

A portrait of Christian Strohmayer, a man with short brown hair and a beard, wearing a yellow jacket over a maroon turtleneck. He is looking directly at the camera with a slight smile.

**"KI ist kein Orakel
– eher ein
Taschenrechner
auf Espresso."**



CHRISTIAN STROHMEYR

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER DER
BEWEGT.CONTENT GMBH

bwgv

**KI im Kreditgeschäft:
Show & Praxis**

Copilot statt Autopilot.



SCHLÜSSELMOMENTE IN DER GESCHICHTE DER KÜNSTLICHEN INTELLIGENZ:

- 1950er: Alan Turings Konzept des "Turing-Tests".
- 1997: IBMs Deep Blue schlägt den Schachweltmeister.
- 2010er: Durchbruch in Deep Learning und neuronale Netze.
- 2022: Durchbruch der KIs für die breite Masse

KAPITEL 1

*Wie haben sich KIs in
letzter Zeit weiter
entwickelt*

AKTUELLE ENTWICKLUNG



GENERIERUNG

BEWEGT.
content

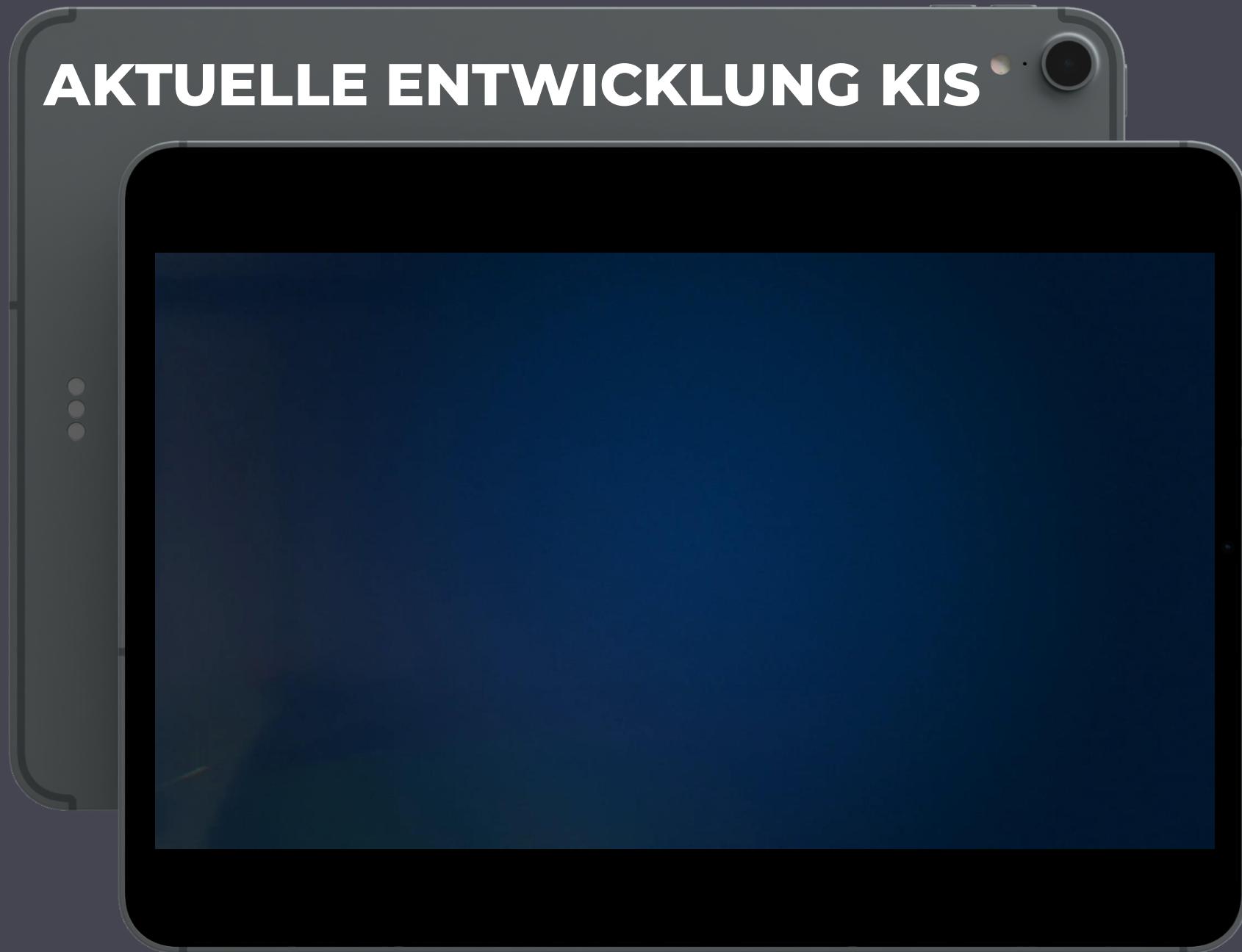
AKTUELLE ENTWICKLUNG KIS



BILDGENERIERUNG

ÜBERSETZUNG

AKTUELLE ENTWICKLUNG KIS



BILDGENERIERUNG

ÜBERSETZUNG

AKTUELLE ENTWICKLUNG KIS

SPRACH KI AM BEISPIEL VON NOTEBOOK LM VON GOOGLE



COFINPRO

Quelle: Im April 2025 führte die Cofinpro AG eine Befragung zum Thema
»KI im Kreditgeschäft« durch

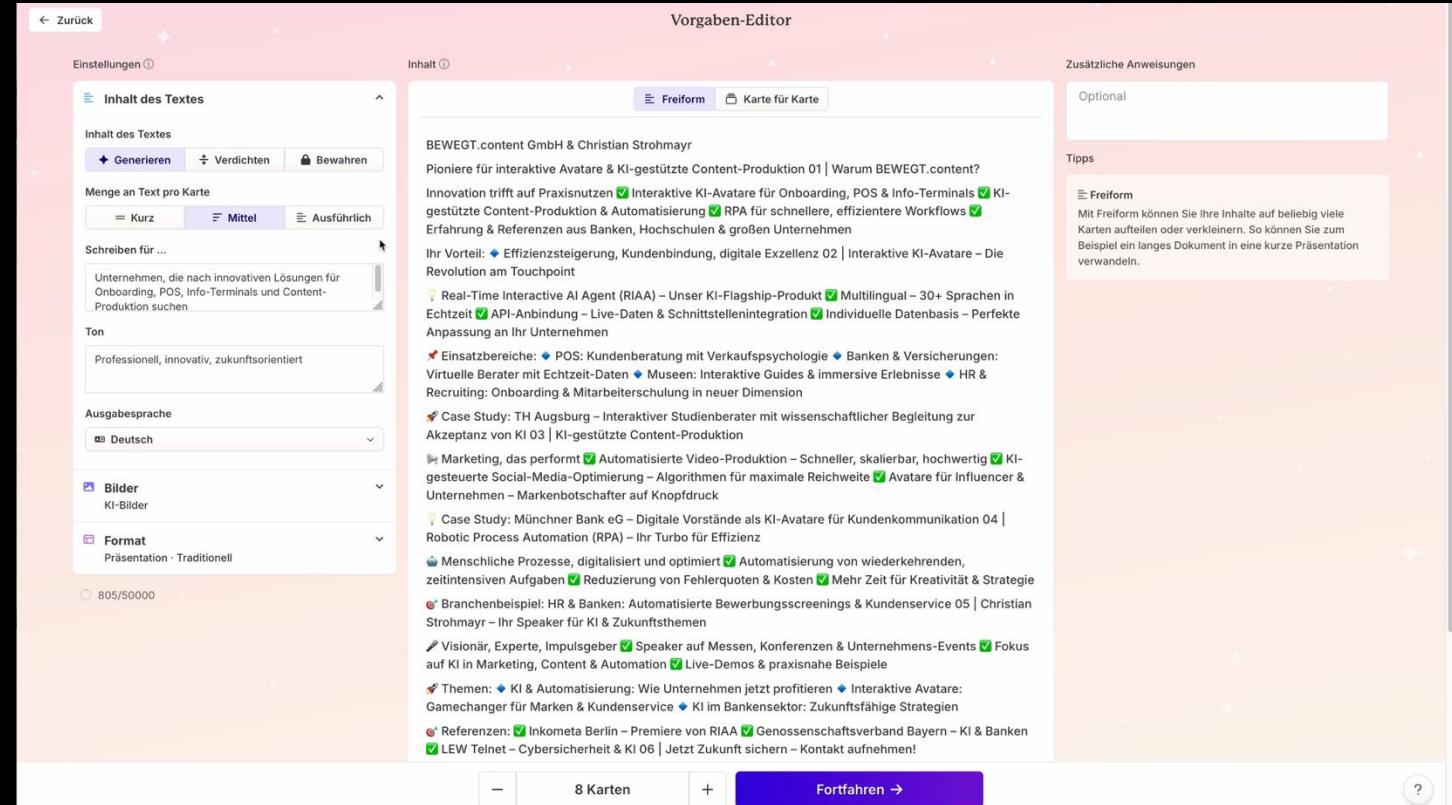
BILDGENERIERUNG

ÜBERSETZUNG

SPRACHSYNTHESE



AKTUELLE ENTWICKLUNG KIS



BILDGENERIERUNG

ÜBERSETZUNG

SPRACHSYNTHESE

POWER POINT PRÄSENTATION

AKTUELLE ENTWICKLUNG KIS



BILDGENERIERUNG

ÜBERSETZUNG

SPRACHSYNTHESE

POWER POINT PRÄSENTATION

AKTUELLE ENTWICKLUNG KIS



BILDGENERIERUNG

ÜBERSETZUNG

SPRACHSYNTHESE

POWER POINT PRÄSENTATION

VIDEOGENERIERUNG

BEWEGT.
content

KAPITEL 2

Risiken: Wie kann KI missbräuchlich eingesetzt werden?

KIS KÖNNEN ÜBERLISTET WERDEN

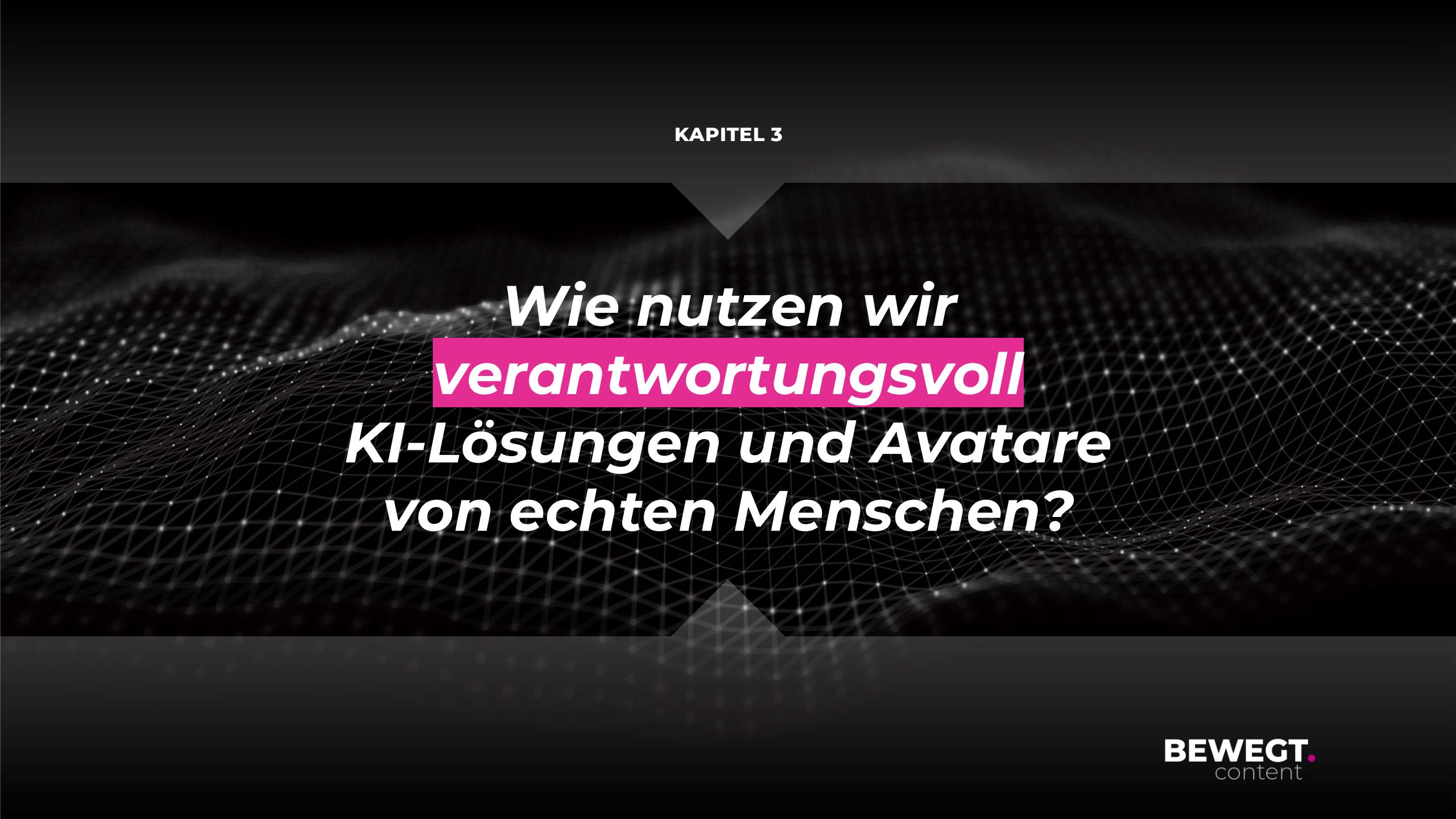
 Powered by ChatGPT |  Chat with a human Curated by AI

Please confirm all information with the dealership.

Chevrolet of Watsonville Chat Team:



Welcome to Chevrolet of Watsonville!
Is there anything I can help you with
today?



*Wie nutzen wir
verantwortungsvoll
KI-Lösungen und Avatare
von echten Menschen?*

KI FÜR PRODUKT-MARKETING

BASIS LOGO:

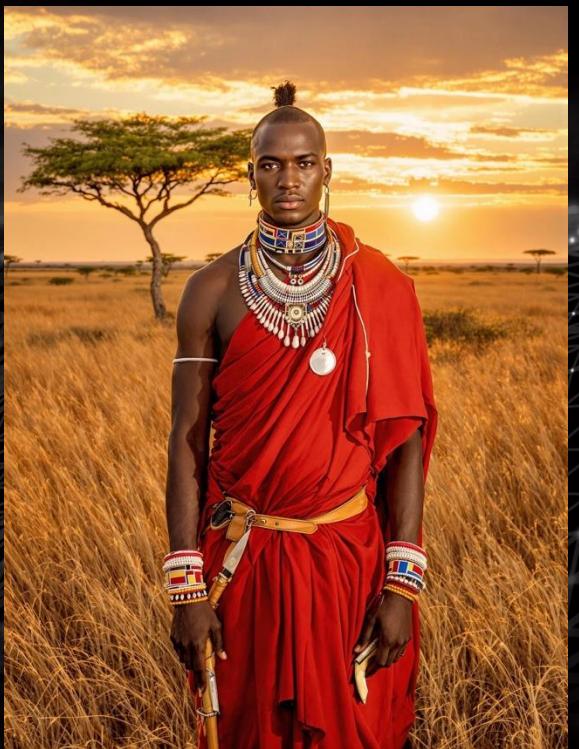
**Rocketeer
Festival**
Celebrate ideas.



© KLING AI 1.6

KI FÜR PRODUKT-MARKETING





BEWEGT.
content

KI INFLUENCER





BEWEGT.
content

ERSTELLUNG EINES KI AVATARS

Greenscreen: Nutzen eines Greenscreens, um den Hintergrund später leichter digital bearbeiten zu können.

Normaler Hintergrund: Alternativ kann ein einheitlicher, ruhiger Hintergrund verwendet werden, wenn keine vollständige Hintergrundentfernung notwendig ist.

Teleprompter: Einsatz eines Teleprompters, um sicherzustellen, dass die gesprochenen Inhalte präzise und konsistent sind.

Aufnahme: Filmen der Person für ca. 5 Minuten, während sie spricht oder andere vordefinierte Aktionen ausführt.

Training des Modells: Einsatz von maschinellem Lernen, um das Verhalten und die Gesichtszüge der aufgenommenen Person zu analysieren und zu imitieren.



KÜNSTLICHE AVATARE IM PRAXISEINSATZ

01

Wir erstellen ein oder mehrere Custom GPTs und erstellen einen digitalen Avatar

02

Analysieren der Landingpage

03

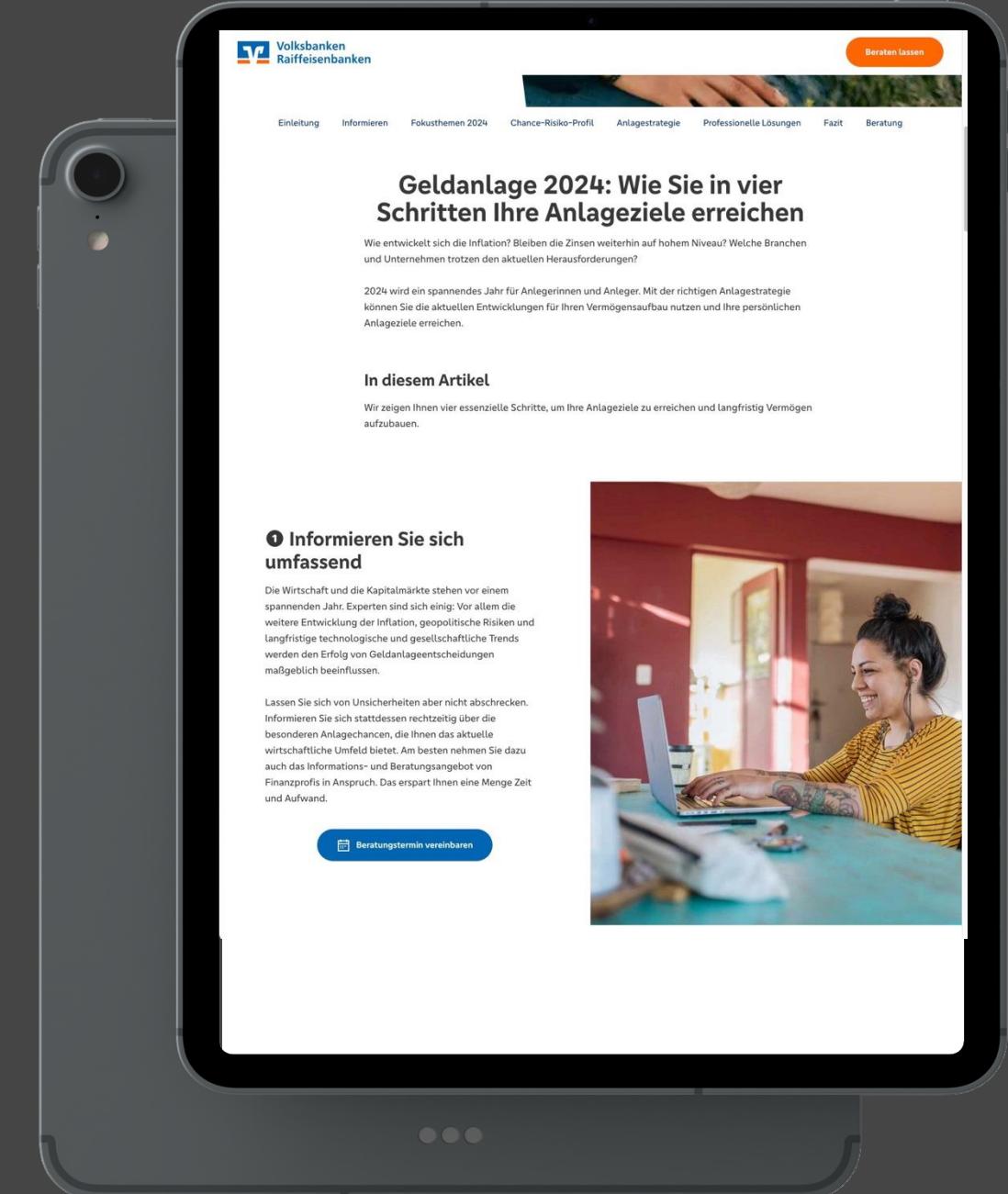
Sprechertexte erstellen lassen und vom Kunden freigeben

04

KI Avatar sprechen lassen

05

Animationen hinzufügen



ERGEBNIS



MIT KI GENERIERT

ONBOARDING BEISPIEL MIT ECHTZEIT AVATAR RIAA



- **Mehrsprachige Unterstützung:** Bietet Schulungen und Informationen in jeder gewünschten Sprache.
- **Konsistente Datenbasis:** Stellt sicher, dass alle neuen Mitarbeiter dieselben Informationen und Anweisungen erhalten.
- **Personalisierte Schulungen:** Passt die Onboarding-Inhalte individuell an die Bedürfnisse jedes Mitarbeiters an.
- **Verfügbarkeit rund um die Uhr:** Erlaubt es neuen Mitarbeitern, jederzeit auf Onboarding-Materialien zuzugreifen.
- **Echtzeit-Feedback:** Gibt sofort Rückmeldungen und Verbesserungsvorschläge während des Onboardings.

Mögliche Szenarien



Schule

In diesem Szenario untersuchen wir, wie Schüler einen KI-Avatar als Lernunterstützung akzeptieren. Wir analysieren die Interaktionsmuster und die Auswirkungen auf den Lernprozess.



Messe

Auf Messen können wir beobachten, wie Besucher mit einem KI-gestützten Infostand interagieren. Besonders interessant sind hier die spontanen Reaktionen und die Tiefe der Interaktion.



POS und als Info-Terminal

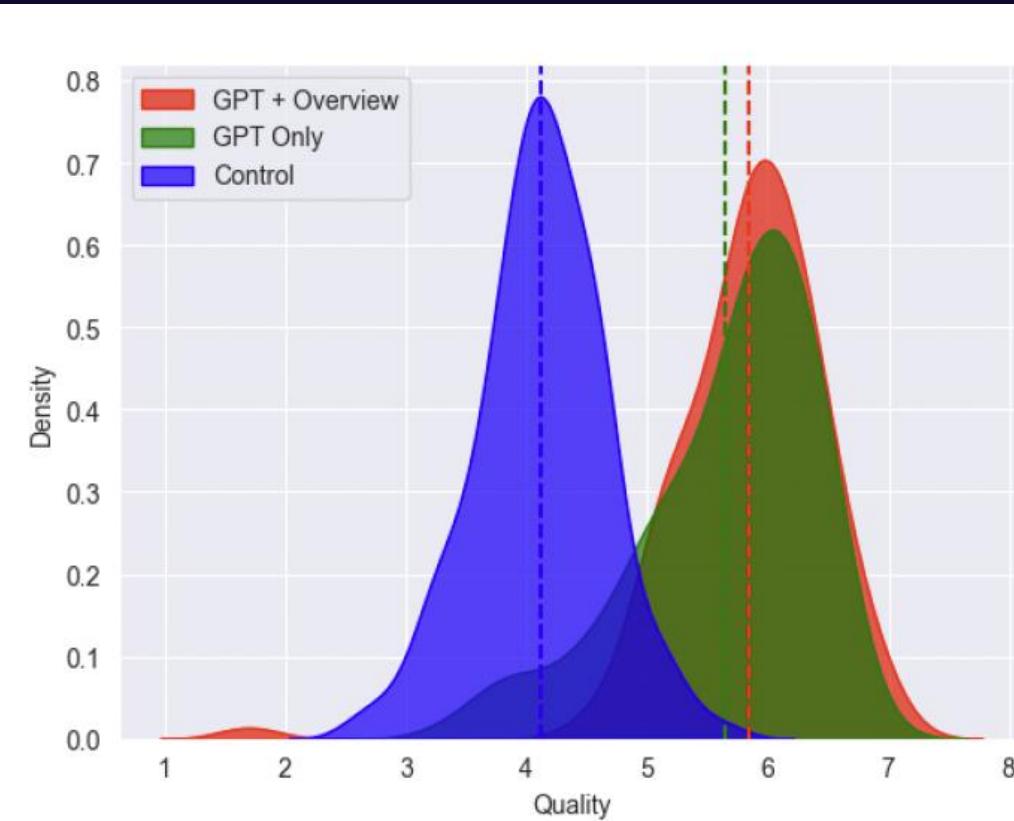
Im Bankensektor analysieren wir, welche Mehrwerte RIAA als interaktive Beratungslösung für Kunden bietet und wie sich das auf die Kundenzufriedenheit auswirkt.

KAPITEL 4

Die Welt im Wandel

Wirtschaftlicher Einfluss und Zukunftsperspektiven

- KI könnte bis 2030 das globale BIP um 13 Billionen USD steigern. Das entspricht etwa 1,2% jährlich.
- Laut World Economic Forum könnten KI und Automatisierung bis 2025 85 Millionen Jobs ersetzen, aber 97 Millionen neue schaffen.
- Die Nachfrage nach KI-Fachkräften stieg 2022 um 75%.



Eine Harvard-Studie mit 758 Beratern der Boston Consulting Group (BCG) zeigte eine enorme Produktivitätssteigerung:

+12,2 % Produktivität: Berater mit KI-Zugang erledigten mehr Aufgaben.

+25,1 % Geschwindigkeit: Aufgaben wurden schneller abgeschlossen.

+40 % Qualität: Deutlich bessere Ergebnisse.

Quelle: Harvard Business School, Working Paper No. 24-013 (2023). „Navigating the Jagged Technological Frontier“

THE AI LAYOFFS BEGIN

The job cuts are back only this time, they're not about cost-cutting. They're about making room for AI. Meanwhile, Klarna offers a warning as it is going through trouble even since it replaced its workforce with AI last year

Microsoft
~6,000

Across Xbox, LinkedIn, Azure; restructuring for AI alignment



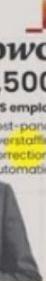
Google Alphabet
~200

Sales and partnership teams in US and Asia; earlier cuts in Android, Pixel



pwc
1,500

(US employees)
Post-pandemic overstaffing correction and automation push



salesforce
~1,000

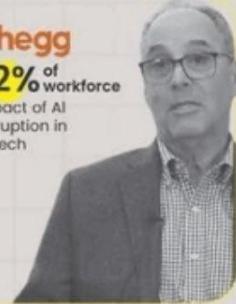
Layoffs mostly in marketing and non-technical roles



Chegg

22% of workforce

Impact of AI disruption in edtech



hp

~2,000

Staff cuts amid launch of new AI PCs



IBM

"Hundreds" (HR roles)

Ask-IQ chatbot took over; staff reallocated to AI sales/engineering



DELL

~12,000

Pivot to AI infrastructure and edge computing



duolingo

10% of workforce

Shift to becoming an "AI-first" company

Dell

~12,000

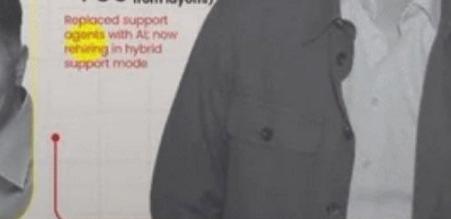
Pivot to AI infrastructure and edge computing

~12,000

Klarna

~700 (recovering from layoffs)

Replaced support agents with AI; now refining in hybrid support mode



**"Findet einen Weg mit KI,
oder KI findet
einen Weg ohne euch!"**

KAPITEL 5

Praxis

Kontext: Potenzial & Hürden



Größte Hebel

- Dokumente
- Kreditprüfung
- Onboarding

Größte Hürde

Datenqualität (vollständig, aktuell, konsistent)

Warum jetzt? Produktivität & Markt

Feldversuch- Ergebnisse

+12% Output, +25% Speed,

+40% Qualität im
Feldversuch (758
Berater:innen).

Marktlage: Zinsen &
Kreditneugeschäft in Bewegung;
Insolvenzen 2024/25 erhöht →
Frühwarnen wird wichtiger.

Beantragte Regelinsolvenzen



Leitplanken (Regulierung & Sicherheit)



EU AI Act (2024)

risikobasierter Ansatz, Transparenz, Governance.



EBA (2023)

ML/IRB nur mit Dokumentation, Validierung, Governance.



BIS/FSI (2025)

Erklärbarkeit als Pflicht in kritischen Anwendungen.

Links: [EU AI Act – EUR-Lex](#) · [EBA Follow-up ML/IRB PDF](#) · [BIS/FSI *Managing explanations* \(2025\)](#)





KI beim Kreditvotum: End-to-End

1

Unterlagen/Excel rein

2

Kennzahlen & Plausi

3

Scoring & Szenarien (erklärbar)

4

Votumsvorschlag (Ampel, Auflagen)

5

Audit-Trail

Reg-Hinweis: EBA betont Governance/Explainability bei ML-Einsatz. Link: EBA Follow-up ML/IRB

Interaktiver Mini-Rechner – mit Perplexity Labs

PROMT:

Erstelle einen Interaktiven Mini-Rechner (Ein-Feld-Variante)

LabsPROJEKT: „5-Felder-Rechner – Rate & DSCR live EINGABEN

(Textfelder/Slider):- Kreditbetrag (€), Laufzeit (J.), Zinssatz (%), EBITDA (€/Jahr),

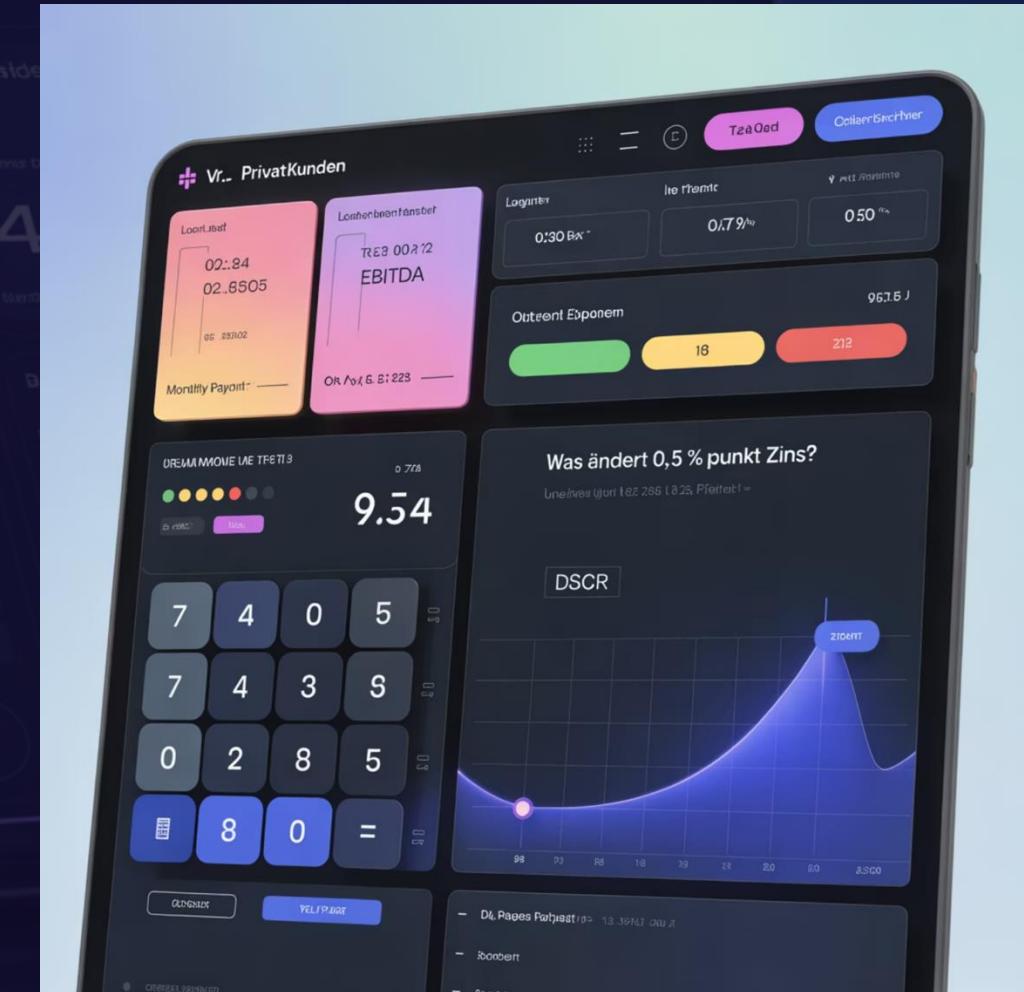
Sonst. Zinsaufwand (€/Jahr, optional)AUSGABE:- Monatsrate (Annuität), DSCR

(vereinfachte Sicht), Ampel (grün $\geq 1,30$ | gelb 1,10–1,29 | rot $<1,10$)-1

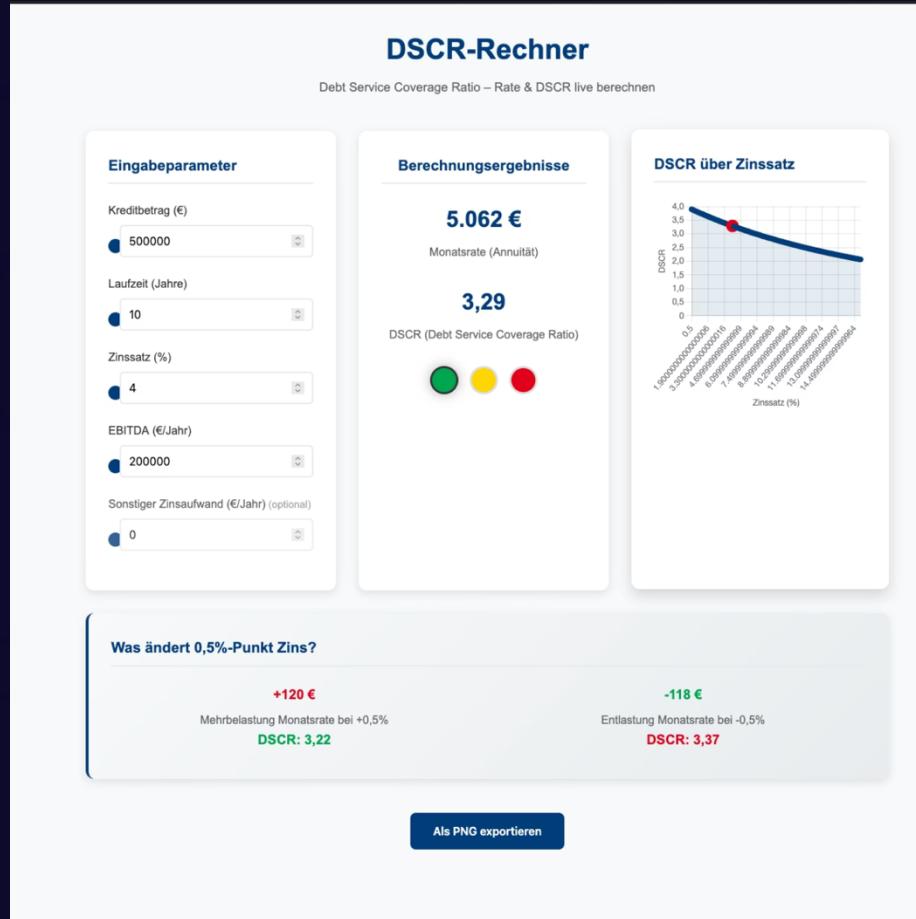
Liniendiagramm: DSCR über Zinssatz (aktueller Wert markiert) - 1 Hinweisbox

„Was ändert 0,5 %-Punkt Zins?“

STIL: Karten, Weißraum, Typo wie vr.de/privatkunden. Export als PNG.



Interaktiver Mini-Rechner (Ein-Feld-Variante) – mit Perplexity Labs



SHOW: Interaktives „Kreditvotum-Studio“ (Perplexity Labs)

PROJEKT: Kreditvotum-Studio (Layout <https://www.vr.de/privatkunden.html> orientieren)

SEITE 1 „Kredit-Parameter“ - Eingabefelder/Slider: • Zinssatz p.a. (0–10 %, Schritt 0,25) • Laufzeit in Jahren (1–(0,5–10 Mio. €, Schritt 0,1) • EBITDA-Änderung (–30 % bis + 30 %)- Berechnungen (anzeigen): • Monatsrate $(i/12) / (1 - (1 + i/12)^{-12 * \text{Laufzeit}})$ • EBITDA_adj = EBITDA_Basis * (1 + Änderung) • Zinsaufwand p.a. Kreditbetrag * Zinssatz • DSCR (vereinfachte Sicht) = $(\text{EBITDA}_{\text{adj}} - \text{Zinsen}) / \text{Annuität}$ - Startwerte (Demo): 2.000.000 €, Kreditbetrag = 5.000.000 €, Laufzeit = 5 J., Zinssatz = 5 %

SEITE 2 „Visualisierung“ - Liniendiagramm: DSCR vs. Zinssatz (bei fixem Betrag/Laufzeit) – reagiert auf Slider-Szenario (Base= 5%/0% ; Optimistisch= 4%/+ 10% ; Stress= 6,5%/-10%)-

Heatmap: DSCR bei Kombination (Zins × EBITDA-Änderung)

SEITE 3 „Marktdaten“ - Binde 1 Liniendiagramm zu Unternehmenskreditzinsen (DE/Euroraum) ein.- Unter die Data Portal (MIR) – neueste Aktualisierung“ - Infokarte mit Kurztext „Neues Kreditgeschäft 2024: Erholung setzt – je nach Quartal“ - Button: „Als PNG/PDF exportieren“

SEITE 4 „Ampel & Maßnahmen“ - Ampel-Logik: grün $\text{DSCR} \geq 1,30$ | gelb $1,10 - 1,29$ | rot $< 1,10$ - Maßnahmenliste setzen (z. B. „Covenant $\text{DSCR} \geq 1,30$ “ , „Quartalsreporting“ , „WC-Monitoring“) STIL- Karten mit abgerundeten seriflose Schrift, spacing ähnlich [vr.de/privatkunden](https://www.vr.de/privatkunden) Beispiel-Prompt hier einfügen...

SHOW: Interaktives „Kreditvotum-Studio“ (Perplexity Labs)

Kreditvotum-Studio
Professionelle Kreditrisikoanalyse für Firmenkunden

Kredit-Parameter Visualisierung Marktdaten Ampel & Maßnahmen

Eingabe-Parameter

Zinssatz p.a.
Nominalzinssatz für den Kredit
5,25

Laufzeit in Jahren
Kreditlaufzeit
5

Kreditbetrag
Kreditbetrag in Mio. €
7

EBITDA-Änderung
Prozentuale Änderung des EBITDA
1

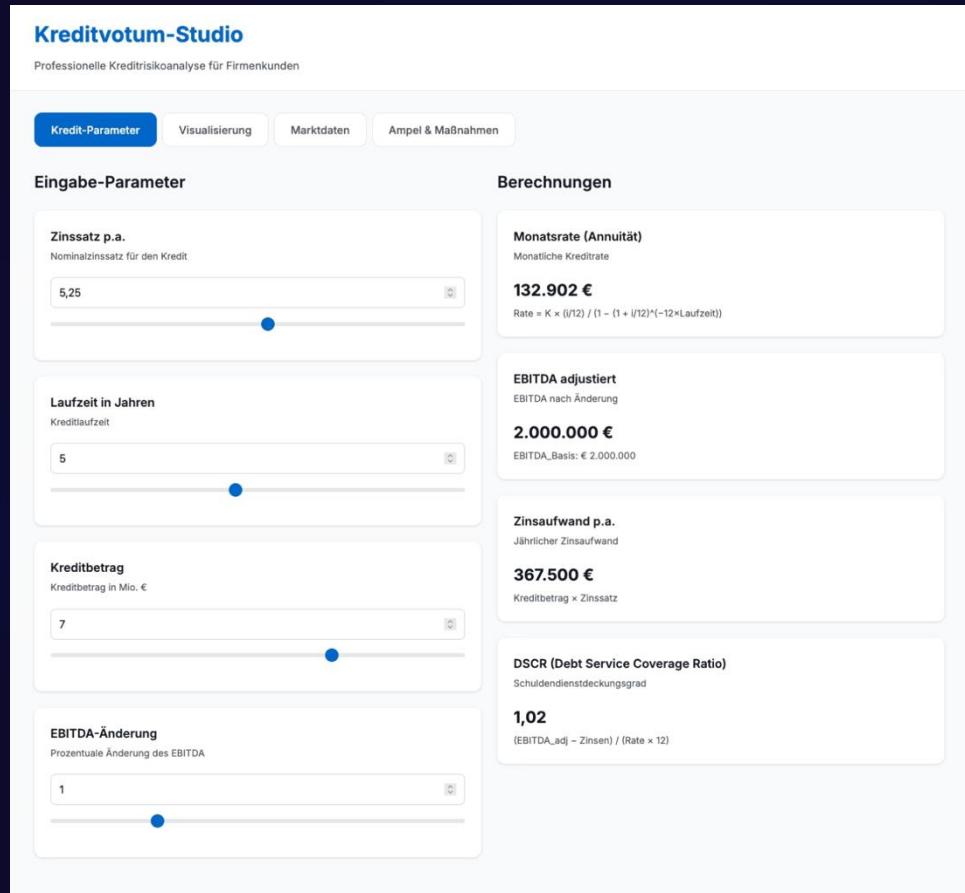
Berechnungen

Monatsrate (Anuität)
Monatliche Kreditrate
132.902 €
Rate = $K \times (i/12) / (1 - (1 + i/12)^{-12 \times \text{Laufzeit}})$

EBITDA adjustiert
EBITDA nach Änderung
2.000.000 €
EBITDA_Basis: € 2.000.000

Zinsaufwand p.a.
Jährlicher Zinsaufwand
367.500 €
Kreditbetrag \times Zinssatz

DSCR (Debt Service Coverage Ratio)
Schuldenabdeckungsgrad
1,02
 $(\text{EBITDA}_{\text{adj}} - \text{Zinsen}) / (\text{Rate} \times 12)$



Kreditvotum-Studio: Professionelles Banking- Dashboard für Kreditrisikoanalyse

 Perplexity AI

Perplexity

Perplexity is a free AI-powered answer engine that provides accurate, trusted,



Ergebnisblatt: „Kreditvotum in 6 Schritten“ (ChatGPT)

1

Kurzfazit

2

Empfehlung (Ampel)

3

Top-Faktoren

4

Auflagen/Covenants

5

Datenlücken

6

Audit-Hinweis

AUFGABE: Erstelle ein Kreditvotum.

FIRMENDATEN (Demo): SchwabenTech GmbH (Maschinenbau, BW) – 68 MA – Export 42 % 2023: Umsatz 24.000 T€ · EBITDA 1.980 · EBIT 1.420 · Zinsen 620 · Abschr. 560 · EK-Quote 28 % 2024e: Umsatz 24.800 T€ · EBITDA 1.740 · EBIT 1.180 · Zinsen 700 · EK-Quote 26 % Kennzahlen: Current Ratio 1,4 · DSCR 1,25 · DSO 59 · DIO 44 · DPO 47 · Auftragseingang +12 % Kreditanfrage: 5,0 Mio €, Laufzeit 5 J., Investitionskredit (Maschinen)

ANTWORT-STRUKTUR:

- 1) Kurzfazit (3 Sätze).
- 2) Empfehlung + Ampel (●/○/■) – z. B. „vorsichtig zustimmen“ (○).
- 3) Top-5 Einflussfaktoren (je 1–2 Sätze).
- 4) Risiken & Auflagen/Covenants (konkret: DSCR \geq 1,30; WC-Monitoring; ESG-Nachweis).
- 5) Datenlücken & To-dos (welche Unterlagen/Bestätigungen fehlen).
- 6) Audit-Hinweis (welche Zahlen/Fakten genutzt – nur aufzählen). Kurz, berater-tauglich, kein IT-Jargon.

Ergebnisblatt: „Kreditvotum in 6 Schritten“ (ChatGPT)

1. Kurzfazit

SchwabenTech GmbH, ein Maschinenbauunternehmen mit starker Exportorientierung (42%), zeigt für 2023 solide Finanzzahlen, erwartet jedoch einen leichten Ergebnisrückgang für 2024, begleitet von höheren Zinskosten und einer marginal sinkenden Eigenkapitalquote.

Die **beantragten 5,0 Mio € für Investitionen in Maschinen sind strategisch** sinnvoll zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit.

Der positive Auftragseingang (+12%) signalisiert eine gute Geschäftsentwicklung, wenngleich der aktuelle DSCR von 1,25 eine genaue Prüfung der Schuldendienstfähigkeit erfordert.

2. Empfehlung + Ampel Vorsichtig zustimmen 🟡

Eine Zustimmung wird unter der Voraussetzung empfohlen, dass die in Punkt 4 genannten Auflagen und Covenants implementiert werden, um Risiken aus dem prognostizierten Ergebnisrückgang und der DSCR-Situation zu mindern.

3. Top-5 Einflussfaktoren

1. Solide Exportquote

Die hohe **Exportquote von 42%** belegt die internationale Wettbewerbsfähigkeit und Diversifizierung der SchwabenTech GmbH, was die Abhängigkeit vom Heimmarkt reduziert.

2. Geplanter Investitionskredit

Der Kredit dient der Finanzierung von Maschinen, was zur Modernisierung und Kapazitätserweiterung beitragen und somit zukünftiges Wachstum sichern sollte.

3. Prognostizierter Ergebnisrückgang 2024

Der erwartete Rückgang von EBITDA und EBIT 2024 sowie die sinkende EK-Quote **erfordern eine genaue Beobachtung der Profitabilität** und der Kapitalbasis.

4. Debt Service Coverage Ratio (DSCR)

Mit einem **DSCR von 1,25** liegt die Kennzahl knapp unter dem vorgeschlagenen **Covenant von 1,30**, was auf eine begrenzte Schuldendienstfähigkeit hindeutet.

5. Positiver Auftragseingang

Der **Auftragseingang von +12%** ist ein starkes positives Signal für die zukünftige Umsatzentwicklung und die Auslastung der Produktionskapazitäten.

4. Risiken & Auflagen/Covenants

- DSCR $\geq 1,30$:** Einhaltung einer Debt Service Coverage Ratio von mindestens 1,30 über die Laufzeit des Kredits.
- Working Capital Monitoring:** Monatliches Reporting über die Entwicklung des Working Capitals.
- ESG-Nachweis:** Vorlage eines aktuellen ESG-Berichts oder einer Nachhaltigkeitsstrategie bis Ende Q3 2024.
- Zweckbindungsklausel:** Sicherstellung der Verwendung der Kreditmittel ausschließlich für die genannten Maschineninvestitionen.

5. Datenlücken & To-dos

- Businessplan/Investitionsrechnung:** Detaillierter Businessplan für die nächsten 3-5 Jahre inklusive Investitionsrechnung für die zu erwerbenden Maschinen, um die Rentabilität der Investition nachzuholen.
- Mittelverwendungs nachweis:** Bestätigung über die ordnungsgemäße Verwendung der Kreditmittel nach deren Auszahlung.
- Marktstudie/Wettbewerbsanalyse:** Aktuelle Marktstudie zur Maschinenbaubranche und Wettbewerbsanalyse zur Einschätzung des Marktpotenzials.

6. Audit-Hinweis

Das Kreditvotum basiert auf folgenden internen und externen Informationen:

- FIRMENDATEN (Demo):** SchwabenTech GmbH (Maschinenbau, BW)
- Mitarbeiterzahl: 68 MA
- Exportquote: 42 % (2023)
- Finanzkennzahlen 2023: Umsatz 24.000 T€, EBITDA 1.980 T€, EBIT 1.420 T€, Zinsen 620 T€, Abschr. 560 T€, EK-Quote 28 %
- Prognose 2024: Umsatz 24.800 T€, EBITDA 1.740 T€, EBIT 1.180 T€, Zinsen 700 T€, EK-Quote 26 %
- Weitere Kennzahlen: Current Ratio 1,4; DSCR 1,25; DSO 59; DIO 44; DPO 47
- Auftragseingang: +12 %
- Kreditanfrage: 5,0 Mio €, Laufzeit 5 J, Investitionskredit (Maschinen)

SHOW: Manus-Homepage „Kredit & Markt“ (VR-Look)

Start-Bereich

Start: Kacheln Zinsen · Insolvenzen · Frühwarnungen (Charts eingebettet).

Kunden-Bereich

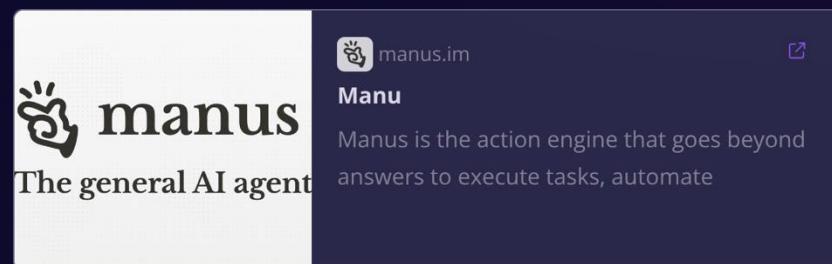
Kunde: KPI-Tiles (Umsatz, EBITDA-Marge, DSCR, DSO) + „Votum in 5 Sätzen“ + Downloads.

Markt-Bereich

Markt: Charts mit Quellenzeile direkt darunter (ECB/KfW/Destatis).

Layout-Anmutung: vr.de/privatkunden (Weißraum, klare Kacheln).

Belege für Charts: ECB MIR, KfW Q2/2024, Destatis (s. Folie 3/15).





Kreditwürdigkeitsprüfung

Kennzahlen aus Excel/Unterlagen; Ampelhinweise.



Dokumente

Fristen/Abtretungen/Red Flags auf einen Blick.



Onboarding

KYC/AML-Checklisten mit Treffer-Hinweisen.

AUFGABE: Aus den unten eingefügten Excel-Zahlen

Kreditkennzahlen & Hinweise ableiten

EINGABE-BEISPIEL:

Umsatz 24.000 T€ • Material 10.800 • Personal 7.600 • Sonstiges 2.620 • EBITDA 1.980 • Abschr. 560 • EBIT 1.420 • Zinsen 620
Finanzverbindlichkeiten 9.800 • Liquide Mittel 2.300 • EK-Quote 28 % • Forderungen 3.900 • Vorräte 3.000 • Verbindl. 3.550

AUSGABE:

- Rechne & erläutere kurz: EBITDA-Marge, Zinsdeckung (EBIT/Zins), vereinfachter DSCR, DSO/DPO/DIO (falls möglich).
- Markiere Hinweise mit (max. 8 Punkte).
- 3 „Nächste Schritte“ für die Beratung (stichpunktartig).

Hinweise (max. 8 Punkte)

1. **EBITDA-Marge 8 %** – solide operative Ertragskraft, gute Basis für Finanzierungsgespräche.
2. **Zinsdeckung 2,3x** – akzeptabel, aber Sensitivität bei Zinssteigerung prüfen.
3. **DSCR < 1,0** – Rückzahlungsfähigkeit aktuell nicht aus laufendem Cashflow gegeben.
4. **EK-Quote 28 %** – stabil, aber leicht unter Zielniveau; Re-Investment oder Gewinnthesaurierung empfehlenswert.
5. **Working Capital 14 %** – moderate Bindung, Potenzial durch Lager- und Forderungsmanagement.
6. **Lagerdauer 100 Tage** – Liquiditätsrisiko; Optimierungspotenzial in Bestandssteuerung.
7. **Lieferantenziele 120 Tage** – vorteilhafte Finanzierung durch Kreditoren.
8. **Zinslast 620 T€ p.a.** – Senkung durch Umschuldung oder Laufzeitverlängerung prüfen.

Nächste Schritte (Beratung)

1. **Cashflow-Planung** über 12 Monate erstellen, um DSCR > 1,0 zu erreichen (z. B. Tilgung strecken oder Liquidität aufbauen).
2. **Working-Capital-Projekt** starten: Forderungsmanagement, Lageroptimierung, Lieferantengespräche.
3. **Finanzstruktur analysieren:** alternative Finanzierung (z. B. Leasing oder Nachrangkapital) prüfen, um EK-Quote zu stärken.



Personalisierung & Assistent

Intelligente Empfehlungen

Next-Best-Product aus Kontonutzung, Segment & Phase.

Assistent beantwortet Standardfragen, eskaliert an Berater:in.

Marktpotenzial

McKinsey schätzt ein jährliches Potenzial von USD 200–340 Mrd. für Banken durch Effizienzsteigerung

(Quelle: McKinsey, Banking's gen AI opportunity / Capturing the full value of generative AI in banking, 2023)

Hier ist die Tabelle mit drei Angebots-Hypothesen für die **SchwabenTech GmbH** basierend auf den

Demo-Daten:

| Angebot | Warum jetzt? | Daten-Trigger | Einwand & Antwort | Nächster Schritt | ⋮ |
|---|---|---|--|--|---|
| Liquiditäts-Optimierung durch Factoring | Durch das starke Wachstum (+12 %) und lange Zahlungsziele (60 Tage) entsteht ein höherer Liquiditätsbedarf. | Steigende Aufträge, längere Forderungslaufzeiten. | <i>Einwand:</i> „Unsere Kunden zahlen zuverlässig.“ – <i>Antwort:</i> „Genau deshalb können wir Ihr Forderungsportfolio zu sehr günstigen Konditionen ankaufen – ohne Risiko.“ | Kostenloses Factoring-Szenario auf Basis der letzten drei Monatsumsätze berechnen. | |
| Finanzierung Maschinenkauf (Leasing/Investkredit) | Die Investition von 2,8 Mio € kann durch eine flexible Finanzierung Liquidität und Bonität schonen. | Geplanter Maschinenkauf > 2 Mio €, Wachstum über Branchenschnitt. | <i>Einwand:</i> „Wir haben genügend Eigenmittel.“ – <i>Antwort:</i> „Mit Fremdfinanzierung sichern Sie Spielraum für weitere Aufträge und Exportprojekte.“ | Finanzierungsmodell mit 24/36/48 Monaten Laufzeit simulieren. | |
| Absicherung Exportgeschäfte | Der Exportanteil von 42 % birgt steigende Auslandsrisiken; Währungs- und Zahlungsausfälle sollten abgesichert werden. | Exportquote > 40 %, neue Auslandsmärkte. | <i>Einwand:</i> „Bisher lief alles glatt.“ – <i>Antwort:</i> „Mit wachsendem Volumen steigt das Risiko einzelner Forderungsausfälle exponentiell.“ | Kurzanalyse der Top-5-Exportländer inkl. Risiko-Score und Versicherungsvorschlag. | |

Datenqualität = Sauerstoff

5 Checks

Vollständigkeit · Aktualität · Konsistenz · Plausibilität · Herkunft.

Datenqualität – 5 Plausi-Checks & Korrekturhinweise

AUFGABE: Prüfe die eingefügten Kennzahlen auf 5 einfache Plausibilitäten und gib Hinwestexte aus (nur Markdown).

EINGABE-BEISPIEL:

Umsatz 24.000 T€, EBITDA 1.980 T€, EBITDA-Marge 8,3 %, Forderungen 3.900, Vorräte 3.000, Verbindlichkeiten 3.550, DSO 59, DIO 44, DPO 47.

AUSGABE:

- Liste 5 Plausi-Checks (z. B. „EBITDA-Marge \approx EBITDA/Umsatz“) mit Status ****ok****/****prüfen****.
- 3 Vorschläge zur Datenlücken-Schließung (welches Dokument/Bestätigung fehlt?).
- 1 Satz „Warum DQ wichtig ist“ in Alltagssprache.

(arbeite mit den Demodaten)

Plausi-Checks

| Prüfschritt | Formel / Logik | Ergebnis | Status |
|---|---|--------------------------------------|--------|
| 1. EBITDA-Marge \approx EBITDA / Umsatz | $1.980 / 24.000 = 8,25\% \rightarrow$ Marge 8,3 % | stimmt | ok |
| 2. Forderungen-DSO-Plausibilität | DSO = 59 Tage \rightarrow ca. 16 % des Jahresumsatzes ($= 3.900 / 24.000 \approx 16\%$) | üblich | ok |
| 3. Vorräte-DIO-Plausibilität | DIO = 44 \rightarrow moderater Lagerumschlag ($\approx 8 \times p.a.$) | realistisch | ok |
| 4. DPO-Plausibilität zu Verbindlichkeiten | DPO = 47 \rightarrow entspricht ca. 13 % des Umsatzes ($= 3.550 / 24.000$) | leicht hoch | prüfen |
| 5. Liquiditätskreislauf (DSO + DIO – DPO) | $59 + 44 - 47 = 56$ Tage gebundenes Kapital | akzeptabel, aber Optimierung möglich | prüfen |

Vorschläge zur Datenlücken-Schließung

1. BWA oder GuV einholen – zur Verifizierung der EBITDA-Berechnung.
2. Bilanzanhang / Kontennachweis – um die Zusammensetzung von Vorräten und Verbindlichkeiten zu prüfen.
3. Debitoren- und Kreditorenlisten – um DSO/DPO realitätsnah zu validieren.

Risiko, Betrug & Überwachung

Transaktionsmuster & Ausreißer

Hinweise (keine Vollautomatik).

Frühwarnungen

KPI-Drift, Covenant-Risiko, Branchen-News (Labs-Tabelle).

Portfolio

Konzentrationsrisiken, Szenarien.

Beleg: ECB FSR (2024) – Nutzen & Risiken, Bedarf an Governance.

PROJEKT: „Frühwarn-Dashboard – Portfolio“ Dashboard erstellen STARTDATEN

Kunde | Issue-Typ | Kurzdetail | Severity | Vorschlag || SchwabenTech GmbH | KPI-Drift | DSCR 1,25 → 1,18 (-6 %) | ● | Covenant DSCR \geq 1,30 prüfen || BauMeister AG | Liquidität | DSO 72 → 85 | ● | Forderungsmanagement anziehen || AgroFit KG | Profitabilität | EBIT-Marge 5,5 % → 3,9 % | ● | Preisanpassung prüfen || Solar BW GmbH | Zinsbindung | Läuft in 6 Monaten aus | ● | Refinanzierung vorbereiten || GastroPlus OHG | Umsatz | Kartenzahlungen -9 % MoM | ● | Kundentermin ansetzen |

ANFORDERUNGEN: Filter: Severity, Branche;

Export: CSV/PDF. Optionales News-Widget: „Top-3 Branchenmeldungen mit Quellenlink“.

Stil: Karten/Kacheln, Weißraum/Typo wie vr.de/privatkunden.

Frühwarn-Dashboard
Portfolio-Monitoring & Risikomanagement

Severity Filter: Warnung | Branche Filter: Alle Branchen | CSV Export | PDF Export

SchwabenTech GmbH | KPI-DRIFT: DSCR 1,25 → 1,18 (-6 %) | ● | [Covenant DSCR \$\geq\$ 1,30 prüfen](#)

AgroFit KG | PROFITABILITÄT: EBIT-Marge 5,5 % → 3,9 % | ● | [Preisanpassung prüfen](#)

Solar BW GmbH | ZINSBINDUNG: Läuft in 6 Monaten aus | ● | [Refinanzierung vorbereiten](#)

GastroPlus OHG | UMSATZ: Kartenzahlungen -9 % MoM | ● | [Kundentermin ansetzen](#)

Branchennews

34% der Mittelständler sehen sich strengen Bankmaßnahmen ausgesetzt
KfW Research Q1 2025
Neuer Rekordanteil bei Kredithürden für KMU aufgrund fragiler Konjunkturzustand
[Mehr lesen](#)

Baubranche: DSO steigt auf 87 Tage - schlechteste Zahlungsrating aller Branchen
Allianz Zahlungsratingmeter 2025
60% der Bauunternehmen berichten von verschlechtertem Zahlungsrating
[Mehr lesen](#)

Landwirtschaft: Gewinne um 29% auf 77.500 Euro gefallen
Deutscher Bauernverband 2024
Hohe Kosten für Energie und Dünger belasten Höfe massiv
[Mehr lesen](#)

perplexity
Where Knowledge Begins

Perplexity AI

Perplexity is a free AI-powered answer engine that provides accurate, trusted, and real-time

Interne Optimierung: Forecast & Vertrieb

Cash-Forecast

Cash-Forecast aus Konto-Export (MoM-Trend).

AUFGABE: Aus Konto-Export (Kurz-CSV als Liste) einen 12-Monats-Cash-Forecast in Stichpunkten ableiten und 2 Cross/Upsell-Hinweise geben.

EINGABE-DEMO:
Monat;Einzahlungen;Auszahlungen
Jan;1.850.000;1.720.000
Feb;1.920.000;1.880.000
Mrz;1.740.000;1.960.000
Apr;2.050.000;1.840.000
Mai;1.880.000;1.930.000
Jun;2.120.000;1.980.000

AUSGABE:
- 5 Bullet Insights (Trend, Ausreißer, Saisonalität, Puffer).
- 3-Zeilens-Ausblick (Basis/optimistisch/konservativ).
- **2 Cross-/Upsell-Ideen** mit Begründung (z. B. WC-Linie, Leasing).

Output

12-Monats-Cash-Forecast (auf Basis der Demo-CSV)

🔍 5 Bullet Insights

- **Trend:** Seit Januar ist ein leichter Aufwärtstrend bei den Einzahlungen zu erkennen (+270 T € bis Juni), während die Auszahlungen langsamer steigen.
- **Ausreißer:** März fällt mit dem niedrigsten Überschuss (-220 T €) als schwächster Monat auf – evtl. Sonderzahlung oder Investition.
- **Saisonalität:** Wechsel von schwächeren Frühjahrsmonaten (März/Mai) zu stärkeren Monaten (April/Juni) deutet auf projektbezogene oder saisonale Auftragsspitzen hin.
- **Puffer:** Durchschnittlicher monatlicher Überschuss liegt bei **+73 T €**, was ca. 4 % Sicherheitspuffer entspricht – solide, aber optimierbar.
- **Liquiditätsentwicklung:** Fortlaufend leicht positiv, keine Anzeichen für Liquiditätsengpässe, sofern Fixkosten stabil bleiben.

↗ 3-Zeilens-Ausblick

- **Basis-Szenario:** +80 T € monatlicher Überschuss → Jahres-Cashflow ca. **+960 T €**.
- **Optimistisch:** +150 T €/Monat durch stärkere Auftragseingänge → **+1,8 Mio €**.
- **Konservativ:** Schwächeres Q1/2026, -30 T €/Monat → **-360 T €** möglich, aber Puffer ausreichend.

💡 2 Cross-/Upsell-Ideen

1. **Leasing- oder Factoring-Service:**
→ Stärkt Liquidität in Monaten mit hoher Auslastung oder verzögerten Kundenzahlungen. Reduziert kurzfristige Finanzierungslücken und glättet den Cashflow.
2. **KI-basierte Kostenanalyse / Forecast-Dashboard:**
→ Erweiterung für bestehende Kunden (Controlling, CFO-Ebene). Automatisiert Forecasts und erkennt Cash-Engpässe frühzeitig – Cross-Sell aus vorhandenen Daten-/Finanzprojekten.

Compliance kompakt (Checkliste)

Erstelle eine prüfbare Checkliste als Markdown-Tabelle für den Pilot „Kreditvotum-Copilot“.

| Kontrollpunkt | Was ist zu tun? | Owner | Evidenz | Frequenz |
|-------------------------------|---|-----------------------------------|--|---------------------------------------|
| Transparenz & Erklärbarkeit | Dokumentation der Modelllogik, Entscheidungsregeln und genutzten Features; Bereitstellung einer verständlichen Modellbeschreibung für Fachbereiche. | Data Science / Compliance | Modell-Dokumentation, Explainability-Bericht | Quartalsweise oder bei Modelländerung |
| Datenqualität | Überprüfung auf Vollständigkeit, Aktualität, Plausibilität und Dublettenfreiheit der Inputdaten. | Data Owner / IT | Datenqualitäts-Reports, Prüfprotokolle | Monatlich |
| Modell-Monitoring | Überwachung von Modelleistung, Bias, Drift und Fehlerraten; Vergleich Ist- gegen Soll-KPIs. | Data Science | Monitoring-Dashboard, Performance-Reports | Monatlich |
| Human-in-the-Loop | Sicherstellen, dass Kreditentscheidungen mit menschlicher Kontrolle getroffen werden; klare Eskalationslogik bei Unsicherheiten. | Fachabteilung Kredit / Compliance | Prozessbeschreibung, Freigabeprotokolle | Laufend |
| Audit-Trail | Lückenlose Nachvollziehbarkeit aller Eingaben, Entscheidungen und Änderungen im System. | IT / Compliance | Audit-Logs, Änderungsnachweise | Laufend |
| Incident-Prozess | Definition eines Prozesses für Fehlverhalten des Modells (z. B. falsche Entscheidungen, technische Fehler) inkl. Eskalations- und Kommunikationsplan. | IT / Risikomanagement | Incident-Prozessdokument, Ticket-Logs | Nach Auftreten / jährlich Review |
| Vendor-Due-Diligence | Prüfung der externen Anbieter (z. B. KI-Frameworks, Cloud-Dienste) auf Datenschutz, Sicherheit, Compliance. | Einkauf / IT-Security | Due-Diligence-Bericht, Zertifikate | Vor Projektstart / jährlich |
| Lösch- & Aufbewahrungsfristen | Definition und Umsetzung von Löschkonzepten gemäß DSGVO und interner Richtlinien. | Datenschutz / IT | Löschkonzept, Nachweis Löschläufe | Halbjährlich |
| Schulung & Awareness | Schulung der Anwender und Fachbereiche zu Nutzung, Grenzen und Risiken des KI-Copiloten. | HR / Compliance | Schulungsunterlagen, Teilnahmeprotokolle | Jährlich |
| Change-Control | Dokumentierte Prüfung und Freigabe jeder Modell- oder Prozessänderung; Versionierung der Modelle. | Data Science / Change Board | Change-Logs, Freigabedokumente | Bei jeder Änderung |

Marktblick BW/DE (für Kundengespräche)

1 Zinsen Unternehmenskredite

Zinsen Unternehmenskredite (Neuabschlüsse) 2023–heute – ECB MIR Chart.

2 Neues Kreditgeschäft

Neues Kreditgeschäft: 2024 schwach, teils Erholung – KfW Chart.

3 Insolvenzen

Insolvenzen 2024/25 erhöht – Destatis Chart.



Argumentationskarten (fürs Kreditgespräch)

Karten zu: Rate zu hoch · Auflagen streng · Laufzeit kurz · Sicherheiten · "Zahlen sehen anders aus"



Gegenfrage stellen

Kundeneinwände verstehen und hinterfragen



Lösungsweg aufzeigen

Alternative Optionen und Kompromisse präsentieren



Nächster Schritt

Konkrete Handlungsempfehlung vereinbaren

Markthinweis (für Gespräch): EZB-Zinsen, KfW-Kreditneugeschäft, Destatis-Insolvenzen – mit Quellen.

Links: [ECB MIR](#) · [KfW Q2/2024](#) · Destatis PM/Grafik

Vorteile (für Berater & Bank)



Schneller

Zeit bis Empfehlung ↓

Konsistenter

vergleichbare Fälle, vergleichbare
Logik



Objektiver

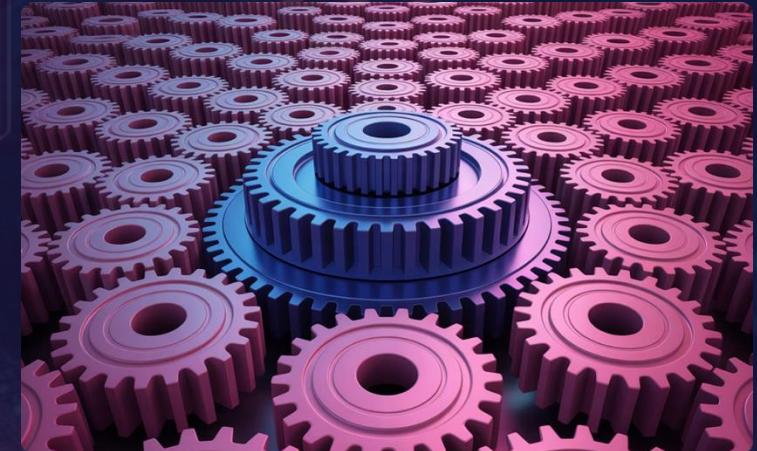
Top-Faktoren & Begründungen
(Explainability)

Belege: HBS (Produktivität/Qualität), EBA (Governance & Transparenz).

Links: [HBS Working Paper](#) · [EBA Follow-up ML/IRB](#)



Herausforderungen & Grenzen



Datenlücken

Datenlücken → schwächere Aussagen;
Deshalb: DQ-Regeln.

Links: [EU AI Act](#) · [ECB FSR Special \(AI\)](#) · BIS/FSI Explainability

Erklärbarkeit & Haftung

Erklärbarkeit/Haftung beachten; Mensch entscheidet.

Vendor-Konzentration

Vendor-Konzentration/Modellrisiken beachten.

KAPITEL 6

Ausblick und Umsetzung

KI-Trends 2025: Die digitale Revolution

KI-Sprachassistenten

Nahezu menschliche Interaktionsqualität bis 2025.

Regulierte KI

EU AI Act und unternehmensinterne Governance-Richtlinien.



Digitale Avatare

Jede große Marke setzt bald eigene Markenbotschafter ein.

Autonome KI-Agenten

Übernehmen komplexe Aufgaben ohne menschliche Eingriffe.

KI-Automatisierung

Bis zu 80% der Standardanfragen im Kundenservice.

Die KI-Landschaft entwickelt sich rasant. Mit 8,4 Milliarden Sprachassistenten weltweit und einem jährlichen Wachstum von über 30% im Avatar-Markt stehen wir an der Schwelle eines digitalen Umbruchs.

„Eine Studie der MIT Sloan School (2024) ergab: **78 % der Führungskräfte** sehen KI-Avatare als Schlüssel zur Mitarbeiterschulung – durch interaktive, skalierbare Lernformate.“



Künstliche Intelligenz im Unternehmen: Chancen nutzen

KI-Projekte scheitern meist an falschen Erwartungen, nicht an Technik.

Erfolg durch strukturiertes Vorgehen mit kleinen Pilotprojekten.

Prozesse mit manuellem Aufwand identifizieren.

Messbare Ziele definieren: Zeitersparnis, Qualität, Geschwindigkeit.

KI entfaltet ihr Potenzial nur gemeinsam mit Menschen



Offene Kommunikation

Über Ziele, Nutzen und Grenzen von KI, Skeptiker abholen



Frühzeitige Einbindung

"Power User" als Multiplikatoren einsetzen



Praxisnahe Trainings

Testumgebungen für Mitarbeiter schaffen



Kompetenzentwicklung

KI-Kenntnisnachweise gemäß EU AI Act



Von der Idee zur Umsetzung:

Pilotphase

Erfolgreiche Pilotprojekte identifizieren und evaluieren

Externe Partner können hier entscheidend unterstützen, um zukunftsfähige Lösungen.

Interdisziplinäre Teams

Fachbereiche, IT, Datenschutz und Management zusammenbringen



VIELEN DANK

CONTENT PRODUKTION

KI-gestützte Content-
Produktion für Ihre Social
Media Kampagnen

VIDEO UND FOTOPRODUKTION

Recruiting-Filme,
Mitarbeiterfotografie,
Digitale Zwillinge,
360-Grad Aufnahmen,
Testimonial-Videos

KI-WORKSHOPS

Wir erarbeiten Konzepte
und schulen Ihre
Mitarbeiter um Ihren
Arbeits-Workflow zu
optimieren

VIELEN DANK

