



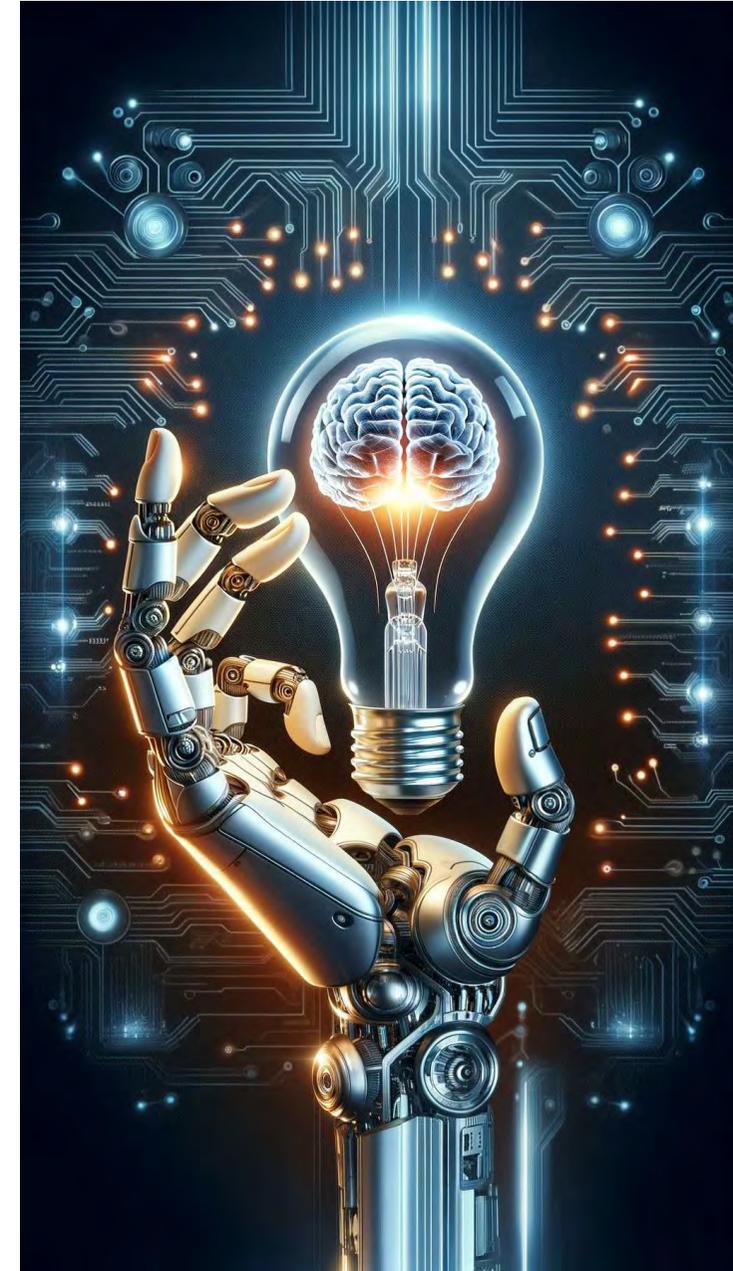
Fallbeispiel um strategische Potentiale zu identifizieren



KI in der Geschäftsentwicklung

1. Individueller 24h-Coach
2. Feedback-Geber bei aktuellen Fragen
3. Erweiterung und Bewertung von Business-Ideen
4. Meeting-Mediator, Meeting-Protokollant
5. Markt & Potenzial-Analyst
6. Prozess-Analyst
7. Prototyping-Maschine
8. Unternehmensbewerter
9. Chancen-Risiken-Analyst (SWOT)
10. Datenbasierte Entscheidungen treffen
 - a. im Kleinen wie im Großen

KI-Modelle können Mitarbeiter befähigen, bessere Entscheidungen zu treffen und zügiger bestimmte Daten auszuarbeiten.





Business Coach

By Christian Kleemann 

Ein strategischer Business Coach, der kritisches und konstruktives Feedback gibt und bei der Geschäftsentwicklung hilft.

Analysiere meinen Business-Plan

Optimiere meine Marketing-Strategie

Gib mir Feedback zu einer Produkt-Idee

Hilf mir bei der Produktentwicklung



Du

ich will ein klimaneutrales Konto bei einer Genossenschaft einführen.



Business Coach

Das klingt nach einer spannenden und vor allem nachhaltigen Idee! Ein klimaneutrales Konto bei einer Genossenschaft zu etablieren, kann definitiv eine attraktive Option für umweltbewusste Kundinnen und Kunden sein. 🙌

Hier ein paar Gedanken und Fragen, die dir helfen könnten, dein Konzept weiter zu schärfen:

1. **Zielgruppenanalyse:** Wer genau ist deine Zielgruppe? Sind es vor allem Personen, die bereits ein hohes Umweltbewusstsein haben, oder möchtest du auch andere Kreise ansprechen? Wie stehst du zu Geschäftskunden?
2. **Wertversprechen:** Was macht dein klimaneutrales Konto besonders? Denke über die spezifischen Vorteile und Alleinstellungsmerkmale nach. Wie kannst du sicherstellen, dass dein Konto wirklich klimaneutral ist und wie kommunizierst du dies transparent und glaubwürdig?
3. **Partnerschaften:** Hast du schon darüber nachgedacht, mit welchen Organisationen oder Unternehmen du zusammenarbeiten könntest, um dein Konzept umzusetzen? Partnerschaften können z.B. im Bereich der CO2-Kompensation oder bei nachhaltigen Investitionen sinnvoll sein.
4. **Technologie und Innovation:** Wie kannst du Technologie nutzen, um deinen Kunden einzigartige Features zu bieten? Denke an mobile Apps, Features zur Nachverfolgung des CO2-Fußabdrucks, automatische Investitionen in nachhaltige Projekte etc.
5. **Marketing und Kommunikation:** Wie planst du, dein Produkt auf den Markt zu bringen und deine Zielgruppe zu erreichen? Welche Kanäle und Botschaften sind am effektivsten, um deine Vision zu teilen?

Beispiel Unternehmen bewerten

**Business Intelligence & KI:
Wie du Unternehmen mit
ChatGPT in Echtzeit
bewertest (inkl. Fallbeispiel)**



Ilja Gurevich

Veröffentlicht am: 11.04.23

<https://ki-cafe.de/zukunft-und-trends/business-intelligence-und-kuenstliche-intelligenz/>

Beispiel Unternehmen bewerten

Model: GPT-4



Bewerte die folgenden Bilanzen und GuVs auf
bzw. Bankberaters für einen potenziellen Investor
mit Online-Shop und Filialen. Hebe bitte auf
vorhanden. Gebe auch eine Prognose für das
Unternehmens. Formuliere deine Ergebnisse
das Unternehmen für das aktuellste Jahr.

Peek & Cloppenburg Kommanditgesellschaft
Konzernabschluss zum Geschäftsjahr vom
31.12.2019;,,,,,;Konzernabschluss zum Ges
31.12.2020;,,,,,;Konzernabschluss zum Ges
Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019;,,,,,;
2020;,,,,,;Konzernbilanz zum 31. Dezember

AKTIVA;Stand 31.12.2019;;Stand 31.12.2018

31.12.2019;;AKTIVA;Stand 31.12.2021;;Star

;EUR;EUR;EUR;,,,,;EUR;EUR;EUR;,,,,;EUR;EUR

A. Anlagevermögen;,,,,,;A. Anlagevermögen

I. Immaterielle Vermögensgegenstände;,,,,,;

Immaterielle Vermögensgegenstände;,,

1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzre

Werte;4.936.414,99;;3.176.243,11;;1. Selbs

ähnliche Rechte und Werte;7.527.212,00;;4.

Schutzrechte und ähnliche Rechte und Wer

2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gew

Rechte;41.427.233,21;;53.239.478,19;;2. Ent

Schutzrechte und ähnliche Rechte;19.775.607,15

Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnlic

- **Immaterielle Vermögenswerte:** Anstieg 2019/20, starker Rückgang 2021.
- **Konzessionen/Schutzrechte:** Durchgehende Abnahme.
- **Sachanlagen:** Rückgang, besonders bei Grundstücken/Bauten.
- **Eigenkapitaldifferenzen & Rücklagen:** Anstieg bis 2020, Rückgang 2021.
- **Bilanzverlust:** 2021, nach Gewinnen in Vorjahren.

Auffälligkeiten/Unstimmigkeiten:

- **Gewerbliche Schutzrechte:** 2021 auf 0,00 EUR gefallen.
- **Forderungen:** 2021 stark gestiegen.

Prognose:

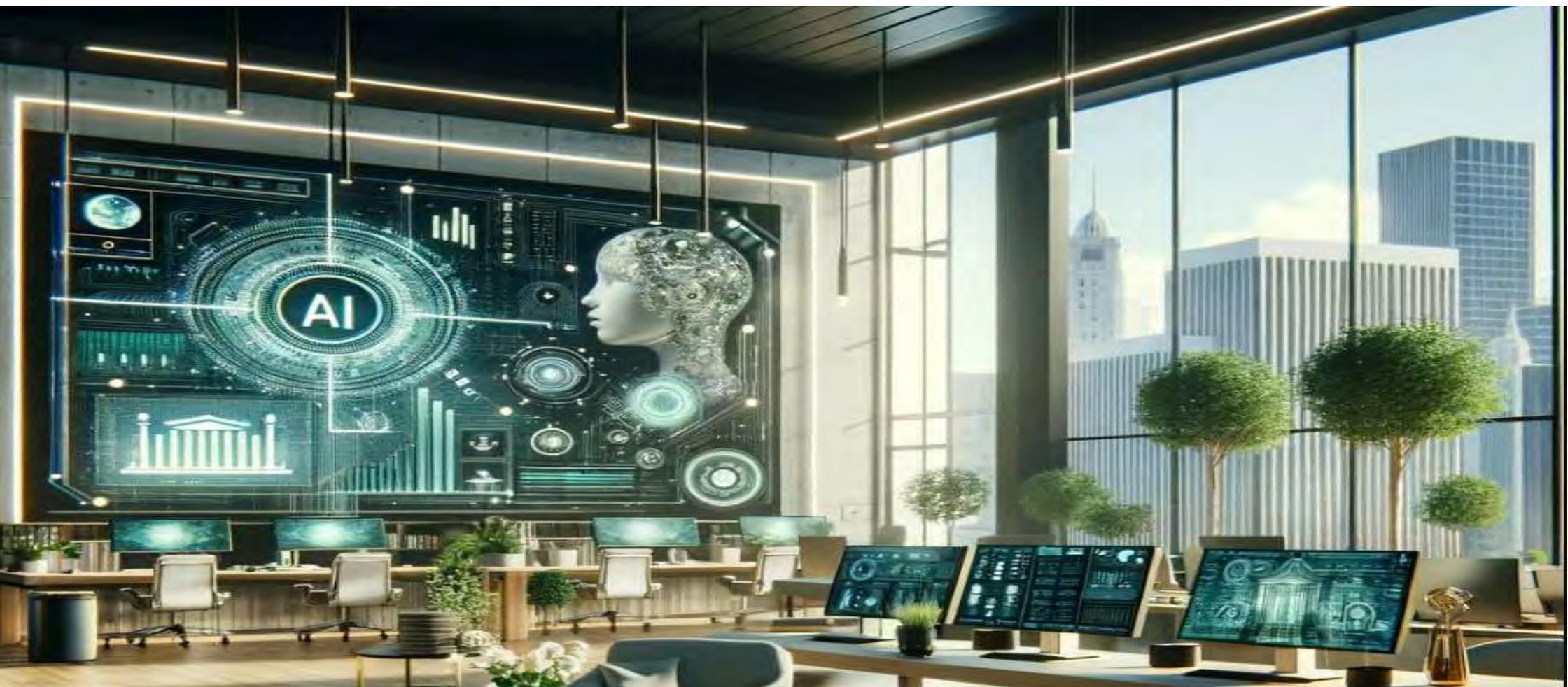
- **Anlage-/Sachanlagen:** Rückgang kann Liquiditätsprobleme signalisieren.
- **Bilanzverlust 2021:** Warnsignal für finanzielle Stabilität.
- **Umlaufvermögen:** Zunahme zeigt kurzfristige Liquidität
- **Rücklagenrückgang:** Schwächere Finanzposition 2021.
- **Rating 2021:** BB (spekulative Anlage) aufgrund finanzieller Instabilität/Liquiditätsprobleme.

<https://ki-cafe.de/zukunft-und-trends/business-intelligence-und-kuenstliche-intelligenz/>



Berührungspunkte abbauen und Engpässe reduzieren

KI den Mitarbeitern schmackhaft machen



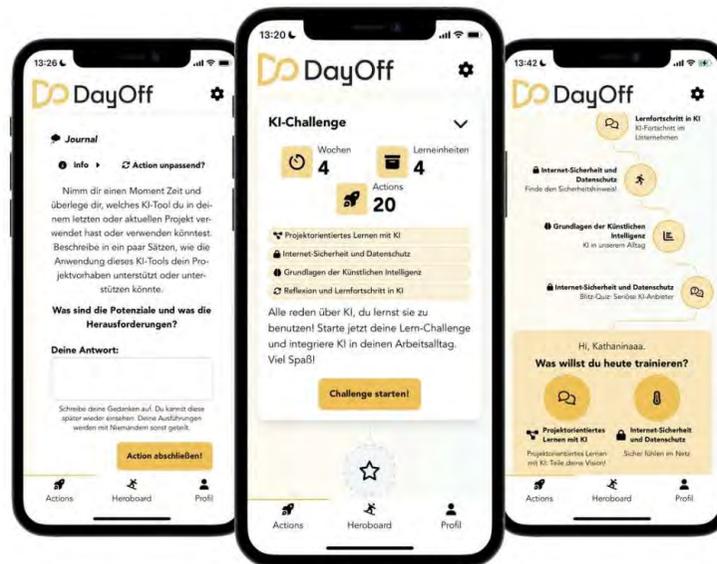
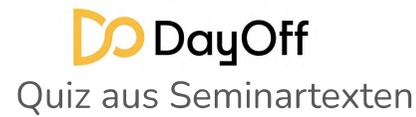
Case Study: KI als Schulungsleiter



“Heutzutage benötigen Sie fast nur noch Texte, um professionelle Videos zu erstellen.”

sagt eine KI

Sie liefern uns Texte und **KI-Café** liefert komplette individuelle Schulungen



<https://ki-cafe.de/kontakt/>





Eine KI wird Mitarbeiter *nicht* ersetzen.

*Menschen, die KI-Tools bedienen können und ein Mensch-Maschine Co-Working wird neue Chancen bringen.

KI Führungskräfte Profile

KI-Relations-Manager

- Brücke zwischen Wirtschaft und Technologie: Verbindet technisches Verständnis mit Geschäftssinn.
- Soziale Kompetenz: Bildet die Schnittstelle zwischen Fachabteilungen, Mitarbeitern und Zulieferern.

KI-Visionäre

- Strategische Visionäre: Entwickeln langfristige KI-Strategien, um Geschäftsprozesse zu optimieren.
- Mut zur Innovation: Besitzen die Fähigkeit, neue Wege zu gehen und das Unternehmen mit KI voranzubringen.

KI-Ingenieur

- Umsetzung der KI-Strategie: Verantwortlich für die Implementierung von KI-Anwendungen und -Produkten.
- Praxisorientiert: Fokus auf handlungsorientierte Umsetzung innerhalb bestehender KI-Projekte.

KI-Evangelist

- Spezialisten mit Forschungshintergrund: Vertiefte Kenntnisse in KI, Informatik und Datenwissenschaften.
- Netzwerker: Förderung von Innovation durch Zusammenarbeit und Austausch in internen und externen Netzwerken.

KI-Ethiker

- Berater für ethische Fragen: Bewerten KI-Anwendungen unter Berücksichtigung ethischer und rechtlicher Aspekte.
- Ausgleich zwischen Technik und Gesellschaft: Berücksichtigen die Interessen verschiedener Stakeholder, darunter Regierungen, Mitarbeiter und die Gesellschaft.

Zielgruppenspezifische **KI**-Kompetenz in Unternehmen

Rollen in Unternehmen	Bezug/Verhältnis zu KI	Spezifische KI-Kompetenzen
Strategisches Management	Entwickler von und Entscheider über KI-Strategien und KI-Projekte	Überblick über KI-Entwicklung ; KI-Potenzialen im Unternehmenskontext; Wissen über Anforderungen an KI-Einsatz sowie über mögliche Risiken; Entwickeln und Planen von KI-Strategien und KI-Projekten
Sachbearbeiter	Künftige KI-Nutzer	Offenheit gegenüber Change hin zu KI; Kompetenzen im Bereich Datenmanagement; Interaktion mit KI ; Plausibilisierung von KI-Outputs
Personalabteilung	Künftige Recruiter von KI-Wissensträgern	Erstellung von Kompetenzprofilen, Bewertung von KI-Bewerberqualifikationen, Bewusstsein für Ethik und Datenschutz.
Controlling, Finance und Governance	Anwender KI-gestützter Analysen , Reporting und Planung; KI-Governance	Grundkenntnisse im Bereich Business Intelligence, Data-Mining und Visualisierung ; Kompetenzen in IT-Recht (insbesondere der DSGVO); Erfahrung in der Umsetzung von KI-Governance
Marketing	Anwender von KI-gestützten Analysen mit Fokus auf Markt- und Kundenverhalten	Data Engineering und CRM : Data Engineering, Datenintegration, Datenschutz; Einblicke in CRM-bezogene KI und Data Mining-Techniken. (Clustering, Sentiment-Analyse, Assoziationsanalyse, Topic-Modeling)

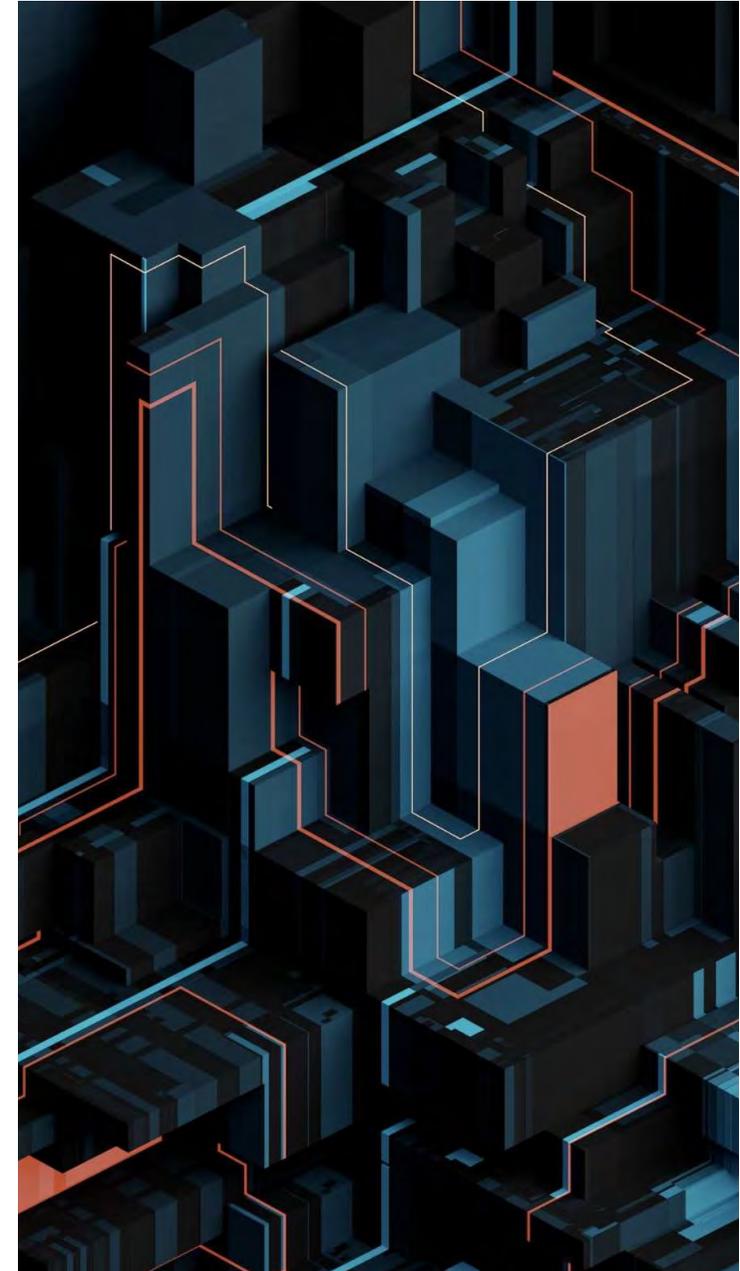
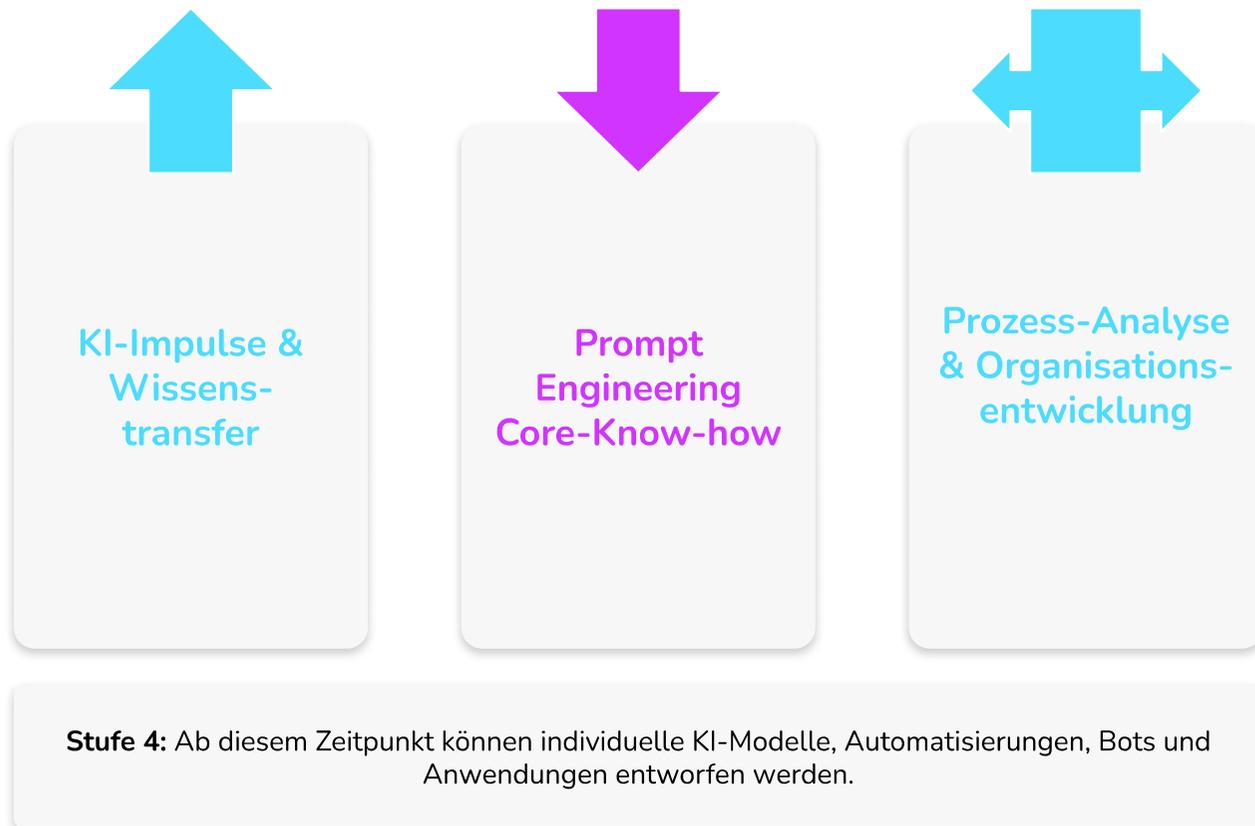
Quelle: i.A. Künstliche Intelligenz in Unternehmen | Schmid Bruckert S.18



KI- Innovations- und Implementierungsvorschläge

KI-Potenziale entschlüsseln und auf Ebene Innovationshorizont 1 Ebene
(Prozessinnovation) anwenden und Lernen.

Innovations-Basis: 3-Stufen-Plan



Beratung: Quick-Wins identifizieren

Workshop-Format	Tag 1: Ist-Zustand	Tag 2: KI Potenzial Identifikation	Tag 3: Roadmap & Praxis
Vormittag	½ Tag KI Impulse	Ergebnisse: Ist-Zustand & Potenziale erarbeiten*	Strategie- und Roadmaperstellung
Nachmittag	½ Tag Ist-Analyse, Interviews	2-4 h Entwickeln der Potenziale mit Entscheidungsträgern	Strategieworkshop Grundlagen & Potenziale
Berater	1	2	2
Beratertage	1	1,5	2



KI-Impulse & Wissens-Transfer



Prompt Engineering Core-Know-how



Prozess-Analyse & eigene KI-Roadmap

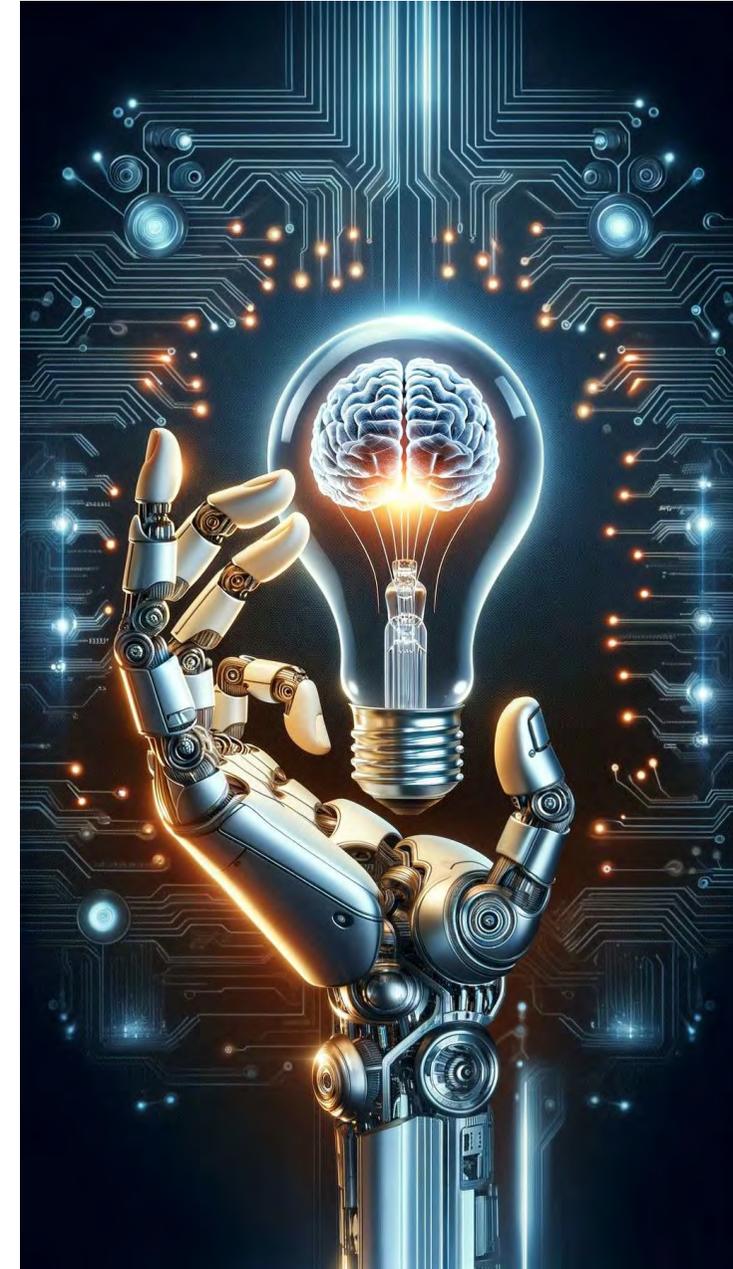
typische Stufen

KI-Analyse - Ist-Zustand

Wir analysieren Prozesse in den Abteilungen und prüfen, was wie zum Einsatz kommt.
Wir halten den Ist-Zustand in fest

Ziele & Outcome

- Ist-Analyse
- Analyse der Aktivitäten
- Tool-Einsatz-Analyse
- Interview mit Abteilungsleiter und Mitarbeitern
- Potenzialanalyse repetitiver Aufgaben
- Abteilungs-/Potenzial-Identifikation



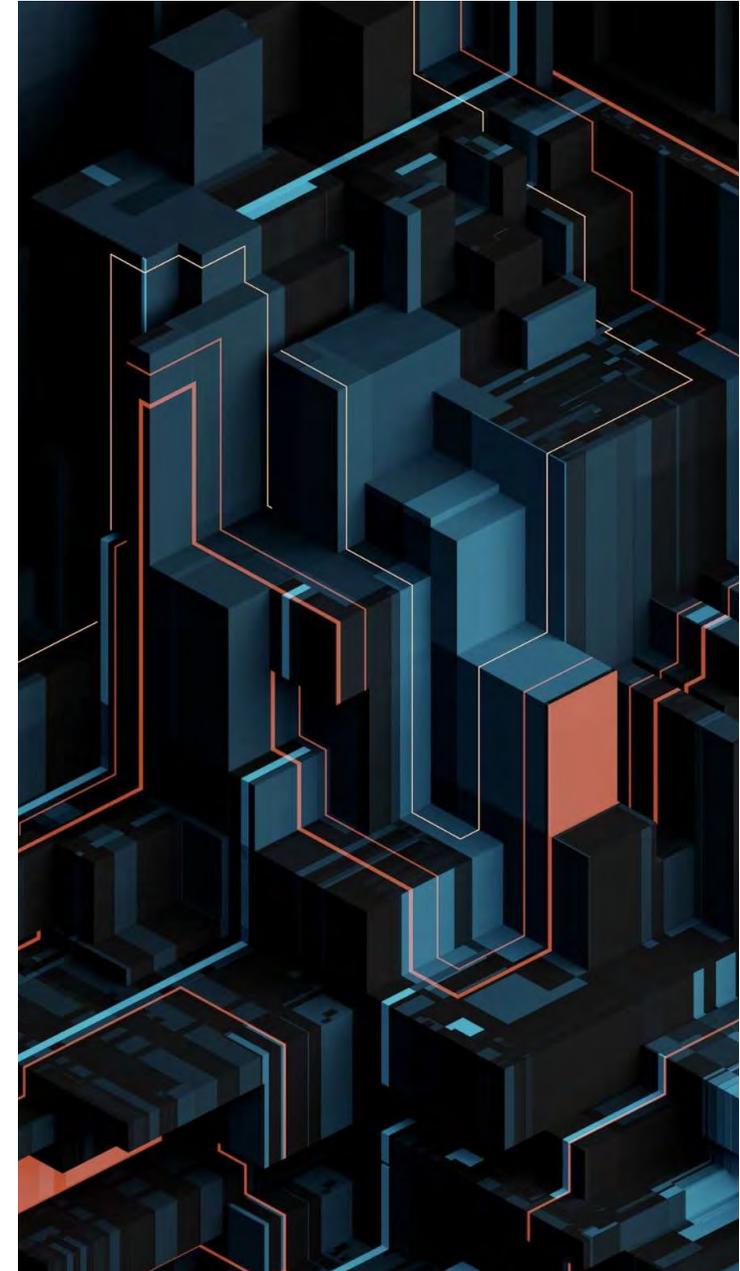
Stufe 2

KI Potenzial-Identifikation

In diesem Teil veranschaulichen wir die Ergebnisse für die Entscheidungsträger und führen Potenzial-Identifikationen durch. Wir legen den Grundstein für den zukünftigen Einsatz von KI-Tools im Unternehmen.

Inhalte

- Abteilungs-/Potenzial-Identifikation
- Vorabauswertung und Aufbereitung der Ergebnisse
- Strukturierte Übersicht relevanter KI-Felder je Abteilung
- 2-4-stündiger Workshop mit Entscheidungsträgern, um Prozesse auszuwerten und die Roadmap bzw. Fragen zu klären
- Gemeinsame Priorisierung der angestrebten KI-Tools



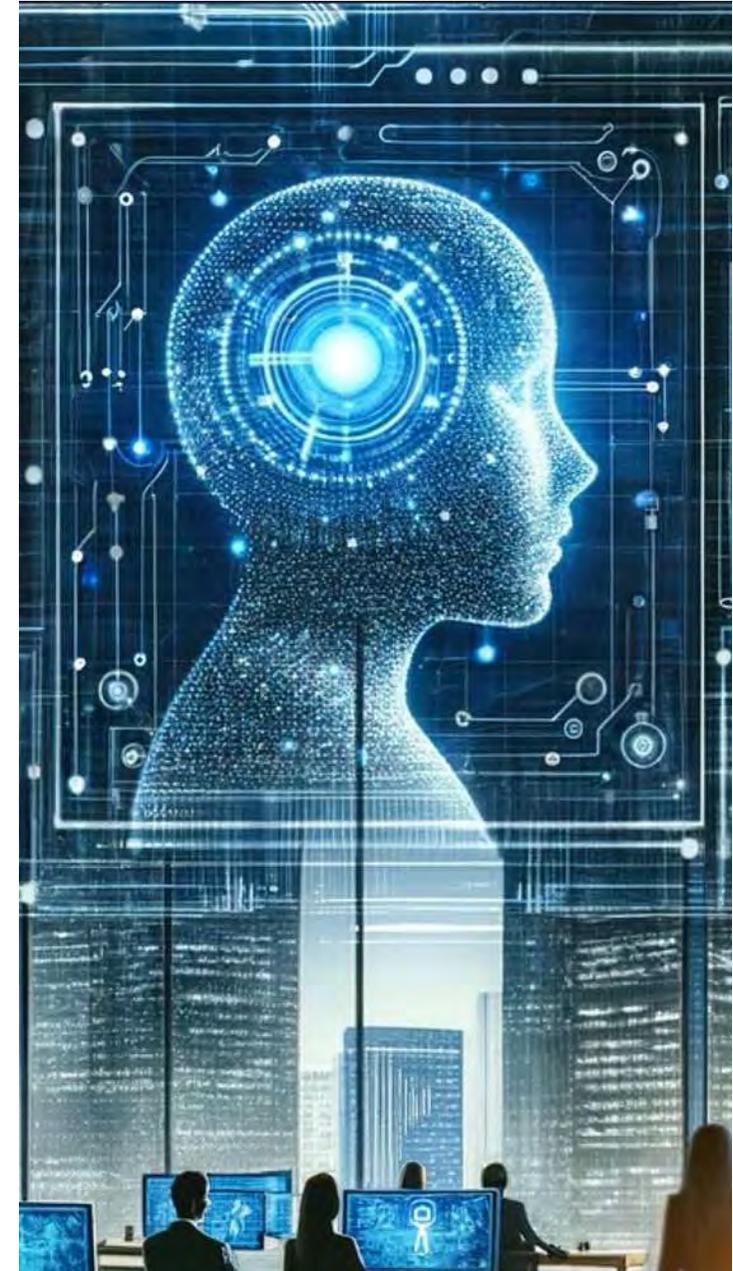
Stufe 3

KI-Roadmap & Praxisworkshop

Das vermitteln das grundlegende Wissen, damit jeder befähigt ist, ein Model wie ChatGPT gewinnbringend zu bedienen.

Ziele & Outcome

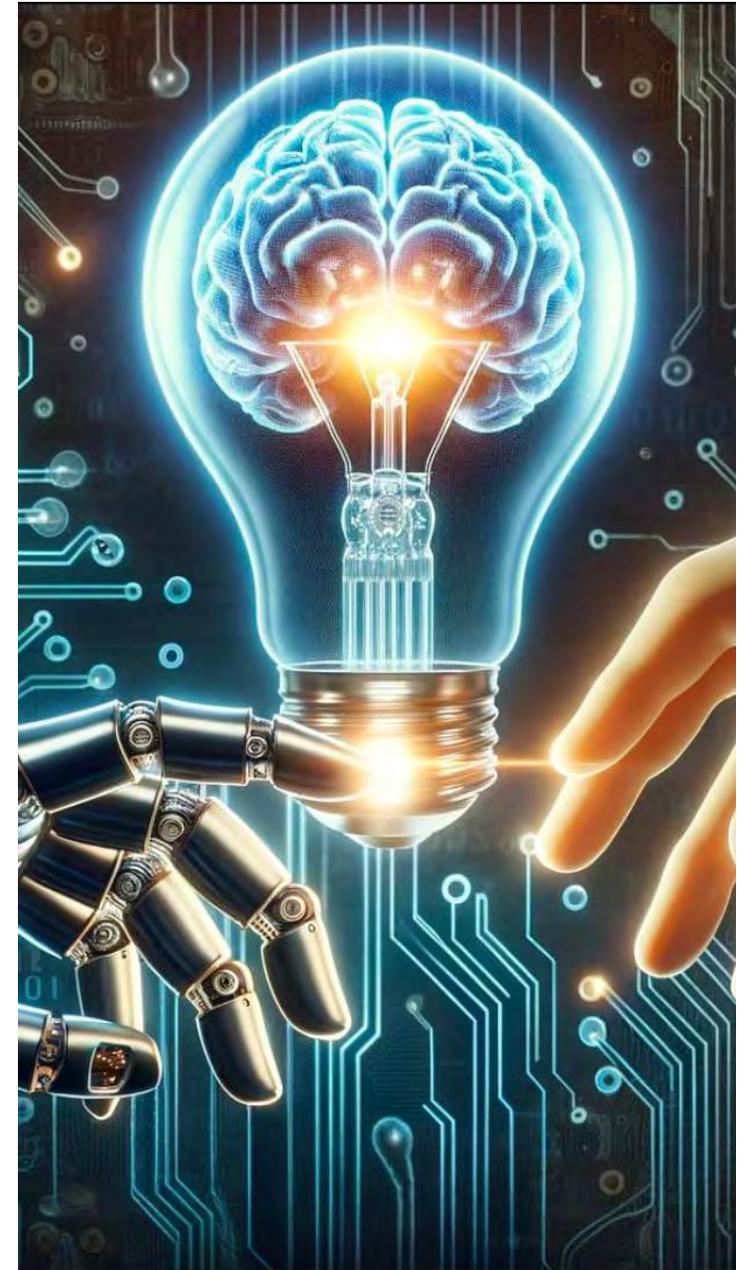
- Individuelle KI-Roadmap für weitere Integrationsschritte und Innovationsebenen
- KI-Schulung mit den Abteilungen und ggf. Interessierten inkl. Praxis-Parts, um Gelerntes anzuwenden und eigene Befehle zu entwerfen
- Prompting (Aufforderungen) verstehen und für sich anwenden können
- ChatGPT verstehen (Anwendungen und Möglichkeiten kennen)
- Spezielle und verborgene GPT-Kniffe kennen
- Grundlagen für nutzbare Texte, Tabellen, Anträge erkennen
- Anwendungen und Möglichkeiten kennen



Outcomes der Innovationsbasis

- Tool-Einsatz-Analyse
- Abteilungs-/Potenzial-Identifikation
- Abteilungsübergreifende Szenario-Analyse (Managementebene)
- Verständnis ausgewählter KI-Tools
- Training ausgewählter KI-Tools (z.B. ChatGPT o. Copilot)
- Potenzial-Identifikation von KI-Tools und Automatisierung durch KI-Tools, auch abteilungsübergreifend
- Ggf. Identifikation von Automatisierungen im weiteren Sinne, auch außerhalb des KI-Umfeldes
- Roadmap für die weitere Implementierung
- Mitarbeiterschulung für KI-Tools

Ziel: Produktivitätssteigerung von 20- 30% in den verschiedenen Abteilungen zu erreichen.



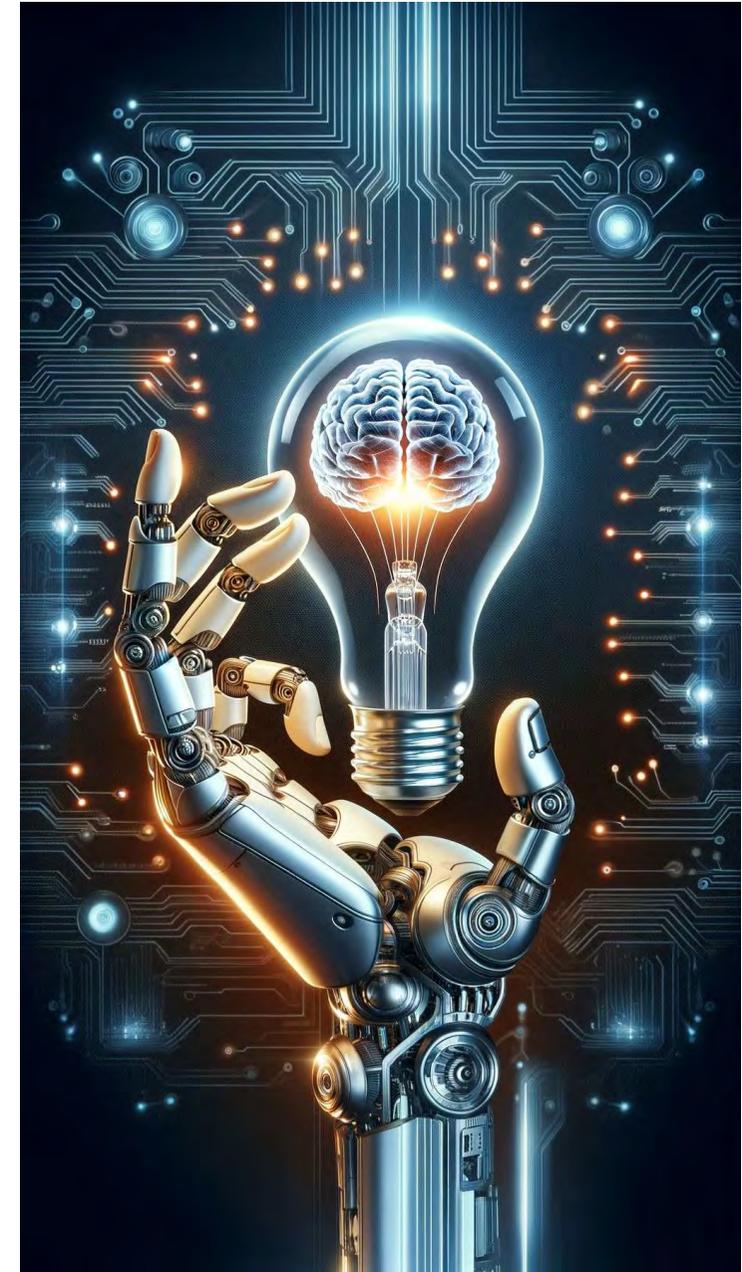
KI als strategischer Transformationsprozess

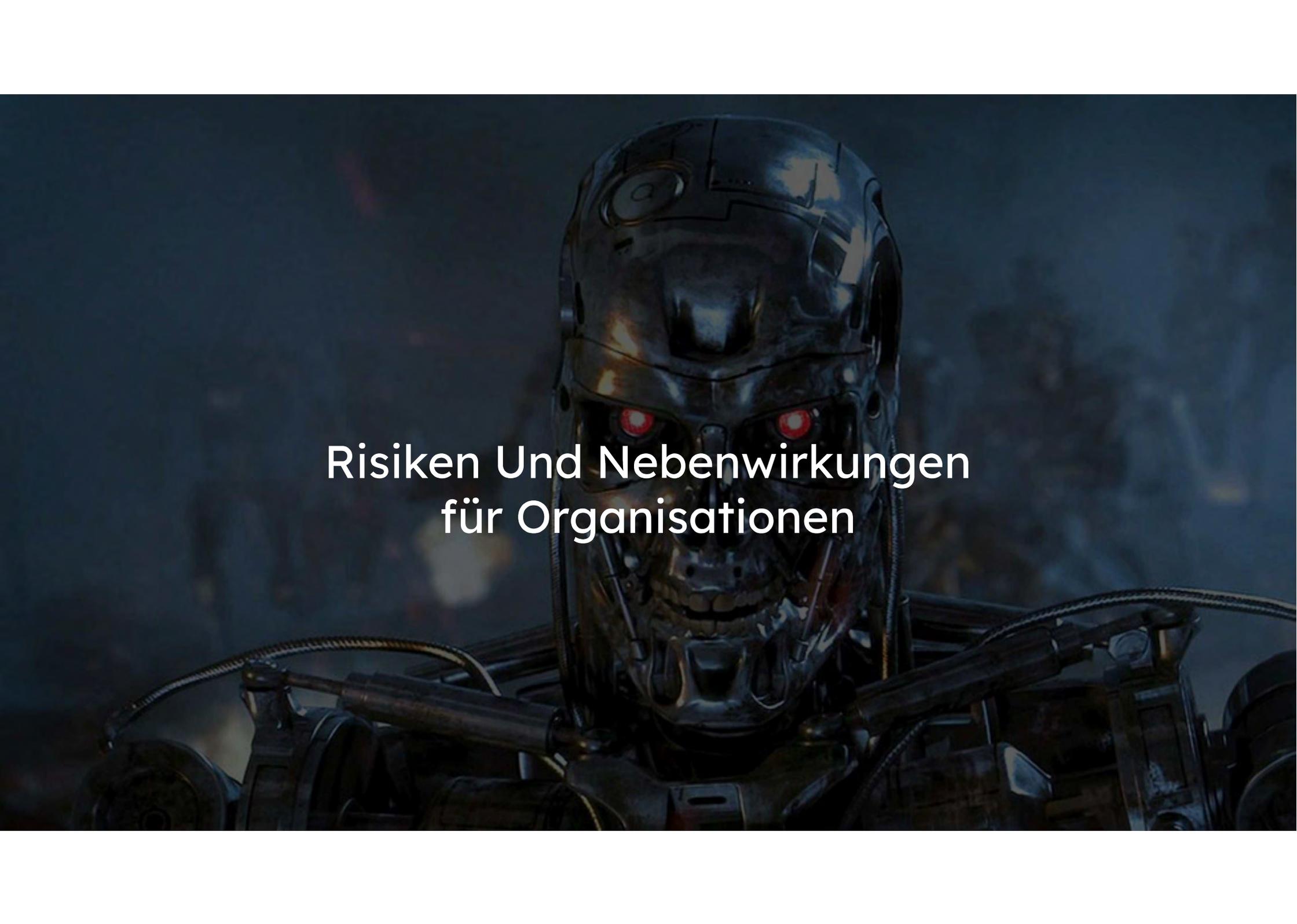
Geschäftsmodell- und Organisationsentwicklung

Strategische Organisationsentwicklung nach Schaffung einer KI-Kompetenz und Innovationsbasis.

Strategische Analyse mit Geschäftsleitung und wichtigen Stakeholdern

- Identifizieren und entwickeln strategische Handlungsfelder auf allen drei Innovationshorizonten
- Ist-Analyse - DNA Analyse der Organisation und Muster für Gelingensbedingungen der Veränderung
- Strategische Personal- und Rollenentwicklung
- Make-or-buy Entscheidungen und strategische Kooperationen und Marktpositionierungen evaluieren



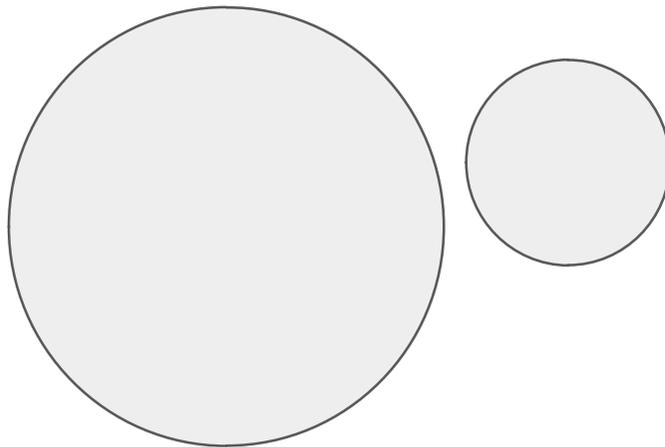


Risiken Und Nebenwirkungen für Organisationen

Risiken - Organisations-DNA

Der Kern und die Historie einer jeden Organisation schafft Orientierung und Wiederholbarkeit. Er findet sich letztlich auch in Prozessen und Entscheidungsprämissen wieder.

→ **Geht Orientierung und Selbstreferenz verloren sind Entscheidungen Zufall gerät ins Schlingern und in die Gefahr zu scheitern.**



Risiken - Ressourceneinsatz

Win BIG - Fail BIG?

KI ist als technologie bereit für schnelle Iterationen, sie ist zugänglich.

Hoher Ressourceneinsatz bedeutet nicht höherer Gewinn, sondern bei schneller Dynamik ein großes Risiko des Scheiterns.

→ Daher Investition in Lernfähigkeit der Organisation

KI von heute

Zugänglichkeit und Einfachheit

Benutzerfreundlicher & weitreichender verfügbar

Vielseitige Anwendung

Einsatz in diversen Bereichen möglich

Demokratisierung

Breite Verfügbarkeit, nicht nur für Fachleute

Flexibilität und Lernfähigkeit

Anpassung & Optimierung für neue Aufgaben

Fortlaufende Innovation

Weiterentwicklung bringt Möglichkeiten

IHK & KI-Café

KI und Urheberrecht – was ist zu beachten?

- DO 11. April 2024 von 15:00 bis 17:00

KI im Sales & Recruiting

- DI 14. Mai 2024 von 10:00 bis 12:00

Zukunft KI: Chancen & Risiken

- MI 28. August 2024 von 10:00 bis 12:00

<https://www.impulsnetzwerk.ihk.de/vernetzen-und-veranstaltung/ki-cafe-impuls-serie-5896980>



KI-Café Netzwerk

Implementierung



mehr als 1500
ML/AI Entwickler



KI-Netzwerk &
Community
Berater

Software Lösungen



Marktanalysen &
Studie



Quiz aus Seminartexten

KI-Café Schulungs-
videos aus Text

Gelisteter Partner



ADG Angebote mit KI-Café

KI-Impulsworkshop

<https://shop.adg-campus.de/ki1>

KI-Beratungsprojekt (Abteilung)

<https://shop.adg-campus.de/ki2>

KI-Beratungsprojekt (mehrere
Abteilungen)

<https://shop.adg-campus.de/ki3>

Services

KI-Schulungen

KI-Impulstalks

KI-Implementierungen

KI-Beratung

KI-Inspiration

Kulturwandel

KI vorantreiben im KI-Café



📍 KI-Kompass: Die wichtigsten KI-News

Jetzt KI-Kompass abonnieren

1x im Monat KI-Kompass und regelmäßige Updates erhalten



Hi Hannes,

Jeden Monat fassen wir wichtige KI-Entwicklungen für dich zusammen.

Bei der Fülle an News können wir natürlich nicht alles abbilden (sonst wäre es kein Newsletter, sondern ein KI-E-Book des Monats 📖).

Folge uns hierfür auf [LinkedIn](#), wo wir zeitnah die News der Woche abbilden.

Viel Spaß bei den KI-News des Monats!

📄 Summary

- **Vollgas in 2024:** Business & Marketing-Pläne mit der KI
- **Humanoider Roboter:** BMW geht den nächsten Schritt
- **KI to Go:** Hier verschmelzen Welten
- **Sei Konkret:** Auf die Eingabeaufforderung kommt es an
- **Vernetzen:** Komm auf den Server



Falls du Interesse an unseren IHK, Innovations-Slides hast, melde dich gerne [auch via LinkedIn](#)

Mit Vollgas, geht es ab Januar 2024 los 🚀

🤖 BMW & Humanoiden Roboter: Die Zukunft der Autoproduktion

BMW revolutioniert die Automobilindustrie weiter. In einer bahnbrechenden Partnerschaft mit dem kalifornischen Start-Up Figure, beginnt BMW menschenähnliche KI-Roboter in einem ihrer Werke einzusetzen.

Diese innovativen Allzweckroboter zielen darauf ab, die Produktionseffizienz zu steigern und die Autoproduktion in eine neue Ära zu führen. Dieser mutige Schritt von BMW unterstreicht das Potenzial der KI-Technologie, industrielle Prozesse zu transformieren und die Zukunft der Automobilproduktion neu zu definieren.

Seien Sie gespannt auf die spannenden Entwicklungen in dieser fortschrittlichen neuen Ära der Automobilindustrie! 🚗

Kontakt & Fragen



Deine persönliche KI-Sprechstunde wartet

In der KI-Sprechstunde reden wir über deine Herausforderungen, identifizieren KI-Potenziale und skizzieren mögliche nächste Schritte, wie du viel Zeit sparst und Resultate erzeugst.

[KI-Sprechstunde anfragen](#)

Anfrage stellen und Termin finden – 100 % kostenfrei.



<https://ki-cafe.de/ki-sprechstunde/>

hannes@ki-cafe.de

Wir freuen uns auf einen
Kaffee mit euch im



<https://ki-cafe.de>

www.ki-cafe.de





Anhang Blogs

Unlocking AI-Know-How

Unternehmensberater | Hannes Stelzer



Social Entrepreneur Hannes Stelzer blickt auf **Anstellungen** bei **Google, IBM** und **Microsoft** sowie **Beratungsprojekte** mit Kunden wie **Daimler, Roland Berger** und **Bertelsmann** zurück. **Seit 2017** ist er als **Berater** sowie **Gründer** aktiv und leitet Teams. Im KI-Café übernimmt die **strategische Ausrichtung** und die **Beratung**.



Seine **Lern-App Memory-Path** wurde 2022 vom **BMWK** im Rahmen des Förderprogramms für **innovative Geschäftsmodelle (IGP)** mit 100.000 € gefördert/ausgezeichnet.



Als zertifizierter **SCRUM-Master II, Product Owner** und **Change Manager** beriet er Kunden von der Innovationsagentur **J2C**, der Top-Leadership-Beratung **Kessel und Kessel** sowie **dp-Akademie** (Daniel F. Pinnow) und der KI-Beratung **KIMnet**. Als **Dozent** der **Akademie deutscher Genossenschaften** hält er **Seminare** zu **New Work/ Agiles Arbeiten, Blockchain, KI & Future Leadership**.

Zertifizierungen:

- SCRUM: Master I & II, Product Owner
- APMG Change Manager,
- ITIL, IHK-Ausbilder der Ausbilder

Weiterbildungen:

- Top Leadership (dp-akademie 2023)
- Systemische Aufstellung (2023)
- Digitale Plattformmodelle (2022)
- Agile & Lean Management (2022)

Tech Innovator seit 2011



Duales Studium WI 2011-2014



New Business Sales 2015-2016



Teamlead Showroom 2016-2017



Gründer



IT-Trends / KI



Agile



Beratung



Führung

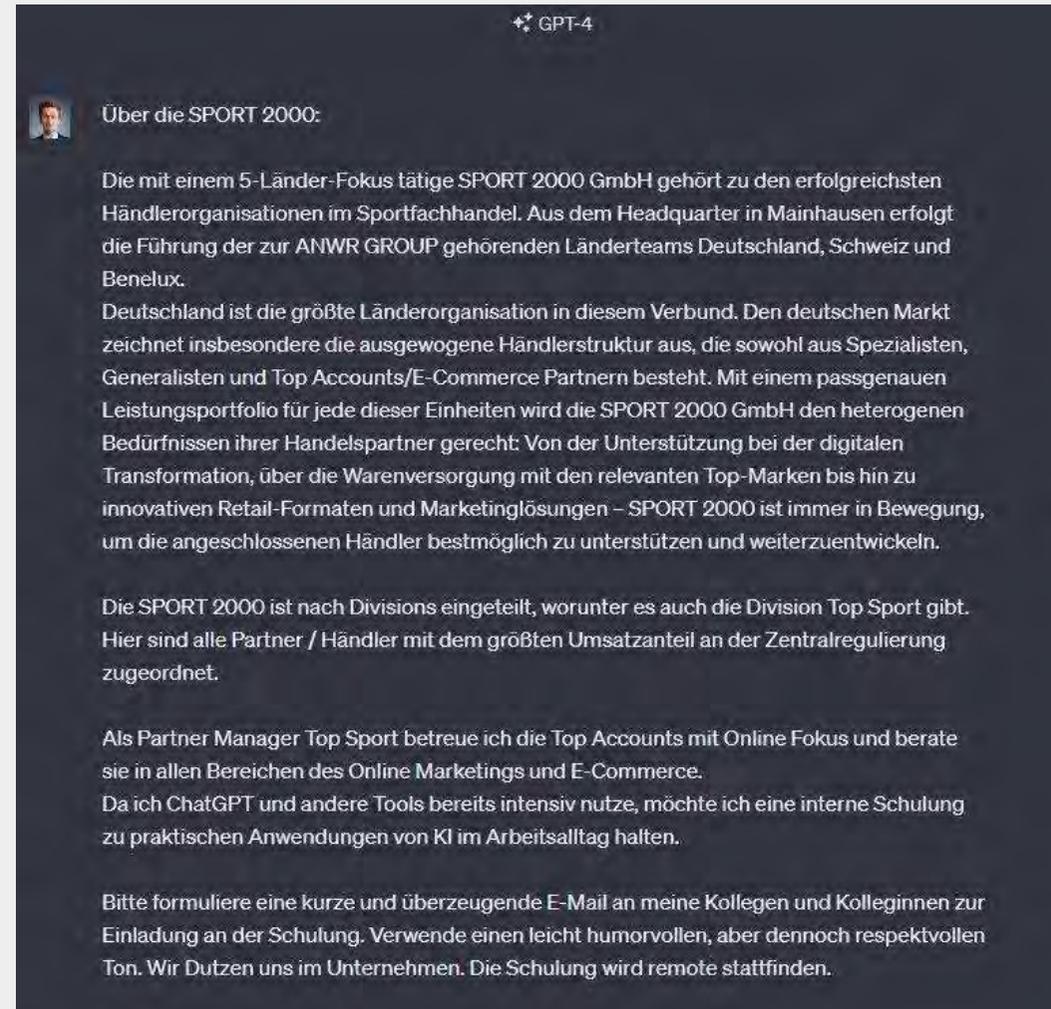


So **promptet** es sich besser. Der ChatGPT Crashkurs

Stelle dir vor, dass du einem Praktikanten am ersten Arbeitstag deine Aufgabe stellst.

- Beantworte folgende Fragen:
 - Was möchte ich?
 - In welcher Form möchte ich es? (Umfang, Tonalität)
 - Welches Ziel verfolge ich damit?
 - Welche Information kann ChatGPT / der Praktikant noch nicht wissen?

<https://ki-cafe.de/chatgpt-crashkurs/>



GPT-4

Über die SPORT 2000:

Die mit einem 5-Länder-Fokus tätige SPORT 2000 GmbH gehört zu den erfolgreichsten Händlerorganisationen im Sportfachhandel. Aus dem Headquarter in Mainhausen erfolgt die Führung der zur ANWR GROUP gehörenden Länderteams Deutschland, Schweiz und Benelux.

Deutschland ist die größte Länderorganisation in diesem Verbund. Den deutschen Markt zeichnet insbesondere die ausgewogene Händlerstruktur aus, die sowohl aus Spezialisten, Generalisten und Top Accounts/E-Commerce Partnern besteht. Mit einem passgenauen Leistungsportfolio für jede dieser Einheiten wird die SPORT 2000 GmbH den heterogenen Bedürfnissen ihrer Handelspartner gerecht: Von der Unterstützung bei der digitalen Transformation, über die Warenversorgung mit den relevanten Top-Marken bis hin zu innovativen Retail-Formaten und Marketinglösungen – SPORT 2000 ist immer in Bewegung, um die angeschlossenen Händler bestmöglich zu unterstützen und weiterzuentwickeln.

Die SPORT 2000 ist nach Divisions eingeteilt, worunter es auch die Division Top Sport gibt. Hier sind alle Partner / Händler mit dem größten Umsatzanteil an der Zentralregulierung zugeordnet.

Als Partner Manager Top Sport betreue ich die Top Accounts mit Online Fokus und berate sie in allen Bereichen des Online Marketings und E-Commerce.

Da ich ChatGPT und andere Tools bereits intensiv nutze, möchte ich eine interne Schulung zu praktischen Anwendungen von KI im Arbeitsalltag halten.

Bitte formuliere eine kurze und überzeugende E-Mail an meine Kollegen und Kolleginnen zur Einladung an der Schulung. Verwende einen leicht humorvollen, aber dennoch respektvollen Ton. Wir Duzen uns im Unternehmen. Die Schulung wird remote stattfinden.

KI-Café Blogbeiträge



<https://ki-cafe.de/blog/>