

# Die KI-Transformation geht uns alle an:

Welchen KI Reifegrad hat Deine Organisation und wie kommen wir zu den KI Cases, die skalieren?



# Zu uns

iteratec

## Dr. Masud Afschar

Lead AI & Data Engineer  
bei iteratec in Wien



## Michael Maier

Director Austria  
bei iteratec in Wien



101  
101

Nerd: Entwicklung und Architektur von KI-Lösungen  
in unterschiedlichsten Projekten



Wer bei technologischem Fortschritt zögert,  
zahlt meist mit der eigenen Zukunft



Market AI & Data Analytics  
Fortschritt durch Innovation

01  
10

Verantwortlich iteratec AT  
(50 Personen, von 500 gesamt)



“Du musst dich nicht anpassen,  
du musst aber auch nicht überleben“  
*frei nach Edward Deming*

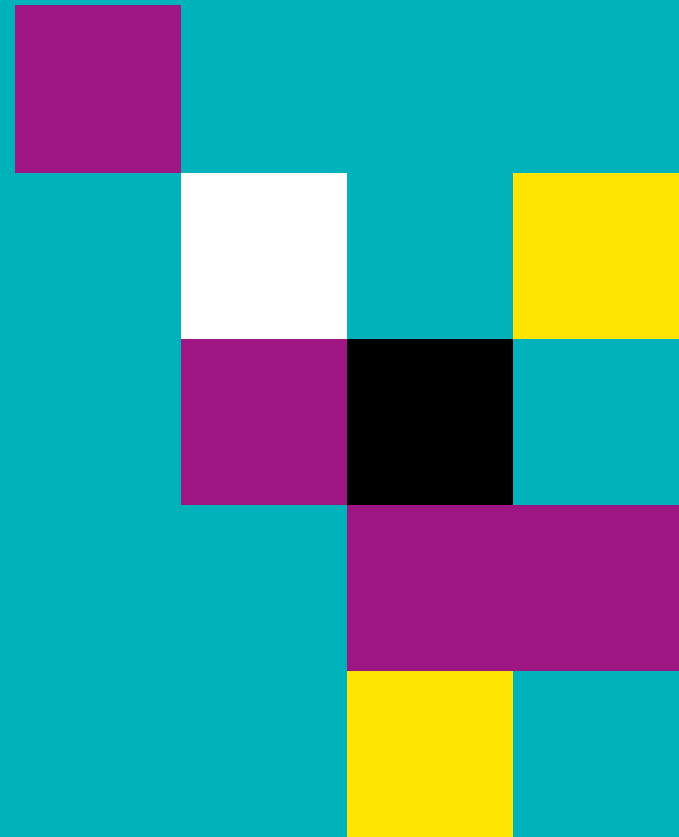


Markt- und Teamaufbau  
Innovation, AI, Kundenfokus

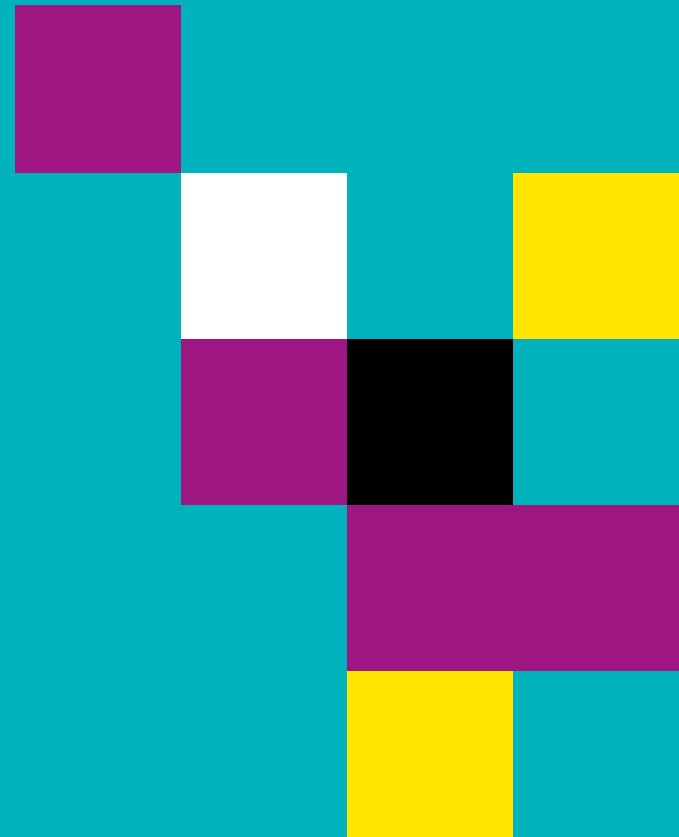
## Agenda

- Kurzvorstellung
- Impuls: AI-Transformation bei iteratec & Reifegradmodell
- Gemeinsames Einordnen im Modell
- Impuls: Perspektive aus der Praxis: AI Use Case
- In Gruppen: Austausch und gemeinsame Reflexion
- Abschluss und Einladung zur Vertiefung

# Name & Deine Aufgabe in Deinem Unternehmen



**Verändert KI schon euer  
Geschäftsmodell?**



**Die AI-Disruption passiert.**

**Und zwar für alle.**



# AI Transformation ≠ Technologie-Einführung

**Nicht „yet another“ IT-Projekt – sondern Organisationswandel**

- **Nicht nur neue Tools einführen**  
→ Technologie ist nur der Auslöser, nicht das Ziel
- **Kulturwandel & neue Arbeitsweisen**  
→ Wie wir entscheiden, zusammenarbeiten, Verantwortung teilen
- **Neue Ära an Skills**  
→ Neue Rollen, Führungsaufgaben und Kompetenzen entstehen
- **Mensch & Maschine im Zusammenspiel**  
→ Transformation heißt: Match finden

# Wir sind in einer einzigartigen Situation

iteratec

iteratec



Developing **Digital Champions**

**Betroffene** einer gewaltigen Disruption –  
ob wir wollen oder nicht

**Gestalter** einer neuen Ära digitaler  
Lösungen – **wenn wir wollen**

**Was macht das mit uns?**

**Was machen wir aus dieser Chance?**

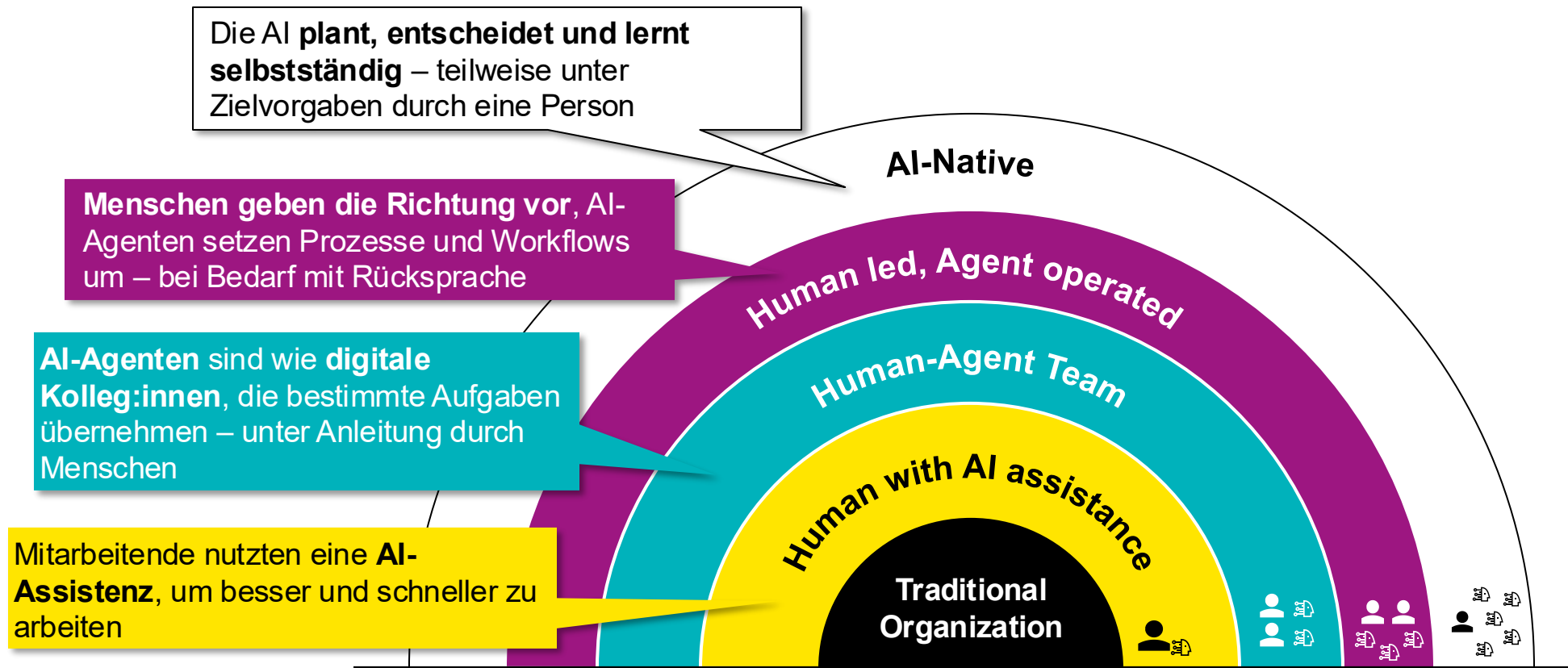


**AI**

**Assistenten?**

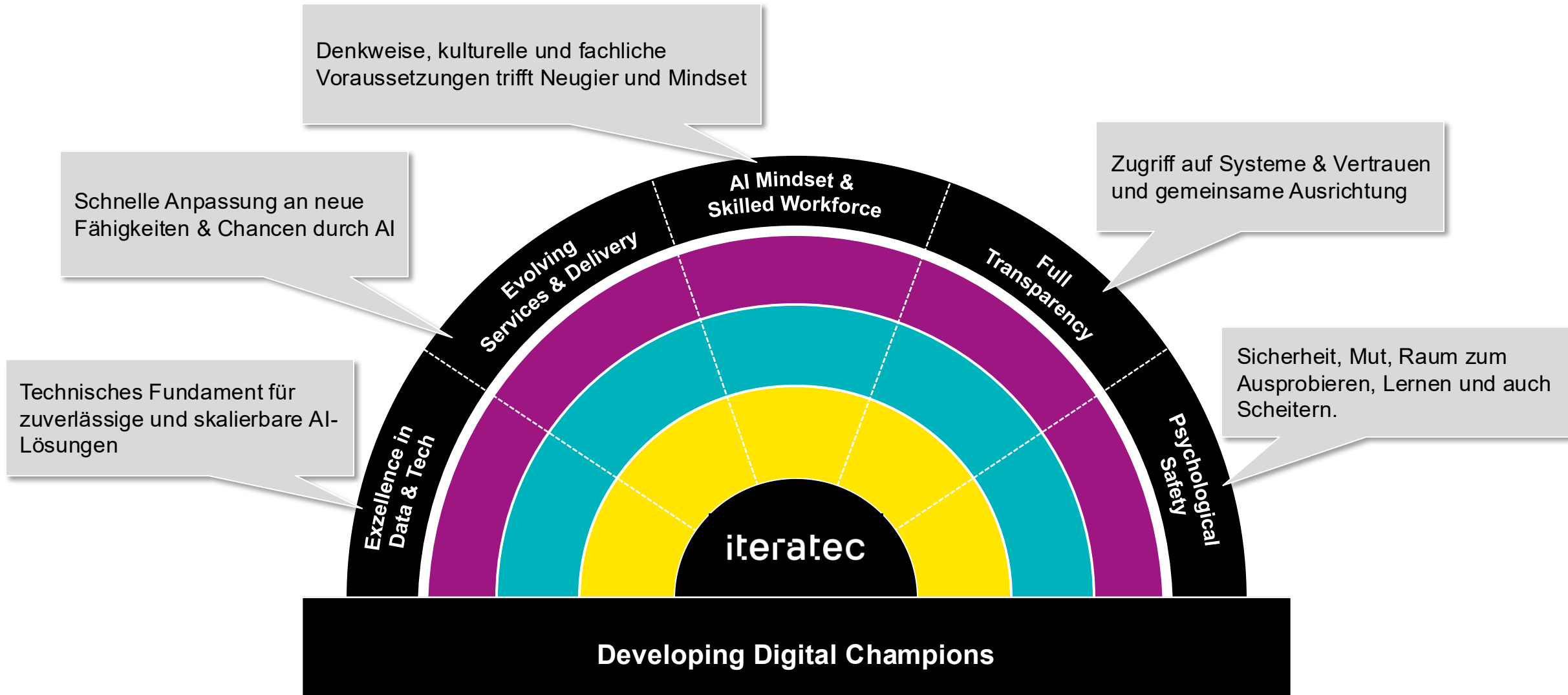
**Agenten?**

**iteratec**



# Unsere Leiplanken für Mensch-AI-Zusammenarbeit

iteratec



# Gemeinsame Landkarte

iteratec

## Markets Agents Kundenvorbereitungen

Erstellt und schlägt automatisch passende Storylines vor – z. B. für Kundengespräche, Angebote oder Ausschreibungssituationen. Erfasst das aktuelle Wissen über Personen, Kunden, bewertet die Wirkung früherer Projekte und erstellt darauf basierend geeignete Inhalte.

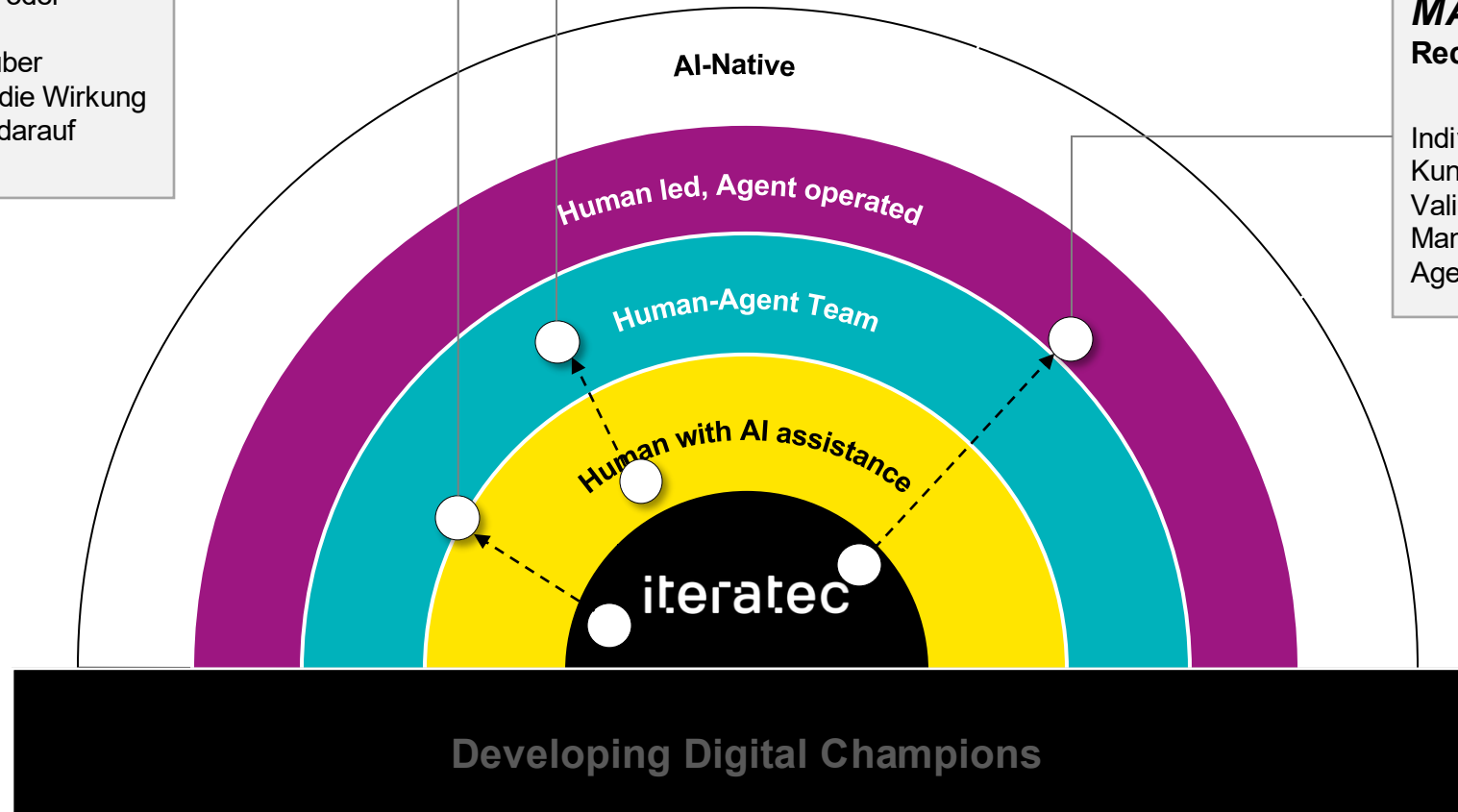
## qbs.ai Strategieberatung

Reduziert mit LLMs die Strategiearbeit von Monaten auf Stunden und bietet automatisierte Recherchearbeiten für verschiedene Use Cases im Strategiekontext

## MAIA (Faktura) Rechnungserstellung durch AI



Individuelle Rechnungen für unsere Kundenprojekte inklusive Validierungen und Besonderheiten. Manuelle Aufwände werden minimiert, Agenten greifen auf unsere Tools zu.



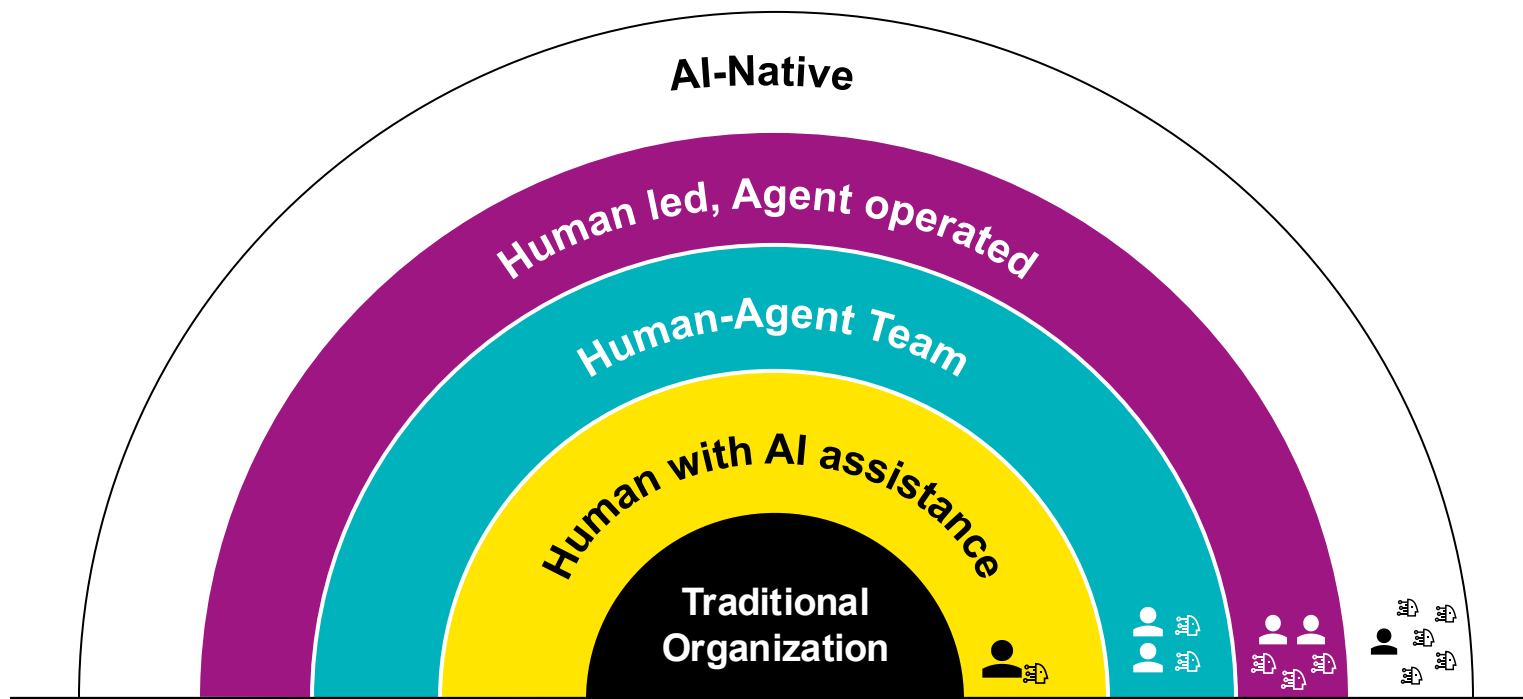
# Wo steht Ihr Unternehmen? Wo stehen einzelne Teams?

Die AI plant, entscheidet und lernt selbstständig – teilweise unter Zielvorgaben durch eine Person

Menschen geben die Richtung vor, AI-Agenten setzen Prozesse und Workflows um – bei Bedarf mit Rücksprache

AI-Agenten sind wie digitale Kolleg:innen, die bestimmte Aufgaben übernehmen – unter Anleitung durch Menschen

Mitarbeitende nutzen eine AI-Assistenz, um besser und schneller zu arbeiten



# Beispiel aus der Praxis unserer Kunden: KI Finanzanalyst

## **KI Analyst** Finanzreporting und Analyse

### IMPACT:

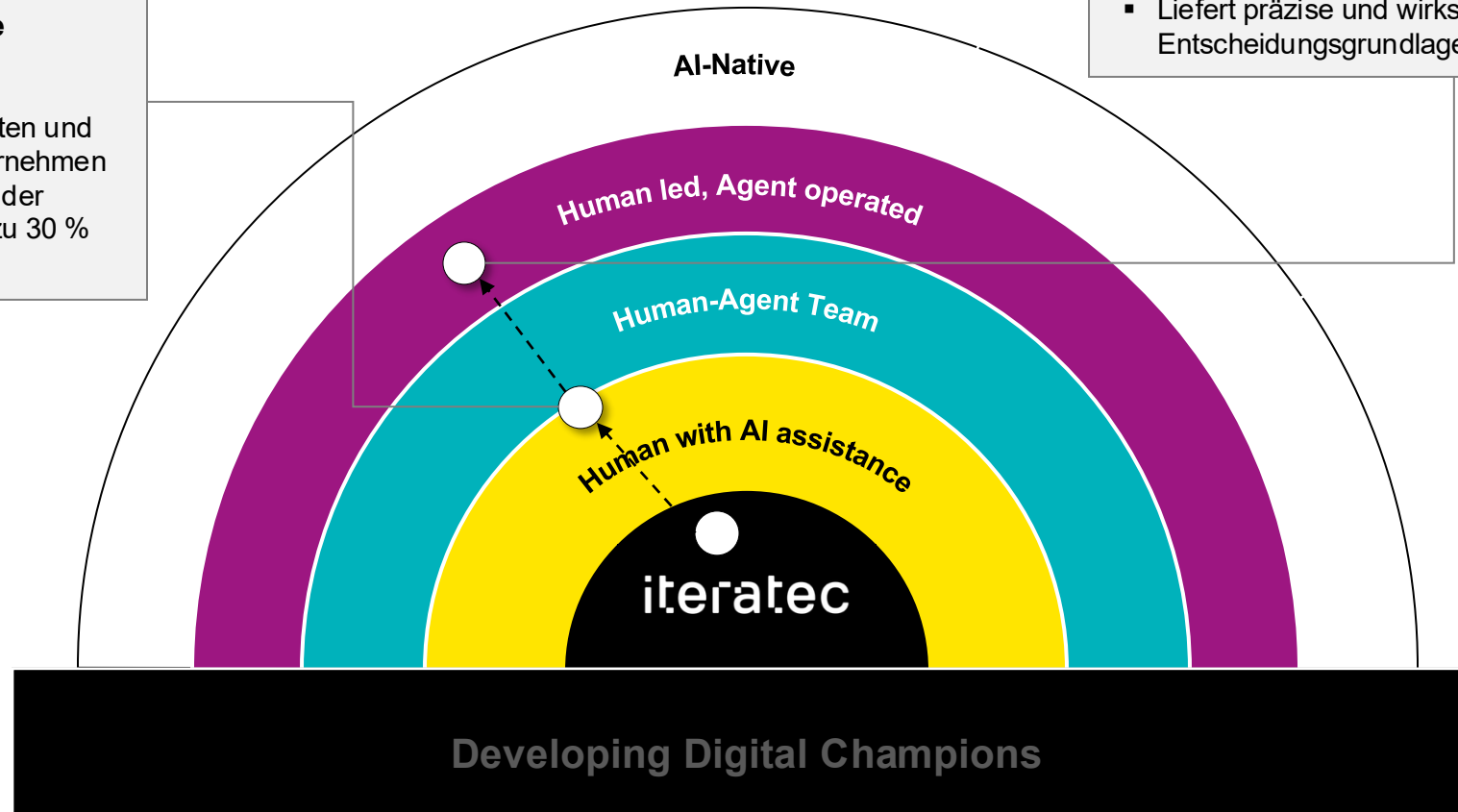
- Einheitlicher Zugriff auf Daten und Wissen im gesamten Unternehmen
- Steigerung der Effizienz in der Berichtserstellung um bis zu 30 %

## **KI Berater**

Agentenplattform für komplexe Finanzanalysen

### IMPACT:

- Echtzeitanalysen, Benchmark-Vergleiche und Korrelationen
- Unterstützt strategische Entscheidungsfindung
- Liefert präzise und wirksame Entscheidungsgrundlagen



# Um was geht es?

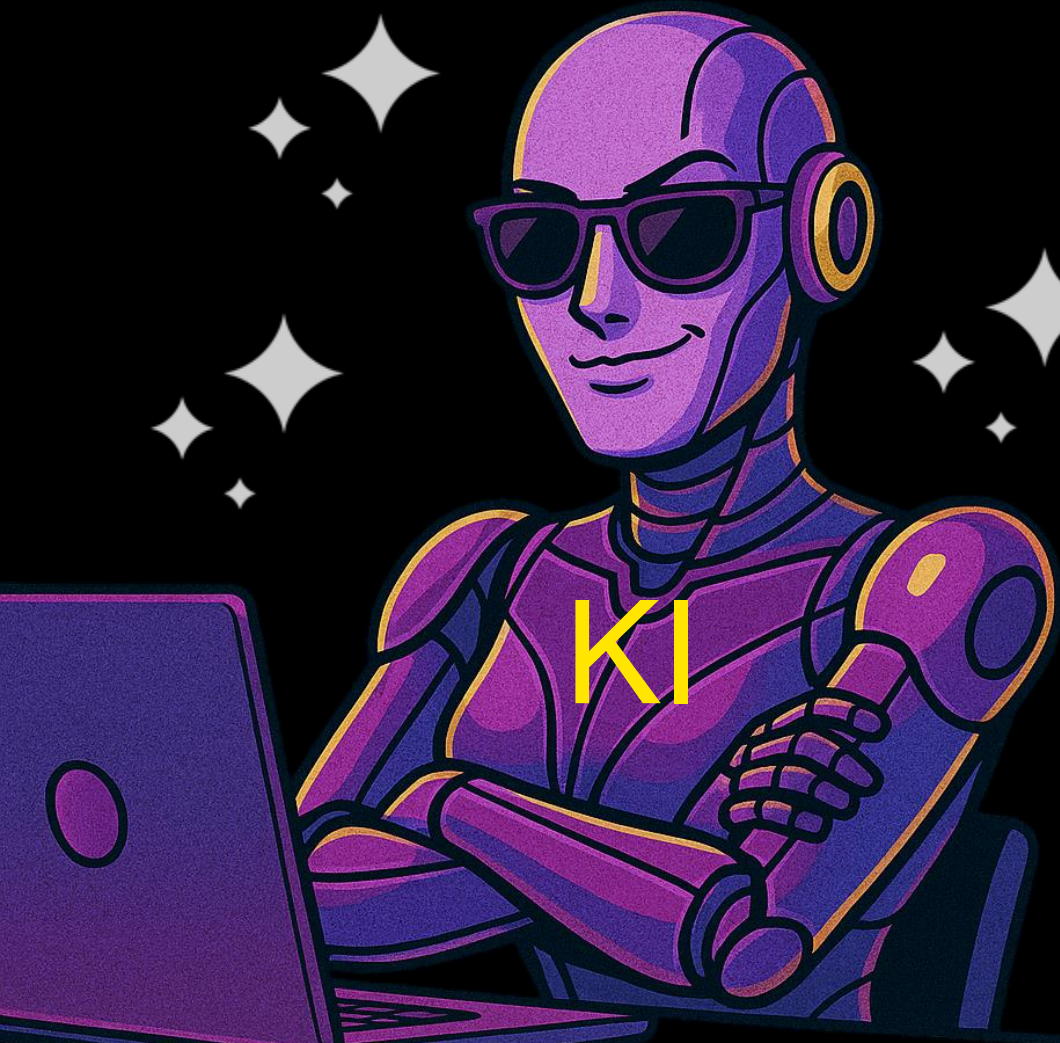
iteratec

in natürlicher Sprache  
mit Daten reden...



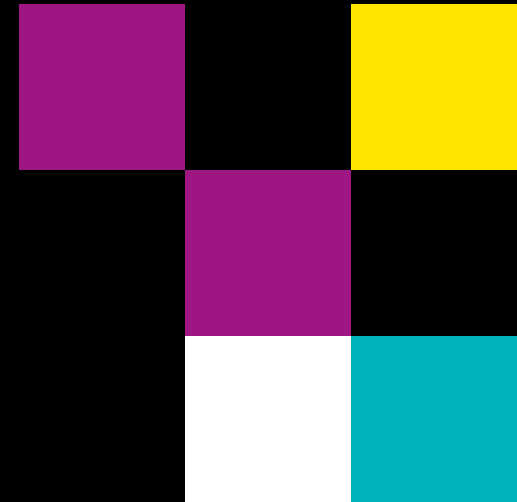
# Unser Projekt: der KI Analyst

iteratec



in natürlicher Sprache  
mit Daten reden...

...mit zentralem Ziel:  
**Wow-Effekt**



# Was sind unsere KI-Agenten beim KI-Analysten?

iteratec

Kennzahlenanalyse

Wirkungskette,  
Ursachen-analyse

Benchmarking  
Vergleich von  
Instituten

Handlungs-  
empfehlungen

Visualisierung



# Was sind unsere KI-Agenten beim KI-Analysten?

iteratec

Kennzahlenanalyse

"Wie hat sich meine CIR über die letzten Jahre entwickelt?"

Wirkungskette,  
Ursachen-analyse

"Welche Ursachen kann diese Entwicklung haben?"

Benchmarking  
Vergleich von  
Instituten

"Bitte vergleiche mich mit meinem regionalen Verband"

Handlungs-  
empfehlungen

"Was können wir machen, um unseren Zinsertrag zu steigern?"

Visualisierung

"Bitte zeige mir diese Auswertung in einem Balkendiagramm"

Welche Ertragsstrukturen und -entwicklungen sind für mein Institut aktuell besonders relevant?



Gerne zeige ich Ihnen, welche Ertragsstrukturen und -entwicklungen für Ihr Institut besonders relevant sind.

Zunächst sollten Sie die folgenden Kennzahlen betrachten:

- **Zinsüberschuss:** Der Zinsüberschuss ist die Differenz zwischen Zinserträgen und Zinsaufwand und bildet traditionell die wichtigste Ertragsquelle für Sparkassen. Die Entwicklung des Zinsüberschusses ist daher besonders relevant für Ihr Institut.
- **Provisionsüberschuss:** Der Provisionsüberschuss gewinnt als zweite Säule des Ertrags immer mehr an Bedeutung. Dieser Wert stellt d



Welche Ertragsstrukturen und -entwicklungen sind für mein Institut aktuell besonders relevant?

Wie hat sich der "Provisionsüberschuss" in den letzten fünf Jahren entwickelt?



Gerne zeige ich Ihnen die Entwicklung des "ESR Provisionsüberschuss" der letzten Jahre:

Stichtag	ESR Provisionsüberschuss (in TEUR)	Veränderung zum Vorjahr (in TEUR)	Veränderung zum Vorjahr (in %)
31.12.2020	74.057,40	-	-
31.12.2021	78.074,90	4.017,50	5,4%
31.12.2022	81.470,50		

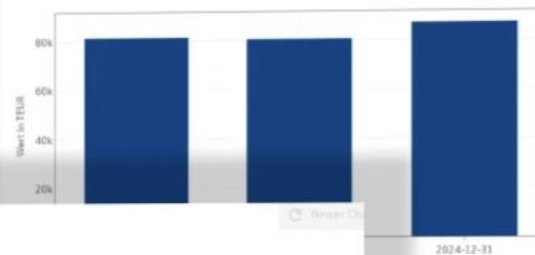
Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich der Provisionsüberschuss Ihres Instituts in den letzten fünf Jahren positiv entwickelt hat. Diese Entwicklung ist vor allem auf den gestiegenen Provisionsertrag im Privatgiroverkehr, Investmentgeschäft und Kartengeschäft zurückzuführen. Um die zukünftige Entwicklung des Provisionsüberschusses besser einschätzen zu können, sollten Sie die Entwicklung der genannten Einflussfaktoren weiterhin beobachten. Zudem empfehle ich Ihnen den "übrigen Provisionsaufwand Dienstleistungsgeschäft" genauer zu analysieren.



Visualisiere mir meinen Provisionsüberschuss der letzten 3 Jahre als Balkendiagramm



Entwicklung des Provisionsüberschusses



Ändern

Betrachten:

Differenz zwischen Zinserträgen und Zinsaufwand und für Sparkassen. Die Entwicklung des (für Ihr Institut.

Überschuss gewinnt als zweite Säule des Ertrags immer mehr an Bedeutung. Dieser Wert stellt die Differenz zwischen Provisionsüberschuss und

anderen Erträgen Ihres Instituts. Die Entwicklung des Provisionsüberschusses über die Ertragslage Ihres Instituts.

Zunächst sollten Sie zusätzlich die folgenden Kennzahlen

den Zinsaufwand und die Zinsanlage Ihres Kapitals.

Die Zinsanlage, die Ihnen für die Aufnahme von Kapital entstehen, und die Zinsausgaben, die Ihnen für die Aufnahme von Kapital entstehen.

Die Zinsausgaben, die Ihnen für die Aufnahme von Kapital entstehen, sind die Kosten, die Ihnen für die Inanspruchnahme

zurückzuführen



Provisionsüberschuss" der letzten drei Jahre in

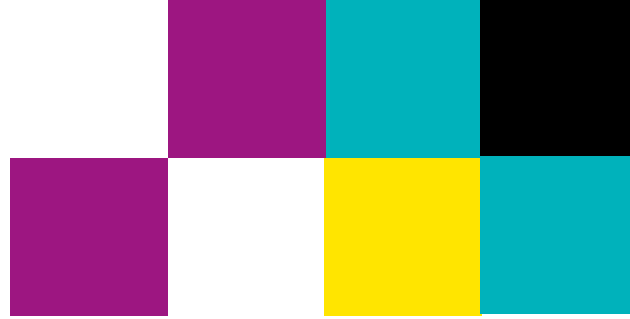
in TEUR.

Rang.

Provisionsüberschuss" in den letzten drei Jahren

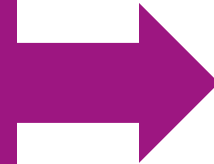
2020 bis 2022 betrug im Jahr 2022 ca. 81,470,50





## Emotionen ernst nehmen

- **Menschliche Emotion wird zum Schlüssel**  
GenAI-Systeme sprechen. Sie erzeugen Nähe, Staunen – oder Irritation  
→ Wirkung ist affektiv, nicht nur funktional
- **„Genug“ als neues Qualitätsmaß**  
Wir brauchen keine perfekte Antwort – sondern eine, die mir hilft  
→ Impact schlägt Perfektion



## Unschärfe nutzen

- **Toleranz als neuer Skill**  
Systeme sind nie völlig konsistent.  
Entscheidend ist: Können wir mit Mehrdeutigkeit umgehen?
- **Vertrauen entsteht im Erleben**  
Resonanz, Tonalität, Konsistenz – nicht technische Exaktheit – entscheiden, ob ein System akzeptiert wird

# Lasst uns an Ihrer Strategie arbeiten

Alleine, zu zweit oder zu dritt: Beantwortet drei relevante Fragen mit einem AI Canvas

- Wo möchtet ihr als Unternehmen Mitte 2026 stehen?
- Welche Stolpersteine sehen wir?
- Was brauchen wir für den nächsten Schritt?

→ Wir stehen euch beratend zur Verfügung und gehen durch die Teams.

iteratec



Wrap-up:

Es geht nicht darum, AI blind einzusetzen – sondern die **Zusammenarbeit von Mensch und AI strategisch zu gestalten**

**Mensch**



**AI**



# Meldet euch gerne bei uns!



VISIT ME ON  
LINKEDIN



## Dr. Masud Afschar

Lead AI & Data Engineer  
iteratec GmbH in Wien

Masud.afschar@iteratec.com



VISIT ME ON  
LINKEDIN



## Michael Maier

Director iteratec Austria  
iteratec GmbH in Wien

Michael.maier@iteratec.com

## Ein Buch zum Thema

## Im Handel Ende 2025

Bei Interesse –  
kommt auf uns zu!

Dr. Felix Böhmer  
Tessa Pfattheicher  
Dr. Tehseen Rug

When is it good enough?

Softwareprojekte im Zeitalter  
generativer KI

## Agentic AI selber nutzen?

Möchtest Du herausfinden, **wie KI Agenten Dein Unternehmen nach Vorne bringen?**  
Dann melde Dich hier mit dem **Code "Wiener Agenten"** und erhalte **25% Rabatt** auf den regulären Workshop-Preis

