

Generative AI Fit for Purpose – Lösungsansatz für Finanzdienstleister

Frankfurt, Dezember 2023



**BEST OF
CONSULTING
MITTELSTAND**
2022
Wirtschafts
Woche

**BEST OF
CONSULTING
MITTELSTAND**
2023
Wirtschafts
Woche

Agenda

1

Generative AI – Finanzdienstleister in der Transformation

2

Fit for Purpose – Generative AI richtig nutzen

3

BMC-Ansatz – Generative AI ökonomisch angehen

4

Über BMC Strategy Consultants

Generative AI ist mehr als nur ein „Hype“ – Marktkennzahlen lassen keinen Zweifel zu

OpenAI verzeichnete in den **ersten 5 Tagen**
nach Veröffentlichung
von ChatGPT eine **Nutzerzahl** von

1 Mio.



Das **Investmentvolumen** in GenAI¹
wächst stetig -

13 Mrd. €

wurden bisher allein durch
Microsoft seit 2019 investiert

Die Anzahl aktiver ChatGPT Nutzer ist in
2023 auf **100 Mio. gestiegen** -

13 Mio.

Nutzer sind davon **täglich aktiv**

Im Bereich **Banking** ist weltweit ein
jährlicher **Mehrumsatz** von

200-500 Mrd. €

durch **gesteigerte Produktivität**
mit GenAI zu erwarten

OpenAI konnte nach aktuellen
Datenerhebungen rund

1,7 Mrd.

monatliche Besucher auf ihrer
Plattform ChatGPT registrieren

Von 2020 bis 2023 weltweite **Marktgröße**
von rund

5 auf 42 Mrd. €

verachtfacht und Prognose
24% (CAGR) bis 2030

1) Generative AI (Generative künstliche Intelligenz)
Quelle: Statista, BMC-Analyse

Hohes transformatorisches Potenzial und volatiles Zielbild in GenAI



Steht der Masse frei zur Verfügung



Intuitive und einfache Nutzung



In nahezu allen Bereichen einsetzbar



Hoher Impact auf die Nutzendimensionen (Effizienz und Produktivität)



Typisch für Innovationen ist die Entwicklung volatil bzw. das langfristige Zielbild noch unklar

Typische Stolpersteine sind zu vermeiden



Business as usual

Den Trend auf Grund fehlender Kenntnisse und fehlender Maßnahmen vollkommen verpassen



Fehlende Vision

Mangelnde strategische Ausrichtung und fehlende Motivation/Inspiration für Stakeholder



Mangelhafte Compliance

Rechtliche, finanzielle und Reputationsschäden auf Grund von Compliance-Fehlern



Wahllose Finanzierung von Projekten

Ressourcenverschwendung, unklare Prioritäten und Risikovergrößerung durch unstrukturierten Ansatz



Strategische Einordnung und ökonomische Validierung einer GenAI-Strategie & –Einführung sind notwendig

Für eine effektive Transformation ist eine klare Richtung und strategische Herangehensweise entscheidend – d.h. relevante Fragen zur richtigen Zeit stellen

Warum wollen wir GenAI nutzen und was sind die Rahmenbedingungen?

Strategische Ausrichtung

Strategische Ausrichtung für das Unternehmen definieren:

- **Grundsatzfragen** beantworten und Rahmenbedingungen festlegen
- **Awareness** für das Thema schaffen
- Auswahlkriterien für Anbieter und **Use Cases identifizieren**

Was wollen wir mit GenAI machen und was ist der Nutzen?

Use Case Priorisierung

Priorisierung von Use Cases für die erste Umsetzungswelle:

- **Konkretisieren** von Use Cases
- Bewertung anhand definierter Kriterien wie **Kosten**, **Nutzen** und **Komplexität**
- Ableiten einer **priorisierten Liste** mit relevanten Use Cases für die Umsetzung

Wie und wie schnell wollen wir es umsetzen?

Umsetzungsphase

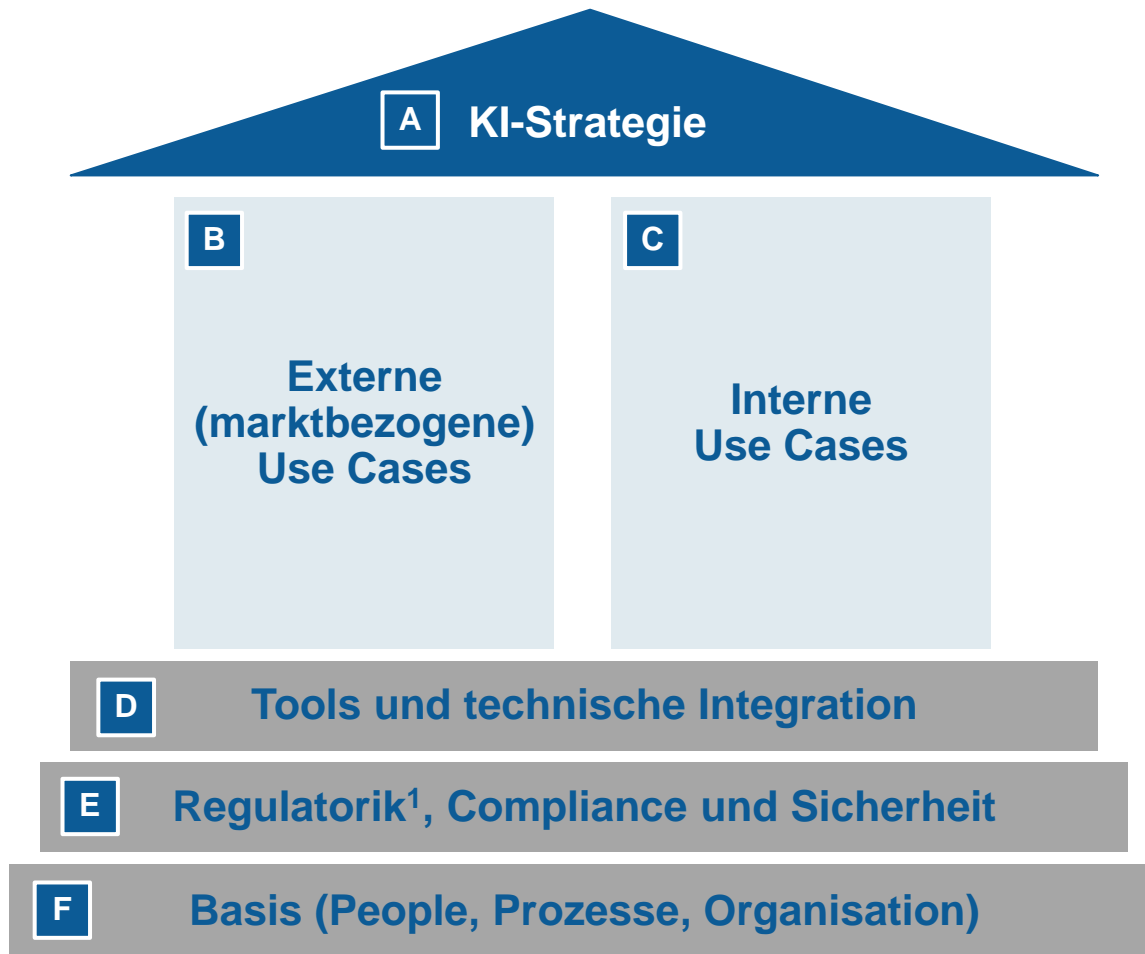
Umsetzung erster Use Cases:

- **Sensibilisierung** der Organisation für den **verantwortungsbewussten** Umgang mit GenAI-Anwendungen
- Frühzeitige Umsetzung der „**low hanging fruits**“, um Erkenntnisse zu sammeln und **Akzeptanz** zu erzielen
- Sukzessiver Auf- und Ausbau einer **Plattform** zur Bereitstellung und Integration weiterer GenAI-Anwendungen

Agenda

- 1 Generative AI – Finanzdienstleister in der Transformation
- 2 **Fit for Purpose – Generative AI richtig nutzen**
- 3 BMC-Ansatz – Generative AI ökonomisch angehen
- 4 Über BMC Strategy Consultants

Gen AI betrifft Finanzdienstleister auf strategischer, fachlicher, regulatorischer, technischer und organisatorischer Ebene



1) siehe BMC-Regulatory Radar Anhang

- A KI-Strategie**
- Leader vs. Follower, Simplification und Verjüngung
 - Innovationsprozess vs. unternehmensweite Transformation
- B Externe (marktbezogene) Use Cases**
- Evolution vs. Revolution
 - Kundeneinbindung
- C Interne Use Cases**
- Effizienz und Leistungserhöhung
 - Upskilling und Wissenstransfer
- D Tools und technische Integration**
- Test and learn / Sandboxing Environment
 - Toolauswahl, langfristige Plattformstrategie
- E Regulatorik, Compliance und Sicherheit**
- Grenzen (EU AI Act, DORA)
 - Risiken (Datenmissbrauch, Fakes)
 - Rote Linien, humanistische KI
- F Basis (People, Prozesse, Organisation)**
- Umsetzungsmodell GenAI
 - Change-Management und Ressourcenintensität

Gewährleistung einer klaren Ausrichtung durch die Festlegung strategischer Ziele

Geeignete Rahmenbedingungen unterstützen die Zielerreichung

Markt

Wie kann ich als Organisation mit GenAI meine Marktposition stärken?

Produkte

Welche Auswirkung hat GenAI auf die Produktlandkarte?

IT

Wie wirkt sich GenAI auf das strategische IT-Zielbild und die Infrastruktur-Roadmap aus?

KI-Strategie



Provider

Strategische Partnerschaften oder Investition in GenAI-Unternehmen?

Risikomanagement

Welche Risiken entstehen durch GenAI und wie kann ich GenAI zur Risikoabwehr einsetzen?

Personal

Wie verändern sich Skill- und Personalbedarfe? Wie sieht die Transformationsroadmap aus?



Regulatorische Vorgaben



Datenschutz und Compliance



Unternehmenskultur



Mitnahme der Organisation



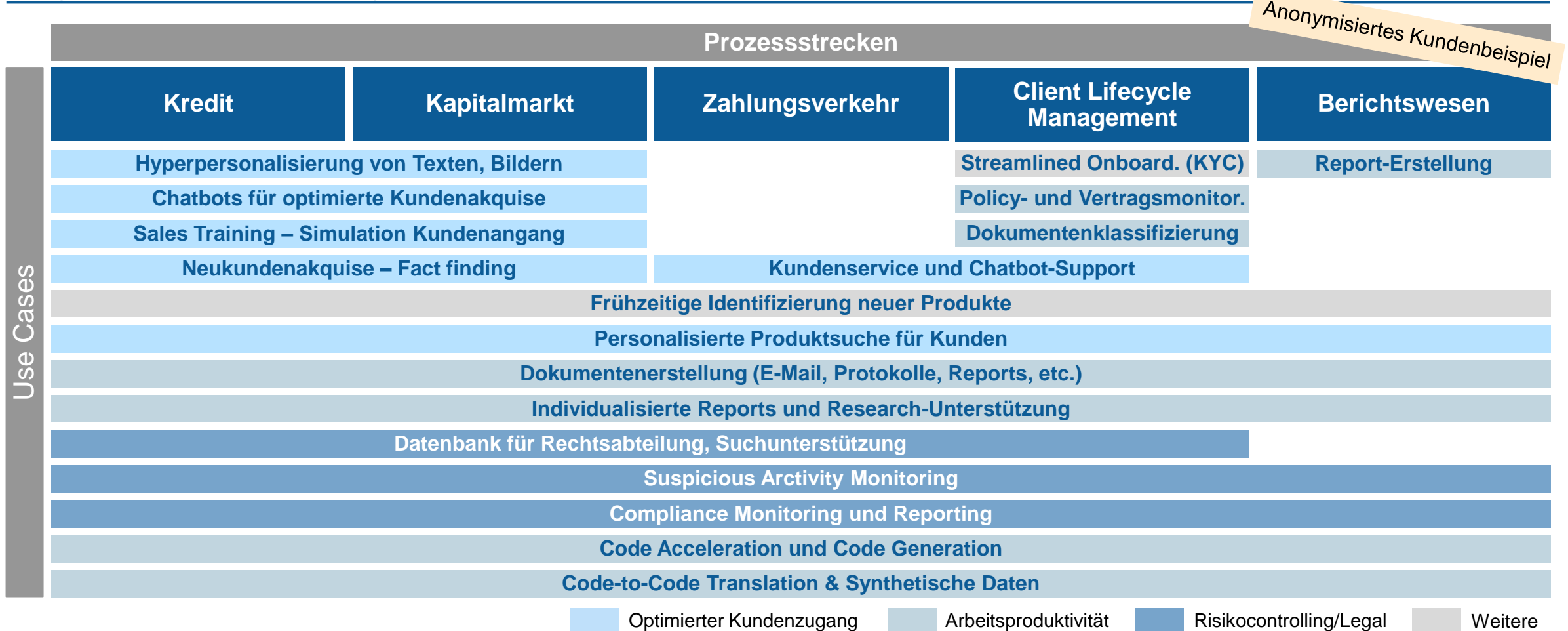
„**Rote Linien**“: was darf Künstliche Intelligenz in meinem Unternehmen, was darf sie nicht?

Die Ziele sind durch Use Cases entlang der gesamten Wertschöpfungskette realisierbar – Unterscheidung zwischen internen und externen Use Cases

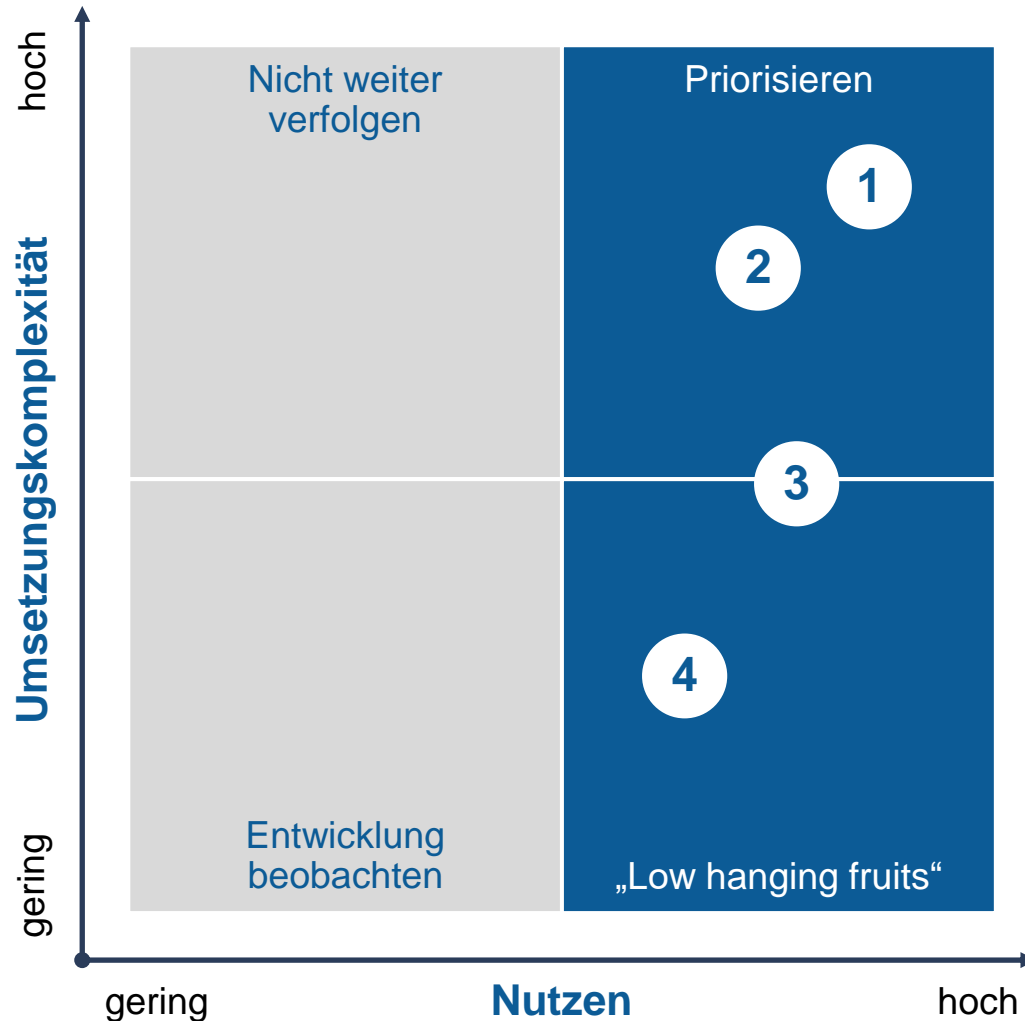
	Externe (markt-bezogene) Use Cases		Interne Use Cases		Hohes Nutzenpotential			
	Marketing & Sales	Produktentwicklung	Operations	Prospect & Onboarding	Finanzberatung	Kundenservice	Risiko Compliance	Support für Querschnittsfunktionen
	Hyperpersonalisierung von Text- und Bildinhalten	Modellierung des Kundenlebenszykluswerts	Automatisierte Dokumentenerstellung und -verwaltung	Initiale Faktenermittlung für neue Kunden	Zusammengefasste, maßgeschneiderte Berichte für den Kundenvertrieb auf Basis individueller Interessen	Personalisierte Kundenerlebnisse (Produktempfehlungen)	Überwachung von Transaktionen	HR: Talentbindung und Analyse von Mitarbeiterzufriedenheit
	Chats zur Kundenakquise	Generierung von angepassten Versicherungspolizzen und Anlagestrategien	Automatisierte Datenverarbeitung und -eingabe	Rationalisiertes Onboarding (KYC)	Support und proaktive Bedarfsermittlung für die Kundeninteraktion	Automatisierte Dokumentenklasse	Wissensdatenbank für Rechtsabteilungen	Wissensmanagement und -analyse
	Verkaufstraining zur Simulation von Kundengesprächen	Identifikation von Produkttrends	Kostenmanagement durch generative Algorithmen	Intelligente Dokumentenverarbeitung und -digitalisierung	Humanoide Roboter in Filialen zur Kundenberatung	Kundenservicecenter-Support-Schnittstelle und Chatbots	Vorbefüllung von Berichten zu verdächtigen Aktivitäten	Codegenerierung und -überprüfung
	Kundensegmentierung und Stimmungsanalyse	Synthetische Daten für Kundenprofile und Modelltraining	Prozessoptimierung & Ressourcenallokation	Dokumentensynthese für Genehmigung und Prüfung bzgl. Finanzprodukten	Unterstützung von Beratern bei Kundeninteraktionen mit Memos, Analysen etc.	Omnichannel-Unterstützung und Integration	laufende Kunden-Due-Dilligence	Schreiben von Memos, Vermerken und Analysen
	Automatisierte Lead-Generierung (mögliche Potentialkunden)	Unterstützung bei Produktauswahl basierend auf Kundenbedürfnissen			Investitionsreporte und Forschungssynthese	Chat-/E-Mail-Monitoring und Analyse	Real-time Transaktions- & Datenschutzüberwachung	Erzeugung synthetischer Daten & Verwendung Testfälle
		Preisgestaltung und Gebührenoptimierung			Performance Monitoring & Optimierung des Kundenportfolio	Knowledge-Management und Database Organisation	Dokumentensynthese für Kreditprüfungen	Finanzen: Berichtsentwürfe und Planung
						Überwachung und Konsolidierung von Verträgen & Polizzen	Verbessertes Underwriting	Knowledge Management und Analyse
						Natürliche Sprachverarbeitung (NPL)	Automatisierte KYC-Prüfungen	Frühwarnsystem von Betrug und Cyberattacken

Case Study: Einordnung ausgewählter Use Cases entlang der wesentlichen Prozessstrecken einer Bank

Ausgewählte Use Cases entlang der Prozessstrecken einer Bank



Aufgrund der Vielzahl potenzieller Use Cases ist eine individuelle Einwertung notwendig



Unserer Erfahrung nach zeichnet sich ein erster Trend ab

- 1 Legacy-Code Modernisierung**
 - Code-Reengineering und Refactoring
 - Automatisierte Übersetzung von Legacy-Code (PL/I, COBOL) in moderne Sprachen (Java, Python)
- 2 Hyperpersonalisierung**
 - KI-generierte Zielgruppenanalyse
 - Content-Personalisierung
 - Ansprache von Individuen statt Kundengruppen
- 3 Retrieval Augmented Generation und Reporting**
 - Abfragebasierte Suchfunktion und Wissensmanagement
 - Content-Erstellung (Mails, Talks, Protokolle etc.)
 - Automatisierung von regelmäßigen Reports
- 4 Chatbots**
 - Individuelle Kundeninteraktion
 - Personalisierte Supportfunktionen
 - Automatisierte Prozessabwicklungen

Einige Banken realisieren bereits erste Use Cases und firmeneigene Anwendungsprogramme mit ausgewählten Anbietern

Ausgewählte GenAI Marktbeispiele:



Die DZ BANK nutzt bereits DZ Chat auf Basis von GPT.

„Das Tool hebt die Effizienz bei eintönigen Arbeiten und liefert neue Impulse für weitere KI-Anwendungen. Organisationen, die Künstliche Intelligenz nicht einsetzen, haben in absehbarer Zeit einen Wettbewerbsnachteil“



Die Deutsche Bank setzt in einer Testphase auf Google Cloud GenAI.

„Diese Initiative eröffnet Finanzanalysten neue Einblicke, steigert operative Effizienz und ermöglicht gleichzeitig eine erhebliche Verkürzung der Bearbeitungszeiten – eine maßgebliche Stärkung der Mitarbeiterproduktivität.“



Spectrum by JPMorgan analysiert mit Hilfe von GPT riesige Mengen unstrukturierter Daten, Dokumente sowie intern betriebenen Research der letzten Jahrzehnte und verknüpft relevante Punkte, damit Analysten und Portfoliomanager in Sekundenschnelle wertvolle Erkenntnisse gewinnen können.



Neben den Big-Tech-Firmen treten auch innovative Start-ups in den Markt für Generative AI ein – unterschiedliche Fokussierung der Anbieter erkennbar

	Text z.B. Synthese von Dokumenten, Verfassen von Berichten	Bild z.B. Automatisierte Finanzdaten-visualisierung	Audio z.B. Anrufanalyse und Audio-transkription	3D z.B. 3D-Visualisierung für Immobilien-finanzierungen	Video z.B. Live-Übersetzung von Geschäftsmeetings und Videokonferenzen
„Big Tech“ ↑ ↓ „Innovative Ventures“			Microsoft	Microsoft	Microsoft
	Google Cloud	Google Cloud	Google Cloud	Google Cloud	Google Cloud
	amazon		amazon		
	NVIDIA.	NVIDIA.	NVIDIA.		NVIDIA.
	Meta	Meta	Meta	Meta	Meta
	IBM				
	OpenAI	OpenAI	OpenAI	OpenAI	
	Hugging Face	Hugging Face	Hugging Face	Hugging Face	Hugging Face
	Inflection	Inflection			
	stability.ai	stability.ai	stability.ai		

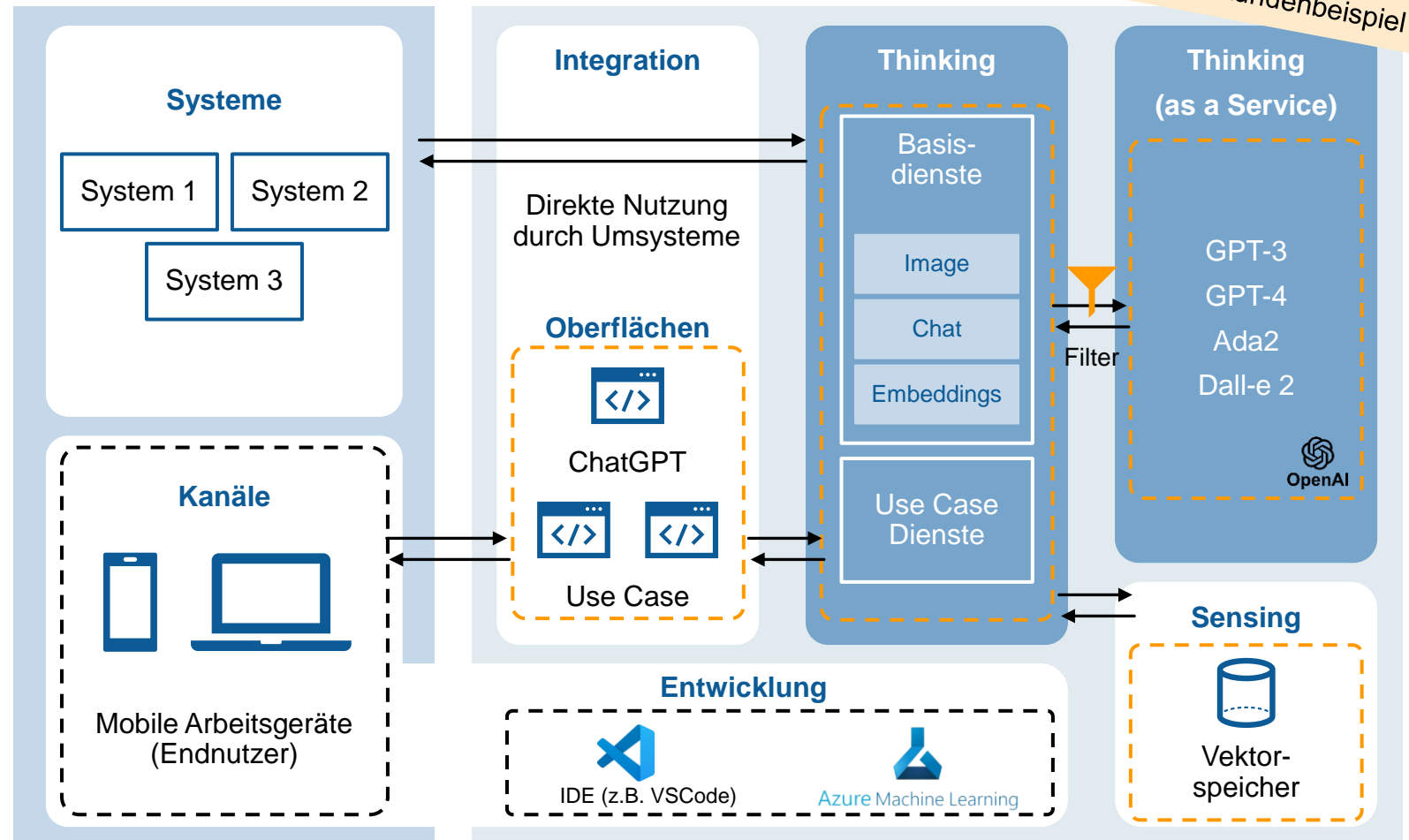
Marktführer

Case Study: Integration von Generative AI in die bestehende Infrastruktur durch „Thinking“ und „Thinking as a Service“

Integration von Generative AI in die Systemlandschaft

Anonymisiertes Kundenbeispiel

- 1 Integration der Azure OpenAI-Dienste als **Platfrom-as-a-Service** Lösung mit den entsprechenden Herausforderungen und Chancen
- 2 Guardrails: Moderation-API und Inhaltsfilter können bspw. In Bezug auf **Datenschutzregeln, IT-Security** ergänzt werden
- 3 Integration: Zugriff und Entwicklung aus installierten **IDEs, Notebooks** oder **LLM-Pipelines** direkt möglich



Durch die Integration von GenAI entstehen neue Risiken, die es entlang der Organisation zu managen gilt – die Regulatorik bildet ersten Rahmen

Risiken aus GenAI



Daten- und Sicherheitsrisiken durch den falschen Umgang mit GenAI und Angriffen von außen



Rechtliche Risiken durch den Verstoß gegen Datenschutzrechtlinien



Reputationsrisiken durch schadhafte Angriffe mit KI-generiertem Fake-Content



Marktrisiken- und Kreditrisiken durch KI-generierte Fake-News zu z.B. Unternehmenszahlen

Regulatorik und Compliance

EU Artificial Intelligence Act

- **Beschluss voraussichtlich bis Anfang 2024**, Inkrafttreten zwei Jahre nach Beschluss
- Unterteilung von Anwendungen in **vier Risikoklassen**: Unakzeptabel, Hoch, Begrenzt und Minimal
- Bei **hohem Risiko**, u.a. kritische Infrastruktur, möglicher Eingriff in Grundrechte (z.B. Bewertung Kreditwürdigkeit, Identifikation) folgen umfangreiche Dokumentations-, Prüf- und Sorgfaltspflichten
- **Begrenztes Risiko** (z.B. Chatbots) erfordert Transparenz und Opt-Out Möglichkeiten für Anwender
- **Verbote der Diskriminierung durch Bias in den Daten**



Um GenAI nutzen zu können, müssen Institute frühzeitig auf regulatorische Anforderungen eingehen. Es muss eine Governance zur Nutzung von KI etabliert und die Datensicherheit gewährleistet werden.

Herausforderungen von Generative AI

- 1 GenAI entwickelt sich rasant, schneller als von Experten vorausgesagt
- 2 28% der Arbeitnehmer befürchten, dass GenAI ihren Arbeitsplatz gefährdet
- 3 Automatisierung mit Impact überwiegend auf kollaborative, kommunikative Arbeitsprozesse
- 4 Die Transformation betrifft die gesamte Organisation (neue Rollen entstehen, alte Rollen verändern sich)

Die Integration von Generative AI betrifft die gesamte Organisation



Mitarbeitern Sorgen nehmen, ersetzt zu werden

KI wird Menschen nicht ersetzen, sondern den Arbeitsalltag bereichern und als Ergänzung zu menschlichen Fähigkeiten eingesetzt werden



Awareness zu GenAI in der Organisation schaffen

Die Organisation für die Gefahren und Risiken von GenAI sensibilisieren (geteilte Daten bleiben für immer im Modell)



Quick-wins in GenAI frühzeitig realisieren

Durch konkrete und handhabbare Use Case schnell einfach realisierbare Potenziale heben



Menschen für den Umgang mit GenAI begeistern

Durch Live-Demos und Vorführungen die Menschen von GenAI begeistern



Inhaltlich greifbare Mitarbeiterschulungen zur Verfügung stellen

Den Umgang mit GenAI frühzeitig in der Organisation verankern und Wissenstransfer der Mitarbeiter sicherstellen



Skill-Transformation aktiv angehen

Notwendige Skills aktiv aufbauen und zugleich Mitarbeiter frühzeitig weiterbilden und auf sich verändernde Rollen vorbereiten

Agenda

- 1 Generative AI – Finanzdienstleister in der Transformation
- 2 Fit for Purpose – Generative AI richtig nutzen
- 3 **BMC-Ansatz – Generative AI ökonomisch angehen**
- 4 Über BMC Strategy Consultants

Unser BMC-Management-Beratungsansatz wird bei Bedarf ergänzt durch ausgewiesene fachliche, technologischen und Innovation Experten

Berater team BMC Strategy Consultants



Roland Bubik
Managing Partner



Manuel Meininger
Manager



Gunther Klobe
Manager



Dr. Niclas Linne
Senior Consultant



Tobias Schwaiger
Senior Consultant

BMC | STRATEGY CONSULTANTS
Frankfurt
München
Wien

Experten des BMC-Netzwerks

Experte für Bankfachlichkeit:



Volkmar Weckesser
Erfahrener CIO mit Fokus auf den Einsatz von KI in Banken

Experten Technologie:



Thomas Endres
Partner bei TNG, Experte für Künstliche Intelligenz

Experten Innovation:



Oliver Breucker
Co-CEO Roover Strategieberatung für KI & Metaverse

Wir bieten ein modulares, ganzheitlichen Beratungsangebot im Kontext GenAI

BMC Value Offering Generative AI

Deep Dive Vorgehensmodell auf Folgeseiten

Modul 1
Strategische
Impactanalyse

Modul 2
Use Case-Identifizierung
und Bewertung

Modul 3
Integrations- und
Einführungsunterstützung

Beratungsansatz

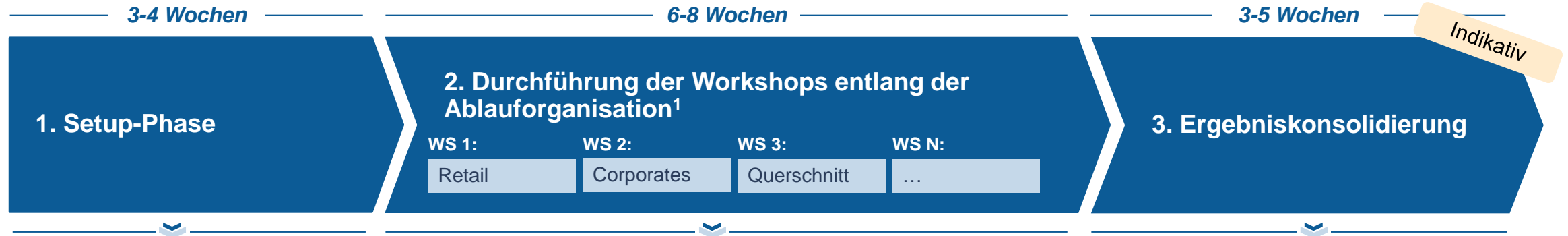
Analysieren und **Einwertung des Impacts Generativer AI im Rahmen der Unternehmensstrategie** (Markt, Produkte, Personal, IT, Sicherheit,...)

Erarbeitung und Bewertung marktbezogener und interner Use Cases Generativer AI entlang der gesamten Organisation

Umsetzungsbegleitung bei der Integration konkret definierter Use Cases entlang der Organisation (Projektmgmt. und fachlicher Support)

Use Cases für GenAI werden in einem Ideation-Workshop je Prozessstrecke erarbeitet und in einem Ergebnisworkshop mit Key Stakeholdern konsolidiert

Exemplarisches Vorgehensmodell Use Case Identifizierung



Zielsetzung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Definition von Rahmenbedingungen (z.B. interne vs. externe Daten) und Umsetzungsleitplanken für Use Cases ▪ Aufnahme Status-quo (bereits umgesetzte und geplante Use Cases) ▪ Identifikation Longlist relevanter Use Cases ▪ Setup Projekt-Governance ▪ Abstimmung und Terminierung d. Workshops sowie Teilnehmende 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verständnis aktueller Prozesse schärfen und bei Bedarf challenges im Hinblick auf GenAI ▪ Verständnis der Use Cases entlang gesamtheitlicher Prozessstrecken ▪ Front-to-Back Betrachtung der Automatisierungsmöglichkeiten ▪ Identifizierung von spezifischen Markt- und Kunden Cases sowie internen Cases (Short-List) ▪ Technische Voraussetzungen validieren ▪ Verstehen der regulatorischen und sicherheitsbedingten Voraussetzungen ▪ Konkretisierte Umsetzungsplanung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Konsolidierungs- / Ergebnisworkshop mit Senior Stakeholdern und Expertengremium ▪ Use Case Anwendungen validieren und festlegen ▪ Anwendungsbereiche und –tiefe sowie relevante Prozessstrecken konkretisieren ▪ Verantwortliche Stakeholder identifizieren
--------------------	---	---	---

1) Abhängig von Organisationsstruktur auch andere Schritte denkbar

Konkretisierung unserer praxiserprobten Ideation-Methodik zur Durchführung der Workshops



Schaffen gemeinsames Verständnis aller Teilnehmer zu Hintergrund und Problem Statement

Marktperspektive zur Anregung von Ideen und anschließendes Brainstorming in rotierenden Gruppen

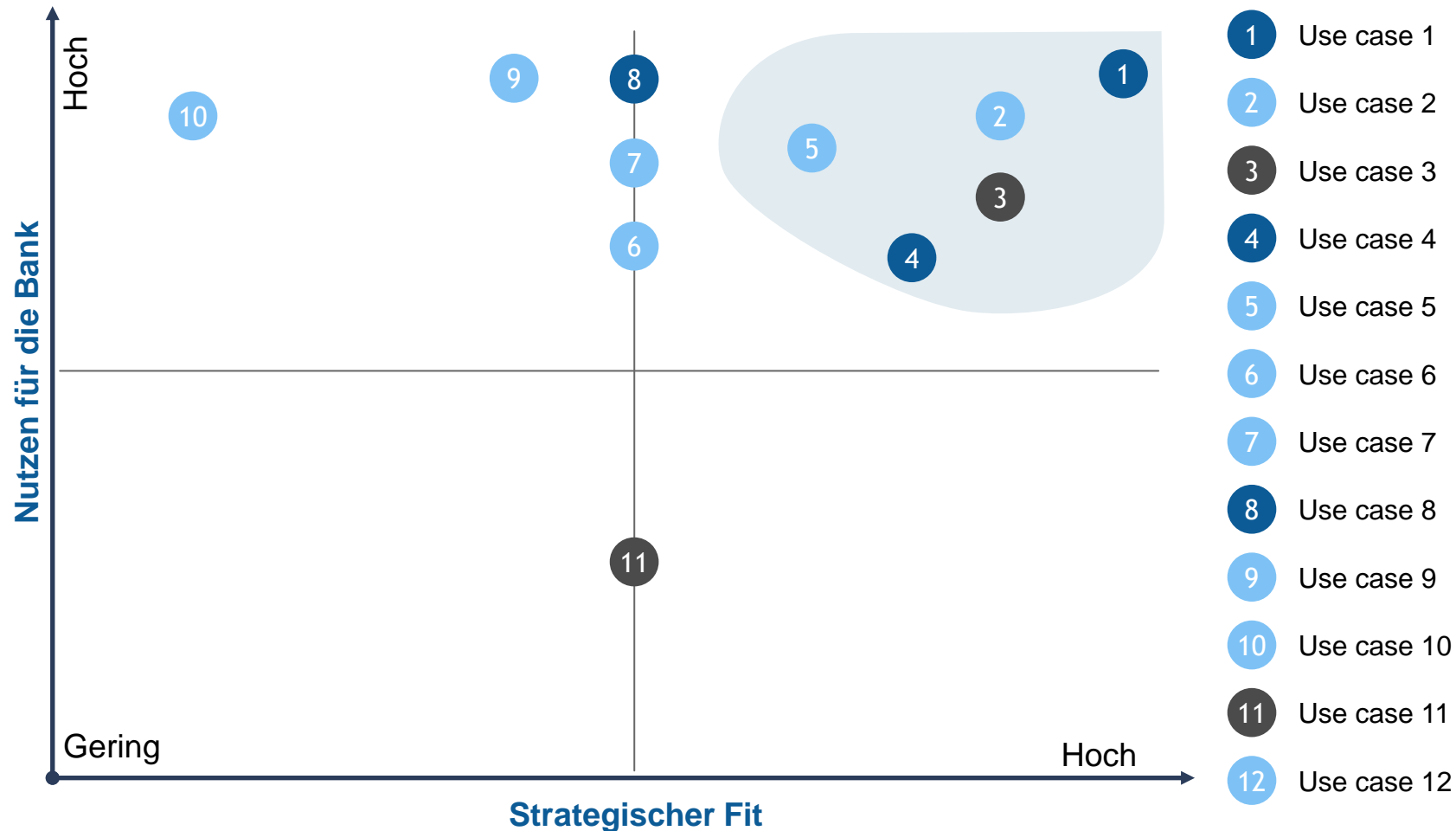
Gemeinsame Bewertung der gesammelten Ideen und Priorisierung nach Relevanz für die DZ BANK



Fragen, die entlang des Workshops zu beantworten sind:

- Welche Use Cases eignen sich?
- Warum sollten welche Use Cases umgesetzt werden, und was wäre der Mehrwert?
- Wer wird von dem umgesetzten Use Case profitieren und warum?

Illustrativer Ergebnistyp: priorisierte Use Cases unter Berücksichtigung von Nutzen und strategischem Fit



Weitere Dimensionen zur Priorisierung von Use Cases

- Verfügbarkeit digitaler Daten
- Datenqualität
- Kostenbasis/ Effizienzpotential
- Schwierigkeitsgrad der Implementierung

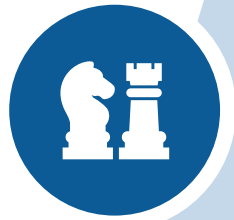
Agenda

- 1 **Generative AI – Banken auf dem Weg der Transformation**
- 2 **Fit for Purpose – Generative AI richtig nutzen**
- 3 **BMC-Ansatz – Generative AI ökonomisch angehen**
- 4 **Über BMC Strategy Consultants**

Wir sind eine Strategische Management Beratungs-Boutique: Fünf Beratungsschwerpunkte für Finanzdienstleister



Markt- und Vertriebsstrategie, Digitalisierung



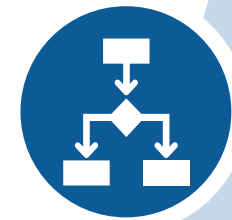
Strategische Transformationsprogramme



Zielgerichtete Umsetzung regulatorischer Anforderungen



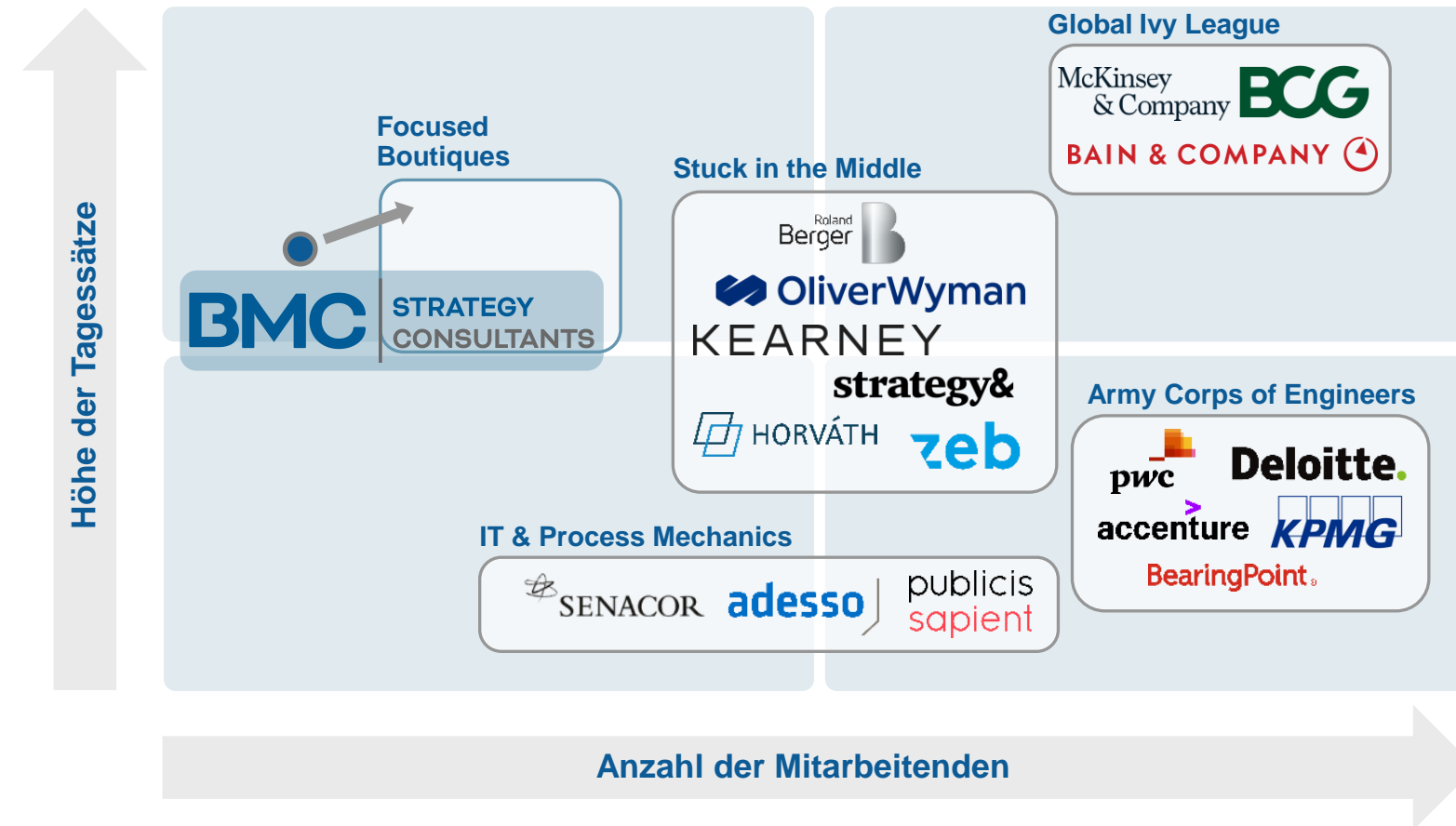
Strategische Optimierung von IT & Operations



Organisationsoptimierung und Effizienzmanagement

BMC ist ein zunehmend relevanter Player im deutschen und österreichischen Markt mit klarem Value Add

Positionierung von BMC Strategy Consultants GmbH



Mehrwert von Focused-Botiques

Spezialisierung und Fachkenntnisse:

- Fokussierung auf Schwerpunktthemen mit CIO- und COO-Bezug; Markt- und Produktthemen nur am Rande

Flexibilität und Methodik:

- Hohe Veränderungsbereitschaft und schnelles Reagieren auf Veränderungen am Markt
- Überwiegend maßgeschneiderte Lösungen unter Verwendung vielfältiger Methodenansätze

Wertversprechen und nachhaltige Lösungen:

- Entwicklung nachhaltiger Strategien und Lösungen
- Strategische Transformationsbegleitung zur Sicherstellung einer zielgerichteten Operationalisierung

Persönlicher Kundenkontakt:

- Direkter Zugang zu senioren Beratern, die persönlich hinter Firma und Lösungen stehen
- Engere Zusammenarbeit durch geringere Unternehmensgröße

Kostenstruktur:

- Vergleichsweise schlanke Kostenstruktur
- Kleine und senioren Teams mit hohem Impact bei vergleichsweise gutem Gesamtkostenpunkt

Markenkern – Kunde zuerst, High-Impact, Expertise



Kunde zuerst

Wir „verkaufen“ nicht sondern möchten Kundenprobleme verstehen und lösen



High Impact, High Performance

Top Management Berater und Linienspezialisten – Know-how und Erfahrung machen uns aus



Fokussierte, erfahrene Teams

Kompakte, erfahrene Beratungsteams mit einem Fokus auf Effizienz und rascher Ergebnislieferung – keine Junior-Beraterpyramiden



Fokus: Finanzdienstleistung

Finanzdienstleister und deren Dienstleister sind unser Fokus, insbesondere bei COO/CFO/CIO Themen kennen wir uns aus

Unsere Kunden: Ausgewählte Beispiele



BMC zwei Mal in Folge mit Best of Consulting Award ausgezeichnet



Best of Consulting 2022

BMC Strategy Consultants sicherte sich das Best of Consultants Siegel 2022 in der Kategorie **Operations & Manufacturing**

Best of Consulting 2023

Auch in diesem Jahr gewann BMC Strategy Consultants das Best of Consultants Siegel in der Kategorie **Operations & Manufacturing** sowie den Sonderpreis für **Digital Transformation**

BMC



STRATEGY

CONSULTANTS

Anhang

Illustrative Agenda und Workshopteilnehmer

Illustrative Agenda mit einem Zeitplan von vier Stunden

- 1 Kurze Vorstellungsrunde
- 2 Hintergrund und Problem Statement
- 3 Marktperspektive zur Anregung von Ideen
- 4 Brainstorming in rotierenden Gruppen
- 5 Gemeinsame Bewertung und Priorisierung

Teilnehmer Workshops (Vorschlag)

Kunde	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Projektleitung ▪ Experten Generative AI ▪ Experten der betroffenen Fachbereiche ▪ Ggf. weitere übergreifende Stakeholder 	BMC	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Projektteam BMC (Moderation der Workshops)
--------------	---	------------	--

Zielgerichtete Methodik führt zu prio. Shortlist pro Prozessstrecke

Was ist das Ziel der Workshop-Serie?



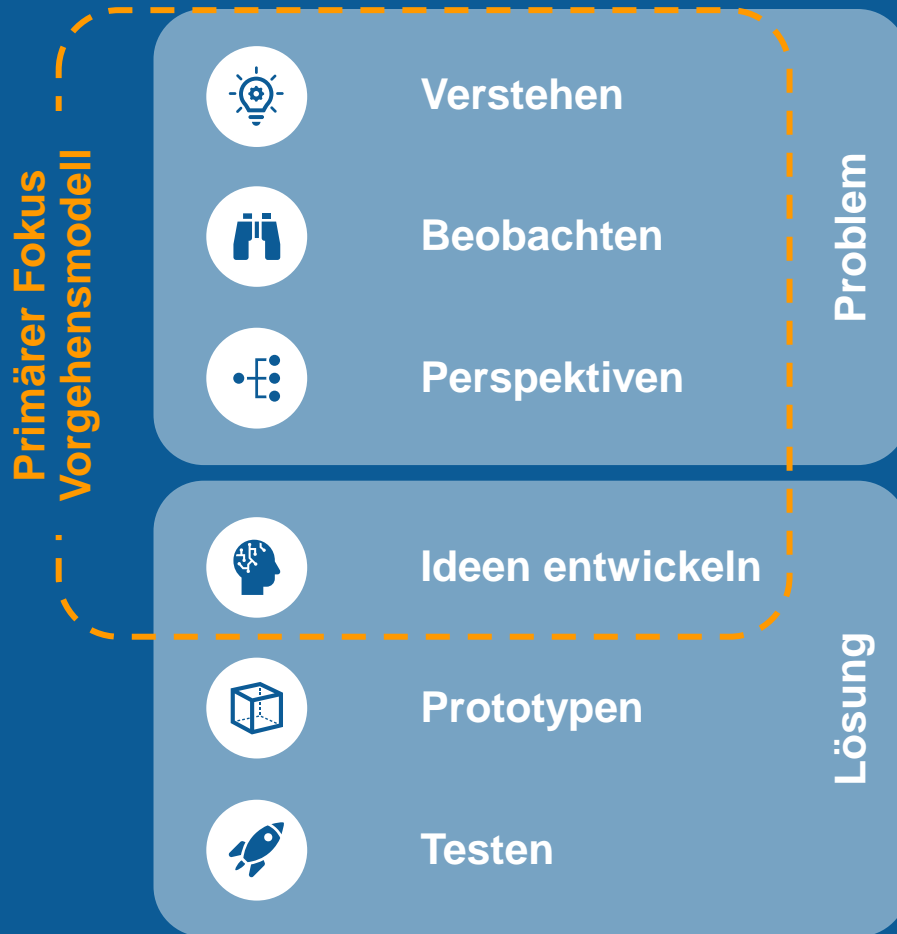
- **Strategische Ausrichtung** im Thema „Generative AI“ definieren.
- Use Cases sollen **identifiziert, bewertet** und abschließend auf Basis ihrer Relevanz **priorisiert** werden.

Welche Methodik soll angewendet werden?



- **Design Thinking** dient als methodische Basis. Bei den Workshops handelt es sich primär um „**Ideation-Workshops**“
- Im Rahmen von **zielgerichtetem Brainstorming** werden zunächst so viele Ideen wie möglich generiert. Anschließend erfolgt eine fokussierte **Einwertung und Priorisierung** der Ideen.

Use Case Priorisierung via sechshephasigem Design-Thinking-Prozess



Konkretisierung der einzelnen Phasen

Verstehen

Ziel: Definition der Problem-Dimensionen

Methodik: Themenanalyse, Recherche, Experteninterviews

Beobachten

Ziel: Nutzerzentrische Perspektive einnehmen (Problemverständnis)

Methodik: Experteninterviews

Perspektiven

Ziel: Teilen von Beobachtungen, Informationen kondensieren

Methodik: Wissenstransfer im Team, Nutzerrelevante Fragestellungen

Ideen entwickeln

Ziel: Entwicklung und Evaluation von Ideen

Methodik: Brainstorming, Storyboards

Prototypen

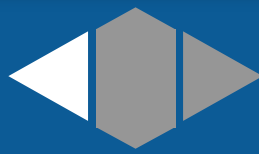
Ziel: Erstellung eines Protoptypen zum Testen durch Nutzer

Methodik: Konkrete Ideen sind schnell und grob implementiert

Testen

Ziel: Annahmen und Hypothesen testen, Feedback Iterationen

Methodik: Ergebnisse präsentieren, Endnutzer Feedback



Verstehen: Gemeinsames Verständnis

**Schaffen eines gemeinsamen
Verständnisses aller Teilnehmer zu
Hintergrund und Problem Statement**



**60 Minuten
Diskussion /
Brainstorming**

Hintergrund und Problem Statement

**Leitende Fragestellungen für die Erarbeitung
der Phase „Verstehen“**



Was ist die Ausgangslage?



Warum führen wir das Projekt durch?



In welcher Projektphase befinden wir uns?



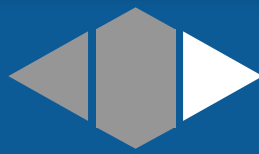
Was ist die Zielsetzung unseres Vorgehens?



Welches konkrete Problem wollen wir lösen?



Wie wollen wir das Problem lösen?



Fokussieren: Zielgerichtete Priorisierung

Diskussion, Bewertung und
Priorisierung der gesammelten Ideen
entlang definierter Bewertungskriterien in der gesamten Gruppe



60 Minuten
Gruppendiskussion

Bewertungsframework zur Priorisierung der Use Cases

