

## **Modul 617 – Strategische KI-Implementierung**

### **Memo für Studierende**

Dieses Memo begleitet dich durch Modul 617. Es ist kein Aufgabenplan und ersetzt nicht die detaillierten Beschreibungen in LearningView. Es soll dir erklären, warum es dieses Modul gibt, wie es in den Gesamtlehrgang „AI Business Specialist“ eingebettet ist, wie es aufgebaut ist und welche Art von Denken du hier üben sollst. Du kannst immer wieder darauf zurückkommen, wenn du dich in Templates, Abgaben oder Fristen verlierst und den roten Faden wiederfinden möchtest.

### **1. Warum es dieses Modul gibt – und welche Rolle es im Lehrgang spielt**

In Modul 616 hast du nach aussen geschaut. Du hast das KI-Umfeld beobachtet, Trends analysiert und gelernt, eine evidenzbasierte Shortlist von Entwicklungen zu erstellen, die für deine Organisation relevant sein könnten. In späteren Modulen, insbesondere in Modul 618 zu KI-basierten Lösungsansätzen und den stärker technischen „Projekt-Modulen“, gehst du näher an die reale KI-Umsetzung heran: Teams entwerfen konkrete Lösungen, diskutieren Strategien als „Taker“, „Shaper“ oder „Maker“ und setzen sich mit Führungs- und Umsetzungsfragen auseinander.

Modul 617 liegt genau in der Mitte dieser Reise. Die offiziellen Handlungsziele beschreiben es als das Modul, in dem du das interne Umfeld analysierst, KI-Einsatzmöglichkeiten als Geschäftschancen identifizierst, Kriterien für Nutzen, Wirtschaftlichkeit und Machbarkeit entwickelst, verschiedene Optionen bewertest und deine Empfehlung Entscheidungsträger\*innen präsentierst. Anders formuliert: Hier hörst du auf, über „KI im Allgemeinen“ zu sprechen, und fragst stattdessen, ob, wo und wie KI in einem ganz konkreten Organisationskontext sinnvoll sein könnte.

Viele Organisationen sind derzeit von KI-Slogans umgeben. Anbieter versprechen Transformation, Beratungen sprechen von Disruption, und interne Diskussionen springen schnell zu Tools, Piloten und Prototypen. Gleichzeitig fehlt Führungspersonen oft eine klare, fundierte Antwort auf eine einfache, aber unangenehme Frage: Was genau sollen wir jetzt in unserer Organisation tun – mit unseren Daten, unseren Prozessen, unserem Wissen und unseren Ressourcen, unter unseren regulatorischen Rahmenbedingungen –, damit echter Mehrwert entsteht, ohne dass es später negative Folgen hat? Die Gründe dafür sind nachvollziehbar: Daten sind fragmentiert, Prozesse sind komplex, DSG/DSG und andere Vorgaben schaffen Unsicherheit, und Führungsteams sind zu Recht vorsichtig, wenn Kosten, Risiken und Nutzen nicht klar sind.

Modul 617 existiert, um dich genau in dieser Lücke zwischen Hype und Lähmung handlungsfähig zu machen. Es ist kein Modul zur Modellierung oder Programmierung. Es ist ein Entscheidungs-Modul. Die zentrale Frage lautet: „Sollen wir dieses KI-Vorhaben in dieser Form, in dieser Organisation, zu diesem Zeitpunkt wirklich weiterverfolgen – und wenn ja, unter

welchen Bedingungen?“ Das Modul gibt dir eine strukturierte Vorgehensweise, um diese Frage so zu beantworten, dass du die Einschränkungen ehrlich benennst und trotzdem konstruktive, chancenorientierte Vorschläge machen kannst. Im Gesamtlehrgang ist das entscheidend, weil die späteren Module eine solche Vorarbeit stillschweigend voraussetzen: Jemand muss zuvor geprüft haben, ob eine Idee überhaupt als KI-Projekt in Frage kommt.

## **2. Was du danach können solltest – in einfacher Sprache**

Nach Modul 617 solltest du in der Lage sein, einen realen Prozess in einer realen Organisation – im Idealfall als Fortsetzung deiner Arbeit aus Modul 616 – zu nehmen und vage Vorstellungen über KI in einen konkreten, gut begründeten Business Case zu verwandeln. Das bedeutet, dass du einen sinnvollen Use Case auswählst, statt dem „coolsten Demo“ hinterherzulaufen. Es bedeutet auch, dass du das zugrunde liegende Problem in Business-Sprache beschreiben kannst, also mit Zeit, Kosten, Qualität und Risiko argumentierst und nicht mit Schlagworten wie „wir brauchen einen Chatbot“ oder „wir sollten Generative AI einsetzen“.

Du lernst, verschiedene Lösungswege miteinander zu vergleichen. Für fast jedes Problem gibt es eine Nicht-KI- oder Low-Tech-Variante: Prozesse verbessern, Rollen klären, einfache Automatisierung nutzen. Daneben kann es mehrere KI-unterstützte Optionen geben. In diesem Modul stellst du diese Alternativen nebeneinander, nutzt Beispiele und Benchmarks aus anderen Organisationen und erklärst, warum eine Option überzeugender ist als die anderen.

Du wirst ausserdem einfache, transparente Rechnungen aufstellen. Ziel ist kein perfektes Excel-Modell, sondern eine nachvollziehbare Denk-Kette: So viele Fälle bearbeiten wir ungefähr im Monat, so viel Zeit oder Nacharbeit fällt heute pro Fall an, so gross könnte eine realistische Verbesserung sein, und so viel wäre das in Geld oder reduziertem Risiko wert. Das Modul stellt dir dafür die Vorlage „ROI Napkin Math“ zur Verfügung, damit du von qualitativen Schmerzpunkten zu quantitativen Größenordnungen kommst, ohne vorzugeben, exakter zu sein, als es die Daten erlauben.

Genauso wichtig ist der Blick auf die operative Realität hinter den Zahlen. Dazu gehören die Daten, die du für deinen Use Case brauchst, die Art und Weise, wie der Prozess tatsächlich abläuft, die vorhandenen Fähigkeiten und das Wissen im Unternehmen sowie die bestehende System- und Technologielandschaft. Mit dem „Data Reality Check“ und der DSG-Checkliste hältst du fest, wo deine Daten heute liegen, in welchen Systemen und Formaten sie vorliegen, wem sie gehören, wie gut sie sind und wo Personendaten betroffen sind. Du überlegst, welche Schutzmassnahmen notwendig wären und welche Schritte nötig wären, damit eine KI-Lösung überhaupt realistisch und DSG/DSG-konform werden könnte. Damit verbindest du deinen Business Case direkt mit dem Betriebsalltag.

Am Ende solltest du all diese Elemente in einem Management-Deck mit zehn Folien zusammenführen können, dem auch eine vielbeschäftigte Führungsperson ohne technischen Hintergrund folgen kann. Das Deck wird durch eine „10-Slide Storyboard“-Vorlage und Beispiel-Folien aus dem Resource Hub unterstützt. Es soll im Kern drei Fragen klar beantworten. Erstens: Welches Problem lösen wir und warum ist es jetzt relevant? Zweitens:

Was genau schlagen wir vor, welchen Effekt erwarten wir – inklusive Nutzen, Kosten, Risiken und Umsetzungsaufwand – und was müsste in Daten, Prozessen und Skills stimmen, damit das funktionieren kann? Drittens: Was brauchen wir von der Führungsebene in Bezug auf Budget, Personen, Zeit oder externe Unterstützung? Das Deck steht nicht für sich allein, sondern baut auf deiner Analyse und deinem „Business Case Folder“ auf.

### **3. Wie das Modul aufgebaut ist – und warum**

Das Modul besteht aus einem Kickoff und fünf Phasen. In LearningView findest du zu jeder Phase genaue Aufgaben, Templates und Abgabetermine. Dieses Memo erklärt dir die dahinterliegende Logik und die Verbindung zu den offiziellen Handlungszielen.

Im Kickoff wählst du deine „Arena“. Statt über KI im Allgemeinen zu sprechen, legst du eine Organisation und einen Prozess fest, mit denen du das ganze Modul über arbeitest. Häufig wirst du dabei an deine Arbeit aus Modul 616 anknüpfen: Trends und Chancen, die du dort analysiert hast, bilden den Hintergrund für einen konkreteren internen Use Case hier. Im Kickoff klären wir, was im Scope ist, wie du deine Organisation anonymisierst und welche Art von synthetischem Datenset du erstellen wirst, damit du arbeiten kannst, ohne Vertraulichkeit zu verletzen.

Phase 1 ist eine Orientierungs- und Analysephase. Du arbeitest vor allem asynchron mit Lesematerial und einigen kurzen Vorlagen. Du sammelst Basisinformationen über deinen gewählten Prozess, die beteiligten Anspruchsgruppen und die vorhandenen Pain Points. In einer kurzen „AI Ambition Note“ positionierst du deine Organisation zwischen Effizienz, Risiko-/Qualitätsverbesserung und Innovation. Mit einem ersten „Readiness Snapshot“ schaust du auf Daten, Kultur und Skills: Wie digital ist der Prozess, wie arbeiten die Menschen heute, wie offen ist die Organisation für Veränderung? Damit erfüllst du die ersten Handlungsziele: die Analyse planen und relevante interne Faktoren identifizieren.

Phase 2 ist der Discovery Sprint. Hier gehst du vom allgemeinen Verständnis zu einem klar definierten „Golden Use Case“. Im Live-Workshop schärfst du deine Problemformulierung, kartierst die Schmerzpunkte entlang des Prozesses und entwickelst sowohl KI- als auch Nicht-KI-Lösungsoptionen. Du nutzt eine Pain Point Map und eine AI Opportunity Shortlist – basierend auf der Logik des AI Opportunity Radar –, um verschiedene Alternativen zu erkunden. Anschliessend wählst du einen Golden Use Case aus und hältst ihn in einer kompakten Zusammenfassung fest. In einem kurzen Coach-Gespräch überprüfst du die Realitätsnähe: Ist der Use Case verständlich, sind Daten- und Prozessannahmen plausibel, ist der Umfang machbar? In der Sprache der Handlungsziele baust du damit deine Fähigkeit aus, KI-bezogene Einflussfaktoren zu erkennen, Handlungsfelder abzuleiten und Optionen zu benchmarken.

Phase 3 ist die Business-Case-Phase. Hier laufen die Fäden zusammen. Mit dem „AI Project Canvas“ beschreibst du deinen Golden Use Case strukturiert: Wer profitiert, welche Prozessschritte ändern sich, welche Daten werden benötigt, wie fügt sich die Lösung in die bestehende Systemlandschaft ein, und woran misst du den Erfolg. In „Decision Six“ vergleichst du systematisch die KI-Option mit einer Nicht-KI-Variante und dem Status quo und legst klare

Kriterien für Business Value, Machbarkeit, Risiko/DSG und strategische Passung fest. Mit der Vorlage „ROI Napkin Math“ schätzt du Nutzen, Kosten und Payback. Im „Data Reality Check“ und in der DSG-Checkliste konfrontierst du dein synthetisches Mini-Datenset mit der tatsächlichen Lage im Unternehmen. Mit der „Implementation Friction Map“ und der Pre-Mortem-Übung denkst du voraus: Wo könnte das Vorhaben scheitern und was könntest du dagegen tun? In dieser Phase arbeitest du am stärksten an den Handlungszielen, die sich auf Bewertungskriterien und strukturierte Evaluation beziehen.

Phase 4 heisst „The Defense“. In einem virtuellen Workshop präsentierst du eine erste Version deines 10-Folien-Decks in einer „Investment Committee“- oder „Shark Tank“-Simulation. Peers übernehmen Rollen wie CFO oder Legal/DSG und stellen kritische Fragen zu deinen Zahlen, Annahmen und Risiken. In einem kurzen Coach-Gespräch überarbeitest du dein Deck und – vor allem – deine zugrundeliegenden Templates dort, wo es nötig ist: ROI, Decision Six, Data Reality Check, Friction Map. Diese Phase ist eine Generalprobe für realistische Skepsis und baut die Handlungsziele auf, die sich mit Präsentation, Begründung und Umgang mit Einwänden befassen.

Phase 5 ist der „Final Pitch & Submission“. Du präsentierst dein überarbeitetes 10-Folien-Management-Deck in einer kurzen Pitch-Session, idealerweise mit eingeladenen Peers oder Stakeholdern, und reichst deinen vollständigen Business Case Folder ein. Der Folder ist die Sammlung aller relevanten Templates und Analysen hinter deinen Folien: von der ersten Fallauswahl und der AI Ambition Note über Datensets und Checklisten bis hin zu ROI-Rechnungen und Umsetzungsideen. Er ist die Evidenzbasis hinter deiner Empfehlung. Am Ende des Moduls formulierst du eine klare, realistische Final Recommendation: Was würdest du deiner Organisation als nächsten Schritt für diesen Use Case tatsächlich vorschlagen?

#### **4. Der Daten-, Prozess- und „Reality-Track“**

Weil du mit realen Organisationen arbeitest, kannst du nicht einfach komplette Datensätze exportieren oder vertrauliche Reports in deine Abgaben kopieren. Gleichzeitig ist es unmöglich, sinnvoll über KI-Projekte zu sprechen, ohne auf Daten, Prozesse und Systeme einzugehen. Um diese Spannung aufzulösen, arbeitet das Modul mit einem strukturierten „Daten- und Reality-Track“.

Früh im Modul erstellst du ein kleines synthetisches Mini-Datenset in einer Tabelle. Du fügst keine echten Personendaten ein, sondern beschreibst deinen Prozess in aggregierter Form: zum Beispiel, wie viele Rechnungen oder Tickets pro Monat bearbeitet werden, welche typischen Kategorien oder Attribute es gibt, welche Bearbeitungszeiten oder Fehlerraten ungefähr vorkommen und welche Kostenannahmen sinnvoll sind. Wir stellen dir eine „Process Dataset Template“-Vorlage und Prompt-Beispiele zur Verfügung, die zeigen, wie du realistische, aber fiktive Zahlen erzeugen kannst – manuell oder mit Hilfe eines KI-Assistenten –, ohne vertrauliche Details offenzulegen.

Dieses synthetische Datenset ist nicht die Wahrheit. Seine Aufgabe ist, deine Überlegungen so konkret zu machen, dass du in Phase 3 Auswirkungen abschätzen kannst. Wenn du die „ROI

Napkin Math“ ausfüllst, beziehst du dich darauf, um zum Beispiel sagen zu können: „Wenn die Bearbeitungszeit pro Ticket von zwölf auf acht Minuten sinkt und wir dreitausend Tickets pro Monat haben, ergibt das ungefähr so viele eingesparte Stunden und Kosten.“

Später im Modul stellst du dieses vereinfachte Bild der realen Situation in deiner Organisation gegenüber. Im „Data Reality Check“ dokumentierst du, wo deine Daten tatsächlich liegen, in welchen Systemen und Formaten, wem sie gehören, wie gut ihre Qualität ist und wie schwierig ein Export wäre. Du schaust auch auf Prozesse und Betrieb: wie die Arbeit wirklich abläuft, wo informelle Praktiken von offiziellen Prozessbeschreibungen abweichen und welche Kenntnisse und Fähigkeiten vorhanden oder fehlend sind. Zusammen mit der DSG-Checkliste wird sichtbar, was zwischen einer eleganten Idee auf Papier und einer realen KI-Implementierung passieren müsste: Daten zusammenführen, Qualität verbessern, Personendaten anonymisieren, Zugriffsrechte klären oder Governance-Prozesse anpassen.

Ziel ist nicht, dich zu entmutigen, sondern dich zu befähigen, ehrlich und konkret zu benennen, was „es wirklich umsetzen“ bedeuten würde. Genau an dieser Stelle knüpfen spätere Module zu Lösungsdesign und Machbarkeitsprüfung an.

## 5. Risiko, Umsetzung und der Wert des Pre-Mortems

In der Praxis scheitern viele KI-Initiativen aus Gründen, die wenig mit der Modellgüte zu tun haben. Lösungen werden nicht genutzt, weil das Vertrauen fehlt, Prozesse werden nicht angepasst, Zuständigkeiten sind unklar oder ein spät entdecktes Compliance-Thema stoppt den Rollout. Modul 617 fordert dich deshalb auf, über die Frage „Können wir das bauen?“ hinauszugehen und zu fragen: „Würde das bei uns wirklich funktionieren – und was müsste dafür stimmen?“

Die „Implementation Friction Map“ hilft dir, diese Frage systematisch zu beantworten. Du betrachtest dein Vorhaben durch verschiedene Linsen: Menschen und Skills, Prozess- und Ablaufänderungen, IT- und Systemintegration, Governance und Entscheidungswege, externe Anbieter. Für jede dieser Ebenen identifizierst du, wo Widerstand, Überlastung oder Verwirrung wahrscheinlich sind, und überlegst dir konkrete Gegenmassnahmen, etwa einen eng begrenzten Pilot, gezielte Schulungen, frühzeitige Einbindung bestimmter Rollen oder klare Entscheidungs- und Eskalationswege.

Die Pre-Mortem-Übung ergänzt diesen Blick. Statt zu fragen, was gut laufen könnte, versetzt du dich ein oder zwei Jahre in die Zukunft – in ein Szenario, in dem dein Projekt gescheitert ist. Von dort aus schreibst du auf, warum es gescheitert ist: vielleicht war die Datenqualität schlechter als gedacht, vielleicht hatte niemand Zeit, das System zu betreuen, vielleicht führte eine DSG-Frage zum Stop, vielleicht haben die Nutzer\*innen Umgehungsstrategien gefunden. Indem du diese möglichen Scheiter-Gründe explizit machst, kannst du heute bessere Massnahmen entwerfen. Diese Art des „Lernens aus der Zukunft“ schlägt auch eine Brücke zu Modul 618 und den weiteren Modulen, in denen du konkrete Lösungen entwirfst und iterativ verbesserst.

## **6. Durch das Modul kommen, ohne dich zu verlieren**

Es ist normal, dass du dich in Modul 617 zwischendurch überfordert fühlst. Es gibt viele Templates, mehrere Phasen und eine neue Sprache, die Business-Analyse, Datenschutz und KI-Begriffe miteinander verbindet. In solchen Momenten kann es helfen, einen Schritt zurückzutreten und einige einfache Fragen zu stellen.

Du kannst bei deiner „Golden Use Case Summary“ beginnen und prüfen, ob deine aktuelle Arbeit diesem Problem noch dient. Danach kannst du dein „AI Project Canvas“ anschauen und überlegen, ob deine Folien und Rechnungen noch zu deiner eigenen Beschreibung der Lösung passen. Du kannst deine „ROI Napkin Math“ erneut lesen und dich daran erinnern, woher die Zahlen stammen und welche davon grobe Schätzungen sind. Du kannst deinen „Data Reality Check“ und die DSG-Checkliste noch einmal anschauen und prüfen, ob sich dein Verständnis von Daten und Risiko verändert hat. So siehst du auch, wie sich dein Denken im Verlauf des Moduls weiterentwickelt – genau das, was die Handlungsziele meinen, wenn sie von „Überprüfen und Verbessern der angewandten Methoden“ sprechen.

Coach-Meetings sind dazu da, gemeinsam zu denken – nicht nur, um fertige Ergebnisse vorzuzeigen. Ein unfertiges Template und eine klare Frage sind oft wertvoller als eine polierte, aber fragile Story. Deine Coaches können je nach Bedarf die Rolle einer skeptischen Führungsperson, einer juristischen Hüter\*in oder eines kritischen Sparringspartners übernehmen. Ziel ist nicht, zu beweisen, dass du recht hast, sondern deine Urteilsfähigkeit zu stärken, damit du in einer echten Organisation für oder gegen ein KI-Vorhaben argumentieren kannst – mit Selbstvertrauen und mit Demut.

Wenn du am Ende des Moduls eine KI-Chance in deiner Organisation klar, ehrlich und entscheidungsreif beschreiben kannst – gestützt auf einen stimmigen Business Case Folder und ein prägnantes Management-Deck –, bist du bereits weiter als viele reale Projekte, die nie über Schlagworte und schöne Folien hinauskommen. Und du bist gut vorbereitet auf die nächsten Schritte im Lehrgang, in denen aus solchen Fällen konkrete Lösungsentwürfe und Machbarkeitsanalysen werden.