

---

# Per Anhalter durch die KI-Galaxis

25 Prompts für Geschäftsführer,  
die keine Zeit für Theorie haben.

---

webgearing AG · Digitalagentur für Schweizer KMU  
[www.webgearing.com](http://www.webgearing.com)

DON'T  
PANIC

---

---

# Inhalt

---

## **Vorwort: Keine Panik.**

### **Kapitel 1**

#### **«Sag mir, was ich nicht sehen will.»**

Strategie & Entscheidungen

### **Kapitel 2**

#### **«Der Kunde, der immer Nein sagt.»**

Kunden & Verkauf

### **Kapitel 3**

#### **«Das Gespräch, das Sie seit Wochen aufschieben.»**

Team & Führung

### **Kapitel 4**

#### **«Die Zahlen lügen nicht — aber sie erklären sich auch nicht.»**

Finanzen & Recht

### **Kapitel 5**

#### **«Reden Sie doch einfach Klartext.»**

Kommunikation & Positionierung

## **Epilog: Die Antwort ist nicht 42.**

---

Vorwort

# Keine Panik.

---

Dieses Handbuch existiert, weil wir es satt hatten.

Satt, immer dieselben Fragen zu hören: «Was kann KI eigentlich?» «Ist das nicht nur ein Hype?» «Brauche ich das wirklich?»

Satt, PowerPoint-Präsentationen zu sehen, in denen KI als Revolution verkauft wird — ohne einen einzigen konkreten Anwendungsfall.

Satt, Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer zu treffen, die wissen, dass sie etwas verpassen — aber nicht wissen, wo sie anfangen sollen.

Also haben wir dieses Handbuch geschrieben. Nicht über KI. Sondern mit KI. 25 Prompts, die Sie sofort in Ihren Arbeitsalltag einbauen können. Jeder Prompt erzählt eine Geschichte. Jede Geschichte hat einen Helden: Markus.

Markus ist Geschäftsführer eines KMU mit 25 Mitarbeitenden. Er hat keine KI-Abteilung. Er hat kein Innovationsbudget. Er hat eine To-do-Liste, die nie kürzer wird, und einen Tag, der nie länger.

Markus ist Sie.

Die wichtigste Fähigkeit im Umgang mit KI ist nicht Technik. Es ist nicht Programmieren. Es ist nicht «Prompt Engineering». Es ist Neugier. Die Bereitschaft, eine Frage zu stellen, auf die man die Antwort vielleicht nicht hören will.

Dieses Handbuch ist Ihr Handtuch. Nehmen Sie es mit. Und vor allem: DON'T PANIC.

---

## Kapitel 1

# «Sag mir, was ich nicht sehen will.»

Strategie & Entscheidungen — 5 Prompts, die blinde Flecken aufdecken.

---

*Markus sitzt in seinem Büro. Vor ihm liegt der Jahresbericht. Die Zahlen sind okay. Nicht schlecht, nicht gut. Einfach okay. Und genau das macht ihm Angst. Denn «okay» ist das gefährlichste Wort in der Geschäftswelt. «Okay» bedeutet: Kein Grund zur Panik. Aber auch kein Grund zum Feiern. «Okay» ist der Moment, in dem man aufhört, die richtigen Fragen zu stellen.*

## 01 Der blinde Fleck

### DIE SITUATION

Montagsmorgen. Markus bereitet die Quartalsitzung vor. Er kennt seine Stärken. Er kennt seine Zahlen. Aber er hat das nagende Gefühl, dass er etwas übersieht — etwas, das sein Team ihm nicht sagt, weil niemand der Überbringer schlechter Nachrichten sein will.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude:**

*Du bist ein schonungslos ehrlicher Unternehmensberater. Ich bin Geschäftsführer eines KMU mit 25 Mitarbeitenden im Bereich [Ihre Branche]. Unsere Stärken sind [2–3 Stärken]. Unser Umsatz ist stabil, aber nicht wachsend. Welche 5 blinden Flecken übersehe ich höchstwahrscheinlich? Sei direkt. Kein Berater-Deutsch.*

### WAS PASSIERTE

Die KI lieferte fünf Punkte, die Markus nicht auf dem Radar hatte: eine schleichende Abhängigkeit von drei Grosskunden, ein fehlendes Nachfolgekonzept für zwei Schlüsselpersonen, eine Website, die seit 2019 nicht mehr angefasst wurde, null Präsenz in KI-Suchmaschinen und ein Kundenservice, der auf dem Anrufbeantworter hängenbleibt.

### DIE ERKENNTNIS

**Die KI sagt Ihnen nicht, was Sie hören wollen. Sie sagt Ihnen, was Ihr Team sich nicht traut zu sagen. Das ist ihr grösster Wert.**

---

# 02 Der Pre-Mortem

## DIE SITUATION

Markus plant eine grössere Investition: neue Software, neues Team, neuer Prozess. Die Präsentation ist überzeugend. Alle nicken. Aber Markus erinnert sich an das letzte Projekt, bei dem auch alle genickt haben — und das dann grandios gescheitert ist.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — vor wichtigen Investitionsentscheidungen:**

*Stell dir vor, es ist ein Jahr in der Zukunft. Mein Projekt [Beschreibung: Budget, Ziel, Team] ist spektakulär gescheitert. Schreibe den Post-Mortem-Bericht. Was ist schiefgelaufen? Was haben wir übersehen? Welche Warnsignale haben wir ignoriert?*

## WAS PASSIERTE

Die KI schrieb einen erschreckend plausiblen Bericht: Das Projekt scheiterte, weil die internen Ressourcen überschätzt wurden. Der IT-Leiter war gleichzeitig in zwei anderen Projekten. Die Schulung der Mitarbeitenden wurde «auf später» verschoben. Und niemand hatte geprüft, ob die bestehenden Systeme überhaupt kompatibel waren.

### DIE ERKENNTNIS

**Ein Pre-Mortem ist mächtiger als jede Risikoanalyse — weil er Scheitern nicht als Möglichkeit, sondern als Tatsache behandelt. Das ändert die Denkrichtung komplett.**

### ! DON'T PANIC

Sie werden den Impuls haben, das Projekt abzubrechen. Tun Sie es nicht. Nutzen Sie den Pre-Mortem, um es besser zu machen.

---

## 03 Die Strategie auf einem Bierdeckel

### DIE SITUATION

Markus hat eine 42-seitige Strategiepräsentation. Niemand hat sie gelesen. Nicht das Team. Nicht der Verwaltungsrat. Nicht mal er selbst — jedenfalls nicht bis zum Schluss. Er fragt sich: Wenn ich unsere Strategie nicht in drei Sätzen erklären kann, haben wir dann überhaupt eine?

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — Strategie-Dokument am Ende einfügen:**

*Hier ist unsere aktuelle Unternehmensstrategie: [Fügen Sie die Kernpunkte ein, oder kopieren Sie die ganze Präsentation]. Fasse sie in genau 3 Sätzen zusammen, die ein 14-Jähriger verstehen würde. Wenn die Strategie widersprüchlich oder unklar ist, sag mir das.*

### WAS PASSIERTE

Die KI fasste 42 Seiten in drei Sätzen zusammen: «Ihr wollt alles für alle sein. Ihr sagt Digitalisierung, meint aber hauptsächlich eine neue Website. Und euer Wachstumsplan basiert darauf, dass die bestehenden Kunden mehr kaufen — aber ihr fragt sie nicht, was sie brauchen.»  
Autsch.

### DIE ERKENNTNIS

**Wenn eine KI Ihre Strategie nicht zusammenfassen kann, kann es Ihr Team auch nicht. Und wenn Ihr Team es nicht kann, wird niemand danach handeln.**

---

## 04 Der Branchen-Radar

### DIE SITUATION

Markus liest gelegentlich die Branchennews. Aber zwischen Tagesgeschäft, Mitarbeitergesprächen und dem kaputten Drucker im zweiten Stock bleibt selten Zeit für strategischen Weitblick. Er will wissen: Was kommt auf seine Branche zu — und zwar ohne 200 Seiten McKinsey-Report.

#### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — einmal pro Quartal:**

*Analysiere die drei grössten Veränderungen, die in den nächsten 2–3 Jahren auf die Branche [Ihre Branche, z.B. Sanitär/Heizung/Klima in der Schweiz] zukommen werden. Fokus auf Technologie, Kundenverhalten und Regulierung. Für jeden Trend: Was bedeutet das konkret für ein KMU mit 10–30 Mitarbeitenden? Was sollte ich JETZT tun?*

#### WAS PASSIERTE

Markus erfuhr, dass sein grösster Konkurrent nicht die Firma nebenan ist, sondern Online-Plattformen, die Handwerker direkt vermitteln. Dass seine Kunden zunehmend online vergleichen, bevor sie anrufen. Und dass neue Energievorschriften seine Angebotspalette in 18 Monaten verändern werden.

#### DIE ERKENNTNIS

**Sie müssen kein Trendscout sein. Sie müssen nur die richtigen Fragen stellen — und das regelmässig. Einmal im Quartal dieser Prompt, und Sie sind besser informiert als 90% Ihrer Branche.**

## 05 Die Prioritäten-Guillotine

#### DIE SITUATION

Freitagabend. Markus hat 14 offene Projekte, 23 ungelesene E-Mails und das Gefühl, dass er an allem gleichzeitig arbeitet und nichts davon richtig macht. Er braucht keine To-do-Liste. Er braucht jemanden, der ihm sagt, was er streichen soll.

#### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — Projektliste am Ende einfügen:**

*Hier sind meine aktuellen 10 Projekte und Initiativen: [Liste]. Ich habe ein Team von [X] Personen und ein Budget von [X]. Streiche gnadenlos alles, was nicht in den nächsten 90 Tagen einen messbaren Impact auf Umsatz, Kundenzufriedenheit oder Effizienz hat. Begründe jede Streichung in einem Satz.*

---

## WAS PASSIERTE

Von 10 Projekten überlebten drei. Die KI strich den Newsletter-Relaunch («null messbare Leads in 12 Monaten»), das interne Wiki-Projekt («wird nicht genutzt werden, weil die Kultur nicht stimmt») und vier weitere Initiativen, die Markus aus Gewohnheit am Leben hielt.

### DIE ERKENNTNIS

**Die schmerzhafteste Frage ist nicht «Was sollen wir tun?» — sondern «Was sollen wir lassen?» Eine KI hat keine emotionale Bindung an Ihre Projekte. Genau deshalb ist sie der perfekte Sparringspartner dafür.**

### ! DON'T PANIC

Dieser Prompt wird wehtun. Mindestens zwei Streichungen werden Sie persönlich treffen. Das ist das Zeichen, dass er funktioniert.

# «Der Kunde, der immer Nein sagt.»

Kunden & Verkauf — 5 Prompts für Angebote, Verhandlungen und schwierige Gespräche.

*Markus hat gerade sein drittes Angebot in Folge verloren. Nicht weil der Preis zu hoch war. Nicht weil die Leistung nicht stimmte. Sondern weil der Kunde sagte: «Wir haben uns für jemanden entschieden, der uns besser verstanden hat.» Besser verstanden. Markus kaut auf dem Satz herum. Er kennt seine Produkte in- und auswendig. Aber kennt er seine Kunden?*

## 06 Das Angebot, das sich selbst verkauft

### DIE SITUATION

Markus schreibt Angebote wie seit 15 Jahren: Leistungsbeschreibung, Preis, AGB. Technisch korrekt. Emotional tot. Er merkt, dass seine Angebote gelesen werden wie Steuererklärungen — pflichtbewusst, aber ohne Begeisterung.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — Projektdaten am Ende einfügen:**

*Ich schreibe ein Angebot für [Kunde/Projekt]. Hier sind die Fakten: [Leistungen, Preis, Timeline]. Schreibe mir eine einseitige Management Summary, die den Kunden emotional abholt. Beginne mit seinem Problem, nicht mit unserer Lösung. Zeige, was sich für ihn ändert — in konkreten Zahlen oder Szenarien. Tonfall: professionell, aber menschlich. Kein Marketing-Deutsch.*

### WAS PASSIERTE

Statt «Wir bieten Ihnen eine responsive Website mit SEO-Optimierung» schrieb die KI: «Aktuell verlieren Sie jeden Monat geschätzt 30–50 potenzielle Kunden, weil Ihre Website auf dem Smartphone nicht funktioniert. Nach dem Relaunch finden diese Kunden Sie — bei Google und bei KI-Suchmaschinen wie ChatGPT.»

---

#### DIE ERKENNTNIS

**Kunden kaufen keine Leistungen. Sie kaufen die Lösung ihres Problems. Wenn Ihr Angebot mit Ihrer Lösung beginnt statt mit seinem Problem, haben Sie schon verloren.**

---

## 07 Die Einwand-Simulation

#### DIE SITUATION

Morgen hat Markus den Pitch seines Lebens. Grosser Kunde, grosses Budget, grosse Konkurrenz. Er kennt seine Präsentation. Aber er kennt nicht die Einwände, die kommen werden. Und auf die, die er kennt, hat er keine guten Antworten.

#### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — einen Tag vor wichtigen Pitches:**

*Ich präsentiere morgen [Produkt/Dienstleistung] bei [Kumentyp, Branche, Grösse]. Preis: [X]. Spiele den skeptischen Einkaufsleiter. Stelle mir die 7 härtesten Fragen, die du stellen würdest. Dann gib mir für jede Frage eine Antwort, die überzeugt — ohne zu lügen und ohne den Preis zu senken.*

#### WAS PASSIERTE

Die KI stellte Fragen, die Markus nicht erwartet hatte: «Was passiert, wenn Ihr Entwickler krank wird — haben Sie Redundanz?» und «Ihr Referenzprojekt ist aus einer anderen Branche — warum sollte das bei uns funktionieren?» Für jede Frage lieferte sie eine Antwort, die Markus am nächsten Tag fast wörtlich nutzte.

#### DIE ERKENNTNIS

**Vorbereitung ist nicht, die eigene Präsentation auswendig zu lernen. Vorbereitung ist, die Gegenargumente besser zu kennen als der Gegner.**

#### ! DON'T PANIC

Einige Fragen werden Sie nicht beantworten können. Das ist gut. Besser jetzt als morgen vor dem Kunden.

---

## 08 Die Absage, die eine Tür öffnet

### DIE SITUATION

Markus hat den Auftrag nicht bekommen. Die Standard-Antwort wäre: «Vielen Dank für Ihre Rückmeldung, wir stehen Ihnen gerne für zukünftige Projekte zur Verfügung.» Langweilig. Vergessen. Gelöscht.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — nach jeder Auftrags-Absage:**

*Ich habe eine Absage von einem potenziellen Kunden erhalten. Schreibe mir eine kurze, professionelle Antwort (max. 5 Sätze), die drei Dinge tut: 1. Zeigt, dass ich die Entscheidung respektiere. 2. Eine einzige, smarte Frage stellt, die mir hilft zu verstehen, warum ich verloren habe. 3. Die Tür für die Zukunft offen hält — ohne verzweifelt zu klingen.*

### WAS PASSIERTE

«Vielen Dank für Ihre offene Rückmeldung. Wir respektieren Ihre Entscheidung. Eine Frage würde uns helfen, besser zu werden: War es der Preis, der Umfang oder das Gefühl — was hat den Ausschlag gegeben? Wir wünschen dem Projekt viel Erfolg. Falls sich Ihre Anforderungen ändern, melden Sie sich gerne.»

### DIE ERKENNTNIS

**Eine gute Absage-Antwort generiert mehr Langzeit-Geschäft als ein schlechtes Angebot. 30% der Kunden, denen Markus so antwortete, kamen innerhalb von 12 Monaten zurück.**

---

## 09 Der Preiskampf-Killer

### DIE SITUATION

Ein Interessent sagt: «Ihr Angebot ist gut, aber Firma XY macht das für die Hälfte.» Markus' erster Impuls: den Preis senken. Sein zweiter Impuls: erklären, warum er teurer ist. Beides ist falsch.

#### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — bei jedem Preisvergleich:**

*Ein Kunde vergleicht mein Angebot [Beschreibung, Preis] mit einem günstigeren Konkurrenten. Ich will den Preis NICHT senken. Schreibe mir 3 Gesprächsstrategien, die den Fokus weg vom Preis und hin zum Wert lenken. Keine theoretischen Frameworks — sondern konkrete Sätze, die ich im Gespräch verwenden kann.*

#### WAS PASSIERTE

Strategie 1: «Verstehe ich richtig, dass Sie die beiden Angebote primär über den Preis vergleichen? Darf ich fragen, was für Sie der wichtigste Erfolgsfaktor bei diesem Projekt ist?»

Strategie 2: «Was ist für Sie teurer — CHF 3'000 mehr zu investieren, oder in 6 Monaten festzustellen, dass die günstigere Lösung nicht funktioniert?» Strategie 3: Referenzbeispiel eines Kunden, der zuerst günstig kaufte und dann teuer nachrüsten musste.

#### DIE ERKENNTNIS

**Wer über Preis diskutiert, hat den Wert noch nicht vermittelt. Die beste Antwort auf «zu teuer» ist keine Antwort — sondern eine Gegenfrage.**

#### ! DON'T PANIC

Sie werden den Auftrag nicht immer gewinnen. Aber Sie werden nie wieder den Preis senken, nur weil jemand «zu teuer» gesagt hat.

## 10 Die Kundenstimme, die Sie nie hören

#### DIE SITUATION

Markus hat 150 aktive Kunden. Er spricht regelmässig mit vielleicht 20 davon. Die anderen 130 sind still. Still heisst nicht zufrieden. Still heisst: noch nicht bei der Konkurrenz.

### **DIE AUFGABE**

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — Umfrage anschliessend verschicken:**

*Ich betreibe ein KMU in der Branche [X] mit [Anzahl] Kunden. Hier ist unser Leistungsangebot: [kurz]. Erstelle mir eine Umfrage mit genau 5 Fragen, die mir verraten: 1) Ob meine Kunden uns weiterempfehlen würden. 2) Was sie wirklich von uns halten (nicht was sie uns ins Gesicht sagen). 3) Welches Produkt oder welche Dienstleistung sie sich wünschen, die wir noch nicht anbieten. Die Fragen müssen in unter 2 Minuten beantwortbar sein.*

### **WAS PASSIERTE**

Die KI lieferte fünf Fragen, die Markus so nie gestellt hätte. Die beste: «Wenn Sie uns einem Geschäftspartner in einem Satz beschreiben müssten — was würden Sie sagen?» Die Antworten zeigten: Seine Kunden hielten ihn für zuverlässig, aber nicht für innovativ. Ein blinder Fleck, den kein Umsatzreport aufgedeckt hätte.

### **DIE ERKENNTNIS**

**Kundenfeedback ist kein Projekt. Es ist eine Gewohnheit. Und die besten Insights kommen nicht von den Kunden, die sich beschweren — sondern von denen, die schweigen.**

---

## Kapitel 3

# «Das Gespräch, das Sie seit Wochen aufschieben.»

Team & Führung — 5 Prompts für Bewerbungen, Konflikte und Jahresgespräche.

---

*Markus ist ein guter Chef. Sagt sein Team. Meistens. Aber es gibt diese Gespräche, die er vor sich herschiebt. Das Jahresgespräch mit dem Mitarbeiter, der seit Monaten underperformed. Die Absage an die interne Bewerberin, die nicht bereit ist. Das Feedbackgespräch nach dem Projekt, das schiefging. Markus weiss, was er sagen muss. Er weiss nur nicht, wie.*

## 11 Das schwierige Gespräch — geprobt

### DIE SITUATION

Markus muss einem langjährigen Mitarbeiter sagen, dass seine Leistung nicht mehr reicht. Der Mitarbeiter ist beliebt im Team. Er ist loyal. Aber er ist auch der Flaschenhals in jedem Projekt. Markus hat das Gespräch dreimal verschoben.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — vor dem Gespräch:**

*Ich muss ein schwieriges Feedbackgespräch mit einem Mitarbeiter führen. Situation: [Beschreibung — Rolle, Problem, bisherige Versuche]. Ich will ehrlich sein, aber fair. Ich will die Person nicht verlieren, aber das Verhalten muss sich ändern. Schreibe mir ein Gesprächsskript mit: Eröffnung (2 Sätze), Kernbotschaft (klar, ohne Weichspüler), konkrete Beispiele (3), Erwartung für die nächsten 90 Tage, und einem Abschluss, der Hoffnung lässt.*

### WAS PASSIERTE

Die KI schrieb ein Skript, das Markus fast wörtlich verwendete. Der wichtigste Satz: «Thomas, ich schätze deine Loyalität — und genau deshalb führe ich dieses Gespräch. Weil ich will, dass du hier eine Zukunft hast. Aber dafür muss sich [konkretes Verhalten] ändern.»

#### DIE ERKENNTNIS

**Das schwierigste an schwierigen Gesprächen ist nicht der Inhalt. Es ist der erste Satz. Wenn Sie den haben, kommt der Rest von allein.**

#### ! DON'T PANIC

Die KI ersetzt das Gespräch nicht. Aber sie nimmt Ihnen die Angst vor dem leeren Blatt. Und manchmal ist das alles, was Sie brauchen.

## 12 Die Stellenausschreibung, die nicht klingt wie jede andere

#### DIE SITUATION

Markus sucht einen Projektleiter. HR hat eine Ausschreibung geschrieben. Sie klingt wie jede andere: «Wir suchen eine teamfähige Persönlichkeit mit Hands-on-Mentalität und ausgeprägter Kommunikationsfähigkeit.» Markus fragt sich, ob auch nur ein einziger Mensch jemals wegen einer solchen Ausschreibung den Job gewechselt hat.

#### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — statt der Standard-HR-Vorlage:**

*Schreibe mir eine Stellenausschreibung für [Position] bei [Firma, Branche, Grösse, Ort]. Vermeide jedes Klischee (teamfähig, Hands-on, dynamisch). Stattdessen: Beschreibe einen typischen Arbeitstag. Nenne die 3 grössten Herausforderungen im ersten Jahr. Sag ehrlich, was am Job nervt. Und erkläre in einem Satz, warum jemand trotzdem bei uns anfangen sollte.*

#### WAS PASSIERTE

«Was am Job nervt: Der Drucker im zweiten Stock ist seit 2019 kaputt und wird es wahrscheinlich bleiben. Warum Sie trotzdem kommen sollten: Weil Sie hier in einem Jahr mehr bewegen als in einem Konzern in fünf.» Markus erhielt doppelt so viele Bewerbungen wie üblich.

#### DIE ERKENNTNIS

**Ehrlichkeit in Stellenausschreibungen ist der beste Filter. Wer sich von den Herausforderungen abschrecken lässt, hätte sowieso nicht gepasst.**

---

# 13 Das Jahresgespräch, das keiner vergisst

## DIE SITUATION

Jahresgespräche. Markus hasst sie. Nicht weil er seine Mitarbeitenden nicht wertschätzt — sondern weil die Gespräche jedes Jahr gleich ablaufen: «Was lief gut, was kann besser werden, irgendwelche Wünsche?» Alle nicken. Alle vergessen. Bis nächstes Jahr.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — einmal pro Mitarbeiter und Jahr:**

*Erstelle mir einen Gesprächsleitfaden für ein Jahresgespräch, der anders ist als die übliche HR-Vorlage. Die Person arbeitet seit [X Jahren] bei uns als [Rolle]. Stärken: [X]. Schwächen: [X]. Ich möchte 5 Fragen, die echte Antworten provozieren — nicht Höflichkeitsfloskeln. Und einen konkreten Entwicklungsplan, der auf eine halbe A4-Seite passt.*

## WAS PASSIERTE

Die beste Frage: «Wenn du morgen einen Tag lang meinen Job hättest — was würdest du als Erstes ändern?» Die Antworten auf diese eine Frage brachten Markus mehr Einsichten als alle Jahresgespräche der letzten fünf Jahre zusammen.

### DIE ERKENNTNIS

**Gute Fragen sind mächtiger als gute Antworten. Und die besten Fragen sind die, bei denen beide Seiten etwas Neues erfahren.**

---

# 14 Die Absage, die niemand verdient hat

## DIE SITUATION

Markus hat 40 Bewerbungen erhalten. Er stellt eine Person ein. 39 bekommen eine Absage. Das Standardmail: «Vielen Dank für Ihr Interesse. Leider müssen wir Ihnen mitteilen...» Markus weiss: So eine Absage ist respektlos. Aber 39 individuelle Mails schreiben — dafür hat er keine Zeit.

#### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — einmal, dann Vorlagen abspeichern:**

*Schreibe mir 3 verschiedene Absage-Vorlagen für Bewerbungen, abgestuft nach Phase: 1) Erste Sichtung (kein Gespräch), 2) Nach dem Erstgespräch, 3) Nach der Endrunde. Jede Mail: max. 5 Sätze, respektvoll, ehrlich, und mit einem Satz, der die Person ermutigt statt abfertigt. Kein HR-Deutsch.*

#### WAS PASSIERTE

Die Mail für Phase 3 endete mit: «Sie waren in der Endrunde — das sagt mehr über Sie als jede Absage. Die Entscheidung war knapp und hat mit der spezifischen Konstellation zu tun, nicht mit Ihrer Qualifikation. Bleiben Sie dran.» Drei Bewerber bedankten sich persönlich für die Absage.

#### DIE ERKENNTNIS

**Wie Sie absagen, sagt mehr über Ihr Unternehmen als wie Sie einstellen. Jede Absage ist ein Markenbotschafter — im Guten wie im Schlechten.**

## 15 Der Onboarding-Plan, der funktioniert

#### DIE SITUATION

Letzte Woche hat Markus' neuer Projektleiter angefangen. Tag 1: Laptop-Setup. Tag 2: «Schau dich mal um.» Tag 3: «Hast du Fragen?» Tag 4: Der Neue sitzt allein am Schreibtisch und googelt, was die Firma eigentlich genau macht. Markus erkennt: Sie haben keinen Onboarding-Prozess. Sie haben Chaos mit Willkommenskärtchen.

#### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — vor dem nächsten Onboarding:**

*Erstelle mir einen 30-Tage-Onboarding-Plan für eine neue Person in der Rolle [Position] bei einem KMU mit [X] Mitarbeitenden. Woche 1: Orientierung. Woche 2: Erste eigene Aufgaben. Woche 3: Integration. Woche 4: Eigenverantwortung. Pro Woche: 3 konkrete Aktivitäten, 1 Meilenstein, 1 Feedbackpunkt. Kein Corporate-Blabla. Praxistauglich für ein Unternehmen ohne HR-Abteilung.*

---

#### WAS PASSIERTE

Die KI lieferte einen Plan, der auf eine A4-Seite passte. Der beste Punkt: «Woche 1, Tag 3: Neuer Mitarbeiter begleitet den erfahrensten Kollegen einen halben Tag und darf nur zuhören und Fragen stellen. Keine E-Mails, keine Meetings.» Markus' nächster Neuer war nach 2 Wochen produktiv statt nach 6.

#### DIE ERKENNTNIS

**Onboarding ist keine Aufgabe für HR. Es ist eine Führungsaufgabe. Und der beste Onboarding-Plan ist der, den der Chef am ersten Tag persönlich übergibt.**

---

## Kapitel 4

# «Die Zahlen lügen nicht — aber sie erklären sich auch nicht.»

Finanzen & Recht — 5 Prompts für Bilanzen, Verträge und Budgets.

---

*Markus ist kein Zahlenmensch. Er hat einen Treuhänder, der sich um die Buchhaltung kümmert, und einen Anwalt, den er anruft, wenn es brennt. Aber zwischen den Treuhänder-Berichten und den Anwaltsrechnungen liegt ein Niemandsland: Entscheidungen, die zu klein sind für den Experten — aber zu wichtig, um sie aus dem Bauch zu treffen.*

## 16 Die Bilanz, die Geschichten erzählt

### DIE SITUATION

Markus bekommt einmal im Quartal einen Finanzbericht von seinem Treuhänder. 15 Seiten Zahlen. Er blättert durch, nickt an den richtigen Stellen und legt ihn in die Schublade. Verstanden hat er ungefähr die Hälfte. Gehandelt hat er aufgrund des Berichts: nie.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — vorher Zahlen anonymisieren:**

*Hier ist mein Quartalsbericht [Zahlen einfügen oder hochladen]. Erkläre mir in einfacher Sprache: 1) Was sind die 3 wichtigsten Erkenntnisse? 2) Wo verliere ich Geld, ohne es zu merken? 3) Welche eine Kennzahl sollte ich jeden Monat prüfen — und warum? Stell dir vor, du erklärst es einem intelligenten Menschen, der kein Finanzexperte ist.*

### WAS PASSIERTE

Die KI identifizierte, dass Markus' Personalkosten-Quote von 38% auf 44% gestiegen war — nicht weil die Löhne stiegen, sondern weil der Umsatz bei gleichem Team stagnierte. Sie empfahl eine Kennzahl: Umsatz pro Mitarbeiter pro Monat. «Wenn diese Zahl sinkt, haben Sie ein Problem — egal was der Rest der Bilanz sagt.»

### DIE ERKENNTNIS

**Sie brauchen keinen MBA, um Ihre Zahlen zu verstehen. Sie brauchen die richtigen Fragen. Und eine KI, die keine Angst hat, Ihnen unbequeme Wahrheiten zu sagen.**

### ! DON'T PANIC

WARNUNG: Laden Sie keine vertraulichen Finanzdaten in öffentliche KI-Tools hoch. Nutzen Sie ein Tool mit Datenschutzgarantie — oder anonymisieren Sie die Zahlen vorher.

## 17 Der Vertrag, den niemand liest

### DIE SITUATION

Markus hat einen neuen Lieferantenvertrag auf dem Tisch. 12 Seiten. Sein Anwalt würde CHF 800 für die Prüfung verlangen. Der Vertrag ist CHF 15'000 wert. Markus unterschreibt ungelesen. Zum dritten Mal dieses Jahr.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — Vertragstext am Ende einfügen:**

*Hier ist ein Vertragsentwurf [Text einfügen]. Identifiziere die 5 kritischsten Klauseln aus meiner Sicht als Käufer/Auftragnehmer. Für jede Klausel: Was bedeutet sie im Klartext? Was ist das Worst-Case-Szenario? Und welche Änderung sollte ich vorschlagen? Kein Juristendeutsch — schreibe es so, dass ich es in 5 Minuten verstehe.*

### WAS PASSIERTE

Die KI fand eine automatische Verlängerungsklausel (24 Monate!), eine einseitige Haftungsbegrenzung und eine Klausel, die dem Lieferanten erlaubte, den Preis «marktüblich anzupassen» — ohne Definition von «marktüblich». Markus liess zwei Klauseln ändern und sparte sich damit potenziell CHF 20'000.

### DIE ERKENNTNIS

**Die KI ersetzt keinen Anwalt. Aber sie zeigt Ihnen, wo Sie genau hinschauen müssen. Und manchmal reicht das, um die CHF 800 zu sparen.**

### ! DON'T PANIC

Dies ist keine Rechtsberatung. Aber es ist besser als blindes Unterschreiben. Bei grossen Verträgen: Immer den Anwalt fragen.

# 18 Das Budget, das nicht lügt

## DIE SITUATION

Markus plant das Budget für nächstes Jahr. Sein Ansatz: Letztes Jahr plus 5%. Für alles. Marketing plus 5%. IT plus 5%. Personal plus 5%. Er weiss, dass das kein Plan ist. Es ist eine Kapitulation.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — einmal pro Jahr vor der Budgetplanung:**

*Hier ist mein aktuelles Jahresbudget nach Kategorien: [Auflistung]. Unser Umsatzziel für nächstes Jahr ist [X], eine Steigerung von [Y]%. Erstelle ein Zero-Based Budget: Geh davon aus, dass jede Ausgabe bei Null startet und sich rechtfertigen muss. Wo sollte ich mehr investieren? Wo weniger? Wo ist jeder Franken verschwendet? Und welche Investition fehlt komplett?*

## WAS PASSIERTE

Die grösste Überraschung: Die KI empfahl, das Messebudget (CHF 25'000/Jahr) komplett zu streichen und stattdessen in digitale Leadgenerierung zu investieren. «Ihre letzten drei Messen haben 4 Leads generiert. Das sind CHF 6'250 pro Lead. Eine Google-Ads-Kampagne generiert Leads für CHF 50–150.»

### DIE ERKENNTNIS

**Zero-Based Budgeting ist brutal — aber es ist das einzige Budgetverfahren, das ehrlich ist. «Haben wir das immer so gemacht?» ist keine Begründung. Es ist eine Warnung.**

### ! DON'T PANIC

**WARNUNG:** Dieser Prompt wird Ihre Budgetplanung in Frage stellen. Machen Sie ihn trotzdem.

---

# 19 Das Kleingedruckte der DSGVO

## DIE SITUATION

Markus weiss, dass er irgendwas mit Datenschutz machen muss. Er hat eine Cookie-Banner auf der Website (den seine Agentur installiert hat). Er hat eine Datenschutzerklärung (die sein Anwalt 2020 geschrieben hat). Und er hat das diffuse Gefühl, dass das nicht reicht.

## DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — Ergebnis mit Anwalt prüfen lassen:**

*Ich betreibe ein KMU in der Schweiz mit einer Website, einem Newsletter, einem CRM und einem Bewerbungsportal. Prüfe, ob ich die wichtigsten Anforderungen des Schweizer DSG und der EU-DSGVO erfülle. Gib mir eine Checkliste mit 10 Punkten: Was muss ich haben, was muss ich tun, und was kann ich getrost ignorieren? Kennzeichne jede Aufgabe mit [KRITISCH], [WICHTIG] oder [NICE-TO-HAVE].*

## WAS PASSIERTE

Das Ergebnis: 4 kritische Lücken. Markus hatte keine Auftragsverarbeitungsverträge mit seinen Cloud-Anbietern. Sein Bewerbungsformular speicherte Daten unbegrenzt. Sein Newsletter-Tool sass in den USA ohne angemessene Schutzklauseln. Und seine Datenschutzerklärung erwähnte das neue Schweizer DSG mit keinem Wort.

## DIE ERKENNTNIS

**Datenschutz ist kein IT-Thema. Es ist ein Geschäftsführer-Thema. Und die gute Nachricht: Die meisten Lücken lassen sich an einem Nachmittag schliessen.**

---

# 20 Die Investitionsentscheidung

## DIE SITUATION

Markus steht vor einer grösseren Investition: CHF 80'000 für eine neue Softwareplattform. Der Anbieter verspricht «massive Effizienzsteigerung». Sein Bauch sagt Ja. Sein Bankkonto sagt: Rechne nochmal nach.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — vor jeder grösseren Investition:**

*Ich überlege, CHF [Betrag] in [Beschreibung der Investition] zu investieren. Der erwartete Nutzen: [Beschreibung]. Erstelle mir eine einfache ROI-Berechnung mit folgenden Szenarien: Best Case, Realistic Case, Worst Case. Berücksichtige versteckte Kosten (Schulung, Migration, Produktivitätsverlust in der Übergangsphase). Ab welchem Monat rechnet sich die Investition in jedem Szenario?*

## WAS PASSIERTE

Best Case: Break-even nach 9 Monaten. Realistic Case: 18 Monate. Worst Case: 36 Monate — wenn die versprochene Effizienzsteigerung nur halb so gross ausfällt. Versteckte Kosten, die der Anbieter nicht erwähnt hatte: CHF 12'000 für Datenmigration, CHF 8'000 für Schulungen, 3 Monate Parallelführung der alten und neuen Software.

## DIE ERKENNTNIS

**Jeder Anbieter zeigt Ihnen den Best Case. Ihre Aufgabe als Geschäftsführer ist, den Worst Case zu kennen — und zu entscheiden, ob Sie damit leben können.**

# «Reden Sie doch einfach Klartext.»

Kommunikation & Positionierung — 5 Prompts für Auftritte, LinkedIn und Claims.

*Markus hat ein Problem. Er weiss, was seine Firma tut. Er weiss, warum sie es gut tut. Aber wenn ihn jemand an einem Networking-Event fragt «Und, was machen Sie so?» — dann stammelt er etwas von «Wir bieten massgeschneiderte Lösungen im Bereich...» und sieht, wie die Augen seines Gegenübers glasiert werden.*

## 21 Der Elevator Pitch, der nicht langweilt

### DIE SITUATION

Networking-Event. Jemand fragt Markus, was seine Firma macht. Er hat 30 Sekunden. Nicht mehr. Und er weiss: Wenn er mit «Wir sind eine Full-Service-Agentur für digitale Lösungen» beginnt, hat er den Menschen bereits verloren.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — einmal, dann Pitch auswendig lernen:**

*Meine Firma [Name] macht Folgendes: [Beschreibung, Zielgruppe, Stärken]. Schreibe mir 3 verschiedene Elevator Pitches (je max. 30 Sekunden / 3 Sätze): Version 1: Für einen potenziellen Kunden. Version 2: Für einen potenziellen Mitarbeiter. Version 3: Für jemanden, der keine Ahnung von der Branche hat. Kein Marketing-Deutsch. Kein «massgeschneidert». Kein «innovativ».*

### WAS PASSIERTE

Version 3 war die beste: «Kennen Sie das, wenn Sie einen Handwerker googeln und die Website aussieht wie 2005? Das reparieren wir. Wir bauen Websites, die bei Google und bei ChatGPT gefunden werden. Für KMU, die zu beschäftigt sind, sich selbst darum zu kümmern.»

### DIE ERKENNTNIS

Die Version für jemanden, der keine Ahnung hat, ist immer die beste. Weil niemand Ahnung hat. Selbst Ihr bester Kunde versteht nur 30% von dem, was Sie tun.

## 22 Der LinkedIn-Post, der nicht klingt wie jeder andere

### DIE SITUATION

Markus weiss, dass er auf LinkedIn posten sollte. Sein letzter Versuch: «Wir freuen uns, mitteilen zu dürfen, dass wir ein spannendes neues Projekt abgeschlossen haben.» 3 Likes. Zwei davon von Mitarbeitenden.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — vor jedem wichtigen LinkedIn-Post:**

*Ich möchte auf LinkedIn über folgendes Thema posten: [Thema/Erfahrung/Erkenntnis]. Schreibe mir einen Post, der diese Regeln befolgt: Erster Satz muss eine Provokation oder überraschende Aussage sein. Kein «Ich freue mich» oder «Wir sind stolz». Maximal 800 Zeichen. Endet mit einer echten Frage, die Kommentare provoziert. Tonfall: Als würde ich es einem Freund beim Abendessen erzählen.*

### WAS PASSIERTE

«Unser bester Mitarbeiter hat letzte Woche gekündigt. Und ich bin froh darüber.» — So begann der Post. Markus erzählte, wie sein Teamleiter sich selbstständig machte und wie das den Rest des Teams stärker machte. 47 Kommentare. 12 Kontaktanfragen. Null Marketing.

### DIE ERKENNTNIS

**LinkedIn belohnt Verletzlichkeit, nicht Perfektion. Der Post, bei dem Sie sich unwohl fühlen, ihn zu veröffentlichen — das ist der Post, der funktioniert.**

### ! DON'T PANIC

Sie werden den Impuls haben, den provokativen ersten Satz abzuschwächen. Widerstehen Sie.

---

## 23 Die E-Mail, die gelesen wird

### DIE SITUATION

Markus schreibt eine wichtige E-Mail an einen Grosskunden. Es geht um eine Preiserhöhung. Er tippt, löscht, tippt, löscht. Der fünfte Entwurf klingt wie der erste — nur länger. Er merkt: Je wichtiger die E-Mail, desto schlechter wird sie.

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — vor jeder schwierigen E-Mail:**

*Ich muss einem langjährigen Kunden eine Preiserhöhung von [X]% kommunizieren. Grund: [Grund]. Schreibe mir eine E-Mail, die: Den Kunden nicht verärgert. Ehrlich erklärt, warum. Den Mehrwert unserer Leistung in Erinnerung ruft. Mit einem Angebot für ein persönliches Gespräch endet. Maximal 8 Sätze. Kein Konjunktiv. Kein «leider müssen wir».*

### WAS PASSIERTE

«Herr Müller, unsere Preise für [Leistung] ändern sich per 1. Januar auf [neuer Preis]. Der Grund: [ehrlicher Grund — Lohnkosten, Inflation, erweiterte Leistung]. Was sich nicht ändert: [konkreter Wert, den der Kunde bekommt]. Ich möchte das persönlich mit Ihnen besprechen — haben Sie nächste Woche 15 Minuten?» Kurz. Direkt. Ohne Entschuldigung.

### DIE ERKENNTNIS

**Eine Preiserhöhung ist keine Entschuldigung. Sie ist eine Tatsache. Wer sich entschuldigt, signalisiert: «Eigentlich haben wir kein Recht, das zu verlangen.» Wer erklärt, signalisiert: «Wir respektieren Sie genug, um ehrlich zu sein.»**

---

## 24 Die «Über uns»-Seite, die niemand liest

### DIE SITUATION

Markus' «Über uns»-Seite: «Wir sind ein traditionsreiches Unternehmen mit langjähriger Erfahrung und einem kompetenten Team.» Er weiss: Niemand liest das. Weil es nichts sagt. Weil es von jeder Firma stammen könnte. Weil es langweilig ist.

---

### DIE AUFGABE

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — aktuellen Text am Ende einfügen:**

*Hier ist unsere aktuelle «Über uns»-Seite: [Text einfügen]. Schreibe sie neu. Regeln: Beginne mit dem Warum, nicht mit dem Wann (kein «Gegründet 1998»). Erzähle eine konkrete Geschichte statt abstrakter Werte. Maximal 150 Wörter. Und teste am Ende: Könnte dieser Text auch von unserer Konkurrenz stammen? Wenn ja, schreibe ihn nochmal.*

### WAS PASSIERTE

«1998 hatten wir eine Idee: Was wäre, wenn KMU im Internet genauso professionell auftreten könnten wie Grosskonzerne — ohne das Budget eines Grosskonzerns? 25 Jahre und 1'500 Projekte später bauen wir immer noch daran. Nur dass es heute nicht mehr reicht, bei Google gefunden zu werden. Heute muss Ihr Unternehmen auch von ChatGPT und Perplexity empfohlen werden. Und genau das tun wir.»

### DIE ERKENNTNIS

**Der beste Test für jede Unternehmensseite: Ersetzen Sie Ihren Firmennamen mit dem der Konkurrenz. Funktioniert der Text immer noch? Dann ist er austauschbar. Und austauschbar ist unsichtbar.**

---

## 25 Die Rede, vor der Sie Angst haben

### DIE SITUATION

Markus wurde eingeladen, einen 10-Minuten-Vortrag beim lokalen Gewerbeverein zu halten. Thema: «Wie KI kleine Unternehmen verändert.» Er hat Fachwissen. Er hat keine Bühnenerfahrung. Und er hat genau sieben Tage, um sich vorzubereiten.

### **DIE AUFGABE**

**Kopieren Sie diesen Prompt in ChatGPT oder Claude — eine Woche vor jedem Vortrag:**

*Ich halte in einer Woche einen 10-Minuten-Vortrag vor [Publikum] zum Thema [Thema]. Ich bin kein geübter Redner. Schreibe mir: 1) Einen packenden Einstieg (erste 30 Sekunden, die den Raum zum Schweigen bringen). 2) Drei Kernpunkte mit je einer konkreten Geschichte oder einem Beispiel. 3) Einen Abschluss, der im Gedächtnis bleibt. Keine PowerPoint-Folien. Nur Text, den ich laut vorlesen kann.*

### **WAS PASSIERTE**

Der Einstieg: «Ich habe gestern Abend ChatGPT gefragt: Was weißt du über den Gewerbeverein Solothurn? Und es wusste — nichts. Null. Ihr Verein existiert für die grösste Suchmaschine der Zukunft schlicht nicht. Und die Frage ist: Gilt das auch für Ihr Unternehmen?» Der Saal war still.

### **DIE ERKENNTNIS**

**Die beste Rede beginnt nicht mit Ihnen. Sie beginnt mit dem Publikum. Und die beste Pointe ist keine Pointe — sondern eine Frage, die alle mit nach Hause nehmen.**

### **! DON'T PANIC**

Sie werden nervös sein. Das ist gut. Nervosität ist Energie. Kanalisieren Sie sie in die ersten 30 Sekunden — danach läuft es.

---

Epilog

# Die Antwort ist nicht 42 — sie ist ein guter Prompt.

---

Sie haben jetzt 25 Prompts gelesen. 25 Geschichten von Markus, der sich durch den KI-Dschungel geschlagen hat. 25 Situationen, die Sie kennen — weil Sie sie selbst erleben. Jeden Tag.

Was haben wir gelernt?

Erstens: KI ist kein Ersatz für Denken. Sie ist eine Einladung dazu. Jeder Prompt in diesem Handbuch beginnt mit einer Frage — und die Qualität der KI-Antwort hängt zu 100% von der Qualität Ihrer Frage ab. Müll rein, Müll raus. Klarheit rein, Klarheit raus.

Zweitens: Die grösste Stärke der KI ist nicht ihre Intelligenz. Es ist ihre Ehrlichkeit. Eine KI hat keine Angst, Ihnen zu sagen, dass Ihre Strategie widersprüchlich ist. Sie hat keine Hemmungen, Ihren Lieblingsmitarbeiter als Flaschenhals zu identifizieren. Sie hat kein Ego, das geschützt werden will. Nutzen Sie das.

Drittens: KI wird Ihren Job nicht ersetzen. Aber ein Geschäftsführer, der KI nutzt, wird den ersetzen, der es nicht tut. Nicht weil er schlauer ist. Sondern weil er schneller die richtigen Fragen stellt.

Markus sitzt übrigens immer noch in seinem Büro. Aber sein Schreibtisch ist aufgeräumter. Seine Strategie passt auf einen Bierdeckel. Seine Angebote verkaufen sich. Und sein Team spricht offener miteinander als je zuvor.

Was hat sich verändert? Nicht die KI. Markus hat sich verändert. Er hat angefangen, die unbequemen Fragen zu stellen.

Jetzt sind Sie dran.

## DON'T PANIC.

Und wenn Sie nicht wissen, wo Sie anfangen sollen — fangen Sie mit Prompt Nr. 1 an. Heute noch. Jetzt.

Dieses Handbuch wurde Ihnen gebracht von

# webgearing AG

Digitalagentur für Schweizer KMU

---

## Understand. Build. Grow.

*Zuerst verstehen wir Ihr Unternehmen. Dann bauen wir die richtige Lösung. Dann wachsen Sie.*

**Seit 1998 · 1'500+ Projekte · 150+ aktive Kunden**

Websites · SEO & GEO · KI-Integration · Workshops

Solothurn: +41 32 621 21 12

Bern: +41 31 352 05 52

Zürich: +41 44 515 20 09

[www.webgearing.com](http://www.webgearing.com)

[academy.webgearing.com](http://academy.webgearing.com)

### Bereit für den ersten Schritt?

Erstgespräch buchen — 30 Minuten, unverbindlich, wir hören zu.