



the results company

# The State of Enterprise Agentic AI

Jeder Baustein am richtigen Platz.  
Jedes Ergebnis by Design.

Ein diagnostisches Briefing über ROI-Lücken, ihre Ursachen und darüber,  
was es braucht, um schneller Ergebnisse zu erzielen.



# Inhalte

EXECUTIVE SUMMARY	01
DIE ROI-LÜCKE IST KEIN TECHNOLOGIEPROBLEM	02
WARUM DIE MEISTEN UNTERNEHMEN FESTSTECKEN	04
DER BEWEIS: WAS DAS RICHTIGE DESIGN LIEFERT	05
DREI FEHLER, DIE AGENTIC AI ZUM SCHEITERN BRINGEN	06
DER STANDARD: DREI NON-NEGOTIABLES	08
DIE KUNST, JEDEN BAUSTEIN RICHTIG ZU SETZEN	09
LOHNT SICH DIE INVESTITION FÜR SIE?	11
DER SCHNELLSTE WEG NACH VORNE	12

# Executive Summary

Agentic AI hat den Weg vom Konzept zum Deployment schneller zurückgelegt als jede andere Unternehmenstechnologie der letzten Jahre. Die Investitionen folgten. Ergebnisse blieben oft aus.

Die Lücke zwischen dem, was Agentic AI verspricht, und dem, was sie liefert, ist mittlerweile das bestimmende Problem für die Verantwortlichen auf beiden Seiten. Viele der Unternehmen, die bereits signifikante und zeitnahe Ergebnisse mit Agentic AI erzielen, nutzen dieselben allgemein verfügbaren Fähigkeiten wie alle anderen. Was sie unterscheidet, liegt tiefer: Datenfundament, Workflows, Governance.

Dieser Report untersucht diese Unterschiede. Gestützt auf Studien von Deloitte, MIT, Gartner, Forrester, McKinsey und Microsoft sowie auf Ergebnisse aus produktiven Umgebungen zeigt er, wo sich die ROI-Lücke vergrößert, welche Fehlritte die meisten Deployments gefährden und welche Non-Negotiables erfolgreiche Implementierungen gemeinsam haben.

Die Daten und Ergebnisse sind kuratiert für Führungskräfte, die den Erfolg von Agentic AI Initiativen verantworten – die Executives, die Agentic AI flächendeckend einführen und die Investition vor dem Vorstand verteidigen müssen, ohne ihr Unternehmen einem Risiko auszusetzen, das es nicht tragen kann.

**Die Führungskräfte, die echte Ergebnisse liefern werden, warten nicht auf ein vollständig klares Bild. Sie gestalten es.**



# Die ROI-Lücke ist kein Technologieproblem

Die KI-ROI-Lücke ist real und messbar.

**85%**

der Unternehmen haben ihre KI-Investitionen im letzten Jahr erhöht. <sup>1</sup>



**6%**

davon sahen überhaupt irgendeine Rendite. <sup>1</sup>



**95%**

der GenAI-Deployments hatten keinerlei Auswirkung auf die Bottom-Line. <sup>9</sup>



## KI-Agenten verstärken.



Ohne Governance produzieren Daten Ergebnisse, denen niemand vertraut.



In Workflows, die auf Menschen ausgelegt sind, erzeugen sie Reibung, statt sie zu beseitigen.



Ohne Leitplanken setzen sie das Unternehmen erheblichen Risiken aus.

Was Vorreiter von Nachzüglern trennt, ist nicht die Technologie – sondern die Umgebung, in der sie läuft.

Unternehmen, die Erfolge feiern, bauen ihren Vorsprung bereits systematisch aus.

Die Lücke zwischen Investition und Rendite ist nicht unvermeidlich. Sie ist eine Funktion des Deployment-Designs.



**120% ROI &  
24,2 Mio. \$**

an Barwert von Microsoft Agentic AI Solutions. <sup>3</sup>

Laut einer Forrester-TEI-Studie (Januar 2026, im Auftrag von Microsoft) lieferten Enterprise-Deployments von Microsofts Agentic-AI-Lösungen 120% ROI und 24,2 Mio. \$ Nettobarwert über drei Jahre – bei 15 Monaten Payback.

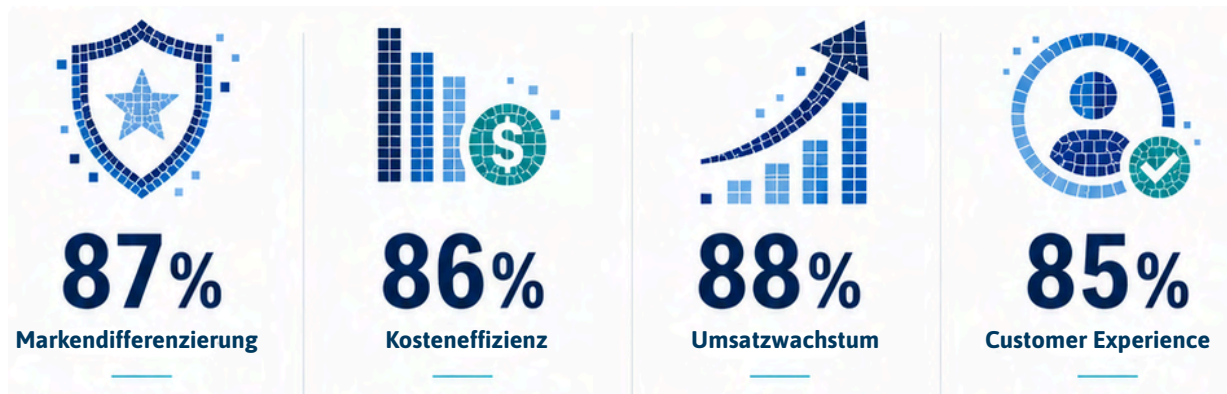


Die echte ROI-Lücke

## Abwarten wirkt sicherer. Ist es aber nicht.

Der Impuls, die Technologie reifen zu lassen oder noch einen weiteren Proof of Concept zu starten, ist verständlich. Er ist mittlerweile aber auch eine der teuersten Entscheidungen, die eine Führungskraft treffen kann. Denn Agentic AI ist kein Trend, der vorbeigeht. Stattdessen bauen Unternehmen, die jetzt handeln, strukturelle Vorteile auf, die sich Jahr für Jahr potenzieren.

Microsoft und IDCs Studie von 2025 definiert Frontier Firms als Unternehmen, die KI in mindestens sieben Geschäftsbereichen einsetzen. **Im Vergleich zu zögerlichen Unternehmen berichten Frontier Firms viermal häufiger über bessere Ergebnisse bei:**



(Microsoft/IDC, Becoming a Frontier Firm, Dezember 2025)

Die Frage ist nicht, ob Agentic AI zum Einsatz kommen sollte. Sondern ob sie jetzt kontrolliert und strukturiert eingeführt werden kann – oder später zu höheren Kosten und mit weniger Spielraum.

**Der schnellste Weg zum Erfolg ist der durchdachteste. Design ist der Differentiator.**

# Warum die meisten Unternehmen feststecken

Die meisten Unternehmen, scheitern weder eindeutig noch feiern sie klare Erfolge. Sie stecken in einem Zwischenzustand: ambitionierte Deployments, technisch durchdacht – die jedoch ins Stocken geraten, bevor sie sich auszahlen.

# 95%

der Enterprise-KI-Deployments zeigen keine messbare GuV-Auswirkung. Agentic AI folgt demselben Muster.

(MIT NANDA, State of AI in Business 2025)



Eine Deloitte-Studie aus 2025 erfasst das Muster klar:

# 60%

der Unternehmen haben dem Großteil ihrer Belegschaft Zugang zu ausgewählten KI-Tools gegeben vs. <40% im Vorjahr.<sup>2</sup>

# 25%

haben 40%+ ihrer KI-Experimente in den produktiven Betrieb überführt.<sup>2</sup>

(Deloitte, State of AI in the Enterprise, 2025)

Agentic AI verschärft den Stillstand. Aktuelle Ergebnisse des MIT Technology Review Insights zeigen:



98% der Senior Tech-Executives glauben, dass es Agentic AI braucht, um dem Schwebestand zu entkommen – und dass klassische KI-Piloten scheitern, weil sie empfehlen, aber nicht handeln.<sup>10</sup>

(MIT Technology Review Insights, sponsored by SoftServe, 2026)



Neben dem alten Fehlermuster ist ein neues aufgetaucht: Agentic-AI-Piloten, die mit voller Autonomie starten, aber ohne die Integration, Governance und KPI-Ausrichtung, die sie brauchen.



Agentic AI löst den Schwebestand nicht allein auf. Sie legt aber die fundamentalen Lücken schneller offen als jede vorherige Technologiewelle.



Für Unternehmen, die aktuell feststecken, liegt der Weg nach vorne nicht in noch mehr Pilotprojekten. Sondern in einem neuen Startpunkt.

# Der Beweis: Was das richtige Design verändert

Diese Ergebnisse stammen von echten Unternehmen, von HSO designt. Mehr unter [hso.com/agentical](https://hso.com/agentical)

Alle folgenden Ergebnisse stammen aus realen Produktionsumgebungen und basieren auf einem Fundament, das stand, bevor der erste Agent live ging. Dahinter: ein Partner, der das Gesamtbild von Tag eins kennt und Erfolg mit gleichem Maß misst wie Ihr Vorstand.

Das Muster ist bei jedem Ergebnis dasselbe: **Zuerst die Grundlagen. Ein Partner, der ergebnisorientiert arbeitet.** Mit diesem Ansatz wird der Weg von der Idee zur Wirksamkeit verkürzt und sicherer.



**98%  
weniger**  
manuelle  
Verarbeitung

## Hotellerie

Ein globales Unternehmen mit Betrieben an mehr als 600 Standorten hatte mit einem Datenmigrations- und Reporting-Zyklus zu kämpfen, der 160 Stunden Verarbeitungszeit pro Durchlauf benötigte. Nach HSOs Deployment eines Datenmigrations-Agents auf Microsoft Dynamics 365 läuft dieser Zyklus in vier Stunden.



**15.000  
Stunden**  
weniger  
pro Jahr

## Retail Distribution

Eine Luxus-Konsumgütermarke, die ihre globalen Operationen skalierte, brauchte KI-gestütztes Customer Engagement, das unter strengen Data-Governance-Anforderungen funktioniert. HSOs Deployment sparte dem Unternehmen 15.000 Stunden jährlich ein – durch Automatisierung der Auftragsabwicklung. Zudem erreichte die Kundenzufriedenheit eine 4,9 von 5.



**Minuten  
statt  
Wochen**

## Professional Services

Ein Professional Services Unternehmen, das in über 30 Ländern tätig ist, stand vor einem Skalierungsproblem. Die Erstellung mandantenspezifischer Berichte war ein manueller, zeitintensiver Prozess, der mit der Nachfrage nicht Schritt halten konnte. HSO implementierte eine Suite KI-gestützter Knowledge Agents.



**30%  
weniger**  
manueller  
Aufwand

## Financial Services

Ein Finanzdienstleister unter strenger regulatorischer Aufsicht musste seinen Prozess für Kreditgenehmigung und Betrugserkennung adressieren. HSOs Deployment reduzierte den manuellen Aufwand um 30 % – mit Sicherheit und Compliance als integrelem Bestandteil der Architektur. Die Erfolge zeigten sich ab Woche eins: 40 gefälschte Gehaltsabrechnungen erkannt.

# Drei Fehler, die Agentic AI zum Scheitern bringen

By the time most organizations recognize these missteps, they've already paid for them.

Die meisten Agentic-AI-Initiativen scheitern nicht laut. Der Pilot läuft. Die Demo beeindruckt. Das Steering Committee genehmigt die nächste Phase. Dann, irgendwo zwischen Proof of Concept und Produktion, verschwindet das Momentum. Den Ergebnissen wird nicht vertraut. Die Workflows ändern sich nicht. Sechs Monate später sitzen die Verantwortlichen wieder in derselben Diskussion: vorsichtiger, skeptischer und weiter von echten Ergebnissen entfernt als zu Beginn.



## Agents bauen, bevor das Fundament steht

Unternehmen identifizieren ein vielversprechendes Szenario, bauen oder kaufen einen AI Agent und stellen dann im Betrieb fest, dass die benötigten Daten nicht strukturiert, nicht vertrauenswürdig oder nicht in der benötigten Form zugänglich sind. Oder sie merken, dass der Agent an einer ineffektiven Stelle im Workflow operiert. MIT NANDA fand heraus, dass nur 5% der Unternehmen KI-Tools skalierbar in Workflows integriert haben – und sieben von neun großen Branchensektoren, keinerlei echte strukturelle Veränderung durch KI-Adoption zeigen.



## Agents wie Add-ons behandeln

Ein Agent, der neben einem Geschäftsprozess läuft, ist optional. Ein Agent, der in einen neu gestalteten Prozess eingebettet ist, wird zum Kern der Arbeit.

Hier scheitern die meisten Deployments. Unternehmen legen Agents auf bestehende Workflows, gebaut auf inkonsistenten Daten, und erwarten, dass die Agents beides kompensieren. Agents arbeiten mit dem, was sie bekommen. Ungesteuerte Daten produzieren Ergebnisse, denen niemand vertraut. Workflows, die von einem Menschen verlangen, durch vier Systeme und drei Freigaben zu navigieren, um auf die Empfehlung eines Agents zu reagieren, liefern keinen Mehrwert.

Hochperformante Unternehmen gehen anders vor: Sie gestalten zuerst die Workflows neu und betten dann Agents ein. Die meisten Unternehmen machen es umgekehrt und nennen es KI-Adoption.

Die Agents, die wirklich liefern, stecken in neu gestalteten Workflows – weg vom Prinzip „der Mensch macht alles“ hin zu „der Mensch entscheidet nur noch, wenn es darauf ankommt“.

### Governance nachträglich draufsetzen

Führungskräfte, die Governance als Thema für Phase 2 betrachten, zahlen doppelt: einmal für die Behebung des Problems, einmal für die Glaubwürdigkeit, die in der Zwischenzeit verloren geht.

Die Risiken sind nicht immer offensichtlich: Schwachstellen in der Integration, die erst bei Skalierung auftreten. Audit-Trail-Lücken, die relevant werden, sobald ein Regulator Fragen stellt, die niemand beantworten kann. Policy-Konflikte, die der Agent falsch löst, weil vor dem Deployment niemand die Regeln definiert hat.

Gartner prognostiziert, dass bis Ende 2027 mehr als 40% aller Agentic-AI-Projekte eingestellt werden – wegen steigender Kosten, unklarem Business Value und unzureichender Risikokontrollen. Governance-Versagen steckt in allen dreien.<sup>5</sup>

## Der Standard: Drei Non-Negotiables

Beobachtbar, messbar und bereits bewiesen – bei den Unternehmen, die echte Ergebnisse liefern.

Studien beleuchten das Problem von allen Seiten: die ROI-Lücke, der Abbruch zwischen Pilot und Produktion, gescheiterte Workflow-Integration. Was sie nicht beantworten: Was genau machen die Erfolgreichen anders? Das zeigt sich nur in der Praxis – über genügend Deployments hinweg, um echte Muster von bloßen Versprechen zu unterscheiden.

Die entscheidenden Variablen sind weder überraschend noch komplex: die Plattform, die Daten, die Governance. Jede für sich eine Entscheidung. Zusammen die Architektur.



# Drei Non-Negotiables für Agentic AI



## 01

**Eine Plattform,  
der Sie vertrauen  
können**

Wer die Infrastruktur nicht kontrolliert, kann die KI nicht absichern.

In der Praxis bedeutet das: Deployment innerhalb der eigenen Cloud-Umgebung, gestützt auf geprüfte und verifizierte Wissensquellen, gesteuert durch bestehende Sicherheits- und Compliance-Frameworks.

Daten verlassen die Umgebung nicht.

Ergebnisse können nachverfolgt, auditiert und jedem erklärt werden, der fragt.



## 02

**Daten, die  
Agent-ready  
sind**

Daten haben die meisten Unternehmen. Was fehlt: Daten, die strukturiert, vertrauenswürdig und systemübergreifend zugänglich sind.

Dieser Unterschied ist entscheidend, denn Agents verschärfen die Qualität ihres Inputs. Saubere Daten produzieren Ergebnisse, denen Teams vertrauen und nach denen sie handeln können. Ohne Governance produzieren Daten jedoch Ergebnisse, die schneller Risiken schaffen, als sie Mehrwert bringen.

Gartner prognostiziert, dass Unternehmen 2026 **60% ihrer KI-Projekte aufgrund unzureichender Datenqualität aufgeben werden.**<sup>6</sup>

Die MIT-Studie bestätigt, wie früh sich dies bemerkbar macht: **Nur 5% der Unternehmen haben KI-Tools umfassend in ihre Workflows integriert, was zum großen Teil an ihrer Datenbereitschaft liegt.**<sup>9</sup>



## 03

**Security &  
Compliance by  
Design.**

Die Unternehmen, die von Agentic AI profitieren, haben Security und Compliance nicht auf ihre Deployments draufgesetzt. Sie haben ihre Deployments darum herum gebaut.

Dieses Vorgehen beschleunigt Ergebnisse, weil es Erfolge aufbaut und Nachbesserungen in der Produktion überflüssig macht.

Einen Agent ohne eingebaute Governance zu entwickeln ist wie einen neuen Mitarbeiter ohne Onboarding, Rollendefinition, Performance Reviews und KPIs einzustellen. AI Agents handeln auf Basis von Leitplanken und Erwartungen. Überspringt man diese, sind die Kosten für späteres Auflösen und Nacharbeiten deutlich höher als die Kosten für ein korrektes Design von Anfang an.

Die Kunst,

## jeden Baustein richtig zu platzieren

Die besten Agentic-AI-Deployments sind Designdisziplinen.

Der Unterschied zwischen erfolgreichen und gescheiterten Deployments: ihr Designansatz und wer dahintersteht. Die Unternehmen, die vorankommen, behandeln Agentic AI als Designproblem. Sie beginnen mit dem Ergebnis und arbeiten rückwärts: zum Fundament, zum Governance-Framework, zum Workflow und zu den spezifischen Agents, die für die Umsetzung benötigt werden. Sie sequenzieren korrekt: Strategie vor Lösung, Governance vor Deployment, Ergebnisse vor Aktivität.

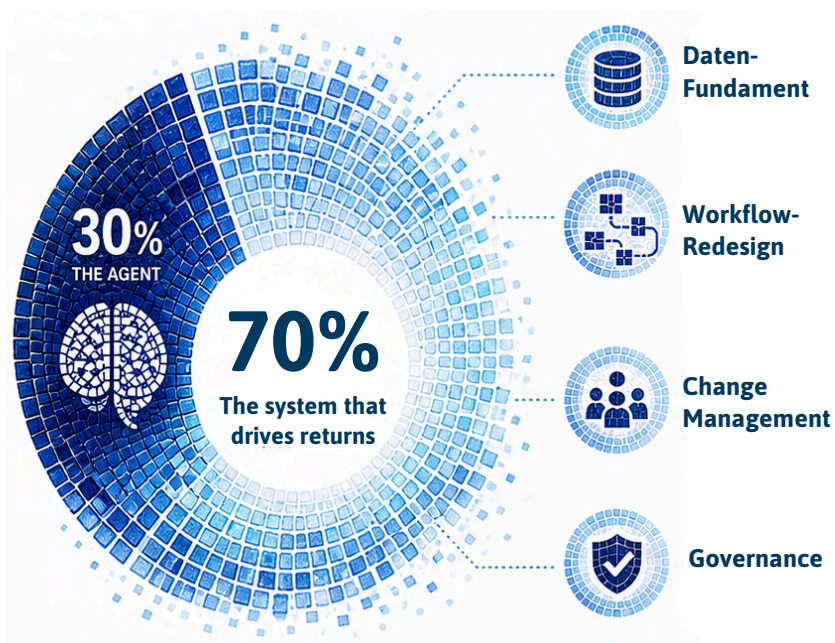
“Der Agent ist  
**30%**  
der Lösung.

Das Datenfundament, das Workflow-Redesign, das Change Management, die Governance – das sind die anderen 70%.

Die meisten Unternehmen überspringen Schritte, weil sie schwerer zu sehen und intern schwerer zu verkaufen sind als ein AI Agent. ”

— Touseef Zafar  
HSO Global Service Line Technology Lead, AP

Forresters TEI-Studie 2026 zu Microsoft-Agentic-AI-Deployments behandelt grundlegende Elemente – Governance, Security und Compliance, Plattform-Tools und Datenaufbau – als eine eigenständige, fortlaufende Investitionskategorie neben der Agent-Entwicklung selbst. <sup>3</sup>



**Die 30% werden genehmigt.**  
**Die 70% entscheiden über den Erfolg.**

# Was mehr als drei Jahrzehnte Microsoft-Implementierungserfahrung liefern

HSO begleitet seit über 30 Jahren jede große Innovationswelle von Microsoft – als bewusst Microsoft-exklusiver Partner. Dieser Fokus zeigt sich in der Praxis: HSO-Berater wissen nicht nur, was Microsofts Plattformen in einer kontrollierten Demo leisten, sondern auch, was sie unter Enterprise-Bedingungen tun – skaliert, in komplexen regulierten Umgebungen und über mehrere Regionen und Geschäftsbereiche hinweg.

**Das bedeutet auch: HSO hat jede Version der Probleme gesehen, die der aktuelle Moment mit sich bringt:**



**Daten, die nicht bereit sind**



**Schlecht verbundene Workflows**



**Governance, die zu spät kommt**



**Partner, die nach dem Pilotprojekt verschwinden**

HSO hat eine Methodik entwickelt, die gezielt darauf ausgelegt ist, diese Muster zu durchbrechen, bevor sie teuer werden.

HSO verfügt über alle sechs Microsoft AI Cloud Solution Designations und wurde von Forrester als Strong Performer in der 2026 Forrester Wave™: Microsoft Business Applications Services, Q1 2026, anerkannt.<sup>4</sup>

**„HSOs Ansatz betont moderne, skalierbare Transformation – von Copilots zu autonomen Agents über die AI Factory und die Agentic-AI-Roadmap sowie Co-Engineering mit Microsoft**

(z. B. PayFlow Agent & Supplier Relationship Management).“

*Biswajeet Mahapatra | Principal Analyst, Forrester, zitiert aus der 2026 Forrester Wave™: Microsoft Business Applications Services, Q1 2026*

Das Ergebnis: ein schnellerer Weg von der Idee zum Impact – weil das Gesamtbild von Anfang an stimmt. Agents gehen live in einer Umgebung, die für sie gebaut wurde: Microsoft 365, Dynamics 365 und Teams – dort, wo die Arbeit bereits stattfindet.

# Lohnt sich die Investition für Sie?

## 3 Fragen zum Test

Diese drei Fragen decken die kostspieligsten Fallstricke bei Agentic-AI-Deployments auf.

Die Unternehmen, die Agentic AI richtig machen, starten nicht immer mit mehr Ressourcen oder besserer Technologie. Sie starten mit einer schärferen Strategie. Diese Fragen gelten unabhängig davon, ob Sie noch an der dieser arbeiten oder schon mit der Umsetzung begonnen haben.

# 01

### **Können Sie konkret und messbar definieren, wie Erfolg aussieht?**

Nicht „Wir wollen manuellen Aufwand reduzieren.“ Sondern ein konkretes Ergebnis, mit einer Zahl, und einem realistischen Zeitrahmen. Diese Definition treibt jede folgende Entscheidung: welche Agents gebaut werden, welche Daten es braucht, welche Workflows sich ändern müssen und woran Sie erkennen, ob irgendetwas davon funktioniert hat.

# 02

### **2. Haben Sie den Zustand der Daten geprüft, mit denen Ihre Agents arbeiten werden?**

Daten, die für Reporting reichen, reichen nicht automatisch für die Arbeit autonomer Agents. Die Kluft zwischen „gut genug für Analytics“ und „bereit für Agents“ ist der Punkt, an dem eine erhebliche Anzahl von Deployments in Schwierigkeiten gerät. Eine ehrliche Bewertung der Datenbereitschaft vor dem Deployment ist der stärkste Prädiktor dafür, ob Ihre Agents Ergebnisse produzieren, denen Menschen vertrauen und die sie nutzen.

# 03

### **Ist Governance Teil Ihrer Deployment-Architektur?**

Wenn Sie noch nicht deployed haben: Governance von Anfang an macht das Deployment schneller, nicht langsamer. Sie eliminiert die Notwendigkeit, Security & Compliance nachträglich in eine Umgebung einzubauen, die dafür nicht gebaut wurde. Wenn ihre Agenten bereits laufen, lautet die Frage: Was kostet es, Governance-Lücken jetzt zu adressieren vs. wenn ein Regulator, Auditor oder Vorfall den Zeitpunkt bestimmt.

# Der schnellste Weg nach vorne

Der Abstand zwischen ihrem heutigen Stand und echten Ergebnissen ist kürzer, als die meisten Unternehmen denken.



Für eine Kommunalverwaltung bedeutete der von HSO gestaltete Weg: **Live in acht Wochen – und 95 % aller Bürgeranfragen ohne menschliches Eingreifen gelöst.**



Für ein Unternehmen mit 10.000 Mitarbeitenden, modelliert von Forrester: **24,2 Mio. \$ Nettobarwert bei 15 Monaten Payback.**

3

**Gleiches Prinzip: Fundament zuerst, Agents danach.**

Der Weg dorthin hängt davon ab, wo Sie heute stehen.



## Jetzt bereit

Sofort starten – mit Governance auf einer Enterprise-Plattform.



## Zunächst beweisen

Bewährte Agents launchen, die in Wochen messbare Ergebnisse liefern.



## Erst klären

Mit der Strategie beginnen – damit alles, was danach kommt, schneller und sicherer läuft.

## HSOs Agentic AI Advisory Service

Schluss mit Rätselraten, wie es weitergeht.

Ein strukturierter Ansatz, das Ihre Umgebung bewertet, die wirkungsvollsten Agent-Szenarien identifiziert und das Governance- und Datenfundament design – damit jeder Agent, der folgt, auch liefert.

 **design your results**

# Quellen

- <sup>1</sup> Deloitte. *AI ROI: The Paradox of Rising Investment and Elusive Returns*. Oktober 2025. Umfrage unter 1.854 Führungskräften in Europa und dem Nahen Osten.
- <sup>2</sup> Deloitte. *State of AI in the Enterprise*. 2025. Basierend auf einer Umfrage unter 3.200+ Führungskräften aus Wirtschaft und IT, die direkt an KI-Initiativen ihrer Unternehmen beteiligt sind.
- <sup>3</sup> Forrester Consulting. *The Total Economic Impact™ of Microsoft's Agentic AI Solutions*. Im Auftrag von Microsoft. Januar 2026. Basierend auf Interviews mit 8 Entscheidungsträgern aus 6 Unternehmen und einer Umfrage unter 420 Teilnehmern, die Erfahrung mit den agentenbasierten KI-Lösungen von Microsoft haben.
- <sup>4</sup> Forrester. *The Forrester Wave™: Microsoft Business Applications Services, Q1 2026*.
- <sup>5</sup> Gartner. *Gartner Predicts Over 40% of Agentic AI Projects Will Be Canceled by End of 2027*. 2025.
- <sup>6</sup> Gartner. *Lack of AI-Ready Data Puts AI Projects at Risk*. Februar 2025.
- <sup>7</sup> McKinsey & Company. *The State of AI*. 2024–2025.
- <sup>8</sup> Microsoft and IDC. *Becoming a Frontier Firm: Unlocking the Business Value of AI*. Dezember 2025.
- <sup>9</sup> MIT NANDA. *State of AI in Business 2025: The GenAI Divide*. July 2025. Basierend auf 52 strukturierten Interviews, 153 Umfragen unter Führungskräften und der Analyse von über 300 öffentlichen KI-Initiativen.
- <sup>10</sup> MIT Technology Review Insights. *Redefining the Future of Software Engineering*. Gesponsert von SoftServe. 2026. Basierend auf einer Umfrage unter 300 CIOs, CTOs, CDAOs, Chief AI Officers und anderen leitenden Führungskräften aus dem Technologiebereich in sieben Branchen und sechs Ländern, die von Dezember 2025 bis Januar 2026 durchgeführt wurde.



# Nächste Schritte



**Mehr erfahren über  
The Art of Agentic AI**



**HSOs Agentic AI  
Advisory Service**



**Agentic AI in Aktion –  
Kundenreferenzen**

