

A woman with blonde hair, wearing a grey coat over a brown turtleneck and light-colored trousers, stands in front of a modern building at night. She is holding a light blue folder. The building's glass facade reflects the ambient light, creating a blue and grey color palette.

WEBINAR

Von Pilot-Hype zu echter Wirkung: Wie Unternehmen KI erfolgreich skalieren

Executive Briefing:

Use Cases, Governance und die neue Führungsrolle im KI-Zeitalter

digital-liechtenstein.li Mitglieder



Organisatorisches

- Webinarsprache ist Hochdeutsch
- Mikrofone und Kameras der Teilnehmenden sind deaktiviert, beim Q&A wird die Stummschaltung aufgehoben
- Fragen in den F&A Channel (direkt neben „Chat“)
Wir beantworten die Fragen im Anschluss an die jeweilige Präsentation
- Das Webinar wird aufgezeichnet
- Aufzeichnung und Präsentation werden euch in den nächsten Tagen per Mail zugestellt



Wir begrüßen euch



JULIA SASWITO

Senior Vice President CX und
Leiterin der Retail & CPG Practice



valantic



FABIAN SACCIOTTO

Director Technology and
Innovation



valantic

Von Pilot-Hype zu echter Wirkung: Wie Unternehmen KI erfolgreich skalieren

- 1 Vorstellung & Intro (5 min.)
- 2 Wo steht Unternehmen aktuell
Digital Excellence Outlook 2026 (5 min.)
- 3 Top Use Cases 2026:
Wo echter Wert entsteht (20 min.)
- 4 Der zentrale Erfolgsfaktor:
Governance und was wirklich dazu gehört
und wie verändert sich die Führungsrolle (25 min.)
- 5 Ein solides Fundament für die
KI-Transformation in 90 Tagen (5 min.)
- 6 Q&A (30 min.)

valantic ist die am **schnellsten wachsende** Digital & IT Beratung in Europa.

Wir liefern **transformative KI-Projekte**, die auf die Bedürfnisse und Anwendungsfälle unserer Kunden und ihrer Konsumenten zugeschnitten sind.

100%
EUROPEAN

VALANTIC AUF EINEN BLICK

4.300

Menschen



Hello, I'm vally

600

Mio. Umsatz (2025)

1.000

Applied AI Projekte

50

Standorte

600

Daten- & AI-Expert:innen

50+

Tech Partner



NICE
Cognigy



Gemini



Copilot



shopify

databricks

snowflake





Mehr als 1.000 Kunden aus Mittelstand und Konzern vertrauen uns, und 99% bleiben uns treu.



Source:
brandeins „Beste Berater“ 2023-25,
Handelsblatt 2022

REWE



HGC

mey

coop



ivoclar

SIEMENS

METRO

SFS



HORNBACH

sonepar





[Digital Excellence Outlook Studie](#)

KI in DACH:

Ergebnisse aus unserer Studie

„Digital Excellence Outlook 2026“ mit dem
Handelsblatt

80,3% der befragten Unternehmen sind überzeugt, dass KI bis 2030 die gesamtwirtschaftliche **Produktivität steigern** und damit das **Wirtschaftswachstum stimulieren** wird.

Digital Excellence Outlook 2026 – Handelsblatt Research Institute / valantic



78,8% der Unternehmen
erwarten ohne KI in Kernprozessen
bis 2030 einen **Verlust der
Wettbewerbsfähigkeit.**

Digital Excellence Outlook 2026 – Handelsblatt Research Institute / valantic



60% der Unternehmen setzen
KI in den Kernprozessen bereits
ein, aber nur knapp die Hälfte
davon erzielt bereits einen
nachweisbaren Mehrwert.

Digital Excellence Outlook 2026 – Handelsblatt Research Institute / valantic



Es liegt selten an der Technologie

Fokus auf die falschen Use Cases

01

Projekte, die technisch funktionieren, aber keinen echten Mehrwert für die Wertschöpfungskette liefern. Bauchgefühl statt strukturierter Priorisierung nach Wert, Datenverfügbarkeit und Machbarkeit.

Fehlende Governance

02

Kein Ownership, keine klaren Entscheidungswege, kein Enablement. KI bleibt im Piloten stecken, weil die organisatorische Infrastruktur dahinter nicht gebaut ist.

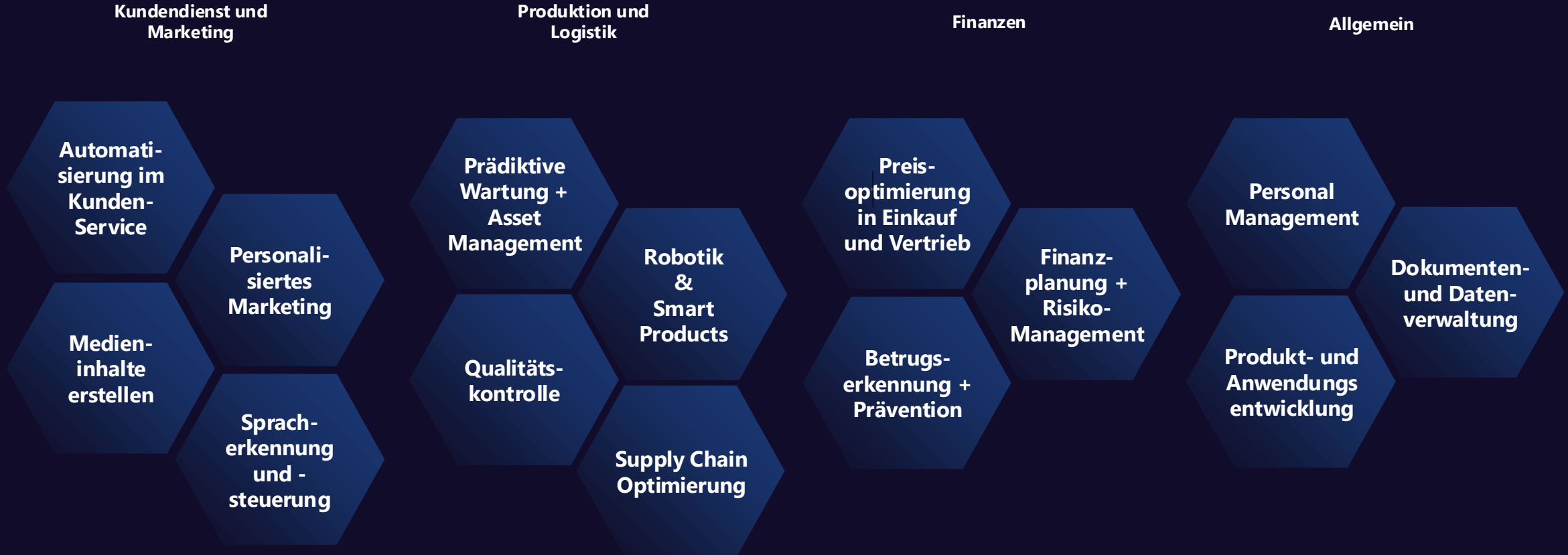
*„Ein Demand-Forecasting-Pilot läuft technisch einwandfrei.
Sechs Monate später nutzt ihn kaum jemand –
kein Ownership, keine Einbindung der Fachabteilung.“*

→ Und genau das behandeln wir heute

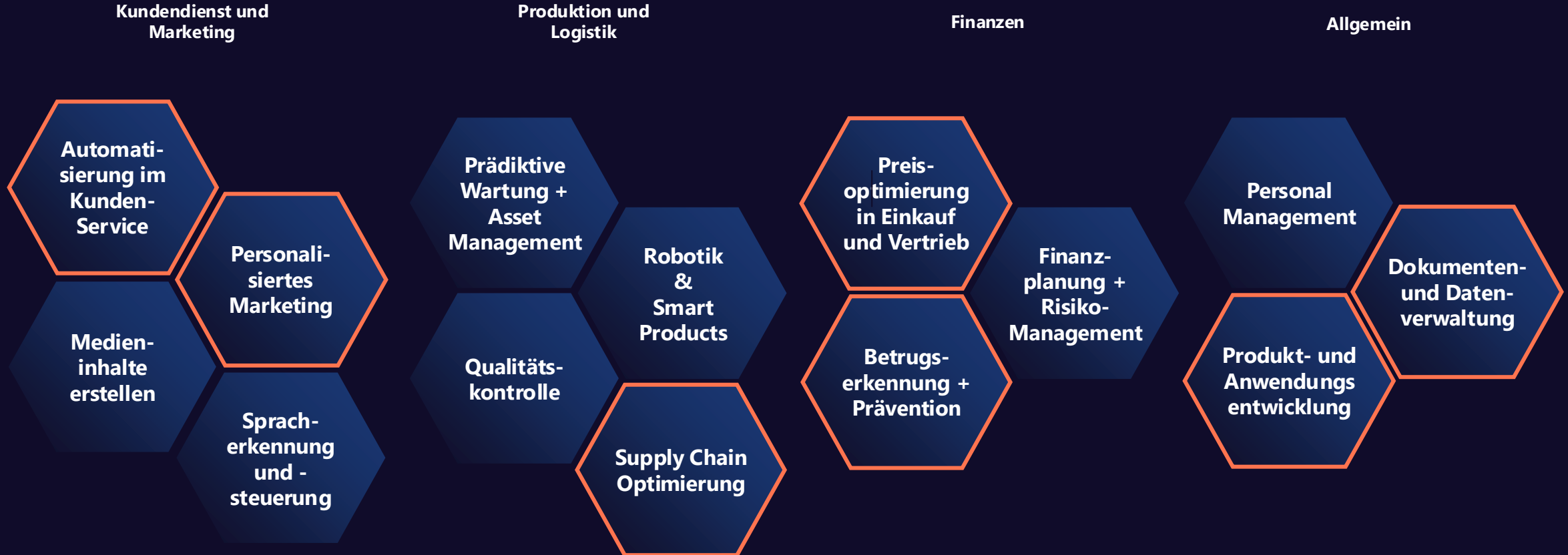
AI Use Cases

Anwendungscluster & Praxiseinblick

Wir sehen 14 verschiedene Anwendungskluster für die KI-gestützte Organisation



Wir sehen 14 verschiedene Anwendungskuster für die KI-gestützte Organisation



Bei 60% der befragten Firmen im Einsatz

Wir sehen 14 verschiedene Anwendungscluster für die KI-gestützte Organisation

Kundendienst und
Marketing

Automati-
sierung im
Kunden-
Service

Personali-
siertes
Marketing

Mehrheitlich klarer
Mehrwert

Neutral

Grosse Differenz
zwischen Einsatz und
erzielter Mehrwert

Produktion und
Logistik

Supply Chain
Optimierung

Finanzen

Preis-
optimierung
in Einkauf
und Vertrieb

Betrugs-
erkennung +
Prävention

Allgemein

Produkt- und
Anwendungs-
entwicklung

Dokumenten-
und Daten-
verwaltung

Wir sehen 14 verschiedene Anwendungscluster für die KI-gestützte Organisation

Kundendienst und
Marketing

Produktion und
Logistik

Finanzen

Allgemein

Automati-
sierung im
Kunden-
Service

Praxiseinblicke, was sich auch
hier erreichen lässt

Produkt- und
Anwendungs-
entwicklung

Dokumenten-
und Daten-
verwaltung

Kunden- und Mitarbeiterservice automatisieren:

„Viele Chatbots – aber zu selten echte Problemlösung.“

Im Einsatz

62,8%

21,3%

41,5%

Mehrwert erzielt Bisher ohne Mehrwert

Größte Lücke = Größte Chance
(Gap: 20,2pp – höchste Lücke)

DIE WIRKUNGSSTÄRKSTEN KI-USE CASES (2026)

Anfragen automatisch zuordnen und priorisieren

1

Eingehende Kontakte werden automatisch nach Thema, Dringlichkeit und Kundenwert sortiert und an die richtige Stelle weitergeleitet. Reduziert Wartezeiten und optimiert Bearbeitungsgeschwindigkeit.

Beschwerden strukturiert lösen und dokumentieren

2

KI schlägt der Servicemitarbeiterin eine Lösung vor, prüft automatisch, was laut internen Richtlinien möglich ist (z. B. Kulanzrahmen), und sorgt für eine saubere Übergabe, wenn ein menschlicher Mitarbeiter übernimmt

Kontaktursachen systematisch analysieren

3

Warum melden sich Kunden überhaupt? KI clustert Kontaktgründe und macht sichtbar, welche Probleme immer wieder auftauchen – in der Logistik, im Produkt oder in der Kommunikation.

Proaktive Eskalation

4

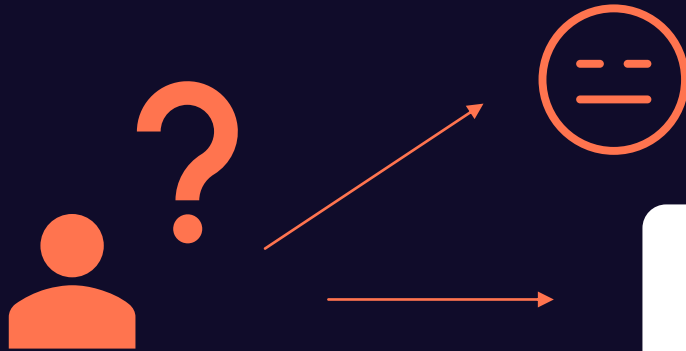
Sentiment/Intent erkennen, bevor Fälle „kippen“ (z. B. Lieferverzug, Defekt, Beschwerde)

V-ZUG

AI Assistant



24/7 Kompetenz im Web



ZUGORAMA Besuch

CombiSteam SL
Pyrolyse / Katalyse?
Adora SL, GL
Dampfgarer, Backofen

24/7 Support
Schneller
Entscheidungsfindung
Weniger Absprünge
Mehr Verkäufe
Höhere Zufriedenheit

V-ZUG AI Assisant:

„Unser Weg zur Lösung“



Stakeholder

CMO und CIO mit an Board

Gesamtarchitektur beachten

Option to scale, Systems of Trust

Datenlage beschaffen

Start small, keep it simple

Ownership Match

Besser „nicht 70% Match“ als gar kein Ownership

Umgang mit AI Lösungen schärfen

Deterministisch versus Wahrscheinlichkeiten

Regelmässiger Check

Feedback Loop schon zu Beginn eingeplant

V-ZUG AI Assisant: „Mehrwert“



Stark reduzierte Absprungrate

„Kunden bleiben länger und besuchen mehr ZUGORAMAs“

Nutzung für interne User

„Verständlicher als Website“

Entlastung der ZUGORAMA Besuche

„Besser informierte Kunden“

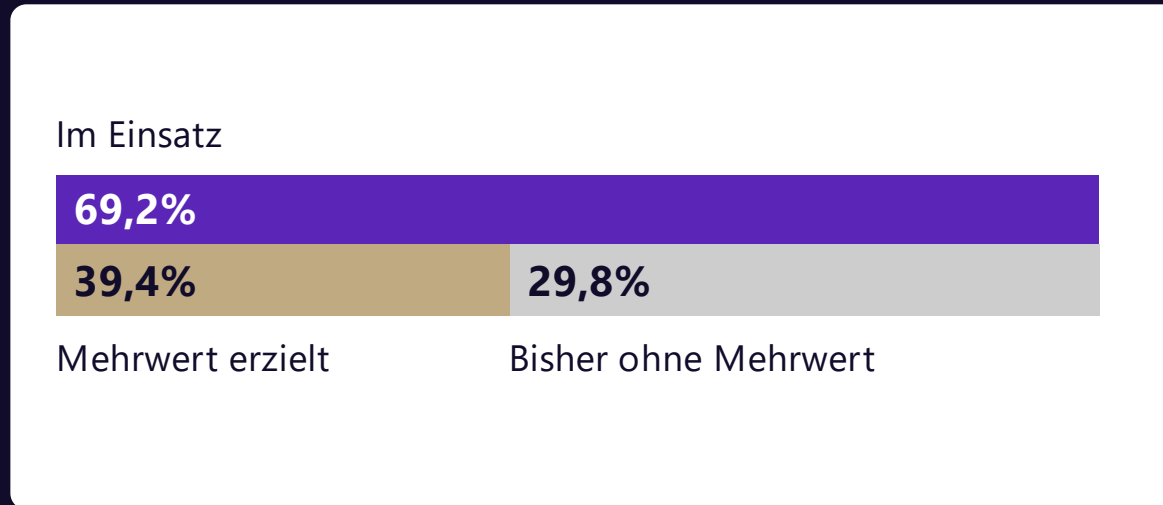
24/7 Support

Starke Nutzeradoption

„7K Anfragen in den 3 Monaten“

Dokumenten- & Datenverwaltung:

„Der Wert entsteht erst mit sauberer Daten- und Wissenslogik.“



Grosse Lücke = Grosse Chance (Gap: 9,6pp)

DIE WIRKUNGSSTÄRKSTEN KI-USE CASES (2026)

Enterprise Knowledge Copilot (RAG)

- 1 Mitarbeitende stellen Fragen zu internen Richtlinien, Produkten oder Prozessen – und erhalten statt einer langen Suche eine direkte Antwort mit Verweis auf das genaue Dokument.

Vertragsauswertung automatisieren

- 2 KI liest Verträge und Lieferantenspezifikationen, extrahiert die wesentlichen Inhalte (Laufzeiten, Preisklauseln, Haftungsfragen), strukturiert sie und markiert potenzielle Risiken.

Dokumentenfreigaben automatisieren

- 3 Prüfschritte, Genehmigungen und Compliance-Anforderungen bei wichtigen Dokumenten (Produktdatenblätter, Briefings, Verträge) werden automatisch durchlaufen, mit lückenloser Protokollierung.

Produktdatenqualität automatisch prüfen und ergänzen

- 4 KI erkennt fehlende Attribute, doppelte Einträge und falsche Klassifikationen im Produktinformationssystem, und schlägt Korrekturen vor oder führt sie direkt durch.

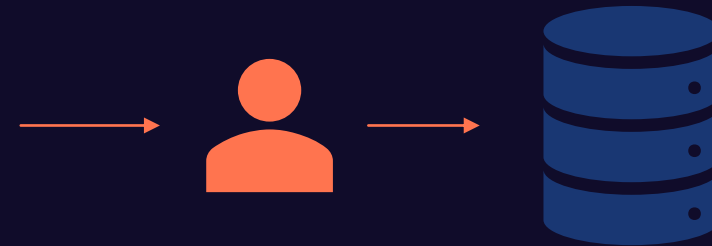
PIK

Product Data Hub



PIK AG – Produktdaten Import

- Hunderte Lieferanten
- Unterschiedliche, unstrukturierte Formate
- Viel Handarbeit zur Extraktion
- ca. 250 neue Produkte pro Monat
- Aufwand von 90min / Produkt
- 2,2 FTE Total



Übertragung in
Adobe Commerce

Ergebnis – PIK Product Data Hub

- Verbesserte Datenqualität
- Hochwertige Textgenerierung
- Auf eine grössere Anzahl Produkte anwendbar
- 90% Zeitreduktion
- valantic Lösung als Saas reduziert Wartungsaufwand
- 90 -> 5 min

PIK Product Data Hub: „Findings“

Datenlage klären

Was geht, was nicht?

Governance festlegen

Nachhaltigkeit

Erwartungshaltung definieren

Herausforderungen, Eckdaten, No-Go's

Verantwortung festigen

Wird schon passen...
Human in the Loop, Automatisierte Qualitätschecks

Step by Step

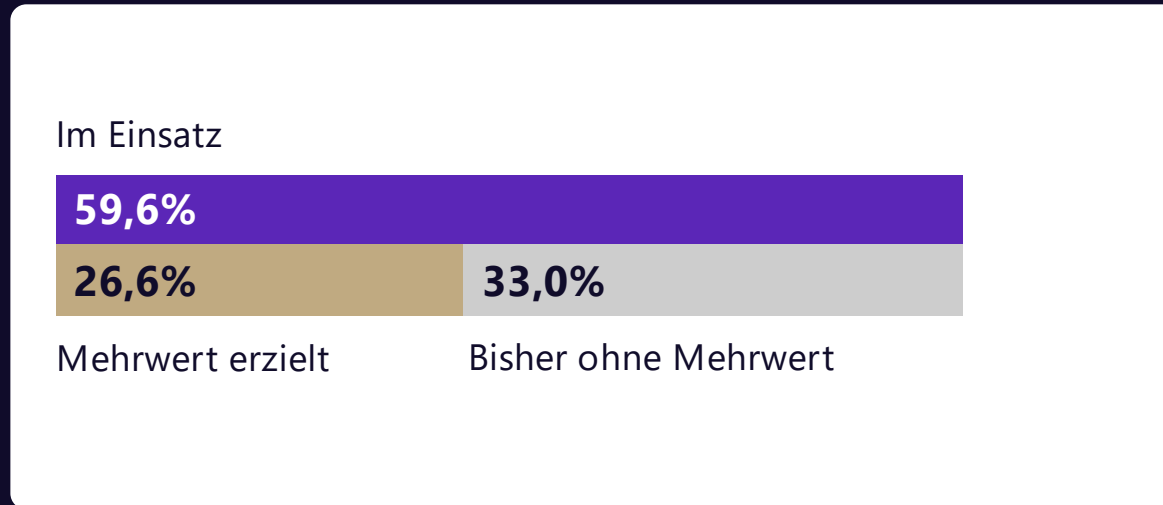
Trusting by doing

Feedback Loop

Wiederkehrende Fehler, Feedback an Lieferanten, Fix the Source

Produkt- & Anwendungsentwicklung:

„Eigenmarken, Kollektionen, Rezepturen, Software –
KI beschleunigt den Weg vom Konzept zum Regal“



Lücke = Chance (Gap: 6,4pp)

DIE WIRKUNGSSTÄRKSTEN KI-USE CASES (2026)

Trendanalyse und Konzeptentwicklung

1

KI wertet kontinuierlich Marktdaten, Suchanfragen, Social-Media-Signale und Wettbewerbsangebote aus und macht sichtbar, welche Produktideen gerade an Relevanz gewinnen.

Produktspezifikationen und Briefings erstellen

2

Aus Konzept und Zielparametern (Zielpreis, Zielgruppe, Verpackungsvorgaben, regulatorische Anforderungen) erstellt KI strukturierte Briefingdokumente für Lieferanten.

Regulatorische Prüfung und Kennzeichnung

3

Ob Nährwertkennzeichnung, Inhaltsstoffdeklaration, Allergenhinweise oder länderspezifische Vorgaben: KI prüft automatisch, ob ein Produkt die geltenden Anforderungen erfüllt, und schlägt korrekte Texte vor.

Produkttests / Kundenfeedback systematisch auswerten

4

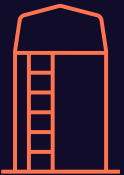
Bewertungen, Retourengründe, Testergebnisse und Social-Media-Kommentare zu bestehenden Produkten werden automatisch ausgewertet und in strukturiertes Feedback übersetzt.

Maschinenpark 2.0



Maschinenpark 2.0

„Prototypenbau mit AI“



- Maschinenausfall produziert hohe Folgekosten (Umlagerungen, Anfragen aufgrund von Verzögerungen, Defekte)
- Wartungen erfolgen oft nicht rechtzeitig und Suche nach Ersatzteilen oder Servicepartnern dauert lange
- 4-6 Ausfälle pro Woche

ÜBERSICHT

Dashboard

Alarme & Massnahmen

ANLAGEN

CNC Maschinen

Werkzeughalter

Hochregallager

Stapler

VERWALTUNG

Ersatzteile

Servicetermine

Berichte

Einstellungen

Anlagenübersicht

Montag, 15. Juni 2026 - Werkstattleiter: Hans Berger

3 offene Alarme erfordern Ihre Aufmerksamkeit
CNC-02: Batteriewechsel fällig - Stapler ST-01: Wartungsintervall überschritten - HRL-01: Temperaturalarm Zone B

Gesamt Anlagen

24

8 Kategorien

• Betrieb (ok)

18

75% der Anlagen

Filter: **Alle**

CNC Maschinen

Werkzeughalter

Hochregallager

Stapler

CNC Maschinen

CNC-01 - Mazak QTN-200

Drehbearbeitung - Halle A, Pos. 3

In Betrieb

1.842 Std. Laufzeit Service in 128 Tagen

97%

Verfügbarkeit

312 h

Ø/Monat

CNC-03 - Trumpf TruLaser 3030

Laserschneiden - Halle B, Pos. 1

Wartung prüfen

2.490 Std. Laufzeit Service in 14 Tagen

93%

Verfügbarkeit

395 h

Ø/Monat

CNC-02 - DMG MORI DMU 50

5-Achs Fräsen - Halle A, Position 7 - Serie: DMG-2019-50-07441

Handlung nötig - 2 offene Alarme

Aussergewöhnliche Nutzung erkannt

Letzten Monat 22% über Soll-Laufzeit betrieben (350 h statt 285 h). Erhöhte Überwachung empfohlen.

Gesamtlaufzeit

3.105 h

▲ +150 h letzt. Monat

Verfügbarkeit

89%

▼ -1% vs. Normal

Letzter Service

10.10.2025

248 Tage bis

Ø Laufzeit / Tag

11.3 h

▲ Über Normal (10 h)

Alarme & Massnahmen

Batteriewechsel Steuerung

Fällig: 27.04.2026 - 49 Tage überfällig

Jährlicher Service

Durchgeführt: 10.10.2025 Nächster: 30.10.2026

Kühlmittelstand prüfen

Hinweis vom 12.06.2026 - Niedrig

Spindelschmierung

Erfolgt: 02.05.2026 - Techniker: M. Huber

Ersatzteile - Schnellbestellung

Steuerungsbatterie CR2032 (Farnoc)

Lagerbestand: 0 - Nachbestellung empfohlen

Kühlmittel Emulsion 10L (Blaser B205)

Lagerbestand: 2 Kanister

Fräser Ø16mm VHM (Kennametal)

Lagerbestand: 1 - Gering



Erstellung eines visuellen Prototyps

- Stunden statt Tagen oder Wochen
- Gemeinsames Verständnis, Nutzung repräsentativer Daten, Nutzungsorientierte Diskussion

Abgeleitet

Initiale Funktionsbeschreibungen,
Prozessabläufe und
Anforderungsdokumente

- Stunden statt Tage

2. Ziel & Nutzen

Ein Werkstattleiter oder Techniker soll direkt aus einem offenen Alarm heraus einen strukturierten Arbeitsauftrag (Massnahme) anlegen können, ohne das System zu wechseln. Die Massnahme wird sowohl im internen EAM als auch als PM-Auftrag in SAP S/4HANA persistiert. Der auslösende Alarm wird mit dem Auftrag verknüpft und erhält den Status **ACKNOWLEDGED**.

3. User Story

Als **Werkstattleiter** möchte ich bei einem kritischen Alarm direkt eine Massnahme erfassen und einem Techniker zuweisen können, damit der Handlungsbedarf nachvollziehbar dokumentiert und im SAP-System als Arbeitsauftrag angelegt wird — ohne manuellen Medienbruch.

5. Ablauf (Happy Path)

Schritt 1 - Formular öffnen

Der Benutzer klickt „Massnahme“. Das System prüft die SAP-PM-Verfügbarkeit. Ein Seitenbereich (Slide-over oder Modal-äquivalent) öffnet sich mit vorausgefüllten Feldern aus dem Alarmkontext.

Schritt 2 - Formular ausfüllen

Der Benutzer prüft und ergänzt die vorausgefüllten Felder (siehe Abschnitt 6). Pflichtfelder müssen vollständig sein, bevor die Aktion ausgelöst werden kann.

Schritt 3 - Absenden

Der Benutzer klickt „Massnahme anlegen“. Das System zeigt einen Ladezustand. Es werden sequenziell ausgeführt:

1. POST an EAM API → Maintenance Order anlegen
2. Rückgabe der internen **orderId**
3. SAP PM BAPI-Aufruf **BAPI_ALM_ORDER_MAINTAIN** → PM-Auftrag anlegen, Equipmentnummer und Auftragsart übergeben
4. Rückgabe der SAP-Auftragsnummer
5. PATCH an EAM API → Alarm mit **orderId** verknüpfen, Alarmstatus auf **ACKNOWLEDGED** setzen

Schritt 4 - Bestätigung

Das System zeigt eine Erfolgsmeldung mit interner Massnahmen-ID und SAP-Auftragsnummer. Der Alarm in der Liste wechselt visuell von „offen/rot“ zu „in Bearbeitung/blau“. Der **openAlarmCount** des Assets wird dekrementiert und der **AssetStatus** neu berechnet.

Asset (Maschine / Anlage) Stammdatensatz je Anlage, Basis aller Ansichten				
ATTRIBUT	TYP	PFLICHT	BESCHREIBUNG	QUELLE
assetId	String	M	Eindeutige Anlagen-ID (intern, z. B. „CNC-02“)	Intern
assetType	Enum	M	Kategorie: CNC Werkzeughalter Hochregallager Stapler	EAM
manufacturer	String	M	Hersteller, z. B. „DMG MORI“	EAM
model	String	M	Modellbezeichnung, z. B. „DMU 50“	EAM
serialNumber	String	M	Seriennummer des Herstellers	EAM
location	String	M	Standort / Halle / Position, z. B. „Halle A, Pos. 7“	EAM
installDate	Date	O	Inbetriebnahmedatum	EAM
warrantyExpiry	Date	O	Ablaufdatum Herstellergarantie	EAM
costCenter	String	O	Kostenstelle (SAP CO)	ERP
responsiblePerson	String	O	Verantwortlicher Werkstattleiter / Techniker	

AssetStatus Aktueller Betriebszustand (Live-Ampel)				
ATTRIBUT	TYP	PFLICHT	BESCHREIBUNG	
statusCode	Enum	M	OK WARNING ALERT – treibt die Ampelfarbe in der L	
statusReason	String	K	Kurzbegründung bei WARNING / ALERT, z. B. „Batterie	
statusTimestamp	DateTime	M	Zeitstempel der letzten Statusänderung	
operationalMode	Enum	O	RUNNING IDLE MAINTENANCE OFF	
openAlarmCount	Integer	M	Anzahl offener Alarme (Badge-Anzeige auf Karte)	

EAM	
Enterprise Asset Management (z. B. IBM Maximo, IFS, SAP PM)	
Stammdaten Anlagen	Kritisch
Alarme & Massnahmen	Kritisch
Wartungspläne	Kritisch
Servicetermine	Kritisch
Integrationsmuster	REST API / OData

ERP · SAP S/4HANA	
SAP PM (Plant Maintenance) + MM (Materials Management)	
BANF / Bestellanforderung	Kritisch
Lagerbestand Ersatzteile	Kritisch
PM-Aufträge anlegen	Kritisch
Kostenstellen (CO)	Optional
Integrationsmuster	BAPIs / OData V4 / RFC

Abgeleitet

Initiale Datenschemas, Exploration von Schnittstellen

- Erste interne Sichtung, statt externer Dienstleister
- Stunden statt Tage

IoT / OPC-UA	
Maschinendaten-Streaming (z. B. Siemens MindSphere, Azure IoT)	
Betriebsstatus live	Kritisch
Laufzeitmessung	Kritisch
Sensordaten (Temp., Druck)	Mittel
Werkzeugverschleiss	Mittel
Integrationsmuster	MQTT / OPC-UA → Broker

SCM / WM	
Warehouse Management / Supply Chain (SAP WM, eigenes Lagersystem)	
Lagerbestand Realtime	Kritisch
Meldebestände	Mittel
Lieferzeiten	Mittel
Integrationsmuster	SAP WM API / IDoc

MES	
Manufacturing Execution System (z. B. SAP ME, Siemens Opcenter)	
Monatliche Laufzeiten	Kritisch
Verfügbarkeit (OEE)	Kritisch
Zyklen / Produktionsdaten	Mittel
Schichtpläne	Optional
Integrationsmuster	REST API / Datenbankview

Identity / Notification	
Benutzerverwaltung + Benachrichtigungen (AD, E-Mail, Push)	
Authentifizierung (SSO)	Kritisch
Rollen (Werkstattleiter / Tech.)	Kritisch
E-Mail-Benachrichtigung	Mittel
Mobile Push	Optional
Integrationsmuster	Azure AD / OIDC / SMTP

Learnings – Maschinenpark 2.0

„Prototypenbau mit AI“

Tiefgang sicherstellen

UI Diskussionen sind einfach, Daten und Prozesse dazu werden gerne umgangen.

Ziel nicht aus den Augen verlieren

Weil sich vieles so schnell in der Definition anfühlt, möchte man schnell mehr reinpacken als wirklich nötig.

Unterschiedliche Perspektiven vereinen - Ownership

Jeder kann sein eigenes Bild schnell erstellen. Nur eine gemeinsame Sprache hilft uns weiter.

Kontext sauber definieren und wiederverwenden

Was für die initiale Definition wichtig ist, kann oft für Folgeprozesse wiederverwendet werden. Das gemeinsame Wissen sauber zu strukturieren bringt Mehrwert.

Eigene Use Cases?

Eigene Use Cases systematisch identifizieren

3 Perspektiven · Scoring · Top-3-Shortlist

Interne Wertschöpfung

Wo sind die grössten Reibungsverluste?

- Prozesse mit Wiederholung
- Manuelle Dateneingaben
- Forecast & Planung
- Qualitätssicherung
- Supply Chain & Logistik

Zeit ↓ | Kosten ↓ | Qualität ↑

Unternehmensziele

Was treibt Marge und Wachstum?

- KPI-Ziele
- Preis- & Margenoptimierung
- Churn & Retention
- Cross-/Upsell-Potenzial
- Synergien

Marge ↑ | Umsatz ↑ | NPS ↑

Kundenperspektive

Was hilft den Kunden wirklich?

- Customer Journey Mapping
- Support & Reklamationen
- Onboarding & Aktivierung
- Personalisierung
- Self-Service-Angebote

Erlebnis ↑ | Abwanderung ↓

Potenzial

Risiko

Umsetzbarkeit

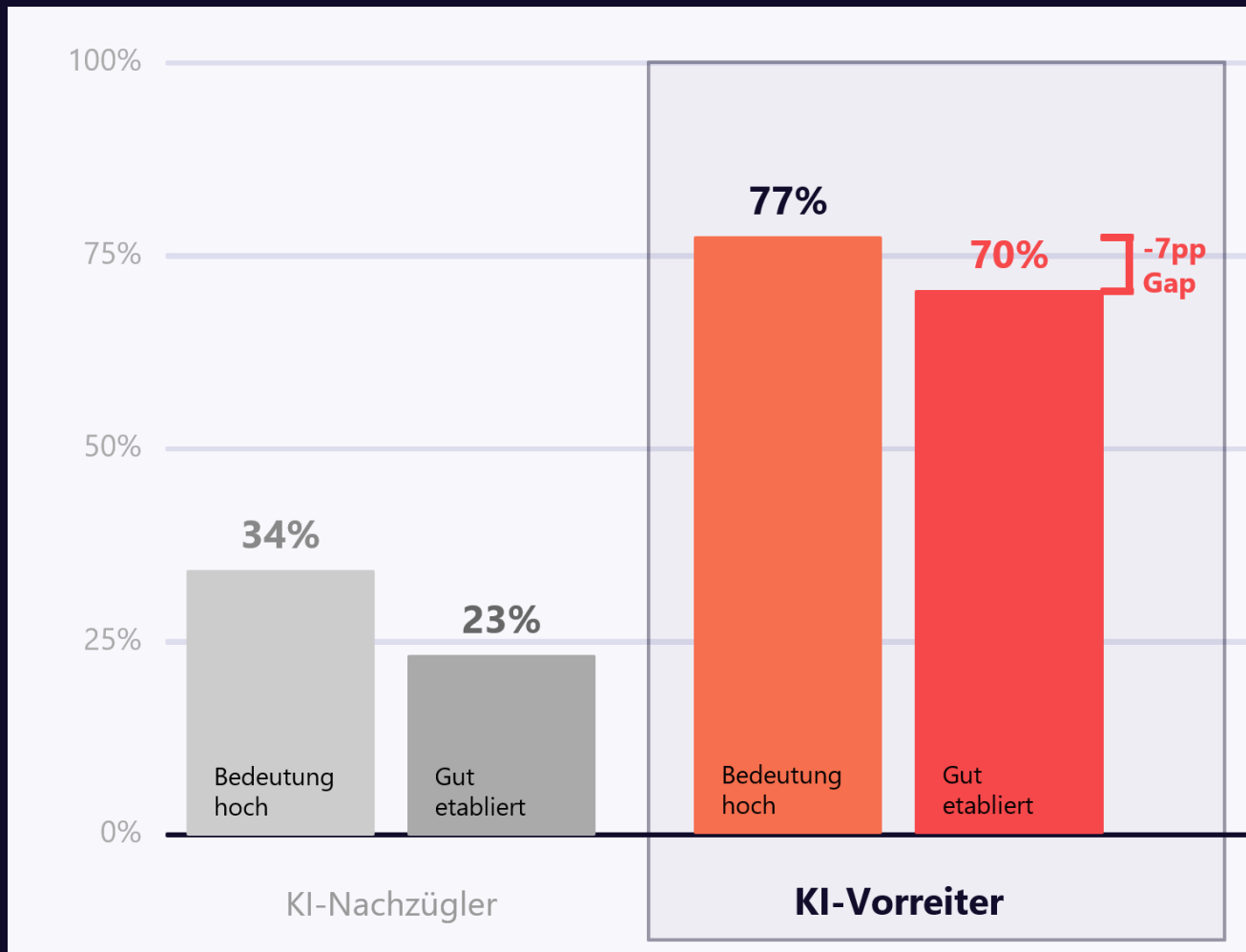
Daten-
verfügbarkeit

Time-to-Market

TOP USE CASE SHORTLIST
sofort priorisiert & umsetzbar

Governance

Innovationsbremse oder Erfolgsfaktor?



KI-Vorreiter haben
Governance mehr als

3x so stark

etabliert wie
KI-Nachzügler (70% vs. 23%).

Digital Excellence Outlook 2026
Handelsblatt Research Institute / valantic

82%

der Entscheider:innen sagen, dass Unternehmen, die in ethische, transparente und gut gesteuerte KI investieren, bis 2030 erfolgreicher sein werden als jene, die nur auf Geschwindigkeit setzen.

Digital Excellence Outlook 2026 – Handelsblatt Research Institute / valantic



Was wirklich zu einer KI-Governance gehört

STRATEGIC LAYER

Führen & Entscheidungen

01

Organisation & Ownership

Führung, Verantwortung, Entscheidungslogik, Budget

02

Operating Model

Use-Case-Portfolio, Priorisierung, AI Lab vs. Produktion

OPERATIONAL LAYER

Leitplanken & Spielregeln

03

Risk & Legal Compliance

AI Act, DSGVO, Risikoklassen, No-Go-Liste

04

Brand & Guardrails

Marke, Tonalität, Qualität, Grenzen, Human-in-the-Loop

05

Tools & Platforms

Freigegebene Tool-Listen, Schatten-IT vermeiden

EXECUTION LAYER

Betrieb & Wirkung

06

KI-Agenten & Model Governance

Agenten-Register, Lifecycle, Versioning, Regressionstest, Rollback

07

Enablement & Adoption

Rollenbasierte Trainings, Champions, Adoption-KPIs

Organisation & Ownership

Die ungeklärteste Frage in fast jedem Unternehmen:

**Wer hat wirklich das Mandat,
Business oder IT?**

80%

der KI-Verantwortlichen haben kein Budget, keine Entscheidungshoheit und kein Vetorecht.

Wir nennen das auch "KI-Theater".

Regelt & umfasst:

- Wer KI-Initiativen führt und verantwortet
- Wie Priorisierung, Budgets und Eskalation geregelt sind
- Sichert Steuerung über Bereiche und Hierarchien hinweg

So sieht gute Umsetzung aus

- ✓ Business Owner aus dem Fachbereich benannt
- ✓ Executive Sponsor mit Budget und Vetorecht
- ✓ Entscheidungsgremium im festem Turnus
- ✓ Go / Scale / Stop-Kriterien vor jedem Projektstart definiert
- ✓ IT als Enabler und Umsetzer – auf Basis der Businessanforderungen

Aus der Praxis

In einem Projekt mit einem großen Handelsunternehmen haben wir ein AI Business Council etabliert: monatliches Gremium, Business Owner pro Use Case. Interdisziplinäre Besetzung, einfache Status Quo-Berichte.

→ Von 8 Monaten ohne Entscheidungen zu monatlichem Beschluss-Rhythmus – in 6 Wochen.

Operating Model

Was fast überall fehlt:

Use Cases entlang der Wertschöpfungskette – nicht entlang von Abteilungsgrenzen.

48

parallele KI-Initiativen in einem einzigen Unternehmen. Niemand kannte alle.

Und keiner konnte direkt sagen, welche davon zu den Unternehmenszielen beitragen.

Regelt & umfasst:

- Use Cases systematisch identifizieren (z. B. Wertschöpfungskette, Customer Journey)
- Bewertung: Business Impact, Daten, Machbarkeit, Risiko
- Trennung von Exploration, Pilotbetrieb und Skalierung
- Steuerung des Use-Case-Portfolios über alle Bereiche

So sieht gute Umsetzung aus

- ✓ Nachvollziehbare Use-Case-Landkarte
- ✓ Klare Scorecard: Business Impact, Daten, Machbarkeit, Risiko
- ✓ Bewertung gegen Unternehmensziele oder OKRs
- ✓ Maximal 3–5 aktive Use Cases für Phase 1 priorisiert
- ✓ Klarheit, wie sich Organisationsstrukturen & Rollen in 2-3 Jahren durch KI verändern

Aus der Praxis

Für die Marketingabteilung eines Retailer haben wir Use Cases explizit entlang der Wertschöpfungskette ermittelt: von Analyse & Strategie über Kreation und Testing bis zu Distribution und Evaluation.

Für jeden Use Cases wurden 3 Horizonte festgelegt: von MVP bis Vollaussprägung der Vision.

→ Zukünftiges Zusammenspiel der Use Cases wurde klar, und alle haben die gleiche Vorstellung, wie in Zukunft gearbeitet wird.

Risk & Legal Compliance

Das eigentliche Problem ist nicht der AI Act.

**Es ist die Unsicherheit im Alltag:
Dürfen wir das überhaupt?**

73%

der Mitarbeitenden wissen nicht, was sie mit KI-Tools dürfen und was nicht. Folge: lähmende Zurückhaltung oder unkontrollierter Wildwuchs.

Regelt & umfasst:

- Rechtliche und regulatorische Anforderungen (AI Act, DSGVO)
- Klare Nutzungsregeln
- Risikoklassifikation
- Eskalationspfade

So sieht gute Umsetzung aus

- ✓ Klare Nutzungsregeln für alle Ebenen – kein Juristendeutsch
- ✓ AI Act und DSGVO systematisch geprüft und dokumentiert
- ✓ Risikoklassifikation je Use Case vor Projektstart
- ✓ No-Go-Liste als einfaches, lebendiges Dokument mit echten Beispielen
- ✓ Legal von Anfang an im Loop

Aus der Praxis

- ✓ Erlaubt ohne Rückfrage: Texte schreiben, zusammenfassen, übersetzen, Ideen entwickeln – solange keine personenbezogenen oder vertraulichen Daten eingegeben werden.
- ✓ Erlaubt mit gesundem Menschenverstand: Interne Prozesse beschreiben, Präsentationen strukturieren, Code reviewen – anonymisiert und ohne Kundenbezug.
- Nur mit Freigabe: Kundendaten jeglicher Art, Vertrags- oder Lieferanteninformationen, Personaldaten, Finanzkennzahlen des Unternehmens.
- Nicht erlaubt: Externe Kommunikation ohne menschliche Prüfung veröffentlichen. KI-Output als eigene Arbeit einreichen ohne Kennzeichnung. Nicht freigegebene Tools nutzen – auch nicht „kurz mal ausprobieren“.

Brand & Creative Guardrails

Die neue Frage ist nicht: Kann KI Inhalte erstellen?

Sondern: Erkennt man uns noch – oder könnte das jeder sein? Und erzeugen wir damit genug Aufmerksamkeit?

AI Slop

entsteht, wenn KI-Outputs keine Leitplanken haben. Wer in einer Welt generierter Inhalte unverwechselbar bleiben will, muss das aktiv entscheiden.

Regelt & umfasst:

- Übersetzung von Brand Guidelines in KI-Leitplanken: Tone of Voice, Bildsprache und Qualitätsstandards
- Content-Kategorisierung nach Risiko
- Workflow & Freigaben, Human-in-the-Loop-Regeln
- Verantwortung, Scope & Regeln für externe Agenturen

So sieht gute Umsetzung aus

- ✓ Brand-Parameter in System-Prompts fest verankert
- ✓ Modell-Auswahl je Output-Typ definiert
- ✓ Klare Ownership für jedes KI-Asset
- ✓ Drift Detection: Markenstimme kontinuierlich prüfen
- ✓ Freigabestufen je Kanal und Risiko-Kategorie
- ✓ Agenturregeln: gleiche Standards auch bei externen Tools oder als "embedded" Team

Aus der Praxis

Für einen europäischen Versicherer haben wir eine GenAI-Visual-Engine gebaut, die Markenkonformität nicht kontrolliert, sondern garantiert. Bildsprache, Farbwelt und Personas sind fest im System verankert.

→ Kanalspezifische Kampagnenbilder in Minuten statt Tagen – die Guardrails sitzen im System, nicht im Freigabeprozess.

Tools & Plattformen

Was im Budget nicht auftaucht, wird nicht gesteuert.

Token-Kosten, Lizenzgebühren, Paralleltools – das summiert sich schnell.

3x

höhere Kosten durch unkontrollierte Tool-Nutzung: doppelte Lizenzen, nicht erfasste Token-Kosten, keine Synergien.

Regelt & umfasst:

- Transparenz über freigegebene und genutzte KI-Tools
- Steuerung von Lizenz- und Token-Kosten
- Abgrenzung Standard-Tools vs. Experimentierräume
- Vermeidung von Schatten-IT und unkontrollierter Nutzung
- Integration in bestehende Systeme und Datenlandschaften

So sieht gute Umsetzung aus

- ✓ Jeder Mitarbeitende kennt die freigegebenen Tools und hat Zugang per SSO
- ✓ Jedes Tool hat einen Tool-Owner
- ✓ KI-Tool-Kosten werden wie Software-Lizenzen gemanagt: Token- und Lizenzkosten sind im Budget sichtbar und zugeordnet
- ✓ Klarer & schneller Prozess, um neue Tools zu explorieren – in einem geschützten Raum

Aus der Praxis

Im Rahmen einer KI-Strategie für ein Großhandelsunternehmen haben wir eine Tool-Bestandsaufnahme gemacht: Zwei Enterprise-Tools standen offiziell bereit – daneben liefen Dutzende nicht freigegebene Tools in einzelnen Teams, ohne Überblick über laufende Kosten.

→ Zentrale Tool-Übersicht und verbindliche Nutzungsleitlinien stellten Transparenz und Kostenkontrolle her – in vier Wochen.

KI-Agenten & Model Governance

Ein Modell gibt eine Empfehlung.

**Ein Agent bestellt,
versendet, kommuniziert.
Und Modelle ändern sich
alle paar Monate.**

Gute Frage.

Die häufigste Antwort, wenn wir in Workshops fragen: Wie viele KI-Agenten laufen gerade in Ihrer Organisation – und welche Modelle nutzen sie?

Regelt & umfasst:

- Klassifikation und Register aller aktiven KI-Agenten
- Lifecycle- und Versionsmanagement
- Fachliche Ownership: Business und IT gemeinsam
- Freigabe- und Rollback-Prozesse
- Regressions- und Qualitätstests bei Modell-Updates

So sieht gute Umsetzung aus

- ✓ Jeder aktive Agent ist registriert – mit Owner, Version und Kritikalitätsklasse
- ✓ Kein Agent geht live ohne definierten Rollback-Plan
- ✓ Business Owner kennt sein Golden Set – und aktualisiert es aktiv
- ✓ Modell-Updates lösen automatisch einen Regressionstest aus – nicht eine manuelle Erinnerung
- ✓ Die Grenze zwischen „KI empfiehlt“ und „KI handelt“ ist für jeden Agenten schriftlich definiert

Aus der Praxis

Schema Regressionstest für KI-Modelle

1. Golden Set definieren : 50–200 repräsentative Eingaben mit dokumentierten Erwartungsausgaben
2. Bewertungskriterien festlegen Strukturell, semantisch, stilistisch: Ton, Persona, Markenwerte
3. LLM-as-a-Judge + Stichprobe Mensch
4. Baseline festhalten
5. Update-Check: Nach jedem Modellwechsel: Golden Set erneut durchlaufen, Outputs automatisiert vergleichen
6. Schwellenwert prüfen: Abweichung >5%? → Kein Live-Gang ohne manuelle Prüfung durch Business Owner

Enablement & Adoption

Enablement ist keine einmalige Schulung.

**Führungskräfte, Mitarbeitende –
alle müssen kontinuierlich lernen.
KI verändert sich.**

400k

Euro KI-Investment. 30 aktive Nutzer nach sechs Monaten.
Nicht weil das Tool schlecht war – sondern weil Enablement
nicht strukturiert geplant war.

Regelt & umfasst:

- Rollenbasierte Trainings: Führung, Mitarbeitende, Use-Case-Owner
- Aufbau interner Champions und Communities
- Messung von Nutzung, Adoption und Wirkung
- Strukturierte Feedback- und Lernschleifen
- Entscheidungslogik: Skalierung oder Stopp

So sieht gute Umsetzung aus

- ✓ Rollenbasierte Formate: Führung, Mitarbeitende, Owner
- ✓ Führungskräfte lernen Entscheidungskompetenz
- ✓ Adoption-KPIs: Nutzung, Qualität, Effizienz messen
- ✓ Champions-Netzwerk und Feedback-Schleifen
- ✓ Kontinuierliches Lernen – kein einmaliger Rollout

Aus der Praxis

Für einen globalen Konsumgüterhersteller haben wir für die Einführung eines KI-Tools ein dreistufiges Programm aufgesetzt: Train-the-Trainer für Multiplikatoren, monatliche Sharing Sessions für 500 Key User weltweit, und eigene Leadership-Formate – Decision Clinics und Expert Days – für Führungskräfte.

→ Adoption nach 3 Monaten: 71%.
Der entscheidende Faktor war nicht das Tool – sondern dass jede Rolle ihr eigenes Einstiegsszenario hatte.

AI Maturity Check

Wie reif ist Ihre KI-Organisation wirklich?



[Assessment ausfüllen](#)

76% der befragten Führungskräfte sind überzeugt, dass 2030 wird jedes erfolgreiche Unternehmen eine **dedizierte KI-Führungskraft** – etwa einen Chief AI Officer, Agent Team Lead oder Agent Workforce Lead – benötigt, um den **wirtschaftlichen und ethischen Wert** von KI strategisch zu bewerten und zu implementieren.

Digital Excellence Outlook 2026 – Handelsblatt Research Institute / valantic



Führung im KI-Zeitalter: Urteilsvermögen und Erfahrung werden zum entscheidenden Vorteil

BISHER

Team managen

Aufgaben delegieren

Menschliche Empfehlungen bewerten

KÜNFTIG

→ **Hybrides Team aus Menschen und Agenten steuern & weiterentwickeln**

→ **Verantwortung behalten, auch wenn KI handelt**

→ **Systemoutputs hinterfragen**

Neue Fragen, die Führungskräfte jetzt stellen müssen

- Was verlieren wir, auch wenn KI es effektiver macht – und haben wir das je gefragt?
- Wenn unser KI-Agent heute einen Fehler macht – wer erklärt das morgen dem Kunden?
- Woran erkenne ich, ob die KI-Empfehlung gut ist – wenn ich das Thema selbst nicht tief genug verstehe?
- Verstehe ich gut genug was unsere KI-Systeme tun, um im Zweifelsfall Nein zu sagen?
- Haben wir die richtigen Menschen an den richtigen Stellen – oder sitzen KI-Entscheidungen bei Leuten die KI nur vom Hörensagen kennen?
- Wie entwickle ich einen Agenten weiter, der schlechte Arbeit abliefert – und wer ist dafür verantwortlich
- ...

"Führungskräfte werden nicht mehr nur Menschen führen, sondern auch KI-Agents und Bots."

Nico Michels, Siemens Digital Industries Software | Digital Excellence Outlook 2026

Führende werden auch wieder zu Umsetzenden.

Mit Vibe Coding, Agenten-Building und eigenen Workflows kann heute eine einzelne Führungskraft Dinge selbst bauen, die vor drei Jahren ein ganzes Team gebraucht hätten. Mit vielen Chancen – aber auch Risiken.

CHANCEN

Näher an der Realität

- Wer selbst baut, versteht was möglich ist – und was nicht.
- Bessere Entscheidungen, weil sie auf eigener Erfahrung basieren, nicht auf Berichten anderer.

Direkte Wirkungsmacht

- Ideen müssen nicht mehr durch drei Ebenen übersetzt werden
- Hypothesen selbst testen, Prototypen bauen, Ergebnisse sehen in Stunden statt Wochen.

RISIKEN

Kontrollverlust durch Selbstermächtigung

- Wer eigene Agenten und Workflows baut – wer prüft die?
- Das untergräbt genau die Governance-Strukturen, die parallel aufgebaut werden sollen.

Tiefe statt Breite

- Wer selbst umsetzt, verliert den Überblick.
- Zu viel Hands-on produziert operative Führungskräfte, die das Wesentliche aus dem Blick verlieren.

In 90 Tagen zu einem soliden AI-Transformation Fundament

3 Phasen · 9 Workstreams · 2-3 Use Cases in Produktion

TAG 1 – 30

Zielbild & Discovery

WS 1 | Executive Alignment

Zielbild · KPI-Set · Sponsor Map

WS 2 | Readiness & Baseline

Maturity · Data · Tech Landscape · KPI baseline

WS 3 | Use Case Discovery + Priorisierung

6–8 Use Case Labs · Scorecard · Top 3

ERGEBNIS

Geteiltes Zielbild
+ Priorisiertes Use-Case-Portfolio
+ KPI-Baseline messbar

Leadership ist ausgerichtet.
Wir wissen, wo Wert liegt.

TAG 31 – 60

Design to Scale

WS 4 | Governance & Security Light

AI Policy · Risk Triage · Logging/Monitoring

WS 5 | Target Operating Model

Wertschöpfung · RACI · Organisation

WS 6 | Use Case Design

MVP Backlog · Bewertung · Umsetzungsplan

ERGEBNIS

Governance Richtlinien
+ TOM & RACI definiert
+ MVP Backlogs ready to build

Skalierung ist vorbereitet.
Kein PoC-Chaos.

TAG 61 – 90

Build, Launch, Prove

WS 7 | 2-3 Use Cases live

Echte User · Echte Prozesse · Echte KPIs

WS 8 | Enablement (KPI-gebunden)

Rollenbasiert · Champions · Adoption-KPIs

WS 9 | Roadmap

6–18 Monats-Roadmap

ERGEBNIS

2 -3 Use Cases in Produktion
+ Erster messbarer Uplift
+ Roadmap 6–12 Monate

Kein Pilot. Echter Impact.

Key Takeaways

- 1 Reife $\neq$ Wirkung – Skalierungslücke schließen ist die Aufgabe 2026/2027
- 2 Use Cases müssen an die Wertschöpfungskette andocken – nicht ans Bauchgefühl des Vorstands
- 3 Governance ist kein Bremsklotz – sie ist das Fundament für Skalierung
- 4 Agenten und Modelle brauchen aktives Management
- 5 Führung im KI-Zeitalter bedeutet: Urteilsvermögen vor Technologieverständnis

Get in touch!



JULIA SASWITO

Senior Vice President CX

M +49 173 3933909

julia.saswito@cec.valantic.com



ZUM LINKEDIN PROFIL



FABIAN SACCILOTTO

Director Technology and Innovation

M +41 76 319 37 01

fabian.saccilotto@cec.valantic.com



ZUM LINKEDIN PROFIL

Q & A ?