

Better decisions.
For a better future.

Buchhalter würfeln nicht

Von Daten zu Entscheidungen mit AI

Alexander Firyn – Product Area Lead AI, Proalpha Group



BEHIND EVERY
GREAT NUMBER
IS A LITTLE
GAMBLE.
— ACCOUNTANT



Die Proalpha AI Plattform

Proalpha Group

AI Foundation

Bietet eine einheitliche Basis für die Integration von Agentic AI-Funktionalitäten in alle Anwendungen der Proalpha Suite.

Empolis

Industrial Knowledge Management

Strukturiert das Experten- und Produktwissen von Unternehmen und macht es in jedem Prozess verfügbar – die Wissensschicht der Proalpha AI.

Insiders

Intelligente Prozesse aus Daten

Versteht und verarbeitet eingehende Dokumente und automatisiert transaktionale Abläufe zuverlässig – die Automatisierungsschicht der Foundation.

Nemo

Datenintelligenz & Analytics

Verwandelt komplexe operative Prozess-Daten in Erkenntnisse, Prognosen und Handlungsempfehlungen – die analytische Schicht der Foundation.

Drei KI-Unternehmen. Eine Plattform. **Gebaut für Agentic AI.**

1.000.000.000.000



1.000.000.000.000 USD

...**innerhalb einer Woche** am Aktienmarkt vernichtet, nach
Veröffentlichung von Anthropic **Claude Opus 4.6**

AI Claude Opus 4.6

1 Million Token Context Window

Opus 4.6 introduced a 1 million token context window (roughly **750,000 words**), allowing it to **process entire codebases**, multiple books, or hundreds of research papers **in a single prompt**.

Unlike previous, smaller context windows that suffered from "context rot" (forgetting information in the middle), Opus 4.6 demonstrated a **76% success rate** in retrieving information from that massive context, representing a **qualitative shift in reliability**.

Advanced Agentic Coding and "Self-Correction"

Opus 4.6 demonstrated **superior coding ability**, particularly in long-running tasks, debugging, and, critically, **catching its own mistakes**.

Performance: It achieved the highest score to date on Terminal-Bench 2.0 (65.4%), a key metric for agentic coding.

Independence: It was reported to **handle multi-million-line codebase migrations** like a **senior engineer**.

"One-shot" Apps: Users reported it generating **complex, functional UI** and prototypes **in a single pass**.

Adaptive Thinking and Increased Output

The model **dynamically** decides **how much reasoning** to use, allowing for faster responses on simple tasks while spending more effort on complex problems.

Output Capacity: It doubled its maximum output tokens to 128K, allowing for **more comprehensive responses** without needing to "continue" mid-thought.

Agent Teams in Claude Code

A "research preview" of agent teams allowed **multiple Claude instances to work in parallel, coordinating autonomously** on complex, multi-file projects.

This allowed one agent to handle frontend changes, another to tackle backend logic, and a third to manage tests simultaneously.

SaaS-pocalypse

excAlte: AI als Treiber für Effizienz bei Proalpha

Vereinfachung



Sales & Marketing

Strukturelle Weiterentwicklung unseres Betriebsmodells für mehr **Skalierbarkeit und Wachstum**



Research & Development

Steigerung der **Entwicklerproduktivität** durch AI-gestütztes Programmieren



General & Admin

Standardisierte Prozesse für einen **skalierbaren Betrieb**



Support & Cust. Service

Schnellere Lösungen durch **AI-gestützten Wissensaustausch** und Automatisierung

Auswahl der eingesetzten KI-Tools

Empolis Nemo Insiders

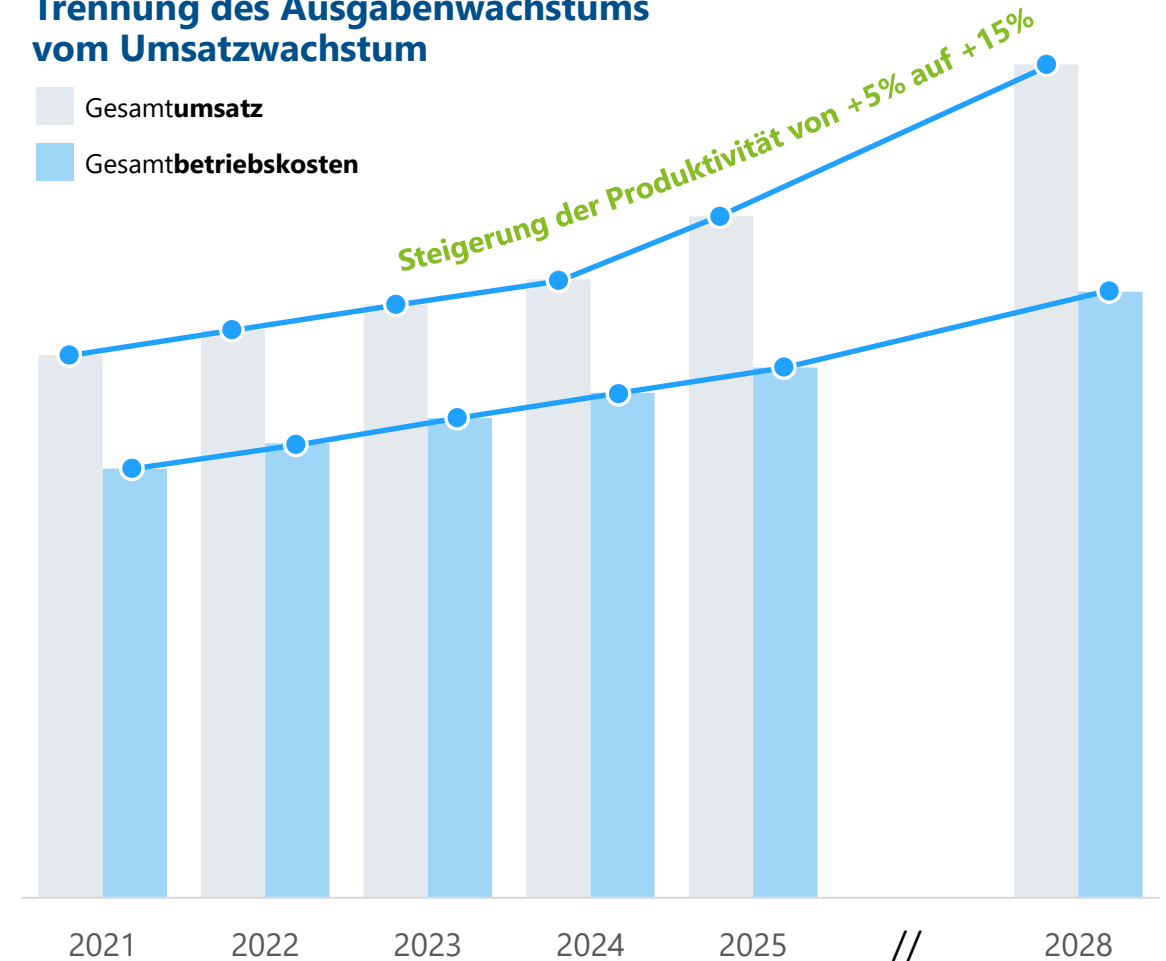


Copilot



Trennung des Ausgabenwachstums vom Umsatzwachstum

■ Gesamtumsatz
■ Gesamtbetriebskosten



Das richtige Tempo im KI-Wettlauf finden

Der Erfolg im KI-Zeitalter hängt nicht davon ab, wer am schnellsten startet – sondern wer konsequent lernt und skaliert.

Hype-getrieben

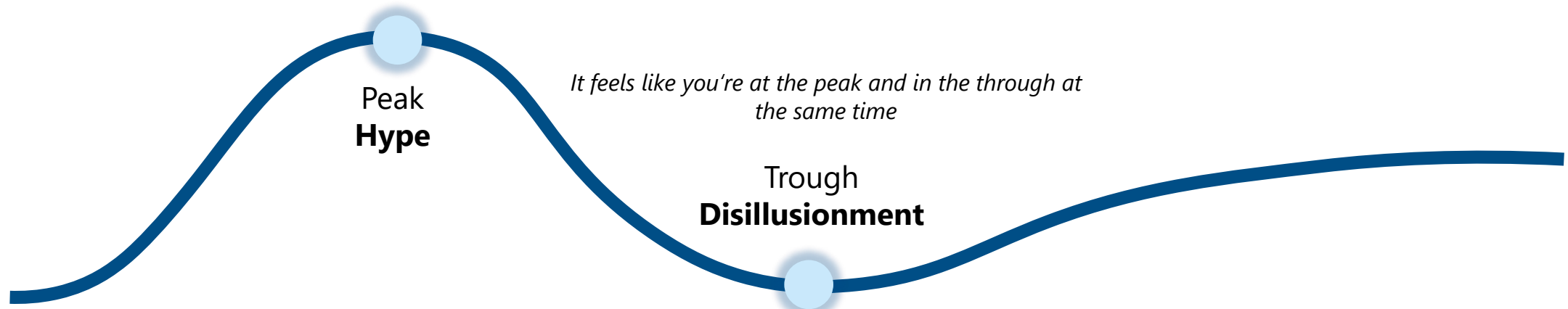
- startet schnell
- verliert Energie

Strategisch

- lernt kontinuierlich
- baut Fähigkeiten auf
- erzielt nachhaltigen Mehrwert

Abwartend

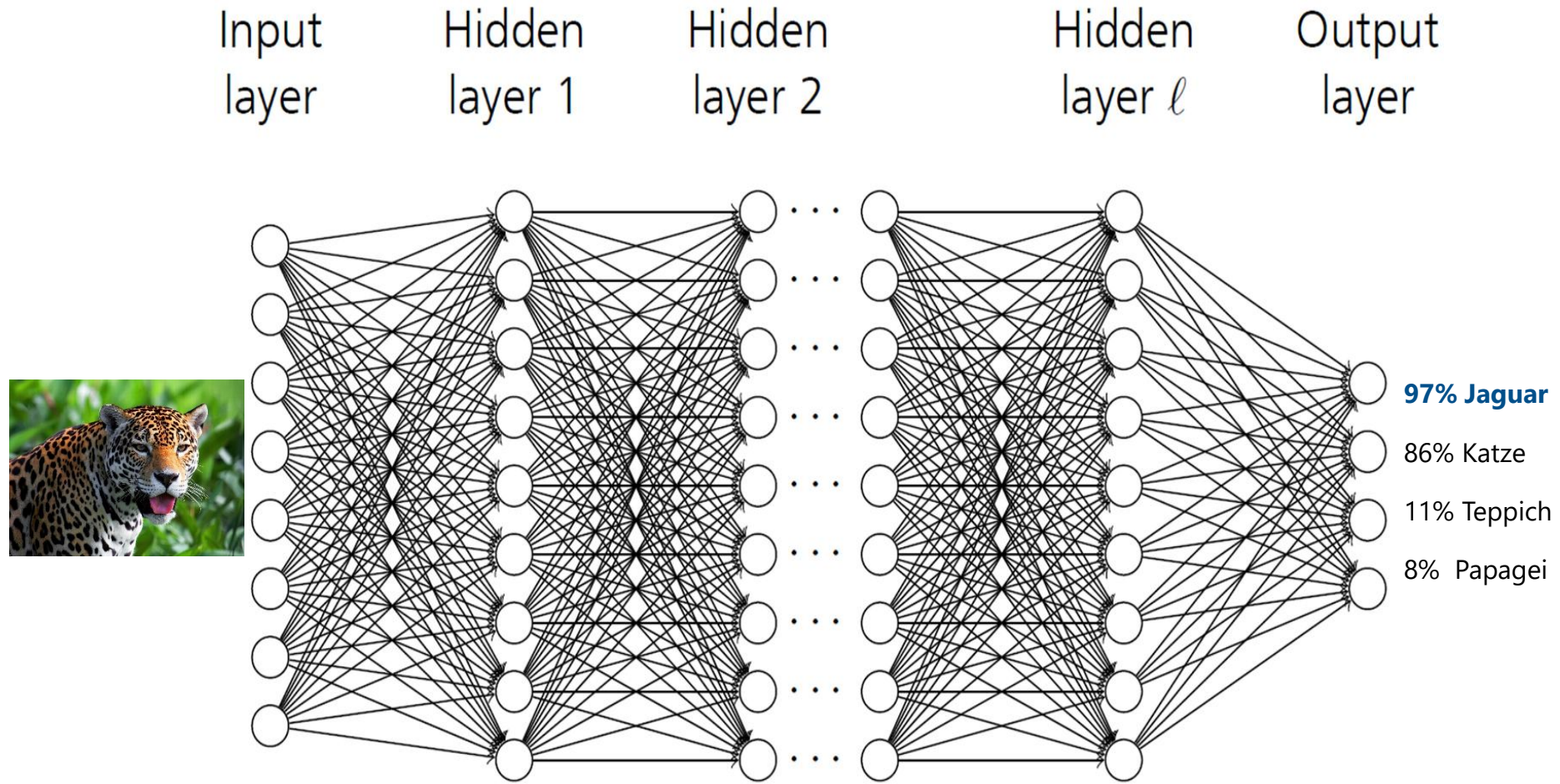
- minimiert Risiken
- verliert Anschluss



„Unser Ziel ist nicht maximale Geschwindigkeit, sondern maximale Lern- und Umsetzungsgeschwindigkeit.“

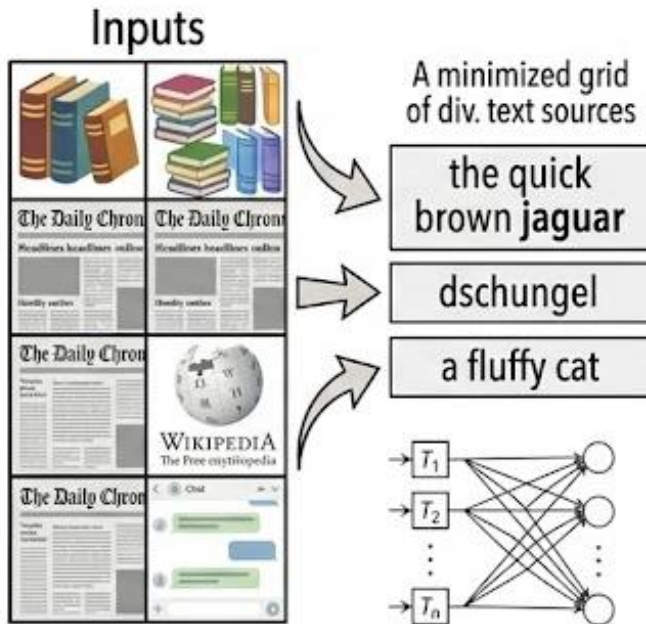
Neuronale Netze: Aus Raubkatzen werden Pixel

Und das Netz lernt, Muster von Pixeln zu unterscheiden

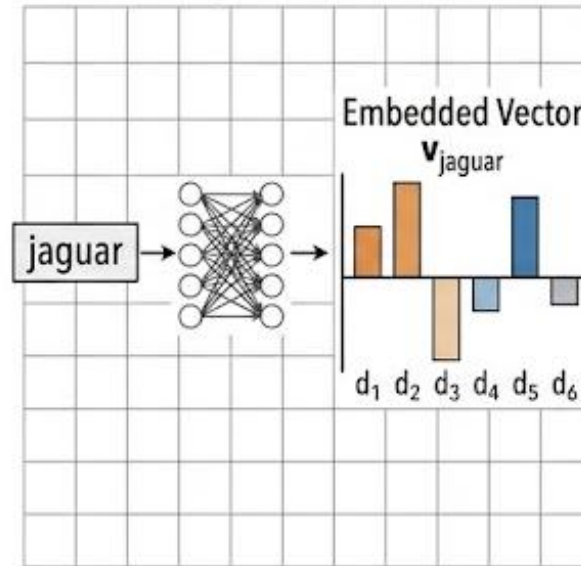


Large Language Models: Aus Texten werden Vektorräume

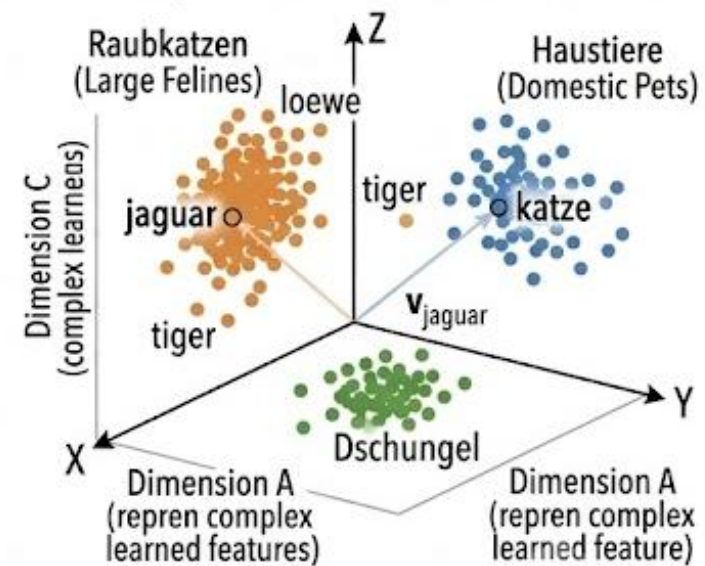
Und das Netz lernt, dass schnelle braune häufig Jaguare sind



Embedding Vector Visualization



Conceptual Semantic Vektorraum



A rooster with reddish-brown feathers and a black tail stands in a field of green grass. The background shows a bright sunrise over a field of dark, tilled soil. The sky is filled with golden light and scattered clouds. A semi-transparent blue box is overlaid on the right side of the image, containing white text.

Morgenstund...
...hat Gold im Mund



Der frühe Vogel...

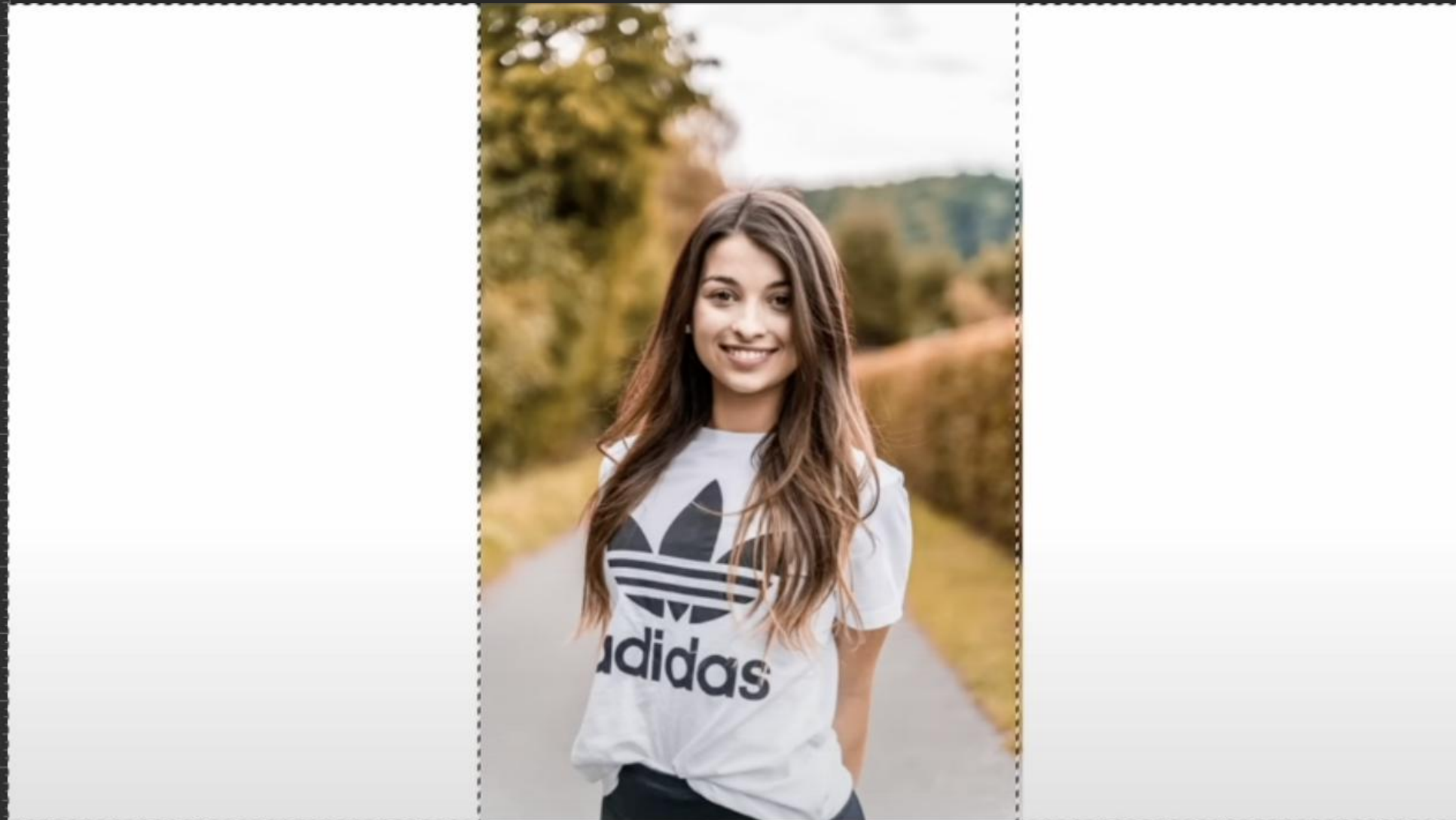
...fängt den Wurm

...kann mich mal

...kann den Wurm

gerne haben. Ich

nehme den Kaffee



Color Swatches

Libraries Adjustments Styles

Add an adjustment

Layers Channels Paths

Kind

Normal Opacity: 100%

Lock: Fill: 100%

Background

Generative Füllung Auswahl aufheben

LiquifyImage.jpeg @ 66.7% (RGB/8*) *



Color Swatches

Libraries Adjustments Styles

Add an adjustment

Layers Channels Paths

Kind

Normal Opacity: 100%

Lock: Fill: 100%

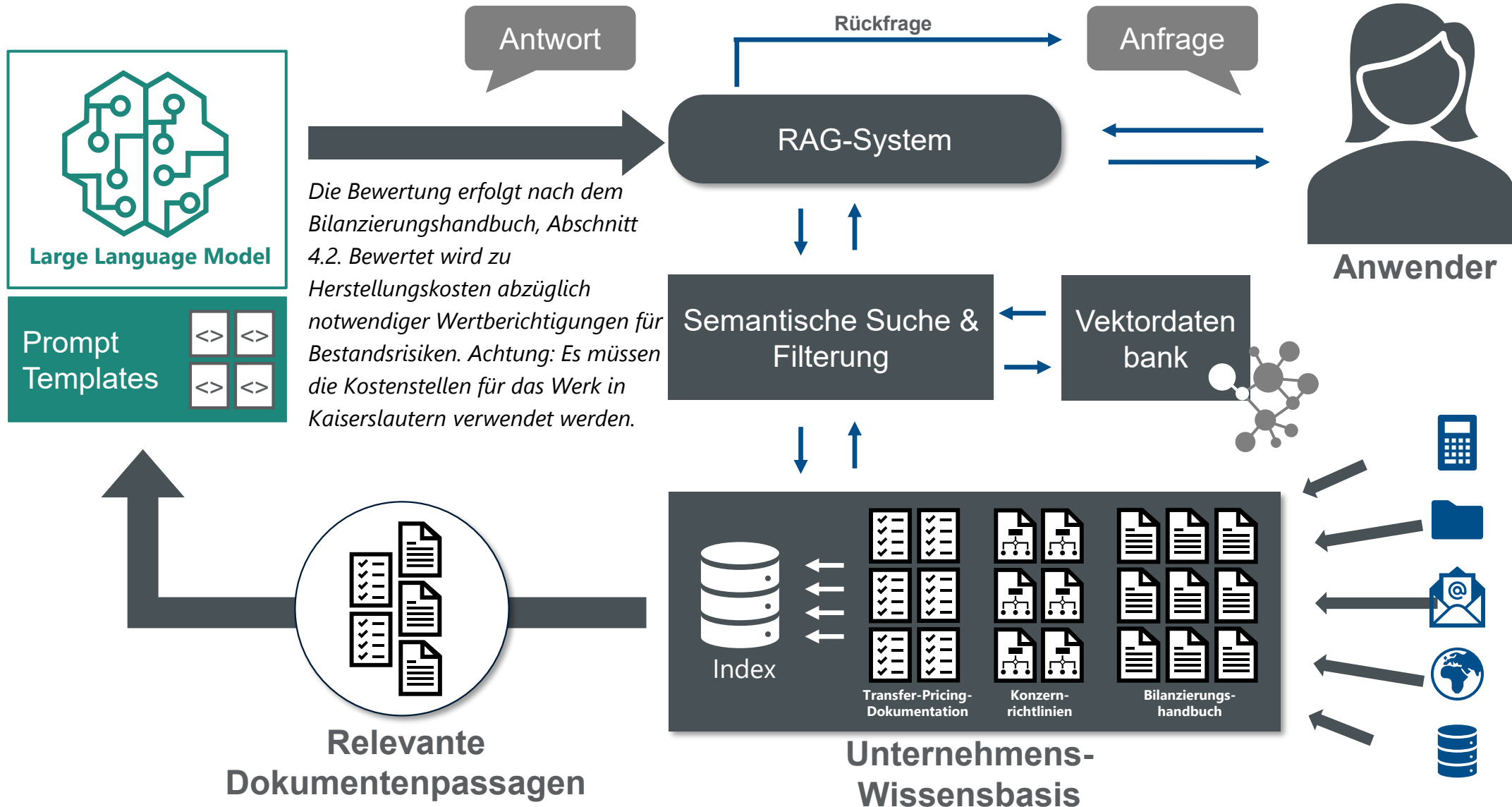
Background

Abfrage hinzufü... < 1/3 > Generieren



RAG-Verfahren: Retrieval Augmented Generation

Wie bewerten wir halbfertige Erzeugnisse im Werk Kaiserslautern?





kann der brother hl 3750 a3 bedrucken?



Alle Produkte Produktwebsites Kurze Videos Bilder Videos News Mehr Suchfilter

Übersicht mit KI

Nein, der Brother HL-L3750CDW kann kein A3-Format bedrucken. Er ist ein Farblaser-Multifunktionsdrucker, der bis zu einem maximalen Format von DIN A4 bedruckt.

Der Brother HL-L3750CDW ist ein Farblaser-Multifunktionsdrucker, der für den Einsatz im Büro konzipiert ist und über Funktionen wie Drucken, Scannen, Kopieren und Faxen verfügt. Er ist für das Drucken von Dokumenten im Format DIN A4 und kleiner ausgelegt, aber nicht für A3-Drucke.

Wenn Sie einen Drucker benötigen, der A3-Drucke unterstützt, sollten Sie sich nach anderen Modellen umsehen, die speziell für diese Anforderung entwickelt wurden.

Brother MFC-L3750CDW ab 539,99 € (Juni 2025 Preise) - Idealo
 Der MFC-L3750CDW ist ein Farblaser-Multifunktionsdrucker von Brother. Er druckt,...



HL-T4000DW Tintentankdrucker - Brother Deutschland
 Übersetzt — Profitieren Sie von schnellem, unkompliziertem Nachfüllen und einfacher...



KI-Antworten können Fehler enthalten. Weitere Informationen



Brother Deutschland
https://www.brother.de > ... > Setup / Einstellungen

MFC-L3750CDW FAQs Einlegen und Bedrucken von ...

Finden Sie hier alle FAQs MFC-L3750CDW. Einlegen und Bedrucken von Papier über die manuelle Zufuhr.

Weitere Fragen

Kann ein Brother-Drucker A3-Papier bedrucken?

Ist der Brother, MFC-L3750CDW ein Farblaserdrucker?

◆ Übersicht mit KI ⋮

Um auf einem Brother HL-L3750CDW Drucker im A3 Format zu drucken, **müssen Sie sowohl die Druckereinstellungen als auch die Papierfach-Einstellungen am Gerät anpassen. Zuerst wählen Sie im Druckertreiber das Format A3 und als Papierquelle "Automatisch" oder das entsprechende Fach. Dann stellen Sie am Drucker selbst das Papierfach auf A3 um.** [🔗](#)

Detaillierte Schritte:**1. Druckertreiber:**

- Öffnen Sie die Druckereinstellungen im Druckmenü Ihrer Anwendung (z.B. Word, Photoshop).
- Wählen Sie den HL-L3750CDW als Drucker aus.
- Wählen Sie im Reiter "Grundeinstellungen" oder "Papier/Qualität" das Papierformat "A3".
- Wählen Sie als Papierquelle entweder "Automatisch" (wenn Ihr Drucker das Fach automatisch erkennt) oder das entsprechende Fach (z.B. "Zufuhr 1" oder "Schacht 1") aus, das mit A3 Papier bestückt ist.
- Bestätigen Sie die Einstellungen.

2. Geräteeinstellungen am Drucker:

- Falls Ihr Drucker nicht automatisch das Papierformat erkennt, müssen Sie es manuell einstellen.
- Drücken Sie am Drucker die Menütaste.
- Navigieren Sie zu "Geräteeinstellungen" oder "Zufuhr-Einstellungen" und dann zu dem Papierfach, das Sie für A3 nutzen möchten (z.B. "Zufuhr 2" oder "Schacht 2").
- Wählen Sie "Papierformat" und dann "A3".
- Bestätigen Sie die Einstellung mit OK oder einer ähnlichen Taste.
- Drücken Sie auf die "Stop/Exit" Taste, um zum Hauptmenü zurückzukehren. [🔗](#)

Wie kann ich im A3/Ledger Format drucken faxen, kopieren ...

18.08.2021 — Einsetzen und ändern der Papiereinstellung. * Legen Sie A4 Papier in de...

 Brother ⋮



Wie kann ich im A3/Ledger Format drucken faxen, kopieren und ...

18.08.2021 — Für Windows Benutzer: * Wählen Sie im Drucker Menü, die Einstellungen für de...

 Brother ⋮







Legen Sie A3- oder Hauptbuchpapier ein und programmieren Sie mein Brother- Gerät zum Drucke...

🌐 Übersetzt — Wenn Sie das Format des in Ihr Brother-Gerät eingelegten Papiers ändern, müssen Sie auch die...

 support.brother.com ⋮

Alle anzeigen




kann der brother hl 3750 a3 bedrucken    









Alle Produkte Produktwebsites Kurze Videos Bilder Videos News Mehr Suchfilter ▾

◆ Übersicht mit KI

Ja, der Brother MFC-L3750CDW kann A3-Papier bedrucken. Er ist ein 4-in-1 Multifunktionsdrucker, der neben Drucken auch Kopieren, Scannen und Faxen unterstützt und für den Business-Bereich geeignet ist. Er kann A3-Papier sowohl im Einzelblatt- als auch im Duplex-Druck verarbeiten. 

Details:

- **Druckformat:** Der MFC-L3750CDW unterstützt den Druck bis zum Format DIN A3. 
- **Funktionen:** Er ist ein 4-in-1 Multifunktionsgerät, das bedeutet, er kann drucken, kopieren, scannen und faxen. 
- **Business-Einsatz:** Durch seine Funktionen und das Druckformat ist er für den Einsatz im Business-Bereich geeignet. 
- **Papierkassette:** Die Papierkassette des Geräts kann sowohl im Querformat (DIN A4, Letter, EXE) als auch im Hochformat (DIN A3, Ledger, Legal, Folio) Papier aufnehmen. 
- **Einzelblatteinzug:** Der Einzelblatteinzug unterstützt ebenfalls DIN A3 und andere Formate. 
- **Duplex:** Der Drucker unterstützt auch den Duplexdruck, sowohl für PC-Druck (DIN A4, Letter, EXE, DIN A5) als auch für Kopien (DIN A4, Letter, DIN A5). 

MFC-J5330DW - Brother
* Papierkassette: Querformat: DIN A4, LTR, EXE. Hochformat: DIN A3, Ledger, Legal, Foli...

[Brother Deutschland](#) ▾

Brother MFC-L3750CDW ab 539,99 € (Juni 2025 Preise) - Idealo
Der MFC-L3750CDW ist ein Farblaser-Multifunktionsdrucker von Brother. Er druckt,...


[Idealo](#) ▾

HL-T4000DW Tintentankdrucker - Brother Deutschland
🌐 Übersetzt — Profitieren Sie von schnellem, unkompliziertem Nachfüllen und einfacher...

[brother.com.ph](#) ▾

[Alle anzeigen](#)

KI-Antworten können Fehler enthalten. [Weitere Informationen](#)  

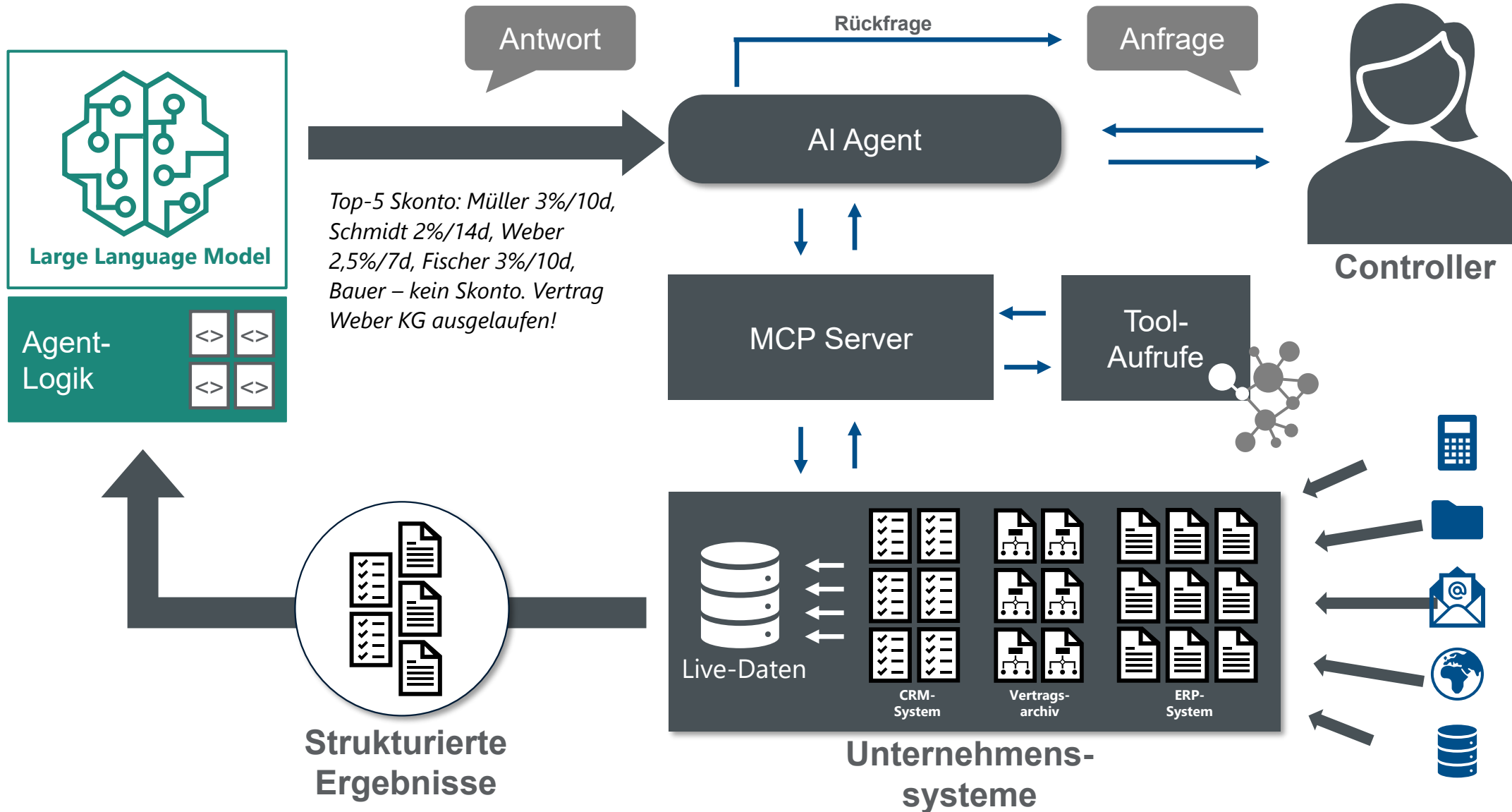
 **Brother Deutschland**
<https://www.brother.de> > ... > Setup / Einstellungen ▾

MFC-L3750CDW FAQs Einlegen und Bedrucken von ...

Finden Sie hier alle FAQs MFC-L3750CDW. Einlegen und **Bedrucken** von Papier über die manuelle Zufuhr.

Agentic AI mit Model Context Protocol (MCP)

Welche Skonto-Konditionen gelten aktuell bei unseren Top-5-Lieferanten?



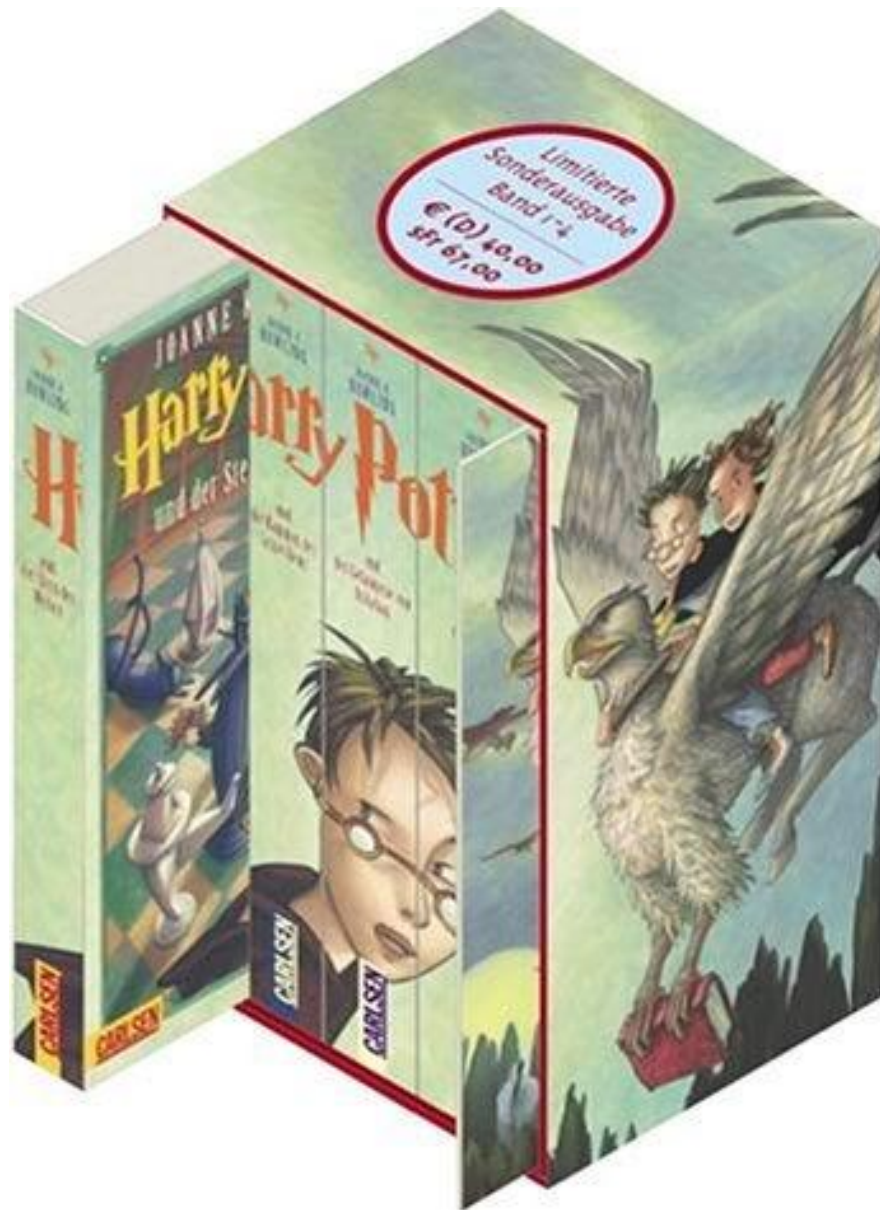


OLLIVANDERS

OLLIVANDERS

QUALITY QUIDDITCH SUPPLIES

QUALITY QUIDDITCH SUPPLIES



Liste mir alle Zaubersprüche aus den Harry Potter Büchern auf. Stelle das Ergebnis als zweispaltige Tabelle dar: Zauberspruch | Wirkung

Orchestrierte umfassende Zauberspruch-Sammlung in Tabellenformat >

Hier ist eine möglichst umfassende Übersicht der Zaubersprüche aus den Harry-Potter-Büchern. Die Liste erhebt keinen Anspruch auf absolute Vollständigkeit, deckt aber die wesentlichen Sprüche ab:

Zauberspruch	Wirkung
Accio	Ruft einen Gegenstand herbei (Aufrufezauber)
Aguamenti	Erzeugt einen Wasserstrahl
Alohomora	Öffnet verschlossene Türen/Schlösser
Anapneo	Befreit die Atemwege bei Erstickung
Aparecium	Macht unsichtbare Tinte sichtbar
Avada Kedavra	Tödlicher Fluch (Unverzeihlicher Fluch)
Avis	Beschwört einen Vogelschwarm
Cave Inimicum	Schutzzauber gegen Eindringlinge
Colloportus	Versiegelt eine Tür
Confundo	Verwirrt das Ziel (Konfundierungszauber)
Confringo	Sprengfluch, lässt Dinge explodieren
Crucio	Verursacht unerträgliche Schmerzen (Unverzeihlicher Fluch)
Defodio	Gräbt/höhlt Material aus
Deletrius	Löscht magische Spuren/Bilder
Densaugeo	Lässt die Zähne unkontrolliert wachsen
Deprimo	Erzeugt starken Abwärtsdruck
Descendo	Lässt Gegenstände herabsinken
Diffindo	Trennt/zerschneidet Gegenstände
Dissendium	Öffnet geheime Dinge



Wrap-up: Probleme von Large Language Models

Statistische Vorhersage

Modelle generieren Antworten durch statistische Wahrscheinlichkeiten basierend auf dem Trainingsgedächtnis, anstatt Dokumente inhaltlich zu verstehen.

Plausibilitäts-Bias

Sprachmodelle bevorzugen sprachliche Muster, die häufig vorkommen und plausibel klingen, anstatt eine tiefgehende logische Analyse durchzuführen.

Reproduktion vs. Abstraktion

Modelle neigen zur Replikation von Trainingsdaten, statt Informationen kontextuell und eigenständig neu zu interpretieren.

Fakten-Check

Etwa 42% der Quelleninhalte werden wörtlich reproduziert, was als Beleg für das Auswendiglernen von Mustern statt kognitiver Verarbeitung dient.

LLMs basieren auf dem Auswendiglernen von Mustern, nicht auf echter kognitiver Verarbeitung oder logischer Analyse.



AI im Controlling: Wo lohnt sich der Einstieg?

1 **Varianzanalyse**

AI vergleicht Soll- und Ist-Daten über Quellen hinweg und erkennt Abweichungsmuster schneller als jeder Analyst.

2 **Forecast-Support**

Historische Zeitreihen auswerten und belastbare Prognosen ableiten – eine Kernkompetenz generativer AI-Modelle.

3 **Anomalie-Erkennung**

Millionen Transaktionen in Sekunden auf Ausreißer prüfen – manuell unmöglich, für AI ein Standardfall.

4 **Report-Generierung**

Berichte und Kommentare aus strukturierten Daten automatisch generieren – eine LLM-Kernkompetenz.

5 **Vertragsrecherche**

Natürliche Sprache verstehen, Klauseln aus hunderten PDFs extrahieren und strukturiert aufbereiten.

6 **Datenaufbereitung**

Formate und Muster in unstrukturierten Daten erkennen, transformieren und für Analysen bereitstellen.

Die Basis für die Validierung liegt nicht im Modell — und wird auch nicht durch das Modell ermittelt.

Muss das Controlling auch alles erklären?

	FY 2025/26		Mar.26		PY Mar.25		FYTD (Apr.26)	
	BUD	ACT	BUD	Delta ACT vs. BUD [%]	ACT	Delta ACT vs. PY [%]	ACT	BUD
Third Party Revenues	127.364.999	10.907.252	11.755.768	-7%	8.740.411	25%	118.447.829	127.364.999
On Prem Software Rev.	3.097.719	324.286	258.143	26%	275.899	18%	3.530.807	3.097.719
SaaS Revenues	49.166.017	3.899.465	4.485.086	-13%	3.289.366	19%	46.069.483	49.166.017
On Prem + SaaS Rev	52.263.736	4.223.751	4.743.229	-11%	3.565.265	18%	49.600.290	52.263.736
Maintenance	21.841.663	1.861.936	1.802.271	3%	1.672.737	11%	22.326.913	21.841.663
Professional Services	52.275.978	4.597.975	5.041.401	-9%	3.468.698	33%	45.340.953	52.275.978
Other Revenues	983.622	223.590	168.867	32%	33.711	563%	1.179.673	983.622
TOTAL REVENUES	127.364.999	10.907.252	11.755.768	-7%	8.740.411	25%	118.447.829	127.364.999
Total On Prem Software Rev.	3.097.719	324.286	258.143	26%	275.899	18%	3.530.807	3.097.719
Total SaaS Revenues	49.966.322	3.975.682	4.600.692	-14%	3.305.524	20%	46.502.142	49.966.322
Total On Prem + SaaS Rev	53.064.041	4.299.968	4.858.835	-12%	3.581.423	20%	50.032.949	53.064.041
Total Maintenance	21.841.663	1.861.936	1.802.271	3%	1.672.737	11%	22.326.913	21.841.663
Total Professional Services	52.459.296	4.747.185	5.094.662	-7%	3.468.698	37%	45.687.320	52.459.296
Total Other Revenues	-	(1.837)	-	n/a	17.554	-110%	402.621	-
COSTS / Other Operating Result	(93.052.123)	(5.927.965)	(8.145.763)	-27%	(5.541.593)	7%	(83.517.621)	(93.052.123)
COS	(8.798.262)	(487.076)	(779.314)	-37%	(839.833)	-42%	(7.866.633)	(8.798.262)
Costs of SW Licences	(1.115)	-	(124)	-100%	-	n/a	(20.644)	(1.115)
Costs of Maintenance	(910.394)	67.088	(76.382)	-188%	(83.298)	-181%	(671.066)	(910.394)
Costs of External Services & Other COS	(2.384.152)	(155.411)	(207.103)	-25%	(346.365)	-55%	(2.712.137)	(2.384.152)
Costs of SaaS	(5.502.601)	(398.753)	(495.705)	-20%	(410.170)	-3%	(4.462.786)	(5.502.601)
Personnel	(67.351.809)	(3.401.878)	(6.054.276)	-44%	(3.507.764)	-3%	(59.256.833)	(67.351.809)
Other Operating Expenses	(19.129.715)	(2.007.657)	(1.495.020)	34%	(1.517.994)	32%	(18.289.679)	(19.129.715)
Other Operating Income	2.227.663	(31.354)	182.847	-117%	323.998	-110%	1.895.524	2.227.663
Mgt. Reported EBITDA	34.312.876	4.979.287	3.610.005	38%	3.198.818	56%	34.930.208	34.312.876
Mgt. Reported EBITDA Margin	26,9%	45,7%	30,7%		36,6%		29,5%	
Exceptionals	(3.715.896)	(3.279.311)	(247.726)	1224%	(1.378.795)	138%	(8.236.836)	(3.715.896)
EBITDA after Exceptionals	30.596.980	1.699.976	3.362.279	-49%	1.820.023	-7%	26.693.372	30.596.980

Claude



Bitte schau dir das Sheet an und erstelle mir eine Zusammenfassung des Ergebnisses für mein Goto Market Team. Hebe hervor, was besonders gut gelaufen ist und benenne die Punkte, die nicht gut waren. Schlage Maßnahmen vor, mit denen wir die Ziele im kommenden Geschäftsjahr besser verfolgen können.

Read data >



Claude Fable 5 is currently unavailable. [Learn more](#)

Reply



Muss das Controlling auch alles erklären?

2. Was lief besonders gut ✓

Starkes Umsatzwachstum gegenüber Vorjahr: +12,0 % (118,4 Mio. vs. 105,8 Mio.)

4. Vorgeschlagene Maßnahmen FY 2026

Handlungsfeld	Konkrete Maßnahme	Ziel / KPI	Owner
SaaS / Net New ARR	Pipeline-Coverage-Ratio verbindlich auf 3,5x heben; wöchentliches Pipeline-Review mit Forecast-Hygiene (MEDDICC/Stage-Definitionen).	SaaS Revenue +20 % vs. VJ; Pipeline $\geq 3,5x$ Quartalsziel	VP Sales
Professional Services	Attach-Rate PS zu jedem SaaS-Deal verbindlich definieren; Auslastungs-KPI (Billable Utilization) monatlich tracken; Subcontractor-Pool für Lastspitzen.	PS-Umsatz Plan-Treue ± 5 %; Utilization ≥ 75 %	Head of PS
Land & Expand	Strukturiertes Account-Mining-Programm: Top-50 Bestandskunden mit Account-Plänen, Cross-/Upsell-Targets pro Quartal.	Net Revenue Retention ≥ 110 %	Customer Success
On Prem \rightarrow SaaS Migration	Migrations-Kampagne mit kommerziellen Anreizen (Upgrade-Bundles); klare Roadmap pro Bestandskunde.	20 % der On-Prem-Base in SaaS migriert	Sales + Product
Forecast-Genauigkeit	Quartals-Forecast vs. Ist tracken; Commit/Best Case/Pipeline-Kategorien sauber trennen; Sales Ops als Hueter der Forecast-Disziplin.	Forecast-Abweichung ≤ 3 % je Quartal	Sales Ops
Neukunden-Akquise	Investition in Outbound (SDR-Team) und ABM für Top-Zielsegmente; Marketing-Sourced-Pipeline-Ziel verbindlich machen.	Logo-Wachstum +15 %; MQL \rightarrow SQL Conversion +20 %	VP Marketing
Monatliches Tracking	GTM-Cockpit aufsetzen: Bookings, ARR, Pipeline-Coverage, Win-Rate, Sales-Cycle, NRR – monatlicher Steering-Termin.	Cockpit live ab Q1; 100 % KPI-Abdeckung	GTM Lead + Finance

BUD und 26,6 % VJ (+2,5 pp bzw. +2,9 pp) – Profitabilität verbessert sich trotz Revenue-Miss.

Mgt. EBITDA leicht über Budget (+1,8 %) und +24,3 % vs. VJ – unterm Strich ein erfolgreiches Jahr operativ.

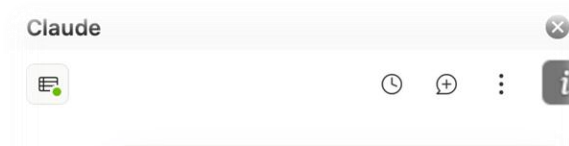
3. Wo wir Ziele verfehlt haben ⚠

Total Revenue -7,0 % unter Budget (-8,9 Mio.) – Top-Line-Ziel klar verfehlt.

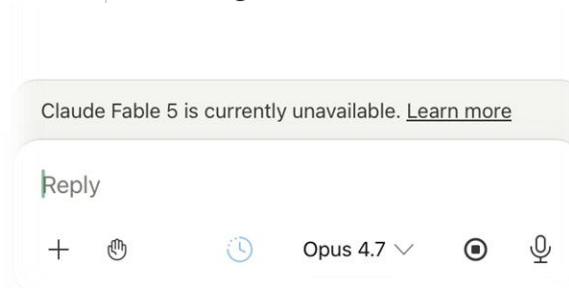
vs. 30,6 Mio. BUD (-12,8 %).

März-Quartal als Warnsignal:

Monatsumsatz -7,2 % vs. BUD, SaaS -13,1 % vs. BUD im Monat – Jahresend-Pipeline ist nicht vollständig durchgeschlagen.



Handlungsfeld	Konkrete Maßnahme	Ziel / KPI	Owner
SaaS / Net New ARR	Pipeline-Coverage-Ratio verbindlich auf 3,5x heben; wöchentliches Pipeline-Review mit Forecast-Hygiene (MEDDICC/Stage-Definitionen).	SaaS Revenue +20 % vs. VJ; Pipeline $\geq 3,5x$ Quartalsziel	VP Sales
Professional Services	Attach-Rate PS zu jedem SaaS-Deal verbindlich definieren; Auslastungs-KPI (Billable Utilization) monatlich tracken; Subcontractor-Pool für Lastspitzen.	PS-Umsatz Plan-Treue ± 5 %; Utilization ≥ 75 %	Head of PS
Land & Expand	Strukturiertes Account-Mining-Programm: Top-50 Bestandskunden mit Account-Plänen, Cross-/Upsell-Targets pro Quartal.	Net Revenue Retention ≥ 110 %	Customer Success
On Prem \rightarrow SaaS Migration	Migrations-Kampagne mit kommerziellen Anreizen (Upgrade-Bundles); klare Roadmap pro Bestandskunde.	20 % der On-Prem-Base in SaaS migriert	Sales + Product
Forecast-Genauigkeit	Quartals-Forecast vs. Ist tracken; Commit/Best Case/Pipeline-Kategorien sauber trennen; Sales Ops als Hueter der Forecast-Disziplin.	Forecast-Abweichung ≤ 3 % je Quartal	Sales Ops
Neukunden-Akquise	Investition in Outbound (SDR-Team) und ABM für Top-Zielsegmente; Marketing-Sourced-Pipeline-Ziel verbindlich machen.	Logo-Wachstum +15 %; MQL \rightarrow SQL Conversion +20 %	VP Marketing
Monatliches Tracking	GTM-Cockpit aufsetzen: Bookings, ARR, Pipeline-Coverage, Win-Rate, Sales-Cycle, NRR – monatlicher Steering-Termin.	Cockpit live ab Q1; 100 % KPI-Abdeckung	GTM Lead + Finance



AI und Compliance: Was Nutzer wissen müssen



Darf AI-Output in den Jahresabschluss?

1

Grundsätzlich ja — aber nur als Zuarbeit. Der Controller bleibt verantwortlich für jede Zahl, die im Abschluss steht. AI ist Werkzeug, nicht Prüfer.

Was ist mit DSGVO und Datenschutz?

2

Mit einer AVV, EU-gehosteten Modellen (z. B. AWS Bedrock Frankfurt) und klarer Datenklassifizierung ist eine DSGVO-konforme Cloud-Nutzung möglich.

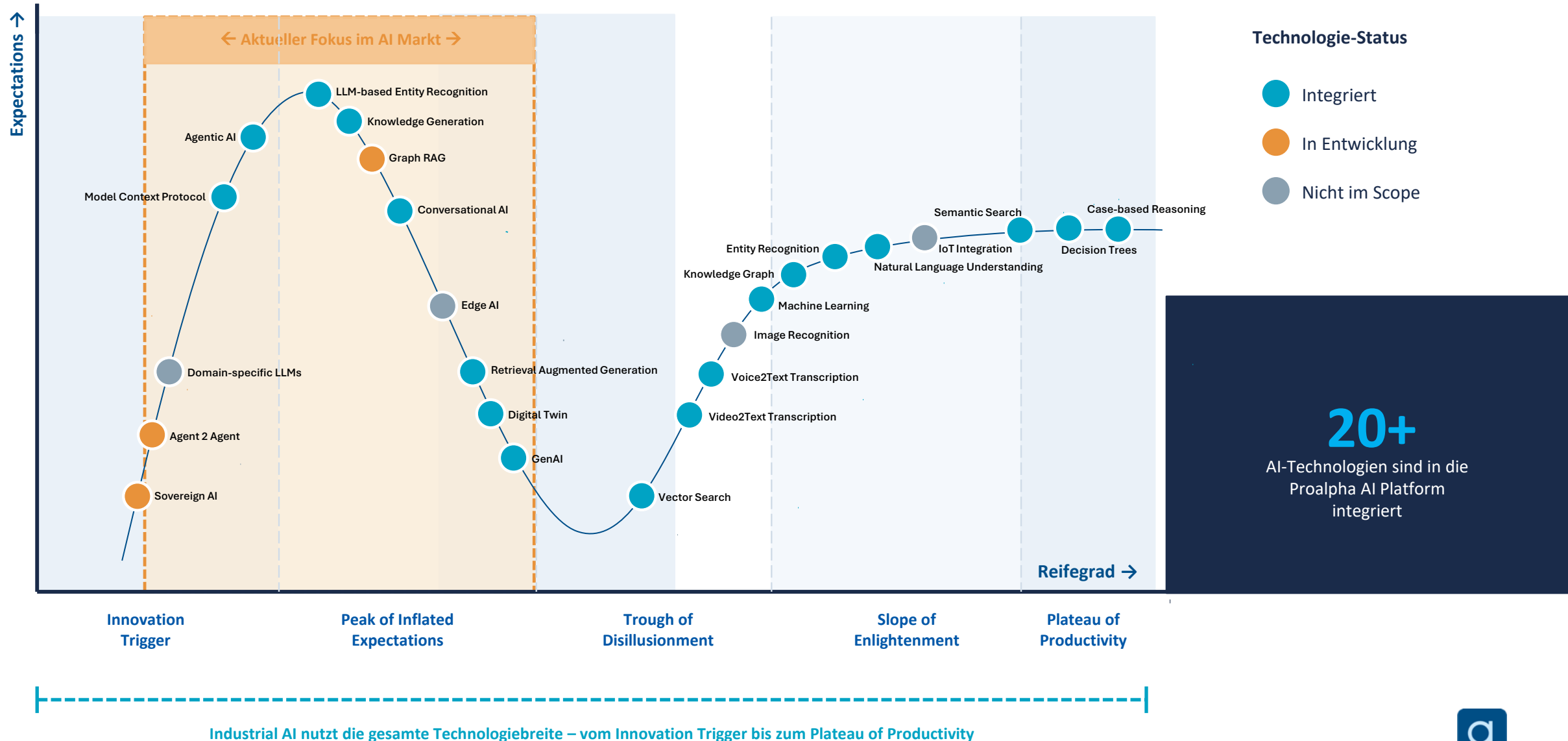
Wer haftet, wenn die AI falsch liegt?

3

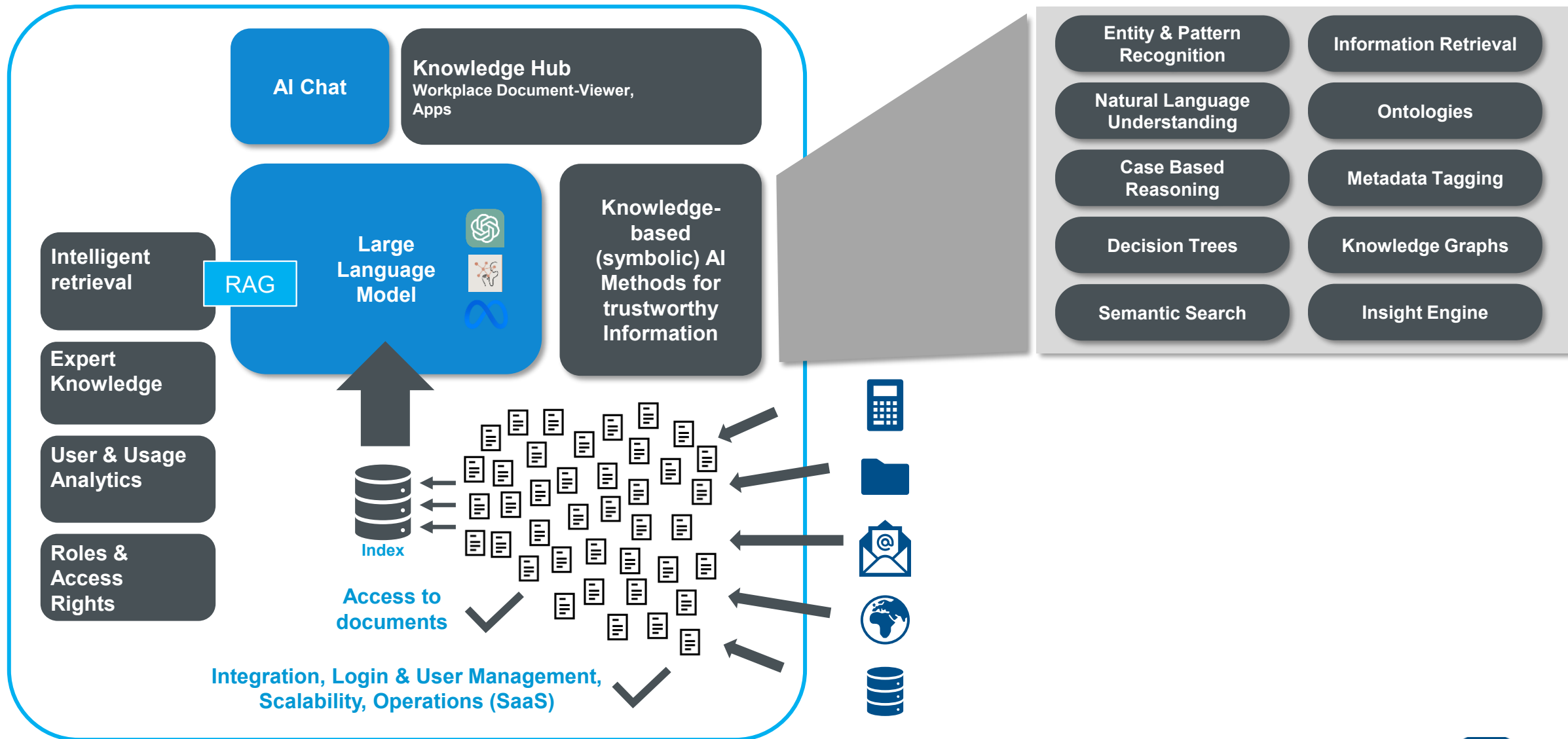
Die Verantwortung bleibt beim Anwender. AI-Ergebnisse sind immer Vorschläge — die finale Entscheidung und Freigabe liegt beim Controller.

***KI* = Künftige Informatik**

Innovation ist essenziell – Erfahrung ist unbezahlbar



Wenn es dann funktioniert, ist es keine AI mehr



Wie KI Ihre Experten im gesamten Unternehmen stärkt

KI, die Experten unterstützt – nicht ersetzt

Der wahre Wert von KI liegt darin, Ihre Experten bei komplexen Prozessen zu entlasten und zu stärken – nicht in vollständiger Automatisierung

KI stärkt Entscheidungsfindung, Wissenszugang & Reporting – Experten behalten die Kontrolle.

TOP 5 AGENTISCHE ANWENDUNGSFÄLLE LAUT GARTNER

01	02	03	04	05
Verarbeitung unstrukturierter Daten	Unternehmensweite Wissenssuche	Natürlichsprachliche Schnittstelle	Komplexe Entscheidungsfindung	Hyperpersonalisierte Dokumentenerstellung
<i>Daten in Wissen verwandeln</i>	<i>Suchen & finden über alle Quellen</i>	<i>Systeme per natürlicher Sprache steuern</i>	<i>Entscheidungsprozesse unterstützen</i>	<i>Bedarfsgerechte Dokumentation</i>
- 80% Verarbeitungszeit	- 40% Suchzeit	- 60% Einarbeitungszeit	3×schnellere Entscheidungen	- 70% Erstellungsaufwand

↑ Die wichtigsten Anwendungsfälle für Agentic AI erfordern strukturiertes und zuverlässiges industrielles Wissen ↓

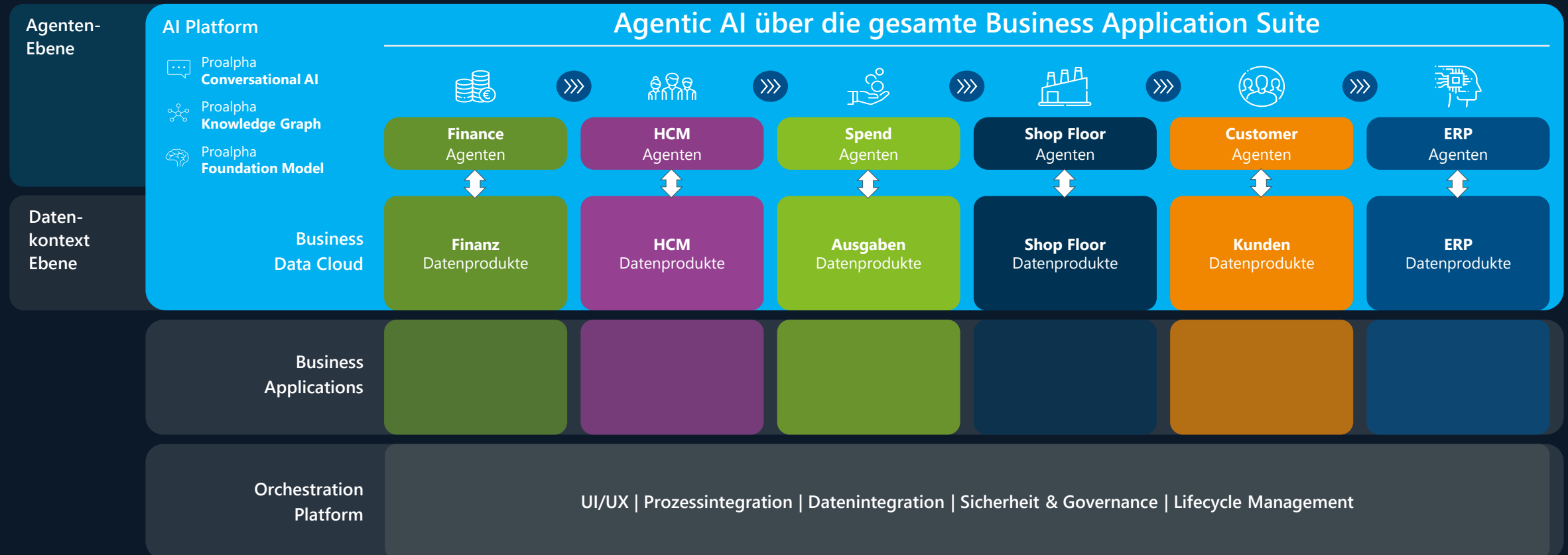
UNSERE DIFFERENZIERENDEN FÄHIGKEITEN – WISSEN & KI FÜR DIE FERTIGUNG

 System-Intelligenz <i>Bestehende Daten per natürlicher Sprache abfragen, zusammenstellen & analysieren – über alle Module hinweg</i>	 Expertenwissen-Fusion <i>Expertenerfahrung nahtlos mit Unternehmensdaten verbinden für KI-gestützte Entscheidungen</i>	 KI-gestütztes Reporting <i>KI-gestützte Erstellung von Texten, Berichten & Dokumenten – vom Entwurf bis zum fertigen Ergebnis</i>	 Industrielle Wissensplattform <i>Knowledge Graph, Extraktion & Kuratierung als zentrale Wissensquelle für KI-Agenten</i>
---	---	--	---




Vom Datenkontext zu Agentic AI

Enterprise AI wird durch zwei Ebenen definiert – die Datenkontext-Ebene und die Agenten-Ebene




Wo **Workflows** und **Kontext** zusammenkommen, entstehen **intelligente Agenten** – Proalpha schafft die Plattform dafür.

Churns analysieren und vermeiden – integriert in Gedys CxM



Kataloghandel
IronFlow Logistik GmbH
[Brüder-Grimm-Platz 5, 34117 Kassel](#)

Name: IronFlow Logistik GmbH
Suchnamen: ---
Übergeordnete Fir...: ---
Nummer: ---

 **Proalpha Buddy**

Wie möchtest du starten? Wähle eine Aktion oder stelle direkt eine Frage.

Kunden-Sentimentanalyse Analysiert Kundenkommunikation (z. B. Mails, Tickets, Notizen) und bewertet Stimmung, Dringlichkeit und mögliche Risiken.	Kunden-Aktivitätenanalyse Fasst sämtliche Aktivitäten des Kunden zusammen.	Zahlungsmoral Erkennt Muster im Zahlungsverhalten eines Kunden und gibt Hinweise zu Risiko, Mahnstrategie und potenziellen Maßnahmen.
Telefonat / Einwandsbehandlung Bereitet dich auf Kundengespräche vor, strukturiert Einwände und liefert Formulierungen für eine professionelle Reaktion.	Vorschlag für Mail an Kunden Erstellt gut strukturierte E-Mail-Entwürfe auf Basis deiner Stichworte, Gesprächsnotizen oder Systemdaten.	Lieferzeit prüfen Unterstützt bei der Einschätzung und Kommunikation von Lieferzeiten auf Basis von Auftrags-, Lager- oder Dispositionsinformationen.
Bonität & Zahlungsscore Bewertet Zahlungsverhalten und Bonität von IronFlow Logistik GmbH [Kunden-ID 103653] auf Basis von Nemo-Daten – mit Ampelbewertung und Score für Kreditentscheidungen.	Entscheider & Ansprechpartner Findet die wahrscheinlichsten Kaufentscheider und relevanten Ansprechpartner bei IronFlow Logistik GmbH [Kunden-ID 103653].	Durchlaufzeit-Analyse Analysiert Durchlaufzeit für einen Artikel im Kundendurchschnitt.
Service & Support Knowledge Base Stelle eine eigene Frage oder starte ein Gespräch ohne vordefinierten Kontext.		



Service & Support

Integriertes Wissensmanagement im Serviceprozess



Standards für individuelle Anforderungen

The screenshot displays the 'Agent Platform Playground' interface. At the top, the browser address bar shows 'localhost:3000/playground'. The interface is divided into two columns for 'Agent A' and 'Agent B'. Both agents are set to 'empolis-service-assistant (simple, cloud)'. A warning message states: 'The same agent is selected in both panels. This is allowed for non-determinism testing.' Below this, there are configuration sections for 'Tenant Context', 'MCP Runtime Authentication', and 'MCP Knowledge Forge'. In the 'Tenant Context' section, Agent A is set to 'Empolis Tenant 754 (754)' and Agent B is set to 'dev-celsius.7 (2047)'. The 'MCP Runtime Authentication' section shows 'Token Passthrough' selected for both agents, with different tenant logins for each. The 'MCP Knowledge Forge' section also shows 'Token Passthrough' selected for both agents. At the bottom, there are two 'Agent A' and 'Agent B' status boxes, both showing 'empolis-service-assistant' and 'RUNNING'. A large text overlay in the center reads 'Gleicher Agent unterschiedliche Tenants'.



5 Learnings

1

AI unterstützt Experten – sie ersetzt sie nicht.

Der Controller bleibt verantwortlich für jede Zahl. AI liefert Zuarbeit, keine Endergebnisse.

2

Plausibilität ≠ Analyse.

LLMs erzeugen statistisch wahrscheinliche Texte — keine geprüften Fakten. Validierung bleibt menschliche Aufgabe.

3

Systems of Record sind unverzichtbar.

ERP, FiBu und Fachsysteme bleiben die Single Source of Truth. Kein LLM darf Business-Logik oder gebuchte Zahlen „weghalluzinieren“.

4

Bias kontrollieren heißt Datenkontext sichern.

Die Qualität von AI-Ergebnissen hängt davon ab, wie eng das Modell an die tatsächlichen Unternehmensdaten und integrierten Geschäftsregeln gebunden wird.

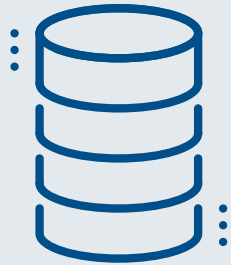
5

Nicht der Schnellste gewinnt – sondern wer konsequent lernt und skaliert.

Der Erfolg im KI-Zeitalter hängt vom richtigen Tempo und systematischem Aufbau ab.

Unternehmenssoftware im Zeitalter von AI: Softwarearchitektur im Umbruch

1

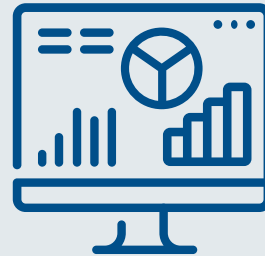


Systems of Record

Erfassung von
Transaktionen und
Durchsetzung von Regeln



2

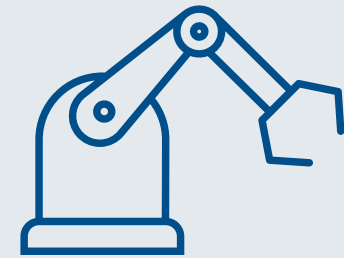


Systems of Intelligence

Analyse von Daten und
Entscheidungshilfe in Echtzeit



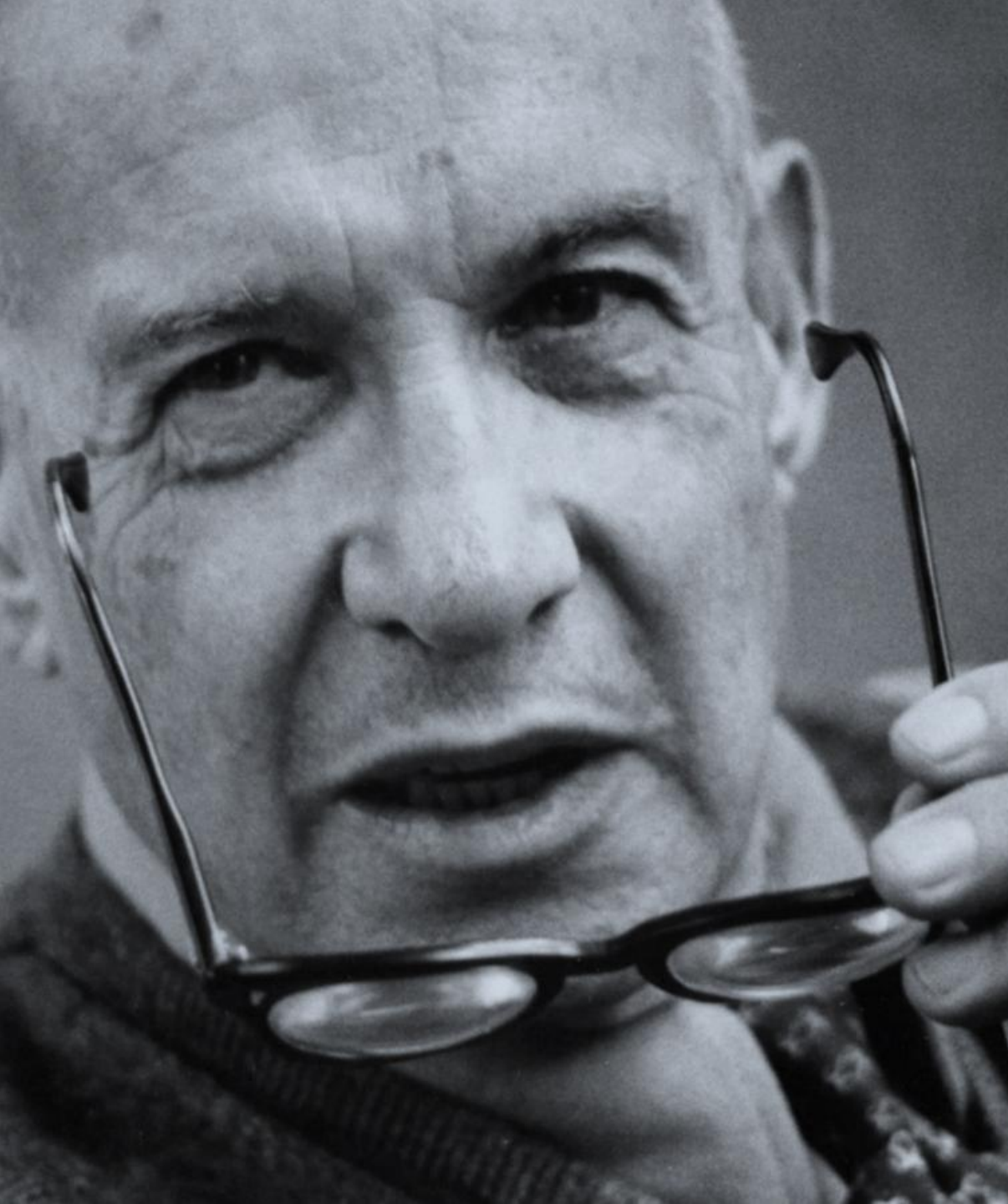
3



Systems of Action

Autonome Orchestrierung
und Ausführung von
Workflows

Von der Erfassung von Daten → zur aktiven Steuerung mittels AI



The basic economic resource
– the means of production –
is no longer capital,
nor natural resources,
nor labor.

It is and will be
KNOWLEDGE.

-- Peter Drucker --