

9 wichtige Punkte: Was Sie vor der Buchung eines KI-Keynote-Speakers beachten sollten

Einleitung

Mein Name ist Jan Ditgen und als KI-Erklärer halte ich Keynotes über künstliche Intelligenz für Unternehmen und Organisationen aller Größen. In den letzten Jahren durfte ich hunderte von Veranstaltungen begleiten – von intimen Führungskräfte meetings bis hin zu großen Konferenzen mit mehreren tausend Teilnehmern.

Dabei habe ich eine wichtige Erkenntnis gemacht: Der Erfolg einer KI-Keynote hängt sehr davon ab, ob es der passende Speaker für diese Veranstaltung und ob der Veranstalter die Keynote richtig in Szene setzt. Manchmal musste ich Veranstaltungen mit Ach und Krach über die Ziellinie hieven, die eine bessere Vorbereitung verdient gehabt hätten. Andere waren grandios geplant.

Aus diesen Erfahrungen – den großartigen wie den weniger gelungenen – habe ich die aus meiner Sicht wichtigsten Erfolgsfaktoren destilliert. Diese Checkliste hilft Ihnen dabei, das Maximum aus Ihrer Veranstaltung herauszuholen und sicherzustellen, dass Ihre Investition in einen KI-Speaker die gewünschte Wirkung erzielt.

Ein wichtiger Hinweis vorab: Natürlich spreche ich aus meiner persönlichen Blickrichtung und eigenen Erfahrung. Die sind aus der Sicht eines journalistischen Entertainers (mehr zu den unterschiedlichen Speaker-Typen später) durchaus voreingenommen. Wenn ich die Dinge so vorschlage, dann weil ich persönlich finde, dass es so für das Publikum und das Event am besten ist. Das heißt nicht, dass man es nicht anders machen kann. Es gibt viele tolle Kollegen, die herausragende Keynotes über KI halten. Ich freue mich, dass wir eine großartige Community sind, und wünsche allen, dass sie viele Buchungen bekommen.

Mein Ziel ist es, dass der **passende Redner** auf der **passenden Veranstaltung** steht. Denn auch ich bin lieber dort, wo ich wirklich hinpasse und den größtmöglichen Mehrwert schaffen kann. Eine gelungene Veranstaltung ist ein Gewinn für alle Beteiligten – für Sie als Veranstalter, für das Publikum und auch für uns Speaker.



1. Die richtige Speaker-Auswahl: Wer passt zu Ihrem Publikum?

Der Wissensstand-Check ist entscheidend

Bevor Sie einen KI-Keynote-Speaker buchen, sollten Sie eine ehrliche Bestandsaufnahme Ihres Publikums machen. Wie groß ist das Vorwissen über künstliche Intelligenz? In den meisten Fällen werden Sie feststellen: Das Wissen ist gemischt. Während einige Teilnehmer bereits tief in der Materie stecken, haben andere vielleicht nur oberflächliche Berührungspunkte mit dem Thema.

Die goldene Regel: Alle mitnehmen

Hier gilt eine einfache, aber wichtige Regel: **Orientieren Sie sich am niedrigsten gemeinsamen Nenner, ohne die Experten zu langweilen.** Ein guter KI-Speaker schafft es, komplexe Sachverhalte so zu erklären, dass sowohl Einsteiger folgen können als auch erfahrene Fachkräfte neue Perspektiven gewinnen.

Fachchinesisch nur für Fachchinesen!

Vermeiden Sie Speaker, die primär in der Fachsprache verhaftet sind – es sei denn, Ihr Publikum besteht ausschließlich aus KI-Experten.

Die verschiedenen Speaker-Typen verstehen

Nicht alle KI-Speaker sind gleich. Wenn Sie einen Speaker begutachten, versuchen Sie ihn einem dieser Typen zuzuordnen. Je nach Hintergrund bringen sie unterschiedliche Stärken und Schwächen mit:

Typ 1: Der Journalist: Kommt aus der Medienbranche und ist gewohnt, komplexe Themen für ein breites Publikum aufzubereiten. Oft haben Journalist*innen KI als Themenschwerpunkt entwickelt und recherchieren kontinuierlich aktuelle Entwicklungen.

Vorteile:

- Hervorragend im verständlichen Erklären komplexer Sachverhalte
- Gewohnt, für Laien zu schreiben und zu denken
- Sehr aktuelle Themen und gut recherchierte Inhalte
- Objektive, neutrale Darstellung verschiedener Standpunkte

Nachteile:

- Kommen eher vom Schreiben - Gedanken können zu kompliziert und verschachtelt für die Bühne sein
- Manchmal weniger tiefgehend bei sehr technischen Details
- Gewohnt an längere Texte, müssen sich an Keynote-Format anpassen
- sehr um Sachlichkeit bemüht, lässt manchmal Leichtigkeit vermissen

Typ 2: Der Informatiker/Wissenschaftler: Stammt aus der Forschung oder Entwicklung und hat oft direkt an KI-Systemen gearbeitet. Kennt die Technologie "von innen" und versteht die mathematischen Grundlagen.

Vorteile:

- Enormes Fachwissen und technische Tiefe
- Authentische Praxiserfahrung mit KI-Entwicklung
- Kann auch komplexeste Fragen beantworten
- Hohe Glaubwürdigkeit bei technischem Publikum

Nachteile:

- Oft Probleme bei der Übersetzung in Alltagssprache
- Neigt zu technischen Details, die das Publikum überfordern
- Manchmal zu theoretisch, wenig Business-Bezug
- Didaktische Fähigkeiten nicht automatisch vorhanden

Typ 3: Der Unternehmensberater: Kommt aus der Strategieberatung oder hat sich auf KI-Implementierung spezialisiert. Fokussiert auf Business-Anwendungen und Umsetzung in Organisationen.

Vorteile:

- Klarer Fokus auf praktische Anwendung und Business-Impact
- Strukturierte Präsentationsweise
- Erfahrung mit Change-Management und Implementierung
- Kann ROI und Wirtschaftlichkeit gut darstellen

Nachteile:

- Manchmal zu sehr auf "Consulting-Sprech" fixiert
- Kann theoretisch wirken ohne eigene Entwicklungserfahrung
- Kennt nur einen Teil des KI-Universums
- Macht Werbung für sein Beratungsunternehmen

Typ 4: Der Entertainer: Kommt oft aus anderen Bereichen und hat sich auf unterhaltsame Wissensvermittlung spezialisiert. Versteht es, auch trockene Themen spannend zu präsentieren.

Vorteile:

- Mitreißend und unterhaltsam, schafft Begeisterung
- Nimmt Ängste vor dem komplexen KI-Thema
- Bringt Leichtigkeit in schwer verdauliche Inhalte
- Hohe Aufmerksamkeit und Erinnerungswert
- Motiviert zur weiteren Beschäftigung mit dem Thema

Nachteile:

- Die Wichtigkeit des Thema kann in den Hintergrund rücken
- Manchmal zu wenig technische Tiefe
- Kann tiefgehende technische Frage nicht beantworten

Typ 5: Der Praktiker/Unternehmer: Hat selbst Unternehmen mit KI-Fokus gegründet oder KI-Projekte geleitet. Spricht aus eigener Erfahrung bei der praktischen Umsetzung.

Vorteile:

- Authentische Praxiserfahrungen und konkrete Use Cases
- Kann Stolpersteine und Erfolgsfaktoren aus erster Hand berichten
- Hohe Glaubwürdigkeit durch eigene Umsetzung
- Konkrete Handlungsempfehlungen statt Theorie

Nachteile:

- Manchmal zu spezifisch auf die eigene Branche fokussiert
- Kann eigene Lösungen zu stark in den Vordergrund stellen
- Weniger breiter Überblick über verschiedene KI-Bereiche
- Möglicherweise weniger objektiv durch eigene Geschäftsinteressen

Typ 6: Futurist/Visionär: Beschäftigt sich mit langfristigen Technologie-Trends und gesellschaftlichen Auswirkungen von KI. Oft aus dem Bereich Zukunftsforschung oder Technologie-Philosophie.

Vorteile:

- Inspirierend und zukunftsorientiert, schafft große Bilder
- Hilft beim strategischen Denken über KI-Auswirkungen
- Motiviert zu langfristiger Planung
- Bringt ethische und gesellschaftliche Aspekte ein

Nachteile:

- Gefahr von zu viel Spekulation ohne konkrete Basis
- Wenig greifbare, sofort umsetzbare Handlungsempfehlungen
- Kann zu abstrakt für praktisch orientierte Zielgruppen sein
- Manchmal zu wenig aktueller Bezug zu verfügbaren Technologien

Welcher Typ passt zu Ihrem Ziel?

- Aufklärung und Verständnis → Journalist, Entertainer
- Technische Tiefe → Informatiker (mit guten didaktischen Fähigkeiten!)
- Umsetzung und ROI → Berater/Praktiker
- Motivation und Vision → Entertainer/Futurist
- Ausgewogener Mix → Erfahrener "Erklärer" mit gemischtem Hintergrund

Prüfen Sie vorab: Kann der Speaker komplexe KI-Konzepte in alltäglicher Sprache erklären? Verwendet er Analogien und Beispiele aus der Lebenswelt Ihrer Zielgruppe? Ein Test: Lassen Sie sich ein fünfminütiges Beispiel geben, wie er "Maschinelles Lernen" jemandem erklären würde, der noch nie davon gehört hat.

2. Die optimale Vortragsdauer: liegt in der Kürze die Würze?

Bei der Planung einer KI-Keynote stehen Sie vor einem klassischen Dilemma: Einerseits gilt "In der Kürze liegt die Würze" – gerade in unserer schnelllebigen Zeit haben Menschen immer weniger Geduld für lange Vorträge. Andererseits ist KI ein komplexes Thema, und "gut Ding will Weile haben", um wirklich verstanden zu werden.

Aufmerksamkeitsspanne vs. Informationstiefe

Die Realität ist: Die durchschnittliche Aufmerksamkeitsspanne nimmt kontinuierlich ab. Studien zeigen, dass nach 20 Minuten die Konzentration merklich nachlässt. Das spricht eindeutig für kürzere Formate. Gleichzeitig ist künstliche Intelligenz aber kein Thema, das man mal eben in zehn Minuten abhandelt – zu vielschichtig sind die Auswirkungen, zu groß die Missverständnisse, die ausgeräumt werden müssen.

Der Sweet Spot: 45-90 Minuten

Aus der Erfahrung heraus hat sich ein Zeitfenster von **45 bis 90 Minuten** als optimal erwiesen. Diese Spanne ermöglicht es:

- **45-60 Minuten:** Perfekt für fokussierte Impuls-Keynotes, die ein spezifisches KI-Thema beleuchten und sofort umsetzbare Erkenntnisse liefern
- **60-90 Minuten:** Ideal für umfassendere Präsentationen, die Raum für Interaktion, Q&A und tiefgehende Diskussionen bieten

Wichtig: Die optimale Dauer hängt stark vom Vortragsstil des Speakers ab. Ein interaktiver Speaker mit vielen praktischen Beispielen kann 90 Minuten spannend gestalten, während ein rein theoretischer Vortrag bereits nach 30 Minuten ermüdend wirken kann.

Unser Tipp: Besprechen Sie mit dem Speaker vorab, welche Dauer zu seinem Stil und Ihren Zielen passt – und planen Sie immer Puffer für spontane Diskussionen ein.

3. Didaktische Fähigkeiten: Mehr als nur Fachexpertise

Der Experten-Fluch

Viele KI-Speaker kommen aus der Informatik oder Wissenschaft – sie verstehen ihr Fachgebiet perfekt, haben jahrelang geforscht und entwickelt. Doch hier liegt oft das Problem: **Fachwissen bedeutet nicht automatisch Vermittlungskompetenz.** Was in universitären Kreisen oder unter Kollegen funktioniert, kann vor einem gemischten Publikum völlig versagen.

Wissenschaft vs. Verständlichkeit

Informatiker und Wissenschaftler sind darauf trainiert, präzise und detailliert zu sein. Sie lieben es, in die Tiefe zu gehen, komplexe Algorithmen zu erklären und jeden technischen Aspekt zu beleuchten. Das ist in ihrem beruflichen Umfeld auch richtig und wichtig. Für eine Keynote vor Führungskräften, Marketern oder Mitarbeitern ohne technischen Hintergrund kann diese Herangehensweise jedoch zur Katastrophe werden.

Warnsignale erkennen:

- Der Speaker beginnt sofort mit technischen Details
- Er kann nicht auf einfache Sprache "herunterschalten"
- Seine Erklärungen sind voller Fachbegriffe, die er nicht übersetzt
- Er zeigt Ungeduld bei "simplen" Fragen

Gute Zeichen:

- Verwendung von Alltagsvergleichen und Metaphern
- Strukturierter Aufbau vom Allgemeinen zum Speziellen
- Aktives Nachfragen, ob alles verstanden wurde
- Fähigkeit, spontan den Komplexitätsgrad anzupassen

4. Maßgeschneidert oder von der Stange?

Das Problem der Standard-Keynote

Viele Speaker haben eine oder zwei Standard-Präsentationen, die sie bei jeder Gelegenheit abspulen – egal ob sie vor Ärzten, Bankern oder Ingenieuren sprechen. Das mag effizient sein, ist aber selten effektiv. Eine KI-Keynote über Automatisierung, die für eine Industriemesse entwickelt wurde, wird bei einer Konferenz für Kreativagenturen völlig anders ankommen.

Die Relevanz-Falle

Ihr Publikum merkt sofort, wenn ein Vortrag nicht für sie gemacht ist. Beispiele aus der falschen Branche, irrelevante Use Cases oder allgemeine Phrasen ohne Bezug zur eigenen Realität führen zu gelangweilten Gesichtern und dem Gefühl, die Zeit verschwendet zu haben.

Prüfen Sie die Anpassungsfähigkeit

Fragen Sie gezielt nach:

- "Wie bereiten Sie sich auf unsere spezielle Zielgruppe vor?"
- "Können Sie Beispiele aus unserer Branche/ unserem Bereich integrieren?"
- "Welche Informationen über unser Unternehmen/ unsere Teilnehmer benötigen Sie?"
- "Haben Sie schon mal vor ähnlichen Zielgruppen gesprochen?"

Warnsignale für Standard-Vorträge:

- Der Speaker fragt nicht nach Details zu Ihrem Publikum
- Er kann keine branchenspezifischen Beispiele nennen
- Seine Referenzen zeigen nur eine Art von Veranstaltungen
- Er spricht nur allgemein über "KI in Unternehmen"

Zeichen für maßgeschneiderte Vorträge:

- Ausführliche Vorab-Gespräche über Ihre Ziele
- Konkrete Nachfragen zu Branche, Publikum und Erwartungen
- Bereitschaft, bestimmte Aspekte zu vertiefen oder wegzulassen
- Beispiele werden an Ihr Umfeld angepasst

Vorsicht vor leeren Versprechungen

Natürlich behauptet jeder Redner, seine Vorträge individuell anzupassen – das gehört zum Standard-Verkaufsgespräch. Doch wie können Sie überprüfen, ob das mehr als nur ein Versprechen ist?

Der Video-Check als Wahrheitstest: Lassen Sie sich ein Video eines vergangenen Vortrags zeigen und analysieren Sie kritisch:

- Geht der Speaker konkret auf die damalige Zielgruppe ein?
- Verwendet er branchenspezifische Begriffe und Beispiele?
- Nimmt er Bezug auf die Herausforderungen dieser speziellen Teilnehmer?
- Oder hört sich alles sehr allgemein und austauschbar an?

Ein Speaker, der vor Automobilherstellern über "KI in der Produktion" spricht, sollte andere Beispiele und Schwerpunkte wählen als vor Finanzdienstleistern zum Thema "KI im Banking". Wenn die Vorträge fast identisch klingen, haben Sie Ihre Antwort.

Der Aufwand lohnt sich

Ein maßgeschneiderter Vortrag kostet den Speaker mehr Zeit in der Vorbereitung – und das sollte er auch transparent kommunizieren. Aber nur so entstehen Keynotes, die wirklich hängen bleiben und echten Mehrwert schaffen.

5. Das Honorar: Was kostet Qualität?

Die Preisspanne verstehen

Bei KI-Keynote-Speakern finden Sie eine enorme Bandbreite – von kostenlos bis zu fünfstelligen Beträgen. Diese Unterschiede sind nicht zufällig und sagen viel über die Motivation und Qualität des Speakers aus.

Vorsicht bei Gratis-Rednern

Speaker, die kostenlos auftreten, haben meist andere Ziele:

- Die Bühne wird zur Verkaufsshow für eigene Beratungsleistungen
- Verkauf von teuren KI-Kursen oder -Zertifizierungen
- Lead-Generierung für das eigene Unternehmen
- Aufbau der persönlichen Marke auf Kosten Ihres Events

Das bedeutet nicht automatisch schlechte Qualität, aber Sie sollten sich bewusst sein: Der "kostenlose" Vortrag ist selten wirklich kostenlos – nur Sie zahlen nicht direkt.

Der Prominenten-Bonus

Am anderen Ende der Skala stehen bekannte Namen aus TV, Politik oder Wirtschaft. Hier zahlen Sie oft einen erheblichen **Promi-Bonus** mit, ohne proportional mehr Erkenntnisgewinn zu erhalten. Ein ehemaliger Politiker, der plötzlich KI-Experte ist, oder ein TV-Moderator, der über Digitalisierung spricht, mögen publikumswirksam sein – aber bieten sie auch echte Expertise und praktischen Nutzen?

Die professionelle Mittelklasse: 4.000 - 10.000 Euro

Seriöse, professionelle KI-Speaker bewegen sich typischerweise in der Spanne von **4.000 bis 10.000 Euro**. In diesem Segment finden Sie:

- Echte Fachexpertise gepaart mit Bühnenerfahrung
- Maßgeschneiderte Inhalte ohne versteckte Verkaufsabsichten
- Professionelle Vor- und Nachbereitung
- Fokus auf Ihr Event, nicht auf eigene Geschäftsziele

Der Markt regelt die Qualität

Die Erfahrung zeigt: **Honorar und Qualität korrelieren meist stark**. Warum? Gute Speaker können es sich leisten, selektiv zu sein. Sie müssen nicht jeden Auftrag annehmen und können Zeit in Qualität und Vorbereitung investieren, statt Quantität durch Masse zu ersetzen.

Faustregel: Wenn das Honorar deutlich unter oder über dem Marktdurchschnitt liegt, fragen Sie sich kritisch nach den Gründen. Beiden Extremen können legitim sein – aber sie verdienen eine genauere Prüfung Ihrer Erwartungen.

6. Technische Ausstattung: Standard oder Spezial?

Die Grundausstattung reicht meist

Gute Nachrichten: Für die meisten KI-Keynotes benötigen Sie keine außergewöhnliche Technik. Die **Standard-Konferenzausstattung** ist in der Regel völlig ausreichend:

- **Beamer/LED-Wall** mit Full-HD-Auflösung (1920x1080)
- **Wireless-Presenter** oder Klicker für den Speaker
- **Funkmikrofon** (Headset oder Handmikrofon je nach Vortragstil)
- **Standardbeleuchtung** der Veranstaltungsllocation
- **Laptop-Anschluss** (HDMI, USB-C) oder eigenes Notebook des Speakers

Worauf Sie dennoch achten sollten

Bildschirmgröße und Sichtbarkeit: KI-Präsentationen enthalten oft Screenshots, Diagramme oder Live-Demos. Achten Sie darauf, dass auch Teilnehmer in den hinteren Reihen alles gut erkennen können. Bei größeren Sälen (über 200 Personen) sollten Sie zusätzliche Seitenleinwände oder größere Displays in Betracht ziehen.

Internetverbindung: Viele KI-Speaker zeigen gerne Live-Demos von ChatGPT, anderen KI-Tools oder aktuellen Entwicklungen. Eine **stabile, schnelle Internetverbindung** ist daher wichtiger als bei anderen Vortragsthemen. Planen Sie einen Backup-Hotspot ein – nichts ist peinlicher als ein Speaker, der auf das Laden von ChatGPT warten muss.

Audio-Qualität: Besonders bei interaktiven Formaten oder Q&A-Sessions sollten Sie auf gute Akustik achten. KI-Themen laden zu Nachfragen ein – sorgen Sie dafür, dass auch Wortmeldungen aus dem Publikum gut zu verstehen sind.

Sonderausstattung nur bei Bedarf

Wann Sie mehr brauchen könnten:

- **Live-Coding-Sessions:** Hier benötigen Sie oft größere Bildschirme oder Duplicate-Displays
- **Interaktive Workshops:** Tablets oder Laptops für Teilnehmer-Gruppen
- **VR/AR-Demos:** Spezielle Hardware, die meist der Speaker mitbringt

Das Hotel-Technik-Dilemma

Verlassen Sie sich niemals blind auf die hoteleigene Technik! Auch wenn das Hotel stolz von "modernster Konferenztechnik" spricht oder gerade erst investiert hat – die Realität vor Ort ist oft ernüchternd.

Die typischen Probleme:

- **Kompetenz-Lücke:** Der eigentliche Techniker hat Urlaub, Krankheit oder ist anderweitig beschäftigt. Stattdessen erklärt Ihnen der Hausmeister nach einer einmaligen Einweisung vor Monaten, wie das System "eigentlich" funktioniert.
- **Schleichender Verschleiß:** Beamer sind oft jahrelang in Betrieb. Ein stark kontrastreiches Bild ist "gerade noch so erkennbar", aber für eine

professionelle KI-Präsentation mit feinen Details, Screenshots und Diagrammen völlig ungeeignet.

- **Veraltete Anschlüsse:** Das "moderne" System hat noch VGA-Anschlüsse, während Ihr Speaker mit USB-C oder modernen Standards arbeitet.
- **Unkalkulierbare Ausfälle:** Kurz vor Beginn funktioniert plötzlich das Mikrofon nicht, der Beamer zeigt Farbstiche oder die Fernbedienung ist verschwunden.

Die professionelle Alternative

Investieren Sie in **zusätzlich angemietete Technik mit begleitendem Techniker**. Die Mehrkosten von einigen hundert Euro sind minimal im Vergleich zum Schaden, den eine technische Panne an Ihrer Veranstaltung anrichten kann.

Vorteile des Profi-Equipments:

- Moderne, regelmäßig gewartete Geräte
- Erfahrener Techniker vor Ort während der gesamten Veranstaltung
- Sofortige Problemlösung bei Ausfällen
- Backup-Systeme für kritische Komponenten
- Stress-freier Ablauf für Sie und Ihren Speaker

Der Kostenvergleich zeigt die Vernunft: Die Kosten für professionelle Technik wirken nur auf den ersten Blick hoch. Im Vergleich zum Speaker-Honorar von 4.000-10.000 Euro sind die zusätzlichen Technikkosten von 500-1.500 Euro geradezu minimal. Zudem kommt die bessere Technik **der gesamten Veranstaltung zugute** – nicht nur dem Keynote-Speaker. Alle Präsentationen, Videos und Diskussionen profitieren von der höheren Qualität.

Faustregel: Je wichtiger die Veranstaltung, desto weniger sollten Sie dem Zufall überlassen. Eine misslungene KI-Keynote wegen technischer Probleme vergisst niemand so schnell.

7. Timing ist alles: Wann die KI-Keynote platzieren?

Die drei goldenen Zeitfenster

Zu Beginn der Veranstaltung - Der Neugier-Macher: Eine KI-Keynote als Opener ist ideal, um Neugierde zu wecken und den Ton für den gesamten Tag zu setzen. Das Publikum ist noch frisch, aufmerksam und bereit für neue Impulse. KI als Einstiegsthema schafft eine zukunftsorientierte Grundstimmung für alle folgenden Programmpunkte.

Nach der Mittagspause - Der Energizer: Das klassische Nachmittags-Tief kennt jeder Veranstalter. Eine lebendige KI-Keynote kann hier als perfekter Energizer fungieren. Besonders interaktive Speaker oder solche mit beeindruckenden Live-Demos schaffen es, müde Teilnehmer wieder zu aktivieren und die Aufmerksamkeit zurückzuholen.

Am Ende - Die große Zusammenfassung: Als Abschluss-Keynote kann KI alle Themen des Tages in einem großen Zukunftsbild zusammenführen. "Wie beeinflusst KI alles, worüber wir heute gesprochen haben?" - dieser Ansatz schafft einen runden Abschluss und gibt den Teilnehmern konkrete Gedanken für die Zukunft mit.

Wer kommt nach dem Profi?

Achtung bei der Programmplanung: Nach einem wirklich guten, professionellen KI-Keynote-Speaker können interne Redner oder weniger erfahrene Sprecher schnell blass wirken. Der Qualitätsunterschied wird für das Publikum schmerzhaft deutlich - sowohl inhaltlich als auch in der Präsentation.

Die Pausen-Strategie: Planen Sie bewusst eine **längere Pause (mindestens 30 Minuten)** nach der Keynote ein. Das gibt den Teilnehmern Zeit, das Gehörte zu durchdenken, sich zu vernetzen und gedanklich auf das nächste Format umzustellen. So wirkt der Kontrast weniger stark und jeder Folge-Speaker hat eine faire Chance.

Alternative: Lassen Sie die Keynote bewusst für sich stehen - als einzigen großen Programmpunkt eines Zeitblocks. So vermeiden Sie direkte Vergleiche und geben der Keynote den Raum, den sie verdient.

8. Der Video-Check: Ein Video sagt mehr als tausend Worte

Videos verraten die Wahrheit

Statt endlose Telefonate zu führen oder seitenlange E-Mails zu schreiben, schauen Sie sich einfach Videos von vergangenen Auftritten an. **Ein 10-minütiger Video-Ausschnitt verrät Ihnen mehr über einen Speaker als ein einstündiges Verkaufsgespräch.**

Was Sie im Video erkennen können

Präsentationsstil und Bühnenpräsenz:

- Wirkt der Speaker natürlich und authentisch oder steif und abgelesen?
- Wie bewegt er sich auf der Bühne? Statisch am Rednerpult oder dynamisch?
- Schafft er es, auch ohne Ihr persönliches Interesse 10 Minuten lang zu fesseln?

Verständlichkeit in der Praxis:

- Können Sie als Laie den Erklärungen folgen?
- Wie erklärt er komplexe KI-Konzepte? Mit Analogien oder mit Fachchinesisch?
- Macht er Pausen, um das Publikum "mitzunehmen"?

Zielgruppenanpassung live erleben:

- Geht er konkret auf das damalige Publikum ein?
- Verwendet er branchenspezifische Beispiele oder bleibt er allgemein?
- Wirken seine Beispiele authentisch oder aufgesetzt?

Technische Umsetzung bewerten:

- Wie sind seine Folien gestaltet? Überfrachtet oder klar strukturiert?
- Zeigt er Live-Demos oder arbeitet mit Screenshots?
- Ist die Bildqualität gut genug, um Details zu erkennen?

Der Realitäts-Check ohne Beschönigung

Im Video können Speaker nichts beschönigen oder nachträglich erklären. Sie sehen die ungefilterte Realität: Wie wirkt er auf ein echtes Publikum? Entstehen Längen? Wo reagieren die Zuschauer positiv, wo eher verhalten?

Profi-Tipp: Achten Sie auf die Reaktionen des Publikums im Video. Sind die Menschen aufmerksam und interessiert, oder schauen viele auf ihre Handys? Das verrät mehr über die Qualität als jede Selbstdarstellung des Speakers.

9. Sitzordnung: Nähe schafft Verbindung

Das Motto: Je näher dran, desto besser

Jetzt fragen Sie sich vielleicht, muss der Keynote-Speaker jetzt auch noch Einfluss auf meine Sitzordnung nehmen. Ja, denn die Sitzordnung entscheidet maßgeblich über den Erfolg einer Keynote. **Je näher das Publikum am Speaker ist, desto intensiver die Verbindung und desto besser die Wirkung.** Stellen Sie sich vor, Sie erzählen einen Witz auf 10 Meter Entfernung – die Pointe verpufft, die Mimik geht verloren, die Intimität fehlt. Genauso verhält es sich mit KI-Keynotes.

Die verschiedenen Sitzordnungen im Vergleich

Theaterbestuhlung - Die Königsdisziplin: Alle Teilnehmer sitzen in Reihen ohne Tisch, schauen in dieselbe Richtung. Alle sind nah am Speaker. Das ist optimal für Keynotes. Die Aufmerksamkeit ist vollständig fokussiert, niemand ist abgelenkt, und die Energie kann sich vom Speaker direkt auf das gesamte Publikum übertragen.

Vorteile: Maximale Nähe, optimale Sicht, ungeteilte Aufmerksamkeit

Parlamentarische Bestuhlung - Funktioniert auch: Die Reihen sind etwas lockerer angeordnet, meist mit Tischen für Notizen. Noch gut geeignet, da die Grundausrichtung zum Speaker stimmt und die Entfernungen überschaubar bleiben.

Vorteile: Platz für Notizen, etwas entspanntere Atmosphäre

U-Form - Schwierig für Keynotes: Hier wird es problematisch: Die durchschnittliche Entfernung zum Speaker ist am größten. Teilnehmer in den hinteren Ecken sind sehr weit weg, der Speaker muss ständig hin und her schauen, und die Energie verteilt sich.

Nachteile: Große Distanzen, geteilte Aufmerksamkeit, schwer alle zu erreichen, die Teilnehmer schauen das Gegenüber an und nicht den Speaker

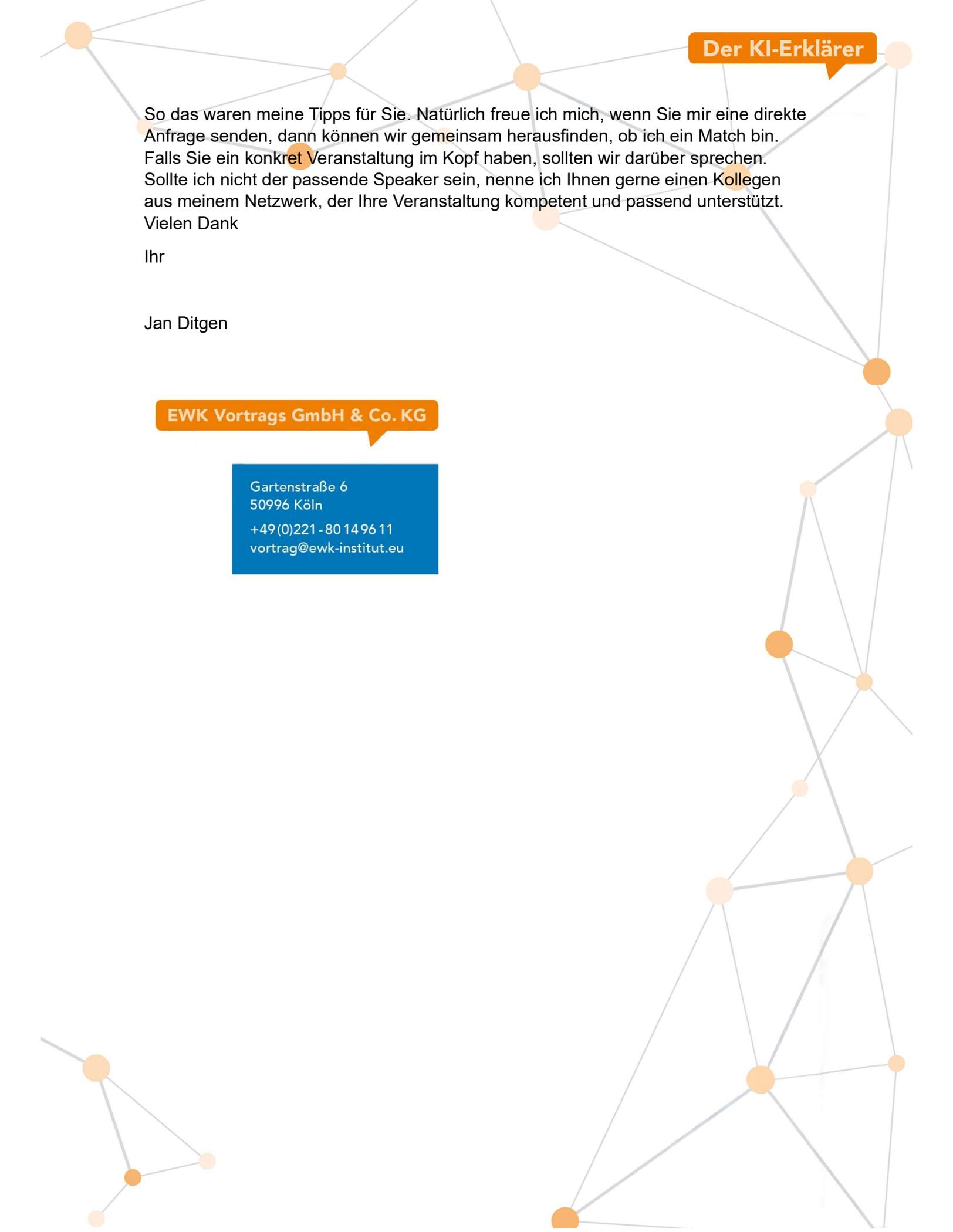
Gala-Bestuhlung - Ganz schlecht für Tagesveranstaltungen: Runde Tische mit 8-10 Personen, alle schauen teilweise zur Seite oder mit dem Rücken zum Speaker. Das mag für Abendveranstaltungen mit Dinner funktionieren, ist aber für eine Tagesveranstaltung kontraproduktiv.

Probleme: Halbe Gruppe sitzt mit dem Rücken zum Speaker, Ablenkung durch Tischnachbarn, große Entfernungen, geteilte Aufmerksamkeit

Die praktische Umsetzung

Faustregel: Planen Sie die Bestuhlung so, dass der hinterste Teilnehmer maximal 15-20 Meter vom Speaker entfernt ist. **Lieber einen etwas kleineren Raum wählen** und enger bestuhlen, als einen zu großen Saal nur halb zu füllen.

Bei der Raumwahl bedenken: Ein voller kleiner Raum schafft mehr Energie als ein halb leerer großer Saal – auch wenn theoretisch alle Plätze verfügbar wären.



Der KI-Erklärer

So das waren meine Tipps für Sie. Natürlich freue ich mich, wenn Sie mir eine direkte Anfrage senden, dann können wir gemeinsam herausfinden, ob ich ein Match bin. Falls Sie ein konkret Veranstaltung im Kopf haben, sollten wir darüber sprechen. Sollte ich nicht der passende Speaker sein, nenne ich Ihnen gerne einen Kollegen aus meinem Netzwerk, der Ihre Veranstaltung kompetent und passend unterstützt. Vielen Dank

Ihr

Jan Ditgen

EWK Vortrags GmbH & Co. KG

Gartenstraße 6
50996 Köln
+49(0)221 - 80 14 96 11
vortrag@ewk-institut.eu