



Stand: Juli 2026
Version 1.0 · DE

LEITFADEN FÜRS MANAGEMENT

Microsoft 365 Copilot: richtig einführen

Warum die meisten Rollouts unter Wert bleiben – und wie Sie aus Lizenzen messbare Produktivität machen. Vorgehen, Change und Governance auf den Punkt, ohne Technikjargon.

Zielgruppe: Geschäftsführung und C-Level, L&D-/HR- sowie IT- und Projektverantwortliche für die Copilot-Einführung

Bereitgestellt von der Copilotenschule.

Die Copilotenschule ist spezialisiert auf die Einführung und Weiterqualifizierung im Umfeld des Microsoft Copiloten. Wir befähigen Wissensarbeiter, Teams und Organisationen, Microsoft Copilot produktiv, sicher und wertschöpfend im Arbeitsalltag einzusetzen – praxisnah, an echten Arbeitsprozessen.

INHALT

Inhaltsverzeichnis

Wichtiger Hinweis / Haftungsausschluss	3
Entscheider-Checkliste: die Weichen vor dem Rollout	4
1 · Aktiviert ist nicht genutzt – die Skalierungslücke	5
2 · Was Nutzung bringt – und was fehlende Begleitung kostet	6
3 · In vier Phasen zum Erfolg	6
4 · Champions & Multiplikatoren – der wirksamste Hebel	7
5 · Training an echten Daten – nicht an Beispieldaten	7
6 · Erfolg messen: Nutzung statt Aktivierung	7
7 · Governance, Datenschutz & Compliance – im Überblick	8
8 · Die häufigsten Fehler – und wie Sie sie vermeiden	8
So begleiten wir Ihre Einführung	8
Quellen	9

RECHTLICHER HINWEIS**Wichtiger Hinweis / Haftungsausschluss**

Dieser Leitfaden fasst den Stand von Juli 2026 zusammen und stützt sich auf die am Ende genannten Studien und Quellen. Kennzahlen aus Marktstudien sind Momentaufnahmen und können sich ändern; Preise, Funktionen und Lizenzmodelle entwickeln sich laufend weiter. Bitte prüfen Sie zentrale Angaben vor Entscheidungen an den Originalquellen.

Der Leitfaden richtet sich an Entscheider und Einführungsverantwortliche und verzichtet bewusst auf technische Detailschritte. Für die technische Umsetzung und den Datenschutz im Detail verweisen wir auf die begleitenden Grounding-Leitfäden (Admin und Management).

Der Kerngedanke in einem Satz

„Der Engpass ist nicht die Lizenz, sondern die Einführung.“ Nur etwa 6 % der Unternehmen schaffen den Sprung vom Pilot zum unternehmensweiten Rollout, und rund 80 % sehen trotz steigender Investitionen keinen messbaren Effekt. Wer Copilot als Veränderungs- statt als Einkaufsvorhaben behandelt, gehört zur produktiven Minderheit.

Für Management und Einführungsverantwortliche heißt das: Die technische Bereitstellung ist der kleinste Teil. Über Erfolg oder Fehlschlag entscheiden Vorbereitung, Begleitung und Governance. Dieser kompakte Leitfaden bringt Vorgehen, Change und die wichtigsten Governance-Fragen auf den Punkt.

ZUM ABHAKEN**Entscheider-Checkliste: die Weichen vor dem Rollout**

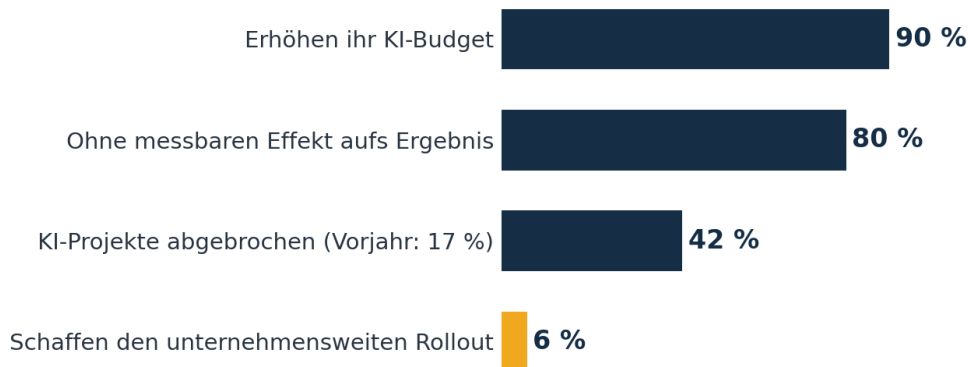
- ☐ Klare, messbare Use Cases je Bereich definiert – nicht „KI allgemein“, sondern konkrete Anwendungsfälle mit erkennbarem Nutzen.
- ☐ Sichtbares Commitment der Geschäftsführung (CEO-Ownership) – Copilot ist Chefsache, nicht nur ein IT-Thema.
- ☐ Budget für die Begleitung eingeplant – als Faustregel mindestens rund 20 % für Qualifizierung und Change, nicht nur für Lizenzen.
- ☐ Pilotgruppe (20–50 motivierte Power-User) und interne Champions benannt.
- ☐ Governance-Rahmen geklärt: Datenschutz/Grounding im Überblick, EU AI Act, Betriebsrat frühzeitig eingebunden.
- ☐ Erfolgskriterien definiert: Nutzungsrate statt nur Aktivierung, konkrete KPIs je Bereich.
- ☐ Realistische ROI-Erwartung gesetzt – Amortisation typischerweise über Monate, nicht Wochen.
- ☐ Kommunikations- und Launch-Plan steht: Warum, Was und Wie sind für die Belegschaft klar.

TEIL A · DIE AUSGANGSLAGE

1 Aktiviert ist nicht genutzt – die Skalierungslücke

Die Investitionsbereitschaft ist hoch: Über 90 % der Führungskräfte wollen ihre KI-Budgets erhöhen. Die Ergebnisse hinken jedoch hinterher. Laut Gartner schaffen nur rund 6 % der Unternehmen den Sprung vom Pilot zum unternehmensweiten Rollout, und 72 % kämpfen mit der Integration in den Arbeitsalltag. Laut McKinsey sehen 80 % trotz steigender Ausgaben keinen messbaren Effekt aufs Ergebnis – der Anteil abgebrochener KI-Projekte ist von 17 auf 42 % gestiegen.

Investition hoch - Wirkung niedrig



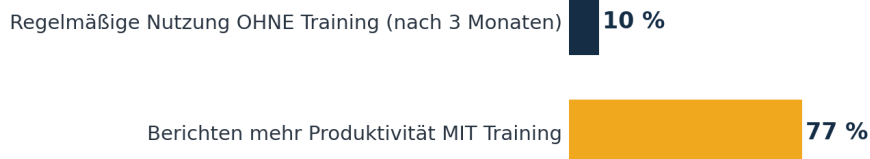
Quellen: Gartner (2024/25); McKinsey Global Survey on AI (2025).

Der Unterschied zwischen Gewinnern und Verlierern ist selten die Technik. Die rund 5 % „KI-Leader“ erzielen doppelte Umsatzeffekte – weil sie Einführung, Qualifizierung und Führungs-Commitment zusammendenken, statt nur Lizenzen zu verteilen.

2 Was Nutzung bringt – und was fehlende Begleitung kostet

Der eigentliche Hebel ist die Adoption. Werden Lizenzen ohne Schulung verteilt, nutzen nach drei Monaten oft nur noch rund 10 % der Mitarbeitenden Copilot regelmäßig. Mit Begleitung berichten dagegen 77 % der Nutzer von höherer Produktivität, und Studien (Forrester) beziffern die Zeitersparnis auf rund 9 Stunden pro Monat und Nutzer.

Der Unterschied ist die Begleitung



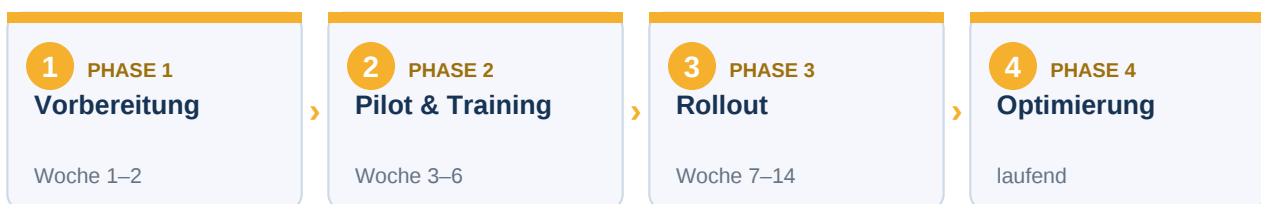
Quellen: Microsoft Work Trend Index; Forrester TEI (M365 Copilot).

Genau in dieser Differenz liegt der Return – oder die verschwendete Ausgabe. Eine zugewiesene, aber ungenutzte Lizenz kostet jeden Monat Geld, ohne Wert zu schaffen. Der Abstand zwischen „aktiviert“ und „genutzt“ ist der teuerste und zugleich am leichtesten vermeidbare Posten der Copilot-Einführung.

TEIL B · DER ROLLOUT-FAHRPLAN

3 In vier Phasen zum Erfolg

Bewährt hat sich ein gestufter Weg statt eines Big Bang. Jede Phase hat ein klares Ziel – und erst wenn es erreicht ist, folgt die nächste:



- Phase 1 – Vorbereitung: Governance-Rahmen, konkrete Use Cases, Erfolgsmetriken und die Auswahl einer motivierten Pilotgruppe.
- Phase 2 – Pilot & Training: intensives, praxisnahes Training an echten Daten; erste Champions aufbauen; Feedback einsammeln und Richtlinien schärfen.
- Phase 3 – Rollout: abteilungsweite Ausweitung, Train-the-Trainer, gemeinsame Prompt-Bibliothek und eine klare Support-Struktur.
- Phase 4 – Optimierung: Nutzung messen, Nachschulungen, erste eigene Agenten und regelmäßiges ROI-Reporting an die Geschäftsführung.

4 Champions & Multiplikatoren – der wirksamste Hebel

Der stärkste Beschleuniger ist ein Netz interner Champions. Aus der Pilotgruppe werden Multiplikatoren, die Kolleginnen und Kollegen im Arbeitsalltag unterstützen – näher an der Fachlichkeit, als es jede zentrale Schulung sein kann. Das entlastet die IT und macht die Adoption selbsttragend. Wichtig ist, diese Rolle sichtbar zu machen und mit Zeit auszustatten, statt sie „nebenbei“ laufen zu lassen.

TEIL C · CHANGE, ADOPTION & GOVERNANCE

5 Training an echten Daten – nicht an Beispieldaten

Der wirksamste Hebel gegen die Adoptionslücke ist praxisnahes Training an den echten Arbeitsdaten der jeweiligen Abteilung. Wenn Controller sehen, wie Copilot ihre eigene Monatsauswertung erstellt, ist die Überzeugungsarbeit getan – Beispieldaten überzeugen niemanden, die eigenen Zahlen schon.

Planen Sie dafür Budget ein: 79 % der Unternehmen fehlt es an KI-Kompetenz, und 44 % der Mitarbeitenden erhielten zuletzt gar keine Weiterbildung. Als Faustregel gilt, mindestens rund 20 % des KI-Budgets in Qualifizierung zu investieren.

6 Erfolg messen: Nutzung statt Aktivierung

Messen Sie nicht, wie viele Lizenzen zugewiesen sind, sondern wie viele Menschen Copilot regelmäßig und sinnvoll nutzen. Definieren Sie je Bereich konkrete Use Cases (z. B. „Monatsreport Vertrieb“ oder „Ist-Soll-Abweichung im Controlling“) und verfolgen Sie die Nutzungsrate. So wird der Wert der Investition sichtbar – und Nachsteuern möglich.

Setzen Sie realistische Erwartungen: Die technische Bereitstellung dauert 1–2 Wochen, die Adoption 3–6 Monate. „Schnell und ohne Begleitung“ ist erfahrungsgemäß teurer als „strukturiert und etwas langsamer“.

7 Governance, Datenschutz & Compliance – im Überblick

Zentral eingeführt bleibt Copilot in der Microsoft-365-Compliance-Grenze: Daten verlassen den Tenant nicht, werden nicht für öffentliches Modelltraining genutzt, bestehende Berechtigungen greifen, und Aktivitäten werden protokolliert. Drei Felder sind für Entscheider besonders wichtig:

- Grounding & Berechtigungen: Copilot findet nur, worauf ein Nutzer ohnehin Zugriff hat. Freigabe-Altlasten sollten deshalb vor dem Rollout bereinigt werden – Details in den Grounding-Leitfäden (Admin und Management).
- EU AI Act: Die KI-Schulungspflicht gilt. Qualifizierung ist damit auch aus Compliance-Sicht Pflicht, nicht Kür.
- Mitbestimmung: In mitbestimmten Betrieben den Betriebsrat früh einbinden – ein eigener Betriebsrats-Leitfaden ist verfügbar.

[Detail-Leitfäden im kostenlosen Download-Bereich ansehen](#)

8 Die häufigsten Fehler – und wie Sie sie vermeiden

- Lizenzen ohne Training verteilen – der teuerste und häufigste Fehler.
- Pilotitis: viele Pilotprojekte, aber keines skaliert. Weniger Piloten, klarer Skalierungsfokus.
- KI bleibt IT-Projekt ohne Führungs-Ownership – ohne die Geschäftsführung fehlt der Zug.
- Shadow-AI tolerieren statt lenken: Mitarbeitende nutzen ohnehin private KI-Tools; Copilot ist die sichere, gelenkte Alternative.
- Erfolg nicht messen – dann fehlen die Argumente für das nächste Budget.

SO BEGLEITEN WIR IHRE EINFÜHRUNG

So begleiten wir Ihre Einführung

Die Copilotenschule begleitet Unternehmen von der Strategie bis zur breiten Adoption – praxisnah und mit Fokus auf messbaren Nutzen. Passende Formate:

[Strategie- & Change-Workshop – Strategie und Use-Case-Priorisierung an einem Tag](#)

[Change-Programm – durchgängige Begleitung von Pilot bis Skalierung](#)

[Praxis-Training „Microsoft 365 Copilot“ – Befähigung der Fachbereiche](#)

[Copilot-Lernreise – verteiltes Lernen und interne Multiplikatoren aufbauen](#)

QUELLEN

Quellen

- Gartner, Digital Workplace / GenAI Survey (2024/25): rund 6 % schaffen den unternehmensweiten Rollout, 72 % kämpfen mit der Alltagsintegration.
- McKinsey Global Survey on AI (2025): 80 % ohne messbaren Effekt aufs Ergebnis, 42 % abgebrochene Projekte (Vorjahr 17 %).
- Forrester Total Economic Impact (Microsoft 365 Copilot): ROI 132–353 % über drei Jahre, rund 9 Stunden Zeitersparnis pro Monat und Nutzer.
- Microsoft Work Trend Index: 77 % der (trainierten) Nutzer berichten höhere Produktivität.
- BCG AI Radar 2026: rund 5 % „KI-Leader“ mit doppelten Umsatzeffekten; steigende CEO-Ownership.
- Copilotenschule: „Copilot unternehmensweit einführen“, „Rollout-Leitfaden“, „Launch-Kampagne“, „KI-Realität 2026“ sowie die Grounding-Leitfäden (Admin/Management/Betriebsrat).