

WHITEPAPER

ChatGPT im Finanz- und Rechnungswesen



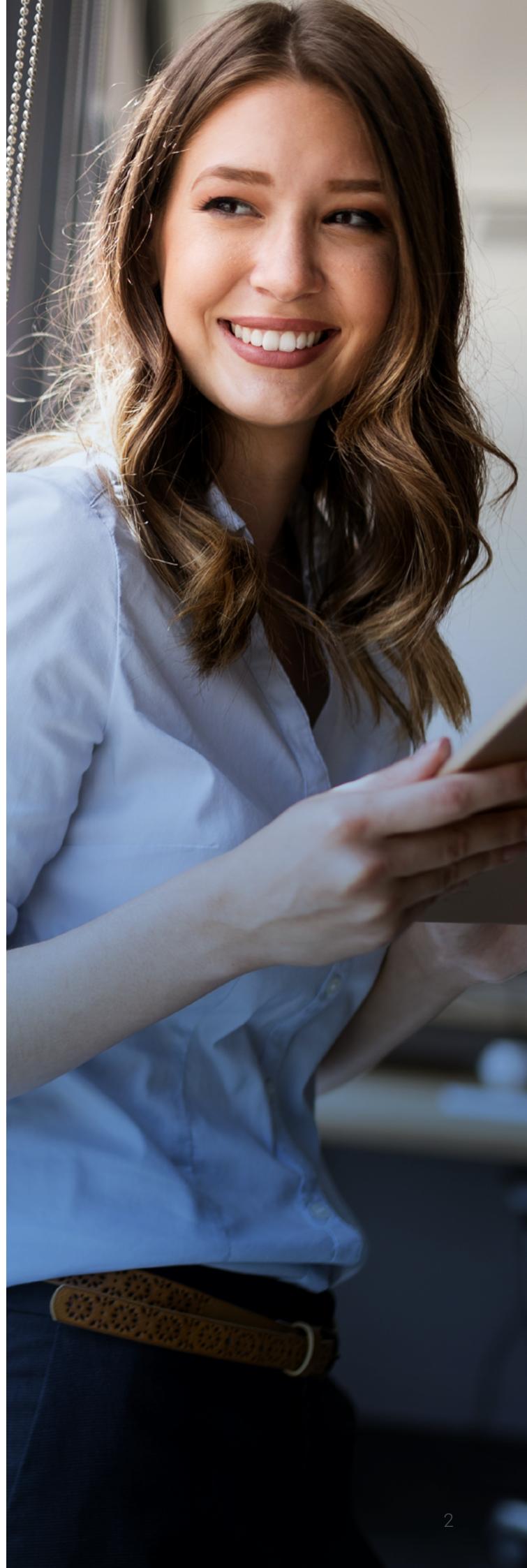
Über Uns

Willkommen zum Leitfaden für die Nutzung von ChatGPT im Finanz- und Rechnungswesen der CFGI.

CFGI ist eines der größten unabhängigen, inhabergeführten Beratungshäuser entlang der CFO-Agenda. Wir bieten ganzheitliche und innovative Lösungen an. Damit schaffen wir gemeinsam echten Mehrwert für unsere Mandanten.

Im Rahmen unseres Finance Optimization Bereichs haben wir uns zum Ziel gesetzt, unseren Mandanten dabei zu helfen, ihre Prozesse, Systeme und die Organisation im Finanzbereich zu optimieren, um Unternehmenswachstum zu unterstützen und die Effizienz zu steigern. Dabei setzen wir auf innovative Technologien und digitale Lösungen, um unseren Mandanten auch eine hohe Qualität und Effektivität bei unseren Beratungsleistungen zu bieten.

Als innovatives Unternehmen mit digital gestützten Beratungsleistungen ist ChatGPT, der KI-gestützte Chatbot von OpenAI, nicht an uns vorbeigegangen. Der folgende Leitfaden soll einen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT im Finanz- und Rechnungswesen liefern.



Vorwort

Ziel dieses Leitfadens ist es, die Anwendungsmöglichkeiten von ChatGPT im Finanz- und Rechnungswesen mit Hilfe von konkreten Beispielen aufzuzeigen. Alle Anwendungsbeispiele beruhen dabei auf der ChatGPT 3.5-Technologie. In der Zwischenzeit ist mit ChatGPT 4.0 bereits eine neuere Version gelauncht, jedoch ist für die Nutzung ein kostenpflichtiger Premium-Zugang notwendig. Die Anwendungsbeispiele sind im Folgenden in drei Rubriken eingeteilt, um alle Bereiche des Finanz- und Rechnungswesens abzudecken. Dabei sind die Anwendungsbeispiele wie folgt aufgebaut:

1. Ziele:

Hier wird kurz darauf eingegangen, was mit den Beispielen konkret verfolgt wird und gegebenenfalls kurz erläutert, welche Schwierigkeiten in der Praxis auftreten können.

2. Ergebnis:

Das Ergebnis beinhaltet Screenshots der an ChatGPT gestellten Fragestellung (auch Prompt genannt) sowie der erhaltenen Antworten.

3. Transkript:

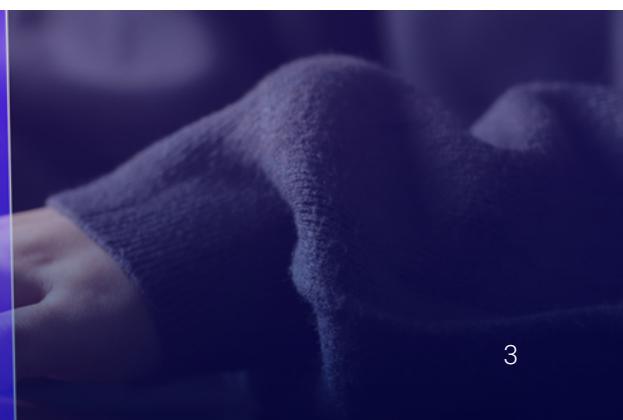
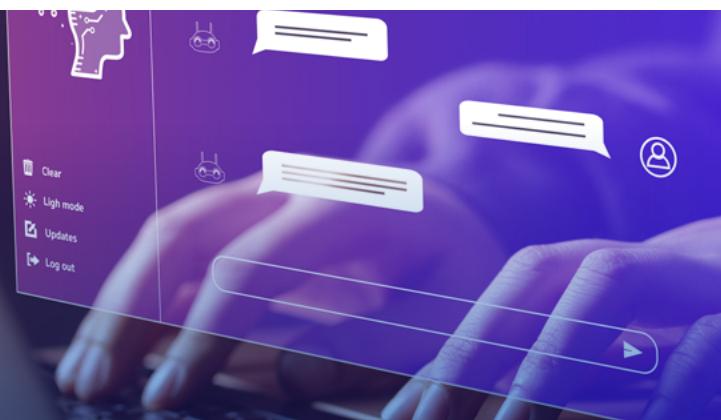
Dieses enthält exakt den (aus ChatGPT entnommenen Text der Screenshots.

Disclaimer

Bevor du startest, den folgenden Leitfaden zu lesen, noch ein paar kurze Hinweise.

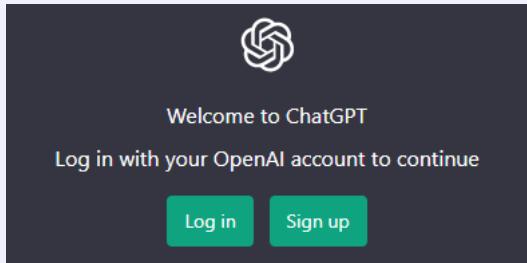
Die hier enthaltenen Anwendungsbeispiele sind dazu gedacht, bei der Ideenfindung und für erste Entwürfe verwendet zu werden. Perfekt spezifische Antworten sind mit ChatGPT nicht immer ganz einfach zu erhalten und erfordern ein wenig Erfahrung im Umgang mit dem Chatbot.

Auch wenn die Nutzung von ChatGPT sehr verlockend wirkt, ist trotzdem Vorsicht geboten. Zum einen liegt das daran, dass erhaltene Ergebnisse nicht immer inhaltlich korrekt sind und daher unbedingt von einer fachkundigen Person überprüft werden müssen. Auf der anderen Seite ist die rechtliche Lage, wie ChatGPT genutzt werden kann, aktuell nicht geklärt. So hat jüngst Italien den Zugang zu ChatGPT gesperrt und dabei auf Datenschutzverletzungen verwiesen. Auch in Deutschland wird darüber diskutiert, ChatGPT einzuschränken. Aus diesem Grund sollten keine sensiblen Daten bei der Verwendung von ChatGPT preisgegeben werden, da Fragen gespeichert werden und der Umgang mit diesen nicht final geklärt ist!

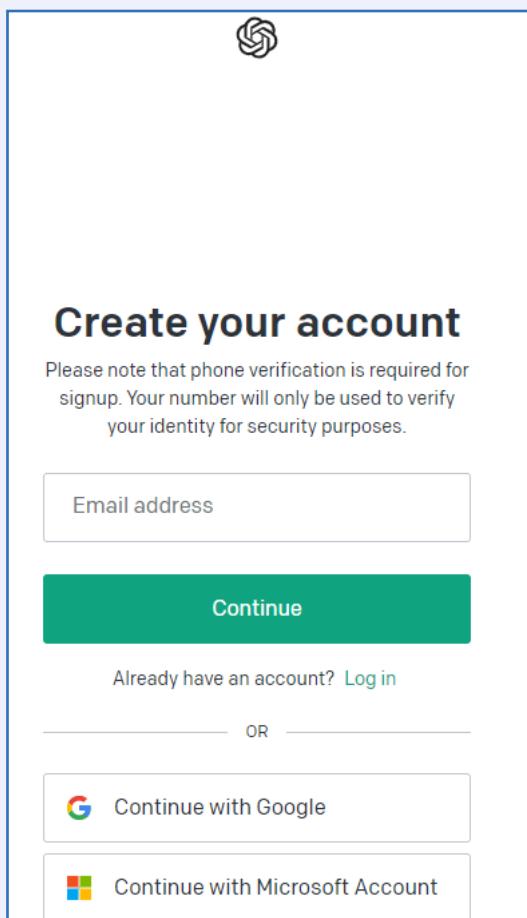


Wie starte ich ChatGPT?

1. Aufrufen der Webseite über den Link: <https://chat.openai.com/chat>



2. Je nachdem ob schon ein Account vorhanden ist oder nicht, muss zuerst ein Konto erstellt werden.
3. Sollte bereits ein Konto vorhanden sein, kannst du dich mit den bestehenden Anmeldedaten anmelden.



4. Im Anschluss gelangst du auf die Startseite von ChatGPT, welche wie folgt aufgebaut ist:

The screenshot shows the ChatGPT homepage. At the top right, it says "ChatGPT". Below that are three sections: "Examples" (with a sun icon), "Capabilities" (with a lightning bolt icon), and "Limitations" (with a warning icon). Each section contains three examples or statements. On the left side, there's a sidebar with options like "New chat", "Upgrade to Plus" (marked as "NEW"), "Dark mode", "Updates & FAQ", and "Log out". At the bottom, it says "ChatGPT Feb 13 Version. Free Research Preview. Our goal is to make AI systems more natural and safe to interact with. Your feedback will help us improve."

5. Nach Eingabe einer Frage kann diese durch Drücken der Eingabe-Taste oder Klick auf das „Papierflieger“-Symbol abgesendet werden. Zu Beginn würde sich die Frage „Wie funktioniert ChatGPT?“ eignen, um einen Überblick zu erhalten.

The screenshot shows a conversation in ChatGPT. The user has asked "Wie funktioniert ChatGPT?". The AI response is: "ChatGPT ist ein computergestütztes System, das auf der GPT-3.5 Architektur basiert und mit künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen trainiert wurde. Das System wurde entwickelt, um menschenähnliche Konversationen mit Benutzern zu führen, indem es die Eingabe des Benutzers analysiert, eine Antwort generiert und diese dann dem Benutzer zurückgibt." Below this, there are two more responses: "ChatGPT funktioniert, indem es eine große Menge an Daten verarbeitet, die aus verschiedenen Quellen stammen, wie beispielsweise Texten aus dem Internet, Büchern, Nachrichtenartikeln und anderen Ressourcen. Das System verwendet diese Daten, um zu lernen, wie man Sprache versteht, Muster erkennt und angemessene Antworten generiert." and "Wenn ein Benutzer eine Frage oder eine Aussage eingibt, analysiert ChatGPT die Eingabe, sucht nach Schlüsselwörtern und Kontext und verwendet dann seine Fähigkeiten im Natural Language Processing, um eine Antwort zu generieren. ChatGPT kann auch lernen, indem es Feedback von Benutzern erhält und seine Antworten entsprechend anpasst." At the bottom, there's a "Regenerate response" button and a "Send a message..." input field. The footer says "ChatGPT Mar 23 Version. Free Research Preview. ChatGPT may produce inaccurate information about people, places, or facts".

Transkript

Prompt:

Wie funktioniert ChatGPT?

Antwort:

ChatGPT ist ein computergestütztes System, das auf der GPT-3.5-Architektur basiert und mit künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen trainiert wurde. Das System wurde entwickelt, um menschenähnliche Konversationen mit Benutzern zu führen, indem es die Eingabe des Benutzers analysiert, eine Antwort generiert und diese dann dem Benutzer zurückgibt.

ChatGPT funktioniert, indem es eine große Menge an Daten verarbeitet, die aus verschiedenen Quellen stammen, wie beispielsweise Texten aus dem Internet, Büchern, Nachrichtenartikeln und anderen Ressourcen. Das System verwendet diese Daten, um zu lernen, wie man Sprache versteht, Muster erkennt und angemessene Antworten generiert.

Wenn ein Benutzer eine Frage oder eine Aussage eingibt, analysiert ChatGPT die Eingabe, sucht nach Schlüsselwörtern und Kontext und verwendet dann seine Fähigkeiten im Natural Language Processing, um eine Antwort zu generieren. ChatGPT kann auch lernen, indem es Feedback von Benutzern erhält und seine Antworten entsprechend anpasst.

Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass ChatGPT ein computerbasiertes System ist und nicht über menschliche Emotionen, Empathie oder Erfahrung verfügt. Obwohl es in der Lage ist, menschenähnliche Konversationen zu führen, ist es immer noch ein automatisiertes System und sollte als solches behandelt werden.

6. Um die Unterhaltung weiter fortzuführen, kannst du einfach eine weitere Nachricht eingeben. Dabei ist es auch möglich, sich auf vorherige Antworten, welche ChatGPT generiert hat, zu referenzieren, solange dies innerhalb eines Chats stattfindet.

Allgemeine Hinweise und Tipps bei der Benutzung von ChatGPT

1. Stelle klare Fragen

Damit du bestmögliche Ergebnisse von ChatGPT erhalten kannst, ist es wichtig, Fragen klar und präzise zu formulieren. Sind Fragen unklar gestellt oder nicht präzise genug formuliert, können die Antworten, welche ChatGPT liefert, in deren Qualität deutlich schlechter ausfallen.

2. Vermeide Umgangssprache oder Dialekte

Versuche, bei Fragen die im Finanzbereich gängigen Fachbegriffe zu verwenden und verwende keine Umgangssprache oder Dialekt, da dieser von ChatGPT schwer verstanden wird und es dadurch zu fehlerhaften Antworten kommen kann.

3. Stelle gezielte Fragen

Versuche, Fragen so zu formulieren, dass Du eine möglichst spezifische Antwort erhältst. Beispiel: „Wie hoch sind die kurzfristigen Schulden im 1. Quartal 2023?“ anstelle von „Ist die Firma verschuldet?“.

4. Stelle zusätzlichen Kontext bereit

Da Antworten teilweise firmen-, aber auch branchenabhängig sind, gebe diesen Kontext bei Fragen mit an. Beispiel: „Ich bin ein Senior Consultant im Finance Optimization Bereich und ich muss einen Angebotsvorschlag für die Einführung eines ERP-Systems schreiben. Kannst du mir einen Vorschlag dafür als E-Mail verfassen?“

5. Verwende eine korrekte Grammatik

Verwende beim Stellen von Fragen eine korrekte Grammatik und berücksichtige auch die Zeichensetzung. Beispiel: „Wie hoch ist die prozentuale Änderung des Gewinns vom Jahr 2022 auf das Jahr 2023?“ statt „Was ist der prozentuale Anstieg beim Gewinn von 2022 auf 2023?“.

6. Versuche keine doppelten Fragen zu stellen:

Versuche nicht, mehrere Fragen in einer Prompt zu stellen, um ChatGPT zu helfen, eine korrekte Antwort zu liefern. Beispiel: „Wie hoch sind die kurzfristigen Schulden im Geschäftsjahr 2022?“ anstelle von „Wie hoch sind die kurzfristigen Schulden im Geschäftsjahr 2022 und um wieviel sind diese im Vergleich zu 2021 angestiegen?“.

7. Formuliere Fragen um

Solltest du mit einer Antwort nicht zufrieden sein, ist es oftmals hilfreich die Frage umzufmuleren und weiteren Kontext hinzuzufügen, um ChatGPT zu helfen, eine bessere Antwort zu liefern.

Plugins

Plugins sind von Drittanbietern erstellte Erweiterungen, die es ermöglichen, direkt aus der ChatGPT-Benutzeroberfläche heraus auf gängige Anwendungen zuzugreifen. Zum Beispiel kann man sich über das Plugin OpenTable Restaurantempfehlungen geben lassen, inklusive des dazugehörigen Links zur Tischreservierung.

Für die Nutzung von Plugins für ChatGPT ist ein kostenpflichtiger Premium-Zugang (ChatGPT Plus) notwendig, der zudem den Zugang zur aktuellen ChatGPT 4.0-Technologie berechtigt. Aktuell ist die Nutzung von Plugins nur für eine kleine Anzahl an Nutzern und Entwicklern verfügbar. Es besteht jedoch die Möglichkeit, sich auf eine Warteliste setzen zu lassen. Eine weitere Einschränkung besteht derzeit noch darin, dass maximal drei Plugins gleichzeitig verwendet werden können.

Aber welchen Mehrwert bieten Plugins denn genau? Durch Plugins wird der Funktions- und Nutzenumfang von ChatGPT enorm erweitert. Der wohl größte Vorteil liegt vor allem darin, dass mittels Plugins der Zugriff auf das Internet und externe Datenbanken ermöglicht wird. Somit können Echtzeitdaten wie z.B. Börsendaten oder Nachrichten abgerufen werden, und man ist nicht mehr auf den Trainingsdatensatz

beschränkt, der bis September 2021 reicht. Aber nicht nur aktuelle Daten sind ein großer Vorteil. Mit Plugins können auch Informationen aus Datenbanken extrahiert werden. So kann beispielsweise mit dem Plugin Zapier auf 5000+ Apps wie Google Sheets, Gmail, Trello, Slack zugegriffen und innerhalb der ChatGPT-Umgebung interagiert werden. Damit können Aufgaben direkt aus der ChatGPT-Benutzeroberfläche heraus durchgeführt und automatisiert werden, wie das Schreiben und Senden von E-Mails an potenzielle Kunden oder das Hinzufügen, Aktualisieren und Suchen von Datenbankelementen.

Verwendet man hingegen das Expedia Plugin, kann man in der ChatGPT-Benutzeroberfläche Reisepläne erstellen, Reisekosten recherchieren, Flüge und Hotels finden oder Aktivitäten erkunden. Zudem soll das Plugin bessere Empfehlungen und Ergebnisse liefern, da es aus dem Nutzerverhalten und den Vorlieben der Anwender lernt.

Neben den genannten Plugins gibt es schon jetzt eine Vielzahl weiterer Plugins. Unternehmen wie KAYAK, Klarna, FiscalNote, OpenTable, Shopify, Wolfram und andere bieten ebenfalls Plugins an.

Plugins für ChatGPT werden das “nächste große Ding” und haben das Potenzial, die KI-Technologie auf ein neues Level anzuheben.

ChatGPT für Mitarbeitende in der Buchhaltung:

ChatGPT stellt Buchhalter:innen eine neuartige Lösung zur Verfügung, um ihre tägliche Arbeit zu vereinfachen und die Produktivität zu erhöhen. Die Verwendung von ChatGPT kann dazu beitragen, den Umgang mit Programmen und Funktionen zu erleichtern und eine schnelle Kommunikation zu fördern, was insbesondere bei der Erstellung von ersten Entwürfen Zeit sparen kann. In diesem Abschnitt werden praxisnahe Beispiele für die Anwendung von ChatGPT in der Buchhaltung vorgestellt, um zu zeigen, wie von dieser Technologie profitiert werden kann.

Beispiel 1: Umgang mit Finanzbuchhaltungs- ERP-Systemen lernen

Beispiel 1a: Wie verwende ich DATEV?

Ziel:

Das weit verbreitete Finanzbuchhaltungssystem DATEV besitzt einen großen Umfang an Funktionalitäten wie z.B. die Buchhaltung oder Lohn- und Gehaltsabrechnungen. Um dabei nicht den Überblick zu verlieren, kann ChatGPT mit Schritt-für-Schritt Anleitungen helfen, wie man Aufgaben in DATEV erledigt. Dabei können die Ergebnisse auch als Dokumentation für den späteren Gebrauch weiterverwendet werden. Darüber hinaus kann man sich mit ChatGPT auch einzelne Funktionalitäten genau erklären lassen, um diese zielgerichtet einzusetzen.

Ergebnis:

MA Ich arbeite als Buchhalter und muss für mein Unternehmen eine GuV-Rechnung in DATEV erstellen. Kannst du mir dafür eine Schritt-für-Schritt Anleitung geben? 

 Ja, ich kann dir eine Schritt-für-Schritt Anleitung zur Erstellung einer GuV-Rechnung in DATEV geben. Bitte beachte jedoch, dass die genauen Schritte je nach Version und Konfiguration von DATEV leicht variieren können. Hier sind die grundlegenden Schritte:

1. Melde dich in DATEV an und öffne das Programm "Kostenrechnung/Controlling".
2. Wähle den Menüpunkt "Auswertungen" und dann "Bilanz/GuV".
3. Wähle das Geschäftsjahr, für das du die GuV-Rechnung erstellen möchtest.
4. Klicke auf "GuV nach DATEV SKR 03" oder "GuV nach DATEV SKR 04", je nachdem welche Kontenrahmen-Version dein Unternehmen verwendet.
5. Überprüfe, ob alle relevanten Konten im Kontenplan enthalten sind. Falls nicht, füge die fehlenden Konten hinzu oder aktualisiere den Kontenplan entsprechend.
6. Klicke auf "Drucken" und wähle aus, ob du die GuV-Rechnung als PDF-Dokument oder auf Papier ausdrucken möchtest.
7. Überprüfe die GuV-Rechnung sorgfältig auf mögliche Fehler oder Unstimmigkeiten.
8. Falls nötig, korrigiere die Fehler oder Unstimmigkeiten und erstelle eine aktualisierte Version der GuV-Rechnung.
9. Archiviere die GuV-Rechnung gemäß den gesetzlichen Vorschriften.

Das waren die grundlegenden Schritte zur Erstellung einer GuV-Rechnung in DATEV. Bitte beachte, dass dies nur eine grobe Anleitung ist und dass es je nach den spezifischen Anforderungen deines Unternehmens weitere Schritte geben kann. Wenn du weitere Fragen hast oder Hilfe benötigst, wende dich am besten an einen erfahrenen DATEV-Nutzer oder an den DATEV-Support.

Transkript

Prompt:

Ich arbeite als Buchhalter und muss für mein Unternehmen eine GuV-Rechnung in DATEV erstellen. Kannst du mir dafür eine Schritt-für-Schritt Anleitung geben?

Antwort:

Ja, ich kann dir eine Schritt-für-Schritt Anleitung zur Erstellung einer GuV-Rechnung in DATEV geben. Bitte beachte jedoch, dass die genauen Schritte je nach Version und Konfiguration von DATEV leicht variieren können. Hier sind die grundlegenden Schritte:

1. Melde dich in DATEV an und öffne das Programm "Kostenrechnung/Controlling".
2. Wähle den Menüpunkt "Auswertungen" und dann "Bilanz/GuV".
3. Wähle das Geschäftsjahr, für das du die GuV-Rechnung erstellen möchtest.
4. Klicke auf "GuV nach DATEV SKR 03" oder "GuV nach DATEV SKR 04", je nachdem welche Kontenrahmen-Version dein Unternehmen verwendet.
5. Überprüfe, ob alle relevanten Konten im Kontenplan enthalten sind. Falls nicht, füge die fehlenden Konten hinzu oder aktualisiere den Kontenplan entsprechend.
6. Klicke auf "Drucken" und wähle aus, ob du die GuV-Rechnung als PDF-Dokument oder auf Papier ausdrucken möchtest.
7. Überprüfe die GuV-Rechnung sorgfältig auf mögliche Fehler oder Unstimmigkeiten.
8. Falls nötig, korrigiere die Fehler oder Unstimmigkeiten und erstelle eine aktualisierte Version der GuV-Rechnung.
9. Archiviere die GuV-Rechnung gemäß den gesetzlichen Vorschriften.

Das waren die grundlegenden Schritte zur Erstellung einer GuV-Rechnung in DATEV. Bitte beachte, dass dies nur eine grobe Anleitung ist und dass es je nach den spezifischen Anforderungen deines Unternehmens weitere Schritte geben kann. Wenn du weitere Fragen hast oder Hilfe benötigst, wende dich am besten an einen erfahrenen DATEV-Nutzer oder an den DATEV-Support.

Beispiel 1b: Umgang mit SAP lernen

Ziel:

SAP ist ein weit verbreitetes System in Unternehmen, jedoch ist ohne ein gutes Training der Umgang nicht ganz einfach. ChatGPT kann einen effizienten Einstieg in den Umgang mit SAP liefern. Zudem können mit ChatGPT die einzelnen Schritte dokumentiert, Anleitungen erstellt und für den weiteren Gebrauch aufbewahrt werden, um so firmeninternes Lernmaterial bzw. ein Nachschlagewerk bereitzustellen.

Ergebnis:

MA Erkläre mir, welche Transaktion ich verwenden kann, um die Details eines Bilanzkontos in SAP zu sehen und gib mir eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie ich die Transaktion verwende.

 Um die Details eines Bilanzkontos in SAP zu sehen, kann die Transaktion FS10N verwendet werden. FS10N zeigt die Saldenliste eines bestimmten Kontos an, einschließlich Details wie offenen Posten und Buchungen.

Hier ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du die Transaktion FS10N in SAP verwendest:

1. Melde dich bei SAP an und öffne die Transaktion FS10N, indem du sie in das Feld "Transaktion" im SAP-Menü eingibst.
2. In der Transaktion FS10N gib das Konto ein, dessen Details du einsehen möchtest. Du kannst das Konto entweder manuell eingeben oder mithilfe des Suchfeldes nach dem Kontonamen suchen.
3. Nachdem du das Konto ausgewählt hast, klicke auf die Schaltfläche "Ausführen", um die Saldenliste des Kontos anzuzeigen.
4. In der Saldenliste siehst du die Details des Kontos, einschließlich des Kontosaldo, offenen Posten und Buchungen. Wenn du auf einen Posten in der Liste klickst, werden weitere Details zu diesem Posten angezeigt.
5. Du kannst auch zusätzliche Funktionen in der Saldenliste verwenden, um weitere Details zu erhalten, wie beispielsweise das Anzeigen von Buchungen aus einem bestimmten Zeitraum oder das Einblenden von zusätzlichen Spalten, die mehr Informationen zu den Buchungen enthalten.
6. Wenn du mit dem Ansehen der Details des Kontos fertig bist, schließe die Transaktion FS10N.

Ich hoffe, dass dir diese Schritt-für-Schritt-Anleitung hilfreich war, um die Transaktion FS10N in SAP zu verwenden und die Details eines Bilanzkontos anzuzeigen.

Transkript

Prompt:

Erkläre mir, welche Transaktion ich verwenden kann, um die Details eines Bilanzkontos in SAP zu sehen und gib mir eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie ich die Transaktion verwende.

Antwort:

Um die Details eines Bilanzkontos in SAP zu sehen, kann die Transaktion FS10N verwendet werden. FS10N zeigt die Saldenliste eines bestimmten Kontos an, einschließlich Details wie offenen Posten und Buchungen.

Hier ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du die Transaktion FS10N in SAP verwendest:

1. Melde dich bei SAP an und öffne die Transaktion FS10N, indem du sie in das Feld "Transaktion" im SAP-Menü eingibst.
2. In der Transaktion FS10N gib das Konto ein, dessen Details du einsehen möchtest. Du kannst das Konto entweder manuell eingeben oder mithilfe des Suchfeldes nach dem Kontonamen suchen.
3. Nachdem du das Konto ausgewählt hast, klicke auf die Schaltfläche "Ausführen", um die Saldenliste des Kontos anzuzeigen.
4. In der Saldenliste siehst du die Details des Kontos, einschließlich des Kontosaldo, offenen Posten und Buchungen. Wenn du auf einen Posten in der Liste klickst, werden weitere Details zu diesem Posten angezeigt.
5. Du kannst auch zusätzliche Funktionen in der Saldenliste verwenden, um weitere Details zu erhalten, wie beispielsweise das Anzeigen von Buchungen aus einem bestimmten Zeitraum oder das Einblenden von zusätzlichen Spalten, die mehr Informationen zu den Buchungen enthalten.
6. Wenn du mit dem Ansehen der Details des Kontos fertig bist, schließe die Transaktion FS10N.

Ich hoffe, dass dir diese Schritt-für-Schritt-Anleitung hilfreich war, um die Transaktion FS10N in SAP zu verwenden und die Details eines Bilanzkontos anzuzeigen.

Beispiel 2: Unterstützung beim Mahnung schreiben / Vorlagen schreiben

Ziel:

Mit Hilfe von ChatGPT lassen sich ganz einfach Brief- oder Mailvorlagen für unterschiedliche Sachverhalte formulieren. Dies spart nicht nur Zeit, sondern hilft auch einfach dabei, erste Ideen zu generieren. Beispiel hierfür ist eine Mahnung an einen Kunden für eine noch ausstehende Zahlung. Wichtig anzumerken ist an dieser Stelle, dass aus Datenschutzgründen auf Daten wie Kundenname oder auch Finanzdaten bei der Prompt-Erstellung verzichtet werden sollte, da OpenAI Fragen und Daten sammelt.

Ergebnis:

MA

Ich arbeite als Buchhalter und muss eine Mahnung bezüglich einer ausstehenden Zahlung eines Kunden schreiben. Der Kunde hat die Zahlung vom "Datum" in Höhe von XXX€ noch nicht beglichen. Diese ist seit xx Tagen fällig. Kannst du mir eine professionelle Mahnung schreiben, indem der Kunde höflich aufgefordert wird die ausstehende Zahlung zu begleichen?



Sehr geehrte/r [Name des Kunden],



leider müssen wir feststellen, dass die von Ihnen zu begleichende Rechnung vom [Datum] in Höhe von [XXX€] noch immer nicht bei uns eingegangen ist, obwohl die Zahlung bereits seit [xx Tagen] fällig ist.

Wir möchten Sie höflich daran erinnern, dass eine fristgerechte Zahlung für uns von großer Bedeutung ist, um unseren Betrieb aufrechtzuerhalten und unsere Dienstleistungen und Produkte weiterhin anbieten zu können. Wir sind jedoch sicher, dass es sich hierbei um ein Missverständnis handelt und hoffen, dass Sie die Zahlung schnellstmöglich vornehmen werden.

Falls Sie Schwierigkeiten bei der Zahlung haben sollten, bitten wir Sie, uns umgehend zu kontaktieren, damit wir gemeinsam eine Lösung finden können. Wir sind daran interessiert, eine gute Geschäftsbeziehung mit Ihnen aufrechtzuerhalten und hoffen, dass wir gemeinsam eine zufriedenstellende Lösung finden werden.

Bitte begleichen Sie den ausstehenden Betrag umgehend, um weitere Mahnungen und Verzögerungen zu vermeiden.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

[Dein Name]

Transkript

Prompt:

Ich arbeite als Buchhalter und muss eine Mahnung bezüglich einer ausstehenden Zahlung eines Kunden schreiben. Der Kunde hat die Zahlung vom "Datum" in Höhe von XXX€ noch nicht beglichen. Diese ist seit xx Tagen fällig. Kannst du mir eine professionelle Mahnung schreiben, indem der Kunde höflich aufgefordert wird, die ausstehende Zahlung zu begleichen?

Antwort:

Sehr geehrte/r [Name des Kunden],

Leider müssen wir feststellen, dass die von Ihnen zu begleichende Rechnung vom [Datum] in Höhe von [XXX€] noch immer nicht bei uns eingegangen ist, obwohl die Zahlung bereits seit [xx Tagen] fällig ist.

Wir möchten Sie höflich daran erinnern, dass eine fristgerechte Zahlung für uns von großer Bedeutung ist, um unseren Betrieb aufrechtzuerhalten und unsere Dienstleistungen und Produkte weiterhin anbieten zu können. Wir sind jedoch sicher, dass es sich hierbei um ein Missverständnis handelt und hoffen, dass Sie die Zahlung schnellstmöglich vornehmen werden.

Falls Sie Schwierigkeiten bei der Zahlung haben sollten, bitten wir Sie, uns umgehend zu kontaktieren, damit wir gemeinsam eine Lösung finden können. Wir sind daran interessiert, eine gute Geschäftsbeziehung mit Ihnen aufrechtzuerhalten und hoffen, dass wir gemeinsam eine zufriedenstellende Lösung finden werden.

Bitte begleichen Sie den ausstehenden Betrag umgehend, um weitere Mahnungen und Verzögerungen zu vermeiden.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

[Dein Name]

ChatGPT für Mitarbeitende im Finanz- und Rechnungswesen:

Als Mitarbeitende hat man oftmals sehr volle Tage und ist mit einem breiten Spektrum an Aufgaben konfrontiert. Um bei der Planung, Analyse oder auch Dokumentenerstellung Zeit zu sparen, hat man mit ChatGPT ein sehr gutes Tool zur Hand. Im folgenden Abschnitt werden einige hilfreiche Anwendungsbeispiele aufgezeigt, die sehr gute Vorlagen liefern können, als auch bei der Entscheidungsfindung unterstützen und mit einbezogen werden können.

Beispiel 3: Agenda für Meetings erstellen

Ziel:

Ist es wichtig, im Voraus eine Agenda zu erstellen. Damit ist zum einen der Ablauf des Meetings klar geregelt, und zum anderen können sich die Teilnehmer schon im Vorfeld auf ein Meeting vorbereiten. ChatGPT kann dabei helfen einen ersten Entwurf zu erstellen, indem es eine Liste an Themen vorschlägt.

Ergebnis:

MA

Ich möchte eine Agenda für ein Meeting mit dem Projektteam erstellen, um das Vorgehen für die Prozessoptimierung bei einem Kunden zu besprechen. Kannst du mir ein paar Vorschläge für eine mögliche Agenda erstellen?



Sicherlich, hier sind einige Vorschläge für eine mögliche Agenda:



1. Begrüßung und Vorstellung
 - Vorstellung der Teilnehmer
 - Ziel des Meetings und Agenda-Vorstellung
2. Kurze Zusammenfassung des aktuellen Status beim Kunden
 - Was ist der aktuelle Stand des Projekts?
 - Gibt es Probleme oder Herausforderungen, die wir bisher identifiziert haben?
 - Gibt es neue Entwicklungen beim Kunden, die das Projekt beeinflussen könnten?
3. Analyse der Prozesse
 - Besprechung der Prozesse des Kunden, die optimiert werden sollen
 - Besprechung von bisherigen Beobachtungen und Erfahrungen
 - Identifikation von Schwachstellen in den Prozessen
4. Zielsetzung und Planung
 - Besprechung der Ziele des Projekts
 - Festlegung von KPIs und Messgrößen
 - Planung von konkreten Maßnahmen zur Prozessoptimierung

5. Rollen und Verantwortlichkeiten

- Klärung der Rollen und Verantwortlichkeiten im Projektteam
- Festlegung von Verantwortlichkeiten für spezifische Maßnahmen

6. Zeitplan

- Festlegung eines konkreten Zeitplans für die Umsetzung der Maßnahmen
- Klärung der Verfügbarkeit von Ressourcen

7. Sonstiges

- Besprechung von offenen Punkten
- Festlegung des nächsten Schrittes und des Termins für das nächste Meeting

8. Zusammenfassung und Abschluss

- Zusammenfassung der Ergebnisse und nächsten Schritte
- Klärung von offenen Fragen und Anregungen

Transkript

Prompt:

Ich möchte eine Agenda für ein Meeting mit dem Projektteam erstellen, um das Vorgehen für die Prozessoptimierung bei einem Kunden zu besprechen. Kannst du mir ein paar Vorschläge für eine mögliche Agenda erstellen?

Antwort:

Sicherlich, hier sind einige Vorschläge für eine mögliche Agenda:

1. Begrüßung und Vorstellung:

- Vorstellung der Teilnehmer
- Ziel des Meetings und Agenda-Vorstellung

2. Kurze Zusammenfassung des aktuellen Status beim Kunden

- Was ist der aktuelle Stand des Projekts?
- Gibt es Probleme oder Herausforderungen, die wir bisher identifiziert haben?
- Gibt es neue Entwicklungen beim Kunden, die das Projekt beeinflussen könnten?

3. Analyse der Prozesse

- Besprechung der Prozesse des Kunden, die optimiert werden sollen
- Besprechung von bisherigen Beobachtungen und Erfahrungen
- Identifikation von Schwachstellen in den Prozessen

4. Zielsetzung und Planung

- Besprechung der Ziele des Projekts
- Festlegung von KPIs und Messgrößen
- Planung von konkreten Maßnahmen zur Prozessoptimierung

5. Rollen und Verantwortlichkeiten

- Klärung der Rollen und Verantwortlichkeiten im Projektteam
- Festlegung von Verantwortlichkeiten für spezifische Maßnahmen

6. Zeitplan

- Festlegung eines konkreten Zeitplans für die Umsetzung der Maßnahmen
- Klärung der Verfügbarkeit von Ressourcen

7. Sonstiges

- Besprechung von offenen Punkten
- Festlegung des nächsten Schrittes und des Termins für das nächste Meeting

8. Zusammenfassung und Abschluss

- Zusammenfassung der Ergebnisse und nächste Schritte
- Klärung von offenen Fragen und Anregungen

Beispiel 4: Finanzzahlen analysieren

Ziel:

Finanzanalyse bezieht sich auf die Bewertung von Finanzinformationen eines Unternehmens, um seine finanziellen Stärken, Schwächen und Möglichkeiten zu bewerten. Ziel der Finanzanalyse ist es, Einblicke in die finanzielle Lage eines Unternehmens zu gewinnen und Entscheidungen darüber zu treffen, wie das Unternehmen am besten seine Ressourcen einsetzen kann, um seine finanziellen Ziele zu erreichen. ChatGPT kann dabei helfen Trends oder Ausreißer in den Daten zu erkennen und Ursachen zu erklären. Um dies zu tun, kannst Du Daten und Tabellen in die TextBox kopieren. Allerdings ist es wichtig anzumerken, dass die Daten nicht immer richtig von ChatGPT verstanden werden. In solchen Fällen kannst Du Fehler einfach korrigieren, indem Du ChatGPT erklärt, wo die Fehler liegen und bitten, die Antwort dementsprechend anzupassen.

Ergebnis:

MA

Anbei ist ein Datensatz für einen Onlineshop. Erstelle bitte eine Zusammenfassung für das Management. In der Zusammenfassung sollen die Zahlen in k€ dargestellt werden und die Gewichtung als Prozentzahl der Gesamtzahl aufgelistet werden. Zusätzlich soll die Zusammenfassung 5 Stichpunkte haben, sowie 3 zu untersuchende Schwerpunktbereiche beinhalten.

Kategorie Q1 Q2 Q3 Q4 Gesamt
Schönheit & Wohlbefinden 5.873,34 6.134,90 6.032,74 7.236,23 25.277,21
Körperpflege 236,45 210,22 225,33 209,98 881,98
Home Care 182.416,31 195.837,12 301.872,10 253.892,63 934.018,16
Eiscreme 13,23 17,43 45,97 23,64 100,27
Gesamt 188.539,33 202.199,67 308.176,14 261.362,48 960.277,62



Zusammenfassung für das Management:



Im vergangenen Jahr erzielte der Onlineshop einen Gesamtumsatz von 960.277 k€, wobei die Produktkategorie "Home Care" den größten Anteil mit 97,2% des Gesamtumsatzes ausmachte.

Die Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" trugen jeweils 2,6% und 0,09% zum Gesamtumsatz bei, während die Kategorie "Eiscreme" lediglich 0,01% des Umsatzes ausmachte.

Innerhalb der Kategorie "Home Care" stellte das dritte Quartal mit 32,4% des Gesamtumsatzes den größten Umsatzanteil dar, gefolgt vom vierten Quartal mit 27,3%.

Es sollten mögliche Gründe für den vergleichsweise geringen Umsatzanteil der Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" analysiert werden, um hier das Umsatzpotenzial zu steigern.

Außerdem kann eine genaue Untersuchung der Umsatzentwicklung der Kategorie "Home Care" im ersten Quartal notwendig sein, um mögliche Schwankungen oder Trends zu erkennen und darauf zu reagieren.

Transkript

Prompt:

Anbei ist ein Datensatz für einen Onlineshop. Erstelle bitte eine Zusammenfassung für das Management. In der Zusammenfassung sollen die Zahlen in k€ dargestellt werden und die Gewichtung als Prozentzahl der Gesamtzahl aufgelistet werden. Zusätzlich soll die Zusammenfassung 5 Stichpunkte haben, sowie zu untersuchende Schwerpunktbereiche beinhalten.

Kategorie	Q1	Q2	Q3	Q4	Gesamt
Schönheit & Wohlbefinden	5.873,34	6.134,90	6.032,74	7.236,23	25.277,21
Körperpflege	236,45	210,22	225,33	209,98	881,98
Home Care	182.416,31	195.837,12	301.872,10	253.892,63	934.018,16
Eiscreme	13,23	17,43	45,97	23,64	100,27
Gesamt	188.539,33	202.199,67	308.176,14	261.362,48	960.277,62

Antwort:

Zusammenfassung für das Management:

Im vergangenen Jahr erzielte der Onlineshop einen Gesamtumsatz von 960.277 k€, wobei die Produktkategorie "Home Care" den größten Anteil mit 97,2% des Gesamtumsatzes ausmachte.

Die Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" trugen jeweils 2,6% und 0,09% zum Gesamtumsatz bei, während die Kategorie "Eiscreme" lediglich 0,01% des Umsatzes ausmachte.

Innerhalb der Kategorie "Home Care" stellte das dritte Quartal mit 32,4% des Gesamtumsatzes den größten Umsatzanteil dar, gefolgt vom vierten Quartal mit 27,3%.

Es sollten mögliche Gründe für den vergleichsweise geringen Umsatzanteil der Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" analysiert werden, um hier das Umsatzpotenzial zu steigern.

Außerdem kann eine genaue Untersuchung der Umsatzentwicklung der Kategorie "Home Care" im ersten Quartal notwendig sein, um mögliche Schwankungen oder Trends zu erkennen und darauf zu reagieren.

Fortsetzung::

Du kannst dir nun auf der Antwort basierend erste Ideenvorschläge liefern lassen, welche Maßnahmen für eine Umsatzsteigerung in den Kategorien mit einem geringen Umsatzanteil in Frage kommen könnten:

Ergebnis:

MA

Kannst du mir geeignete Ideen für Maßnahmen geben, um das Umsatzpotential der Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" zu steigern?



Ja, gerne! Hier sind einige Ideen für Maßnahmen, um das Umsatzpotential der Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" zu steigern:



1. Erhöhung der Produktvielfalt: Eine Erweiterung des Produktpportfolios um neue und trendige Produkte, die auf die Bedürfnisse der Zielgruppe abgestimmt sind, kann die Attraktivität der Kategorien erhöhen und so potenzielle Kunden anziehen.
2. Cross-Selling-Maßnahmen: Die Verknüpfung von Produkten der Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" mit anderen Produktkategorien, wie zum Beispiel Mode oder Accessoires, kann dazu beitragen, den Umsatz in diesen Kategorien zu steigern und zusätzliche Käufer anzulocken.
3. Marketingkampagnen: Gezielte Marketingkampagnen, die sich auf die spezifischen Bedürfnisse und Interessen der Zielgruppe konzentrieren, können das Interesse an den Produkten der Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" steigern und so den Umsatz erhöhen.
4. Personalisierung von Angeboten: Die Möglichkeit, personalisierte Angebote und Empfehlungen basierend auf den Bedürfnissen und Vorlieben des Kunden anzubieten, kann die Loyalität erhöhen und so den Umsatz in diesen Kategorien steigern.
5. Verbesserung der Nutzererfahrung: Eine Optimierung der Nutzererfahrung auf der Webseite, beispielsweise durch eine benutzerfreundliche Navigation und eine intuitive Suchfunktion, kann dazu beitragen, die Kundenbindung zu erhöhen und so den Umsatz in diesen Kategorien zu steigern.

Transkript

Prompt:

Kannst du mir geeignete Ideen für Maßnahmen geben, um das Umsatzpotential der Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" zu steigern?

Antwort:

Ja, gern! Hier sind einige Ideen für Maßnahmen, um das Umsatzpotential der Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" zu steigern:

1. Erhöhung der Produktrvielfalt: Eine Erweiterung des Produktportfolios um neue und trendige Produkte, die auf die Bedürfnisse der Zielgruppe abgestimmt sind, kann die Attraktivität der Kategorien erhöhen und so potenzielle Kunden anziehen.
2. Cross-Selling-Maßnahmen: Die Verknüpfung von Produkten der Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" mit anderen Produktkategorien, wie zum Beispiel Mode oder Accessoires, kann dazu beitragen, den Umsatz in diesen Kategorien zu steigern und zusätzliche Käufer anzulocken.
3. Marketingkampagnen: Gezielte Marketingkampagnen, die sich auf die spezifischen Bedürfnisse und Interessen der Zielgruppe konzentrieren, können das Interesse an den Produkten der Kategorien "Schönheit & Wohlbefinden" und "Körperpflege" steigern und so den Umsatz erhöhen.
4. Personalisierung von Angeboten: Die Möglichkeit, personalisierte Angebote und Empfehlungen basierend auf den Bedürfnissen und Vorlieben des Kunden anzubieten, kann die Loyalität erhöhen und so den Umsatz in diesen Kategorien steigern.
5. Verbesserung der Nutzererfahrung: Eine Optimierung der Nutzererfahrung auf der Webseite, beispielsweise durch eine benutzerfreundliche Navigation und eine intuitive Suchfunktion, kann dazu beitragen, die Kundenbindung zu erhöhen und so den Umsatz in diesen Kategorien zu steigern.

Beispiel 5: Szenario Analyse

Ziel:

Mit ChatGPT können verschiedene Szenarien simuliert werden. Dies ist besonders praktisch, um zu untersuchen, wie sich zukünftige, unsichere Ereignisse und Einflüsse auf das Ergebnis auswirken können. So kann nicht nur eine Szenarioanalyse für Umsatzzahlen, sondern auch z.B. für die Personalplanung mit ChatGPT durchgeführt werden.

Ergebnis:

MA Ich möchte verschiedene Szenarien berechnen was die Personalplanung betrifft. Aktuell sind 45 Mitarbeiter angestellt und wir haben 8 Projekte laufen. Pro Projekt wird im Schnitt mit 100 Personenmonaten (PM) gerechnet und die aktuelle Produktivität der Mitarbeiter wird auf ca. 70% geschätzt. Wie verändert sich die durchschnittliche Projektdauer, wenn die Produktivität der Mitarbeiter um 5% ansteigt oder um 5% sinkt?



Aktuelle Anzahl Mitarbeiter: 45



Anzahl Projekte: 8

Durchschnittliche Projektdauer: $(8 \times 100 \text{ PM}) / (45 \text{ Mitarbeiter} \times 0,7 \text{ Produktivität}) = 325,4 \text{ Monate}$

1. Wenn die Produktivität der Mitarbeiter um 5% steigt:

Neue Produktivität: $70\% + 5\% = 75\%$

Neue durchschnittliche Projektdauer: $(8 \times 100 \text{ PM}) / (45 \text{ Mitarbeiter} \times 0,75 \text{ Produktivität}) = 284,4 \text{ Monate}$

Die durchschnittliche Projektdauer würde um $(325,4 - 284,4) = 41 \text{ Monate}$ oder etwa 12,6% reduziert werden.

2. Wenn die Produktivität der Mitarbeiter um 5% sinkt:

Neue Produktivität: $70\% - 5\% = 65\%$

Neue durchschnittliche Projektdauer: $(8 \times 100 \text{ PM}) / (45 \text{ Mitarbeiter} \times 0,65 \text{ Produktivität}) = 377,4 \text{ Monate}$

Die durchschnittliche Projektdauer würde um $(377,4 - 325,4) = 52 \text{ Monate}$ oder etwa 16% erhöht werden.

Daraus lässt sich ableiten, dass eine Erhöhung der Produktivität um 5% die Projektdauer erheblich reduzieren und die Effizienz des Unternehmens steigern würde, während eine Senkung der Produktivität um denselben Prozentsatz zu erheblichen Verzögerungen und möglicherweise höheren Kosten führen könnte.

Transkript

Prompt:

Ich möchte verschiedene Szenarien berechnen was die Personalplanung betrifft.

Aktuell sind 45 Mitarbeiter angestellt und wir haben 8 Projekte laufen. Pro Projekt wird im Schnitt mit 100 Personenmonaten (PM) gerechnet und die aktuelle Produktivität der Mitarbeiter wird auf ca. 70% geschätzt. Wie verändert sich die durchschnittliche Projektdauer, wenn die Produktivität der Mitarbeiter um 5% ansteigt oder um 5% sinkt?

Antwort:

Aktuelle Anzahl Mitarbeiter: 45

Anzahl Projekte: 8

Durchschnittliche Projektdauer: $(8 \times 100 \text{ PM}) / (45 \text{ Mitarbeiter} \times 0,7 \text{ Produktivität}) = 325,4 \text{ Monate}$

1. Wenn die Produktivität der Mitarbeiter um 5% steigt:

Neue Produktivität: $70\% + 5\% = 75\%$

Neue durchschnittliche Projektdauer: $(8 \times 100 \text{ PM}) / (45 \text{ Mitarbeiter} \times 0,75 \text{ Produktivität})$

= 284,4 Monate

Die durchschnittliche Projektdauer würde um $(325,4 - 284,4) = 41$ Monate oder etwa 12,6% reduziert werden.

2. Wenn die Produktivität der Mitarbeiter um 5% sinkt:

Neue Produktivität: $70\% - 5\% = 65\%$

Neue durchschnittliche Projektdauer: $(8 \times 100 \text{ PM}) / (45 \text{ Mitarbeiter} \times 0,65 \text{ Produktivität})$

= 377,4 Monate

Die durchschnittliche Projektdauer würde um $(377,4 - 325,4) = 52$ Monate oder etwa 16% erhöht werden.

Daraus lässt sich ableiten, dass eine Erhöhung der Produktivität um 5% die Projektdauer erheblich reduzieren und die Effizienz des Unternehmens steigern würde, während eine Senkung der Produktivität um denselben Prozentsatz zu erheblichen Verzögerungen und möglicherweise höheren Kosten führen könnte.

Fortsetzung:

Auf dieser Frage aufbauend, kannst du dir auch Empfehlungen geben lassen. ChatGPT ist gerade in Konversationen extrem stark und kann und sollte auch so genutzt werden. Im Folgenden ist das Beispiel der Personalplanung weitergeführt, wie man denn eventuelle Projektdauerverlängerungen abfedern kann:

Ergebnis:

MA

Was kann ich tun um sicherzustellen, dass sich die Projektdauern nicht verlängern?



Es gibt mehrere Möglichkeiten, um sicherzustellen, dass sich die Projektdauern nicht verlängern:



1. Regelmäßige Überwachung der Projektfortschritte: Es ist wichtig, den Fortschritt jedes Projekts regelmäßig zu überwachen und zu dokumentieren, um sicherzustellen, dass es nach Plan verläuft. Bei Bedarf können sofortige Maßnahmen ergriffen werden, um Verzögerungen zu vermeiden oder zu minimieren.
2. Sorgfältige Projektplanung: Eine sorgfältige und realistische Projektplanung kann dazu beitragen, dass Projekte rechtzeitig abgeschlossen werden. Es ist wichtig, realistische Ziele zu setzen, die Anzahl der Mitarbeiter und Ressourcen richtig zu berechnen und mögliche Risiken und Herausforderungen zu berücksichtigen.
3. Effektive Ressourcenverwaltung: Eine effektive Ressourcenverwaltung, einschließlich der Mitarbeiter, kann dazu beitragen, dass Projekte pünktlich abgeschlossen werden. Es ist wichtig sicherzustellen, dass die Mitarbeiter ausreichend Zeit haben, um ihre Arbeit zu
4. Klare Kommunikation: Eine klare Kommunikation zwischen den Projektbeteiligten kann dazu beitragen, Verzögerungen zu minimieren. Es ist wichtig, alle Projektbeteiligten auf dem Laufenden zu halten und sicherzustellen, dass alle die gleichen Ziele und Erwartungen haben.
5. Effektives Risikomanagement: Ein effektives Risikomanagement kann dazu beitragen, Verzögerungen zu vermeiden oder zu minimieren. Es ist wichtig, potenzielle Risiken im Voraus zu identifizieren, Strategien zu entwickeln, um sie zu vermeiden oder zu minimieren, und einen Plan B zu haben, falls etwas schief geht.

Durch die Anwendung dieser Methoden können Sie sicherstellen, dass sich die Projektdauern nicht verlängern und Ihre Projekte erfolgreich und pünktlich abgeschlossen werden.

Transkript

Prompt:

Was kann ich tun, um sicherzustellen, dass sich die Projektdauern nicht verlängern?

Antwort:

Es gibt mehrere Möglichkeiten, um sicherzustellen, dass sich die Projektdauern nicht verlängern:

1. Regelmäßige Überwachung der Projektfortschritte: Es ist wichtig, den Fortschritt jedes Projekts regelmäßig zu überwachen und zu dokumentieren, um sicherzustellen, dass es nach Plan verläuft. Bei Bedarf können sofortige Maßnahmen ergriffen werden, um Verzögerungen zu vermeiden oder zu minimieren.
2. Sorgfältige Projektplanung: Eine sorgfältige und realistische Projektplanung kann dazu beitragen, dass Projekte rechtzeitig abgeschlossen werden. Es ist wichtig, realistische Ziele zu setzen, die Anzahl der Mitarbeiter und Ressourcen richtig zu berechnen und mögliche Risiken und Herausforderungen zu berücksichtigen.
3. Effektive Ressourcenverwaltung: Eine effektive Ressourcenverwaltung, einschließlich der Mitarbeiter, kann dazu beitragen, dass Projekte pünktlich abgeschlossen werden. Es ist wichtig sicherzustellen, dass die Mitarbeiter ausreichend Zeit haben, um ihre Arbeit zu erledigen, und dass sie die notwendigen Ressourcen zur Verfügung haben.
4. Klare Kommunikation: Eine klare Kommunikation zwischen den Projektbeteiligten kann dazu beitragen, Verzögerungen zu minimieren. Es ist wichtig, alle Projektbeteiligten auf dem Laufenden zu halten und sicherzustellen, dass alle die gleichen Ziele und Erwartungen haben.
5. Effektives Risikomanagement: Ein effektives Risikomanagement kann dazu beitragen, Verzögerungen zu vermeiden oder zu minimieren. Es ist wichtig, potenzielle Risiken im Voraus zu identifizieren, Strategien zu entwickeln, um sie zu vermeiden oder zu minimieren, und einen Plan B zu haben, falls etwas schief geht.

Durch die Anwendung dieser Methoden können Sie sicherstellen, dass sich die Projektdauern nicht verlängern und Ihre Projekte erfolgreich und pünktlich abgeschlossen werden.

Alternative Szenario:

MA

Ein Unternehmen hat aktuell 100 Mitarbeiter und plant, in den nächsten Jahren zu expandieren. Es gibt drei mögliche Szenarien für das Wachstum: konservativ, moderat und aggressiv. Im konservativen Szenario wird das Unternehmen um 10% wachsen, im moderaten Szenario um 20% und im aggressiven Szenario um 30%. Die Mitarbeiterproduktivität wird im konservativen Szenario um 5% sinken, im moderaten Szenario um 3% sinken und im aggressiven Szenario um 1% steigen. Der durchschnittliche Lohn pro Mitarbeiter beträgt 50.000 € pro Jahr. Wie wird sich der Personalaufwand für das Unternehmen in den nächsten drei Jahren in den verschiedenen Szenarien verändern?



Um die Veränderungen des Personalaufwands in den verschiedenen Szenarien zu berechnen, können wir folgende Schritte durchführen:



1. Bestimmung der Anzahl der Mitarbeiter nach dem Wachstum
2. Berechnung der Produktivität der Mitarbeiter in jedem Szenario
3. Berechnung des Personalaufwands in jedem Szenario

Für das konservative Szenario wird das Unternehmen um 10% wachsen, d.h. es werden $100 * 10\% = 10$ zusätzliche Mitarbeiter benötigt. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter wird in diesem Szenario $100 + 10 = 110$ betragen. Die Mitarbeiterproduktivität wird um 5% sinken, d.h. die Produktivität beträgt 95% von ursprünglichen Produktivität.

Für das moderaten Szenario wird das Unternehmen um 20% wachsen, d.h. es werden $100 * 20\% = 20$ zusätzliche Mitarbeiter benötigt. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter wird in diesem Szenario $100 + 20 = 120$ betragen. Die Mitarbeiterproduktivität wird um 3% sinken, d.h. die Produktivität beträgt 97% von ursprünglichen Produktivität.

Für das aggressive Szenario wird das Unternehmen um 30% wachsen, d.h. es werden $100 * 30\% = 30$ zusätzliche Mitarbeiter benötigt. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter wird in diesem Szenario $100 + 30 = 130$ betragen. Die Mitarbeiterproduktivität wird um 1% steigen, d.h. die Produktivität beträgt 101% von ursprünglichen Produktivität.

Der durchschnittliche Lohn pro Mitarbeiter beträgt 50.000 € pro Jahr.

Daraus ergeben sich folgende Personalaufwände in den drei Szenarien:

- Konservatives Szenario:
 - Anzahl der Mitarbeiter: 110
 - Produktivität: 0,95
 - Personalaufwand: $110 * 50.000 \text{ €} / \text{Jahr} * 0,95 = 5.225.000 \text{ €} / \text{Jahr}$
- Moderates Szenario:
 - Anzahl der Mitarbeiter: 120
 - Produktivität: 0,97
 - Personalaufwand: $120 * 50.000 \text{ €} / \text{Jahr} * 0,97 = 5.820.000 \text{ €} / \text{Jahr}$
- Aggressives Szenario:
 - Anzahl der Mitarbeiter: 130
 - Produktivität: 1,01
 - Personalaufwand: $130 * 50.000 \text{ €} / \text{Jahr} * 1,01 = 6.615.000 \text{ €} / \text{Jahr}$

Daraus können wir sehen, dass der Personalaufwand in den nächsten drei Jahren stark vom Wachstum und der Produktivität abhängt. Das konservative Szenario führt zu einem niedrigeren Personalaufwand, während das aggressive Szenario zu einem höheren Personalaufwand führt.

Transkript

Prompt:

Ein Unternehmen hat aktuell 100 Mitarbeiter und plant, in den nächsten Jahren zu expandieren. Es gibt drei mögliche Szenarien für das Wachstum: konservativ, moderat und aggressiv. Im konservativen Szenario wird das Unternehmen um 10% wachsen, im moderaten Szenario um 20% und im aggressiven Szenario um 30%. Die Mitarbeiterproduktivität wird im konservativen Szenario um 5% sinken, im moderaten Szenario um 3% sinken und im aggressiven Szenario um 1% steigen. Der durchschnittliche Lohn pro Mitarbeiter beträgt 50.000 € pro Jahr. Wie wird sich der Personalaufwand für das Unternehmen in den nächsten drei Jahren in den verschiedenen Szenarien verändern?

Antwort:

Um die Veränderungen des Personalaufwands in den verschiedenen Szenarien zu berechnen, können wir folgende Schritte durchführen:

1. Bestimmung der Anzahl der Mitarbeiter nach dem Wachstum
2. Berechnung der Produktivität der Mitarbeiter in jedem Szenario
3. Berechnung des Personalaufwands in jedem Szenario

Für das konservative Szenario wird das Unternehmen um 10% wachsen, d.h. es werden $100 * 10\% = 10$ zusätzliche Mitarbeiter benötigt. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter wird in diesem Szenario $100 + 10 = 110$ betragen. Die Mitarbeiterproduktivität wird um 5% sinken, d.h. die Produktivität beträgt 95% von ursprünglichen Produktivität.

Für das moderaten Szenario wird das Unternehmen um 20% wachsen, d.h. es werden $100 * 20\% = 20$ zusätzliche Mitarbeiter benötigt. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter wird in diesem Szenario $100 + 20 = 120$ betragen. Die Mitarbeiterproduktivität wird um 3% sinken, d.h. die Produktivität beträgt 97% von ursprünglichen Produktivität.

Für das aggressive Szenario wird das Unternehmen um 30% wachsen, d.h. es werden $100 * 30\% = 30$ zusätzliche Mitarbeiter benötigt. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter wird in diesem Szenario $100 + 30 = 130$ betragen. Die Mitarbeiterproduktivität wird um 1% steigen, d.h. die Produktivität beträgt 101% von ursprünglichen Produktivität.

Der durchschnittliche Lohn pro Mitarbeiter beträgt 50.000 € pro Jahr.

Daraus ergeben sich folgende Personalaufwände in den drei Szenarien:

Konservatives Szenario:

- Anzahl der Mitarbeiter: 110
- Produktivität: 0,95
- Personalaufwand: $110 * 50.000 \text{ €} / \text{Jahr} * 0,95 = 5.225.000 \text{ €} / \text{Jahr}$

Moderates Szenario:

- Anzahl der Mitarbeiter: 120
- Produktivität: 0,97
- Personalaufwand: $120 * 50.000 \text{ €} / \text{Jahr} * 0,97 = 5.820.000 \text{ €} / \text{Jahr}$

Aggressives Szenario:

- Anzahl der Mitarbeiter: 130
- Produktivität: 1,01
- Personalaufwand: $130 * 50.000 \text{ €} / \text{Jahr} * 1,01 = 6.615.000 \text{ €} / \text{Jahr}$

Daraus können wir sehen, dass der Personalaufwand in den nächsten drei Jahren stark vom Wachstum und der Produktivität abhängt. Das konservative Szenario führt zu einem niedrigeren Personalaufwand, während das aggressive Szenario zu einem höheren Personalaufwand führt.

Beispiel 6: Angebotsvorschlag schreiben lassen

Ziel:

Mit ChatGPT ist es möglich, sich erste Entwürfe für Angebote schreiben zu lassen. Dabei können diese durchaus spezifisch gestaltet werden, wenn ChatGPT die dafür notwendigen Informationen bereitgestellt werden, um welche Branche es sich handelt oder auch was das Angebot beinhaltet.

Ergebnis:

MA

Ich möchte gerne ein Angebot für eine Kunststoffverarbeitungsmaschine erstellen, welches die zu verkaufende Maschine sowie die Einrichtung und halbjährliche Wartung für die nächsten 5 Jahre beinhaltet. Könnten du mir ein professionelles Angebot erstellen?



Selbstverständlich! Hier ist ein Beispiel für ein Angebot für eine Kunststoffverarbeitungsmaschine inklusive Einrichtung und halbjährlicher Wartung für die nächsten 5 Jahre:



Sehr geehrte/r Kunde/in,

wir freuen uns, Ihnen unser Angebot für eine Kunststoffverarbeitungsmaschine präsentieren zu dürfen. Die Maschine, die wir Ihnen anbieten, ist von höchster Qualität und wird Ihnen in den nächsten Jahren zuverlässig zur Verfügung stehen. Im Angebot enthalten sind:

- Eine Kunststoffverarbeitungsmaschine der Marke XYZ mit folgenden technischen Daten:
 - Maximale Einspritzkraft: 1000 kN
 - Schneckendurchmesser: 40 mm
 - Spritzgewicht: 250 g
 - Einspritzdruck: 2500 bar
- Einrichtung der Maschine durch unsere erfahrenen Techniker vor Ort bei Ihnen
- Halbjährliche Wartung der Maschine für die nächsten 5 Jahre durch unsere qualifizierten Service-Techniker

Das Angebot beläuft sich auf einen Gesamtbetrag von [hier den Preis einfügen]. Wir sind uns sicher, dass Sie mit diesem Angebot ein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis erhalten. Wir sind uns auch sicher, dass Sie mit der Qualität unserer Maschine und der Leistung unserer Service-Techniker zufrieden sein werden.

Wir möchten uns bei Ihnen bedanken, dass Sie uns die Gelegenheit gegeben haben, Ihnen ein Angebot zu unterbreiten. Bitte zögern Sie nicht, uns bei Fragen oder Interesse an unserem Angebot zu kontaktieren.

Mit freundlichen Grüßen,

[Name des Verkäufers oder des Unternehmens]

Transkript

Prompt:

Ich möchte gerne ein Angebot für eine Kunststoffverarbeitungsmaschine erstellen, welches die zu verkaufende Maschine sowie die Einrichtung und halbjährliche Wartung für die nächsten 5 Jahre beinhaltet.

Könnten du mir ein professionelles Angebot erstellen?

Antwort:

Selbstverständlich! Hier ist ein Beispiel für ein Angebot für eine Kunststoffverarbeitungsmaschine inklusive Einrichtung und halbjährlicher Wartung für die nächsten 5 Jahre:

Sehr geehrte/r Kunde/in,

wir freuen uns, Ihnen unser Angebot für eine Kunststoffverarbeitungsmaschine präsentieren zu dürfen. Die Maschine, die wir Ihnen anbieten, ist von höchster Qualität und wird Ihnen in den nächsten Jahren zuverlässig zur Verfügung stehen. Im Angebot enthalten sind:

- Eine Kunststoffverarbeitungsmaschine der Marke XYZ mit folgenden technischen Daten:
 - Maximale Einspritzkraft: 1000 kN
 - Schneckendurchmesser: 40 mm
 - Spritzgewicht: 250 g
 - Einspritzdruck: 2500 bar
- Einrichtung der Maschine durch unsere erfahrenen Techniker vor Ort bei Ihnen
- Halbjährliche Wartung der Maschine für die nächsten 5 Jahre durch unsere qualifizierten Service-Techniker

Das Angebot beläuft sich auf einen Gesamtbetrag von [hier den Preis einfügen]. Wir sind uns sicher, dass Sie mit diesem Angebot ein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis erhalten. Wir sind uns auch sicher, dass Sie mit der Qualität unserer Maschine und der Leistung unserer Service-Techniker zufrieden sein werden.

Wir möchten uns bei Ihnen bedanken, dass Sie uns die Gelegenheit gegeben haben, Ihnen ein Angebot zu unterbreiten. Bitte zögern Sie nicht, uns bei Fragen oder Interesse an unserem Angebot zu kontaktieren.

Mit freundlichen Grüßen,

[Name des Verkäufers oder des Unternehmens]

Beispiel 7: Stellenausschreibung verfassen:

Ziel:

Mit ChatGPT können für neu ausgeschriebene Stellen einfach und schnell erste Vorlagen für Stellenanzeigen verfasst werden. Diese können durch weitere Interaktion mit dem Chatbot auch spezifiziert und weiter verfeinert werden.

Ergebnis:

MA Ich möchte eine Stellenausschreibung für ein Financial Analyst erstellen. Kannst du mir einen ersten Entwurf erstellen?

Sehr gerne! Hier ist ein Beispiel für eine Stellenausschreibung für einen Financial Analyst:  

Position: Financial Analyst

Unser Unternehmen sucht einen Financial Analyst, der uns bei der Analyse und Überwachung unserer Finanzen unterstützt. Der ideale Kandidat wird ein hohes Maß an Finanz- und Buchhaltungswissen haben und in der Lage sein, Daten zu sammeln, zu analysieren und Berichte zu erstellen.

Verantwortlichkeiten:

- Unterstützung bei der Budgetierung und Finanzplanung
- Überwachung und Analyse von Finanzkennzahlen und -trends
- Erstellung von Finanzberichten und -analysen für das Management
- Identifizierung von potenziellen finanziellen Risiken und Chancen
- Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen, um Finanzdaten und -analysen bereitzustellen
- Entwicklung von Prozessen zur Verbesserung der Finanzplanung und -analyse

Anforderungen:

- Bachelor- oder Master-Abschluss in Finanzen, Buchhaltung oder einem ähnlichen Bereich
- Mindestens 2 Jahre Erfahrung in einer ähnlichen Position
- Erfahrung in der Erstellung von Finanzberichten und -analysen
- Erfahrung in der Analyse von Finanzkennzahlen und -trends
- Fortgeschrittene Excel-Kenntnisse
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und Detailorientierung
- Hervorragende Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Fähigkeit, unter Druck zu arbeiten und mehrere Aufgaben gleichzeitig zu bewältigen

Wir bieten ein wettbewerbsfähiges Gehaltspaket sowie eine hervorragende Arbeitsumgebung mit Entwicklungsmöglichkeiten. Wenn Sie ein leidenschaftlicher Finanzexperte sind und ein motiviertes Team unterstützen möchten, das sich für Exzellenz einsetzt, senden Sie uns bitte Ihren Lebenslauf und ein Anschreiben zu.

Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören!

Transkript

Prompt:

Ich möchte eine Stellenausschreibung für ein Financial Analyst erstellen. Kannst du mir einen ersten Entwurf erstellen?

Antwort:

Sehr gerne! Hier ist ein Beispiel für eine Stellenausschreibung für einen Financial Analyst: Position: Financial Analyst Unser Unternehmen sucht einen Financial Analyst, der uns bei der Analyse und Überwachung unserer Finanzen unterstützt. Der ideale Kandidat wird ein hohes Maß an Finanz und Buchhaltungswissen haben und in der Lage sein, Daten zu sammeln, zu analysieren und Berichte zu erstellen.

Verantwortlichkeiten:

- Unterstützung bei der Budgetierung und Finanzplanung
- Überwachung und Analyse von Finanzkennzahlen und -trends
- Erstellung von Finanzberichten und -analysen für das Management Identifizierung von potenziellen finanziellen Risiken und Chancen
- Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen, um Finanzdaten und -analysen bereitzustellen
- Entwicklung von Prozessen zur Verbesserung der Finanzplanung und -analyse

Anforderungen:

- Bachelor- oder Master-Abschluss in Finanzen, Buchhaltung oder einem ähnlichen Bereich
- Mindestens 2 Jahre Erfahrung in einer ähnlichen Position
- Erfahrung in der Erstellung von Finanzberichten und -analysen
- Erfahrung in der Analyse von Finanzkennzahlen und -trends
- Fortgeschrittene Excel-Kenntnisse
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und Detailorientierung
- Hervorragende Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Fähigkeit, unter Druck zu arbeiten und mehrere Aufgaben gleichzeitig zu bewältigen

Wir bieten ein wettbewerbsfähiges Gehaltspaket sowie eine hervorragende Arbeitsumgebung mit Entwicklungsmöglichkeiten. Wenn Sie ein leidenschaftlicher Finanzexperte sind und ein motiviertes Team unterstützen möchten, das sich für Exzellenz einsetzt, senden Sie uns bitte Ihren Lebenslauf und ein Anschreiben zu.

Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören!

Beispiel 8: Budgetplanung durchführen

Ziel:

Um sicherzustellen, dass ein Unternehmen seine Ziele durch die Zuweisung von finanziellen Ressourcen erreicht, ist eine Budgetplanung unerlässlich. Modelle für eine solche Planung können mithilfe von ChatGPT erstellt werden. Dabei wird nicht nur der Rechenweg angegeben, sondern es ist auch möglich, die Ergebnisse gegebenenfalls zu verändern und nachzuvollziehen.

Ergebnis:

MA

Ich bin CFO eines Unternehmens und plane für das nächste Geschäftsjahr. Der Umsatz im Vorjahr betrug 10 Millionen Euro. Wir erwarten eine Umsatzsteigerung von 15% und die variablen Kosten betragen 50% des Umsatzes. Die fixen Kosten betragen 2 Millionen Euro. Im folgenden Jahr wird erwartet, dass die Kosten für Personal um 10% steigen werden und die Kosten für Material um 5% steigen werden. Zudem werden wir voraussichtlich in neue Maschinen und Ausrüstung investieren, die 1,5 Millionen Euro kosten werden. Außerdem haben wir vor, eine neue Produktlinie einzuführen, die in den nächsten Jahren 20% des Umsatzes ausmachen wird. Der durchschnittliche Verkaufspreis der neuen Produktlinie beträgt 20% mehr als der durchschnittliche Verkaufspreis der aktuellen Produktlinien. Wie hoch ist das erwartete Ergebnis (Gewinn/Verlust) und wie hoch ist das geplante Budget für das nächste Jahr?



Um das erwartete Ergebnis und das geplante Budget für das nächste Jahr zu berechnen, müssen wir zuerst den erwarteten Umsatz und die erwarteten Kosten schätzen.



Erwarteter Umsatz = Umsatz im Vorjahr * (1 + Umsatzsteigerung in Prozent) = 10 Millionen Euro * (1 + 0,15) = 11,5 Millionen Euro

Variable Kosten = Erwarteter Umsatz * Variable Kosten in Prozent = 11,5 Millionen Euro * 0,5 = 5,75 Millionen Euro

Kosten für Personal = Kosten für Personal im Vorjahr * (1 + Anstieg der Personalkosten in Prozent) = Kosten für Personal im Vorjahr * (1 + 0,1) = 1 Million Euro * 1,1 = 1,1 Millionen Euro

Kosten für Material = Kosten für Material im Vorjahr * (1 + Anstieg der Materialkosten in Prozent) = Kosten für Material im Vorjahr * (1 + 0,05) = 4,5 Millionen Euro * 1,05 = 4,73 Millionen Euro

Investitionen = Kosten für neue Maschinen und Ausrüstung + Investitionen in die neue Produktlinie = 1,5 Millionen Euro

Jetzt können wir das erwartete Ergebnis berechnen:

Gewinn/Verlust = Erwarteter Umsatz - Variable Kosten - Fixe Kosten - Kosten für Personal - Kosten für Material - Investitionen = 11,5 Millionen Euro - 5,75 Millionen Euro - 2 Millionen Euro - 1,1 Millionen Euro - 4,73 Millionen Euro - 1,5 Millionen Euro = -3,58 Millionen Euro
Das bedeutet, dass das Unternehmen im nächsten Jahr voraussichtlich einen Verlust von 3,58 Millionen Euro machen wird. Um dieses Defizit auszugleichen, müssen entweder die Kosten reduziert oder der Umsatz gesteigert werden. Eine Möglichkeit wäre, die Einführung der neuen Produktlinie zu beschleunigen oder die Preise zu erhöhen, um den durchschnittlichen Verkaufspreis zu steigern. Ein weiterer Ansatz wäre, Einsparungen bei den Kosten für Material und Personal zu finden oder alternative Finanzierungsmöglichkeiten in Betracht zu ziehen.

Transkript

Prompt:

Ich bin CFO eines Unternehmens und plane für das nächste Geschäftsjahr. Der Umsatz im Vorjahr betrug 10 Millionen Euro. Wir erwarten eine Umsatzsteigerung von 15% und die variablen Kosten betragen 50% des Umsatzes. Die fixen Kosten betragen 2 Millionen Euro. Im folgenden Jahr wird erwartet, dass die Kosten für Personal um 10% steigen werden und die Kosten für Material um 5% steigen werden. Zudem werden wir voraussichtlich in neue Maschinen und Ausrüstung investieren, die 1,5 Millionen Euro kosten werden. Außerdem haben wir vor, eine neue Produktlinie einzuführen, die in den nächsten Jahren 20% des Umsatzes ausmachen wird. Der durchschnittliche Verkaufspreis der neuen Produktlinie beträgt 20% mehr als der durchschnittliche Verkaufspreis der aktuellen Produktlinien. Wie hoch ist das erwartete Ergebnis (Gewinn/Verlust) und wie hoch ist das geplante Budget für das nächste Jahr?

Antwort:

Um das erwartete Ergebnis und das geplante Budget für das nächste Jahr zu berechnen, müssen wir zuerst den erwarteten Umsatz und die erwarteten Kosten schätzen.

$$\text{Erwarteter Umsatz} = \text{Umsatz im Vorjahr} * (1 + \text{Umsatzsteigerung in Prozent}) = 10 \text{ Millionen Euro} * (1 + 0,15) = 11,5 \text{ Millionen Euro}$$

$$\text{Variable Kosten} = \text{Erwarteter Umsatz} * \text{Variable Kosten in Prozent} = 11,5 \text{ Millionen Euro} * 0,5 = 5,75 \text{ Millionen Euro}$$

$$\text{Kosten für Personal} = \text{Kosten für Personal im Vorjahr} * (1 + \text{Anstieg der Personalkosten in Prozent}) = \text{Kosten für Personal im Vorjahr} * (1 + 0,1) = 1 \text{ Million Euro} * 1,1 = 1,1 \text{ Millionen Euro}$$

$$\text{Kosten für Material} = \text{Kosten für Material im Vorjahr} * (1 + \text{Anstieg der Materialkosten in Prozent}) = \text{Kosten für Material im Vorjahr} * (1 + 0,05) = 4,5 \text{ Millionen Euro} * 1,05 = 4,73 \text{ Millionen Euro}$$

$$\text{Investitionen} = \text{Kosten für neue Maschinen und Ausrüstung} + \text{Investitionen in die neue Produktlinie} = 1,5 \text{ Millionen Euro}$$

Transkript

Jetzt können wir das erwartete Ergebnis berechnen:

Gewinn/Verlust = Erwarteter Umsatz - Variable Kosten - Fixe Kosten - Kosten für Personal - Kosten für Material - Investitionen = 11,5 Millionen Euro - 5,75 Millionen Euro - 2 Millionen Euro - 1,1 Millionen Euro - 4,73 Millionen Euro - 1,5 Millionen Euro = -3,58 Millionen Euro

Das bedeutet, dass das Unternehmen im nächsten Jahr voraussichtlich einen Verlust von 3,58 Millionen Euro machen wird. Um dieses Defizit auszugleichen, müssen entweder die Kosten reduziert oder der Umsatz gesteigert werden. Eine Möglichkeit wäre, die Einführung der neuen Produktlinie zu beschleunigen oder die Preise zu erhöhen, um den durchschnittlichen Verkaufspreis zu steigern. Ein weiterer Ansatz wäre, Einsparungen bei den Kosten für Material und Personal zu finden oder alternative Finanzierungsmöglichkeiten in Betracht zu ziehen.

Beispiel 9: Treiber für die Planung im Controlling

Ziel:

Im Controlling gibt es viele verschiedene Einflussfaktoren und Treiber. Mit ChatGPT ist es möglich, konkret auf diese einzugehen und die Risiko- bzw. Chancenpotenziale zu erläutern und Beispiele anzugeben, welche für das eigene Unternehmen von Nutzen sein können.

Ergebnis:

MA

Ich bin als CFO in einem Unternehmen tätig und möchte gerne wissen, welche Treiber es für die Planung im Controlling gibt. Kannst du mir die 6 wichtigsten Punkte stichwortartig aufzeigen und eine Beschreibung dazu verfassen, wie diese Faktoren die Planung beeinflussen?



Natürlich, hier sind die sechs wichtigsten Treiber für die Planung im Controlling mit einer kurzen Beschreibung, wie sie die Planung beeinflussen können:



1. Umsatz: Der Umsatz ist der wichtigste Treiber für die Planung im Controlling, da er die Einnahmen des Unternehmens widerspiegelt. Eine genaue Vorhersage des Umsatzes ermöglicht es dem Unternehmen, seine Finanzen zu planen und seine Rentabilität zu maximieren. Die Umsatzprognose wird in der Regel auf der Basis von Markttrends, Wettbewerbsanalyse und historischen Daten erstellt.
2. Kosten: Kosten sind ein weiterer wichtiger Treiber für die Planung im Controlling. Eine genaue Vorhersage der Kosten ermöglicht es dem Unternehmen, seine Ausgaben im Griff zu behalten und die Rentabilität zu maximieren. Die Kostenprognose wird in der Regel auf der Basis von historischen Daten, geplanten Projekten, Inflation und anderen Faktoren erstellt.
3. Investitionen: Investitionen sind ein wichtiger Treiber für die Planung im Controlling. Eine genaue Vorhersage der Investitionen ermöglicht es dem Unternehmen, die benötigten Mittel zu beschaffen und die geplanten Projekte zu realisieren. Die Investitionsprognose wird in der Regel auf der Basis von geplanten Projekten, Wirtschaftstrends, Zinssätzen und anderen Faktoren erstellt.
4. Personal: Das Personal ist ein wichtiger Treiber für die Planung im Controlling, da es einen erheblichen Teil der Kosten des Unternehmens ausmacht. Eine genaue Vorhersage der Personalentwicklung und -kosten ermöglicht es dem Unternehmen, seine Personalausgaben zu optimieren und die Mitarbeiterkapazitäten entsprechend den Anforderungen des Unternehmens zu planen. Die Personalprognose wird in der Regel auf der Basis von geplanten Projekten, Mitarbeiterentwicklung und -bedarf und anderen Faktoren erstellt.

Transkript

Prompt:

Ich bin als CFO in einem Unternehmen tätig und möchte gerne wissen, welche Treiber es für die Planung im Controlling gibt. Kannst du mir die 6 wichtigsten Punkte stichwortartig aufzeigen und eine Beschreibung dazu verfassen, wie diese Faktoren die Planung beeinflussen?

Antwort:

Natürlich, hier sind die sechs wichtigsten Treiber für die Planung im Controlling mit einer kurzen Beschreibung, wie sie die Planung beeinflussen können:

1. Umsatz: Der Umsatz ist der wichtigste Treiber für die Planung im Controlling, da er die Einnahmen des Unternehmens widerspiegelt. Eine genaue Vorhersage des Umsatzes ermöglicht es dem Unternehmen, seine Finanzen zu planen und seine Rentabilität zu maximieren. Die Umsatzprognose wird in der Regel auf der Basis von Markttrends, Wettbewerbsanalyse und historischen Daten erstellt.
2. Kosten: Kosten sind ein weiterer wichtiger Treiber für die Planung im Controlling. Eine genaue Vorhersage der Kosten ermöglicht es dem Unternehmen, seine Ausgaben im Griff zu behalten und die Rentabilität zu maximieren. Die Kostenprognose wird in der Regel auf der Basis von historischen Daten, geplanten Projekten, Inflation und anderen Faktoren erstellt.
3. Investitionen: Investitionen sind ein wichtiger Treiber für die Planung im Controlling. Eine genaue Vorhersage der Investitionen ermöglicht es dem Unternehmen, die benötigten Mittel zu beschaffen und die geplanten Projekte zu realisieren. Die Investitionsprognose wird in der Regel auf der Basis von geplanten Projekten, Wirtschaftstrends, Zinssätzen und anderen Faktoren erstellt.
4. Personal: Das Personal ist ein wichtiger Treiber für die Planung im Controlling, da es einen erheblichen Teil der Kosten des Unternehmens ausmacht. Eine genaue Vorhersage der Personalentwicklung und -kosten ermöglicht es dem Unternehmen, seine Personalausgaben zu optimieren und die Mitarbeiterkapazitäten entsprechend den Anforderungen des Unternehmens zu planen. Die Personalprognose wird in der Regel auf der Basis von geplanten Projekten, Mitarbeiterentwicklung und -bedarf und anderen Faktoren erstellt. Entsprechend zu optimieren. Die Kapitalprognose wird in der Regel auf der Basis von geplanten Projekten, Risiken, Liquiditätsbedarf und anderen Faktoren erstellt.

5. Liquidität: Die Liquidität ist ein weiterer wichtiger Treiber für die Planung im Controlling, da sie die Fähigkeit des Unternehmens widerspiegelt, seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Eine genaue Vorhersage der Liquidität ermöglicht es dem Unternehmen, seine Zahlungsfähigkeit zu sichern und finanzielle Engpässe zu vermeiden. Die Liquiditätsprognose wird in der Regel auf der Basis von Cashflow-Projektionen, Fälligkeiten von Verbindlichkeiten und anderen Faktoren erstellt.
6. Fremdkapital und Eigenkapital: Die richtige Balance zwischen Fremd- und Eigenkapital ist ein weiterer wichtiger Treiber für die Planung im Controlling. Eine genaue Vorhersage des Kapitalbedarfs ermöglicht es dem Unternehmen, die optimale Finanzierungsstrategie zu wählen und das Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital entsprechend zu optimieren. Die Kapitalprognose wird in der Regel auf der Basis von geplanten Projekten, Risiken, Liquiditätsbedarf und anderen Faktoren erstellt.

Beispiel 10: Ersten Draft für einen Lagebericht verfassen

Ziel:

Für manche Jahresabschlüsse ist es notwendig einen Lagebericht zu verfassen. Mit ChatGPT können hierfür erste Entwürfe erstellt werden. Dabei kann ChatGPT auch angewiesen werden, die z.B. Besonderheiten des DRS20 im Lagebericht zu berücksichtigen.

Ergebnis:

MA Bitte erstelle einen Lagebericht nach Paragraph 289 HGB.

 Gerne erstelle ich einen Lagebericht nach Paragraph 289 HGB für Sie. Hier ist ein Beispiel: thumb up icon flag icon

Lagebericht für das Geschäftsjahr 20XX

1. Geschäftsverlauf

Im Geschäftsjahr 20XX hat sich das Unternehmen erfolgreich im Markt positioniert. Der Umsatz konnte um 8% auf XX Millionen Euro gesteigert werden. Der Anstieg des Umsatzes ist vor allem auf die Expansion in neue Märkte sowie die Einführung neuer Produkte zurückzuführen. Trotz des herausfordernden Marktumfeldes konnte das Unternehmen eine solide operative Performance erzielen.

2. Risiken und Chancen

Das Unternehmen ist sich bewusst, dass es sich in einem dynamischen Marktumfeld bewegt, das von schnellen Veränderungen geprägt ist. Die größten Risiken für das Unternehmen liegen in der Abhängigkeit von Rohstoffen und in der Wettbewerbsintensität. Um diesen Risiken zu begegnen, hat das Unternehmen eine umfassende Risikomanagementstrategie implementiert. Das Unternehmen ist aber auch bestrebt, Chancen zu ergreifen und die Geschäftsprozesse stetig zu optimieren.

3. Investitionen

Im Geschäftsjahr 20XX hat das Unternehmen umfangreiche Investitionen getätigt, um seine Produktionskapazitäten zu erweitern und seine Effizienz zu steigern. Darüber hinaus wurden auch bedeutende Investitionen in die Forschung und Entwicklung neuer Produkte und Technologien getätigt. Diese Investitionen haben es dem Unternehmen ermöglicht, seine Wettbewerbsfähigkeit weiter zu verbessern.

4. Mitarbeiter

Das Unternehmen beschäftigt derzeit XX Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Vorstand ist sich bewusst, dass der Erfolg des Unternehmens in hohem Maße von der Kompetenz und dem Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter abhängt. Das Unternehmen setzt sich daher dafür ein, seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kontinuierlich zu fördern und ihnen attraktive Arbeitsbedingungen zu bieten.

5. Umwelt- und Sozialverantwortung

Das Unternehmen ist sich seiner Verantwortung gegenüber der Umwelt und der Gesellschaft bewusst. Es hat eine klare Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt und setzt sich aktiv für Umweltschutz und soziale Verantwortung ein. Im Rahmen dieser Strategie hat das Unternehmen bedeutende Fortschritte bei der Reduzierung seiner Umweltauswirkungen erzielt und sich aktiv an sozialen Projekten beteiligt.

6. Ausblick

Das Unternehmen sieht positiv in die Zukunft und erwartet auch im nächsten Geschäftsjahr ein solides Wachstum. Wir sind bestrebt, unsere Marktpräsenz weiter auszubauen und die Effizienz unserer Geschäftsprozesse zu steigern.

[Ort, Datum]

[Unterschrift des Vorstands]

Transkript

Prompt:

Bitte erstelle einen Lagebericht nach Paragraph 289 HGB.

Antwort:

Gerne erstelle ich einen Lagebericht nach Paragraph 289 HGB für Sie. Hier ist ein Beispiel:

Lagebericht für das Geschäftsjahr 20XX

1. Geschäftsverlauf

Im Geschäftsjahr 20XX hat sich das Unternehmen erfolgreich im Markt positioniert. Der Umsatz konnte um 8% auf XX Millionen Euro gesteigert werden. Der Anstieg des Umsatzes ist vor allem auf die Expansion in neue Märkte sowie die Einführung neuer Produkte zurückzuführen. Trotz des herausfordernden Marktumfeldes konnte das Unternehmen eine solide operative Performance erzielen.

2. Risiken und Chancen

Das Unternehmen ist sich bewusst, dass es sich in einem dynamischen Marktumfeld bewegt, das von schnellen Veränderungen geprägt ist. Die größten Risiken für das Unternehmen liegen in der Abhängigkeit von Rohstoffen und in der Wettbewerbsintensität. Um diesen Risiken zu begegnen, hat das Unternehmen eine umfassende Risikomanagementstrategie implementiert. Das Unternehmen ist aber auch bestrebt, Chancen zu ergreifen und die Geschäftsprozesse stetig zu optimieren.

3. Investitionen

Im Geschäftsjahr 20XX hat das Unternehmen umfangreiche Investitionen getätigt, um seine Produktionskapazitäten zu erweitern und seine Effizienz zu steigern. Darüber hinaus wurden auch bedeutende Investitionen in die Forschung und Entwicklung neuer Produkte und Technologien getätigt. Diese Investitionen haben es dem Unternehmen ermöglicht, seine Wettbewerbsfähigkeit weiter zu verbessern.

4. Mitarbeiter

Das Unternehmen beschäftigt derzeit XX Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Vorstand ist sich bewusst, dass der Erfolg des Unternehmens in hohem Maße von der Kompetenz und dem Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter abhängt. Das Unternehmen setzt sich daher dafür ein, seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kontinuierlich zu fördern und ihnen attraktive Arbeitsbedingungen zu bieten.

5. Umwelt- und Sozialverantwortung

Das Unternehmen ist sich seiner Verantwortung gegenüber der Umwelt und der Gesellschaft bewusst. Es hat eine klare Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt und setzt sich aktiv für Umweltschutz und soziale Verantwortung ein. Im Rahmen dieser Strategie hat das Unternehmen bedeutende Fortschritte bei der Reduzierung seiner Umweltauswirkungen erzielt und sich aktiv an sozialen Projekten beteiligt.

6. Ausblick

Das Unternehmen sieht positiv in die Zukunft und erwartet auch im nächsten Geschäftsjahr ein solides Wachstum. Wir sind bestrebt, unsere Marktpräsenz weiter auszubauen und die Effizienz unserer Geschäftsprozesse zu steigern.

[Ort, Datum]

[Unterschrift des Vorstands]

ChatGPT für Consultants im Finanz und Rechnungswesen

Als Mitarbeitende hat man oftmals sehr volle Tage und ist mit einem breiten Spektrum an Aufgaben konfrontiert. Um bei der Planung, Analyse oder auch Dokumentenerstellung Zeit zu sparen, hat man mit ChatGPT ein sehr gutes Tool zur Hand. Im folgenden Abschnitt werden einige hilfreiche Anwendungsbeispiele aufgezeigt, die sehr gute Vorlagen liefern und bei der Entscheidungsfindung unterstützen können.

Beispiel 11: ChatGPT verwenden, um sich Formeln in Excel schreiben zu lassen:

Ziel:

Formeln in Excel umzusetzen ist nicht immer einfach, und teilweise erfordert dies tiefere Kenntnisse, um komplexere Aufgabenstellungen umzusetzen. ChatGPT kann dabei helfen, komplexe Formeln zu schreiben, Fehler zu finden und zu korrigieren sowie Formeln zu vereinfachen und optimieren.

Ergebnis:

MA Ich habe zwei Excel-Dokumente. Das erste Excel-Dokument enthält eine Tabelle, welche Transaktionsdaten mit den dazugehörigen IDs enthält. Das zweite Excel-Dokument enthält Daten für jede getätigte Bestellung, den Namen des jeweiligen Kunden und die Transaktionsnummer. Wie kann ich mit einer Excel-Funktion den Namen des Kunden aus dem zweiten Excel-Dokument zu der Transaktion, welche im ersten Excel-Dokument enthalten ist, zuordnen?

Grüner Kreis Du kannst die Excel-Funktion "SVERWEIS" verwenden, um den Namen des Kunden aus dem zweiten Excel-Dokument zuordnen. Hier ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du das machen kannst:

1. Öffne das erste Excel-Dokument und gehe zur Tabelle, die die Transaktionsdaten enthält.
2. Finde die Spalte, die die Transaktions-IDs enthält, und notiere den Buchstaben des Spaltenkopfs.
3. Gehe nun zum zweiten Excel-Dokument und finde die Tabelle, die die Bestelldaten enthält.
4. Füge eine neue Spalte neben der Spalte mit der Transaktionsnummer hinzu, indem du auf den Buchstaben des Spaltenkopfs klickst und dann auf "Spalte einfügen" gehst.
5. Gib der neuen Spalte einen aussagekräftigen Namen, z.B. "Kundenname".
6. Klicke auf die erste Zelle in der neuen Spalte und gib folgende Formel ein:

```
=SVERWEIS(B2,[Pfad zum ersten Excel-Dokument]Sheet1!$A:$B,2,FALSCH)
```

Erkläre die einzelnen Argumente in der Formel:

- "B2" bezieht sich auf die Transaktionsnummer in der aktuellen Zeile.
 - "[Pfad zum ersten Excel-Dokument]Sheet1!\$A:\$B" bezieht sich auf die Tabelle im ersten Excel-Dokument, die die Transaktionsdaten enthält. Stelle sicher, dass du den Pfad zum ersten Excel-Dokument in der Formel korrekt angibst.
 - "2" gibt an, dass der gesuchte Wert in der zweiten Spalte der Tabelle im ersten Excel-Dokument gefunden werden soll.
 - "FALSCH" gibt an, dass die genaue Übereinstimmung der Transaktionsnummer gefunden werden soll.
7. Kopiere die Formel in die restlichen Zellen der Spalte, indem du auf die untere rechte Ecke der Zelle klickst und sie nach unten ziehst.
 8. Nun werden in der neuen Spalte die Kundennamen für jede Bestellung angezeigt, die mit einer Transaktionsnummer im ersten Excel-Dokument übereinstimmt.

Ich hoffe, dass dir diese Schritt-für-Schritt-Anleitung geholfen hat, um mit der Excel-Funktion "SVERWEIS" den Namen des Kunden aus dem zweiten Excel-Dokument zuordnen.

Transkript

Prompt:

Ich habe zwei Excel-Dokumente. Das erste Excel-Dokument enthält eine Tabelle, welche Transaktionsdaten mit den dazugehörigen IDs enthält. Das zweite Excel-Dokument enthält Daten für jede getätigte Bestellung, den Namen des jeweiligen Kunden und die Transaktionsnummer. Wie kann ich mit einer Excel-Funktion den Namen des Kunden aus dem zweiten Excel-Dokument zu der Transaktion, welche im ersten Excel-Dokument enthalten ist, zuordnen?

Antwort:

Du kannst die Excel-Funktion "SVERWEIS" verwenden, um den Namen des Kunden aus dem zweiten Excel-Dokument zuordnen. Hier ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du das machen kannst:

1. Öffne das erste Excel-Dokument und gehe zur Tabelle, die die Transaktionsdaten enthält.
2. Finde die Spalte, die die Transaktions-IDs enthält, und notiere den Buchstaben des Spaltenkopfs.
3. Gehe nun zum zweiten Excel-Dokument und finde die Tabelle, die die Bestelldaten enthält.
4. Füge eine neue Spalte neben der Spalte mit der Transaktionsnummer hinzu, indem du auf den Buchstaben des Spaltenkopfs klickst und dann auf "Spalte einfügen" gehst.
5. Gib der neuen Spalte einen aussagekräftigen Namen, z.B. "Kundenname".
6. Klicke auf die erste Zelle in der neuen Spalte und gib folgende Formel ein:
`=SVERWEIS(B2,[Pfad zum ersten Excel-Dokument]Sheet1!$A:$B,2,FALSCH)`

Erkläre die einzelnen Argumente in der Formel:

- "B2" bezieht sich auf die Transaktionsnummer in der aktuellen Zeile.
- "[Pfad zum ersten Excel-Dokument]Sheet1!\$A:\$B" bezieht sich auf die Tabelle im ersten Excel- Dokument, die die Transaktionsdaten enthält. Stelle sicher, dass du den Pfad zum ersten Excel- Dokument in der Formel korrekt angibst.

- "2" gibt an, dass der gesuchte Wert in der zweiten Spalte der Tabelle im ersten Excel-Dokument gefunden werden soll.
 - "FALSCH" gibt an, dass die genaue Übereinstimmung der Transaktionsnummer gefunden werden soll.
7. Kopiere die Formel in die restlichen Zellen der Spalte, indem du auf die untere rechte Ecke der Zelle klickst und sie nach unten ziehst.
 8. Nun werden in der neuen Spalte die Kundennamen für jede Bestellung angezeigt, die mit einer Transaktionsnummer im ersten Excel-Dokument übereinstimmt.

Ich hoffe, dass dir diese Schritt-für-Schritt-Anleitung geholfen hat, um mit der Excel-Funktion "SVERWEIS" den Namen des Kunden aus dem zweiten Excel-Dokument zuordnen.

Beispiel 12: Checklisten erstellen

Ziel:

Das Erstellen von Checklisten ist meist aufwendig und kann durch sich ständig verändernde Geschäftsanforderungen viel Zeit in Anspruch nehmen. ChatGPT kann bei der Erstellung von Checklisten Abhilfe leisten, indem es Einblicke in Finanzvorschriften und -verfahren bietet und auf der Grundlage einer umfangreichen Datenbasis erste Entwürfe vorschlägt.

Ergebnis:

 Ich arbeite als Consultant im Finance Optimization Bereich und soll eine Checkliste für einen Order-to-Cash-Prozess (OTC) erstellen. Kannst du mir einen ersten Entwurf liefern und zu jedem Stichwort drei wichtige Punkte nennen?

 Ja, ich kann Ihnen einen ersten Entwurf für eine Checkliste für einen Order-to-Cash-Prozess (OTC) liefern und zu jedem Stichwort drei wichtige Punkte nennen:  

1. Auftragsannahme:

- Überprüfung der Kreditwürdigkeit des Kunden
- Überprüfung der Bestellung auf Vollständigkeit und Richtigkeit
- Klärung von Abweichungen oder Unstimmigkeiten

2. Auftragsabwicklung:

- Einrichtung des Auftrags in den Systemen
- Überprüfung der Verfügbarkeit der Waren und Dienstleistungen
- Planung der Lieferung oder Erbringung der Dienstleistung

3. Rechnungsstellung:

- Erstellung der Rechnung mit korrekten Preisen und Konditionen
- Überprüfung der Rechnung auf Vollständigkeit und Richtigkeit
- Versand der Rechnung an den Kunden

4. Zahlungseingang:

- Überwachung der Zahlungseingänge
- Mahnwesen bei verspäteten Zahlungen
- Abstimmung der Zahlungen mit den Rechnungen

5. Forderungsmanagement:

- Überwachung der offenen Forderungen
- Identifikation von Risiken und möglichen Zahlungsausfällen
- Durchführung von Maßnahmen zur Risikominimierung und Forderungssicherung

6. Reporting und Analyse:

- Erstellung von Berichten zur Überwachung der OTC-Performance
- Analyse von Trends und Abweichungen
- Identifikation von Optimierungspotentialen im Prozess

Bitte beachten Sie, dass diese Liste nicht abschließend ist und je nach Unternehmen und Branche weitere wichtige Punkte hinzugefügt werden können.

Transkript

Prompt:

Ich arbeite als Consultant im Finance Optimization Bereich und soll eine Checkliste für einen Order-to-Cash-Prozess (OTC) erstellen. Kannst du mir einen ersten Entwurf liefern und zu jedem Stichwort drei wichtige Punkte nennen?

Antwort:

Ja, ich kann Ihnen einen ersten Entwurf für eine Checkliste für einen Order-to-Cash-Prozess (OTC) liefern und zu jedem Stichwort drei wichtige Punkte nennen:

1. Auftragsannahme:

- Überprüfung der Kreditwürdigkeit des Kunden
- Überprüfung der Bestellung auf Vollständigkeit und Richtigkeit
- Klärung von Abweichungen oder Unstimmigkeiten

2. Auftragsabwicklung:

- Einrichtung des Auftrags in den Systemen
- Überprüfung der Verfügbarkeit der Waren und Dienstleistungen
- Planung der Lieferung oder Erbringung der Dienstleistung

3. Rechnungsstellung:

- Erstellung der Rechnung mit korrekten Preisen und Konditionen
- Überprüfung der Rechnung auf Vollständigkeit und Richtigkeit
- Versand der Rechnung an den Kunden

4. Zahlungseingang:

- Überwachung der Zahlungseingänge
- Mahnwesen bei verspäteten Zahlungen
- Abstimmung der Zahlungen mit den Rechnungen

5. Forderungsmanagement:

- Überwachung der offenen Forderungen
- Identifikation von Risiken und möglichen Zahlungsausfällen
- Durchführung von Maßnahmen zur Risikominimierung und Forderungssicherung

6. Reporting und Analyse:

- Erstellung von Berichten zur Überwachung der OTC-Performance
- Analyse von Trends und Abweichungen
- Identifikation von Optimierungspotentialen im Prozess

Bitte beachten Sie, dass diese Liste nicht abschließend ist und je nach Unternehmen und Branche weitere wichtige Punkte hinzugefügt werden können.

Beispiel 13: Unterstützung bei der Nutzung von Power BI, Excel VBA etc.

Ziel:

Das Erstellen von Measures in Power BI oder auch Modulen in Excel VBA kann für Personen ohne Erfahrung in diesem Gebiet sehr herausfordernd sein. Dafür gibt es mehrere Gründe:

I. Syntax:

Um Measures in Power BI zu schreiben, müssen Formeln mit der DAX (Data Analysis Expression) formuliert werden. Analog müssen, um in Excel Funktionen zu implementieren, diese mit der VBA (Visual Basic) Syntax formuliert werden. Dazu ist es nötig, das dafür entsprechende Wissen zu besitzen.

II. Logik:

Um Measures bzw. Module erstellen zu können, muss die zugrundeliegende Logik der Berechnungen in DAX bzw. VBA verstanden werden. Für Personen, welche im Bereich der Datenanalyse wenig Erfahrung haben, kann dies eine große Herausforderung darstellen.

III. Fehlersuche:

Bei der Erstellung von Measures bzw. Modulen treten häufig Fehler auf, wobei die Ursachen-suche teils sehr schwierig ist und viel Zeit in Anspruch nimmt. Hierbei kann ChatGPT jedoch Abhilfe schaffen.

1. Anleiten:

Mit ChatGPT können Schritt-für-Schritt Anleitungen für das Erstellen von Measures bzw. Modulen erstellt werden, einschließlich der Syntax und Logik hinter den Berechnungen.

2. Beispiele:

ChatGPT kann Beispiele für verschiedene Fragestellungen liefern, wodurch Personen mit wenig Erfahrung geholfen werden kann, Syntax und Logik besser zu verstehen.

3. Fehlersuche:

Sollten bei der Erstellung Fehler auftauchen, so können diese mit Hilfe von ChatGPT schneller gefunden und auch behoben werden.

Ergebnis:

MA

Ich möchte eine Measure in Power BI erstellen, um mir eine Umsatzprognose erstellen zu lassen. Dabei soll die Prognose auf den Umsätzen des Jahres 2022 basieren. Kannst du mir eine Anleitung liefern, mit der ich solch eine Prognose erstellen kann?



Ja, ich kann Ihnen eine Anleitung geben, wie Sie eine Umsatzprognose in Power BI erstellen können:

1. Erstellen Sie eine Abfrage, die alle relevanten Umsatzdaten für das Jahr 2022 enthält. Diese können aus verschiedenen Datenquellen stammen, wie z.B. einer SQL-Datenbank oder einem Excel-Tabellenblatt.
2. Fügen Sie eine neue Spalte hinzu, die das Datum für jeden Umsatz enthält. Wenn die Daten bereits ein Datum enthalten, können Sie diesen Schritt überspringen.
3. Gruppieren Sie die Umsatzdaten nach Datum und berechnen Sie die Gesamtsumme für jeden Monat.
4. Erstellen Sie eine neue Measure, indem Sie auf "Neue Measure" klicken und einen aussagekräftigen Namen vergeben.
5. Verwenden Sie die DAX-Funktion "FORECAST.ETS" zur Erstellung der Prognose. Diese Funktion verwendet die Holt-Winters-Methode, um eine Prognose basierend auf den historischen Daten zu erstellen. Der Syntax der Funktion lautet wie folgt:

php

Copy code

```
FORECAST.ETS(<time_column>,<values_column>,<seasonality>,<data_completion>,<aggrega
```

- <time_column>: Die Spalte mit den Datumsangaben.
- <values_column>: Die Spalte mit den Umsatzwerten.
- <seasonality>: Die Länge der saisonalen Muster (in Monaten).
- <data_completion>: Der Anteil der Daten, die für die Prognose verwendet werden sollen.
- <aggregation>: Die Aggregationsfunktion, die auf die Daten angewendet werden soll (z.B. SUM oder AVERAGE).

Ein Beispiel für die Verwendung der Funktion könnte wie folgt aussehen:

arduino

Copy code

```
Umsatzprognose = FORECAST.ETS('Tabelle'[Datum],'Tabelle'[Umsatz],12,0.8,1)
```

In diesem Beispiel wird eine Prognose für die nächsten 12 Monate erstellt, wobei 80% der historischen Daten verwendet werden und die Umsätze aggregiert werden.

6. Erstellen Sie ein Visual, um die Prognose darzustellen. Sie können beispielsweise ein Liniendiagramm verwenden, das die historischen Umsätze und die Prognose enthält.

Bitte beachten Sie, dass die Holt-Winters-Methode nur dann sinnvoll ist, wenn die Umsätze saisonale Muster aufweisen. Wenn dies nicht der Fall ist, sollten Sie eine andere Methode zur Prognosebildung verwenden, wie z.B. die lineare Regression.

Transkript

Prompt:

Ich möchte eine Measure in Power BI erstellen, um mir eine Umsatzprognose erstellen zu lassen. Dabei soll die Prognose auf den Umsätzen des Jahres 2022 basieren. Kannst du mir eine Anleitung liefern, mit der ich solch eine Prognose erstellen kann?

Antwort:

Ja, ich kann Ihnen eine Anleitung geben, wie Sie eine Umsatzprognose in Power BI erstellen können:

1. Erstellen Sie eine Abfrage, die alle relevanten Umsatzdaten für das Jahr 2022 enthält. Diese können aus verschiedenen Datenquellen stammen, wie z.B. einer SQL-Datenbank oder einem Excel-Tabellenblatt.
2. Fügen Sie eine neue Spalte hinzu, die das Datum für jeden Umsatz enthält. Wenn die Daten bereits ein Datum enthalten, können Sie diesen Schritt überspringen.
3. Gruppieren Sie die Umsatzdaten nach Datum und berechnen Sie die Gesamtsumme für jeden Monat.
4. Erstellen Sie eine neue Measure, indem Sie auf “Neue Measure” klicken und einen aussagekräftigen Namen vergeben.
5. Verwenden Sie die DAX-Funktion “FORECAST.ETS” zur Erstellung der Prognose. Diese Funktion verwendet die Holt-Winters-Methode, um eine Prognose basierend auf den historischen Daten zu erstellen. Der Syntax der Funktion lautet wie folgt:

FORECAST.ETS (<time_column>,<values_column>,<seasonality>,<data_completion>,<aggregation>)

- <time_column>: Die Spalte mit den Datumsangaben.
- <values_column>: Die Spalte mit den Umsatzwerten.
- <seasonality>: Die Länge der saisonalen Muster (in Monaten).
- <data_completion>: Der Anteil der Daten, die für die Prognose verwendet werden sollen.
- <aggregation>: Die Aggregationsfunktion, die auf die Daten angewendet werden soll (z.B. SUM oder AVERAGE).

Ein Beispiel für die Verwendung der Funktion könnte wie folgt aussehen:

```
Umsatzprognose = FORECAST.ETS('Tabelle'[Datum],'Tabelle'[Umsatz],12,0.8,1)
```

In diesem Beispiel wird eine Prognose für die nächsten 12 Monate erstellt, wobei 80% der historischen Daten verwendet werden und die Umsätze aggregiert werden.

6. Erstellen Sie ein Visual, um die Prognose darzustellen. Sie können beispielsweise ein Liniendiagramm verwenden, das die historischen Umsätze und die Prognose enthält.

Bitte beachten Sie, dass die Holt-Winters-Methode nur dann sinnvoll ist, wenn die Umsätze saisonale Muster aufweisen. Wenn dies nicht der Fall ist, sollten Sie eine andere Methode zur Prognosebildung verwenden, wie z.B. die lineare Regression.

Beispiel 14: Entwürfe für E-Mails schreiben

Ziel:

Beim Schreiben geschäftlicher E-Mails ist es besonders wichtig, klar, strukturiert, fehlerfrei und den richtigen Umgangston zu treffen. Um E-Mails zu verbessern, kann die Nutzung von ChatGPT nützlich sein, da es hilft Fehler zu erkennen und alternative Formulierungen vorzuschlagen. Zudem ist es möglich, E-Mails von ChatGPT auf Grundlage von angegebenen Schlüsselinformationen verfassen zu lassen.

Ergebnis:

MA Ich arbeite als Consultant im Finanzbereich und wurde von einem Kunden gebeten, ihn kurz darüber aufzuklären, welche Schritte bei einer ERP-Implementierung durchzuführen sind. Zusätzlich möchte der Kunde einige Vorschläge für verschiedene ERP-Systeme haben, welche für sein Unternehmen im Bereich E-Commerce in Frage kommen könnten. Kannst du mir eine professionelle E-Mail schreiben und dabei stichpunktartig die einzelnen Schritte einer ERP-Implementierung angeben, sowie drei ERP-Systeme als Vorschläge anfügen? Die Vorschläge sollten dabei noch eine kurze Beschreibung enthalten.



Sehr geehrte/r [Name des Kunden],



vielen Dank für Ihre Anfrage bezüglich der ERP-Implementierung und der Vorschläge für passende ERP-Systeme für Ihr Unternehmen im Bereich E-Commerce. Gerne geben wir Ihnen hierzu einen kurzen Überblick:

ERP-Implementierung:

- Planungsphase: Analyse der Geschäftsprozesse, Identifikation der Anforderungen, Auswahl des ERP-Systems und Festlegung des Projektteams
- Design- und Konfigurationsphase: Anpassung des ERP-Systems an die Anforderungen des Unternehmens, Konfiguration der Software und Entwicklung von Schnittstellen
- Testphase: Durchführung von Tests, um die korrekte Funktionalität der Software zu gewährleisten
- Schulungsphase: Schulung der Mitarbeiter auf die neue Software
- Implementierungsphase: Überführung der Geschäftsprozesse in das neue System, Anpassung der organisatorischen Strukturen, Datenmigration

ERP-Systeme:

1. SAP Business One - Eine skalierbare ERP-Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen, die Flexibilität und Mobilität bietet und es Unternehmen ermöglicht, ihre Geschäftsprozesse zu automatisieren.
2. Oracle Netsuite - Eine Cloud-basierte ERP-Lösung, die sich für Unternehmen jeder Größe eignet und es Unternehmen ermöglicht, alle Geschäftsprozesse zu automatisieren und zu vereinfachen.

3. Microsoft Dynamics 365 - Eine intelligente Cloud-ERP-Lösung, die sich für Unternehmen jeder Größe eignet und es Unternehmen ermöglicht, ihre Geschäftsprozesse zu automatisieren, Einblicke in ihre Daten zu erhalten und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Ich hoffe, dass diese Informationen für Sie hilfreich sind. Gerne stehen wir Ihnen für weitere Fragen zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen,
[Name des Absenders]

Transkript

Prompt:

Ich arbeite als Consultant im Finanzbereich und wurde von einem Kunden gebeten, ihn kurz darüber aufzuklären, welche Schritte bei einer ERP-Implementierung durchzuführen sind. Zusätzlich möchte der Kunde einige Vorschläge für verschiedene ERP-Systeme haben, welche für sein Unternehmen im Bereich E-Commerce in Frage kommen könnten. Kannst du mir eine professionelle E-Mail schreiben und dabei stichpunktartig die einzelnen Schritte einer ERP-Implementierung angeben sowie drei ERP-Systeme als Vorschläge anfügen? Die Vorschläge sollten dabei noch eine kurze Beschreibung enthalten.

Antwort:

Sehr geehrte/r [Name des Kunden],

vielen Dank für Ihre Anfrage bezüglich der ERP-Implementierung und der Vorschläge für passende ERPSysteme für Ihr Unternehmen im Bereich E-Commerce. Gerne geben wir Ihnen hierzu einen kurzen Überblick:

ERP-Implementierung:

- Planungsphase: Analyse der Geschäftsprozesse, Identifikation der Anforderungen, Auswahl des ERPSystems und Festlegung des Projektteams
- Design- und Konfigurationsphase: Anpassung des ERP-Systems an die Anforderungen des Unternehmens, Konfiguration der Software und Entwicklung von Schnittstellen
- Testphase: Durchführung von Tests, um die korrekte Funktionalität der Software zu gewährleisten
- Schulungsphase: Schulung der Mitarbeiter auf die neue Software
- Implementierungsphase: Überführung der Geschäftsprozesse in das neue System, Anpassung der organisatorischen Strukturen, Datenmigration

ERP-Systeme:

1. SAP Business One - Eine skalierbare ERP-Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen, die Flexibilität und Mobilität bietet und es Unternehmen ermöglicht, ihre Geschäftsprozesse zu automatisieren.

Transkript

2. Oracle Netsuite - Eine Cloud-basierte ERP-Lösung, die sich für Unternehmen jeder Größe eignet und es Unternehmen ermöglicht, alle Geschäftsprozesse zu automatisieren und zu vereinfachen.

3. Microsoft Dynamics 365 - Eine intelligente Cloud-ERP-Lösung, die sich für Unternehmen jeder Größe eignet und es Unternehmen ermöglicht, ihre Geschäftsprozesse zu automatisieren, Einblicke in ihre Daten zu erhalten und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Ich hoffe, dass diese Informationen für Sie hilfreich sind. Gerne stehen wir Ihnen für weitere Fragen zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen,

[Name des Absenders]

Beispiel 15: Erster Überblick zu Buchhaltungsgrundsätzen

Ziel:

Als Consultant kommt es im Projektalltag immer mal wieder vor, dass man sich einen schnellen Überblick über relevante Bilanzierungsgrundsätze verschaffen muss. Mit ChatGPT bietet sich hier eine schnelle Möglichkeit, dies zu tun, statt in Gesetzesbüchern nachzuschlagen oder das Internet durchsuchen zu müssen. Dabei kann man Rechnungslegungsgrundsätze nicht nur zusammenfassen lassen, sondern sich diese auch erklären lassen.

Ergebnis:

MA

Was besagt IFRS 5 Paragraph 1 und wie wird er angewendet?



IFRS 5 ist eine internationale Rechnungslegungsnorm, die den Umgang mit nicht fortgeführten Geschäftsbereichen (sogenannten "zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten") regelt. Paragraph 1 von IFRS 5 besagt, dass ein Geschäftsbereich als "zur Veräußerung gehalten" klassifiziert werden kann, wenn er entweder als Einheit zur Veräußerung verfügbar ist oder wenn er auf andere Weise liquidiert wird.



Die Anwendung von IFRS 5 bedeutet, dass der betreffende Geschäftsbereich in der Bilanz als "zur Veräußerung gehalten" ausgewiesen wird. Darüber hinaus muss eine detaillierte Darstellung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Geschäftsbereichs sowie eine Schätzung des erwarteten Verkaufspreises und der damit verbundenen Kosten vorgenommen werden.

Die Klassifizierung als "zur Veräußerung gehalten" ermöglicht es dem Unternehmen, den Geschäftsbereich als separaten Posten in der Bilanz auszuweisen und mögliche Verluste zu begrenzen. Dies ist insbesondere in Fällen von Umstrukturierungen oder anderen strategischen Entscheidungen von Bedeutung, bei denen ein Geschäftsbereich möglicherweise nicht mehr zum Kerngeschäft des Unternehmens gehört.

Transkript

Prompt:

Was besagt IFRS 5 Paragraph 1 und wie wird er angewendet?

Antwort:

IFRS 5 ist eine internationale Rechnungslegungsnorm, die den Umgang mit nicht fortgeführten Geschäftsbereichen (sogenannten "zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten") regelt. Paragraph 1 von IFRS 5 besagt, dass ein Geschäftsbereich als "zur Veräußerung gehalten" klassifiziert werden kann, wenn er entweder als Einheit zur Veräußerung verfügbar ist oder wenn er auf andere Weise liquidiert wird.

Die Anwendung von IFRS 5 bedeutet, dass der betreffende Geschäftsbereich in der Bilanz als "zur Veräußerung gehalten" ausgewiesen wird. Darüber hinaus muss eine detaillierte Darstellung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Geschäftsbereichs sowie eine Schätzung des erwarteten Verkaufspreises und der damit verbundenen Kosten vorgenommen werden.

Die Klassifizierung als "zur Veräußerung gehalten" ermöglicht es dem Unternehmen, den Geschäftsbereich als separaten Posten in der Bilanz auszuweisen und mögliche Verluste zu begrenzen. Dies ist insbesondere in Fällen von Umstrukturierungen oder anderen strategischen Entscheidungen von Bedeutung, bei denen ein Geschäftsbereich möglicherweise nicht mehr zum Kerngeschäft des Unternehmens gehört.

Beispiel 16: Finanzanalyse vorbereiten

Ziel:

Finanzanalysten sind von großer Bedeutung, da sie wichtige Einblicke in die finanzielle Leistung eines Unternehmens bieten. Sie helfen dabei die wesentlichen Faktoren für Veränderungen z.B. Erträge und Aufwendungen aufzuzeigen und bieten somit wertvolle Informationen für Entscheidungen. ChatGPT ist in der Lage, qualitativ hochwertige und grammatisch einwandfreie Analysen vorzubereiten, welche die wesentlichen Änderungen in den Finanzdaten hervorheben. Dies kann den Analyseprozess erheblich erleichtern und Zeit sparen, da es oft zeitaufwendig ist, wichtige Informationen aus einem umfangreichen Jahresabschluss herauszufiltern.

Wichtig:

An dieser Stelle muss nochmals auf den Datenschutz verwiesen werden. Da es sich bei Finanzdaten um sehr sensible Daten handelt, sollte der hier aufgezeigt Use-Case als Entwurf verwendet werden und die Daten nachträglich eingefügt bzw. angepasst werden. Die Prompt sollte daher keine firmeninterne Finanzdaten enthalten.

Ergebnis:

MA Ich bin ein Consultant im Finanzbereich. Kannst du mir helfen einen Kommentar für die GuV zu schreiben?

1. Umsatzerlöse 3.313.136,90 4.567.244,89
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen 879,61 872,79
3. Gesamtleistung 3.314.016,51 4.566.372,10
4. sonstige betriebliche Erträge 38.508,74 22.463,63
5. Materialaufwand 1.512.350,54 2.095.371,33
6. Personalaufwand 1.067.146,09 1.424.753,18
7. Abschreibungen 56.190,09 95.631,66
8. sonstige betriebliche Aufwendungen 451.815,68 556.308,91
9. Erträge aus Beteiligungen 2.135,00 245,00
10. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge 13.390,66 5.478,34
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen 52.784,53 54.097,74
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag 78.192,83 115.062,22
13. Ergebnis nach Steuern 149.571,15 253.334,03
14. sonstige Steuern 7.329,00 7.329,02
15. Jahresüberschuss 142.242,15 246.005,01
16. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr 688.443,30 682.438,29
17. Einstellungen in Gewinnrücklagen 20.000,00 70.000,00
18. Bilanzgewinn 810.685,45 858.443,30



Gerne helfe ich Ihnen dabei, einen Kommentar für die GuV zu schreiben.



Die Umsatzerlöse des Unternehmens sind von 3.313.136,90 € im Vorjahr auf 4.567.244,89 € im aktuellen Geschäftsjahr gestiegen. Auch die Gesamtleistung konnte in diesem Zeitraum von 3.314.016,51 € auf 4.566.372,10 € erhöht werden. Die Erträge aus Beteiligungen und anderen Zinserträgen haben ebenfalls zugenommen.

Allerdings sind auch die Aufwendungen des Unternehmens gestiegen, insbesondere der Material- und Personalaufwand. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind gestiegen, was möglicherweise auf gestiegene Kosten für Miete, Energie und andere Betriebskosten zurückzuführen ist. Die Abschreibungen haben sich ebenfalls erhöht. Insgesamt hat das Unternehmen ein positives Ergebnis nach Steuern von 149.571,15 € erzielt, was im Vergleich zum Vorjahr ein Rückgang um 41,0% darstellt. Dennoch konnte ein Jahresüberschuss von 142.242,15 € erzielt werden. Das Unternehmen hat auch in diesem Jahr Gewinnrücklagen gebildet, um zukünftige Herausforderungen zu bewältigen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Unternehmen trotz gestiegener Kosten und Abschreibungen ein positives Ergebnis erzielen konnte und Gewinnrücklagen gebildet hat. Es bleibt abzuwarten, wie sich die wirtschaftliche Entwicklung in Zukunft gestalten wird.

Transkript

Prompt:

Ich bin ein Consultant im Finanzbereich. Kannst du mir helfen einen Kommentar für die GuV zu schreiben?

1. Umsatzerlöse 3.313.136,90 4.567.244,89
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen 879,61 872,79
3. Gesamtleistung 3.314.016,51 4.566.372,10
4. sonstige betriebliche Erträge 38.508,74 22.463,63
5. Materialaufwand 1.512.350,54 2.095.371,33
6. Personalaufwand 1.067.146,09 1.424.753,18
7. Abschreibungen 56.190,09 95.631,66
8. sonstige betriebliche Aufwendungen 451.815,68 556.308,91
9. Erträge aus Beteiligungen 2.135,00 245,00
10. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge 13.390,66 5.478,34
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen 52.784,53 54.097,74
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag 78.192,83 115.062,22
13. Ergebnis nach Steuern 149.571,15 253.334,03
14. sonstige Steuern 7.329,00 7.329,02
15. Jahresüberschuss 142.242,15 246.005,01
16. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr 688.443,30 682.438,29
17. Einstellungen in Gewinnrücklagen 20.000,00 70.000,00
18. Bilanzgewinn 810.685,45 858.443,30

Antwort:

Gerne helfe ich Ihnen dabei, einen Kommentar für die GuV zu schreiben.

Die Umsatzerlöse des Unternehmens sind von 3.313.136,90 € im Vorjahr auf 4.567.244,89 € im aktuellen Geschäftsjahr gestiegen. Auch die Gesamtleistung konnte in diesem Zeitraum von 3.314.016,51 € auf 4.566.372,10 € erhöht werden. Die Erträge aus Beteiligungen und anderen Zinserträgen haben ebenfalls zugenommen.

Transkript

Allerdings sind auch die Aufwendungen des Unternehmens gestiegen, insbesondere der Material- und Personalaufwand. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind gestiegen, was möglicherweise auf gestiegene Kosten für Miete, Energie und andere Betriebskosten zurückzuführen ist. Die Abschreibungen haben sich ebenfalls erhöht.

Insgesamt hat das Unternehmen ein positives Ergebnis nach Steuern von 149.571,15 € erzielt, was im Vergleich zum Vorjahr ein Rückgang um 41,0% darstellt. Dennoch konnte ein Jahresüberschuss von 142.242,15 € erzielt werden. Das Unternehmen hat auch in diesem Jahr Gewinnrücklagen gebildet, um zukünftige Herausforderungen zu bewältigen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Unternehmen trotz gestiegener Kosten und Abschreibungen ein positives Ergebnis erzielen konnte und Gewinnrücklagen gebildet hat. Es bleibt abzuwarten, wie sich die wirtschaftliche Entwicklung in Zukunft gestalten wird.

Beispiel 17: Vorbereiten von Präsentationen

Ziel:

Das Erstellen von Präsentationen kann teilweise recht fordernd und aufwändig sein. Zum einen wird ein gutes Verständnis der Thematik vorausgesetzt und zum anderen müssen die Schlüsselinformationen bzw. Ergebnisse verständlich und gut strukturiert herübergebracht werden. ChatGPT kann dabei helfen, Präsentationen vorzubereiten, die wichtigsten Inhalte herauszufiltern und zu analysieren. Zudem kann es helfen, die Inhalte der Präsentation durch eine effektive Kommunikation an den Kunden weiterzugeben.

Ergebnis:

MA

Ich arbeite als Manager und muss dem Kunden in einer Präsentation aufzeigen, wie die Roadmap für die Prozessoptimierung in seinem Unternehmen aussehen soll. Kannst du mir eine Struktur für die Präsentation erstellen, indem du mir die Folientitel und stichpunktartig den Inhalt jeder Folie auflitest. Gib dabei bitte an, ob Grafiken oder Tabellen inkludiert werden sollen und welcher Inhalt auf die Folien soll.



Ja, gerne kann ich dir eine mögliche Struktur für deine Präsentation vorschlagen. Hier ist eine Übersicht mit Folientiteln und stichpunktartigem Inhalt:



1. Titelfolie

- Name des Unternehmens
- Datum
- Name der Präsentation

2. Einführung

- Begrüßung und Vorstellung
- Ziel der Präsentation
- Agenda der Präsentation

3. Aktuelle Herausforderungen

- Beschreibung der aktuellen Situation im Unternehmen
- Herausforderungen im Prozessmanagement des Unternehmens
- Auswirkungen auf das Unternehmen

4. Definition der Prozessoptimierung

- Erklärung der Prozessoptimierung
- Wichtige Faktoren der Prozessoptimierung
- Nutzen der Prozessoptimierung

9. Erfolgskontrolle

- Messung der Erfolge der Prozessoptimierung
- Veranschaulichung der Ergebnisse in Form von Grafiken oder Tabellen

10. Zusammenfassung und Ausblick

- Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse und Erkenntnisse
- Ausblick auf die nächsten Schritte und mögliche Herausforderungen
- Abschluss und Dank an die Zuhörer

In Bezug auf die Grafiken und Tabellen für die einzelnen Folien empfehle ich, diese gezielt einzusetzen, um deine Punkte zu veranschaulichen und deine Zuschauer zu engagieren. Du kannst zum Beispiel eine SWOT-Analyse oder eine Prozesslandkarte als Grafik einfügen, um die Situation im Unternehmen zu verdeutlichen. Auch eine Gantt-Chart könnte hilfreich sein, um den Zeitplan der Maßnahmen zu visualisieren. Bei der Erfolgskontrolle kannst du beispielsweise Tabellen verwenden, um die Verbesserungen in den Prozessen zu quantifizieren. Es ist jedoch wichtig, die Grafiken und Tabellen sorgfältig auszuwählen und nur solche zu verwenden, die den Inhalt deiner Präsentation unterstützen und veranschaulichen. Achte auch darauf, dass der Text auf den Folien lesbar und klar strukturiert ist.

Transkript

Prompt:

Ich arbeite als Manager und muss dem Kunden in einer Präsentation aufzeigen, wie die Roadmap für die Prozessoptimierung in seinem Unternehmen aussehen soll. Kannst du mir eine Struktur für die Präsentation erstellen, indem du mir die Folientitel und stichpunktartig den Inhalt jeder Folie auflitest. Gib dabei bitte an, ob Grafiken oder Tabellen inkludiert werden sollen und welcher Inhalt auf die Folien soll.

Antwort:

Folientiteln und stichpunktartigem Inhalt:

1. Titelfolie
 - Name des Unternehmens
 - Datum
 - Name der Präsentation
2. Einführung
 - Begrüßung und Vorstellung
 - Ziel der Präsentation
 - Agenda der Präsentation
3. Aktuelle Herausforderungen
 - Beschreibung der aktuellen Situation im Unternehmen
 - Herausforderungen im Prozessmanagement des Unternehmens
 - Auswirkungen auf das Unternehmen
4. Definition der Prozessoptimierung
 - Erklärung der Prozessoptimierung
 - Wichtige Faktoren der Prozessoptimierung
 - Nutzen der Prozessoptimierung
5. Roadmap zur Prozessoptimierung
 - Überblick über den Planungsprozess
 - Definition von Zielen und Messgrößen
 - Identifizierung von Handlungsfeldern
 - Priorisierung der Handlungsfelder
 - Festlegung von Maßnahmen und Zeitrahmen

6. Prozessanalyse
 - Analyse der bestehenden Prozesse im Unternehmen
 - Identifikation von Schwachstellen und Engpässen
 - Ursachenanalyse
7. Prozessoptimierung
 - Vorstellung der geplanten Maßnahmen zur Prozessoptimierung
 - Definition der Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten
 - Zeitplan für die Umsetzung der Maßnahmen
8. Monitoring und Kontrolle
 - Überwachung der Umsetzung der Maßnahmen
 - Überprüfung der Zielerreichung
 - Anpassung der Maßnahmen bei Bedarf
9. Erfolgskontrolle
 - Messung der Erfolge der Prozessoptimierung
 - Veranschaulichung der Ergebnisse in Form von Grafiken oder Tabellen
10. Zusammenfassung und Ausblick
 - Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse und Erkenntnisse
 - Ausblick auf die nächsten Schritte und mögliche Herausforderungen
 - Abschluss und Dank an die Zuhörer

In Bezug auf die Grafiken und Tabellen für die einzelnen Folien empfehle ich, diese gezielt einzusetzen, um deine Punkte zu veranschaulichen und deine Zuschauer zu engagieren. Du kannst zum Beispiel eine SWOT-Analyse oder eine Prozesslandkarte als Grafik einfügen, um die Situation im Unternehmen zu verdeutlichen. Auch eine Gantt-Chart könnte hilfreich sein, um den Zeitplan der Maßnahmen zu visualisieren. Bei der Erfolgskontrolle kannst du beispielsweise Tabellen verwenden, um die Verbesserungen in den Prozessen zu quantifizieren. Es ist jedoch wichtig, die Grafiken und Tabellen sorgfältig auszuwählen und nur solche zu verwenden, die den Inhalt deiner Präsentation unterstützen und veranschaulichen. Achte auch darauf, dass der Text auf den Folien lesbar und klar strukturiert ist.

Beispiel 18: Schnelle Mandantenrecherche

Ziel:

Um sich auf erste Mandantentermine vorzubereiten, kann es oftmals hilfreich sein, sich einige grundlegende Informationen über das Unternehmen einzuholen. Mit ChatGPT kann eine schnelle und effiziente Mandantenrecherche durchgeführt werden und die wichtigsten Informationen wie z.B. Geschäftsbereiche, in denen das Unternehmen tätig ist und Finanzkennzahlen sich zusammenfassen lassen.

Ergebnis:

MA

Ich möchte mich auf einen Kundentermin vorbereiten und bräuchte deshalb eine kurze Übersicht über das Unternehmen SAP. Kannst du mir eine Übersicht verfassen und dabei auf die wichtigsten Informationen und Finanzkennzahlen sowie die Geschäftsbereiche eingehen?



Natürlich, gerne helfe ich Ihnen dabei! SAP ist ein deutsches Unternehmen, das Softwarelösungen für Unternehmen anbietet. Das Unternehmen wurde 1972 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Walldorf, Deutschland. SAP ist ein weltweit führender Anbieter von Unternehmenssoftware und bietet eine breite Palette von Produkten und Lösungen an, die Unternehmen in verschiedenen Geschäftsbereichen unterstützen.



Einige der wichtigsten Geschäftsbereiche von SAP sind:

- Enterprise Resource Planning (ERP): SAP bietet eine Reihe von ERP-Lösungen an, die Unternehmen bei der Verwaltung von Geschäftsprozessen und Ressourcen unterstützen.
- Customer Relationship Management (CRM): SAP bietet auch CRM-Software an, die Unternehmen bei der Verwaltung von Kundenbeziehungen und Marketingaktivitäten unterstützt.
- Supply Chain Management (SCM): SAP bietet auch SCM-Software an, die Unternehmen bei der Verwaltung von Lieferketten und Bestandsmanagement unterstützt.
- Business Intelligence (BI): SAP bietet BI-Lösungen an, die Unternehmen dabei helfen, Daten zu sammeln, zu analysieren und zu interpretieren, um fundierte Geschäftsentscheidungen zu treffen.

Nun zu den Finanzkennzahlen: SAP ist an der Frankfurter Börse gelistet und hat eine Marktkapitalisierung von etwa 150 Milliarden Euro (Stand: September 2021). Im Jahr 2020 betrug der Umsatz des Unternehmens 27,3 Milliarden Euro und der Nettogewinn betrug 4,7 Milliarden Euro.

SAP hat mehr als 440.000 Kunden in über 180 Ländern und beschäftigt mehr als 102.000 Mitarbeiter weltweit (Stand: September 2021).

Ich hoffe, diese Informationen helfen Ihnen bei Ihrer Vorbereitung auf den Kundentermin!

Transkript

Prompt:

Ich möchte mich auf einen Kundentermin vorbereiten und bräuchte deshalb eine kurze Übersicht über das Unternehmen SAP. Kannst du mir eine Übersicht verfassen und dabei auf die wichtigsten Informationen und Finanzkennzahlen sowie die Geschäftsbereiche eingehen?

Antwort:

Natürlich, gerne helfe ich Ihnen dabei! SAP ist ein deutsches Unternehmen, das Softwarelösungen für Unternehmen anbietet. Das Unternehmen wurde 1972 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Walldorf, Deutschland. SAP ist ein weltweit führender Anbieter von Unternehmenssoftware und bietet eine breite Palette von Produkten und Lösungen an, die Unternehmen in verschiedenen Geschäftsbereichen unterstützen.

Einige der wichtigsten Geschäftsbereiche von SAP sind:

- Enterprise Resource Planning (ERP): SAP bietet eine Reihe von ERP-Lösungen an, die Unternehmen bei der Verwaltung von Geschäftsprozessen und Ressourcen unterstützen.
- Customer Relationship Management (CRM): SAP bietet auch CRM- Software an, die Unternehmen bei der Verwaltung von Kundenbeziehungen und Marketingaktivitäten unterstützt.
- Supply Chain Management (SCM): SAP bietet auch SCM-Software an, die Unternehmen bei der Verwaltung von Lieferketten und Bestandsmanagement unterstützt.
- Business Intelligence (BI): SAP bietet BI-Lösungen an, die Unternehmen dabei helfen, Daten zu sammeln, zu analysieren und zu interpretieren, um fundierte Geschäftsentscheidungen zu treffen.

Nun zu den Finanzkennzahlen: SAP ist an der Frankfurter Börse gelistet und hat eine Marktkapitalisierung von etwa 150 Milliarden Euro (Stand: September 2021). Im Jahr 2020 betrug der Umsatz des Unternehmens 27,3 Milliarden Euro und der Nettogewinn betrug 4,7 Milliarden Euro.

SAP hat mehr als 440.000 Kunden in über 180 Ländern und beschäftigt mehr als 102.000 Mitarbeiter weltweit (Stand: September 2021).

Ich hoffe, diese Informationen helfen Ihnen bei Ihrer Vorbereitung auf den Kundentermin!

Eure Ansprechpartner



MASSIMO PRISNER

Senior Consultant

@ mprisner@cfgi.com

📞 +49 (0) 711 414 270 105

Supporting CFOs In All Critical Functions

Who is CFGI?

We are a leading global accounting and business advisory firm. We partner with our clients on their most important regulatory, transaction, and business improvement initiatives.

Our team of over 1000 former Big 4 professionals brings expertise across technical accounting, capital markets, tax, valuation, ESG, transaction advisory, restructuring, cybersecurity and technology

solutions – all delivered with an independent and roll-up-the-sleeves approach. CFGI was founded in 2001 and serves thousands of global clients from our 28 offices throughout the Americas, Europe, and Asia Pacific regions.

Call or email us today to begin a dialogue. We'll show you how a consulting relationship with CFGI can provide both immediate benefits and lasting effects.

cfgi.com/de | [in](#)