

#KI im ERP

Digital Event

 Dienstag, 27. Januar 2026

 **redPoint**



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



Margendruck



Fachkräftemangel



Administration



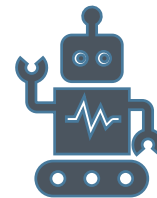
HEUTE STARTEN STATT AUF PERFEKTION WARTEN

KI ist bereit und Du?



KI wird nie «fertig» sein

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



KI ist heute verfügbar

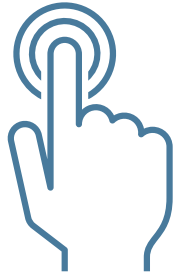
- ☞ KI-Funktionen sind in ERPs integriert
- ☞ Von Assistenzfunktionen bis KI-Agents



KI ist kein Selbstläufer

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

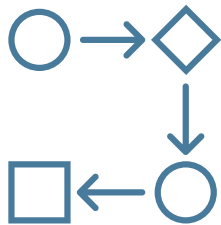
Potenzial von KI im ERP



Proaktive **Empfehlungen**



Tiefere **Analysen**



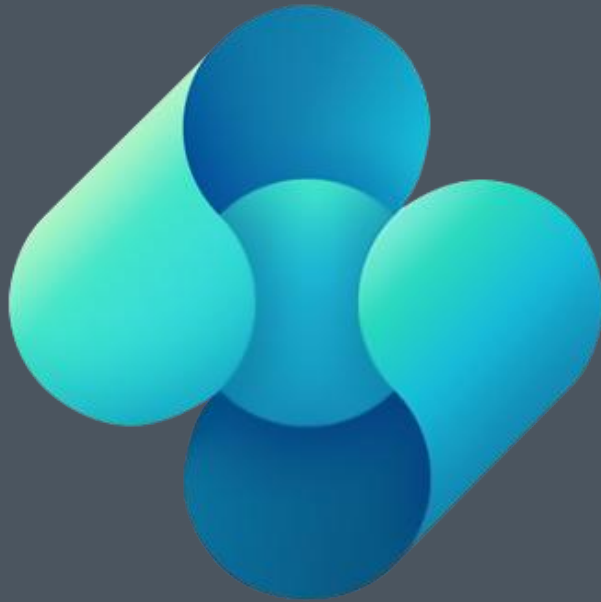
Prozess **Automatisierung**




Fundierte **Datenbasis**



Beispiele mit Microsoft Copilot in Dynamics 365 Business Central



KI Use Case in D365 BC


Dynamics 365 Business Central

KI-Copilot AG
Stammdaten
Gebuchte Belege
Erfassungsjournale
Alle Berichte

Verkaufsofferten
Verkaufsaufträge
Nicht fakt. Lieferungen
Komplettlief...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

Zahlungsplan... (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.-Offerten
5

PZ Zeile
0

Webshop
0

Verkaufsrekla...
1

Einkaufszeilen
42

Verk.-Rechnungen
2

Einkaufsbestell...
33

Aktivitäten

Freizugeben
Verkaufsaufträge freigegeben nicht geliefert
ExpandIT
Reklamationen
Handyman Aktionen

Verkaufsofferten - Offen
42

Verkaufsaufträ... - Offen
50

Vollständig au... reserviert
0

Lieferbereit
0

Teilweise geliefert
0

Verzögert
0

Durchschnittlic... ..zögerungstage
0

Verkaufsaufträ...
0

Verkaufsrekla... - Offen
1

Verkaufsgutsc... - Offen
0

+

Daten aus Hand... verarbeiten

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

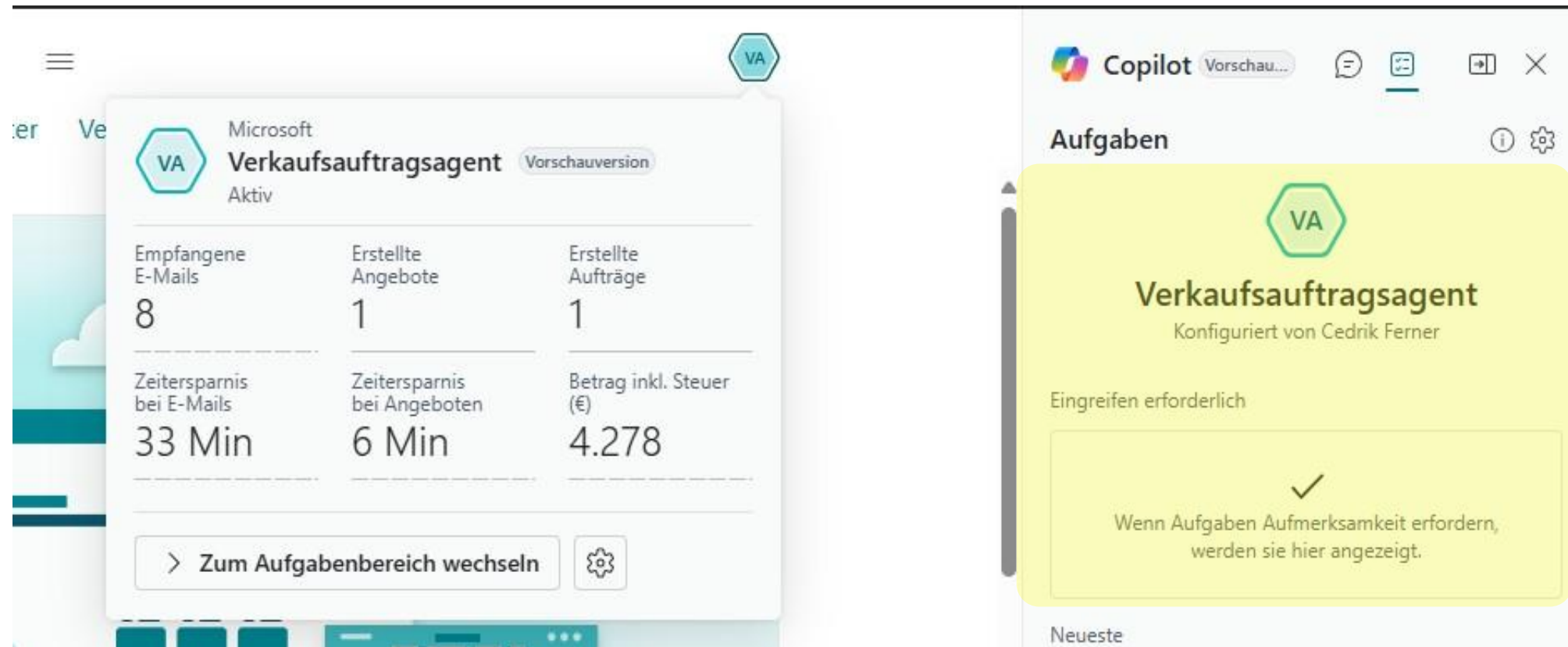
Emil Frey AG
Debitorenkarte, Nr.: D10031, Saldo (MW): 90'092.7, Fälliger Saldo (MW): 90'092.7

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 1

Eingabeaufforderungen anzeigen

KI Use Case in D365 BC



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 & skalieren**
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

