



Copilot kaufen ist einfach. Copilot *landen* nicht.

Wie wir +85 % aktive Nutzung und +150 echte Use Cases erreicht haben – ohne jemanden zu überreden.

Tim Reuter & Tobias Strenk

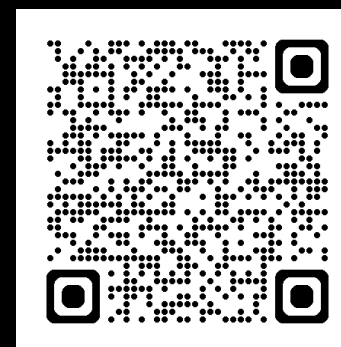
· Arrow-Forum 2026

· 16. Juli 2026

Wer wir sind



Tobias Strenk
Tuleva



Tim Reuter
Tim.Reuter@Arrow.com



Die teuerste Demo des Jahres!

- Die Lizenz ist in 5 Minuten gekauft. Die Wirkung entsteht erst danach – oder nie.
- Die meisten Rollouts versinken zwischen Kauf und erstem echten Nutzen: erzwungene Logins statt Gewohnheit.
- Kein Hype, kein Bullshit-Bingo – heute nur, was nachweislich funktioniert hat.
- Die unbequeme Wahrheit: Was den Rollout trägt, steht in keinem Sales-Pitch.



Wie viele eurer M365 Copilot-Lizenzen werden heute aktiv genutzt – und nicht nur bezahlt?

Was ihr heute mitnehmt

Drei Werkzeuge statt Folien-Versprechen – ausgelegt für interne IT, Consultants und Entscheider gleichermaßen.

01

Predictive Deployment Approach

Work Breakdown-Structure (WBS) basiert, gegen Microsoft Inside Track validiert – Risiken angehen, bevor sie wehtun.

02

Adoption: Enablement-First

Die Hebel, die echte Nutzung erzeugen – statt erzwungener Logins.

03

Security & Governance

Die Grundlagen, die euch vom Compliance-Friedhof fernhalten.

FAHRPLAN

1 · Einstieg & Ziel

2 · M365 Copilot – die Landkarte

3 · Wie es funktioniert

4 · Praxis nach Rollen

5 · Adoption

6 · Herausforderungen

7 · Fazit & Call-to-Action

8 · Q&A

02

M365 Copilot – die Landkarte

Ein Begriff, viele Produkte. Erst Orientierung schaffen, dann tiefer gehen.

Was M365 Copilot eigentlich ist

Keine Magie, kein Orakel – ein Assistent, der eure Daten lesen und Sprache verstehen kann.

1

Sprachverständnis

Versteht eure Anweisung in normalem Deutsch – kein Spezial-Syntax, keine Formelsprache.

2

Zugriff auf euren Kontext

Arbeitet auf euren Mails, Dateien, Chats und Meetings – nicht auf anonymem Internet-Wissen.

3

Eingebettet, wo ihr arbeitet

Direkt in Word, Excel, Outlook, Teams, PowerPoint, etc. – kein zusätzliches Tool, kein Kontextwechsel.

DIE ANALOGIE

M365 Copilot ist der neue Kollege in den Microsoft 365 Workloads:

hochbegabt, blitzschnell, fleißig – aber neu im Haus. Er kennt nur, worauf er Zugriff hat, macht gelegentlich Fehler und braucht klare Ansagen. Wer ihn gut einarbeitet, bekommt enorm viel zurück. Wer ihn allein lässt, wundert sich.

Die Copilot-Landkarte

Vier Produkte unter einem Namen. Heute im Fokus: das erste.

HEUTE IM FOKUS

M365 Copilot

In Word, Excel, Outlook, Teams & PowerPoint, etc. Arbeitet auf euren Firmendaten. Kostenpflichtige Lizenz pro Nutzer.

BASIS / OFT GRATIS

Copilot Chat

Sicherer KI-Chat im Web & Edge. Mit Entra-Anmeldung datengeschützt – aber ohne Zugriff auf eure Firmendateien.

AGENTS / BAUKASTEN

Copilot Studio

Eigene Agenten bauen: automatisieren, an Fachsysteme andocken. Hier entsteht der nächste Schritt nach der Einführung.

FÜR ENTWICKLER:INNEN

GitHub Copilot

KI-Assistent im Code-Editor. Eigene Welt, eigene Lizenz – klar abzugrenzen, gehört nicht in den M365-Topf.

Worüber wir heute reden – und worüber nicht

HEUTE: M365 COPILOT

- Eingebettet in die Office-Apps, die alle täglich nutzen.
- Arbeitet auf euren Firmendaten – geerdet, nicht erfunden.
- Pro-Kopf-Lizenz mit klarem ROI-Hebel.
- Rollout berührt Implementation, Governance, Adoption, Support.

HEUTE NICHT IM FOKUS

- GitHub Copilot – eigene Welt der Softwareentwicklung.
- Reiner Copilot-Chat ohne Firmendaten-Anbindung.
- Eigenentwickelte Agenten in Copilot Studio (die Kür danach).
- Branchen-Copiloten in Dynamics / Security / Power Platform.

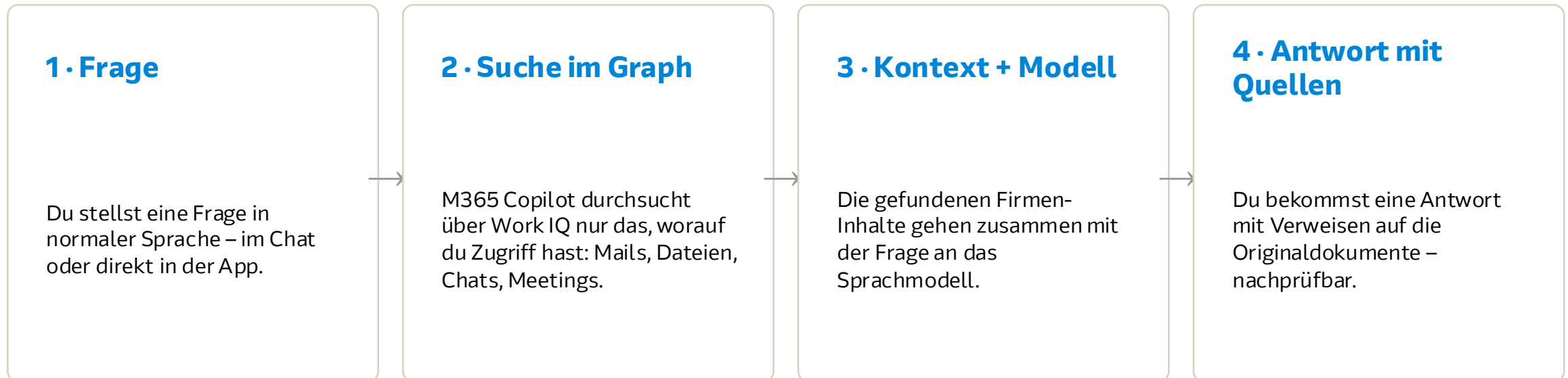
03

Wie M365 Copilot funktioniert

Grounding, Berechtigungen, Datenschutz – verständlich für beide Gruppen.

Grounding: M365 Copilot rechnet auf euren Daten

Die Stärke kommt nicht aus dem Sprachmodell – sie kommt aus eurem Microsoft Graph.



Merksatz: M365 Copilot erfindet nichts aus dem Nichts – er ist nur so gut wie die Daten, die er finden darf.

Berechtigungen & Datenschutz – das Grundprinzip

M365 Copilot sieht genau, was DU sehen darfst.

Kein Bit mehr – aber leider auch kein Bit weniger.

Vererbte Rechte

M365 Copilot nutzt eure bestehenden Berechtigungen 1:1. Was breit geteilt ist, wird breit auffindbar – die Wurzel von Oversharing.

Keine Trainingsdaten

Eure Prompts und Daten trainieren das Modell nicht. Sie bleiben in eurem Mandanten.

EU Data Boundary*

Verarbeitung innerhalb der EU-Datengrenze; Mandantengrenze schützt vor Datenabfluss nach außen.

DIE FALLE

Genau hier kippt es

Wenn ein Laufwerk seit Jahren "für alle" freigegeben ist, sieht das niemand im Alltag.

M365 Copilot macht es sichtbar – und beantwortbar.

*Datenschutz ist kein Copilot-Problem.
Copilot legt nur offen, was schon offen lag.*

* Anthropic-Modelle /Flex Routing:
Datenverarbeitung außerhalb der EU-Datengrenze

04

Praxis: 150 Use Cases, 5 Win-Felder

Schluss mit Theorie. Konkrete Vorher/Nachher-Szenarien aus den meistgenutzten Anwendungen.

150 Use Cases – nicht 1 Demo

Nutzung entsteht, wenn Menschen ihren eigenen Alltag wiedererkennen.

+150

PRODUKTIVE USE CASES
IM KATALOG

5

WIN-FELDER MIT EIGENEM
USE-CASE-SET

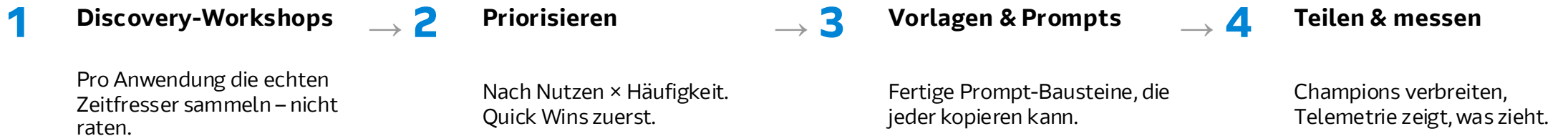
289

PROMPTS PRO NUTZER
(Ø, 180 TAGE)

85.817

PROMPTS INSGESAMT
EINGEREICHT

WIE DER KATALOG ENTSTEHT



05

Adoption: Enablement-First

Wie die Einführung wirklich gelingt – und woran wir den Erfolg messen.

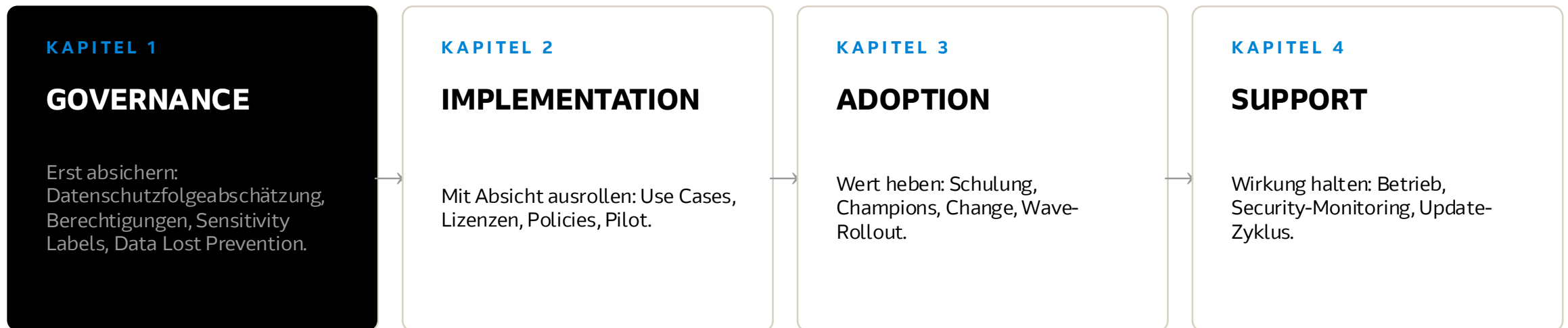
DIE UNBEQUEME WAHRHEIT

Enablement ist nicht das, was nach dem Rollout kommt.
Es ist das, was den Rollout überhaupt erst möglich macht.

Wer Enablement ans Ende schiebt, hat keinen Rollout – nur eine Lizenz-Rechnung.

Predictive Deployment Approach

WBS-basiert, gegen Microsoft Inside Track & aktuelle Studien validiert: Risiken angehen, bevor sie wehtun.



Warum „predictive“?

Jede Aufgabe hat Owner, Abhängigkeiten und Abnahmekriterien. Risiken – Oversharing, Betriebsrat, Lizenzlücken – sind eingeplant, nicht Überraschung. **70 % Beratung / 30 % Kunde.**

Enablement-Playbook

Fünf Hebel, die echte Nutzung erzeugen – statt erzwungener Logins.

1**Pilot mit Telemetrie**

Klein starten, messen, Go/No-Go vor der Breite. KPI's belegen, nicht hoffen.

2**Champions statt Zwang**

Begeisterte aus den Fachbereichen tragen es weiter – Peer-to-Peer schlägt Memo.

3**Schulung am Use Case**

Nicht „Hier sind die Knöpfe“, sondern „So sparst DU Montag früh Zeit“.

4**Change & Kommunikation**

Erfolge sichtbar machen, KI-Kultur & Führungsverantwortung

5**Wave-Rollout**

In Wellen statt Big Bang. Jede Welle lernt aus der vorigen.

Erfolgsmessung: die Live-Zahlen

Nicht behauptet, gemessen. Reale Telemetrie aus unseren Rollouts.

100 %

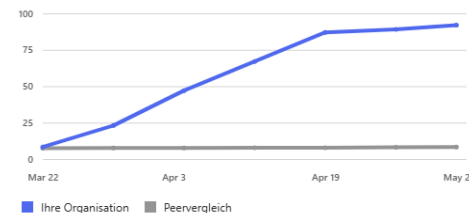
AKTIVE NUTZUNG
(90 TAGE, 44 USER)

Microsoft 365 Copilot- Einführungsbewertung

Einführungsbewertung 8.3/100 Peervergleich ⓘ Letzte Aktualisierung: 2. Mai 2026 (UTC)

Die KI-Einführung-Bewertung Ihrer Organisation

Die Bewertung von KI-Einführung stellt das Ausmaß dar, in dem Benutzende in Ihrer Organisation die Verwendung von Microsoft 365 Copilot zur täglichen Gewohnheit gemacht haben. Um eine Bewertung von 100 zu erreichen, müssen alle lizenzierten Benutzenden in Ihrer Organisation in den letzten 4 Wochen Copilot durchschnittlich an mindestens 3 Tagen pro Woche verwendet haben



Die KI-Einführungsbewertung gibt an, inwieweit die Benutzer in Ihrer Organisation Microsoft 365 Copilot zu einer täglichen Gewohnheit gemacht haben.

91,6 %

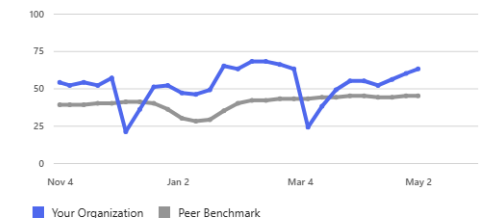
AKTIVE NUTZUNG
(90 TAGE, 321 USER)

Microsoft 365 Copilot adoption score

Adoption score 63/100 45/100 Peer benchmark ⓘ Last updated: May 2, 2026 (UTC)

Your organization's AI adoption score

The AI adoption score represents the extent to which users in your organization have made Microsoft 365 Copilot a daily habit. To get a score of 100, all licensed users in your org must have used Copilot for an average of at least 3 days per week over the past 4 weeks



The AI adoption score represents the extent to which users in your organization have made Microsoft 365 Copilot a daily habit.

Wo Copilot wirklich genutzt wird

Adoption ist nicht gleichmäßig – und das ist eine Steuerungsinformation

Teams, Outlook & Word führen

Dort, wo kommuniziert und geschrieben wird, zündet Copilot zuerst.

Excel & PowerPoint im Mittelfeld

Mehr Einarbeitung nötig – gezielte Use Cases heben den Rest.

Edge, OneNote, Loop hinten

Klare Ansage, wo die nächste Enablement-Welle ansetzt.

7 aktive Agent-Nutzer

Der Vorbote: Copilot Studio / Agents ist der nächste Horizont.

Microsoft 365 Copilot usage

Filters: Periods: Past 180 days (Nov 27, 2025 - May 25, 2026) ▾

Enabled users	Active users	Active users rate	Active agent users	Total prompts submitted	Average prompts submitted per user
321	296	92.2%	7	85,817	289

Recommendations



Deliver insights to your IT leader with the Microsoft Copilot Dashboard

Give your leaders access to explore Copilot readiness, adoption, and impact in Viva Insights.

[Open the Copilot Dashboard](#)

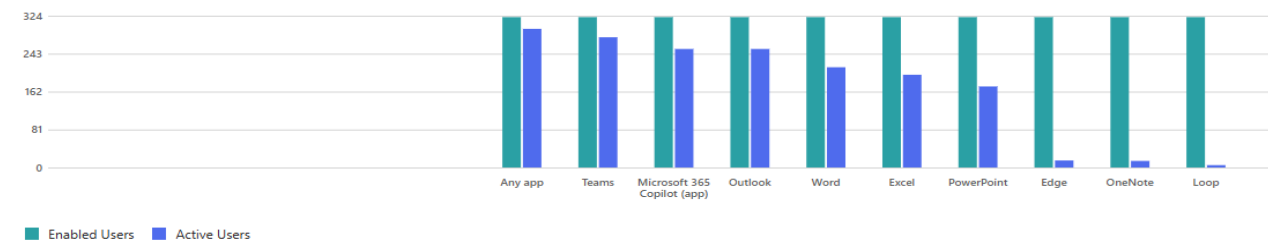
Adoption

Adoption by app

Summary

Trend

The number of enabled and active users of Microsoft 365 Copilot apps for the selected period [See metric definitions](#)



06

Die unterschätzte Checkliste

Der Teil, den im Sales-Pitch niemand erwähnt – und der jede Adoption still versenkt.

Oversharing: der stille Killer

Nicht Copilot ist das Risiko – sondern, was Copilot plötzlich auffindbar macht.

1

Index-Hygiene-Sprint

Breite Freigaben & verwaiste Links aufspüren und aufräumen, bevor Copilot live geht. Auch möglich mit Third- Party Tools.

2

Restricted SharePoint Search

Safe Start: M365 Copilot-Reichweite anfangs auf saubere, geprüfte Sites begrenzen.

3

Sensitivity Labels

Vertraulichkeit kennzeichnen – pragmatisch designed.

MERKE

„Safe Start vor Speed.“

Es ist leichter, Copilots Reichweite anfangs zu begrenzen und Schritt für Schritt zu öffnen, als nach dem Launch ein Leck zu erklären.

Diese Schritte stehen im Bauplan VOR dem Pilot – nicht danach.

Governance & Datenqualität als Voraussetzung

Copilot ist ein Verstärker. Er verstärkt Ordnung – und Unordnung.

Purview DLP & Auto-Labeling

Datenabfluss verhindern, vertrauliche Inhalte automatisch kennzeichnen und schützen.

Sichere Link-Standards

Standardmäßig firmenintern teilen statt „jeder mit Link“. Ausnahmen bewusst, nicht versehentlich.

DFSA & Betriebsrat

In Deutschland Pflicht und Chance: Datenschutz-Folgeabschätzung und Mitbestimmung früh und lokal einbinden.

Datenqualität

Veraltete, doppelte, falsche Dokumente liefern veraltete, falsche Antworten. Garbage in, garbage out.

Reihenfolge ist alles: Governance Kapitel 1 des Bauplans – in der Regel der größte Block, bewusst ganz vorn.

Verlässlichkeit & Erwartungsmanagement

DAFÜR IST M365 COPILOT STARK

- Entwürfe, Zusammenfassungen, Umformulierungen
- Wiederfinden & Verdichten von vorhandenem Wissen
- Routine beschleunigen, Schreibblockaden lösen
- Brainstorming und erste Strukturen

HIER MUSS DER MENSCH PRÜFEN

- Exakte Zahlen, Rechtliches, Faktenbehauptungen
- Quellen immer gegenprüfen – Verweise sind Hilfe, kein Freibrief
- Kann überzeugend klingen und trotzdem irren (Halluzination)
- Keine Entscheidungen delegieren – Urteil bleibt beim Menschen

Lizenzkosten & ROI – ehrlich gerechnet

Die Lizenz ist der kleinere Teil der Rechnung. Der Wert entsteht beim Landen.

300

COPILOT-LIZENZEN
[ANZAHL EINFÜGEN]

65.520 €

LIZENZKOSTEN P. A.
[WERT EINFÜGEN]

85,8 %

AKTIVE NUTZUNG
GENUTZTES BUDGET

55.823 €

GENUTZTES BUDGET

DIE ROI-LOGIK

Eine ungenutzte Lizenz hat 0 % ROI – egal wie günstig.

Der Hebel ist nicht der Einkaufspreis, sondern die Nutzungsquote. Genau darum ist Enablement keine Kür, sondern die Bedingung dafür, dass sich die Lizenz überhaupt rechnet.

SO RECHNET MAN DEN ROI

- Benchmark (ACE-Studie): ~15 Min./Woche pro Person gewonnen = Lizenz gedeckt
- Plus: schnellere Bearbeitung – gesparter Aufwand fließt in die Auftragskalkulation

Quelle: ACE / Australian Treasury – „Evaluation of generative AI (Microsoft 365 Copilot)“, S. 34, Figure 13: 49 % berichten schnellere Aufgaben (Post-Trial).

07

Fazit & nächste Schritte

Was bleibt – und was ihr Montag früh tun könnt.

Kommunikation als Erfolgsfaktor– Quadranten



Absicherung

Technik × Fundament

Die technische Basis, bevor der erste User Copilot sieht

- 1 **Identity & Access Readiness**
Ist die Identity- und Zugriffsstruktur korrekt konfiguriert?
- 2 **Datenklassifikation & Schutz**
Sind die Unternehmensdaten klassifiziert und geschützt?
- 3 **Copilot-Konfiguration & Tenant-Settings**
Sind die technischen Copilot-Einstellungen korrekt?



Vorbereitung

Mensch × Fundament

Die Menschen bereit machen, bevor Copilot kommt

- 4 **Use-Case-Strategie**
Gibt es einen klaren, priorisierten Katalog von Anwendungsfällen?
- 5 **Rollout-Planung & Change-Kommunikation**
Gibt es einen strukturierten Plan für den gestuften Rollout?
- 6 **Champions & Multiplikatoren**
Gibt es ein Netzwerk von Power Usern als Vorreiter?



Steuerung

Technik × Wertschöpfung

Governance und Kontrolle im laufenden Betrieb

- 7 **Compliance & Regulatory Framework**
Sind regulatorische Anforderungen (DSGVO, Betriebsrat, Responsible AI) erfüllt?
- 8 **Nutzungsmonitoring & Metriken**
Wird systematisch gemessen, wie Copilot genutzt wird?
- 9 **Security Monitoring & Drift Prevention**
Wird die Sicherheitskonfiguration aktiv überwacht?



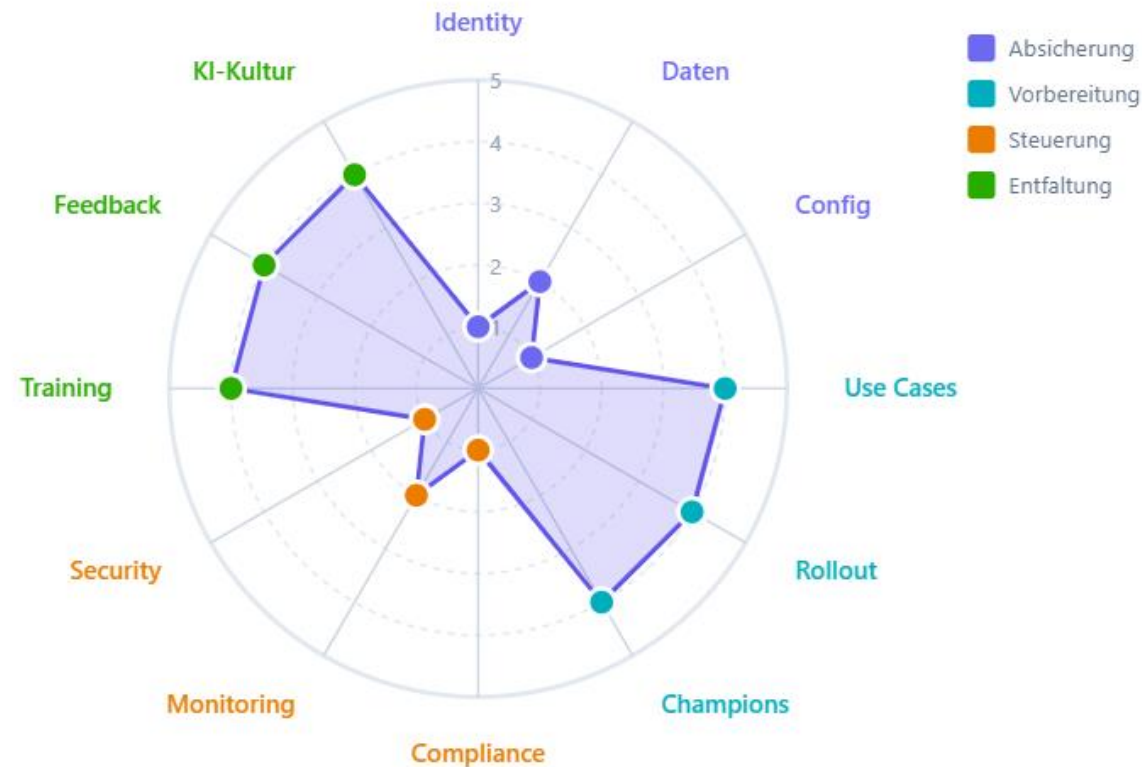
Entfaltung

Mensch × Wertschöpfung

Adoption vertiefen, Nutzen steigern, Kultur entwickeln

- 10 **Trainingsqualität & Prompting-Kompetenz**
Können die User Copilot effektiv nutzen und gute Prompts formulieren?
- 11 **User-Feedback & Verbesserungsschleife**
Gibt es einen systematischen Feedback-Prozess?
- 12 **KI-Kultur & Führungsverantwortung**
Unterstützt die Organisationskultur den produktiven Umgang mit KI?

Kommunikation als Erfolgsfaktor– Radar



Drei Sätze, die bleiben

1

Kaufen ist der Anfang, nicht das Ziel.

Die Lizenz schafft Möglichkeit. Erst Enablement, Governance und Adoption schaffen Wirkung.

2

Enablement-First ist keine Reihenfolge-Frage.

Es ist die Bedingung. Wer es ans Ende schiebt, bekommt tote Lizenzen statt Gewohnheit.

3

Governance ist das Fundament, nicht der Bremsklotz.

Oversharing, Labels, DLP, DSFA – vorher gelöst.

Was ihr Montag früh tun könnt

Kein Großprojekt nötig, um anzufangen. Ein erster Schritt pro Gruppe.

FÜR IT & ADMIN

- Oversharing-Check starten: Wo liegen breite Freigaben?
- Restricted SharePoint Search als Safe-Start prüfen.
- Sensitivity-Label-Strategie skizzieren.
- Pilotgruppe + Telemetrie definieren (WAU, Prompts/User).

FÜR ENTSCHEIDER:INNEN

- Enablement & Governance budgetieren – nicht nur Lizenzen.
- Champions benennen und sichtbar Rückendeckung geben.
- Erfolg über Nutzung definieren, nicht über Lizenzzahl.
- Copilot selbst vorleben – Vorbild schlägt Memo.

Index Hygiene Sprint

Oversharing und veraltete Inhalte von der Copilot-Indexierung reduzieren.

VORGEHEN

- Inputs: SPO/OD-Berechtigungen, Gastfreigaben, verwaiste Sites, EU Data Boundary.
- Auf weite Freigaben und anonymen Zugriff scannen.
- Gastfreigaben & verwaiste Sites bereinigen, Ownership erzwingen.
- Tipp: Bei Mandanten Erstellung deutsche Location, deutsche IP-Adresse verwenden

ERGEBNIS & ABNAHME

- Liefergegenstände: Hygiene-Report; durchgeführte Remediation.
- Abnahme: Hochrisiko-Standorte bereinigt; Ausnahmen risikoakzeptiert.
- Owner: M365 Ops

Sensitivity Label Strategy

Praxistaugliche Sensitivity Labels

VORGEHEN

- Schlanke Klassifikationsschema vorschlagen (öffentlich / intern / vertraulich / streng vertraulich).
- Defaults und Vererbung konfigurieren (Site/Team → Dateien).
- Kurz-Anleitung für Nutzer:innen veröffentlichen.
- In Trainings auf Verwendung und Vererbung aufmerksam machen

ERGEBNIS & ABNAHME

- Liefergegenstände: Label-Policy-Design; Rollout-Plan; Guidance-Material.
- Abnahme: Labels verfügbar; Defaults im Test verifiziert.
- Owner: InfoSec / Business Group Manager

Purview DLP & Auto-Labeling

Datenabfluss über Purview DLP und Auto-Labeling in EXO/SPO/OD/Teams verhindern.

VORGEHEN

- Inputs: Sensitive Info Types; Business-Regeln; Ausnahmeprozess.
- DLP-Richtlinien und Policy-Tips definieren.
- Auto-Labeling und Quarantäne-Flows konfigurieren.
- Pilotieren und Schwellenwerte anhand Telemetrie justieren.

ERGEBNIS & ABNAHME

- Liefergegenstände: DLP-Richtlinien; Auto-Label-Regeln; Runbook.
- Abnahme: DLP greift wie entworfen; False Positives akzeptabel.
- Owner: InfoSec / Business Group Manager

Change & Communications

Awareness, Klarheit und Feedback-Kanäle vorantreiben.

VORGEHEN

- Inputs: Brand-Templates; FAQs; Responsible-AI-Guidance.
- E-Mail-/Teams-/Intranet-Kampagne starten.
- FAQs veröffentlichen über alle Kanäle wie z.B. Teams.
- Copilot Labs und Office Hours bewerben.
- Feedback-Kanäle öffnen (Formulare/Teams).

ERGEBNIS & ABNAHME

- Liefergegenstände: Kampagnen-Assets; Comms-Kalender; FAQ-Site, Champions definieren
- Abnahme: Kampagne live; Feedback-Schleife operativ.
- Owner: Comms / Team Manager

Vielen Dank. Eure Fragen?

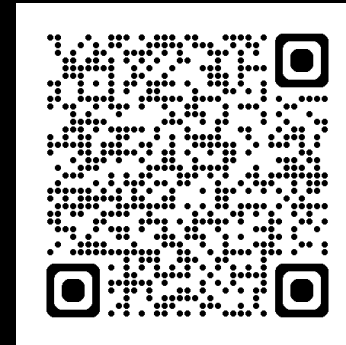
ARROW



Sprechen wir über Rollout, Governance und echte Adoption.



Tobias Strenk
Tuleva



Tim Reuter
Tim.Reuter@Arrow.com

