
Modul 617 – Orientierungsleitfaden für Studierende

Strategische KI-Implementierung

1. Warum es dieses Modul gibt

Die meisten Organisationen befinden sich gerade irgendwo zwischen:

- „Wir sollten KI nutzen, weil es alle tun“ und
- „Wir wissen eigentlich nicht, was wir konkret tun sollen, ohne Geld, Zeit oder Reputation zu riskieren.“

Modul 617 soll genau **diese Lücke schliessen**.

Am Ende des Moduls solltest du in der Lage sein, einen **realen Prozess** in einer Organisation zu nehmen und:

- aus vagen Ideen („wir brauchen KI“) einen **klaren, gut begründeten Business Case** zu machen,
- zu zeigen, ob ein Use Case **lohnenswert** ist (Nutzen), **realistisch** (Daten & Organisation) und **verantwortungsvoll** (DSG/FADP & Risiko),
- das Ganze so zu präsentieren, dass eine **vielbeschäftigte Führungsperson** tatsächlich „Ja“ sagen könnte.

Das ist kein technisches Modellierungs-Modul. Es ist ein **Entscheidungs-Modul**:

„Sollen wir dieses KI-Projekt in dieser Form, in dieser Organisation, genau jetzt machen?“

2. Was du danach können sollst (in einfacher Sprache)

Nach Modul 617 solltest du:

- **Einen sinnvollen KI-Use Case** in deiner Organisation (oder einem realistischen Fall) auswählen können – nicht einfach „ein cooles Demo“.
- **Das Problem in Business-Sprache erklären** können, mit messbarem Schmerz (Zeit, Kosten, Risiko, Qualität).
- **KI-Optionen mit Nicht-KI-Optionen vergleichen**, statt automatisch anzunehmen, dass KI immer die beste Lösung ist.
- **Nutzen und Kosten grob berechnen** können – mit einfachen Zahlen und einem kleinen synthetischen Datenset.
- **Datenrealität und DSG/FADP-Aspekte prüfen** und zeigen, dass du Risiko und Schutzmassnahmen mitgedacht hast.
- **Für eine Entscheidung argumentieren** – mit einem kurzen, klaren Management-Deck:
 - Was sollen wir tun?
 - Warum jetzt?
 - Was brauchen wir (Budget, Personen, Zeit)?

Mit anderen Worten: Du solltest als **glaubwürdige interne Berater*in** für eine konkrete KI-Chance auftreten können.

3. Deine Lernreise im Überblick (Phasen & „Warum“)

Du durchläufst fünf Phasen. Die Details zum „Was“ und „Wie“ findest du in LearningView (Tasks, Vorlagen, Ressourcen).

Hier geht es um das „**Warum**“ jeder Phase:

1. Kickoff – Wähle deine Arena

- Warum? Damit du nicht über KI „im Allgemeinen“ redest, sondern mit **einer konkreten Organisation und einem konkreten Prozess** arbeitest.

2. Phase 1 – Setup & Selbststudium

- Warum? Um einen **soliden, realistischen Fall** aufzubauen:
 - Du definierst den Prozess,
 - klärst die **KI-Ambition**,
 - erstellst ein **synthetisches Datenset**,
 - und hältst erste Eindrücke zu **Daten, Kultur und FADP-Risiken** fest.

3. Phase 2 – Discovery Sprint

- Warum? Damit du **nicht direkt auf eine einzige Lösung springst**.
 - Du kartierst Pain Points,
 - generierst mehrere **KI- und Nicht-KI-Optionen**,
 - und wählt **einen Golden Use Case**, in den du investierst.

4. Phase 3 – Business Case

- Warum? Um aus dem Golden Use Case einen **entscheidungsreifen Business Case** zu machen:
 - Strukturierte Lösung (AI Project Canvas),
 - Vergleich der Optionen (Decision Six),
 - einfache ROI- und Payback-Rechnung,
 - Datenrealität und FADP-Risiken,
 - Implementierungsfiktion und mögliche Scheitergründe,
 - einen Plan für deine 10-Folien-Story.

5. Phase 4 – The Defense

- Warum? Um deinen Case zu **stresstesten**, bevor es „ernst“ wird.
 - Du pitchst vor Peers in Rollen wie CFO & Legal,
 - wirst zu Zahlen, Risiken und Umsetzung befragt,
 - und passt deinen Case und dein „Ask“ entsprechend an.

6. Phase 5 – Final Pitch & Submission

- Warum? Um **wie im echten Leben zu liefern**:
 - ein fokussiertes 10-Folien-Management-Deck,
 - einen kompletten **Business Case Folder** mit allen Belegen,
 - und eine klare **Abschlussempfehlung** für Entscheider*innen.
-

4. Die vier Kern-Artefakte (deine „Anker“)

Es gibt viele Vorlagen, aber vier Artefakte sind entscheidend, wenn du dich verloren fühlst:

1. Golden Use Case Summary

- Dein **Einseiter-Anker**: Welches Problem löst du, welche Optionen hast du geprüft, und warum diese?
- Wenn du dich verloren fühlst: Lies diesen Einseiter. Arbeitest du noch am *gleichen* Use Case und am gleichen Problem?

2. AI Project Canvas

- Deine **Blaupause**: Wer profitiert, was ändert sich, welche Daten werden gebraucht, wie passt die Lösung in bestehende Systeme, wie misst du Erfolg?
- Wenn du unsicher bist: Prüfe, ob deine Slides, dein ROI und deine Risikobetrachtung noch zu dieser Blaupause passen.

3. 10-Slide Management Deck (Entwurf → final)

- Deine **Story**: die Version, die Entscheider*innen wirklich sehen.
- Sie sollte drei Fragen eindeutig beantworten:
 1. Was ist das Problem und warum ist es wichtig?
 2. Was schlägst du vor und welchen Impact hat das (inkl. Risiko)?
 3. Was möchtest du von uns (Ask)?

4. Business Case Folder (Final)

- Dein **Belegordner**: alle wichtigen Vorlagen und Analysen an einem Ort.
 - Wenn jemand fragt: „Wie bist du zu dieser Zahl oder Entscheidung gekommen?“, liegt die Antwort hier.
-

5. Der „Data Track“ in einfachen Worten

Du wirst auf Begriffe stossen wie „synthetisches Datenset“, „Readiness Snapshot“, „Data Reality Check“, „FADP Checklist“ usw.

Das **Warum** dahinter:

- Wir wollen nicht, dass du abstrakt bleibst („KI ist mächtig“).
- Wir wollen, dass du **mit Zahlen** zeigen kannst:
 - Wie gross ist der Schmerz heute?
 - Wen betrifft er?
 - Wie viel Zeit/Geld könnte man grob sparen oder Risiko reduzieren?

Weil echte Daten oft schwer zugänglich (und geschützt) sind:

- Erstellst du zuerst ein **kleines synthetisches Datenset**, das sich wie dein Prozess verhält.
- Später, im **Data Reality Check**, vergleichst du:
 - „*Was wir in unserem synthetischen Datenset annehmen*“ mit
 - „*Wie die Daten in unserer Organisation tatsächlich leben*“ (Systeme, Formate, Qualität, FADP-Beschränkungen).

Ziel ist **nicht** perfekte Analytics.

Ziel ist, **ehrlich und konkret** zu werden, ob deine KI-Idee:

- durch Daten **gestützt** wird oder
 - durch Daten **blockiert** ist, und
 - was passieren müsste, um das zu ändern.
-

6. Risiko, FADP & Umsetzung: warum das wichtig ist

Viele KI-Initiativen scheitern **nicht**, weil das Modell schlecht ist, sondern weil:

- Menschen ihm nicht vertrauen,
- Datenzugang blockiert oder chaotisch ist,
- Governance und Regulierung zu spät beachtet werden.

Deshalb bittet dich Modul 617 immer wieder, über Folgendes nachzudenken:

- **FADP (Schweizer Datenschutz)** – wo personenbezogene Daten im Spiel sind, was sensibel ist und welche Schutzmassnahmen nötig sind.
- **Risiko & Scheitern** – über das **Pre-mortem** („Es ist 2026 und das Projekt ist gescheitert – warum?“).

- **Implementierungsfraktion** – über die **Implementation Friction Map** (People, Prozesse, Tech/Data, Governance).

Ziel ist nicht, Angst zu machen, sondern dir zu helfen, **glaubwürdige** KI-Vorschläge zu bauen:

„Ja, es gibt Risiken – und so gehen wir damit um.“

7. Wenn du dich verloren fühlst: kurze Checkliste

Wenn du dich irgendwann überfordert oder verloren fühlst, nutze diese kurze Checkliste:

1. Zurück zur **Golden Use Case Summary**

- Ist das Problem noch klar und messbar formuliert?
- Vermischst du vielleicht mehrere Use Cases?

2. **AI Project Canvas** anschauen

- Passt deine aktuelle Denkweise (Optionen, Kosten, Risiken, Slides) noch zu dieser Blaupause?
- Wenn nicht: Canvas anpassen – oder den Scope wieder enger fassen.

3. **Zahlen im ROI Napkin Math** prüfen

- Sind deine Annahmen noch realistisch?
- Weisst du, woher die Zahlen kommen (synthetisches Datenset + Annahmen)?

4. **FADP Red Flag & FADP Checklist** ansehen

- Hast du die wichtigsten FADP-Risiken und Schutzmassnahmen in deiner Story berücksichtigt?
- Gibt es einen „Elefanten im Raum“, den du ausblendest?

5. **Dein 10-Slide Storyboard** anschauen

- Kannst du deine Story in 10 einfache Folientitel fassen?
- Wenn nicht, ist dein Scope vielleicht zu breit oder unscharf.

6. Hilfe holen

- Nutze die Coach-Meetings, um dein Denken zu testen, nicht nur Ergebnisse zu zeigen.
- Es ist völlig okay zu sagen:
„Ich hänge zwischen zwei Optionen – hier ist mein Decision Six bisher. Was übersehe ich?“

8. Woran du am Ende erkennst, dass es „gut“ ist

Ein starkes Ergebnis in Modul 617 ist **nicht** ein perfektes KI-System.

Ein starkes Ergebnis ist:

- Ein **klarer, gut abgegrenzter Use Case**, der in der Organisation wirklich relevant ist.
- Ein **transparenter Business Case** (auch mit groben Zahlen), der Nutzen, Kosten und Einschränkungen zeigt.
- Eine **glaubwürdige Sicht auf Daten & FADP** (du weisst, was du nicht weisst – und was passieren müsste).
- Eine **realistische Umsetzungsidee** (erste Schritte, Risiken, Mitigation, beteiligte Rollen).
- Ein **10-Folien-Deck**, dem eine nicht-technische Führungsperson folgen und darauf reagieren kann.

Wenn du das kannst, bist du vielen realen KI-Projekten bereits einen grossen Schritt voraus.