

Herzlich willkommen

Herzlich willkommen zum 1. LEADERSHIP to go

Vom KI-Hype zu Wirkung

KI verändert, führt jedoch nicht
KI wirksam nutzen: Führung in der Transformation

Gastgeber:innen und Moderation



Jasmin Lauper



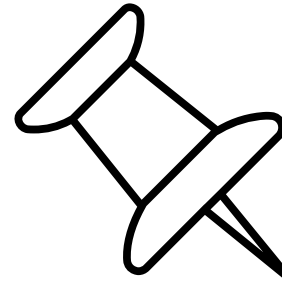
René Wirz



Marcel Rüfenacht

Ziel des Morgens / Unterlagen zum Event

Weniger KI-Hype – mehr konkrete (KI-)Wirkung im Führungsalltag.



Die Unterlagen stellen wir euch im Anschluss an diesen Impuls-Event gerne zur Verfügung.



Impulsgeber / Demos



Christian Imhof

Heutige Mission

Neue Technologien mit menschlichen Fähigkeiten verbinden, um Innovation, Vorteile, Wachstum, Effizienz und Resilienz zu fördern.

Unsere heutige KI-Reife-Reise

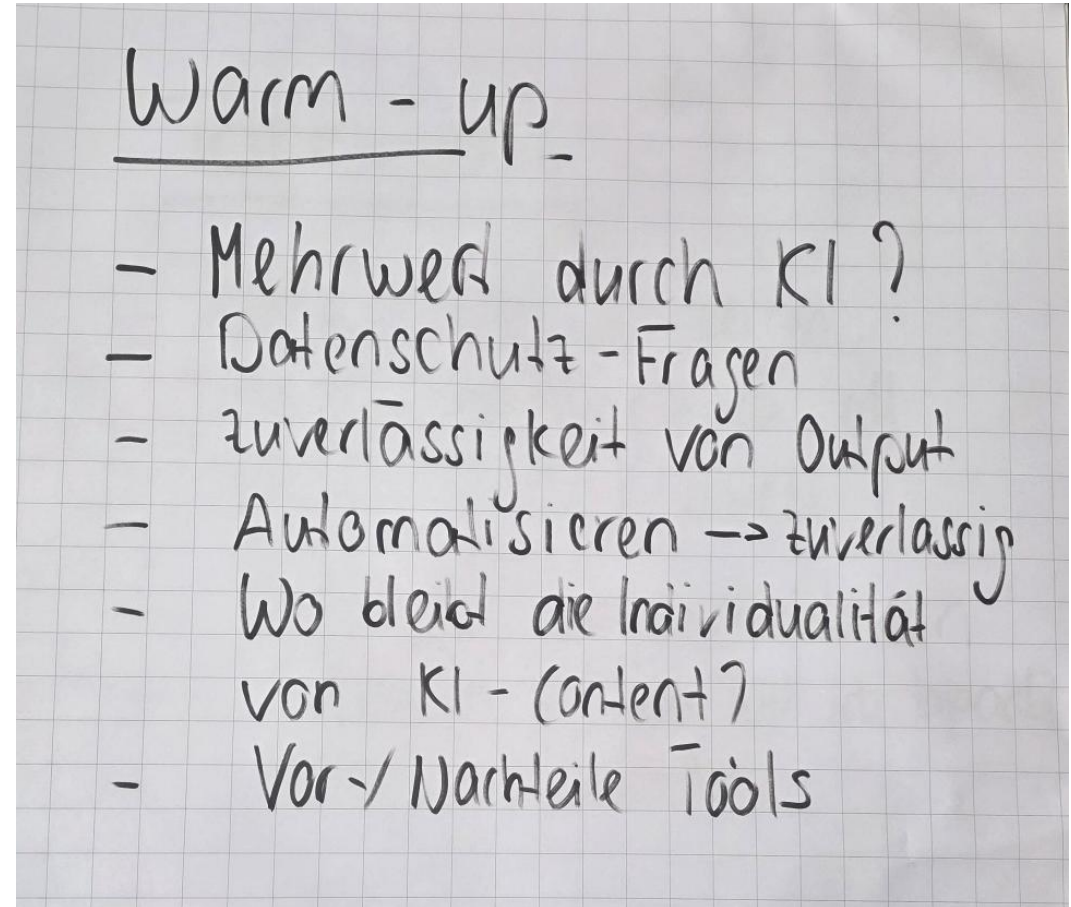
| Zeitplan | Inhalt |
|---------------|---|
| 08.30 – 08.45 | Begrüssung und Check-In |
| 08.45 – 08.55 | Kurzimpuls: KI verändert Führung bereits heute |
| 08.55 – 09.15 | Workshop: wo trifft KI unsere Führung? |
| 09.15 – 09.30 | Demo-Case |
| 09.30 – 09.40 | Kurz-Pause |
| 09.40 – 09.50 | Kurzimpuls: Automatisierung verändert Leadership grundlegend |
| 09.50 – 10.05 | Demo-Case |
| 10.05 – 10.25 | Workshop: wie/wo entsteht echte Wertschöpfung durch Automatisierung? |
| 10.25 – 10.30 | Abschlussrunde |

Vom KI-Hype zu Wirkung

Warm-up

Warm-up

Wo beschäftigt euch KI aktuell am meisten?



Vom KI-Hype zu Wirkung

**Kurzimpuls: KI beeinflusst
Führung bereits heute**

Fakten, Forschung, Studien...

...Bis **30%** der heutigen Arbeitszeit kann durch generative KI (ChatGPT, Gemini, Copilot...) unterstützt werden. (Quelle: IMD)

...Mitarbeitende erwarten zunehmend KI-Unterstützung im Arbeitsalltag. Führungskräfte stehen unter massivem Produktivitäts- und Entscheidungsdruck. (Quelle: Microsoft Work Trend Index)

...KI wird Führungsrollen nicht ersetzen, jedoch Entscheidungen werden datengetriebener, Kommunikation schneller und Erwartungen an Leadership höher. (Quelle: Gartner)

...**40%** der Mitarbeitenden stehen den Entwicklungen eher besorgt als begeistert gegenüber, 39% beides gleichzeitig. (Quelle: Universität Zürich)

Zahlen...

48%

der CH-
Unternehmen
nutzen KI bereits.

<4%

der Unternehmen
sind auf den KI-
Wandel
vorbereitet.

>80%

der Unternehmen
beurteilen den
Ausbildungsstand der
Mitarbeitenden in Bezug
auf KI als ungenügend.

<10%

der Unternehmen
gelten als KI-
ready.

<3%

der Unternehmen
erzielen
messbaren
Kundennutzen.

Fazit

Viele Unternehmen nutzen KI, aber nur wenige tun dies systematisch.
→ Evolution, keine Transformation.

Die Frage ist nicht mehr, ob KI kommt. Die Frage ist, ob man als Führungskraft das Vertrauen aufbaut, das die KI-Akzeptanz sichert.

- **Befähigung** vor Substitution*
- **Daten** als Voraussetzung**
- **Transparenz** als Wettbewerbsvorteil***

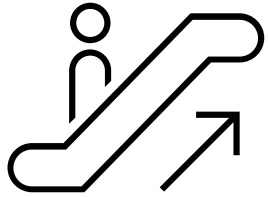
*66% der CH-Unternehmen sehen KI als Werkzeug zur Entlastung der Belegschaft, nicht zum Personalabbau.

**Der Schlüssel zur Skalierung liegt in der Digitalisierung der Grundlagen.

***78% der Bevölkerung fürchtet Manipulation – es gewinnt nicht die schnellste, sondern die vertrauenswürdigste KI.

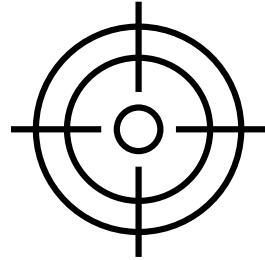
Quellen: Gartner, PWC, UBS

KI-Reife: was benötigen Mitarbeitende/Unternehmen



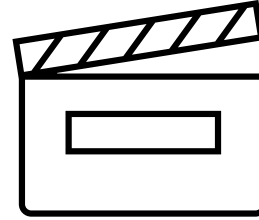
Orientierung

Solides Grundverständnis.



Begleitung

Strukturelle und kulturelle Rahmenbedingungen, Begleitung in der Veränderung.



Prototyp

Rasches Erfolgserlebnis («nid lafere, sondern lifere...»). Klein starten, Erfahrungen sammeln und lernen.



Integration

Steigerung der Akzeptanz, Aufbau internes Knowhow.

Vom KI-Hype zu Wirkung

Workshop: wo trifft KI unsere Führung?

Instruktionen

Ziel

Konkrete Relevanz für den Führungsalltag herstellen.

Setting

4 Gruppen, verteilt bei den Pinnwänden.

Leitfragen

- Wo begegnet uns KI bereits heute im Arbeitsalltag?
- Welche Führungsaufgaben werden beeinflusst und verändern sich ggf. dadurch?
- Wo sehen wir Chancen?
- Wo entstehen Risiken oder Unsicherheiten?

Output

Leadership Impact Map

Vom KI-Hype zu Wirkung

Demo

Herausforderung im Vertrieb

▶ **Leads identifizieren kostet täglich Stunden**

Manuelle Recherche in zahlreichen Quellen und Datenbanken

▶ **Reporting bindet wertvolle Verkaufszeit**

CRM-Updates, Protokolle und Berichte manuell erstellt

▶ **Follow-up bleibt auf der Strecke**

Kein systematischer Prozess ohne manuelle Erinnerung

Was, wenn das alles automatisch lief?

- ✓ Leads täglich automatisch identifiziert
- ✓ Berichte in Sekunden generiert
- ✓ Follow-up vollautomatisch, termingenaue
- ✓ Mensch entscheidet – KI bereitet vor

Basierend auf unseren in der Praxis erprobten Projekten

Der Vertriebsprozess: Zwei Wertströme

Hunting-Prozess

Neukundengewinnung

01 Identifizieren

02 Verfolgen

03 Bewerten

04 Berichten

05 Offerieren

06 Verhandeln

07 Abschliessen

Fokus Heute

Farming-Prozess

Bestandspflege & Wachstum

01 Planen

02 Vorbereiten

03 Engagieren

04 Nachfassen

05 Ausbauen

Langfristige Beziehungspflege

Ziel: Bessere Insights | Weniger Admin-Arbeit | Mehr Zeit für Kundenbeziehungen

Fokus: Hunting-Prozess – Automatisiert

AUTOMATISIERT (KI-Assistent)

MENSCHLICHE PRÜFUNG / ENTSCHEID

1

KI-Empfang

E-Mails
gescannt &
strukturiert

2

**Lead-Quali-
fizierung**

Firma
recherchiert,
Lead bewertet

3

**Fit-
Bewertung**

Scoring-System
berechnet
Priorität

4

**Markt-
bericht**

Report
automatisch
generiert

5

Review

Teamleitung
prüft & gibt frei
(~5 Min.)

6

Offerierung

Offerte via CRM
vorbereitet

7

Abschluss

Verhandlung &
Abschluss

Schritte 1–4 automatisiert | Qualifizierte Leads in < 24h | 80+ Quellen gescannt | Zeitersparnis ca. 80%

Der KI-Assistent: Kernfähigkeiten



Pipeline-Überblick

Echtzeit-Status von Leads und Pipeline



Lead-Qualifizierung

Automatische Bewertung und Priorisierung



Report-Erstellung

Standardisierte Berichte basierend auf validierten Quellen



Mehrsprachig

Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch



24/7 Verfügbar

Keine Wartezeiten, sofort einsatzbereit



Human-in-Loop

KI bereitet vor – Mensch entscheidet

Für den Einsatz im Vertriebsteam – erweiterbar auf weitere Anwendungsfälle

Von Rohdaten zur Entscheidungsgrundlage

>50 Quellen

(Nachrichten, Datenbanken, Web)

KI-Analyse & Filterung

(Relevanz, Qualität, Strukturierung)

Qualifizierte Chancen

(Priorisierte Lead-Liste)

Entscheidungsreife Berichte

(Sofort handlungsbereit)

7-seitiger Marktbericht

1

Projektidentifikation

Detaillierte Chancenbeschreibung

2

Projektstatus

Aktueller Stand & Fortschritt

3

Technisches Umfeld

Schlüsseltechnologien & Player

4

Stakeholder-Mapping

Entscheider & Influencer

5

Technischer Scope

Anforderungen & Rahmenbedingungen

6

Strategie & Risiken

Markteintrittsstrategie

7

Zeitplan

Meilensteine & Deadlines

Automatisch generiert | 80+ verifizierte Quellen | Bereit zur Freigabe durch Teamleitung

Der Mehrwert: Messbare Wirkung

< 24h

Qualifizierte Leads

Statt Tage manueller Recherche
Täglich automatisch identifiziert

ca. 80%

Zeitersparnis

Im Recherche- & Reporting-Prozess
Freigabe durch Teamleitung in
Minuten

24/7

Verfügbarkeit

Kein Informationsverlust
Immer aktuell, immer bereit

Indicative Angaben | Basierend auf typischen Sales-Prozessen | Individuelle Werte abhängig von Ausgangslage

Introducing Clara

Live Demo



Let's call Clara
Sales Support Assistant



Ausblick: Was noch möglich ist



Farming- Automatisierung

- Bestandskunden systematisch betreuen
- Upsell-Signale automatisch erkennen
- Newsletter und Updates personalisiert senden
- Kundenwert langfristig steigern



Conversion-Assistent

- Offerten automatisch vorbereiten
- Verhandlungsunterlagen generieren
- Approval-Workflow digitalisieren
- Abschlussquote systematisch verbessern



Reporting & Steuerung

- Pipeline-Reports täglich automatisch
- Forecast auf Knopfdruck
- KPI-Dashboard in Echtzeit
- Management-Briefing vollautomatisch

Welche Priorität passt zu Ihrem Vertrieb?

Wir starten dort, wo der Hebel am grössten ist.

Vom KI-Hype zu Wirkung

Kurzimpuls: Automatisierung
verändert Leadership
grundlegend

**«Wenn repetitive Wissensarbeit
automatisiert wird – worin besteht dann
künftig Führung?»**

Die aktuelle Realität...

...bis zu **30%** der heutigen Führungs-Arbeitsstunden könnten bis 2030 automatisiert werden. (Quelle: McKinsey)

...**86%** der Unternehmen erwarten, dass KI ihre Geschäftsmodelle massiv verändern werden. (Quelle: WEF)

...**48%** der Unternehmen nutzen KI bzw. deren MA, nur ein Bruchteil schafft echte Wirkung. (Quelle: McKinsey)

...nur jede(r) **5. Beschäftigte:r** ist dafür gerüstet, KI-Tools einzusetzen und arbeitet zugleich in einem Umfeld, in dem das Management deren Nutzung klar unterstützt. (Quelle: Microsoft Work Trend Index)

...nur **21%** der CEOs in der Schweiz berichten von Kostensenkungen und nur **16%** von Umsatzsteigerungen durch KI. (Quelle: PWC)

Automatisierung bedeutet...

«Gestern»

- Prozesse (noch) effizienter machen
- Kosten reduzieren

«Heute»

- Entscheidungen beschleunigen
- Wissen skalieren
- Wertschöpfung neu organisieren
- Mitarbeitende entlasten
- Führung neu definieren

Neues Rollenbild...

Workflow-Designer:in

Nicht mehr nur Arbeit verteilen – sondern Prozesse intelligent orchestrieren.

Entscheidungsarchitekt:innen

KI liefert Optionen. Menschen priorisieren und entscheiden.

Enabler*

Führungskräfte müssen

- Ängste abbauen
- Orientierung geben
- (Lern-)Rahmen schaffen
- Eigenes Wissen auf-/ausbauen
- Experimentieren ermöglichen

Übersetzer:in

Zwischen

- Technologie
- Business
- Menschen

***Transformationsparadox:** Mitarbeitende sind bereit, ihre Arbeitsweise neu zu gestalten, doch das System um sie herum – Kennzahlen, Anreizstrukturen und etablierte Normen – verstärkt weiterhin die alte Arbeitsweise. Dieselben Kräfte, welche die Einführung von KI beschleunigen, bremsen sie gleichzeitig auch aus.

Wo Automatisierung wirklich (Mehr)Wert schafft

- Reporting
- Wissensmanagement
- Meeting-Dokumentation
- Kundenkommunikation
- Angebotsprozesse
- Support
- HR-Administration
- Sales Follow-ups

Welche repetitive Führungs- oder Wissensarbeit kostet mich gerade aktuell am meisten Energie?

«Die grösste Gefahr ist nicht KI, sondern ineffiziente Prozesse, die mit KI einfach schneller schlecht werden...»

Vom KI-Hype zu Wirkung

Demo

Herausforderung im Kundendienst

▶ **Erstreaktion dauert bis zu 2 Stunden**

Jede Anfrage braucht manuelle Bearbeitung

▶ **Offertenprozess bindet viele Ressourcen**

Kalkulation und Erstellung kosten 30-60 Minuten

▶ **Nachfassen geht vergessen oder kommt zu spät**

Kein systematisches Follow-up ohne manuelle Erinnerung

Was, wenn das alles automatisch lief?

- ✓ Erstreaktion in Minuten, nicht Stunden
- ✓ Offertendraft in Sekunden generiert
- ✓ Follow-up vollautomatisch, termingegenau
- ✓ Mensch entscheidet — KI bereitet vor

IST-Prozess: Überblick

1

Anfrage

Kunde meldet sich
(E-Mail/Tel./Web)

2

Bestätigung

Erstreaktion manuell
innert 2h

3

Beschaffung

Weiterleitung an
Fachabteilung

4

Offerte

Kalkulation &
Offerte erstellen

5

Nachfassen

Follow-up nach
10 Tagen

Erstreaktion < 2h | Offerte < 48h | Nachfassen nach 10 Tagen | Manuelle Freigabe bei grossen Auftragsvolumen

SOLL-Prozess: Überblick

■ AUTOMATISIERT (KI-Automatisierung)

■ MENSCHLICHE PRÜFUNG / ENTSCHEID

1

**KI-
Empfang**

E-Mail geparkt,
Daten strukturiert
extrahiert

2

**Auto-
Feedback**

Personalisierte
Bestätigung
innert
Minuten
gesendet.

Offene Punkte
werden direkt
adressiert

3

KI-Routing

Produkt erkannt,
Team
automatisch
informiert.

Webshop
Produkte
automatisch

4

**KI-DRAFT-
Angebote**

Angebotstext &
Kalkulations-
Entwurf generiert

5

Review

Teamleitung prüft
& gibt frei
(~5 Min.)

6

Versand

Angebote wird
automatisch
versandt.
Alle Details

7

Follow-up

Automatisches
Nachfassen nach
10 Tagen

Erstreaktion < 5 Min. (vorher max. 2h) | Angebote < 12h (Zielbild) | Follow-up vollautomatisch | Zeitersparnis: ca. 60-70%

Der Mehrwert: Messbare Wirkung

< 5 Min.

Erstreaktion

Statt bis zu 2 Stunden
Personalisierte Bestätigung sofort

ca. 75%

Zeitersparnis

Im Offertenprozess
Freigabe in ca. 5 Min. statt Stunden

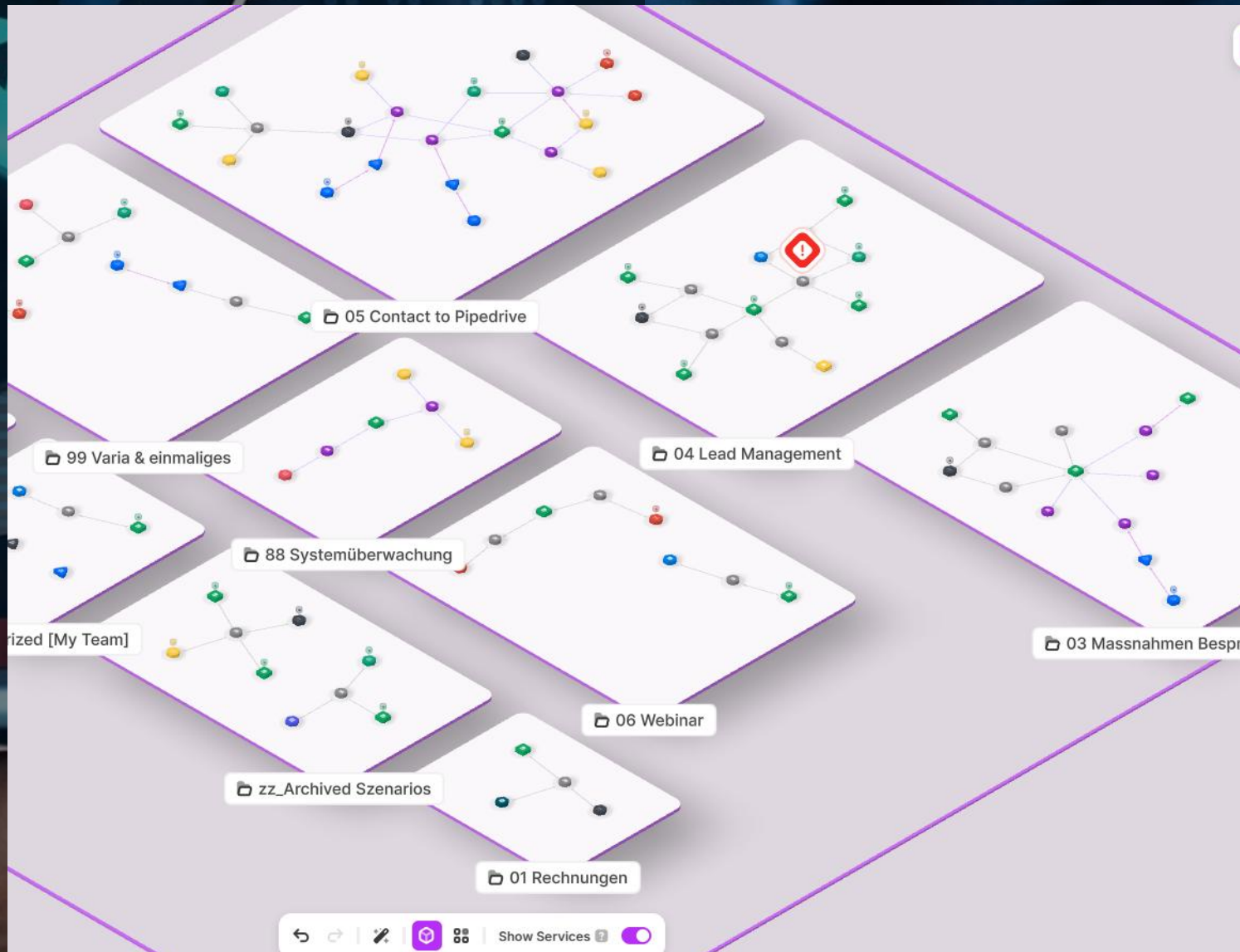
100%

Follow-up automatisiert

Kein manuelles Nachfassen mehr
Zuverlässig, termingenau, skalierbar

Indikative Angaben | Basierend auf typischen Prozessen im Kundendienst | Individuelle Werte abhängig von Ausgangslage

Agentic Operations: Weitere Inspirationen



Vom KI-Hype zu Wirkung

**Workshop: wie/wo entsteht
echte Wertschöpfung durch
Automatisierung?**

Instruktionen

Ziel

Konkrete Automatisierungsfelder im eigenen Umfeld identifizieren

Setting

4 Gruppen, verteilt bei den Pinnwänden

Schritte

- #1: Schmerzpunkte identifizieren
- #2: Bewertung Automatisierungspotenzial
- #3: Leadership Perspektive

Output

Leadership Impact Map

KI Leadership Impact Map

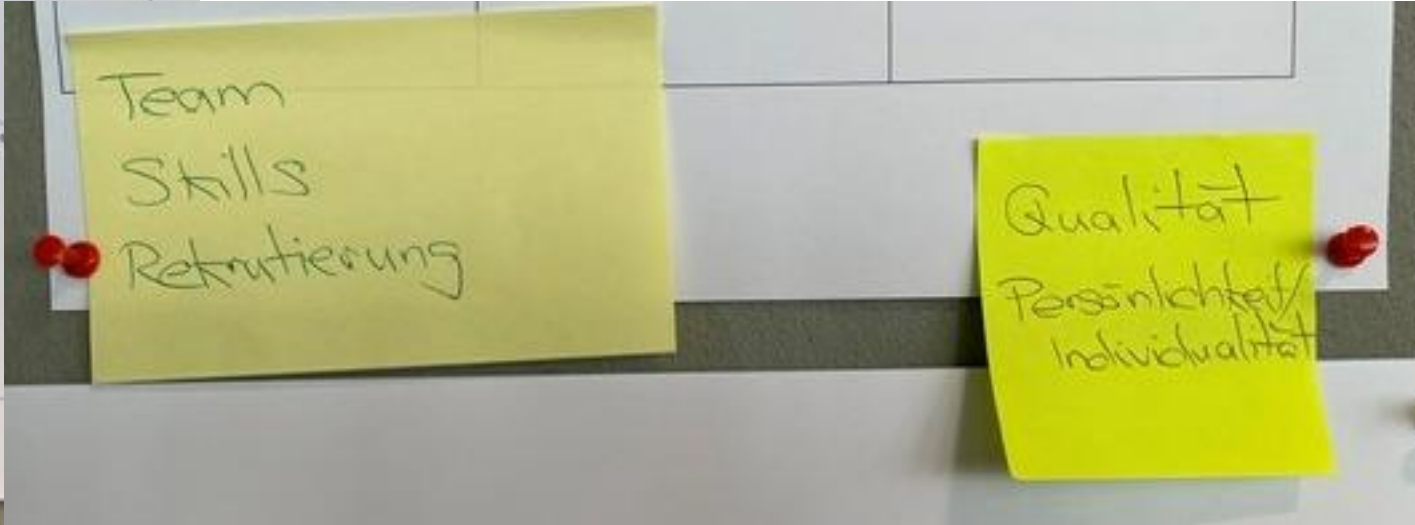
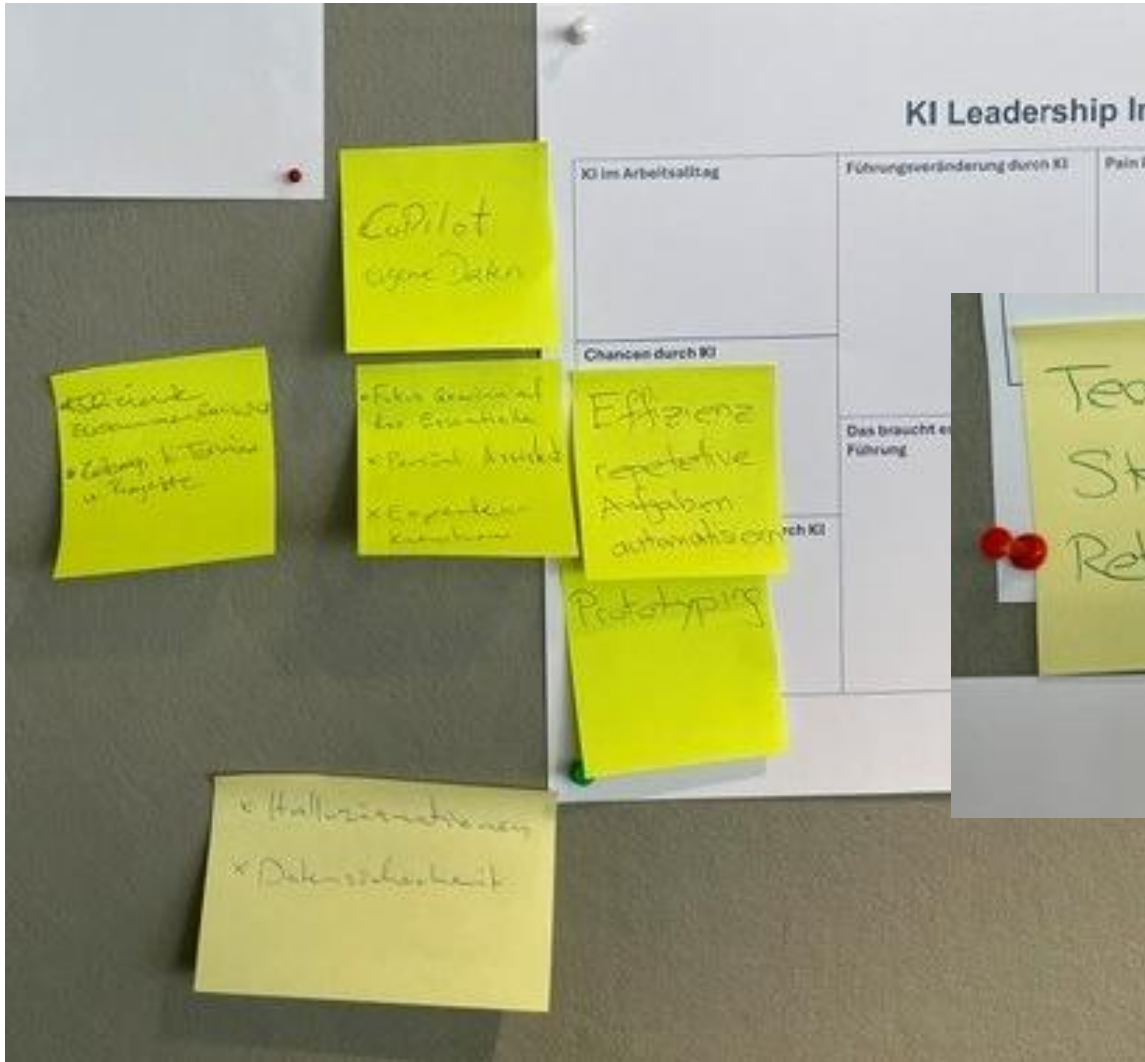
| | | | |
|---|---|---|---|
| <p>KI im Arbeitsalltag</p> <p>Recruiting persönliche Assistenz juristischen Auseinandersetzungen</p> | <p>Führungsveränderung durch KI</p> <p>Schulen von KI MA mitnehmen Vorleben Erfahrungen teilen Sicherheit geben</p> | <p>Pain Points</p> <p>viel Papier repetitive Anfragen viele, zeitintensive Anrufe @-war viele Kommunikationskanäle Managementboard fehlt</p> | |
| <p>Chancen durch KI</p> <p>Entlastung Schnelligkeit Effizienzgewinn gemeinsame Plattform</p> | <p>Das braucht es neu in der Führung</p> <p>Verständnis professionelle Implementierung MA, die durch KI entlastet sind, rechtzeitig weiterentwickeln Bereitschaft zum Investieren in KI Tools / Lizenzen aktives Coachen + sich Coachen lassen</p> | <p>Automatisierungs-Potenzial</p> <p>- Systeme verknüpfen am Dashboard für Management zu erhalten - Dienstplanung - ESS, MSS - Chatbots - schnelles, qualifiziertes Feedback</p> | <p>Leadership Experiment</p> <p>Selbst kompetent Netzwerk richtige Fachleute dazuziehen richtige Profile</p> |
| <p>Risiken/Unsicherheiten durch KI</p> <p>Gesetliche Korrektheit Datenschutz manipulation ungenauere Prompts Halluzination aktuelles Wissen nachhalten</p> | | | |

KI Leadership Impact Map

| | | | |
|--|--|---|-------------------------------------|
| <p>KI im Arbeitsalltag</p> <ul style="list-style-type: none"> - KI integriert in Tools - Chatbot - Marketing & HR - Sprachübersetzung | <p>Führungsveränderung durch KI</p> <p>Agiles Arbeiten Coaching/Begleiten</p> | <p>Pain Points</p> <p>fehlendes kritisches Denken man kann sich "drin verlieren" wo bleibt die Menschlichkeit?</p> | |
| <p>Chancen durch KI</p> <p>Entlastung Überprüfung neue berufl. Möglichkeiten Produktivität ↗</p> | <p>Das braucht es neu in der Führung</p> <p>Rahmenbedingungen MA mit ins Boot holen</p> | <p>Automatisierungs-Potenzial</p> <ul style="list-style-type: none"> - bei repetitiven Aufgaben - Standard-Prozesse - z.B. Monitoring | <p>Leadership Experiment</p> |
| <p>Risiken/Unsicherheiten durch KI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Datenschutz - fehlendes Hintergrundwissen bei autom. Prozessen - Fehlinformation | | | |

KI Leadership Impact Map

| | | | |
|---|--|--|-------------------------------------|
| <p>KI im Arbeitsalltag</p> <p>Lohnläufe MA Rekrutierung Textverarbeitung Übersetzungen Statistiken erarbeiten Recherchen erstellen Präsentationen erarbeiten Gesetzliche Themen</p> | <p>Führungsveränderung durch KI</p> <p>Arbeitsqualität Weiterbildung</p> | <p>Pain Points</p> | |
| <p>Chancen durch KI</p> <p>Effizienz Geschwindigkeit / Workflow gesteigert zusätzliche Informationen</p> | <p>Das braucht es neu in der Führung</p> <p>Vertrauen steigern Investitionen</p> | <p>Automatisierungs-Potenzial</p> | <p>Leadership Experiment</p> |
| <p>Risiken/Unsicherheiten durch KI</p> <p>Konflikte Vertrauen Datenschutz Abhängigkeit von KI Verlust selbstständiges kritisches Beurteilen ethische Themen</p> | | | |



Vom KI-Hype zu Wirkung

Abschlussrunde

Take-out


KI ≠ IT-Thema, sondern Leadership-Thema

«New Leader»: Technologie verstehen, aber Menschen führen

KI-Reife: Grundverständnis, Rahmenbedingungen, Erfolgserlebnis, Akzeptanz

| KI übernimmt | Leader = Beziehungsmanagement |
|-----------------|-------------------------------|
| Routine | Vertrauen |
| Geschwindigkeit | Orientierung / Rahmen |
| Analyse | Empathie |
| Dokumentation | Kultur(wandel) |
| Automatisierung | Verantwortung / Delegation |

Wichtigste Zukunftskompetenz: Lernen + Adaptieren




**Was nehmt
ihr konkret
mit?**

**kv business school
zürich**
mein bildungspartner.

Take-out

- aktuelle Zahlen zeigen, dass Umsetzung noch oft nicht Wirkung erzielt
- Befähigen anstatt substituieren
- 1. Schritt => wo will ich Impact?
- Ressourcen z.V. stellen



**Herzlichen
Dank an
Jasmin,
Claudia,
René und
Chris.**

**kv business school
zürich**
mein bildungspartner.

Personalentwicklung mit Wirkung

Personalentwicklung



Für Mitarbeitende & Führungskräfte



Für Teams



Für Organisationen

Schwerpunkte & Formate



- Transformation & KI
- Leadership & Teamentwicklung
- Kollaboratives Arbeiten



- Firmenseminare
- Workshops
- Personalisierte Lösungen

Service – Room & Hospitality

Transformation & KI

KI-Reife in 4 Schritten



KI-Prototyping



KI-Workshops



Ausblick

PE to go

In 30 Minuten Impulse für PE, die wirken.



LEADERSHIP to go

Insights und Austausch zu Führungsthemen



Danke für euer engagiertes Mitwirken