

#KI im ERP

Digital Event

 Dienstag, 27. Januar 2026



Carlos Bouzo

ERP & KI Enthusiast

Erfolgsfaktor für KMU im 2026

Wer Digitalisierung als kontinuierliche Reise versteht und gezielt priorisiert, schafft nachhaltigen Nutzen und entlastet die Organisation.

Ohne Kultur kein digitaler Wandel

Nachhaltige digitale Transformation gelingt nur dann, wenn Mitarbeitende aktiv eingebunden werden und die Unternehmenskultur den Wandel trägt.



Mensch & KI als Partner

KI als Werkzeug automatisiert Prozesse, aber echten, spürbaren Mehrwert entsteht durch die Fusion mit menschlichem Prozessverständnis.

Mein Leitspruch

„Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu lassen und zu hoffen, dass sich etwas ändert.“

- Albert Einstein



ERP-Datenspeicher

Intelligentes ERP

Treiber & Herausforderungen



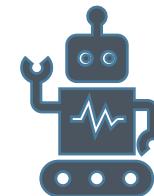
HEUTE STARTEN STATT AUF PERFEKTION WARTEN

KI ist bereit und Du?



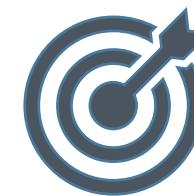
KI wird nie «fertig» sein

- ☞ KI entwickelt sich kontinuierlich weiter
 - ☞ Warten bedeutet Stillstand
-



KI ist heute verfügbar

- ☞ KI-Funktionen sind in ERPs integriert
 - ☞ Von Assistenzfunktionen bis KI-Agents
-



KI ist kein Selbstläufer

- ☞ Klare Ziele & Vorgaben nötig
- ☞ Governance, Prozesse & Verantwortung

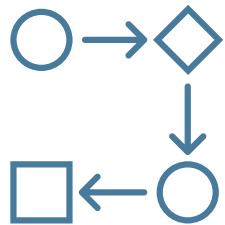
Potenzial von KI im ERP



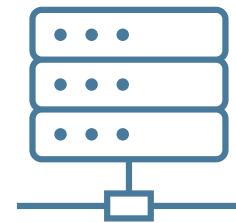
Proaktive Empfehlungen



Tiefere Analysen



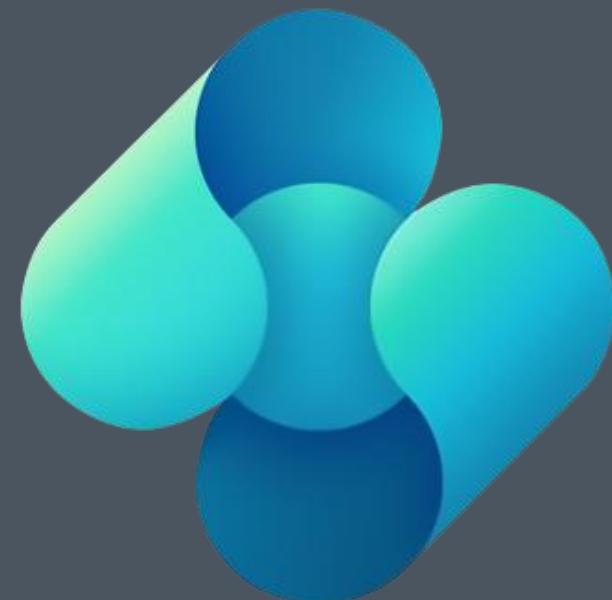
Prozess Automatisierung



Fundierte Datenbasis



Beispiele mit Microsoft Copilot in Dynamics 365 Business Central



KI Use Case in D365 BC

Dynamics 365 Business Central Umgebung: Demo ⌂ ⌂ ⌂ ?

KI-Copilot AG | Stammdaten Gebuchte Belege Erfassungsjourale | Alle Berichte | ⌂

Verkaufsofferten Verkaufsaufträge Nicht fakt. Lieferungen Komplettliefere...cht fakturiert Rahmenaufträge Verkaufsreklamationen Verkaufsrechnungen Verkaufsgutschriften Mehr ⌂

Aktionen + Schnellsuche + Verkaufsauftrag + Verkaufsreklamation + Einkaufsofferte + Einkaufsrechnung + Einkaufsgutschrift > Posten suchen ⌂ Verkaufsberichte + Verkaufsofferte + Verkaufsrechnung + Verkaufsgutschrift + Einkaufsbestellung + Einkaufsreklamation + Bestellarbeitsblätter ⌂ Kundenberichte

redPoint Aktivitäten Stapel ⌂

Alle Projekte 9	Meine Projekte (Auftrag) 0	Projektaufgaben 15	Meine Verk.-Aufträge 4	Zahlungsplanz... (Überfällig) 0	Debitorenpost... (Überfällig) 71	Verkaufsaufträ... 50	Meine Aufgaben 4	Offerten überfällig 27	Einkaufszeile 42
--------------------	-------------------------------	-----------------------	---------------------------	------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------	---------------------	---------------------------	---------------------

Meine ...rkaufschancen 3	Verkaufschanc... (Überfällig) 13	Verkaufszeilen überfällig 120	Meine Verk.-Offertern 5	PZ Zeile 0	Webshop 0	Verkaufsrekl... 1	Einkaufszeilen 42	Verk.-Rechungen 2	Einkaufsbestell... 33
-----------------------------	-------------------------------------	----------------------------------	----------------------------	---------------	--------------	----------------------	----------------------	----------------------	--------------------------

Aktivitäten ⌂

Freizugeben Verkaufsofferten - Offen 42	Verkaufsaufträ... - Offen 50	Vollständig au... reserviert 0	Verkaufsaufträge freigegeben nicht geliefert Lieferbereit 0	Teilweise geliefert 0	Verzögert 0	Durchschnittlic... zögerungstage 0	ExpandIT Verkaufsaufträ... 0	Reklamationen Verkaufsrekl... - Offen 1	Verkaufsgutsc... - Offen 0	Handyman Aktionen + Daten aus Hand... verarbeiten
---	---------------------------------	-----------------------------------	---	--------------------------	----------------	---------------------------------------	------------------------------------	---	-------------------------------	--

Copilot Vorschauversion ⌂ X

Suchen Suchen nach ...

Erklärung und Anleitung Hilfe beim Verständnis von ...

Fragen Bitte antworten Sie ...

Sie können die Eingabeaufforderungsanleitung für Vorschläge verwenden, indem Sie diese Schaltfläche auswählen ⓘ

Nutzungsbedingungen | Weitere Informationen

Welche 3 Debitoren haben den grössten Saldo?

Die drei Debitoren mit dem grössten Saldo sind:

- Landi Debitorenkarte, Nr.: D10030, Saldo (MW): 103'432.25, Fälliger Saldo (MW): 103'432.25
- Emil Frey AG Debitorenkarte, Nr.: D10031, Saldo (MW): 90'092.7, Fälliger Saldo (MW): 90'092.7
- Genossenschaft Migros Zürich Debitorenkarte, Nr.: D10004, Saldo (MW): 67'980.85, Fälliger Saldo (MW): 67'980.85

Sie können die vollständige Liste auf der Debitoren-Seite einsehen ⓘ

+ Eingabeaufforderungen anzeigen

KI Use Case in D365 BC

Dynamics 365 Business Central

Umgebung:
Demo

KI-Copilot AG | Stammdaten | Gebuchte Belege | Erfassungsjourale | Alle Berichte | ☰

Analyse 1 +

Verkaufsofferten: Alle | ⚡ | 🔎 | 📈 | Analyse 1 | +

Auftraggeber Name	Auftraggeber Nr.	Auftraggeber Kontakt	Verkäufercode	Auftragswahrscheinlichkeit %	Fälligkeitsdatum	Summe(Betrag)	Pivot-Modus
↳ Livit AG (4)							
	D10003		REKR	50.00	20.2.2025	7'400.00	
	D10003		REKR	80.00	27.3.2025	4'060.00	
	D10003		REKR	90.00	20.4.2025	7'760.00	
	D10003		STMA	50.00	15.5.2025	15'200.00	
						34'420.00	
	Zwischensumme Livit AG						
↳ Genossenschaft Migros Zürich (5)							
	D10004		REKR	60.00	24.2.2025	115.50	
	D10004					1'397.00	
	D10004					17'529.00	
	D10004					503.50	
	D10004					135.00	
						19'680.00	
	Zwischensumme Genossenschaft ...					14'388.80	
↳ Pizzeria Grottino (5)						78'854.70	
↳ Roche Diagnostics SAS (5)						32'376.00	
↳ Bio Suisse (4)						43'093.00	
↳ redPoint AG (5)						10'117.00	
↳ Cycle Store Zürich (5)						22'135.00	
↳ LAN Pro AG (5)							
↳ Landi (2)							
	D10030		SAST	60.00	20.2.2025	1'780.00	
	D10030		SAST	50.00	17.10.2024	11'413.00	
						13'193.00	
	Zwischensumme Landi					2'157.35	
↳ Emil Frey AG (2)							
Gesamt						270'414.85	

Zeilen: 42 | Zeilen gesamt: 42 | Gefiltert: 42

Suchen ...

Spalten

Analysefilter

Verkaufsofferten analysieren (Vorschauversion)

Nutzungsbedingungen | Weitere Informationen

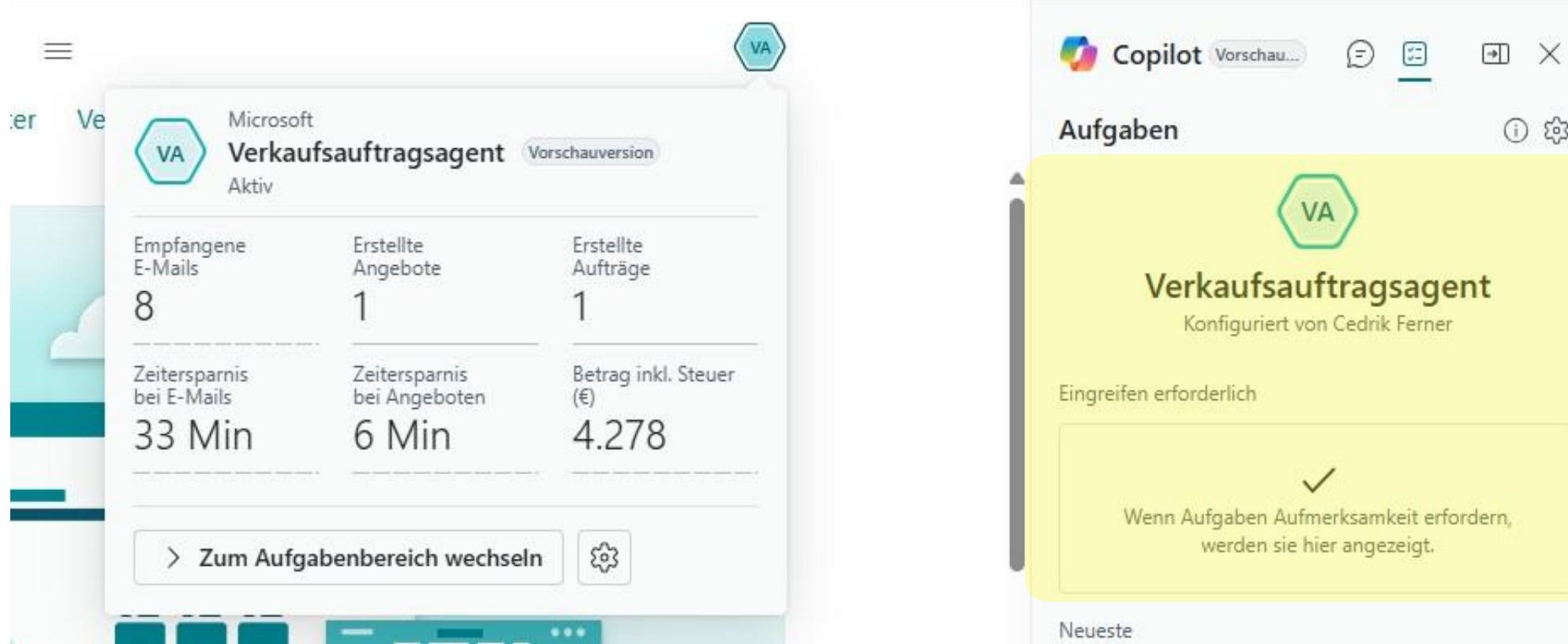
Zeige mir nur alle Offerten mit Betrag über CHF 10000!

Generieren

Werte

Summe(Betrag)

KI Use Case in D365 BC



The image displays two screenshots from Microsoft Dynamics 365 Business Central illustrating the integration of AI features.

Left Screenshot: A card titled "Microsoft Verkaufsauftragsagent" (Sales Order Agent) showing performance metrics. The card includes a "Vorschauversion" (Preview version) indicator and a "VA" icon. The data is as follows:

Empfangene E-Mails	Erstellte Angebote	Erstellte Aufträge
8	1	1

Below this, time savings are listed:

Zeitersparnis bei E-Mails	Zeitersparnis bei Angeboten	Betrag inkl. Steuer (€)
33 Min	6 Min	4.278

Buttons at the bottom include "Zum Aufgabenbereich wechseln" and a gear icon.

Right Screenshot: A Copilot interface showing a task card for the "Verkaufsauftragsagent". The card is labeled "Konfiguriert von Cedrik Ferner" and indicates "Eingreifen erforderlich" (Action required). It contains a note: "Wenn Aufgaben Aufmerksamkeit erfordern, werden sie hier angezeigt." (When tasks require attention, they will be displayed here). The card has a "VA" icon and is labeled "Neueste" (Latest).

Bildquelle: www.mybusinesscentral.de



«Wer heute Erfahrungen mit KI im ERP sammelt, gewinnt morgen am Markt.»

Carlos Bouzo
ERP & KI Enthusiast | Berater bei redPoint AG



Meine persönlichen Tipps

- ✓ **Klein starten & skaliere**

Mit naheliegenden, einfachen Use Cases beginnen & schnell erste Quick-Wins erzielen.

- ✓ **Erfahrungen sammeln**

Pilotprojekte umsetzen & lernen. Nicht alles funktioniert, aber es bringt Erkenntnisse.

- ✓ **Ausprobieren statt perfektionieren**

Keine Angst vor Fehlern! Wer früh mit KI experimentiert, ist später im Vorteil.



Die Mitarbeitenden auf die Reise mitnehmen und die KI-Innovation gemeinsam gestalten



Vielen Dank für's Interesse 

Carlos Bouzo

ERP & KI | Microsoft Dynamics 365 Business Central



+41 41 545 60 34



carlos.bouzo@redPoint.swiss

Offen für Vernetzung



linkedin.com/in/carlosbouzo

