aus Analyse wird Handlung, aus Experiment wird Routine, aus dem Piloten wird Betrieb. Wer das glaubhaft darstellen kann, hat in der aktuellen KI-Konjunktur einen Vorteil, weil die Geduld mit Pilotprojekten nachweislich begrenzt ist – nicht moralisch, sondern finanziell.

Dazu kommt ein drittes Versprechen, das besonders im Top-Management gut verfängt: die Rückkehr einer gemeinsamen Wirklichkeit. Wenn Berater von einem einheitlichen Lagebild sprechen, ist das weniger Technik als Organisationspolitik. Ein gemeinsames Modell, das Definitionen und Beziehungen festlegt, kann Abstimmungskosten senken, weil nicht jede Sitzung bei Null beginnt. Es kann aber auch Macht verschieben, weil es entscheidet, welche Perspektiven sichtbar sind und welche nicht. Die Plattform wird damit zum Ort, an dem sich eine Organisation normiert – leise, aber wirksam. Die Beratung liefert dabei nicht nur Werkzeug, sondern Deutung: Was gemessen wird, gilt als wichtig; was wichtig ist, wird gesteuert.

Die Benefits, die Berater vortragen, sind daher in ihrem Kern plausibel. Geschwindigkeit entsteht, wenn Datenanbindung, Rollenmodell, Auswertung und Prozess nicht in getrennten Projekten verhandelt werden. Skalierung entsteht, wenn wiederverwendbare Muster eingesetzt werden und nicht jede Datenquelle wie ein Unikat behandelt wird. Und Akzeptanz entsteht, wenn Governance – also Zugriffe, Nachvollziehbarkeit, Freigaben – nicht als nachträgliche Kontrollinstanz erscheint, sondern als Bestandteil der Architektur. Gerade in regulierten Umfeldern ist dieses Argument stark, weil es die übliche Blockade auflöst: KI ja, aber bitte auditierbar.

Nur verschweigt diese Nutzenrechnung oft den Preis, der nicht in der Lizenz steht, sondern in der Bindung. Eine Plattform, die Daten, Semantik und Prozesse zusammenführt, ist schwer zu ersetzen, weil sie nicht nur Informationen liefert, sondern die Entscheidungslogik einer Organisation mitprägt. Wer Berater und Plattform einkauft, kauft damit auch eine Ordnung, in der die Organisation künftig denkt und handelt. Das kann sinnvoll sein, wenn die Ordnung sauber gestaltet, dokumentiert und beherrscht wird. Es wird riskant, wenn sie lediglich übernommen wird, weil es schnell geht. Der Unterschied zwischen Produktivitätshebel und Abhängigkeit entsteht nicht durch Ideologie, sondern durch Handwerk: durch Ownership, durch klare Modellpflege, durch Exit-Fähigkeit, durch die Fähigkeit, kritische Prozesse auch dann noch zu verstehen, wenn der Dienstleister nicht mehr im Raum ist.

Die nüchterne Konsequenz lautet daher: Wer Palantir als KI-Beschleuniger einsetzen lässt, sollte den Berater nicht nur nach dem Use-Case fragen, sondern nach der Betriebslogik, die damit eingeführt wird. Welche Entschei-

dungen sollen automatisiert werden, welche bleiben bewusst menschlich? Wer verändert das Modell, wenn sich das Geschäft ändert? Und wer trägt Verantwortung, wenn die Plattform im Alltag nicht nur zeigt, was ist, sondern vorgibt, was zu tun sei? Die beste KI ist am Ende die, deren Entscheidungsmodell dem Unternehmen gehört – nicht als juristische Formel, sondern als gelebte Fähigkeit, es selbst zu betreiben.

Die Frage, wem in einer Palantir-Architektur das „Entscheidungsmodell“ gehört, wirkt auf den ersten Blick wie ein juristisches Nebenfach. In Wahrheit ist sie die operative Hauptsache. Denn während sich die Debatte gern an Begriffen wie „KI“, „Plattform“ oder „Souveränität“ entzündet, entscheidet sich der Alltag eines Unternehmens an etwas Prosaischerem: an der Fähigkeit, ein System zu betreiben, zu reparieren und im Zweifel ohne den Hersteller weiterzuführen. Wer das nicht kann, besitzt keine Entscheidungsarchitektur, sondern mietet sie.

Palantir-Projekte sind dafür ein besonders lehrreicher Fall, weil sie die klassische Arbeitsteilung zwischen Softwareanbieter, Integrator und Kunde verschieben. Palantir liefert nicht einfach ein Produkt, das man installiert und dann wie eine Maschine betreibt. Es liefert eine Plattform, auf der Datenflüsse, Berechtigungen, semantische Modelle und Anwendungen zu einer operativen Logik zusammenwachsen. Palantir selbst betont in seinen Vertrags- und Sicherheitsdokumenten, dass Kundendaten beim Kunden verbleiben und dass Verantwortlichkeiten geteilt sind: Der Anbieter stellt die Plattform bereit, der Kunde verantwortet unter anderem Zugänge, Konfigurationen und die Nutzung. Zugleich ist die Garantie auf „Ergebnisse“ ausdrücklich nicht Teil des Versprechens – und auch ein fehlerfreier, unterbrechungsfreier Betrieb wird nicht zugesichert. Das ist juristisch verständlich, ökonomisch konsequent – und im Betrieb die Quelle jener Unsicherheit, die in der Euphorie über „Operationalisierung“ gern übersehen wird.

An dieser Stelle wird der Unterschied zwischen Datenbesitz und Modellbesitz sichtbar. Die Rohdaten gehören meist eindeutig dem Kunden. Das Entscheidungsmodell jedoch – also das, was aus Daten Handlung macht – ist selten ein einzelnes Artefakt. Es besteht aus der semantischen Struktur, mit der das Unternehmen sich selbst abbildet, aus Regeln, Workflows, Schwellenwerten, Rollenmodellen, Datenpipelines und Anwendungen. In Palantirs Welt ist dafür die Ontology der zentrale Begriff: Sie übersetzt die Organisation in Objekte und Beziehungen und macht sie für Systeme handlungsfähig. Genau diese Übersetzung ist der Ort, an dem sich Souveränität materialisiert: Wer definiert, was ein „Kunde“, ein „Auftrag“, ein „Risiko“ oder ein „Stopp“ im System bedeutet, definiert zugleich, welche Entscheidungen das System nahelegt – und welche es unsichtbar macht. Was passiert nun, wenn Palantir den Support einstellt – sei es, weil ein Supportvertrag ausläuft, eine Version abgekündigt wird oder ein

Vertragsverhältnis endet? Hier trennt sich die strategische Rhetorik vom operativen Risiko. Ein Supportende bedeutet zunächst, dass die Plattform nicht automatisch aufhört zu laufen. Sie kann weiter funktionieren, manchmal erstaunlich lange. Aber sie verliert den Herstellerkanal für Patch- und Bugfix-Zyklen, für tiefere Root-Cause-Analysen und für Eskalation bei Plattformproblemen. In den Vertragswerken ist Support typischerweise an gesonderte Policies und Service-Level geknüpft; zugleich ist der Anspruch auf künftige Updates oder Upgrades oft ausdrücklich begrenzt. Wer den Support verliert, verliert damit weniger die Gegenwart als die Zukunftsfähigkeit. Das Risiko wächst nicht linear, sondern kumulativ: Jede Veränderung in der IT-Umgebung, jede neue Datenquelle, jede regulatorische Anpassung kann zum Testfall werden, den man ohne Herstellerwissen nur mit Glück besteht.

Übernehmen dann die Beratungsunternehmen? Sie können vieles übernehmen – aber nicht alles. In der Praxis sind es oft Integratoren und Partner, die den Betriebsteil tragen: Monitoring, Incident-Management, die Pflege der Datenpipelines, die Weiterentwicklung kundenspezifischer Apps, die Modellierung in der Ontology, Schulung und Rollout. Deloitte und andere haben in ihrem Umfeld inzwischen sogar Rollenprofile und Delivery-Modelle etabliert, die explizit auf Palantir-Implementierung und -Betrieb zielen. Doch eine Beratung ersetzt den Hersteller nicht. Sie kann Stabilität organisieren, Prozesse disziplinieren, Know-how aufbauen und die „letzte Meile“ betreiben. Sie kann nicht ohne weiteres in den proprietären Kern der Plattform eingreifen, wenn dort ein Fehler liegt oder ein Security-Fix notwendig wird. Und sie kann erst recht nicht die Lizenzfrage überstimmen, falls ein Vertragsende auch ein Nutzungsende bedeutet. Beratungsfähigkeit ist Betriebskompetenz – aber keine Produktverantwortung.

Damit stellt sich die zweite Frage: Wer trägt final die Verantwortung, wenn Fehler auftreten? Auch hier ist die unbequeme Antwort dreigeteilt. Operativ und regulatorisch liegt die Verantwortung fast immer beim Kunden, weil er der Betreiber ist und weil er Entscheidungen in der Welt auslöst – ob in Produktion, Kredit, Einkauf oder Mobilität. Vertraglich ist Verantwortung verteilt und oft haftungsbegrenzt: Palantir grenzt Ergebnis- und Verfügbarkeitsversprechen ein; Integratoren haften nach ihren Werk- und Dienstleistungsverträgen für Implementierungsqualität und Sorgfalt; der Kunde bleibt für Rollen, Zugänge und Governance zuständig. Technisch ist die „letzte Meile“ entscheidend: Viele Fehler entstehen nicht im Modell, sondern in Datenqualität, Semantik, Berechtigungen, Schwellenwerten und Change-Prozessen. Genau deshalb betont Palantir ein Modell geteilter Sicherheitsverantwortung. Im Klartext: Wenn niemand im Haus die Modelllogik versteht, ist „Support“ kein Service, sondern eine Krücke – und Krücken sind bekanntlich am wichtigsten, wenn man sie gerade nicht bekommt.

Der nüchterne Schluss fällt damit weniger spektakulär aus, als es die Debatte über „Ökosysteme“ vermuten lässt. Palantirs Plattformlogik ist für viele Unternehmen attraktiv, weil sie Tempo schafft: weniger Pilotitis, mehr Wirkung, schnellere Entscheidungen. Aber sie zwingt zugleich zu einer Managementdisziplin, die man in Deutschland gern auf später verschiebt: Ownership, Dokumentation, Exit-Fähigkeit, Betriebsorganisation. Wer Palantir über Beratung einkauft, kauft nicht nur Software, sondern eine Entscheidungsarchitektur. Ob diese Architektur dem Unternehmen gehört oder dem Ökosystem, entscheidet sich nicht an der Unterschrift unter dem Vertrag, sondern an der Fähigkeit, sie zu pflegen – und notfalls ohne den Hersteller weiterzuführen.

Wie Palantir die Beratungsbranche auf Plattformlogik umstellt

Die großen Beratungen rüsten ihr Transformationsversprechen technisch auf. Wer Künstliche Intelligenz nicht nur empfehlen, sondern tatsächlich in den Betrieb bringen will, braucht eine Datenplattform, die mehr kann als Berichte auswerfen: Sie muss heterogene Datenquellen verbinden, sie in eine konsistente Logik übersetzen und sie so verfügbar machen, dass daraus Handeln wird. Palantir positioniert sich zunehmend als Infrastruktur für genau diesen Schritt. Dass ein Unternehmen, das lange vor allem aus dem Regierungs- und Sicherheitsumfeld bekannt war, nun in den Partnerlandschaften der Beratungshäuser auftaucht, ist weniger eine ideologische Volte als ein betriebswirtschaftliches Symptom. Die KI-Mode ist vorbei, sobald sie Budgets bindet. Dann zählt nicht, ob ein Modell beeindruckt, sondern ob Entscheidungen schneller, robuster und nachvollziehbarer werden.

Die aktuelle Welle der Allianzen ist in ihrer Tonlage auffallend einheitlich. Accenture hat Ende 2025 seine globale Zusammenarbeit mit Palantir ausgebaut und dafür eine eigene Business Group etabliert. Die Botschaft dahinter ist klar: KI soll in Unternehmen skaliert werden, operative Entscheidungen sollen sich verbessern, indem „siloe data“ zusammengeführt wird. Deloitte wiederum spricht seit Juli 2025 nicht bloß von Kooperation, sondern von einem gemeinsam entwickelten „Enterprise Operating System“, das Palantirs Foundry und AIP mit Deloitte-IP und Domänenwissen verbinden soll – ausdrücklich für staatliche wie kommerzielle Kunden. Bain & Company kündigte im Mai 2025 eine globale Partnerschaft an, die „end-to-end AI transformations“ ermöglichen soll, mit dem Anspruch, in kurzer Zeit messbaren Effekt zu erzielen. Und PwC UK meldete im November 2025 eine mehrjährige, multimillionenschwere Vereinbarung als „preferred partners“ im britischen Markt – ebenfalls mit dem erklärten Ziel, KI-Transformation zu beschleunigen. Wer diese Sätze nebeneinanderlegt, sieht weniger Marketing als eine strategische Angleichung: Die Beratungen wollen nicht länger nur den Weg zeigen, sondern die technische Bedingung schaffen, unter der der Weg überhaupt begehbar ist.

Dahinter steckt ein Muster, das die Branche seit Jahren beschäftigt und nun von der generativen KI brutal beschleunigt wird. Die klassische Trennung zwischen Strategie, IT und Umsetzung wird zur teuren Fiktion, weil KI ihren Nutzen nicht in der PowerPoint entfaltet, sondern in Prozessen. Und Prozesse hängen an Datenmodellen, Zugriffsrechten, Qualitätsroutinen, Verantwortlichkeiten – an all dem, was in vielen Organisationen ungeliebt ist, aber über Wirkung entscheidet. Deshalb ist die Plattformfrage keine technische Fußnote mehr, sondern Organisationsdesign. Wenn heute von „Operating System“ die Rede ist, meint das weniger Software im engeren Sinn als eine Entscheidungsarchitektur: eine Schicht, die Daten, Regeln und operative Abläufe so verbindet, dass Handeln aus Analyse wird – und nicht aus Hoffnung oder aus dem Bauchgefühl eines Meetings, das zufällig am Dienstag stattfindet.

Genau an dieser Stelle beginnt der Teil, den Pressemitteilungen der Beratungen gern auslassen und den viele

als Wahrheit gilt; über die Regeln, die entscheiden, welche Daten zählen; über die Workflows, die aus Analyse Handlung machen; über das Wissen, das im Betrieb entsteht und nur mühsam zu exportieren ist. Je tiefer eine Plattform in Steuerung und Entscheidungswege hineinwächst, desto teurer wird der Ausstieg – unabhängig davon, ob ein Anbieter das als Ziel formuliert oder als Nebenwirkung in Kauf nimmt. In der Sprache der IT wäre das ein Integrationsgrad. In der Sprache der Unternehmensführung ist es eine Machtfrage.

Teilen die Beratungsunternehmen diese Bedenken? Sie kennen sie, aber sie behandeln sie meist als Architektur- und Vertragsrisiko, nicht als Grundsatzfrage. In der Praxis heißt das: Man spricht intern über Portabilität, Schnittstellen, Exit-Szenarien, Ownership und Rechteverwaltung – und verkauft nach außen weiterhin das, was Kunden hören wollen: Geschwindigkeit, Outcomes, weniger Silos, mehr Skalierung. Das ist ökonomisch verständlich und sogar konsequent. Wer Wirkung verspricht, kann schlecht mit der Warnung eröffnen, dass Wirkung



Experten umso hartnäckiger betonen. Wer die Plattform setzt, setzt Standards – und Standards erzeugen Trägheit beim Wechsel. Die Sorge vor Lock-in, vor einer bewusst geformten Öko-Allianz und wachsenden Abhängigkeiten ist nicht abseitig, sondern eine nüchterne Folge der Architektur. Bindung entsteht in diesen Projekten selten über Lizenzkonditionen, sondern über Semantik: über das Datenmodell, das festlegt, was im Unternehmen

Bindung erzeugt. Das Resultat ist eine Verschiebung des Diskurses. Aus dem politischen Streit um „Überwachung“ wird im Unternehmenskontext eine nüchterne Governance-Frage: Wem gehört die Entscheidungslogik – dem Unternehmen oder dem Ökosystem aus Plattform und Implementierer?

Dass diese Logik längst über klassische IT- und Industrie-

projekte hinausgeht, zeigen die thematisch fokussierten Allianzen. AlixPartners und Palantir haben ihre Zusammenarbeit schon 2021 aufgesetzt, um Wert aus Daten „unlock“ zu können – eine Formulierung, die im Restrukturierungs- und Performance-Kontext besonders ehrlich wirkt. Wo Liquidität, Lieferfähigkeit und Vertrauen an Transparenz hängen, wird Datenintegration zur Krisenprävention. Im EY-Umfeld illustriert die dreijährige Partnerschaft von EYSA mit Palantir, dass der Mechanismus in infrastrukturellen Branchen angekommen ist – und dort rasch politisch wird. Nicht das globale EY-Netzwerk hat eine breit angelegte Palantir-Allianz ausgerufen, sondern eine spezifische Einheit im EY-Umfeld, die den Schulterschluss operativ begründet. Der Zweck ist unmissverständlich technisch und politisch zugleich: hochheterogene Mobilitätsdaten aus öffentlichen und privaten Systemen sollen schneller integrierbar, in Echtzeit auswertbar und über Palantirs AIP-Plattform unmittelbar in Entscheidungen und Anwendungen übersetzbar werden. Als Beispiele werden eine Echtzeit-Straßensicherheitsplattform, dynamische Preisgestaltung etwa für Parken und Straßen sowie Pay-per-Use-Modelle genannt. Das klingt nach Smart City, ist aber in Wahrheit Steuerung. Und es zeigt zugleich, wie Palantir in Europa nicht primär über ein einziges „Masterabkommen“ vorgeht, sondern über sektorspezifische Ankerpartnerschaften, die sich bei Erfolg in weitere Regionen und Branchen verlängern lassen.

Was folgt daraus für Unternehmen, die sich beraten lassen? Zunächst eine nüchterne Entlastung. Wer Plattform, Datenintegration und KI-Operationalisierung in einem Ansatz bekommt, kann schneller vom Pilot zur Wirkung gelangen, weil weniger Übergaben, weniger Übersetzungsfehler und weniger Parallelwelten entstehen. Viele Organisationen scheitern nicht am Algorithmus, sondern an der Tatsache, dass Daten und Prozesse nicht zusammenfinden, Zuständigkeiten verschwimmen und jeder Bereich sein eigenes „Wahrheitsdashboard“ pflegt. Eine zentrale Plattform kann das bündeln, disziplinieren und damit tatsächlich produktiver machen. Genau darin liegt die Attraktivität dieses neuen Beratungsmodells: Es liefert nicht nur Argumente, sondern eine Betriebsfähigkeit, die sich in Kennzahlen übersetzen lässt.

Zugleich wächst aber die strategische Abhängigkeit. Denn wer die Plattformlogik definiert, definiert auch, was als „Wahrheit“ im Unternehmen gilt: Welche Daten zählen, welche Regeln greifen, welche Kennzahlen entscheiden – und wer Änderungen freigibt. Die alte Frage „Make or buy?“ verschiebt sich damit in eine heiklere Variante: „Wer besitzt das Entscheidungsmodell?“ Das ist nicht nur eine technische, sondern eine organisatorische Frage. Wenn Entscheidungen künftig aus einem gemeinsamen Daten- und Regelwerk gespeist werden, dann wird Ownership zur Quelle von Souveränität. Wer Ownership abgibt, gewinnt Geschwindigkeit – und muss dafür bezahlen, wenn er die Richtung später ändern will.

Die eigentliche Managementaufgabe liegt deshalb nicht darin, den nächsten KI-Use-Case zu finden. Sie liegt darin, die eigene Entscheidungsarchitektur zu schützen, bevor man sie automatisiert. Plattformprojekte sind Investitionen in Governance: in klare Zuständigkeiten, nachvollziehbare Modellpflege, robuste Berechtigungsstrukturen, dokumentierte Semantik – und in die Fähigkeit, notfalls aus einem Ökosystem herauszukommen, ohne den Betrieb zu verlieren. Das klingt nach Juristerei und IT-Detailarbeit, ist aber in Wahrheit Strategie, weil es über Freiheitsgrade in den kommenden Jahren entscheidet.

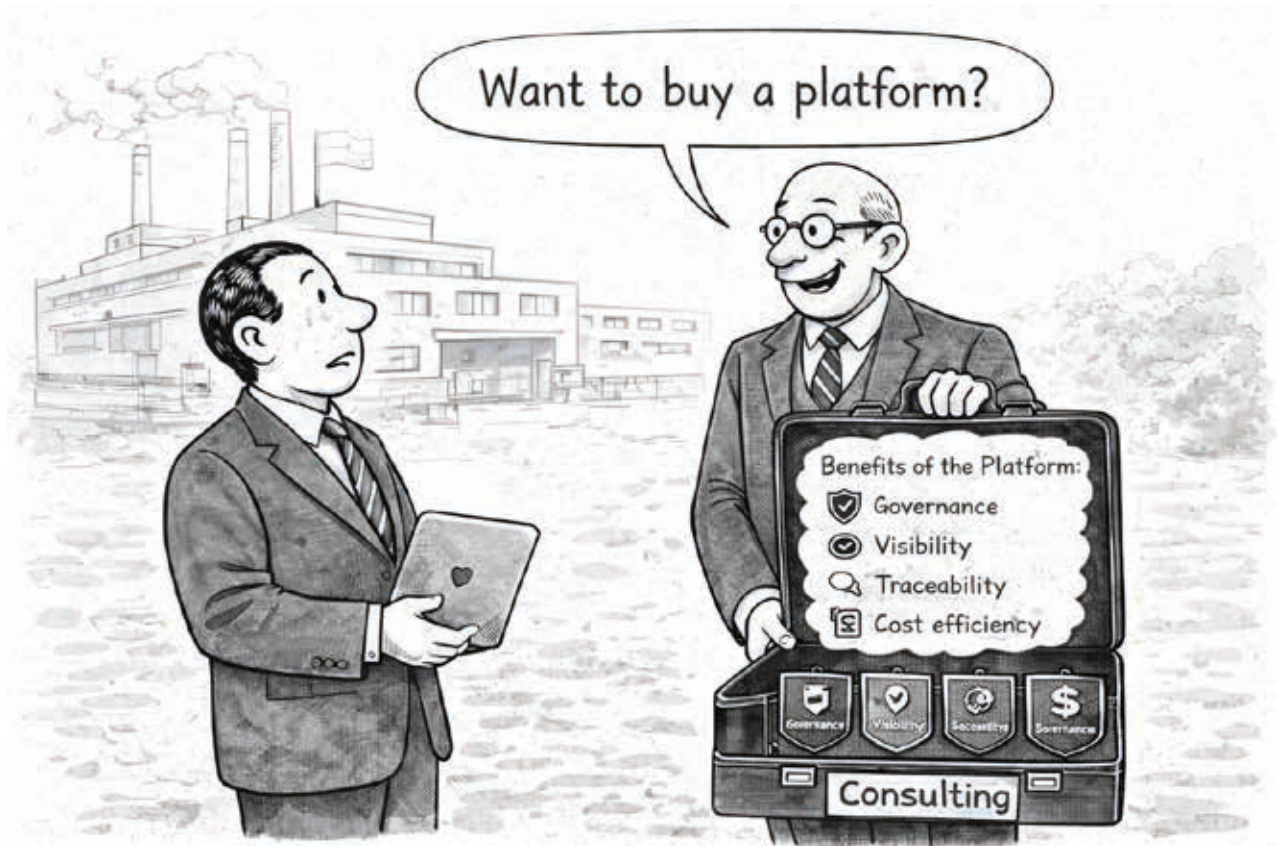
Die Beratungen werden weiter Plattformen einklinken – weil es ökonomisch sinnvoll ist und weil Kunden Wirkung verlangen. Die Frage ist nur, wie Unternehmen diese Entwicklung gestalten. Sie können sie als Abkürzung verstehen, um aus der Pilotitis herauszukommen, und dabei bewusst eine Betriebslogik einkaufen. Oder sie lassen sich von der Geschwindigkeit verführen und merken erst spät, dass sie zwar schneller handeln, aber in einer Logik handeln, die andere definiert haben. Der Unterschied ist nicht akademisch. Er ist der Unterschied zwischen digitaler Modernisierung und digitaler Abhängigkeit – und er wird sich künftig nicht am Organigramm zeigen, sondern am Datenmodell.

Was sagt die Presse dazu?

Während das Handelsblatt die deutsche Palantir-Debatte im Dezember 2025 als Mischung aus Leistungsversprechen und Souveränitätsrisiko zuspitzt, fällt die Tonlage in anderen Wirtschaftsmedien je nach Blickrichtung deutlich unterschiedlich aus. Die Wirtschaftswoche bleibt in der Logik des Verwaltungs- und Standortalltags: Sie berichtet über den politischen Vorstoß, Palantir breiter zu prüfen, und dokumentiert zugleich die Gegenargumente des Unternehmens – etwa die Behauptung, ein Datenabfluss in die USA sei „technisch ausgeschlossen“, weil die Systeme auf behördlicher Infrastruktur betrieben würden. Der Subtext ist typisch deutsch: Nicht Ideologie, sondern Betriebsrisiko – doch genau dieses Betriebsrisiko wird politisch, sobald Abhängigkeit zum Thema wird.

Der Economist ist weniger empört als interessiert an der Mechanik hinter dem Erfolg: Palantir sei keine gewöhnliche SaaS-Firma, und gerade das „eingebettete“ Modell – Forward-Deployed Engineers als operative Durchsetzungseinheit – erkläre, warum die Firma Wirkung in Organisationen schneller realisiert als viele Wettbewerber. Das ist eine Anerkennung der Umsetzungskraft, aber zugleich eine Warnung zwischen den Zeilen: Wer seine Wirkung über Einbettung skaliert, baut zwangsläufig hohe Wechselkosten und strukturelle Bindung auf.

Die Financial Times behandelt Palantir typischerweise als Doppelwesen: als Wachstums- und Vertragsmaschine – und als politischen Infrastrukturplayer. In der Berichterstattung dominiert der Hinweis, dass kommerzielle



Erlöse stark wachsen, staatliche Geschäfte aber weiter eine zentrale Säule bleiben. Parallel beschreibt die FT das Rollenprofil „forward-deployed engineers“ als neuen Standardjob der KI-Ökonomie: KI funktioniert nicht, weil sie existiert, sondern weil Menschen sie in Prozesse hineinragen.

The Times rahmt Palantir stärker über die Person Alex Karp und den geopolitischen Stellenwert: Palantir als strategisches Werkzeug für Logistik, Sicherheit und große Organisationen, mit sichtbarer Präsenz auch bei namhaften kommerziellen Nutzern. Das ist weniger die deutsche Datenschutz-Feuilletondebatte, mehr die These: Software wird Staats- und Wettbewerbsinstrument.

Manager Magazin: In frei auffindbaren, eindeutig passenden Stücken zur deutschen Behörden-Debatte ist mir im schnellen Abgleich kein Pendant zur Handelsblatt-Serie aufgefallen; sichtbar sind eher Börsen-/Markt-Bezüge und einzelne Verweise. Wenn du mir einen konkreten MM-Artikel (Link/Screenshot) gibst, integriere ich ihn sauber.

Kommt das Thema bei Beratungsunternehmen an? Ja – und zwar als „Delivery-Maschine“ für Unternehmen. Für den Unternehmens-Einsatz ist die spannendste Entwicklung nicht die Medienkritik, sondern der Schlußschluss mit den großen Professional-Services-Häusern. Palantir wird zunehmend über Beratungspartner skaliert – also genau über jene Organisationen, die in Konzernen ohnehin in Transformationsprogramme eingebettet sind. Deloitte und Palantir haben 2025 eine strategische Allianz öffentlich gemacht, ausdrücklich mit dem Anspruch, über klassische Implementierung hinauszugehen und kombinierte Lösungen für kommerzielle Kunden zu bauen. Accenture und Palantir haben im Dezember 2025 eine

Erweiterung der Partnerschaft kommuniziert, inklusive einer eigenen „Accenture Palantir Business Group“, die Unternehmen helfen soll, KI zu skalieren und operative Entscheidungen zu verbessern – wiederum über Integration und Umsetzungsleistung, nicht über reine Softwarebereitstellung. Und auch die PwC-UK-Kooperation wird als mehrjähriges, substanzielles Delivery-Bündnis beschrieben.

Das ist der Punkt, an dem das „Ritter“-Bild in der Unternehmenswelt real wird: Der Ritter kommt nicht mehr nur aus Denver, er kommt im Zweifel im Wappen der Big Four. Für Unternehmen heißt das: schnellerer Roll-out, mehr Integrationskapazität, mehr Prozessnähe – aber auch: noch höhere Pfadabhängigkeit, weil Plattform + Beratungs-Operating-Model gemeinsam einrasten. Dass Palantir in der Debatte längst mehr ist als ein Anbieter, zeigt sich selbst in der Start-up-Szene. In Pitch-Decks kursiert inzwischen eine neue Selbstbeschreibung: Man sei „im Grunde Palantir – nur für Branche X“. Der Satz ist weniger Prahlerei als Programm. Er behauptet nicht primär eine überlegene Analyse, sondern die Fähigkeit, Daten, Prozesse und Entscheidungen so eng zu verschalten, dass aus IT wieder Betrieb wird. Und er verrät zugleich, warum die Abhängigkeitsfrage so hartnäckig ist: Wer „Palantir für X“ verspricht, verspricht nicht Software, sondern organisatorische Durchdringung – also genau jene Bindung, die im Alltag Wirkung schafft, politisch aber zur Hypothek werden kann.

Im Handelsblatt hat Christian Rickens das deutsche Palantir-Unbehagen am 12. Dezember 2025 in eine Pointe gegossen, die lange als pragmatische Beruhigungspille taugte: „Mir doch egal, ob die Katze schwarz oder weiß ist, Hauptsache, sie fängt Mäuse.“ Der Staat sei informati-

onstechnisch so weit zurück, dass er sich Autarkieträume kaum leisten könne, schreibt Rickens – bis ihn ausgerechnet das öffentliche Auftreten von Palantir-Chef Alex Karp ins Grübeln bringt.

Diese Verschiebung ist der Kern des Problems, das man, etwas zugespitzt, als „Ritter-These“ formulieren kann: Wenn die KI bockt, kommt der Ritter – ein Anbieter schickt hochqualifizierte, eingebettete Teams, die Daten, Prozesse und Software im Betrieb so lange zurechtrücken, bis es funktioniert. Das Modell ist operativ verführerisch, weil es dort hilft, wo Projekte typischerweise scheitern: an Schnittstellen, Zuständigkeiten, Prozessrealität. Nur ist dieser Ritter nie nur Techniker. Er bringt Herkunft, Rechtsraum, Interessen und – im Fall hochpolitischer Sicherheits- und Migrationsanwendungen – ein Weltbild mit.

Aus amerikanischer Perspektive wird dieser Zusammenhang gerade besonders sichtbar. Palantir ist seit Jahren eng in US-Behördenprojekte eingebunden; jüngere Berichte kreisen um Plattformen und Anwendungen im Umfeld der Einwanderungs- und Sicherheitsbehörden. Gleichzeitig pflegt Karp eine demonstrativ politische Tonlage, die in Europa nicht als Folklore gelesen wird, sondern als Risikoindikator: Wer die Legitimität einer Technologie über Kulturkampf begründet, macht ihre Beschaffung zur Weltanschauungsfrage. Hinzu kommt eine zweite, nüchternere Entwicklung: Europa organisiert gerade sichtbar Souveränitäts-Architekturen, weil man den transatlantischen Rechts- und Vertrauensraum nicht mehr als stabilen Normalzustand behandelt. Dass ausgerechnet AWS eine „European Sovereign Cloud“ auflegt – physisch und rechtlich getrennt und mit EU-Aufsichtskonstruktionen – ist weniger Marketing als Symptom einer neuen Lageeinschätzung. Wenn schon Cloud-Infrastruktur unter Souveränitätsvorbehalt gestellt wird, gilt das erst recht für Software, die Ermittlungs-, Lage- oder Migrationsprozesse beschleunigt.

Quellen:

Handelsblatt Morning Briefing (Christian Rickens), „Das Palantir-Dilemma – können wir uns auf die USA verlassen?“ (12.12.2025). Handelsblatt-Interview „Palantir-Chef Alex Karp: ‚Niemand spricht mehr über Deutschland‘“ (Jahn/Holtermann, 22.12.2025).

Reuters zur AWS European Sovereign Cloud (15.01.2026). Ergänzend: Berichte zu Palantir und US-Behördenprojekten sowie Karps politischer Positionierung.

WirtschaftsWoche (30.07.2025): Palantir: Dobrindt prüft Einsatz von umstrittener US-Sicherheitssoftware
<https://www.wiwo.de/politik/deutschland/palantir-dobrindt-prueft-einsatz-von-umstrittener-us-sicherheitssoftware/100145043.html>

WirtschaftsWoche (10.12.2025): Palantir: Festhalten an US-Überwachungssoftware irritiert ...
<https://www.wiwo.de/politik/deutschland/palantir-festhalten-an-us-ueberwachungssoftware-irritiert-verfassungspraesident-und-politik/100182412.html>

WirtschaftsWoche (10.08.2025): Palantir wehrt sich: Datenabfluss „technisch ausgeschlossen“
<https://www.wiwo.de/unternehmen/it/nach-kritik-palantir-wehrt-sich-datenabfluss-technisch-ausgeschlossen/100147433.html>

The Economist (05.11.2025): Why Palantir's success will outlast AI exuberance
<https://www.economist.com/business/2025/11/05/why-palantirs-success-will-outlast-ai-exuberance>

The Economist (14.12.2025): Job apocalypse? Not yet. AI is creating brand new occupations
<https://www.economist.com/business/2025/12/14/job-apocalypse-not-yet-ai-is-creating-brand-new-occupations>

Financial Times (01.11.2025): The new hot job in AI: forward-deployed engineers
<https://www.ft.com/content/91002071-7874-4cb7-9245-08ca0571c408>

Financial Times (05.08.2025): Palantir lifts outlook as AI boom sends quarterly revenue to \$1bn
<https://www.ft.com/content/d2f8e180-2b27-48ef-9d70-2d156733d25f>

The Times (Paywall; 2025): Alex Karp was a pariah. Now he has the ear of presidents and PMs
<https://www.thetimes.co.uk/article/palantir-ceo-alex-karp-london-ai-talent-00bzpgrc5>

Deloitte (21.07.2025): Newly Launched Deloitte and Palantir Strategic Alliance ...

<https://www.deloitte.com/us/en/about/press-room/deloitte-palantir-strategic-alliance.html>

Accenture/Palantir (16.12.2025; Bizwire via FT Markets): Accenture and Palantir Expand Global Strategic Partnership ...

https://markets.ft.com/data/announce/detail?dokey=600-202512161604BIZWIRE_USPRX____20251216_BW150307-1

PwC UK/Palantir (19.11.2025; Bizwire via FT Markets): Palantir and PwC UK Sign a Multi-Year...

https://markets.ft.com/data/announce/detail?dokey=600-202511190200BIZWIRE_USPRX____20251118_BW441737-1

Ethicrithm (2025): Closing the AI Adoption Gap: Why Forward-Deployed Engineering Matters

– Argumentiert, dass eingebettete Engineering-Teams ein wirksames organisatorisches Modell zur Überbrückung der KI-„Adoption Gap“ sind (Pilot- vs. Produktivphase) und nennt konkrete Nutzenfaktoren.

Salesforce Blog (Nov. 2025): Today's Hottest Role: Forward Deployed Engineer

– Fallbeispiel, wie FDE-Teams operative KI-Projekte wieder auf Kurs bringen und Adoption beschleunigen.

Rocketlane (Dez. 2025): Forward-Deployed Engineer (FDE): The Essential 2026 Guide

– Branchenanalyse mit praktischen Einsatzmustern, Adaptionserfahrungen und Argumenten, warum Embedded Teams moderne SaaS/AI-Rollouts beschleunigen.

„The Palantirization of everything“, a16z Technology Review, 20. Dezember 2025, <https://a16z.com/the-palantirization-of-everything/>

„Why Forward Deployed Engineers Matter in AI Delivery“, Pragmatic Engineer Newsletter, 12. August 2025, <https://newsletter.pragmaticengineer.com/p/forward-deployed-engineers>

„Forward Deployed Engineers: AI's Answer to the SaaS Customization Paradox“, Tao An, 9. Oktober 2025, <https://tao-hpu.medium.com/forward-deployed-engineers-ais-answer-to-the-saas-customization-paradox-1223e6425b6f>

DIE WERTSCHÖPFUNG WANDERT AB

Dass Europas Wachstum schwach bleibt, obwohl Unternehmen produktiver werden, hat nicht nur konjunkturelle oder demografische Gründe. Ein wesentlicher Teil des Problems ist strukturell – und er liegt in der Architektur der digitalen Wertschöpfung selbst. Die entscheidende Steuerungsebene moderner Industrie, die Enterprise-KI-Schicht, befindet sich überwiegend außerhalb Europas.

Es gehört zu den trügerischen Beruhigungen der digitalen Gegenwart, dass Daten inzwischen als nationaler Rohstoff betrachtet werden. Solange sie im eigenen Rechenzentrum liegen oder zumindest in europäischen Cloud-Regionen gespeichert sind, scheint die Welt in Ordnung. Doch diese Sicht greift zu kurz. Denn die eigentliche Macht moderner Ökonomie liegt nicht mehr im Besitz der Daten, sondern in der Kontrolle über jene Systeme, die aus Daten Entscheidungen, Prioritäten und Skaleneffekte erzeugen.

In dieser Hinsicht vollzieht sich derzeit eine stille, aber folgenreiche Verschiebung – insbesondere durch sogenannte Enterprise-KI-Plattformen wie Palantir Foundry oder vergleichbare US-Stacks. Sie werden in immer mehr europäischen Industrieunternehmen eingesetzt, von der Automobilproduktion über Chemie und Energie bis hin zur Logistik. Die Systeme integrieren Produktionsdaten, Lieferketten, Wartungszyklen und Risikomodelle und übersetzen sie in operative Empfehlungen. Das Versprechen lautet Effizienz, Resilienz und Geschwindigkeit – und es wird häufig eingelöst.

Entgegen einem verbreiteten Missverständnis bedeutet das nicht, dass „alle Daten nach Amerika wandern“. In den meisten industriellen Anwendungen liegen die operativen Daten weiterhin vor Ort, in unternehmenseigenen Rechenzentren oder in europäischen Cloud-Regionen. Verträge, Verschlüsselung und Mandantentrennung sorgen dafür, dass Datenschutzvorgaben formal eingehalten werden. Juristisch ist diese Konstruktion sauber, technisch ausgefeilt und politisch akzeptiert.

Doch genau hier beginnt das eigentliche Problem. Denn während die Daten in Europa bleiben, liegt die Systemintelligenz woanders. Die Ontologien, also die formalen Abbildungen von Produktionsprozessen, Lieferketten und Entscheidungswegen, werden von den Plattform-

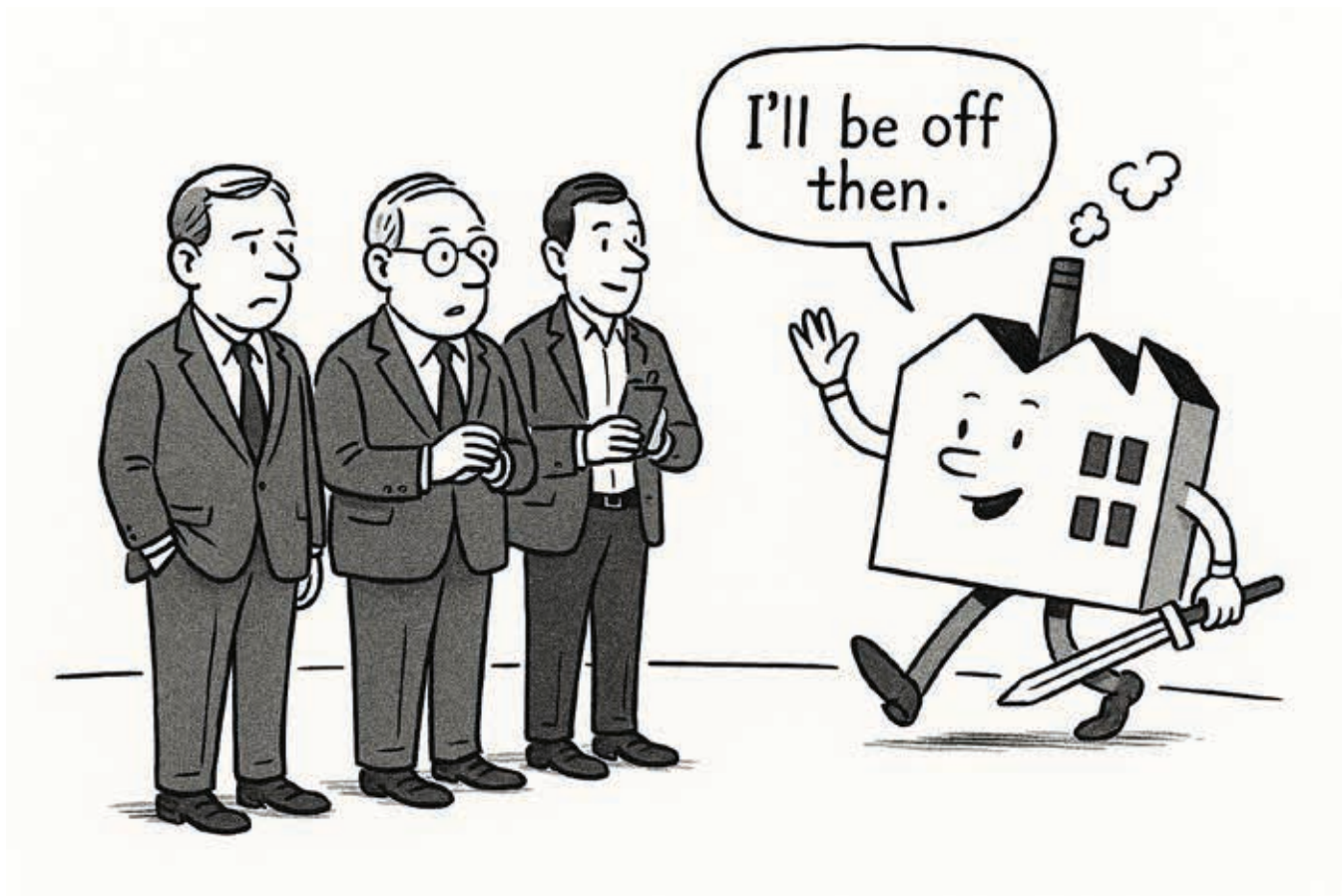
anbietern definiert. Die Update-Zyklen, Modellarchitekturen und Optimierungslogiken kommen aus den Entwicklungszentren der Anbieter. Und vor allem: Die Lernkurven entstehen auf Plattformebene, nicht beim einzelnen Nutzer.

Mit jedem Werk, jeder Fabrik und jeder Lieferkette, die an ein solches Enterprise-KI-System angeschlossen wird, wächst das implizite Wissen darüber, welche Entscheidungslogiken funktionieren, welche Abweichungen teuer sind und welche Muster sich skalieren lassen. Dieses Wissen lässt sich nicht einfach extrahieren oder nachbauen. Es bleibt dort, wo die Plattform kontrolliert wird.

Für einzelne Unternehmen ist diese Entwicklung rational. Wer im globalen Wettbewerb steht, kann es sich kaum leisten, auf bewährte Systeme zu verzichten, nur um abstrakte Souveränitätsfragen zu klären. Die Effekte sind messbar: geringerer Ausschuss, stabilere Lieferketten, höhere Anlagenverfügbarkeit, schnellere Reaktionsfähigkeit. In einer Zeit knapper Margen und hoher Unsicherheit wiegt das schwerer als geopolitische Erwägungen. Für Europa als Wirtschaftsraum jedoch ist die Bilanz ernüchternd.

Denn hier zeigt sich eine zweite, unbequeme Wahrheit des schwachen Wachstums: Wertschöpfung wandert nicht mehr dort ab, wo Fabriken schließen, sondern dort, wo Entscheidungslogiken standardisiert werden. Europäische Unternehmen produzieren weiter, oft hoch effizient. Doch die strategische Rendite aus Software, Skaleneffekten und Systemwissen entsteht anderswo. Lizenzzahlungen fließen ab, während die entscheidenden Lernprozesse in US-Plattformen gebündelt werden.

Dieses Muster erklärt einen Teil des europäischen Wachstumsparadoxons. Investitionen bleiben hoch, Beschäftigung stabil, Produktivität verbessert sich punktuell – und



dennoch fällt das Wachstum im internationalen Vergleich schwach aus. Der Grund liegt nicht allein in Energiepreisen, Demografie oder Regulierung. Er liegt auch darin, dass die entscheidende digitale Wertschöpfungsschicht nicht in Europa kontrolliert wird.

Bemerkenswert ist, wie selten diese Frage offen diskutiert wird. Die politische Debatte konzentriert sich auf Datenschutz, Cloud-Zertifizierungen und einzelne Verabereungsverfahren. Das sind wichtige, aber nachgelagerte Fragen. Die eigentliche Verschiebung vollzieht sich leise über Verträge, Schnittstellen und Standards. Wer heute das operative Betriebssystem der Industrie stellt, definiert morgen, was als effizient, rational und alternativlos gilt.

Dass viele deutsche Unternehmen diese Systeme akzeptieren, ist kein Ausdruck von Naivität, sondern von ökonomischem Realismus. Dass Europa bislang keine überzeugende Antwort auf diese Entwicklung gefunden hat, ist jedoch ein strukturelles Versäumnis. Eine eigene Enterprise-KI-Schicht aufzubauen wäre teuer, langwierig und riskant. Doch sie nicht einmal strategisch zu adressieren, ist der sichere Weg in eine digitale Abhängigkeit ohne politische Debatte.

Europa wird seine industrielle Basis nicht verlieren. Aber es läuft Gefahr, ihre digitale Rendite aus der Hand zu geben. Die Daten bleiben hier – die Logik, die aus ihnen Macht macht, zieht weiter.

Europa steht an einem Punkt, an dem industriepolitische Entscheidungen nicht mehr an Fabrikatoren, sondern an Software-Architekturen getroffen werden. Die entscheidende Frage lautet nicht länger, wo produziert wird, sondern wer definiert, nach welchen Logiken Produktion, Logistik und Investitionen künftig gesteuert werden. Enterprise-KI ist keine Zusatztechnologie, sie ist die neue Steuerungsebene der Wertschöpfung.

Dass deutsche und europäische Unternehmen heute auf leistungsfähige US-Plattformen zurückgreifen, ist betriebswirtschaftlich rational. Es wäre weltfremd, von Konzernen im globalen Wettbewerb zu verlangen, auf Effizienzgewinne zu verzichten, nur um ein industriepolitisches Ideal zu verteidigen, das bislang keine funktionale Alternative bietet. Industriepolitik darf Unternehmen nicht zu Symbolträgern politischer Versäumnisse machen.

Gerade deshalb ist der Staat gefordert. Nicht mit Verboten, nicht mit Appellen, sondern mit Strukturpolitik. Wer digitale Souveränität ernst meint, muss dort investieren, wo Wertschöpfung heute entsteht: in eigene Daten- und Entscheidungsplattformen für Industrie, Energie, Logistik und Sicherheit. Nicht als nationale Insellösungen, sondern europäisch skaliert, anschlussfähig an bestehende industrielle Realitäten und offen für private Investitionen. Das bedeutet auch, sich von einer bequemen Illusion zu verabschieden: Datenschutz ersetzt keine Technologiepolitik. Cloud-Zertifikate schaffen keine Alternativen. Und Förderprogramme ohne industriellen Anker erzeugen

gen keine Ökosysteme. Was fehlt, ist ein europäischer Anspruch auf Systemkompetenz – die Fähigkeit, komplexe industrielle Entscheidungsarchitekturen selbst zu entwerfen, zu betreiben und weiterzuentwickeln.

Die Vereinigten Staaten haben diesen Zusammenhang erkannt. Dort werden Enterprise-KI-Plattformen offen als strategische Infrastruktur behandelt – wirtschaftlich, sicherheitspolitisch und industriepolitisch zugleich. Europa hingegen diskutiert noch, ob es sich um ein IT-Thema oder ein Regulierungsproblem handelt. Diese Verzögerung hat ihren Preis, und er zeigt sich nicht in Schlagzeilen, sondern in dauerhaft schwachem Wachstum.

Noch ist nichts verloren. Europas industrielle Basis ist stark, seine Datenbasis reich, seine Ingenieurskultur ungebrochen. Aber ohne eine eigene Kontrolle über die digitale Steuerungsebene droht diese Stärke zur verlängerten Werkbank fremder Systeme zu werden. Produziert wird hier. Gesteuert wird anderswo. Und die Rendite folgt der Steuerung.

Industriepolitik im 21. Jahrhundert beginnt nicht bei Subventionen, sondern bei Architekturen. Wer diese Architekturen nicht selbst baut, wird sie nutzen – zu fremden Bedingungen. Das ist keine Frage der Ideologie. Es ist eine Frage wirtschaftlicher Vernunft.

Enterprise-KI ist nicht einfach ein weiteres IT-Werkzeug. Sie bildet eine neue operative Ebene zwischen Management, Produktion und Markt. Plattformen wie Palantir Foundry, aber auch integrierte KI-Stacks der großen US-Hyperscaler, bündeln operative Daten aus Werken, Lieferketten, Energieversorgung, Wartung, Finanzen und Personal. Auf dieser Basis definieren sie Entscheidungslogiken: Welche Produktionslinie wird priorisiert? Welche Lieferanten gelten als risikobehaftet? Wo lohnt sich eine Investition, wo nicht? Welche Bestände werden reduziert, welche hochgefahren?

Wer diese Ebene kontrolliert, kontrolliert nicht nur Prozesse, sondern die Lernfähigkeit der Organisation. Denn Enterprise-KI ist kein statisches Produkt. Sie verbessert sich mit jeder Entscheidung, mit jedem Ausnahmefall, mit jeder Krise. Die Modelle lernen aus realen industriellen Abläufen – und dieses Lernen ist der eigentliche Wert.

Genau hier liegt das europäische Dilemma. Viele europäische Industrieunternehmen nutzen diese Systeme inzwischen flächendeckend. Sie tun dies aus rationalen Gründen: Die Plattformen funktionieren, sie lassen sich relativ schnell integrieren, sie liefern messbare Effizienzgewinne. Doch sie bleiben Nutzer, nicht Eigentümer dieser Entscheidungsarchitektur.

Die ökonomischen Folgen sind subtil, aber erheblich. Erstens fließen kontinuierlich Lizenz-, Wartungs- und Beratungszahlungen ab. Das ist noch der sichtbarste Teil.

Schwerer wiegt zweitens, dass die entscheidenden Lernkurven nicht im Unternehmen selbst verbleiben. Optimierungslgorithmen, Ausnahmeregeln, branchenspezifische Modelle und implizites Prozesswissen werden auf Plattformebene abstrahiert und weiterentwickelt – häufig über mehrere Kunden hinweg. Dieses Systemwissen akkumuliert beim Plattformanbieter, nicht beim Anwender.

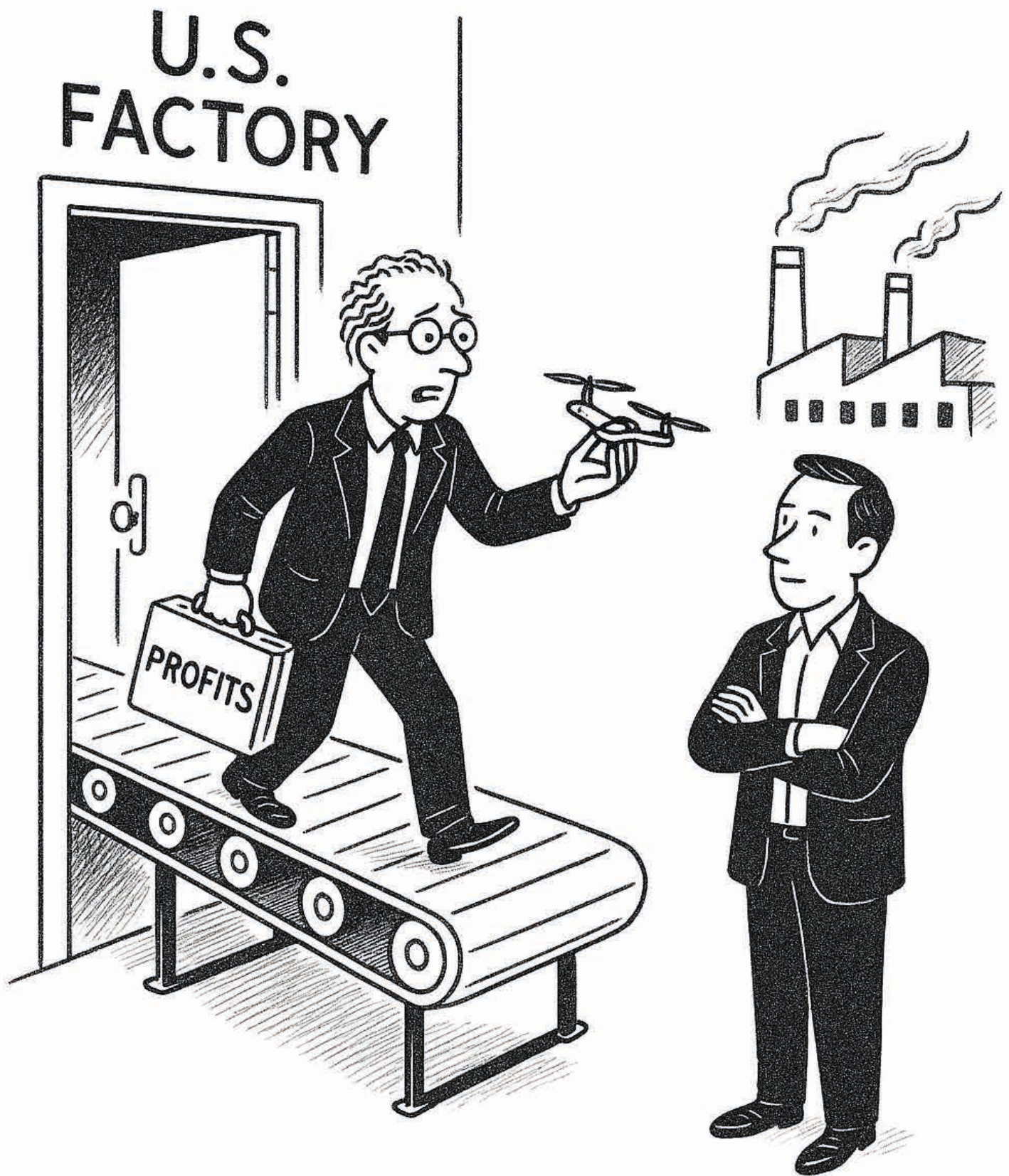
Skaleneffekte entstehen dort, wo die Plattform skaliert, nicht dort, wo produziert wird. Wenn ein US-Anbieter seine KI-Modelle auf Basis von Daten aus Dutzenden europäischer Werke weiterentwickelt und diese Modelle anschließend weltweit ausrollt, entsteht Wertschöpfung in Kalifornien oder Denver, nicht in Nordrhein-Westfalen oder Baden-Württemberg. Europäische Industrie wird damit Teil einer globalen Lernmaschine, deren Rendite anderswo realisiert wird. Wer die Enterprise-KI betreibt, definiert implizit Standards: Datenmodelle, Schnittstellen, Bewertungsmetriken. Diese Standards setzen sich oft schneller durch als formale Normen oder politische Regulierung. Unternehmen, die einmal tief integriert sind, wechseln nicht leicht den Anbieter – nicht aus Bequemlichkeit, sondern weil ihre operative Logik bereits auf dieser Plattform abgebildet ist. Abhängigkeit entsteht nicht durch Zwang, sondern durch Funktionalität.

Das Resultat ist eine neue Arbeitsteilung. Produziert wird weiterhin in Europa: Maschinen laufen, Werke sind ausgelastet, Beschäftigung bleibt – vorerst – stabil. Doch die strategische Rendite der Digitalisierung, also jene Wertschöpfung, die aus Steuerung, Skalierung und Lernfähigkeit entsteht, fällt außerhalb Europas an. Europa wird effizienter, aber nicht souveräner. Produktiver, aber nicht gestaltender.

Diese Entwicklung erklärt, warum Produktivitätsgewinne bislang kaum in Wachstum, Investitionsdynamik oder steigende Unternehmensbewertungen europäischer Industrie übersetzen. Die operative Exzellenz wird internalisiert, der strategische Hebel externalisiert. Was bleibt, ist ein industrielles System, das technisch modernisiert wird, ohne die neue Wertschöpfungsschicht selbst zu besitzen.

Das ist keine Folge falscher Unternehmensentscheidungen, sondern das Ergebnis fehlender Alternativen auf Systemebene. Der Aufbau eigener europäischer Enterprise-KI-Plattformen wäre kapitalintensiv, langwierig und politisch heikel. Doch ohne diesen Schritt bleibt Europa in einer strukturellen Position des Anwenders – und Anwender profitieren in digitalen Ökosystemen selten überproportional.

Die unbequeme Wahrheit lautet daher: Europas Industrie digitalisiert sich erfolgreich – aber auf einer Infrastruktur, die ihr nicht gehört. Solange das so bleibt, wird Effizienz nicht zu Wachstum, und Produktivität nicht zu stratischem Wohlstand. Die Debatte über „Enterprise-KI“ wird gern als Wettbewerb der Modelle geführt – als



"Our profits are offshoring."

ginge es um Parameterzahlen, Benchmarks und ein bisschen Cloud-Skalierung. In der Wirklichkeit entscheidet sich Macht aber dort, wo KI in Organisationen landet: in den Datenpipelines, den Berechtigungen, den Arbeitsabläufen und den Interfaces, über die Vorstände, Ministerien, Einsatzstäbe und Werksleiter überhaupt erst zu ihren „Optionen“ kommen. Wer diese Schicht kontrolliert, kontrolliert nicht automatisch Entscheidungen – aber er formt, was als entscheidbar gilt. Palantir ist in dieser Disziplin weniger ein weiterer KI-Anbieter als ein Anbieter von Entscheidungs-Infrastruktur.

Man kann das an zwei Welten beobachten, die in Europa gern getrennt gedacht werden, tatsächlich aber über dieselben Technologien zusammenlaufen: Verteidigung und Wertschöpfung. In Großbritannien etwa wird Palantir im staatlichen Gesundheitswesen zur Daten-Klammer: Der Zuschlag für die „Federated Data Platform“ ging an Palantir Technologies UK; das britische Vertragsregister weist dafür ein Gesamtvolumen von rund 182,2 Millionen Pfund aus (Laufzeit bis 2027). contractsfinder.service.gov.uk Es geht dabei nicht um eine App, sondern um die Frage, welche Daten wie zusammengeführt, zugänglich gemacht und in Entscheidungsprozesse eingespeist werden – das klassische Terrain, auf dem „Enterprise-KI“ später aufsetzt.

Die zweite Welt ist die militärische. Hier ist der Punkt nicht, ob KI „entscheidet“, sondern ob sie in der Lage ist, Daten vom Sensor bis zur Führungsentscheidung so zu verarbeiten, dass Streitkräfte überhaupt mit Tempo arbeiten können. Genau auf diese Architektur zielt das Konsortium von Palantir und Anduril, das Ende 2024 öffentlich angekündigt wurde: Palantirs AIP und Maven-Fähigkeiten sollen mit Andurils Lattice-Software sowie der „Menace“-C4-Hardware gekoppelt werden – ausdrücklich „from the edge to the enterprise“. European Commission Das ist keine technische Fußnote, sondern eine strategische Setzung: Wenn eine durchgehende Pipeline aus Erfassung, Datenhaltung, Modelltraining, Inferenz und Command-Layer einmal als Referenz gilt, wird sie zum Standard, an den sich Beschaffung, Ausbildung, Interoperabilität und Industrieanbindung ausrichten.

Damit sind wir bei der europäischen Produktionsfrage – und beim Wohlstand. Denn „Enterprise-KI“ ist im industriellen Kern Europas vor allem dies: ein Versuch, knappe Ressourcen (Energie, Material, Zeit, Fachkräfte) so zu koordinieren, dass Ausstoß, Qualität und Resilienz steigen. Die harten Daten zeigen, wie dünn die Luft ist: Das Statistische Bundesamt meldete jüngst für Oktober 2025 einen Rückgang der deutschen Industrieproduktion gegenüber dem Vormonat. DefenseScoop In einem Land, dessen Geschäftsmodell lange auf industrieller Überlegenheit beruhte, sind solche Meldungen nicht nur Konjunkturausgangspunkt; sie sind ein Hinweis darauf, dass Produktivität und Koordinationsfähigkeit wieder zum Standortthema werden – und damit die Systeme, die Produktion, Lieferketten und Instandhaltung „lesbar“ machen.

In dieser Schicht operiert Palantir Foundry. Foundry ist vereinfacht gesagt keine einzelne KI, sondern eine Plattform, die Daten aus vielen Quellen – Maschinen-Telemetry, ERP, MES, Qualitätsdaten, Logistik, Einkauf, Compliance – so zusammenführt, dass sie in einer gemeinsamen Semantik („Ontologie“) abfragbar und operationalisierbar werden. Der Wert entsteht nicht erst, wenn ein Modell läuft, sondern wenn Organisationen akzeptieren, dass ihre Prozesse in Datenlogiken übersetzt werden: Wer welche Sicht bekommt, welche Kennzahl „offiziell“ ist, welche Abweichung dokumentationspflichtig wird, welche Maßnahme als risikoreich gilt. Genau deshalb ist Foundry in der Praxis häufig näher an einem Betriebssystem der Organisation als an einem klassischen Analytics-Werkzeug.

Wie greifbar diese Logik in der Industrie ist, zeigen Beispiele, die nicht auf Gerüchten beruhen, sondern auf öffentlich dokumentierten Partnerschaften. Merck hat etwa in der Halbleiter- und Prozessdatenwelt rund um Palantir Foundry wiederholt öffentlich referenziert; die Merck-Kommunikation beschreibt Foundry als Infrastruktur, über die Entwickler und Partner „real-world value“ aus Daten und Analytics generieren können. Merck Group Wer Halbleiter-Lieferketten und Produktionsqualität im Griff hat, hat in Europa nicht nur einen Kostenvorteil, sondern strategische Souveränität – weil moderne Industrie ohne Chips schlicht nicht stattfindet.

Die industrielle Pointe ist dabei unerquicklich: Je stärker „Enterprise-KI“ in diese Prozessschicht eingreift, desto weniger ist sie austauschbar. Modelle kann man wechseln, Datenpipelines und Ontologien nicht ohne Schmerzen. Wer einmal eine „Single Source of Truth“ etabliert hat, verändert Organisationen. Aus Sicht eines CFO ist das zunächst ein Versprechen: weniger Ausschuss, weniger Stillstand, bessere Planbarkeit. Aus Sicht der politischen Ökonomie ist es ein Machtfaktor: Wer die Plattform stellt, definiert implizit Standards, Schnittstellen und Abhängigkeiten – und wird damit zum stillen Mitspieler von Wertschöpfung.

Diese Dynamik wird zusätzlich politisiert – und zwar nicht nur in Sonntagsreden. In den Vereinigten Staaten hat sich in den letzten Jahren sichtbar ein neuer Schulterschluss zwischen Defense-Tech und Regierung gebildet, flankiert von einer Beschaffungsagenda, die Geschwindigkeit, Skalierung und „commercial off-the-shelf“ betont. Ein Indiz ist nicht irgendein Tweet, sondern die wachsende Institutionalisierung solcher Netzwerke: Konferenzen, auf denen CEOs großer Defense-Tech-Firmen mit Regierungs- und Kongressvertretern Beschaffungsreformen als Kernfrage verhandeln, sind längst Teil des Betriebs. In diesem Klima steigen die Chancen jener Anbieter, die behaupten, nicht nur Technologie zu liefern, sondern Tempo.

Für Europa bedeutet das: Der Wettbewerb um „Enterprise-KI“ wird zum Wettbewerb um Referenzarchitekturen.

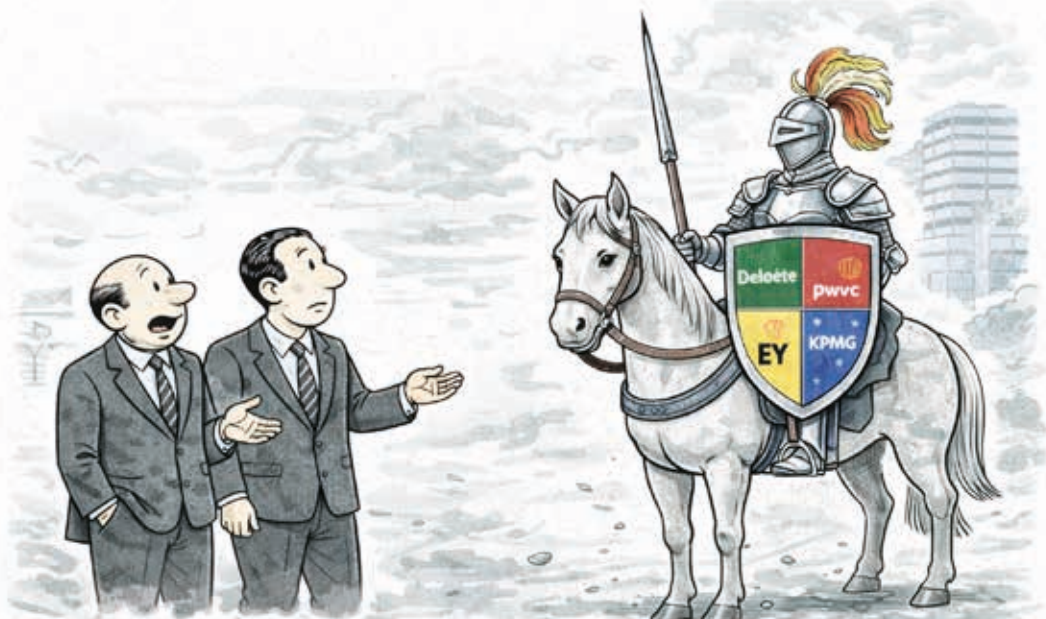
Wer in NATO- und Partnerkontexten interoperabel bleiben will, wird sich an Daten- und Entscheidungslogiken orientieren müssen, die faktisch aus den USA kommen – nicht zwingend aus böser Absicht, sondern weil die schnellsten Systeme sich in Krisenlagen durchsetzen. Die europäische Souveränitätsdebatte bleibt derweil oft beim Datenschutz stehen, während die eigentliche Verlagerung über Standards, Schnittstellen und Vertragsbeziehungen läuft. Das ist kein Plädoyer gegen Datenschutz, sondern eine Erinnerung daran, dass Grundrechte nicht dadurch geschützt werden, dass man den Maschinenraum ignoriert.

Und was sagen „andere KI-Unternehmen“ dazu – sehen sie Palantir als Bedrohung? In der belegbaren Welt ist die Lage weniger dramatisch, aber nicht weniger aufschlussreich: Viele große KI- und Cloud-Akteure agieren gegenüber Palantir zugleich als Partner und als Konkurrenten. So hat Reuters berichtet, dass Palantir einen Deal mit Google Cloud geschlossen hat, um Palantir-Software für Kunden von US-Regierungsbehörden bereitzustellen – ein klassischer Fall, in dem ein Hyperscaler nicht „gegen“ Palantir kämpft, sondern Palantir als vertikale Schicht für den Public-Sector nutzt. Merck Group Das ist eine stille Anerkennung dessen, worin Palantir stark ist: nicht im Training großer Basismodelle, sondern in der Operationalisierung in hochregulierten, sicherheitskritischen Umgebungen.

dardsetzung und industrielle Implementierung zentraler steuern kann als westliche Demokratien. Der Unterschied liegt weniger im Talent als in der Governance-Form: Wo der Westen versucht, private Anbieter als „Hard-Tech-Verteidiger“ zu mobilisieren, kann China systemischer koordinieren – allerdings um den Preis anderer Freiheits- und Kontrollverhältnisse. Wer „vorn“ ist, hängt daher vom Feld ab: In westlichen Sicherheitsarchitekturen haben Palantir/Anduril durch reale Programme, Verträge und Interoperabilitätslogiken strukturelle Vorteile; in der Breite der Industrieimplementierung kann China durch staatliche Hebel schnell skalieren. Eine eindeutige Gesamtwertung wäre unseriös – die Stacks sind unterschiedlich gebaut, die Ziele auch.

Was folgt daraus für Europa und Deutschland, wenn man Wohlstand nicht als Naturzustand missversteht? Erstens: Enterprise-KI muss als Infrastrukturpolitik begriffen werden – mit Eigentums-, Standard- und Lock-in-Fragen, nicht nur als Innovationsnarrativ. Zweitens: Wer in der Produktion produktiver werden will, braucht Datenräume und Prozessintegration; wer dabei die Plattformhoheit verliert, wird zwar kurzfristig effizienter, aber langfristig abhängig. Drittens: In Verteidigung und innerer Sicherheit sollte Interoperabilität nicht automatisch mit „Import kompletter Stacks“ verwechselt werden; wo europäische Alternativen realistisch sind, müssen sie politisch und finanziell so ausgestattet werden, dass sie nicht aus Prinzip, sondern aus Leistungsfähigkeit bestehen.

Enterprise-KI ist damit weniger der nächste Modetrend als eine neue Schicht der Wertschöpfung – und der Macht. Wer sie unterschätzt, wird sich später damit trösten müssen, dass man immerhin früh darüber diskutiert hat.



Chinas Gegenstück? Auch hier sollte man die Frage nicht als „wer hat das bessere Modell“ formulieren, sondern als „wer kontrolliert den Stack“. China verfügt über mächtige Cloud- und KI-Plattformen (Alibaba Cloud, Huawei Cloud, Baidu u.a.) und über einen Staat, der Datenzugang, Stan-

DAS PALANTIR ÖKOSYSTEM

Dieser Leitfaden dient der Vertiefung des Verständnisses eines aufstrebenden Technologie-Ökosystems, das um die Unternehmen Palantir, Anduril und Erebor entstanden ist. Er beleuchtet die zentralen Akteure, die zugrunde liegenden Ideologien und die strategischen Implikationen, insbesondere für Deutschland. Die Analyse stützt sich auf die Verflechtungen von Kapital, Personal und politischen Narrativen, die aus einem eng vernetzten Milieu im Silicon Valley stammen, das oft als „Palantir-Mafia“ bezeichnet wird.

Quiz zur Wissensüberprüfung

Beantworten Sie die folgenden Fragen in jeweils zwei bis drei Sätzen, um Ihr Verständnis der Kernkonzepte zu überprüfen.

1. Welche drei komplementären Bausteine bilden das in den Texten beschriebene „Hard Tech“-Ökosystem und welche Funktion hat jeder Baustein?
2. Worin unterscheidet sich das Geschäftsmodell von Anduril Industries von dem klassischer Rüstungsunternehmen?
3. Welche spezifische Rolle soll die Finanzinfrastruktur Erebor innerhalb dieses Ökosystems spielen?
4. Beschreiben Sie die ideologische Haltung, die Schlüsselfiguren wie Peter Thiel zugeschrieben wird.
5. Auf welche Weise greifen Tech-CEOs wie Alex Karp und Elon Musk laut den Quellen in den politischen Diskurs ein?
6. Was definiert die „Palantir-Mafia“ und wodurch unterscheidet sie sich von früheren Tech-Alumni-Netzwerken wie der „PayPal-Mafia“?
7. Welche strategische Funktion hat der Begriff „Hard Tech“ in der öffentlichen Debatte?
8. Was ist das System „Lattice“ von Anduril und welche Metapher wird verwendet, um seine Funktion zu beschreiben?
9. Woher stammt das ursprüngliche Softwarekonzept, auf dem die Technologie von Palantir aufbaut?
10. Was wird als die zentrale Herausforderung für Deutschland im Umgang mit diesem neuen Technologie-Ökosystem dargestellt?

Antwortschlüssel

1. Die drei Bausteine sind Palantir, Anduril und Erebor. Palantir liefert die Daten- und Entscheidungsplattform, Anduril stellt die autonomen Waffensysteme zur physischen Durchsetzung bereit und Erebor bildet die spezialisierte Finanzinfrastruktur, die diesen Unternehmen Kapital und Bankdienstleistungen zur Verfügung stellt. Zusammen bilden sie eine Kette von Entscheidung, Durchsetzung und Finanzierung.
2. Anduril setzt im Gegensatz zu traditionellen Rüstungsunternehmen nicht auf langjährige, staatlich vorfinanzierte Entwicklungsprogramme. Stattdessen nutzt das Unternehmen private Kapitalrunden für eine schnelle Iteration und bietet dem Pentagon bereits fertige Systeme an. Dieses Vorgehen ermöglicht eine drastische Verkürzung der Entwicklungszyklen.
3. Erebor wurde initiiert, um als spezialisierte Bank für Hard-Tech-, Verteidigungs- und Infrastrukturunternehmen zu fungieren. Die Bank soll Kredite, Zahlungsverkehr und Finanzdienstleistungen für genau jene Firmen bereitstellen, die von klassischen Banken oft als zu politisch, riskant oder regulatorisch unbequem eingestuft werden.
4. Peter Thiel äußert seit Jahren Skepsis gegenüber liberaler Demokratie, Wettbewerbsideologie und überbordender Regulierung. In seinem Denken gelten Ordnung, Entscheidungskraft und Durchgriff als Voraussetzungen für Fortschritt. Er investiert gezielt in „entscheidende Technologien“ (Verteidigung, Energie, Finanzen), die staatliche Handlungsfähigkeit nicht nur begleiten, sondern aktiv formen sollen.
5. Tech-CEOs wie Alex Karp und Elon Musk nutzen ihre Position und die von ihnen kontrollierte Infrastruktur, um direkte politische Forderungen

zu stellen und Narrative zu prägen. Karp kritisiert Deutschlands Technologie- und Migrationspolitik scharf, während Musk seine Plattform X (ehemals Twitter) nutzt, um europäische Regulierung anzugreifen und Sympathien für politische Positionen wie die der AfD zu äußern. Sie agieren nicht mehr als Lobbyisten, sondern als direkte politische Akteure.

6. Die „Palantir-Mafia“ ist ein Netzwerk ehemaliger Mitarbeiter, Gründer und Investoren von Palantir. Im Gegensatz zur „PayPal-Mafia“, die sich auf Konsumentenplattformen konzentrierte, liegt der Fokus des Palantir-Netzwerks auf sicherheits-, industrie- und staatlich relevanter Infrastruktur wie Datenanalyse, Waffensystemen und Finanzen. Es geht weniger um eine Clique als um eine Systemarchitektur, in der Ordnung selbst zum Produkt wird.

7. Der Begriff „Hard Tech“ verschiebt die Debatte von Themen wie Rüstung, Überwachung oder Machtkonzentration hin zu positiver konnotierten Konzepten wie Schutz, Resilienz und westlichen Werten. Kritik an diesen Technologien erscheint dadurch schnell als naiv oder verantwortungslos, während Effizienz moralisch aufgeladen wird.

8. „Lattice“ ist das KI-gestützte Betriebssystem von Anduril, das Daten von autonomen Drohnen, Unterwasserfahrzeugen und verteilter Sensorik zusammenführt. Militäranalysten beschreiben es als das „Nervensystem des Gefechtsfelds“, das in die JADC2-Architektur der USA eingebettet ist und die Logik des Waffeneinsatzes kontrolliert.

9. Das grundlegende Konzept für die Software von Palantir stammte von der Technologie, die ursprünglich bei PayPal entwickelt wurde. Diese Technologie diente dazu, betrügerische Aktivitäten zu identifizieren und zu bekämpfen, insbesondere solche, die von russischen organisierten Verbrechersyndikaten durchgeführt wurden.

10. Die zentrale Herausforderung für Deutschland besteht nicht darin, ob es „Hard Tech“ benötigt, sondern ob es bereit und fähig ist, die technologischen, finanziellen und politischen Steuerungsschichten selbst zu verantworten. Die Alternative wäre, sich in ein Ökosystem einzufügen, dessen Ordnungs- und Wertvorstellungen an anderer Stelle, nämlich im Silicon Valley, entworfen werden, und somit nicht nur Systeme, sondern auch deren Logik zu importieren.

Essayfragen zur Vertiefung

1. Analysieren Sie das Konzept der „Palantir-Mafia“ als eine „Systemarchitektur“ und nicht nur als ein Alumni-Netzwerk. Diskutieren Sie die spezifischen und sich ergänzenden Rollen von Palantir (Daten/Entscheidung), Anduril (Durchsetzung/Hardware) und Erebor (Finanzierung) bei der Schaffung dieses Ökosystems.

2. Erörtern Sie die ideologischen Grundlagen der „Hard Tech“-Bewegung, wie sie in den Texten dargestellt werden. Konzentrieren Sie sich dabei auf die Ansichten von Peter Thiel und das Narrativ, das Effizienz und technologische Durchsetzung über demokratische Prozesse und Regulierung stellt.

3. Untersuchen Sie die veränderte Rolle von Technologie-CEOs in der Politik anhand der Beispiele von Alex Karp, Elon Musk, Mark Zuckerberg und Sam Altman. Wie nutzen diese Akteure ihre Kontrolle über zentrale Infrastrukturen (Kommunikation, Daten, Sicherheit), um politische Erzählungen zu liefern und staatliche Souveränität herauszufordern?

4. Bewerten Sie die strategische Herausforderung, die durch das Aufkommen dieses privat finanzierten Sicherheits- und Industrieökosystems für Deutschland entsteht. Welche Schlüsselfragen muss Deutschland beantworten, um nicht nur Technologie, sondern auch deren inhärente Logik zu importieren?

5. Beschreiben Sie anhand der bereitgestellten Unternehmensdaten den Umfang und die Schwerpunkte der von Palantir-Alumni gegründeten Start-ups. Inwiefern spiegeln diese Gründungen die Kernthese wider, dass sich dieses Netzwerk auf „sicherheits-, industrie- und staatlich relevante Infrastruktur“ konzentriert?

Glossar der Schlüsselbegriffe

8VC

Ein von Joe Lonsdale (Mitgründer von Palantir) geführter Fonds, der zu den Investoren von Unternehmen aus dem Palantir-Ökosystem gehört.

Alex Karp

Mitgründer und CEO von Palantir. Er wird als eine Figur dargestellt, die sich direkt und kritisch in die deutsche Politik einmischt und argumentiert, Palantir sei „das wichtigste deutsche Unternehmen der Welt“.

Anduril Industries

Ein 2017 von Palmer Luckey und ehemaligen Palantir-Mitarbeitern gegründetes Verteidigungsunternehmen. Es entwickelt autonome Waffensysteme, Drohnen und das KI-Betriebssystem „Lattice“ und versteht sich als neuer Typ von Rüstungsauftragnehmer.

Erebor

Eine von Palmer Luckey initiierte und von Peter Thiel und Joe Lonsdale unterstützte spezialisierte Bank bzw. Finanzinfrastruktur. Sie zielt darauf ab, Hard-Tech-, Verteidigungs- und KI-Unternehmen Finanzdienstleistungen anzubieten.

Founders Fund

Ein von Peter Thiel mitgeführter Risikokapitalfonds, der als zentraler Geldgeber für Palantir, Anduril und Erebor fungiert.

Forward-deployed engineering

Eine bei Palantir geprägte Kultur des „vor Ort eingesetzten Engineerings“. Sie beschreibt die Praxis, Ingenieure direkt beim Kunden einzubetten, um in hochkomplexen und kritischen Umgebungen Probleme zu lösen.

Hard Tech

Ein Begriff, der Technologien in den Bereichen Verteidigung, Energie, Industrie und Finanzen beschreibt. Er wird strategisch verwendet, um die Debatte von negativ besetzten Themen wie Rüstung und Überwachung auf positive Narrative wie Schutz und Resilienz zu lenken.

In-Q-Tel

Der Risikokapitalzweig der US-amerikanischen Central Intelligence Agency (CIA). In-Q-Tel war einer der ersten Investoren von Palantir und unterstützte das Unternehmen mit 2 Millionen US-Dollar.

JADC2-Architektur

(Joint All-Domain Command and Control) Eine Militärarchitektur der USA, die darauf abzielt, Sensoren und Waffensysteme aller Teilstreitkräfte in einem einzigen Netzwerk zu verbinden. Andurils „Lattice“ ist in diese Architektur eingebettet.

Joe Lonsdale

Einer der fünf Mitgründer von Palantir und Gründer des Investmentfonds 8VC. Er ist auch am Aufbau von Erebor beteiligt.

Lattice

Das KI-gestützte Betriebssystem von Anduril. Es führt Daten von Sensoren und autonomen Systemen zusammen, um Entscheidungszyklen zu verkürzen, und wird als das „Nervensystem des Gefechtsfelds“ beschrieben.

Palantir

Ein 2003 gegründetes Softwareunternehmen, das Datenanalyse- und Entscheidungsplattformen für Regierungen, Militär und Industrie bereitstellt. Es bildet den Ursprungsknoten des als „Palantir-Mafia“ bezeichneten Netzwerks.

Palantir-Mafia / Palantir Pack

Ein informeller Begriff für das Netzwerk ehemaliger Mitarbeiter, Gründer und Investoren von Palantir. Dieses Netzwerk hat über 350 Technologieunternehmen hervorgebracht, die sich auf sicherheits- und industrierelevante Infrastruktur konzentrieren.

Palmer Luckey

Der Gründer von Oculus, der 2017 Anduril Industries gründete. Er ist auch der Initiator der Finanzinfrastruktur Erebor und fungiert als verbindende Figur zwischen Anduril und Erebor.

Peter Thiel

Mitgründer von PayPal und Palantir sowie eine zentrale Figur im Silicon Valley. Er ist bekannt für seine Skepsis gegenüber der liberalen Demokratie und investiert über seinen Founders Fund gezielt in Technologien, die staatliche Handlungsfähigkeit formen.

Alles was man über Palantir wissen sollte

Palantir Technologies gilt seit Jahren als eines der umstrittensten Softwareunternehmen der westlichen Welt. Gegründet 2003 von Peter Thiel, Alex Karp und weiteren Partnern, entwickelte sich das Unternehmen zunächst als Datenanalyseanbieter für amerikanische Sicherheitsbehörden. Heute arbeitet Palantir für Militärs, Geheimdienste, Polizeibehörden und zunehmend auch für Industrieunternehmen. Die öffentliche Debatte konzentriert sich meist auf Datenschutzfragen und politische Aussagen des Managements. Weniger beachtet wird dagegen, dass Palantir zugleich zum Zentrum eines weit verzweigten Gründer- und Investorenökosystems geworden ist.

In der amerikanischen Wirtschaftspresse hat sich für dieses Netzwerk der Begriff „Palantir Mafia“ etabliert – in Anlehnung an die sogenannte PayPal Mafia. Gemeint sind ehemalige Palantir-Mitarbeiter, die in den vergangenen Jahren eine große Zahl neuer Unternehmen gegründet

oder finanziert haben.

Nach Erhebungen aus dem Venture-Capital-Umfeld sind aus dem Palantir-Alumni-Netzwerk inzwischen mehr als hundert Start-ups hervorgegangen, die zusammen zweistellige Milliardenbeträge an Risikokapital eingesammelt haben. Die Bandbreite reicht von Finanz- und Gesundheitssoftware über Entwicklerwerkzeuge bis hin zu Verteidigungs- und Sicherheitsunternehmen.

Auffällig ist die Häufung bestimmter Rollenprofile. Ein erheblicher Teil der späteren Gründer war bei Palantir als sogenannter Forward Deployed Engineer tätig. Diese Mitarbeiter arbeiteten direkt bei Kunden, oft in sicherheitskritischen oder hochregulierten Umfeldern, und waren zugleich für technische Implementierung und operative Problemlösung verantwortlich. Diese Kombination aus Softwarekompetenz und institutioneller Nähe gilt in der Start-up-Szene als prägende Schule für unternehmerische Karrieren.

Das bekannteste Unternehmen aus diesem Umfeld ist Anduril Industries. Der Rüstungstechnologieanbieter wurde 2017 von Palmer Luckey gemeinsam mit ehemaligen Palantir-Managern gegründet und entwickelt autonome Systeme für Grenzüberwachung, Drohnenabwehr und militärische Aufklärung. Anduril positioniert sich als schneller, softwarezentrierter Gegenentwurf zu klassischen Rüstungskonzernen und ist inzwischen ein wichtiger Auftragnehmer des amerikanischen Verteidigungsministeriums. Finanziert wird das Unternehmen unter anderem durch den Founders Fund, den Risikokapitalfonds von Peter Thiel.

Neben Palantir und Anduril entsteht derzeit mit Erebor ein weiteres Projekt, das in diesem Umfeld Aufmerksamkeit auf sich zieht. Erebor ist als digitale Bank konzipiert, die sich auf Unternehmen aus den Bereichen künstliche Intelligenz, Krypto-Technologien, Verteidigung und industrielle Infrastruktur konzentriert. Zu den Initiatoren und Investoren zählen Palmer Luckey sowie Peter Thiel und Joe Lonsdale, ein weiterer Palantir-Mitgründer. In der operativen Führung finden sich Manager mit Hintergrund in Stablecoin-Systemen und regulatorischer Compliance. Ziel ist es, eine stark regulierte, technologisch integrierte Finanzplattform für strategische Wachstumsbranchen aufzubauen.

Beobachter weisen darauf hin, dass sich hier eine ungewöhnliche funktionale Nähe zwischen Datenanalyse, sicherheitsrelevanter Technologie und Finanzinfrastruktur abzeichnet. Palantir liefert Systeme zur Datenintegration und Entscheidungsunterstützung, Anduril setzt auf autonome operative Systeme, Erebor adressiert Zahlungsverkehr und Finanzierung. Diese Konstellation unterscheidet sich von klassischen Tech-Clustern, in denen Software, Hardware und Finanzierung meist stärker getrennt organisiert sind.

In der amerikanischen Debatte wird dieses Geflecht unterschiedlich bewertet. Befürworter sehen darin eine notwendige Antwort auf geopolitische Spannungen, fragile Lieferketten und wachsende Sicherheitsanforderungen. Kritiker warnen vor einer zunehmenden Konzentration technologischer und finanzieller Macht in privaten Netzwerken, die eng mit staatlichen Auftraggebern verflochten sind. Unstrittig ist jedoch, dass sich der Charakter von Technologieunternehmen verändert hat. Sie liefern nicht mehr nur Werkzeuge, sondern zunehmend infrastrukturelle Grundlagen für staatliches und wirtschaftliches Handeln.

Diese Entwicklung bildet auch den Hintergrund für die politische Positionierung einzelner Unternehmenslenker. Wenn Palantir-Chef Alex Karp in Interviews über Migration, Sicherheit oder staatliche Handlungsfähigkeit spricht, wird dies von vielen Beobachtern nicht mehr als private Meinungsäußerung gelesen, sondern als Ausdruck einer breiteren systemischen Perspektive. Technologie erscheint darin weniger als Ergänzung politischer Prozesse denn als Mittel, deren Defizite auszugleichen. Ob sich dieses Modell dauerhaft durchsetzt, bleibt offen. Sicher ist jedoch, dass Palantir längst mehr ist als ein einzelnes Softwareunternehmen.

Das aus ihm hervorgegangene Netzwerk prägt Investitionsströme, Gründerbiographien und technologische Prioritäten in wachsendem Maße. Wer die aktuelle Debatte auf Datenschutz oder einzelne Interviews verkürzt, übersieht den strukturellen Wandel, der sich im Hintergrund vollzieht.

DIE PALANTIR MAFIA

Wie aus einem Alumni-Netzwerk eine Machtarchitektur aus Daten, Waffen und Kapital wird. Der Begriff klingt nach Unterwelt, Rauchzimmern und verschwiegene Absprachen – und ist doch ein Produkt der Tech-Öffentlichkeit selbst. Wenn Business- und Venture-Medien heute von der „Palantir-Mafia“ sprechen, meinen sie kein kriminelles Syndikat, sondern ein ungewöhnlich dichtes Alumni-Netzwerk aus ehemaligen Palantir-Mitarbeitern, das binnen weniger Jahre eine ganze Generation kapitalstarker Start-ups hervorgebracht hat. Verteidigungstechnologie, Künstliche Intelligenz, Dateninfrastruktur: Kaum ein strategisches Zukunftsfeld, in dem diese Akteure nicht auftauchen – oft mit Milliardenbewertungen und bemerkenswerter politischer Nähe.

Je nach Blickwinkel changiert der Begriff dabei zwischen Bewunderung und Skepsis. Für die einen ist er ein Gütesiegel technischer Exzellenz und unternehmerischer Schlagkraft, ein in sich geschlossener Deal- und Talent-Pool mit enormem Netzwerkeffekt. Für die anderen steht er für ein Machtgeflecht an der sensiblen Schnittstelle von Staat, Militär und Datenmacht, dessen Einfluss größer ist als seine öffentliche Sichtbarkeit. Genau in dieser Spannung liegt die analytische Brisanz des Phänomens – und der Grund, warum die „Palantir-Mafia“ längst mehr ist als ein mediales Schlagwort.



Der Begriff „Palantir-Mafia“ kursiert seit einigen Jahren in der amerikanischen Technologieszene. Er ist halb ironisch gemeint, aber keineswegs zufällig gewählt. Gemeint ist kein geheimes Kartell, sondern ein informelles Netzwerk ehemaliger Palantir-Mitarbeiter, die heute auffallend häufig Unternehmen gründen oder führen, deren Produkte weit über klassische Software hinausgehen. Es sind Firmen, die sich in Verteidigung, Industrie-KI, kritischer Infrastruktur und staatlicher Entscheidungsunterstützung positionieren – also dort, wo technologische Architektur und politische Macht ineinandergreifen.

Palantir war von Beginn an kein gewöhnliches Technologieunternehmen. Anders als klassische Softwareanbieter entwickelte es seine Produkte nicht im luftleeren Raum, sondern im permanenten Einsatz bei Nachrichtendiensten, Militärs, Polizeibehörden und später bei großen Industrieunternehmen. Die berühmten „Forward Deployed Engineers“ arbeiteten direkt in den Organisationen der Kunden. Sie lernten nicht nur deren Daten kennen, sondern deren Entscheidungsprozesse, Machtstrukturen und institutionellen Zwänge. Software war dabei Mittel zum Zweck: Sie sollte Komplexität beherrschbar machen und Handlungsfähigkeit erzeugen.

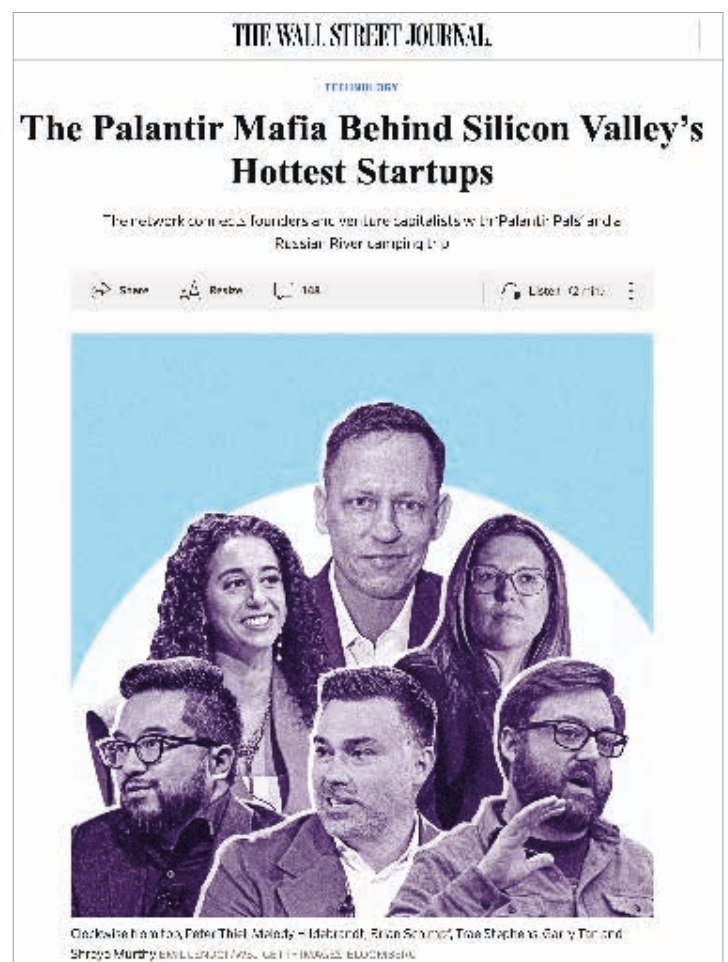
Diese Prägung wirkt bis heute nach. Ehemalige Palantir-Mitarbeiter gründen selten Start-ups, die auf schnelle Skalierung im Konsumentenmarkt zielen. Stattdessen entstehen Unternehmen, die Systeme bauen: Entscheidungsplattformen, autonome Verteidigungsarchitekturen, industrielle Steuerungssoftware. Das prominenteste Beispiel ist Anduril Industries. Das Unternehmen, gegründet von Palantir-Alumni und finanziert von denselben Risikokapitalgebern, baut autonome Sensorsysteme, Drohnen und Gefechtsfeld-Software und ist tief in Programme des US-Verteidigungsministeriums eingebunden. Anduril liefert nicht einzelne Produkte, sondern integrierte Architekturen – von der Sensorik bis zur Einsatzkoordination.

Diese Systemorientierung findet sich auch jenseits des Verteidigungsbereichs. Palantir-Alumni sind an Unternehmen beteiligt, die industrielle Datenräume, KI-gestützte Prozesssteuerung oder sicherheitskritische Compliance-Plattformen entwickeln. Gemeinsam ist ihnen der Anspruch, Organisationen nicht effizienter, sondern strukturierter zu machen. Daten werden nicht nur analysiert, sondern in Entscheidungslogiken übersetzt. Prozesse werden nicht digitalisiert, sondern standardisiert.

Ermöglicht wird diese Entwicklung durch ein enges Geflecht aus Kapital, Staat und Technologie. Fonds wie Founders Fund oder Andreessen Horowitz investieren gezielt in sogenannte Hard-Tech-Unternehmen und rahmen diese Investments offen als sicherheits- und industrie-

politisch relevant. Hinzu kommen staatliche Innovationsvehikel wie In-Q-Tel, der Wagniskapitalarm der CIA, der Palantir früh finanzierte und bis heute als Schnittstelle zwischen Sicherheitsapparat und Start-up-Ökosystem fungiert. Dieses Zusammenspiel sorgt dafür, dass neue Unternehmen nicht nur Kapital, sondern auch institutionelle Anschlussfähigkeit erhalten. Politisch tritt dieses Netzwerk zunehmend selbstbewusst auf. Vertreter von Palantir, Anduril und verwandten Firmen fordern offen beschleunigte staatliche Beschaffungsprozesse, größere Volumina und eine Abkehr von klassischen Rüstungs- und IT-Strukturen. Technologie wird dabei nicht als neutraler Fortschritt dargestellt, sondern als Voraussetzung staatlicher Handlungsfähigkeit. Geschwindigkeit ersetzt Verfahren, Effizienz wird zur moralischen Kategorie. Wer zögert, gefährdet – so lautet die implizite Botschaft – Sicherheit und Wohlstand.

Für Europa ist diese Entwicklung von besonderer Brisanz. Einerseits nutzen europäische Industrieunternehmen, Energieversorger und Behörden Palantir-Software, weil



sie kurzfristig leistungsfähig ist. Andererseits entsteht eine strukturelle Abhängigkeit von Systemen, deren Logiken, Weiterentwicklung und Eigentum außerhalb Europas liegen. Während hierzulande über Datenschutz, Zustän-

digkeiten und Einzelfälle gestritten wird, verlagert sich die eigentliche Machtfrage auf eine andere Ebene: Wer definiert die Architekturen, nach denen Organisationen künftig entscheiden?

Die „Palantir-Mafia“ ist daher weniger ein Skandal als ein Symptom. Sie zeigt, wie sich Macht im Zeitalter von Enterprise-KI organisiert. Nicht durch formale Kontrolle, sondern durch Standards, Schnittstellen und Denkmodelle. Wer diese setzt, muss keine Anweisungen geben. Die Systeme sorgen selbst für Konformität.

Der Begriff „Palantir-Mafia“ ist kein offizieller Name, sondern ein szeneninterner und medialer Kurzschluss. Er lehnt sich bewusst an die „PayPal-Mafia“ an und beschreibt ein reales, eng vernetztes Alumni-Milieu ehemaliger Palantir-Mitarbeiter, Gründer und Investoren, das seit Jahren auffällig viele einflussreiche Start-ups hervorbringt. Inzwischen ist der Begriff so verbreitet, dass er in Wirtschaftsblogs, Tech-Analysen und Kommentaren selbstverständlich verwendet wird – nicht juristisch präzise, aber analytisch brauchbar.

Was die „Palantir-Mafia“ von früheren Tech-Alumni-Netzwerken unterscheidet, ist weniger ihre Dichte als ihre Ausrichtung. Während die PayPal-Generation vor allem Konsumentenplattformen, Marktplätze und soziale Netzwerke schuf, konzentriert sich das Palantir-Umfeld auf sicherheits-, industrie- und staatlich relevante Infrastruktur: Datenanalyse, Entscheidungssoftware, autonome Waffensysteme, kritische Lieferketten – und zunehmend auch die Finanzierung genau dieser Bereiche.

Palantir als Kaderschmiede

Palantir selbst fungiert dabei als Ursprungsknoten. Das Unternehmen wurde früh zu einer Art Kaderschmiede für Ingenieure, Produktmanager und Gründer, die gelernt haben, komplexe Daten in operative Entscheidungen zu übersetzen – oft unter Bedingungen staatlicher Geheimhaltung, politischer Sensibilität und hoher Haftungsrisiken. Genau diese Erfahrung wird später zum Gründungsnarrativ vieler Alumni-Firmen: Wir wissen, wie man Systeme baut, die unter Druck funktionieren. Der oft zitierte Blogbeitrag „How the Palantir Mafia is Revolutionizing Silicon Valley's Startup Scene with Data-Driven Innovation“ beschreibt dieses Phänomen fast bewundernd. Er hebt hervor, dass ehemalige Palantir-Mitarbeiter ihre Netzwerke nutzen, datengetriebene Entscheidungslogik in neue Branchen tragen und sich gegenseitig beim Gründen, Finanzieren und Rekrutieren unterstützen. Das ist sachlich korrekt – greift aber zu kurz.

Denn diese Firmen sind nicht nur datengetrieben. Sie sind ordnungsgetrieben.

Von der Software zur Ordnung

Mit Anduril Industries wird diese Logik sichtbar. Das Unternehmen wurde 2017 von Palmer Luckey gemeinsam mit mehreren Ex-Palantir-Leuten gegründet, darunter Trae Stephens, Brian Schimpf, Matt Grimm und Joe Chen. Anduril überträgt das Palantir-Prinzip – Datenfusion, Entscheidungsbeschleunigung, Systemintegration – in die Welt der autonomen Waffen, Sensoren und Gefechtsfeld-Netzwerke. Das hauseigene System „Lattice“ wird offen als eine Art Nervensystem moderner Kriegsführung beschrieben.

Finanziert wurde Anduril früh und maßgeblich aus dem Umfeld von Peter Thiel, insbesondere über den Founders Fund. Hier schließt sich der Kreis: Palantir liefert Personal und Denkmodelle, Thiel liefert Kapital und politisches Gewicht, Anduril liefert die physische Durchsetzung.

Neu hinzu kommt mit Erebor ein weiterer Baustein. Nach übereinstimmenden Medienberichten handelt es sich um ein Bank- bzw. Finanzplattform-Projekt, initiiert von Palmer Luckey und getragen von Peter Thiel und Joe Lonsdale. Erebor soll gezielt KI-, Krypto- und Defense-Start-ups bedienen – also genau jene Firmen, die für klassische Banken regulatorisch heikel, reputativ riskant oder politisch sensibel sind. Operativ wird Erebor mit erfahrenen Bank- und Compliance-Managern besetzt, um die Brücke zur regulierten Finanzwelt zu schlagen.

Damit entsteht eine vertikale Architektur: Daten und Entscheidungssoftware (Palantir), autonome Durchsetzung und Hardware (Anduril), Finanzierung und Zahlungsverkehr (Erebor). Das ist kein Konzern, aber ein Ökosystem mit klarer Arbeitsteilung.

Kapital, Personal, Narrativ

Der entscheidende Punkt ist nicht, dass diese Akteure miteinander bekannt sind – das ist im Silicon Valley normal. Entscheidend ist, dass sich Kapitalströme, Personalkreisläufe und politische Narrative gegenseitig verstärken. Founders Fund und 8VC finanzieren gezielt Firmen, die unter dem Label „Hard Tech“ laufen: Verteidigung, Industrie, Energie, Infrastruktur. Palantir-Alumni gründen diese Firmen. Staatliche Aufträge liefern stabile Cashflows. Erebor soll künftig genau diesen Kreislauf finanzieren, wenn andere zögern.

Der Begriff „Palantir-Mafia“ wirkt deshalb weniger wegen seiner Personalisierung problematisch als wegen dessen, was er verdeckt: Es geht nicht um eine Clique, sondern um eine Systemarchitektur, die Sicherheit, Technologie und Kapital enger verzahnt als in früheren Tech-Zyklen.

Warum das relevant ist

Kritisch wird dieses Modell dort, wo aus Effizienz ein Ersatz

für Politik wird. Die zentrale Erzählung lautet: Die Welt ist gefährlich, Verfahren sind zu langsam, Systeme müssen entscheiden. Das ist keine Verschwörung, sondern eine offen vertretene Denkweise – jüngst auch in Interviews von Palantir-Chef Alex Karp.

Die Frage ist nicht, ob diese Technologien leistungsfähig sind. Die Frage ist, wer die Regeln definiert, nach denen sie eingesetzt werden, und wer Verantwortung trägt, wenn Systeme irren. Wenn sich Staaten auf Plattformen stützen, die als unverzichtbar gerahmt werden, verschiebt sich Macht – leise, technisch, kaum sichtbar.

Der stille Aufstieg eines sicherheitstechnologischen Systems

Was unter dem Schlagwort der „Palantir-Mafia“ verhandelt wird, ist weniger ein Netzwerk von Personen als der Ausdruck einer neuen Ordnung technologischer Macht. Sie entsteht nicht im Verborgenen, sondern im offenen Zusammenspiel von Staat, Kapital und Technologie – legitimiert durch Effizienz, beschleunigt durch Geopolitik und abgesichert durch Infrastruktur.

Im Zentrum steht eine nüchterne industriepolitische Realität: Der Staat ist in diesem Modell nicht bloß Kunde, sondern Mitarchitekt. In den Vereinigten Staaten hat sich in den vergangenen Jahren ein Beschaffungsregime etabliert, das bewusst auf private Vorfinanzierung, schnelle Prototypen und frühe operative Einsätze setzt. Venturefinanzierte Unternehmen entwickeln Systeme auf eigenes Risiko, der Staat kauft später – wenn sie funktionieren. Palantir und Anduril sind keine Abweichung von dieser Logik, sondern ihr sichtbarstes Produkt.

Diese Konstellation verändert das Machtgefüge. Klassische Rüstungsunternehmen arbeiteten projektbasiert, langsam, stark reguliert und mit klarer politischer Kontrolle. Die neuen „Neoprimes“ sind softwarezentriert, iterativ, plattformartig. Sie liefern nicht einzelne Systeme, sondern ganze Entscheidungsarchitekturen. Geschwindigkeit schlägt Kontrolle, Integration schlägt Ausschreibung. Für Regierungen ist das attraktiv – gerade in einer Welt wachsender Bedrohungen.

Doch diese Effizienz hat ihren Preis. Sie verschiebt Verantwortung. Die ökonomische Logik hinter dem Hard-Tech-Narrativ ist dabei ebenso simpel wie wirksam. Sicherheit gilt als existenzielles Gut. Wer sie liefert, entzieht sich dem normalen Marktvergleich. Alternativlosigkeit ersetzt Wettbewerb. Moralische Rahmung – Schutz des Westens, Verteidigung der Ordnung – senkt Investitionsrisiken und rechtfertigt langfristige Abhängigkeiten. Es ist ein Geschäftsmodell, das auf Unkündbarkeit zielt.

In diesem Kontext wird verständlich, warum sich um Palantir ein dichtes Alumni-Netzwerk gebildet hat. Ehemalige Mitarbeiter gründen Unternehmen, die dieselbe Logik weitertragen: Datenfusion, Entscheidungsbeschleunigung, Systemdurchgriff. Anduril übersetzt diese Denkweise in autonome Waffen und Sensornetze. Erebor – die geplante Bank – soll die Finanzierung sichern, wo klassische Institute zögern. Daten, Durchsetzung und Geldflüsse werden so vertikal verbunden, ohne formell ein Konzern zu sein.

Kritisch wird dieses Modell nicht durch seine Existenz, sondern durch seine Konsequenzen. Denn es trägt einen inneren Widerspruch in sich. Viele seiner Protagonisten argumentieren freiheitlich, marktgläubig, staatskritisch. Gleichzeitig bauen sie Infrastrukturen, die zentralisieren, automatisieren und politische Entscheidungen technisch vorstrukturieren. Nicht aus autoritärem Impuls, sondern aus Effizienzdenken. Doch Effizienz ist kein neutraler Wert. Sie bevorzugt Geschwindigkeit vor Abwägung, Systemlogik vor Kontext.

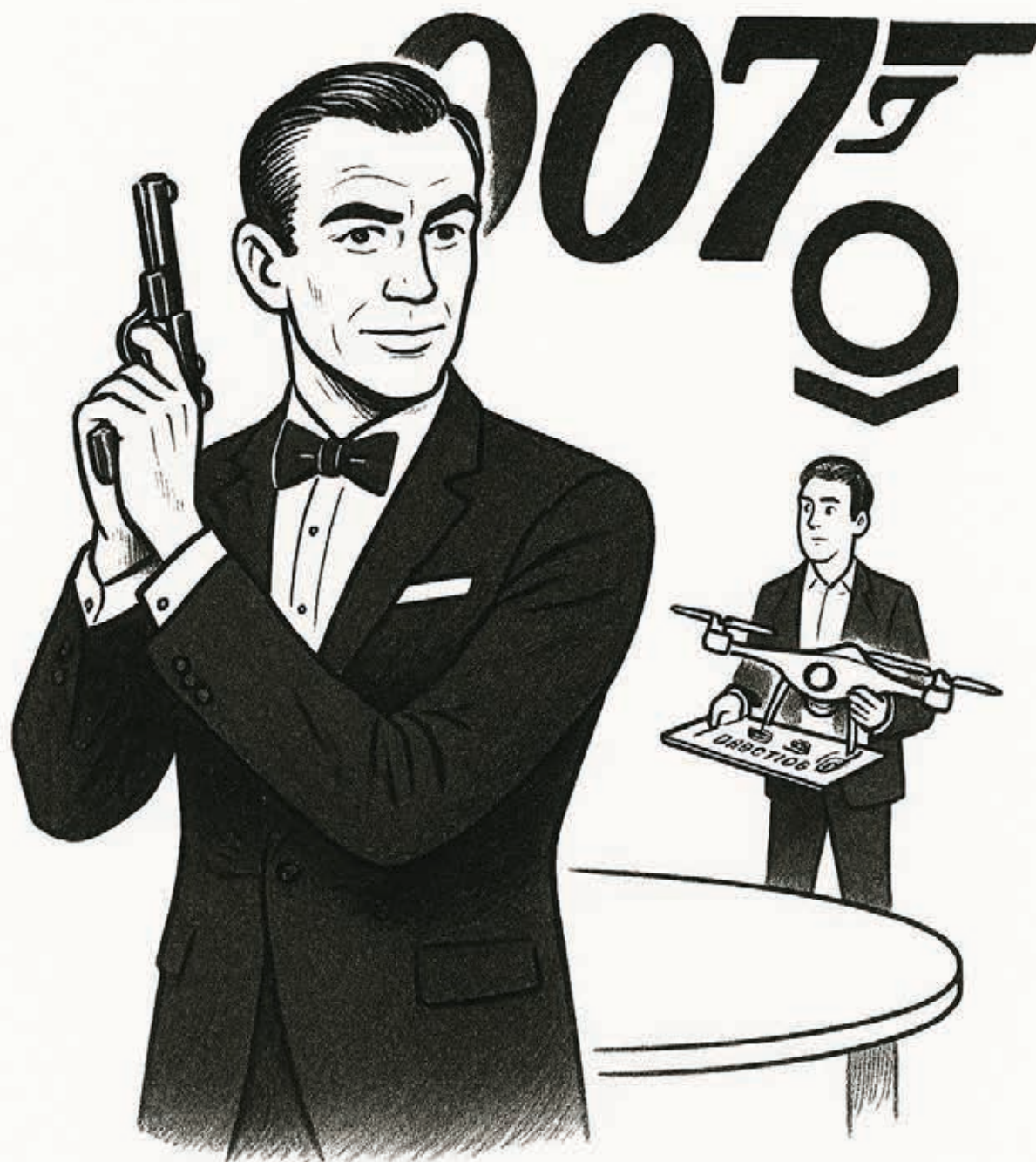
Damit verschiebt sich der Ort politischer Entscheidung. Wo Systeme Verdächtige priorisieren, Risiken berechnen und Handlungsoptionen vorsortieren, wird Politik indirekt, nachgelagert, reaktiv. Verantwortung bleibt formal beim Staat, operativ aber wandert sie in den Code. Das ist keine Verschwörung, sondern ein Strukturproblem moderner Technologiepolitik.

Besonders heikel ist die Frage der Reversibilität. Plattformen, die als sicherheitskritisch gelten, lassen sich nicht einfach abschalten. Abhängigkeiten entstehen leise, aber dauerhaft. Wer sich auf ein Entscheidungs-OS verlässt, verliert mit der Zeit die Fähigkeit, ohne es zu handeln. Der Exit wird politisch, wirtschaftlich und operativ immer teurer.

Der Aufstieg dieses Modells ist deshalb keine Randnotiz der Tech-Geschichte, sondern eine Grundsatzfrage moderner Staatlichkeit. Er zwingt Gesellschaften zu entscheiden, ob sie Ordnung primär als Ergebnis politischer Verfahren begreifen – oder als Produkt technischer Systeme.

Technologie kann Ordnung unterstützen. Sie kann sie aber nicht ersetzen. Wer diese Grenze verwischt, riskiert nicht weniger als die Verwechslung von Handlungsfähigkeit mit Herrschaft. Die eigentliche Herausforderung liegt deshalb nicht darin, Hard Tech zu verhindern, sondern sie politisch einzuhegen.

Denn Effizienz mag Märkte ordnen. Eine Verfassung ersetzt sie nicht.



**007 IN THE
SERVICE OF
PALANTIR**

Wie Palantir den Staat durchdringt: Der britische Fall und die stille Verschiebung staatlicher Macht

Es gehört zu den Eigentümlichkeiten moderner Staatlichkeit, dass Macht heute weniger durch Gesetze als durch Systeme ausgeübt wird. Wer die Register führt, die Daten ordnet und die Entscheidungslogiken programmiert, bestimmt den Handlungsspielraum politischer Institutionen oft nachhaltiger als jedes Parlament. Der Aufstieg des amerikanischen Softwareunternehmens Palantir im britischen Staatsapparat ist dafür ein Lehrstück – und weit mehr als eine nationale Episode.

Als der britische Premierminister Keir Starmer im Herbst Pläne für eine verpflichtende digitale Identität ankündigte, schien Palantir der natürliche Kandidat für die Umsetzung. Kaum ein anderes Unternehmen verfügt über vergleichbare Erfahrung im Umgang mit staatlichen Datenbeständen, sicherheitskritischen Systemen und großskaliger Entscheidungsunterstützung. Umso bemerkenswerter war der öffentliche Rückzug: Palantirs UK-Chef Louis Mosley erklärte im Rundfunk, man werde sich nicht um den Auftrag bewerben. Digitale Identität sei politisch nicht ausreichend legitimiert, sie gehöre an die Wahlurne, nicht in den Vorstandssaal.

Diese demonstrative Zurückhaltung wirkte staatsmännisch – und war doch irreführend. Denn sie fiel just in dem Moment, in dem die britische Regierung eine „strategische Partnerschaft“ mit Palantir im Volumen von bis zu 1,5 Milliarden Pfund bekanntgab. Mosley selbst sprach davon, man stehe erst am Anfang, die bisherigen Verträge seien rückblickend „kleine Deals“. Palantir verzichtete also nicht auf Einfluss – es wählte lediglich den strukturell wirksameren Weg.

Seit mehr als einem Jahrzehnt ist das Unternehmen in nahezu allen Schlüsselinstitutionen des britischen Staates präsent: im Verteidigungsministerium, im Cabinet Office, in der Kommunalverwaltung und vor allem im National Health Service. Während der Pandemie baute Palantir den zentralen Covid-Datenhub des NHS auf – zunächst kostenlos, später auf Vertragsbasis. Aus der Nothilfe wurde eine dauerhafte Infrastruktur. Ende 2023 erhielt ein von Palantir geführtes Konsortium den Zuschlag für die Federated Data Platform, ein System, das Gesundheitsdaten landesweit verknüpfen soll. Der geschätzte Vertragswert: rund 330 Millionen Pfund.

Formell behält der Staat die Hoheit über seine Daten. Palantir betont dies bei jeder Gelegenheit. Doch die eigentliche Macht liegt nicht im Eigentum, sondern in der Architektur. Wer definiert, wie Daten zusammengeführt werden, welche Kategorien gelten, welche Abfragen

möglich sind und welche Entscheidungen daraus folgen, prägt das System tiefer als jeder formale Zugriff. Palantir liefert kein neutrales Werkzeug, sondern ein Betriebsmodell für Organisationen – inklusive eingebauter Prioritäten, Abhängigkeiten und Lernkurven.

Diese Logik ist kein Betriebsunfall, sondern Teil der Unternehmens-DNA. Palantir wurde nach den Anschlägen vom 11. September gegründet, finanziert unter anderem vom Wagniskapitalarm der CIA. Ziel war es, verstreute staatliche Daten nutzbar zu machen, um Bedrohungen frühzeitig zu erkennen. Der Anspruch war stets größer als klassische IT: Palantir wollte Entscheidungsfähigkeit herstellen. Dass dies ethische Spannungen erzeugt, war von Beginn an absehbar. Frühere Projekte, etwa in der Migrationskontrolle der USA oder in der voraussagenden Polizeiarbeit, lösten massive Kritik aus. Palantir bestritt systematische Missbräuche, verwies auf Zugriffskontrollen und Protokollierung – und lieferte weiter.

Im Vereinigten Königreich traf diese Ambivalenz auf einen Staat, der in der digitalen Verwaltung strukturell schwach aufgestellt ist. Jahrzehntelange Fehlschläge bei IT-Großprojekten haben eine tiefe Skepsis gegenüber Eigenentwicklungen hinterlassen. In dieser Lücke konnte Palantir seine Stärke ausspielen: schnelle Einsatzfähigkeit, enge Begleitung durch eigene Ingenieure, sichtbare Effizienzgewinne. Der Preis dafür ist langfristige Abhängigkeit. Der frühere britische Chef-Einkäufer Gareth Rhys Williams warnte rückblickend vor kostenlosen Einstiegsangeboten: Sie seien verführerisch – und führten fast immer zu späteren Problemen. Der britische Fall zeigt exemplarisch, wie Enterprise-KI zur politischen Infrastruktur wird. Es geht nicht um Überwachung im klassischen Sinn, sondern um Steuerungsfähigkeit. Palantirs Systeme ermöglichen es, Ressourcen zu priorisieren, Risiken zu gewichten, Szenarien durchzuspielen. Im Gesundheitswesen entscheidet dies über Betten, Personal und Operationen. In der Sicherheitspolitik über Gefahreinschätzungen. In der Verwaltung über Anspruchsprüfungen. Der Staat handelt schneller – aber entlang von Logiken, die er nicht selbst entwickelt hat.

Damit stellt sich eine unbequeme Frage: Wer regiert, wenn politische Entscheidungen technisch vorstrukturiert sind? Palantir selbst verweist auf demokratische Mandate und betont, man setze lediglich um, was gewählte Regierungen beschlossen haben. Doch diese Argumentation greift zu kurz. Denn sie unterschlägt, dass Technologie nicht nur ausführt, sondern formt. Wenn ein Unternehmen zum „Standardbetriebssystem“ staatlicher Daten wird, verschiebt sich Macht von der Gesetz-

gebung zur Systemarchitektur.

Diese Verschiebung ist nicht auf Großbritannien beschränkt. In den Vereinigten Staaten nutzt das Militär Palantir-Software für Lagebilder, Zielpriorisierung und Logistik. In Europa arbeiten Polizeibehörden und Industrieunternehmen mit denselben Plattformen. Parallel propagiert Palantir offen das Ziel, das „default operating system“ für staatliche Daten zu werden. Der Anspruch ist global, nicht national.

Der britische Diskurs kreist bislang vor allem um Datenschutz und Moral. Das greift zu kurz. Die eigentliche Frage lautet industrie- und staatspolitisch: Wollen Demokratien ihre digitale Handlungsfähigkeit dauerhaft an externe Systemanbieter auslagern – oder sind sie bereit, die langsame, teure und politisch unbequeme Aufgabe des eigenen Systemaufbaus auf sich zu nehmen? Effizienz ist kein

hungrigen Staates, sondern ein Vorzeichen. Was sich in Ministerien, Gesundheitsbehörden und Polizeiapparaten vollzieht, wiederholt sich – leiser, aber wirtschaftlich folgenreicher – in der industriellen Wertschöpfung. Enterprise-KI ist längst nicht mehr nur ein Werkzeug zur Effizienzsteigerung einzelner Prozesse. Sie wird zur verbindenden Schicht zwischen Staat, Infrastruktur und Produktion – und damit zu einem Machtfaktor, der über Wettbewerbsfähigkeit, Standortqualität und langfristigen Wohlstand entscheidet.

In der Industrie übernimmt Palantirs Foundry-Plattform eine Rolle, die der im öffentlichen Sektor ähnelt: Sie integriert Daten aus bislang getrennten Silos, modelliert Abläufe, legt Entscheidungslogiken fest und ermöglicht Eingriffe in Echtzeit. Produktionsplanung, Lieferkettensteuerung, Wartungszyklen, Qualitätskontrolle, Energieverbrauch – all das wird nicht mehr isoliert optimiert, sondern in

einem gemeinsamen operativen Modell zusammengeführt. Wer dieses Modell kontrolliert, kontrolliert nicht nur Prozesse, sondern Lernkurven.

Für europäische Industrieunternehmen ist das zunächst ein Vorteil. Konzerne aus Automobilbau, Chemie, Luftfahrt oder Energie berichten von messbaren Effizienzgewinnen, geringeren Aus-

fallzeiten, besserer Kapazitätsauslastung. In einer Phase hoher Energiepreise, fragiler Lieferketten und schrumpfender Margen wirkt Enterprise-KI wie ein dringend benötigtes Stabilisierungsinstrument. Produziert wird präziser, schneller, resilienter.

Doch genau hier beginnt die zweite, unbequeme Ebene der Debatte. Denn während Fabriken, Raffinerien und Netze in Europa stehen, liegt die strategische Steuerungsschicht häufig außerhalb Europas. Die Plattformen, auf denen Produktionsdaten zusammenlaufen, werden von US-Anbietern betrieben. Die Ontologien, mit denen Maschinen, Materialien und Prozesse beschrieben werden,



Palantir Manager im Inneren der Unternehmensorganisation

Ersatz für Souveränität. Und wer die Architektur des Staates definiert, gestaltet seine Zukunft.

Palantir ist dabei kein Sonderfall, sondern Vorbote. Das Unternehmen zeigt, wie sich Macht im Zeitalter der Enterprise-KI organisiert: leise, vertraglich sauber, technisch überzeugend – und politisch tiefgreifend. Wer darüber nur im Krisenmodus diskutiert, hat die Entscheidung bereits aus der Hand gegeben.

Der britische Fall Palantir ist kein Sonderweg eines daten-

entstehen nicht in Wolfsburg, Ludwigshafen oder Toulouse, sondern in Denver, Palo Alto oder Seattle. Die daraus resultierenden Lerngewinne – welche Produktionsmuster funktionieren, welche Lieferketten robuster sind, welche Prozessparameter optimal sind – fließen in globale Softwareprodukte zurück.

Ökonomisch bedeutet das eine stille Verschiebung der Wertschöpfung. Lizenz- und Servicezahlungen verlassen den europäischen Wirtschaftsraum. Wichtiger noch: Systemwissen, Skaleneffekte und Produktverbesserungen entstehen dort, wo die Plattformen entwickelt werden. Europäische Unternehmen bleiben Nutzer hochentwickelter Systeme, aber selten deren Eigentümer oder Architekten. Produziert wird hier. Die strategische Rendite entsteht anderswo.

Diese Entwicklung erklärt mit, warum Produktivitätsgewinne durch Digitalisierung in Europa bislang kaum makroökonomisch sichtbar werden. Enterprise-KI hebt zwar die Effizienz einzelner Betriebe, verstärkt aber zugleich die Marktmacht weniger Plattformanbieter. Die Gewinne aus Standardisierung, Wiederverwendbarkeit und globaler Skalierung schlagen sich vor allem in den Bilanzen jener Unternehmen nieder, die die Software kontrollieren – nicht zwingend bei denen, die sie einsetzen. Wachstum wird möglich, aber asymmetrisch verteilt.

Der Schulterschluss zwischen staatlicher und industrieller Nutzung verstärkt diesen Effekt. Wenn dieselben Plattformen in Ministerien, Streitkräften, Polizeibehörden und Großunternehmen eingesetzt werden, entsteht ein de-facto-Standard. Schnittstellen, Sicherheitsarchitekturen und Datenmodelle richten sich danach aus. Für Zulieferer, Mittelständler und öffentliche Auftraggeber wird Anschlussfähigkeit wichtiger als Eigenständigkeit. Technologische Souveränität wird zur nachgeordneten Kategorie. Die Vereinigten Staaten haben diesen Zusammenhang früh erkannt. Dort wird Enterprise-KI offen als strategische Infrastruktur behandelt – wirtschaftlich, sicherheitspolitisch und industriepolitisch zugleich. Verteidigungsprogramme, staatliche Beschaffung und Venture-Kapital wirken zusammen, um Plattformen zu skalieren, die sowohl militärisch als auch industriell einsetzbar sind. Palantir, aber auch Hyperscaler und spezialisierte Industrie-Stacks, profitieren von dieser doppelten Nachfrage. Die Lernkurven aus staatlichen Anwendungen fließen in kommerzielle Produkte zurück – und umgekehrt.

Europa hingegen diskutiert vor allem regulatorisch. Datenschutz, Haftung, ethische Leitplanken sind wichtig, beantworten aber nicht die Kernfrage: Wer betreibt künftig die Betriebssysteme der industriellen Wertschöpfung? Solange diese Frage offen bleibt, droht ein Szenario, in

dem europäische Industrie zwar wettbewerbsfähig produziert, aber strukturell abhängig bleibt – von Software, Standards und Entscheidungslogiken, die andernorts gesetzt werden.

Der Palantir-Fall zeigt, dass diese Abhängigkeit nicht durch Skandale entsteht, sondern durch Pragmatismus. Systeme funktionieren. Sie liefern Ergebnisse. Sie werden gebraucht. Gerade deshalb verschiebt sich Macht nicht abrupt, sondern schleichend. Wer das ignoriert, verkennet den Charakter von Enterprise-KI: Sie ist weniger ein Werkzeug als eine neue Schicht der Ökonomie, auf der sich entscheidet, wo Wertschöpfung langfristig verankert ist. Für Europa – und für Deutschland als Industrienation – ist das keine theoretische Debatte. Es ist eine Standortfrage. Und sie wird nicht durch wohlklingende Digitalstrategien beantwortet, sondern durch die nüchterne Entscheidung, ob man eigene industrielle Betriebssysteme aufbauen will – oder bereit ist, dauerhaft auf fremden Architekturen zu produzieren.



Forward Deployed AI Engineer

[APPLY FOR THIS JOB](#)

New York, NY

Delta / Full-Time / Hybrid

A World-Changing Company

Palantir builds the world's leading software for data-driven decisions and operations. By bringing the right data to the people who need it, our platforms empower our partners to develop lifesaving drugs, forecast supply chain disruptions, locate missing children, and more.

The Role

Forward Deployed AI Engineers work directly with customers owning Gen AI strategy and implementation. On a daily basis, you will build end-to-end workflows, take them to production, and solve real world problems at the largest scale. You will have ample opportunity to contribute learnings from the field back to the Palantir AIP product suite.

You will be on the forefront of extending Palantir's existing footprint and strategy into new markets and problem spaces opened up by Gen AI.

Core Responsibilities

Forward Deployed AI Engineers' responsibilities look similar to those of a hands-on AI startup CTO: you'll work in small teams to own delivery of high stakes projects with clients. A day's work may include building LLM workflows on a large scale, interacting with customers to understand their needs and set their AI strategy, but the most impact will be driven by implementing solutions into the real world of our partner's organizations.

Do you aspire to be an entrepreneur or an Applied AI leader? We believe Palantir is the best place — with the best colleagues — to learn how!

What We Value

- Engineering mindset, focused on delivering production solutions with Gen AI, data processing pipelines, and advanced analytics tools.
- Solving real business problems, not academic benchmarks.
- Ability to collaborate efficiently in teams of technical and non-technical individuals.
- Comfort working in a dynamic environment with evolving objectives and direct iteration with users.

What We Require

- Past experience building solutions with LLMs and a deep understanding of overall Gen AI landscape.
- Strong foundation in Machine Learning basics (Evaluation, Training, Problem Decomposition).
- Strong engineering background. Preferred fields include but are not limited to Computer Science, Mathematics, Software Engineering, Physics, and Machine Learning.
- Strong coder with demonstrated proficiency in programming languages such as Python, Java, C++, TypeScript/JavaScript, or similar.
- Ability and interest in traveling up to 25%, as needed to client sites, but flexible based on personal preferences.

What We Value

- Engineering mindset, focused on delivering production solutions with Gen AI, data processing pipelines, and advanced analytics tools.
- Solving real business problems, not academic benchmarks.
- Ability to collaborate efficiently in teams of technical and non-technical individuals.
- Comfort working in a dynamic environment with evolving objectives and direct iteration with users.

What We Require

- Past experience building solutions with LLMs and a deep understanding of overall Gen AI landscape.
- Strong foundation in Machine Learning basics (Evaluation, Training, Problem Decomposition).
- Strong engineering background. Preferred fields include but are not limited to Computer Science, Mathematics, Software Engineering, Physics, and Machine Learning.
- Strong coder with demonstrated proficiency in programming languages such as Python, Java, C++, TypeScript/JavaScript, or similar.
- Ability and interest in traveling up to 25%, as needed to client sites, but flexible based on personal preferences.

Salary

The estimated salary range for this position is estimated to be \$100,000 - \$150,000. Compensation for this position may also include Restricted Stock Units (RSUs) and other long-term incentives. Further note that total compensation for this position is also influenced by the individual's relevant qualifications, work experience, skills, and performance. The value of any potential sign-on bonus; the value of any benefits; and the value of any long-term incentives.

Our benefits aim to promote health and wellbeing across all employees. We continuously improve our offerings and listen to our community. Below details our available benefits and some of the perks that we offer.

Technologies.

Benefits

- Employees (and their eligible dependents) can enroll in medical, dental, and vision insurance, as well as voluntary life insurance.
- Employees are automatically covered by Palantir's basic life insurance.
- Commuter benefits.
- Take what you need paid time off, not accrual based.
- 2 weeks paid time off built into the end of each year (subject to availability).
- 10 paid holidays throughout the calendar year.
- Supportive leave of absence program including time off for medical leave.
- Paid leave for new parents and subsidized back-up care for dependent children.
- Fertility and family building benefits including but not limited to IVF, surrogacy, and adoption.
- Stipend to help with expenses that come with a new child.
- Employees can enroll in Palantir's 401k plan.

solutions with Gen AI, data processing pipelines,

on-technical individuals.

objectives and direct iteration with users.

understanding of overall Gen AI landscape.

Training, Problem Decomposition).

t are not limited to Computer Science,

Learning.

g languages such as Python, Java, C++,

ent sites, but flexible based on personal

e \$135,000 - \$200,000/year. Total

ock units, sign-on bonus and other potential

is position will be determined by each

d other factors. This estimate excludes the

s offered; and the potential future value of any

reas of Palantirians' lives. We work to

ity as we design and update them. The list

at can be enjoyed as an employee of Palantir

ical, dental, and vision insurance as well as

AD&D and disability insurance

t to team and business needs)

military service and medical events

all parents

d to adoption, surrogacy, and preservation

Life at Palantir

We want every Palantirian to achieve their best outcomes, that's why we celebrate individuals' strengths, skills, and interests, from your first interview to your longterm growth, rather than rely on traditional career ladders. Paying attention to the needs of our community enables us to optimize our opportunities to grow and helps ensure many pathways to success at Palantir. Promoting health and well-being across all areas of Palantirians' lives is just one of the ways we're investing in our community. Learn more at Life at Palantir and note that our offerings may vary by region.

In keeping consistent with Palantir's values and culture, we believe employees are "better together" and in-person work affords the opportunity for more creative outcomes. Therefore, we encourage employees to work from our offices to foster connectivity and innovation. Many teams do offer hybrid options (WFH a day or two a week), allowing our employees to strike the right trade-off for their personal productivity. Based on business need, there are a few roles that allow for "Remote" work on an exceptional basis. If you are applying for one of these roles, you must work from the state in which you are employed. If the posting is specified as Onsite, you are required to work from an office.

In keeping consistent with Palantir's values and culture, we believe employees are "better together" and in-person work affords the opportunity for more creative outcomes. Therefore, we encourage employees to work from our offices to foster connectivity and innovation. Many teams do offer hybrid options (WFH a day or two a week), allowing our employees to strike the right trade-off for their personal productivity. Based on business need, there are a few roles that allow for "Remote" work on an exceptional basis. If you are applying for one of these roles, you must work from the state in which you are employed. If the posting is specified as Onsite, you are required to work from an office.

If you want to empower the world's most important institutions, you belong here. Palantir values excellence regardless of background. We are proud to be an Equal Opportunity Employer for all, including but not limited to Veterans and those with disabilities. Palantir is committed to making the application and hiring process accessible to everyone and will provide a reasonable accommodation for those living with a disability. If you need an accommodation for the application or hiring process, please reach out and let us know how we can help.

If you would like to understand more about how your personal data will be processed by Palantir, please see our Privacy Policy.

[APPLY FOR THIS JOB](#)



Institut für
Produktionserhaltung e.V.

Impressum:

infpro

Institut für Produktionserhaltung e.V.
Ostergasse 26
D-86577 Sielenbach

Vertreten durch Klaus Weißing, Vorstand infpro

E-Mail: info@infpro.org
www.infpro.org

Verantwortlich für den Inhalt im Sinne des § 18 Abs. 2 MStV:

Klaus Weißing, Vorstand infpro

Design und Bildgestaltung: Susanne O'Leary, alle Bilder wurden mit ChatGPT und DALL-E von OpenAI erstellt.

Redaktion KI: Roberto Zongj, Dr. Maximilian Krause, Ian McCallen,
Holger Kleinbaum, KI-Beirat des Instituts

Haftungshinweis:

Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.