

Die Zukunft der Agentic Collaboration

It's all about Slack: Was kann der Slackbot?

Autorin: Lea Schäfer, Junior Marketing Specialist

Herausgeber: [comselect GmbH](#)

Veröffentlichung: Mai 2026

Lesedauer: 5–6 Minuten

Moderne Zusammenarbeit und Slack gehen Hand in Hand. Doch Slack wird zunehmend zu einem zentralen Element des Agentic Enterprise und der digitalen Transformation. Die Idee, dass Mensch und KI Hand in Hand zusammenarbeiten, setzt voraus, dass die KI auch dort ist, wo die Menschen arbeiten.

Der neue Slackbot setzt genau diesen Gedanken in die Realität um. Lesen Sie in diesem Artikel alles, was Sie über den neuen Slackbot wissen sollten.

Index

Was ist der Slackbot?	3
Der neue Slackbot im Detail: Was hat sich geändert?	3
Agentic UI	4
Daten-Integration	4
Orchestrator-Rolle	4
Die wichtigsten Funktionen von Slackbot im Überblick	4
Von Gesprächen zu Datensätzen	5
Meeting trifft Handlung	5
Multimodale Analysen	5
Drafting	6
Vorteile: Warum der Slackbot für Ihr Team gemacht ist	6
Praxischeck: Wo unterstützt der Slackbot Ihr Team?	7
Sales	7
Marketing	7
Projektmanagement	7
HR & Onboarding	8
Sicherheit und Datenschutz beim Slackbot	8
Verfügbarkeiten und Voraussetzungen für den Slackbot	9
Fazit	9
Häufig gestellte Fragen zu Slackbot	10
Wo genau kann der neue Slackbot mich im Arbeitsalltag unterstützen?	10
Wie unterscheidet sich der Slackbot von anderen KI-Tools?	10
Wie hilft der Slackbot beim Kundenbeziehungsmanagement (CRM)?	10
Kann der Slackbot auf mein Salesforce zugreifen?	11
Kann der Slackbot mir helfen, Inhalte zu erstellen?	11
Ist die Nutzung von Slackbot sicher?	11
Kontakt	12

Was ist der Slackbot?

Technologien und digitale Transformation stehen niemals still. Systeme, KI-Modelle und auch die Art und Weise, wie wir diese für unsere Arbeit nutzen, entwickeln sich stetig weiter.

Wer von Anfang an dabei war, erinnert sich mit Sicherheit an die Anfänge des Slackbots. Nutzenden war er bekannt als ein einfacher, passiv agierender KI-Assistent, der einfache Erinnerungen und Willkommensnachrichten bereitstellen konnte.

Durch Agentforce, Agentic AI und die Idee des Agentic Enterprise hat sich der Slackbot nun aber rapide weiterentwickelt. Er ist nicht länger ein einfacher Chatbot mit stark limitierten Möglichkeiten. Er ist jetzt der Dreh- und Angelpunkt eines Unternehmens, das den nächsten Schritt der digitalen Transformation geht.

Der Slackbot ist jetzt die zentrale Schnittstelle in Ihrem Agentic Enterprise. Er weiß nicht nur das, was Ihre Teams ihm sagen, sondern weiß, wie Ihr Unternehmen funktioniert. Nativ in Slack eingebettet, steht ihm der volle Kontext eines Unternehmens zur Verfügung.

Der neue Slackbot im Detail: Was hat sich geändert?

Als ein reines Update kann der neue Slackbot wohl kaum bezeichnet werden. Sämtliche Entwicklungen und Innovationen von Salesforce aus den vergangenen Jahren laufen jetzt zusammen und vereinen sich in Slack. Wie lassen sich diese Änderungen also zusammenfassen?

Agentic UI

Mit dem neuen Slackbot liegt der Fokus auf Natural Language Processing. Das bedeutet, Sie können mit dem Slackbot chatten wie mit einem Menschen. Starre Befehle und umständliches Prompting gehören so der Vergangenheit an.

Daten-Integration

Der alte Slackbot konnte nur Slack. Jetzt aber verbindet er Daten aus Slack (Channels, Direktnachrichten und Dateien) mit Daten aus Ihrem Salesforce CRM und kann mittels Enterprise Search auch auf externe Informationsquellen zugreifen.

Orchestrator-Rolle

Der Slackbot ist mehr als ein KI-Assistent. Er ist in der Lage, bestimmte Aufgaben an spezialisierte Agentforce-Agenten zu delegieren. Nutzende müssen Slack dafür nicht verlassen. Der Slackbot übergibt für Sie die Aufgabe direkt an den Agenten, der am besten geeignet ist, diese erfolgreich auszuführen.

Die wichtigsten Funktionen von Slackbot im Überblick

Salesforce selbst sagt: „Slack ist, wo die Arbeit passiert. Slackbot ist, wie die Arbeit erledigt wird.“ Ihre Teams kommunizieren über Slack. Hier tauschen sie Informationen aus, chatten über vergangene Meetings und teilen in einem Channel ein spezifisches Dokument. Nur logisch, dass der Slackbot genau hier ansetzt.

Von Gesprächen zu Datensätzen

Der Slackbot hat den Durchblick. Er wandelt Kundengespräche automatisch in strukturierte Datensätze um und aktualisiert sie gegebenenfalls, wenn neue Daten hinzukommen. Zusätzlich behält er den Überblick über sämtliche Kanäle und übernimmt Folgeaktionen – manuelle Eingaben sind dabei nicht erforderlich.

Abschlüsse, Accounts und Workflows können von Ihrem Team direkt in Slack mit dem Slackbot in einer einzelnen Konversation verwaltet und bearbeitet werden. Wie das möglich ist? Der Slackbot ist zwar in Slack eingebettet, ist jedoch im Hintergrund mit Ihrem Salesforce verbunden. Alle Daten und Informationen von Customer 360 werden in Echtzeit in den Arbeitsablauf integriert.

Meeting trifft Handlung

Stellen Sie sich einen stillen Zuhörer in Ihren Meetings vor, der eifrig Notizen macht und sich direkt überlegt, was die nächsten Schritte sein könnten. Genau das übernimmt der neue Slackbot für Sie und Ihre Teams.

Der Slackbot hört bei Ihren Meetings zu, merkt sich wichtige Entscheidungen und Ergebnisse und liefert Ihnen eine strukturierte Zusammenfassung direkt in Slack. Und das Beste daran? Der Slackbot kann durch die Verknüpfung zu Salesforce noch viel mehr: Maßnahmen werden protokolliert, nächste Schritte in Salesforce terminiert und Opportunities aktualisiert.

Multimodale Analysen

Wenn der Slackbot etwas noch nicht weiß, wird er es bald wissen. Er kann PDFs von bis zu 100 Seiten, CSV-Dateien und sogar Bilder im PNG- und JPG-Format analysieren und extrahiert die Informationen, die im Kern für Sie von Relevanz sind.

Darüber hinaus ist der Slackbot in der Lage, Inhalte direkt in ein Slack Canvas zu übertragen oder sogar in den bestehenden Dokumenten weiterzuarbeiten.

Drafting

Nach dem Meeting müssen noch fünf Follow-up-Mails raus und der nächste Blogpost sollte auch endlich veröffentlicht werden? Der Slackbot generiert nicht nur Texte. Er kann E-Mails und weitere Texte im Stil des Nutzers verfassen und orientiert sich an sämtlichen Informationen, die in den Channels diskutiert wurden.

Vorteile: Warum der Slackbot für Ihr Team gemacht ist

Messbare Effizienz:

Studien (z. B. der Harvard Business School) geben bereits Hinweise darauf, dass die Unterstützung durch KI dazu beitragen kann, dass Aufgaben um bis zu 25 % schneller erledigt werden.

Beseitigung von Datensilos:

Informationen aus Ihrem Salesforce-Ökosystem müssen nicht länger mühsam für ein Meeting zusammengesucht werden. Der Slackbot liefert sie per Prompt direkt in den Chat.

Niedrigere Barrieren:

Für den Slackbot ist keine Schulung nötig. Die Nutzung ist nicht nur intuitiv, sondern „Readily Available Prompts“ (z. B. Vorschläge wie „Was ist für heute relevant?“) helfen Ihren Mitarbeitenden beim einfachen Einstieg.

Fokus-Zeit:

Durch die Zusammenfassungsfunktion („Catch up“) müssen Mitarbeiter nicht mehr hunderte Nachrichten lesen, um auf dem Laufenden zu sein. Mehr Zeit für den Fokus, der wirklich zählt.

Praxischeck: Wo unterstützt der Slackbot Ihr Team?

Der Slackbot kann vieles und der Slackbot hat viele Vorteile. Doch für Unternehmen ist nicht nur wichtig, welche Funktionen in der Theorie zur Verfügung stehen oder welche Einsparungen an Zeit und Kosten rein rechnerisch erwartbar sind.

Relevant ist insbesondere der reale Nutzen, den verschiedene Teams vom Slackbot haben werden.

Sales

„Fasse die letzten Interaktionen mit Kunde X zusammen.“

Der Slackbot zieht nicht nur die Daten aus Slack, sondern integriert sämtliche in Salesforce enthaltenen Datensätze zu Ihrem Kunden in seine Antwort. Ihr Sales-Team hat für das nächste Meeting also alle Informationen, die es braucht, um die nächsten Cross- und Upselling-Potenziale überzeugend zu platzieren.

Marketing

„Erstelle einen Entwurf für einen LinkedIn-Post basierend auf diesem Projekt-Canvas.“

Ihr Marketing-Team hat die kreativen Ideen, die viral gehen. Der Slackbot hat alle Daten, die er benötigt, um Content zu erstellen, der überzeugt und trotzdem die Tonalität Ihres Unternehmens und Ihres Marketing-Teams aufgreift.

Projektmanagement

„Welche Entscheidungen wurden im gestrigen Meeting-Thread getroffen?“

Der Slackbot listet Action Items auf. So haben Ihre Projektmanager den Kopf frei für strategische Überlegungen. Projektrelevante Informationen müssen nicht aus verschiedenen Quellen herangezogen werden. Der Slackbot hat sie alle.

HR & Onboarding

„Wo finde ich das Reisespesen-Formular?“

Onboarding-Prozesse können durch den Slackbot reibungsloser gestaltet werden. Neue Mitarbeitende können sich bei kleineren Fragen direkt an den Bot wenden, ohne andere zu unterbrechen oder auf Antworten warten zu müssen – eine echte Win-win-Situation.

Sicherheit und Datenschutz beim Slackbot

Wer über den Einsatz von KI redet, redet auch zwangsläufig von Datenschutz und Sicherheit. Sensible Daten müssen geschützt werden und wettbewerbsrelevante Informationen dürfen nicht an Dritte gelangen, geschweige denn für das Training von KI-Modellen verwendet werden.

Salesforce wäre jedoch nicht Salesforce, wenn nicht auch der Slackbot für den sicheren Einsatz von KI stehen würde.

Der Slackbot respektiert strikt die bestehenden Berechtigungen von Nutzern. Wenn ein User keinen Zugriff auf einen bestimmten Channel hat, nutzt der Bot diese Informationen selbstredend nicht für die Antwort.

Salesforce garantiert mit seinem Trust Layer, dass die eingegebenen oder hinzugezogenen Daten nicht zum Training der globalen LLMs (Large Language Models) verwendet werden. Zudem arbeitet der Slackbot innerhalb der „Slack-AI-Leitlinien“, was Unternehmen die nötige Sicherheit in Bezug auf Compliance-Fragen gibt.

Verfügbarkeiten und Voraussetzungen für den Slackbot

Erforderlich für die Nutzung des Slackbots ist in der Regel ein Business+- oder Enterprise+-Plan.

Aufgrund der hohen Nachfrage hat Salesforce den Zugang geöffnet, damit jedes Team, welches den kostenlosen und den Pro-Plan von Slack nutzt, den Slackbot kostenlos testen kann. Diese kostenlose Testphase ist jedoch zeitlich begrenzt.

Kunden, die einen Business+- oder Enterprise+-Plan nutzen, haben weiterhin uneingeschränkten Zugriff auf den Slackbot. Salesforce-CRM-Nutzende erhalten in Kürze ebenso einen uneingeschränkten Zugriff auf den Slackbot, sofern ihre Accounts mit Slack verknüpft sind.

Die Freischaltung des Slackbots für Ihr Team erfolgt durch den Workspace-Admin. In den Einstellungen kann die Aktivierung unter „KI-Zugriff“ vorgenommen werden.

Fazit

Mit dem neuen Slackbot ist KI endgültig im Arbeitsalltag angekommen. Er ist kein einzelnes Tool, sondern fungiert als Bindeglied zwischen Ihren Mitarbeitenden, die sich über Slack austauschen und Ihren Salesforce-Daten. Mühsames Zusammensuchen von Informationen? Nicht mehr nötig.

Slack wird durch die Einbindung von Agentforce zum neuen Betriebssystem für Unternehmen. Teams gewinnen wertvolle Zeit, da Slackbot lästige Datenpflege und Zusammenfassungen oder Erstellung von neuen Inhalten direkt im Chat übernimmt. Slackbot ist also weitaus mehr als ein KI-Assistent. Er ist der Beweis, dass das Agentic Enterprise funktioniert. Für jedes Unternehmen. Im kleinen oder großen Stil.

Mehr Informationen rund um den neuen Slackbot finden Sie hier:

<https://slack.com/intl/de-de/features/slackbot>

Häufig gestellte Fragen zu Slackbot

Wo genau kann der neue Slackbot mich im Arbeitsalltag unterstützen?

Der Slackbot beantwortet Fragen, fasst Threads oder unstrukturierte Dateien für Sie zusammen und entwirft Texte auf Basis Ihrer Präferenzen und vorhandenen Daten. Slack wäre nicht Slack, wenn es beim bloßen Antworten bleiben würde: Egal ob Sie Salesforce-Datensätze nach einem Meeting aktualisieren oder neue Workflows anstoßen möchten – der Slackbot erledigt all das direkt in der laufenden Unterhaltung, in natürlicher Sprache.

Wie unterscheidet sich der Slackbot von anderen KI-Tools?

Der Slackbot fungiert als zentraler KI-Agent direkt im Chat-Interface. Ihre Aufgaben sind auch seine Aufgaben. Durch die Einbindung in die Umgebung von Slack kann der Slackbot die freigegebenen Verläufe, Chats, Dateien und andere Informationen Ihres Unternehmens nutzen, um relevante und fundierte Antworten zu geben. Ein umständlicher Wechsel zwischen verschiedenen Systemen und Anwendungen gehört der Vergangenheit an.

Wie hilft der Slackbot beim Kundenbeziehungsmanagement (CRM)?

Mit dem Slackbot steuern Sie Ihr Salesforce-CRM direkt über das Chatfenster. Sie tippen einfach ein, was zu tun ist – egal ob Deals aktualisieren, neue Kontakte anlegen oder Anrufnotizen protokollieren. Der Slackbot übersetzt Ihre natürlichen Chats im Hintergrund in saubere Kundendatensätze. So kann sich Ihr Team voll auf den Kunden konzentrieren.

Kann der Slackbot auf mein Salesforce zugreifen?

Ja, der Slackbot kann in seiner Suchfunktion nicht nur auf Dateien und Informationen zugreifen, die in Slack existieren, sondern kann darüber hinaus auch Salesforce-Daten Ihrer Teams hinzuziehen. So erhalten Sie Antworten, die auf verschiedenen Quellen basieren und denen ein fundierter Kontext zugrunde liegt.

Kann der Slackbot mir helfen, Inhalte zu erstellen?

Egal ob Kurzinfos, Angebote, Mitteilungen oder Updates – der Slackbot kann Ihnen helfen, in kürzester Zeit personalisierte Entwürfe zu erstellen. Dabei passt er sich ohne Weiteres an den Stil und den Tonfall des Benutzers oder der Benutzerin an.

Ist die Nutzung von Slackbot sicher?

Der Slackbot ist vollständig in die Umgebung von Slack eingebunden. Sie profitieren also von denselben Sicherheits- und Compliance-Standards, die Sie von Slack und Salesforce erwarten. Zusätzlich berücksichtigt der Slackbot die Berechtigungen und Zugriffskontrollen Ihrer Organisation, sodass nur solche Informationen genutzt werden, die Ihre Teams auch tatsächlich sehen dürfen.

Sämtliche sensiblen Daten sowie Kundendaten werden nicht verwendet, um große Sprachmodelle zu trainieren. KI-Sicherheit ist für Salesforce der Standard. Daten und Informationen verlassen so niemals die sichere Umgebung von Slack.

Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Seit 2002 unterstützen wir unsere Kunden bei der Einführung und Anpassung von Salesforce auf individuelle Unternehmensbedürfnisse. Mit dieser Erfahrung können wir sicher auch Ihnen ein zuverlässiger Partner sein. Ob Konzern, Mittelstand oder KMU – wir kennen die Herausforderungen in vielen Branchen und entwickeln auch für Sie die optimale Lösung.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Comselect Gesellschaft für Relationship Management mbH

Bernd Bittner, Sales Director CRM Services

Telefon: 0621 / 76133 500

Email: info@comselect.de

Web: <https://comselect.de>

Wir über uns.

comselect Assist Digital ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Mannheim und Niederlassung in Augsburg. Unsere Experten aus den Bereichen CRM Consulting, künstliche Intelligenz, digitales Marketing und Prozesse haben sich auf die Umsetzung komplexer Projekte, von der strategischen CRM Beratung, über die Konzeption bis zur Umsetzung, spezialisiert. Seit 2002 sind wir der führende Partner für den deutschen Mittelstand. Unser Branchenschwerpunkt ist die herstellende Industrie. Unsere Berater treffen Sie in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart.

©2002-2023 comselect GmbH | Alle Rechte vorbehalten