

KI-Workshop für die Geschäftsleitung

Vier Stunden für eine Leitungsrunde. Am Ende stehen eine gemeinsame realistische Einschätzung, zwei bis drei priorisierte Einsatzfelder und eine benannte Verantwortlichkeit.

Für **Leitungsrunden, Geschäftsleitungen und Kader** - Menschen, die über die Werkzeuge entscheiden, statt sie täglich zu benutzen. **Nicht** für Teams, die mit ihnen arbeiten sollen; dafür gibt es einen eigenen Track, siehe Abschnitt 10.

4 STD · BIS ETWA 12 PERSONEN

CHF 4'400

OHNE MWST. · NICHT MEHRWERTSTEUERPFLICHTIG

ORT Bei Ihnen vor Ort oder remote

GERÄTE Keine. Es wird nicht selbst gearbeitet

01 - WARUM EIGENES FORMAT

Eine Leitungsrunde fragt anders.

Ein Workshop mit einer Geschäftsleitung funktioniert anders als einer mit einem Fachteam, und zwar aus einem einzigen Grund: Die Teilnehmenden werden das Werkzeug in vielen Fällen selbst kaum benutzen. Sie müssen darüber entscheiden.

Ein Fachteam will wissen, wie man einen guten Prompt schreibt. Eine Leitungsrunde will wissen, ob sie in den nächsten zwölf Monaten Geld ausgeben soll, wofür, wer die Verantwortung trägt und was passiert, wenn etwas schiefgeht. Wer diese Runde mit einer Werkzeugführung bespielt, hat vier Stunden verbrannt - höfliches Interesse inklusive.

Formal ist es die Vertiefung in der Fassung für Leitungsrunden: gleiche Länge, gleicher Preis, kleinere Runde - aber ein anderes Curriculum.

02 - DIE DREI FRAGEN

Was tatsächlich im Raum steht.

Sie laufen in fast jeder Leitungsrunde mit, meist unausgesprochen. Der Termin ist darauf gebaut, sie zu beantworten.

"Verpassen wir gerade etwas?"

Die Angstfrage, und der Grund, warum der Termin überhaupt zustande kommt. Beantwortbar nur, indem man zeigt, was heute wirklich funktioniert - und in derselben Stunde, was nicht funktioniert, obwohl es überall behauptet wird.

beantwortet im Block Kalibrierung

"Was kostet uns das, und was bringt es?"

Hier ist Zurückhaltung Pflicht. Niemand, der Ihren Betrieb erst seit dem Vorgespräch kennt, kann Ihnen eine Effizienzzahl nennen. Was in vier Stunden geht: gemeinsam benennen, welche wiederkehrende Arbeit in Ihrem Haus überhaupt in Frage kommt, und wie man die Wirkung nachher misst. Die Zahl entsteht danach, bei Ihnen.

beantwortet im Block Anwendungsfelder

"Wer haftet, wenn es schiefgeht?"

Kommt oft spät und leise, und ist die wichtigste. Die Antwort ist unbequem: Wer Personendaten in einem Werkzeug bearbeitet, ist Verantwortlicher im Sinne des Datenschutzgesetzes - auch wenn das Werkzeug von einem grossen Anbieter kommt. Das lässt sich nicht delegieren. Was sich klären lässt, ist, welche Tarifstufe und welche Konfiguration die Anforderungen tragen.

beantwortet im Block Einordnung

03 - ABLAUF

Vier Stunden, dreieinhalb davon Arbeitszeit.

Mit Begrüssung, einer Pause und der Diskussion, die man nicht abwürgen sollte, bleiben realistisch dreieinhalb Stunden. Das ist ein enges Budget, und es zwingt zu einer Entscheidung darüber, was wegfällt.

BLOCK	RUND	INHALT
Kalibrierung	1 Std	Live vorgeführt, nicht als Folien: Was leisten die aktuellen Werkzeuge an einer Aufgabe, die in Ihrem Haus tatsächlich vorkommt. Dazu die Gegenprobe - eine Aufgabe, an der die Werkzeuge scheitern, und der Grund dafür. Ohne diesen Teil ist die Vorführung Werbung.
Einordnung	1 Std	Regulatorischer Rahmen, Datenfluss, wo die Verantwortung liegt. Nicht als Jurastunde, sondern als Landkarte: welche Fragen Sie beantworten müssen, bevor ein Werkzeug produktiv geht. Hier sitzt die Haftungsfrage.
Anwendungsfelder	1 Std	Gemeinsam die eigenen Prozesse durchgehen und zwei bis drei Kandidaten benennen - die häufigsten und am wenigsten heiklen, nicht die spektakulärsten.
Priorisierung und Verantwortlichkeit	Rest	Wer treibt das weiter, mit welchem Zeitbudget, bis wann wird nachgeschaut. Ist die Werkzeugfrage bei Ihnen noch offen, entsteht hier zusätzlich der Vorentscheid dazu.

Das Ergebnis, das Sie mitnehmen: eine gemeinsame realistische Einschätzung, zwei bis drei priorisierte Einsatzfelder und eine benannte Verantwortlichkeit mit Datum.

04 - WERKZEUGENTSCHEID

Wenn noch kein Werkzeug freigegeben ist.

Der häufigere Fall. Er macht diesen Termin nicht überflüssig, sondern nötig.

Ein Team lässt sich nicht sinnvoll schulen, solange nichts freigegeben ist - die Leute üben einen halben Tag an etwas, das sie am Montag nicht öffnen dürfen. Deshalb zuerst die Leitungsrunde, dann die Anwendenden.

Was der Halbtage dazu beiträgt, ist ausdrücklich **kein Anbietervergleich**. Vier Hersteller der Reihe nach durchzugehen ist für eine Leitungsrunde die falsche Achse. Was entsteht, ist ein Entscheidungsraster, angewendet auf die zwei bis drei Einsatzfelder, die Sie vorher selbst benannt haben:

- **Wo liegen die Daten**, und was sichert der Anbieter für die Schweiz oder die EU vertraglich zu - nicht, was er bewirbt.
- **Was ist ohnehin schon da**. Wer Microsoft 365 im Haus hat, entscheidet anders als ein Betrieb ohne. Die günstigste Lizenz ist oft die bereits bezahlte.
- **Was kostet es pro Kopf und Monat**, und für wie viele Köpfe im ersten Jahr - nicht für alle gleichzeitig.
- **Wer gibt frei, und wer nimmt zurück**. Ein Werkzeug ohne benannte Freigabestelle wird im Betrieb trotzdem benutzt, nur unkontrolliert und auf privaten Konten.

Ich verkaufe keine Lizenzen und verdiene an keiner Empfehlung. Das ist der Grund, warum ich Ihnen auch sagen kann, dass ein Werkzeug für Ihren Fall das falsche ist. Am Ende steht ein begründeter Vorentscheid, keine Beschaffung - die führen Sie oder Ihre IT.

Die Fragen vor einem Copilot-Rollout

Steht Microsoft 365 Copilot zur Debatte, gehört ein Punkt in den Termin, der regelmässig übersehen wird: Copilot macht sichtbar, was an Berechtigungen über Jahre falsch gesetzt wurde. Eine Lohntabelle, die für "alle in der Organisation" freigegeben ist, war vorher praktisch unauffindbar. Danach genügt eine Frage im Chat.

Ich prüfe Ihre Berechtigungen nicht. Das ist Arbeit für Ihre IT oder deren Partner und passt in keinen Halbtage. Was der Termin liefert, ist die Liste der Fragen, die vor einer Freigabe beantwortet sein müssen: welche Ablagen organisationsweit geteilt sind, wie Personal- und Lohndaten klassifiziert sind, was mit Aufzeichnungen und Transkripten von Teams-Sitzungen geschieht, und wer diese Antworten liefert - mit Namen und Datum.

05 - GRENZEN

Was der Workshop nicht leistet.

Das gehört vor die Buchung, nicht dahinter.

- **Keine KI-Strategie.**
- **Kein fertiges Einsatzreglement.**
- **Keine belastbare Investitionsrechnung.**
- **Keine Beurteilung Ihrer konkreten Datenlage.**

Das sind eigene Arbeiten mit eigenem Aufwand, und ein Halbtage ersetzt sie nicht.

Und grundsätzlich: Er kann keine Transformation auslösen, und jeder, der das verspricht, sollte Sie misstrauisch machen. Was danach passiert, entscheidet sich nicht im Workshop, sondern in den vier Wochen danach - in dem Betrieb, in dem jemand anfängt.

Woran solche Termine scheitern.

Ich nenne sie, weil dieser Workshop dagegen gebaut ist.

- **Die Demo-Dramaturgie.** Ein Workshop, der nur zeigt, was beeindruckt, funktioniert im Raum hervorragend und rächt sich vier Wochen später: Die Runde beschliesst etwas auf Basis einer Vorführung unter Idealbedingungen, im Alltag sieht es anders aus, und danach ist das Thema für zwei Jahre verbrannt. Deshalb gehört das Scheitern in die Vorführung - eine Aufgabe, bei der das Werkzeug plausibel klingenden Unsinn produziert.
- **Die Werkzeugführung.** Vier Anbieter der Reihe nach durchgehen klingt gründlich, ist aber für eine Leitungsrunde die falsche Achse. Zuerst kommt die Frage, welche Ihrer wiederkehrenden Arbeiten überhaupt in Frage kommt. Die Werkzeugwahl ist danach eine Beschaffungsfrage.
- **Der Termin ohne Nachher.** Das häufigste Muster und das teuerste. Alle gehen mit gutem Gefühl raus, niemand ist benannt, es gibt keinen Folgetermin. Ein Workshop ohne benannte Person und ohne Datum für die Nachschau ist eine Veranstaltung, kein Projekt.

Wer im Raum sein sollte.

Die Zusammensetzung entscheidet mehr als die Agenda.

- **Jemand, der Budget freigeben kann.** Ohne Budgetkompetenz endet jede Erkenntnis in "das müssen wir noch besprechen".
- **Jemand mit Zugriff auf die IT-Realität.** Sonst diskutiert die Runde über Optionen, die es nicht gibt: Welche Lizenzen laufen, was im Verzeichnisdienst steht und was bereits gesperrt ist, weiss nur, wer täglich damit arbeitet.
- **Unbedingt eine Person aus dem operativen Geschäft.** Sie weiss, wie eine Offerte tatsächlich entsteht und nicht nur, wie sie im Prozesshandbuch steht - und widerspricht, wenn die Runde einen Ablauf beschreibt, den es so nicht gibt.

Nicht in den Raum gehört eine zu grosse Runde. Ab etwa zwölf Personen kippt die Diskussion in Zuhören, und die Priorisierung im letzten Teil funktioniert nicht mehr. Wenn mehr Menschen die Einordnung brauchen, ist der kurze Überblick für die grosse Gruppe das passendere Format - siehe Abschnitt 10.

- **Ein Vorgespräch, 30 Minuten,** kostenlos: Ihre Branche, zwei bis drei wiederkehrende Arbeiten, die Tool- und Lizenzlage, und was Sie am Ende entschieden haben wollen.
- **Beispiel-Material für die Kalibrierung:** ein bis zwei Dokumente aus einer Arbeit, die bei Ihnen tatsächlich vorkommt - anonymisiert, ohne Personendaten, schriftlich freigegeben, eine Woche vorher. Ohne das arbeite ich mit fiktiven Beispielen und deklariere sie als solche.
- **Keine Teilnehmergeräte nötig.** Es wird nicht selbst gearbeitet.
- **Raum:** Beamer oder Screen, stabiles WLAN. Remote: Videocall-Link, Bildschirmteilung vorab getestet.

Woran Sie nach vier Wochen merken, ob es getragen hat.

Drei Prüfsteine, alle ohne Messwerkzeug.

- **Gibt es einen Namen?** Steht in einem Protokoll eine Person mit einer Aufgabe und einem Datum? Wenn nicht, ist der Termin folgenlos geblieben.
- **Ist die Diskussion konkreter geworden?** Wenn in der Leitungssitzung nicht mehr über "KI" gesprochen wird, sondern über einen bestimmten Arbeitsschritt, hat die Kalibrierung gewirkt.
- **Hat jemand etwas ausprobiert und ist gescheitert?** Ein Fehlschlag an einer echten Aufgabe ist mehr wert als drei Monate zustimmendes Nicken. Er zeigt, dass jemand angefangen hat.

09 - ENTHALTEN UND KONDITIONEN

Was im Preis steckt.

- **30-Minuten-Kennenlernen** per Videocall, kostenlos und unverbindlich.
- **Curriculum schriftlich vor der Buchung.**
- **Vorbereitung auf Ihren Betrieb**, keine Standardbeispiele. Es sind keine offenen Kurse - der Termin findet nur für ein Unternehmen statt.
- **Unterlagen** zum Mitnehmen, **30 Tage E-Mail-Support** danach.

Preis CHF 4'400 ohne MwSt. - ai-edu ist nicht mehrwertsteuerpflichtig, es kommt nichts dazu. Remote immer enthalten, vor Ort in den Kantonen Zürich, Zug und Aargau ohne Aufschlag. Ausserhalb verrechne ich die effektiven Kosten gegen Beleg - Bahn 2. Klasse oder CHF 0.70 pro Kilometer bei Anreise mit dem Auto, Reisezeit nie. Erfahrungswert CHF 150-350 je nach Region, als eigene Position auf der Rechnung.

Zahlung Rechnung nach dem Termin, 30 Tage netto, keine Anzahlung.

Verschiebung Bis 7 Tage vorher kostenfrei, sofern wir innerhalb von drei Monaten einen Ersatztermin finden.

Absage Bis 14 Tage vorher kostenlos, bis 7 Tage vorher 50 Prozent, danach 100 Prozent des Honorars.

Massgebend sind die AGB auf ai-edu.ch/agb/.

10 - DER ANDERE TRACK

Schulungen für die Anwendenden.

Wer die Werkzeuge täglich selbst benutzt, braucht ein anderes Programm - Handwerk statt Entscheidung. Drei Längen:

- **KI-Stunde, 60 Min, bis 20 Personen.** Kalibrierung und Datenschutz-Spielregeln, ohne Eigenarbeit. Auch das passende Format, wenn mehr Menschen als die Leitungsrunde die Einordnung brauchen. Auf Anfrage.
- **Impuls, 2 Std, bis 20 Personen, CHF 1'900.** Dasselbe plus die volle Werkzeug-Schau und eine eigene Übung.
- **Vertiefung, 4 Std, bis 12 Personen, CHF 4'400.** Zwei betreute Arbeitsrunden an mitgebrachten Aufgaben. Jede:r geht mit einem anwendungsbereiten Use-Case nach Hause.

Die übliche Reihenfolge: erst die Leitungsrunde, dann die Anwendenden. Nicht aus Hierarchie, sondern weil der Anwendenden-Track voraussetzt, dass geklärt ist, welche Werkzeuge bei Ihnen freigegeben sind - und genau das ist eine Entscheidung, die in diesem Halbtage fällt.

Noch kein Werkzeug freigegeben? Dann ist ein einzelner Kurs der falsche erste Schritt. Das Programm KI-Einführung (rund 3 Monate, CHF 9'800) beginnt mit einer Standortbestimmung, schult danach auf Ihren eigenen Prozessen und begleitet die Umsetzung. Etappen einzeln buchbar, Ausstieg nach der Standortbestimmung möglich.

Das **kostenlose 30-Minuten-Kennenlernen** gilt für **alle Formate** - auch für das Claude-Code-Coaching und das Programm.

NÄCHSTER SCHRITT

Ein Videocall, 30 Minuten, kostenlos.

Sagen Sie mir, was am Ende des Halbtags entschieden sein soll - daraus entsteht das Curriculum, und Sie bekommen es schriftlich vor der Buchung.

contact@ai-edu.ch

ai-edu.ch/kontakt/

ai-edu.ch/showcase/ - Aufzeichnungen echter Sessions

AI-EDU.CH - RETO LUTZ - STAND 09.08.2026