

Programm oder Verteilung?

Die Lizenzen sind bezahlt. Die einzige Frage, die jetzt zählt: Wie stellst du sicher, dass sie genutzt werden? Fünf Fragen, die dir sagen, auf welcher Seite der Adoptions-Spaltung deine Organisation steht.

Lizenzen sind Verteilung. Adoption ist Verhaltensänderung. Das Produkt ist für alle gleich — das Ergebnis nicht.

Stand: 8. August 2026

Use Cases oder Features?

Organisationen mit hoher Adoption wählen die zehn Workflows, die am meisten zählen — Sales, Reporting, Angebote — und trainieren genau darum. Niemand lernt «Copilot», alle lernen «wie ich Copilot für meinen Job nutze».

Nutzt die Führung es?

Wenn das Führungsteam Copilot nicht anfasst, stirbt Adoption im mittleren Management. Top-Organisationen haben Führungskräfte, die ihre Prompts, Erfolge und Fehler teilen — und es kaskadiert nach unten.

Kontext oder Klassenzimmer?

Generische Sessions funktionieren nur im Anlauf. Day-in-the-Life-Szenarien pro Rolle verbinden Features mit den Aufgaben, die die Leute wirklich erledigen müssen.

Rituale oder ein Webinar?

Eine Use-Case-Demo im Wochenmeeting, zwanzig Minuten «Copilot für den Pipeline-Review», ein interner Champion in jedem Team. Eine Stunde Einführung ist Awareness, kein Training.

Definiert ihr «gut»?

«Spart Zeit» ist keine Erfolgsmetrik. «Sales nutzt Copilot für jede Kundentermin-Vorbereitung, gemessen im CRM» schon. Ohne Klarheit gibt es nichts zu messen und nichts zu verbessern.

Lizenzen sind Verteilung. Adoption ist Verhaltensänderung.

Mehrheitlich Nein? Dann betreibst du eine Verteilung, kein Programm — und dein Lizenzbudget ist grösstenteils Verschwendung. Das Produkt ist für alle gleich. Das Ergebnis nicht.