



AI & Strategy

Von AI-Aktivismus zu echter Transformation.

Balz Zürrer | Marco Denzler

online.ch

Donnerstag, 3. September 2026

Bereit für die AI Transformation?

Programmpunkt

Begrüssung & Vorstellung

AI Transformation Gap

Von AI-Aktivismus zu echter Transformation!

Q&A mit unseren Experten

Building digital solutions people love.

Digitalisierung | Microsoft Cloud | AI Lösungen | IT-Outsourcing

Wir bauen digitale Lösungen, die Menschen lieben und dein Unternehmen noch erfolgreicher, intelligenter und effizienter machen.

30+

Neue Kunden
pro Jahr

70+

Experten

3+

Länder

Unsere Werte

Impact

Together we

- ✓ create digital solutions with maximum user benefits
- ✓ achieve measurable results

Responsibility

Together we

- ✓ act with integrity & take ownership for our work
- ✓ deliver what we promise

Growth

Together we

- ✓ continuously expand our knowledge & skills
- ✓ strive to achieve ambitious goals

People

Together we

- ✓ create trustful & supportive partnerships
- ✓ embody a family spirit & have fun



Online macht Microsoft.



Copilot



Copilot Studio



Agent 365



Azure



Microsoft 365



SharePoint Online



Teams



Defender



Fabric



Power Platform



Power BI



Dynamics 365



Unser AI-Ökosystem Von St.Gallen bis zum Silicon Valley

Innovation

Die Geschwindigkeit ist atemberaubend.

Qualität

Im B2B ist die Qualität entscheidend.

Partnerschaften

Um gemeinsam zu Wachsen.

Skalierbarkeit & Sicherheit

Microsoft Cloud, die führende AI-Plattform.



swiss made
software +AI



Online macht ausgezeichnete Lösungen.



Data & AI
Azure



Digital & App Innovation
Azure



Infrastructure
Azure



Modern Work





*We made
the Shortlist!*

BERNINA iPortal & AI Agent «BERNINA Mate»



Online macht glückliche Kunden.



SWICA



BERNINA
made to create

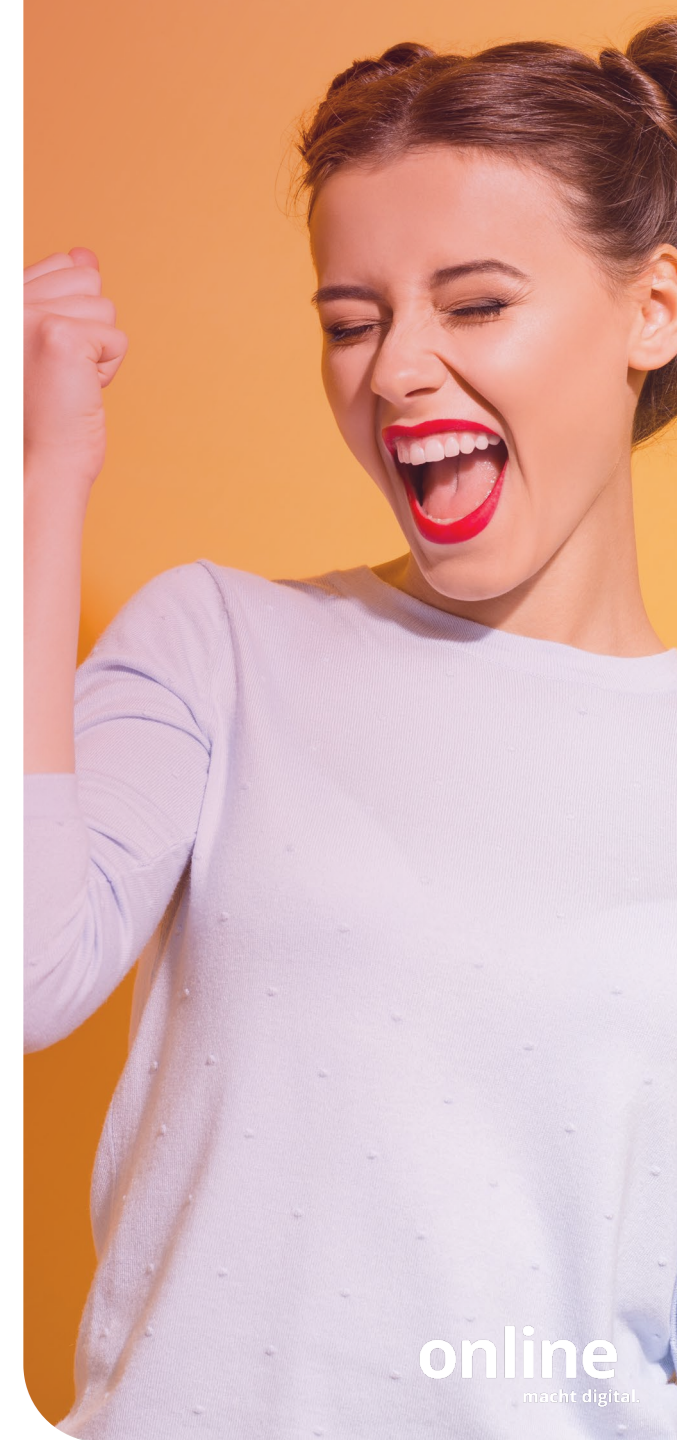


Livit

Lindt
MAÎTRE CHOCOLATIER SUISSE
DEPUIS 1845



PH SG



online
macht digital.



Unser Podcast

shift

Das Signal im Rauschen



SWICA



Universität St. Gallen

vitra.



OST
Ostschweizer
Fachhochschule



Microsoft

Klick
hier
zum
Hören!

online
macht digital.

AI Transformation Gap

Marco Denzler | CEO Schweiz

Swiss findings of PwC's 29th Annual Global CEO Survey

The number one concern
on the mind of Swiss
CEOs is...

54%

of Swiss CEOs say they are
most concerned with whether
they are transforming fast
enough to keep up pace with
tech/AI

Swiss CEO confidence in
their revenue growth
outlook is...

The 3-year outlook has
dropped 17 percentage points,
while the 12-month outlook
has decreased by 5
percentage points

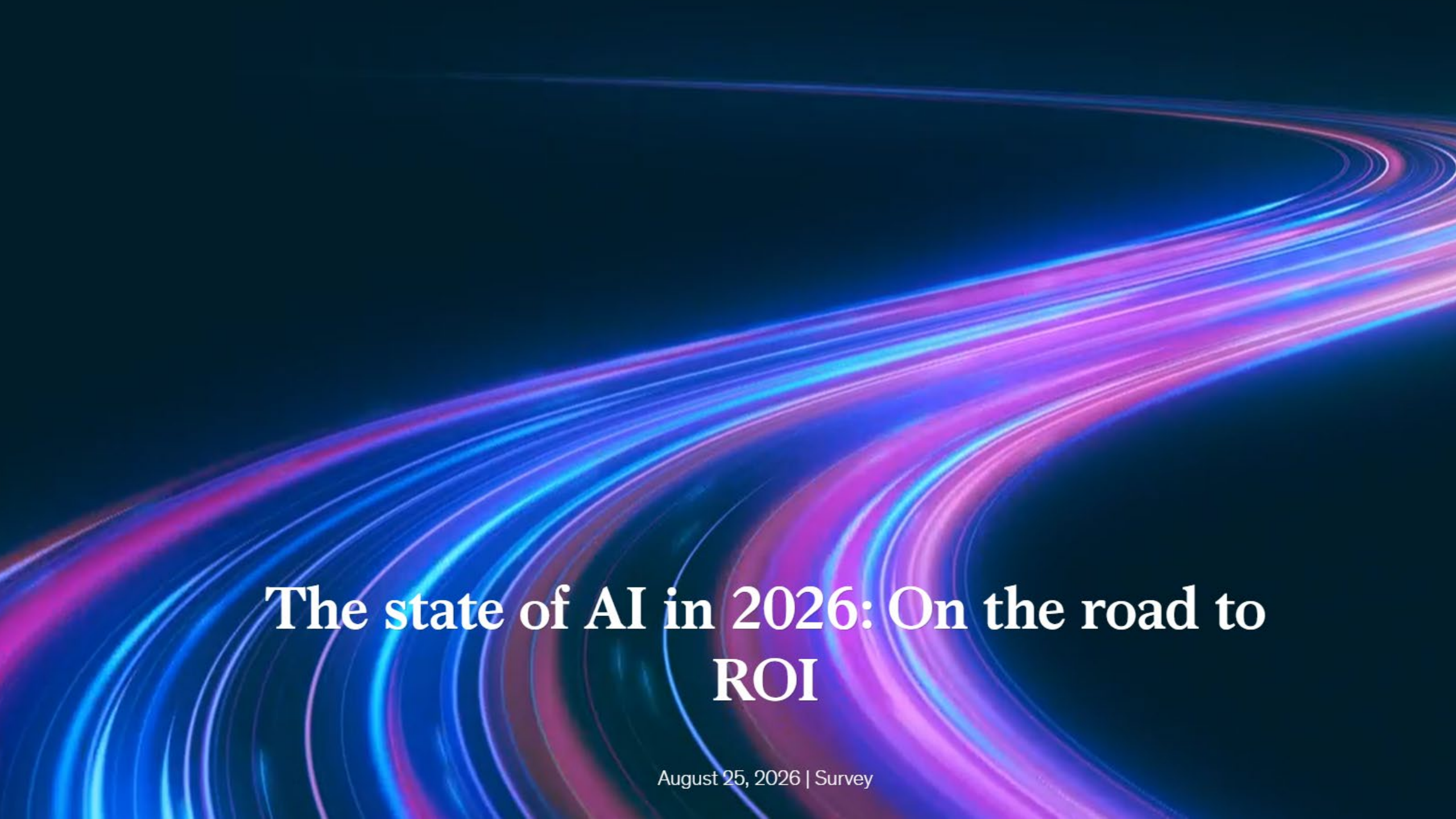
The proportion of time
Swiss CEOs spend on the
short-term is...

56%

of Swiss CEOs' time is allocated
to short-term horizon, which is
similar to global numbers, yet
much higher compared to a
country like China (24%)

Quelle:

PwC (01.2026)



The state of AI in 2026: On the road to ROI

August 25, 2026 | Survey

6% vs 94%

**«Der grösste Feind des Fortschritts ist
nicht der Irrtum, sondern Trägheit.»**

Henry Thomas Buckle

Benchmark aus 500+ Firmen aus
unserem AI-Readiness Check!

Wo steht dein Unternehmen 2026?

98%

der Unternehmen
schätzen AI als wichtig
für ihr Business ein.

81%

der Unternehmen
fehlt eine Liste von
priorisierten
Prozessen mit AI
Potenzial.

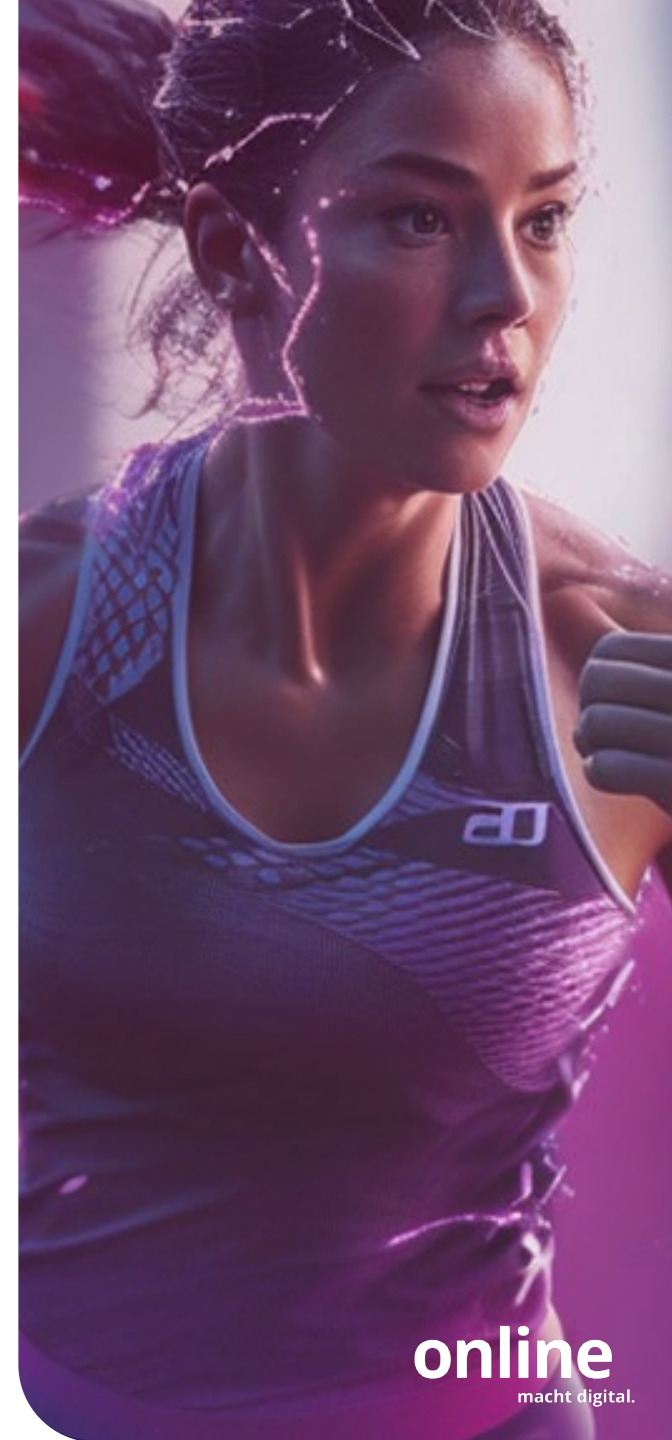
84%

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

Klick hier...

✓ Bestimme selbst die AI-Readiness deines Unternehmens!

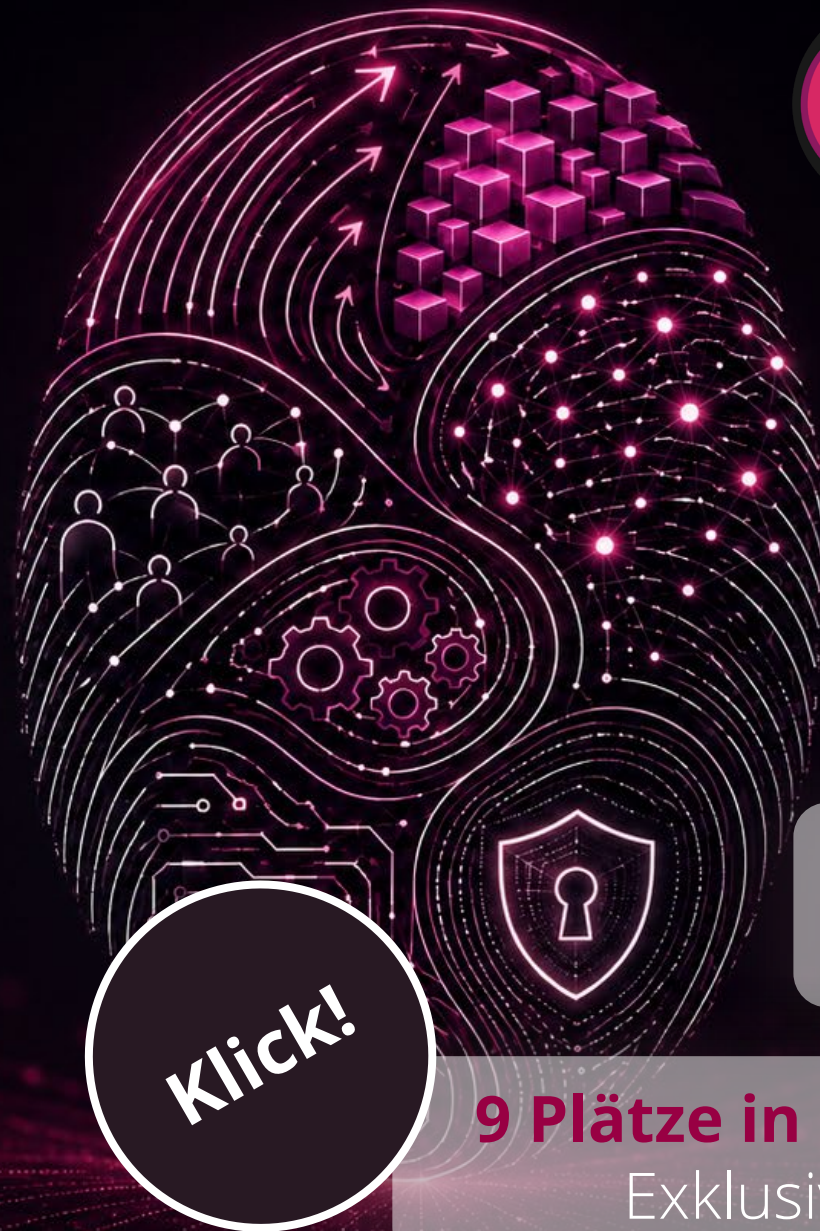
Klick!



Are you ready?

Wir lancieren den...

AI Readiness & Maturity Check 2.0



In Zusammenarbeit mit



OST

Ostschweizer
Fachhochschule

Nominiert für den
**WTT Young Leader
Award 2026**

Klick!

Official Release
1. Oktober 2026

9 Plätze in der Closed Beta
Exklusiver Vorabzugang.

#HappyToConnect



Marco Denzler

CEO Schweiz

+41 71 913 31 25

marco.denzler@online.ch



Vernetze dich mit mir auf LinkedIn.

Klick!



AI & Strategy:
**Von AI-Aktivismus
zu echter Transformation!**

Balz Zürrer | Group CEO

Vom Hype zur Wirkung

KI verändert das Operating Model

Die Frage ist nicht
ob KI relevant ist,
sondern wo sie den
grössten wirtschaftlichen
Hebel schafft.

AI Transformation

Wie gestalten wir mit KI unsere Kernprozesse neu und entwickeln neue Angebote für unsere Kunden?

Adoption

Wie verbinden wir klare Führung von oben mit Ideen, Lernen und Umsetzung aus der Organisation?

Skalierbare Fähigkeit

Wie schaffen wir mit IT-Plattform, Governance und Organisation die Grundlage für skalierbare KI?

EBIT steigern

Wo schafft KI den grössten messbaren Beitrag zum Unternehmensergebnis?.

**«Wo werden unsere Kunden
in der Zukunft
ihr Geld investieren?»**

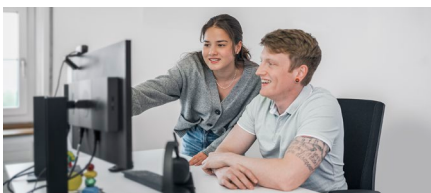
*Roger Martin
«Play to Win»*

Unser Anspruch 2023: **Wir wollen mit KI gewinnen.**



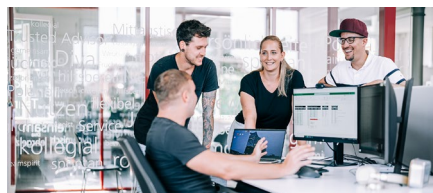
Marktführerschaft

Werde **der führende AI-First-Partner für digitale Transformation** auf der Microsoft Cloud.



Talentgewinnung

Talente gewinnen dank **attraktiven Projekten, innovativer AI-first Mentalität** und **starkem Teamgeist**.



Finanzielles Wachstum

Wachstum über dem IT-Markt, hoher EBIT für ein IT-Dienstleistungsunternehmen.



Unsere Resultate 2025

Wir waren sehr neugierig auf die Wirkung unserer Strategie...

33

Rekord an
Neukunden

97%

«Das ist ein
sehr guter
Arbeitsplatz»



!

Bestes
Geschäftsjahr
aller Zeiten

Stolz auf **unsere Erfolge**

✓ Thought Leadership
als moderner
Sales-Ansatz

✓ Akademie und Partner:
HSG Alumni AI Club,
grösste AI-Community

✓ Vibe Coding
Challenge für
schnelle Adoption

✓ Fokus auf
Microsoft Plattform

Strategische KI-Integration

Der T-förmige Ansatz

Breite: +5%

Breite = Produktivität & Lernen

Kultureller Wandel und Akzeptanz, damit sich die Organisation anpassen kann.

Tiefe: >50%

Tiefe = strategischer Wettbewerbsvorteil

Ein Kernanwendungsfall für neue KI-native Angebote oder deutliche Kostensenkungen.

Nur Breite:

- Viele Ideen
- Kaum Skalierung

Nur Tiefe:

- Ein Leuchtturm
- Keine Akzeptanz

Disruption:

«Ich habe in den letzten zwei
Monaten keine einzige Zeile
Code geschrieben.»

Michal Cislo
AI Engineer



Agentic Revenue Management:

Sales KPI: +50% als Ziel

Je standardisierter der Deal, desto autonomer der Agent. Je strategischer das Projekt, desto stärker bleibt der Mensch im Lead.



Zielkunden-Dashboard online.ch

Customer Potential Score · 27 Zielkunden, verifiziert gegen Dynamics 365 · Stand 21. August 2026 · erstellt für Balz Zürner

Kennzahlen

ZIELKUNDEN
27
verifiziert gegen Dynamics 365

NIE BEARBEITET
16
echte, unberührte Interessenten

OFFENE OPPORTUNITY
5
läuft bereits — Owner abstimmen

FRÜHERE KUNDEN
4
Reaktivierung statt Neuakquise

VERLOREN OFFERiert
2
Ursache klären vor neuem Anlauf

POTENZIAL 3 JAHRE
CHF 16'500'000
Annahme, je Account zu validieren

Rangliste nach Endscore

Auf eine Firma klicken, um Buying Center, Kontakte und Verlinkungen zu öffnen. Jeder Name führt direkt zum LinkedIn-Profil, die Schaltfläche zum CRM-Dossier in SharePoint. Der Status stammt aus den echten Opportunity-Daten in Dynamics 365.

1

B-Kunde · 75

Punktuell

Nie bearbeitet

Endscore 34

CHF 750'000

GEWINNCHANCE
45 %

NETZWERK
1 Personen

WEBINARE
4 Anmeldungen

OFFENE FLANKE
Es fehlt: IT-Entscheider

GEWONNENE AUFTRÄGE
0

VERLORENE OFFERTEN
0

Nächster Schritt: Nur ein LinkedIn-Kontakt, dieser aber auf Co-CEO-Ebene: für ein CEO-zu-CEO-Gespräch der schnellste Weg. Inhaltlich über die SAP-Landschaft hinaus positionieren (Modern Workplace, Datenplattform, AI).

CRM-Dossier öffnen

KONTAKT	POSITION	ROLLE IM BUYING CENTER	NETZWERK
	Co-CEO	Entscheider	Balz Zürner

2

B-Kunde · 75

Vollständig

Offene Opportunity

Endscore 34

CHF 700'000

3

B-Kunde · 70

Teilweise

Nie bearbeitet

Endscore 32

CHF 550'000

4

B-Kunde · 70

Teilweise

Offene Opportunity

Endscore 32

CHF 700'000

5

B-Kunde · 75

Vollständig

Offene Opportunity

Endscore 30

CHF 750'000

Die technische Architektur **WorkIQ als semantische Schicht**

Früher: RAG

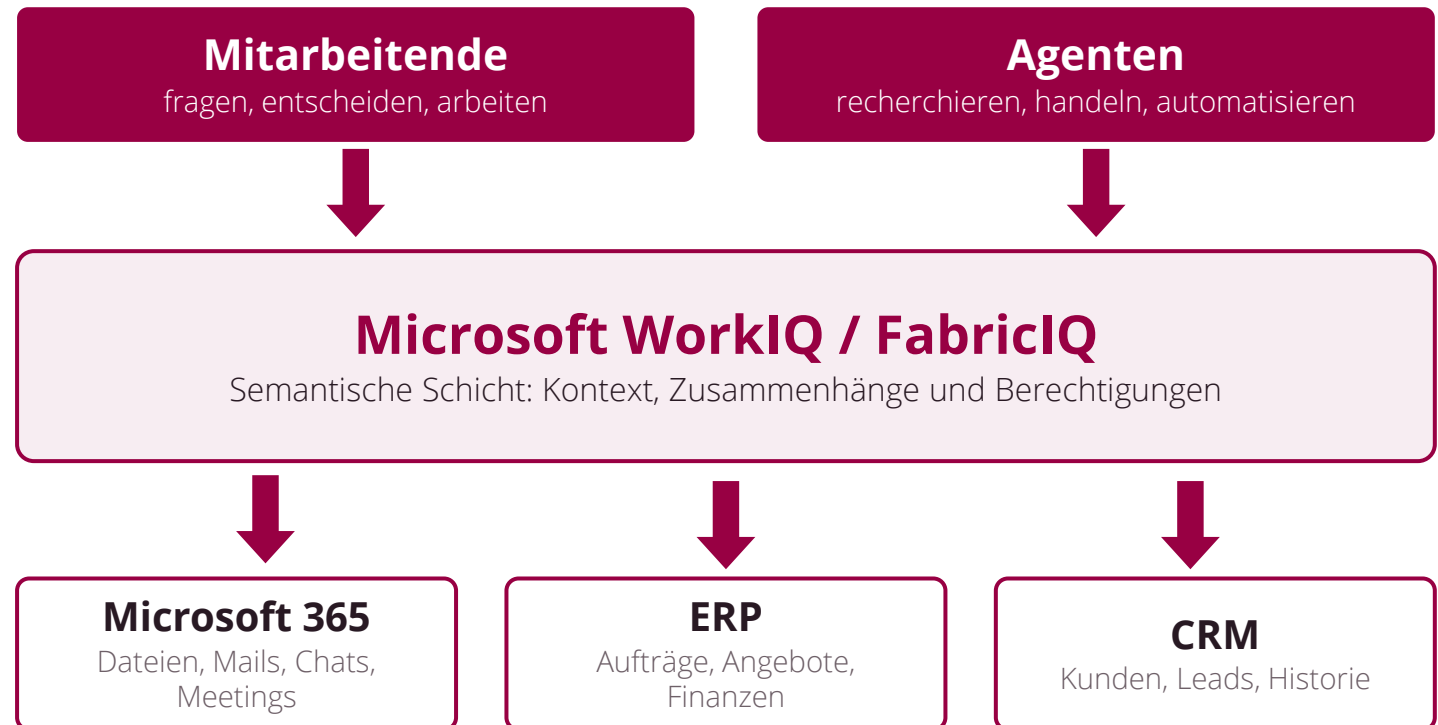
Ablagen ohne granularen Zugriffsschutz;
Zusammenhänge blieben ungelöst.

Heute: WorkIQ / FabricIQ

Semantisches Verständnis über Microsoft
365 und angebundene Systeme,
berechtigungskonform im eigenen Tenant.

Für Entscheider relevant

Agenten liefern nur Nutzen mit korrekten
Daten im richtigen Kontext.



Allgemein

Beiträge
Freigegeben +4

Balz Zürrer
08:53 Bearbeitet

Sales Report Juli 2026 - AI generiert

Liebe Sales,

Copilot Cowork hat einen Sales Monatsdash

[Sales Dashboard Juli 2026.html](#)

Ist das so hilfreich oder überflüssig? Fehlt eu Feedback.

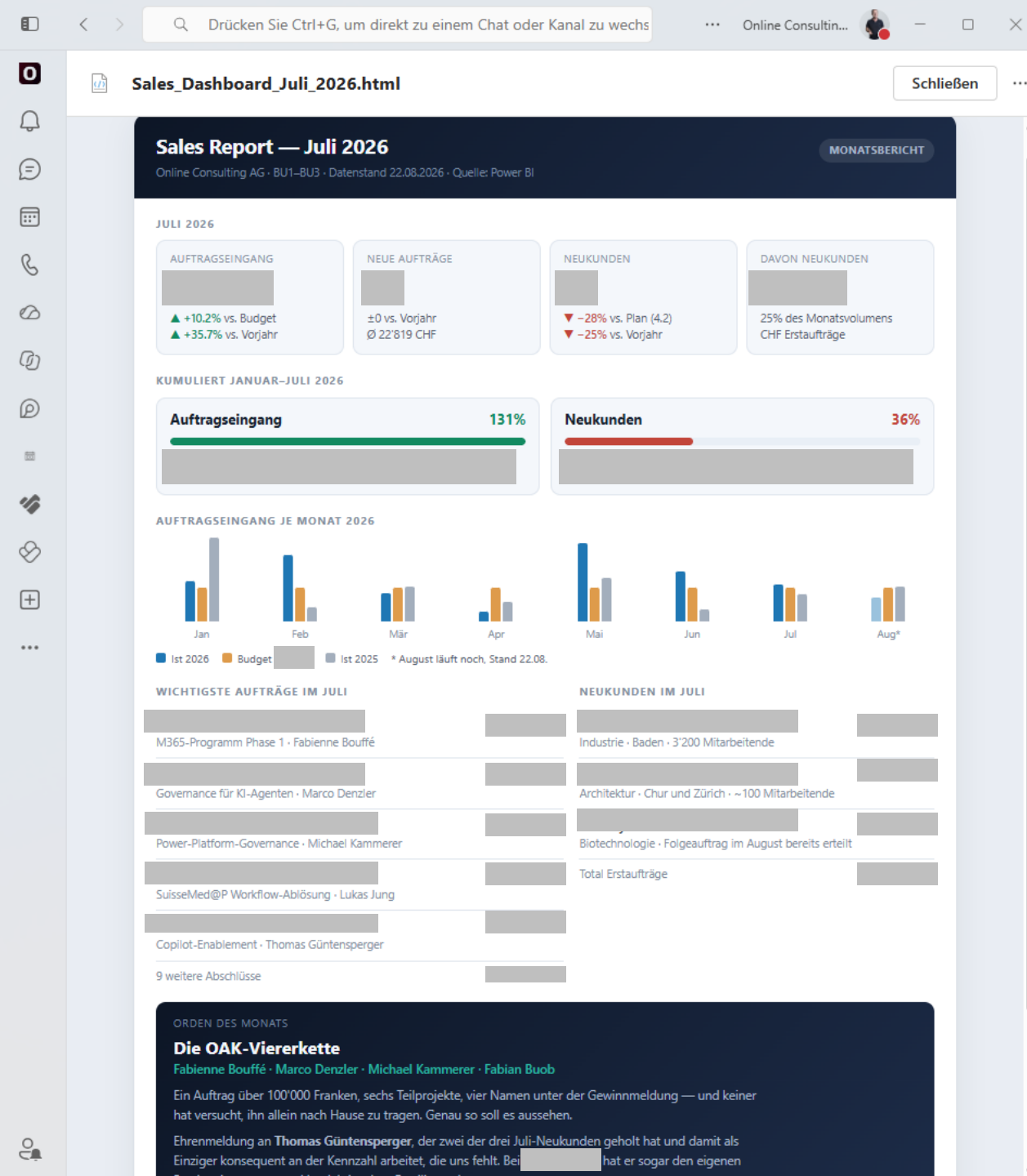
Herzliche Grüsse

Balz

Erstellt mit Copilot Cowork.

[mehr anzeigen](#)

A	B	C	D
Sales Report — Juli 2026			
Online Consulting AG (BU1–BU3) Alle Beträge in CHF Datenstand 22.08.2026 aus Power BI			
Berichtsperiode			
Von	01.07.2026		
Bis	31.07.2026		
Kennzahl	Ist Periode	Budget Monat	Abweichung
Auftragseingang (CHF)			
Neue Aufträge (Anzahl)			
Neukunden (Anzahl)			
Auftragsvolumen Neukunden (CHF)			
Ø Auftragswert (CHF)			
Kontrolle: Detaillierung Juli gegen Power			
Kumuliert YTD — Januar bis Juli 2026			
Kennzahl	Ist YTD	Budget YTD	Abweichung
Auftragseingang (CHF)			
Neukunden (Anzahl)			
Wochenübersicht — Kalenderwochen 27 bis 31			
KW	Von	Bis	(CHF)
KW 27	29.06.2026	05.07.2026	
KW 28	06.07.2026	12.07.2026	
KW 29	13.07.2026	19.07.2026	
KW 30	20.07.2026	26.07.2026	
KW 31	27.07.2026	02.08.2026	
Total KW 27–31			



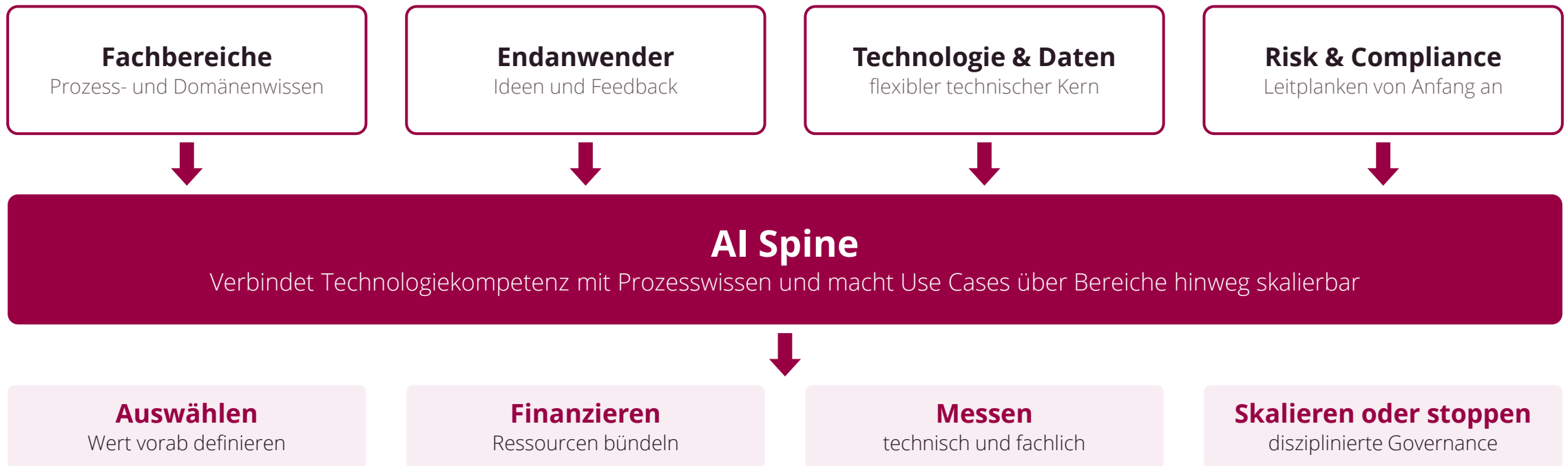
Unsere Fails:

Was ist misslungen?

- 💡 **Team:** Wir haben einige Teammitglieder verloren
- 💡 **PoCs und MVP:** Niemand hat unseren internen ISO27001-Bot genutzt
- 💡 **Überraschungen:** IT-Architektur und Tools haben sich geändert
- 💡 **AI Spine:** Eine separate KI-Einheit ergibt keinen Sinn

Organisation Der AI Spine

Cross-funktionale Struktur statt Center of Excellence oder verstreuter GenAI-Squads



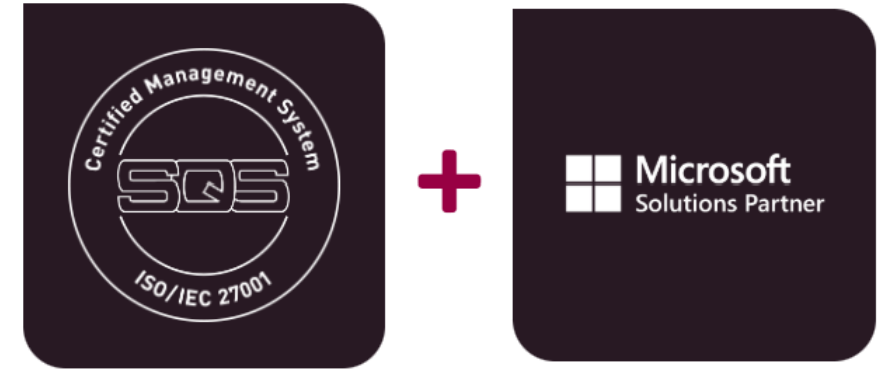
Quelle: Kevin Schmitt, Gregory Vial, Ivo Blohm, «Create Generative AI Value at Scale», MIT Sloan Management Review, Summer 2026

AI ist Teamplay



Resilienz als Ziel

- 💡 **Klare Governance:** ISO 27001/
4x Microsoft Partner Zertifizierung
- 💡 **Shadow IT vermeiden:** ChatGPT Team und
M365 Copilot als sichere KI für alle
- 💡 **Verantwortung:** Starkes IT-/
DevOps-Team
- 💡 **Schnelle Innovation:** Vibe Code und dann
in die Microsoft Cloud verschieben



Unsere Erkenntnisse aus der KI-Transformation

✓ KI ist disruptiv.
Fokussiere auf die
Chancen

✓ Eine klare
Vision/Strategie ist
wichtig und erreichbar

✓ Eine AI-First-Strategie
nützt Kundinnen und
Kunden,
Mitarbeitenden und
dem EBIT

✓ Alle werden zu
Expertinnen und
Experten. Vertraue den
«thought-doers»



Ein Blick in die Zukunft

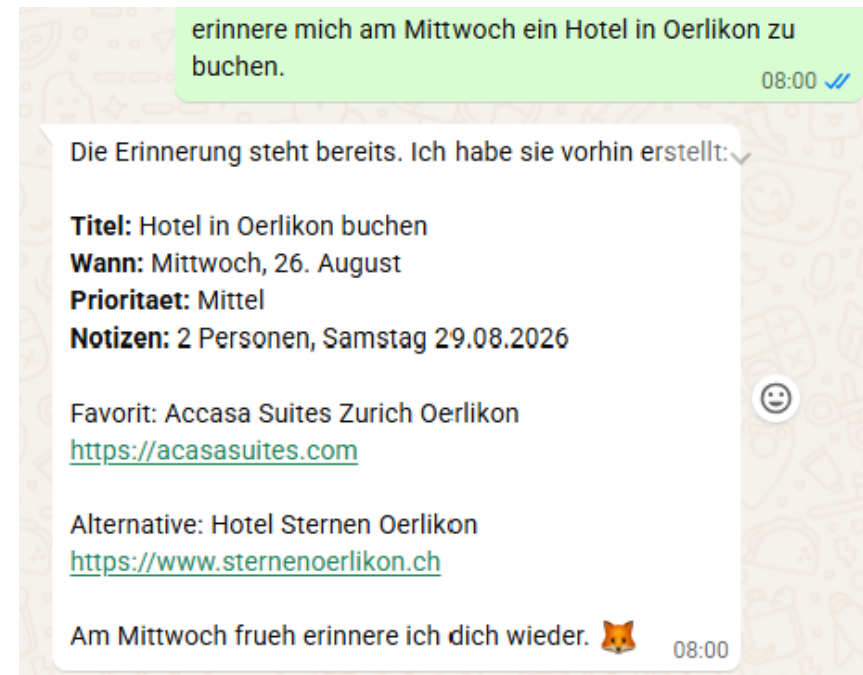
Barnaby, mein persönlicher AI Executive Agent



Barnaby AI 🦊

AI Executive Assistant for Balz Zürrer · Online Group

📧 Barnaby.aiagent@gmail.com



Vom AI-Aktivismus zum skalierbaren AI Operating Model

01

Chefsache

KI führen wie ein Business-Thema, nicht wie ein IT-Projekt.

02

EBIT fokussieren

Wie steigert AI Umsatz oder Produktivität und senkt gleichzeitig Kosten und Risiken?

03

T-Shape starten

Breit befähigen, ausgewählte Kernprozesse transformieren.

04

AI Spine bauen

Process Owner, Fachbereiche, Technologie, Daten und Governance gemeinsam in die Verantwortung nehmen.

05

Skalierung absichern

Daten, Plattform, Sicherheit und Governance als gemeinsame Grundlage etablieren.

Wir unterstützen mit Ideensprint, Workshops und Umsetzung beim Aufbau eures AI Operating Models.

#HappyToConnect



Balz Zürrer

Group CEO / Präsident HSG Alumni AI Club

+41 71 913 31 21

balz.zuerrер@online.ch



Vernetze dich mit mir auf LinkedIn.

Klick!

**Laut McKinsey müssen wir
für jeden Franken,
den wir in KI investieren,
vier weitere Franken
in Change Management
investieren.**

PROFESSIONAL ATHLETES



AI TRANSFORMATION IN THE CORPORATE WORLD



That one
training day

 Perform

 Train



Fabienne Lorenz

- ✓ 15+ Jahre Erfahrung in Organisations- und Leadership Development, Learning und Development Solutions, Change Management
- ✓ 5+ Head of Academy u.a. bei Zühlke
- ✓ Co Lead / Managing Director Hello 50:50 und GirlsInTechSwitzerland

Next Webinars

Up to date im Bereich AI!

«AI Governance – Recht,
Organisation & Technologie
für sichere KI»

 Donnerstag, 29. Oktober 2026
 11:00 Uhr
 Online & kostenlos

«Microsoft Ignite 2026: Die
wichtigsten AI-News aus
San Francisco»

 Donnerstag, 3. Dezember 2026
 11:00 Uhr
 Online & kostenlos

Klick hier...

- ✓ ...um dich für die kommenden Webinar anzumelden!
- ✓ ...um alle Aufzeichnungen der vergangenen Webinare anzuschauen!

Klick!

Must-Have LinkedIn Newsletter **Shift – Das Signal im Rauschen**



NEWSLETTER

shift – Das Signal im Rauschen

Orientierung für Entscheider im Zeitalter von AI und Digitalisierung.



Von Balz Zürrer
Ich unterstütze Führungskräfte dabei, KI in

Klick!

Erscheint: 14-täglich
1.114 Abonnenten

Klick hier...

✓ ...um den Newsletter zu abonnieren – Stay up to date!



Danke für eure Aufmerksamkeit!
Q&A mit unseren Experten



Folge uns auf LinkedIn

Online macht dir Kaffee.

Du bist jederzeit herzlich willkommen.

Hauptsitz Schweiz

Online Consulting AG

Weststrasse 38

CH - 9500 Wil

+41 71 913 31 31

info@online.ch

Office Zürich

Online Consulting AG

Richtistrasse 2

CH - 8304 Wallisellen

+41 44 291 67 00

info@online.ch

Deutschland

Online P4I GmbH

Otto-Lilienthal-Strasse 5

DE - 71034 Böblingen

+49 7031 2070910

info@online.ch

Polen

Online Solutions Sp. z o.o.

Grodzka 9

PL - 50-137 Wrocław

+48 71 727 50 20

info@onlinesolutions.pl



Folge uns auf LinkedIn.