



Von der Idee zum KI-Produkt

Erfolgsfaktoren für Business Case Development

Agenda

Der Weg von der Vision zum marktfähigen KI-Produkt ist herausfordernd, aber machbar.

- **E2E Übersicht**
Von der Vision zum Business Case in der Übersicht.
- **Der Mensch**
Die Bedeutung von Zusammenarbeit und Stakeholder-Management
- **Ideen-Findung**
Bedarfs gerichtete Ideenfindung
- **Mehrwert**
Kosten-Nutzen-Analyse für KI-Projekte
- **Action**
Prototyping und iterative Ansätze.
Wenn Kompliziert und Komplex nicht das gleiche ist.
- **Finaly**
Was fehlt noch damit ein KI-Business Case zu einem Produkt wird?





Nordwind KI & Medien GmbH

KI – Geschäftsprozess Analyse

KI – Produktmanagement

KI – Architektur-Beratung

KI – Lösungs-Entwicklung

Entwicklung von GenAI Assistenten

KI Voll-Automatisierung



Adrian Baetu

Senior AI Engineering- & Product-Manager
xHead of AI @ Hapag-Lloyd AG

10 Jahre



Consultant

Full stack Dev. - VB,
PHP, C++

7 Jahre



Plato AG

Full stack Dev. - C++
& Python

11 Jahre



Hapag-Lloyd

Head of AI,
Migration Lead,
IT System Analyst

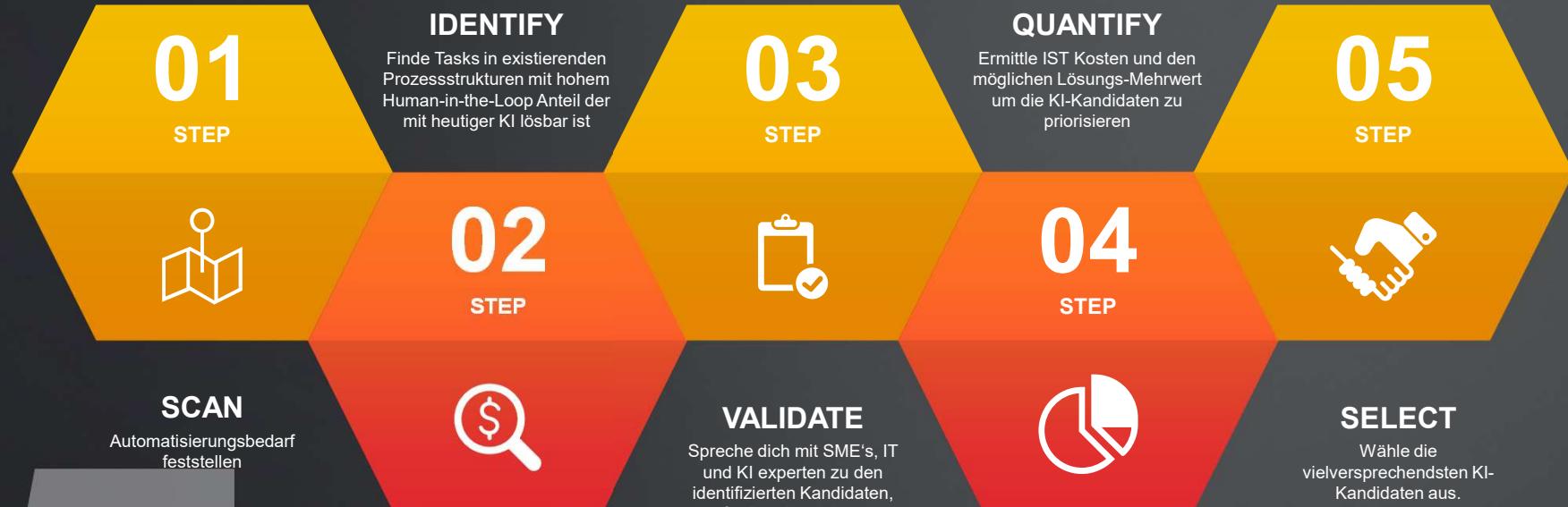
Von der Vision zum Business Case

Schritte zur Erstellung
eines validen Business
Cases in der Übersicht



5

Easy Steps



Den Anfang macht die Eingrenzung des Suchradius auf die Prozesse, welche am meisten von Automatisierung profitieren würden.
In diesen Bereichen identifiziert man 5-10 konkrete Anwendungsfälle welche manuellen Arbeitsschritte enthalten, die mit heutiger KI lösbar ist.
Den Reality-Check sollte man mit den SME's, die Menschen, die diesen Job machen, sowie der Stakeholder, die den Job möglich machen und dessen Tragweite kennen.
Erst die Quantifizierung der IST-Aufwänden, sowie die möglichen Verbesserungen geben einem einen ersten Eindruck über den potenziellen ROI.
Das ist nötig, um die KI-Kandidaten nach Mehrwert und Machbarkeit sortieren zu können.

Erfolgsfaktor Mensch

Die Bedeutung von
Zusammenarbeit und
Stakeholder-Management



Es geht um Menschen!

Selbst bei KI.

E

Es sind Menschen, die Lösungen **Erstellen**, bereitstellen und betreiben müssen.



ERSTELLEN

BENUTZEN

B

Es sind Menschen, die Lösungen **Benutzen** müssen, damit **Mehrwert** entsteht.



Es geht um Menschen!

Selbst bei KI.



B Entwickler müssen die **Bedürfnisse** verstehen, um nützliche Lösungen zu entwickeln.

N Menschen müssen verstehen Wie die Lösung funktioniert und zu benutzen ist um sie auch **Nutzen** zu können.

Bedarfs gerichtete Ideenfindung

Methoden zur
Generierung und
Bewertung von KI-Ideen



SCAN

Zunächst gilt es sich auf die GESCHÄFTSBEREICHE zu fokussieren in denen das größte Mehrwert potential und KI-Einsatzmöglichkeiten vorhanden ist.

01

GESCHÄFTSBEREICHE

Unterteile die Zieldomäne in 3-5 TOP Bereiche.
Nutze fortgeschrittene Geschäftserfahrung, um eine Heatmap aus Problemstellungen und Gelegenheiten zu erstellen.

02

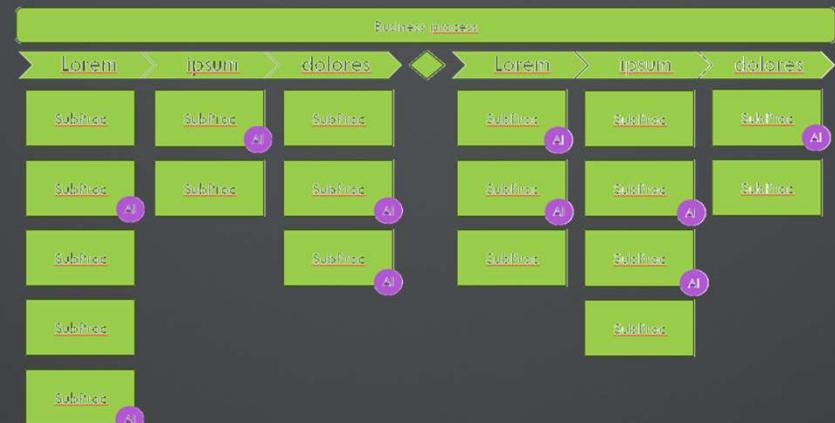
PROZESSE

Verfeinere die Heatmap auf Prozessebene für die hervorstechendsten Geschäftsbereiche.

03

AUFGABEN

Identifiziere Aufgaben, die manuelle Schritte enthalten, die Aufwändig sind oder Häufig ausgeführt werden müssen. Versuchen eine KI basierte Lösung für 5-10 Anwendungsfälle zu finden.



WERKZEUGE

Welche Hilfsmittel unterstützen bei der schnellen Bewertung von Geschäftsbereichen, Prozessen und Aufgaben bezüglich Mehrwertpotential



Unternehmens - Strategie

Neben der bestehenden Geschäftsstrukturen wie Organisation und Prozesse ist es wichtig die aktuelle strategische Ausrichtung eines Unternehmens zu berücksichtigen.



Menschliche Fähigkeiten

Wahrnehmen, erkennen, verstehen: z.B. Sehen, Lesen, Hören, Zusammenhänge erkennen
Handeln, Erstellen & Verändern: Formulieren, Malen, Entwerfen, Sprechen...



KI-Fähigkeiten

Bilderkennung, Textverstehen, Spracherkennung,...
Text, Bild & Video Generierung, Text zu Sprache, Optimierung,...



KI-Idee als Business Case formulieren

Besonderheiten und
Struktur eines KI-
Business Cases



.GenAI for Maritime Crews

Want instant, hands-free guidance onboard?

Problem

Maritime operations require continuous coordination and compliance alignment with numerous regulations. Crew members often face challenges in accessing real-time guidance, dealing with language barriers, and staying updated with regulatory changes. These issues lead to inefficiencies, errors, and increased operational risks.

Solution

GenAI-powered virtual assistants provide hands-free, real-time support for maritime crews. These AI assistants offer multilingual assistance for any task or regulation, ensuring crew members have immediate access to accurate information and guidance. This technology streamlines operations, enhances safety, and improves compliance.

Benefits

Instant Guidance: Provides real-time, hands-free support for any task or regulation.
Multilingual Assistance: Overcomes language barriers by offering support in multiple languages.
Improved Safety: Ensures accurate and timely information, reducing the risk of errors.
Enhanced Compliance: Keeps crew updated with the latest regulations and compliance requirements.
Operational Efficiency: Streamlines processes, saving time and reducing workload.

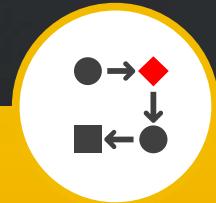
By Numbers

- Human error accounts for 75% to 96% of marine accidents ([International Cargo Express](#)).
- Automation can reduce labor costs by 25% and increase productivity by 15% ([airsupply](#)).
- Digital transformation in maritime can save \$50 billion annually by 2025 ([Transporteca](#)).

Conclusion

Adopting GenAI-powered virtual assistants for maritime crews can revolutionize operational efficiency and safety. This technology ensures real-time, multilingual support for any task or regulation, reducing errors and enhancing compliance. By transforming how crews access and utilize information, GenAI paves the way for a more efficient, safe, and compliant maritime industry.

IST Zustand



Prozess Kontext

Kurze Einordnung des Anwendungsfalls innerhalb eines konkreten Prozesses, dessen relevanten vor- & nachgelagerten Prozesse und Abhängigkeiten sowie die Business Rolle, welche die Aufgabe aktuell ausführt.

Problem Beschreibung

Beschreibe kurz und knapp welches Problem der angedachte Ansatz in diesen Kontext löst und inwiefern KI ein valider Weg dafür ist.



INPUT

- Trigger
- Eingangsdaten
- Voraussetzungen



AUSFÜHRUNG

- Analyse/Vorbereitung
- Arbeitsschritte
- Validierung



ERGEBNIS

- Hauptergebnis
- Definition of Done
- Risiko, Auswirkung von Fehlern, SLA's & KPI's

SOLL Zustand



KI-Lösungsansatz

Kurze Beschreibung wie der Anwendungsfall unter Einsatz von KI-Funktionen das beschriebene Problem löst.

Benefit

Beschreibe kurz den erzielten Mehrwert und die erwartete Größenordnung.



Erfasse wie der Prozess sich unter Einbindung der KI-Lösung verändert



INPUT

- Trigger
- Eingangsdaten
- Voraussetzungen



AUSFÜHRUNG

- Analyse/Vorbereitung
- Arbeitsschritte
- Validierung



ERGEBNIS

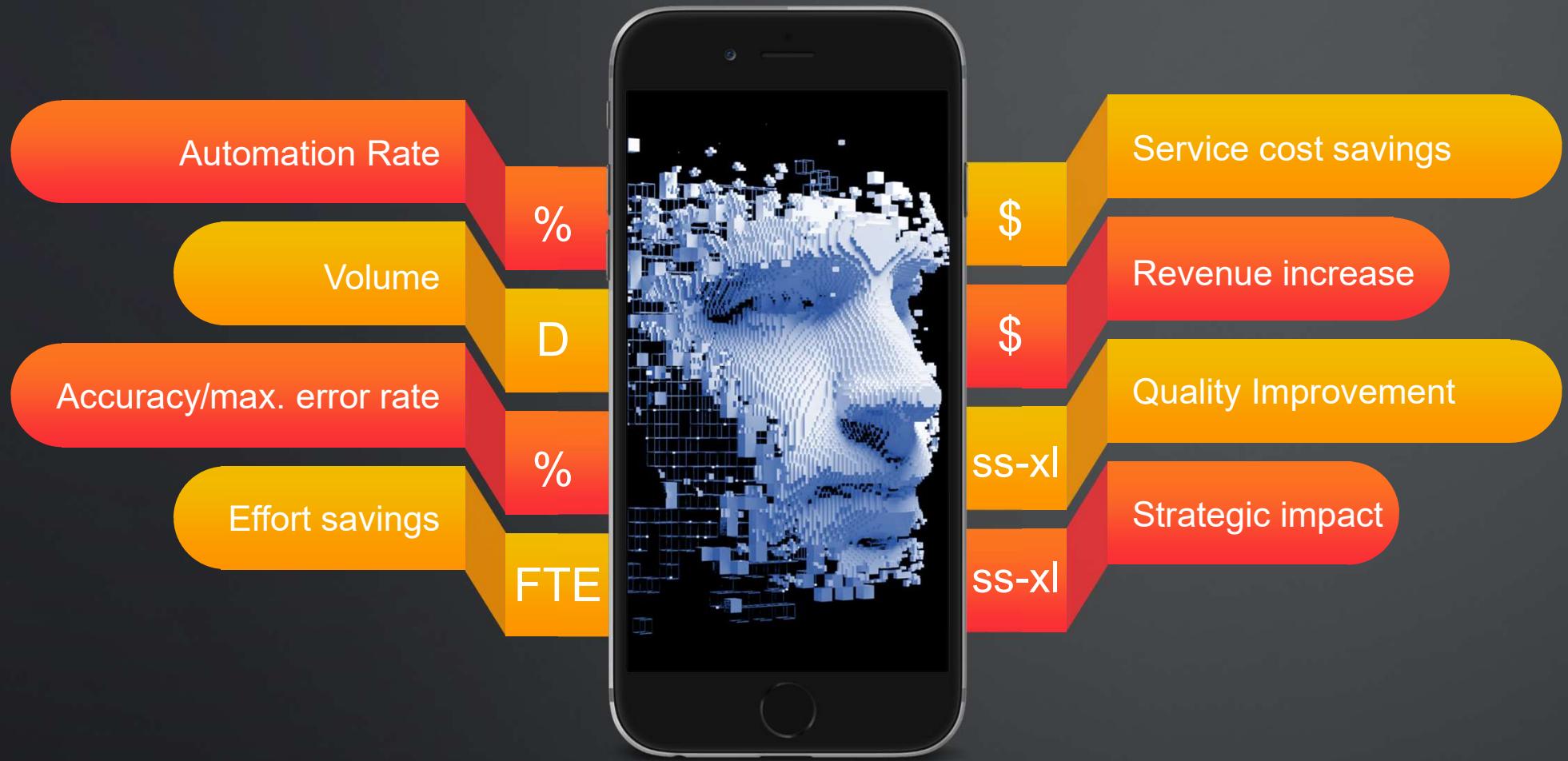
- Hauptergebnis
- Definition of Done
- Risiko, Auswirkung von Fehlern, SLA's & KPI's

Mehrwert ermitteln

Kosten-Nutzen-Analyse
für KI-Projekte

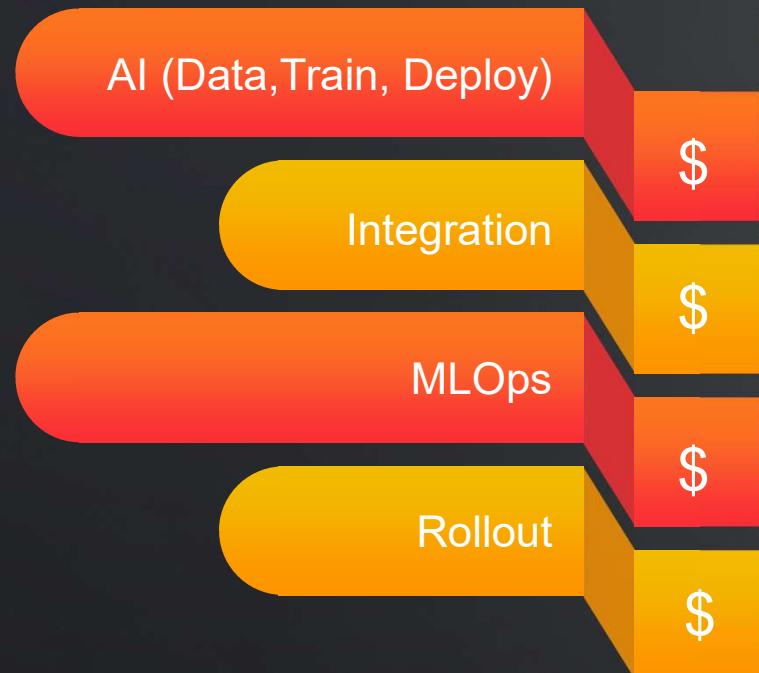


NUTZEN

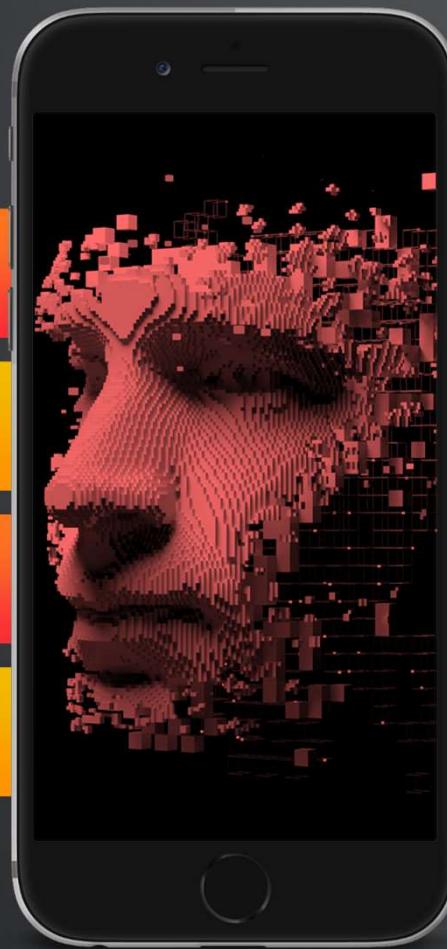


Kosten

BUILD



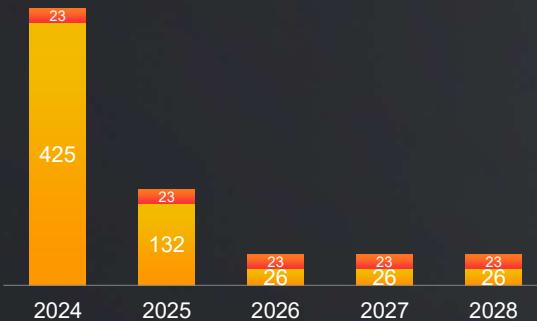
RUN



TCO [TUSD]

Total cost of ownership (OPEX, CAPEX)

■ OPEX ■ CAPEX



ROI [TUSD]

Return on Invest



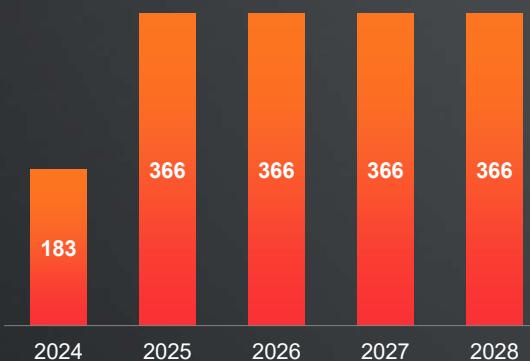
TCO Bridge [TUSD]

TCO Komponenten



Benefits [TUSD]

Mehrwert in \$



Erfolgsfaktor: Action!

Prototyping und iterative Ansätze.

Wenn Kompliziert und Komplex nicht das gleiche ist.





Machen

Bei komplexen Problemen weiß man nicht, was man nicht weiß.
Deswegen gilt bei KI "Probieren geht über Studieren!"
(... dabei Wissenschaftlicher Methodik folgen)

01

Aus den KI BUC Kandidaten den besten Kandidaten für einen POC auswählen:
"Lowest hanging big Fruit"

- Gruppe mit machbaren BUILD & RUN Kosten.
- Größtmöglichen Mehrwert(ROI) in der Gruppe.
- Max. BuyIn & Verfügbarkeit

02

Ein POC(Proof of concept) darf 10% des konservativ geschätzten Benefits kosten. Ein POC ist Time-Scope und kann 2-4 Wochen dauern.

Definiere Biz. KPI's und Grenzwerte um Erfolg/Misserfolg messen zu können. Beweise zuerst den Biz. Case dann den Algorithmus.

- Gut genug, reicht!
 - Pace before Perfection!
- Ergebnis: GO/NO Go für prototypischen Lösungsansatz

04

Baue den MVP Stufenweise zum Produkt aus. Nähre dich Schritweise dem Produkt-Market Fit an, anhand der Adoption rate und User Feedback.

Tue Gutes und Rede darüber => Marketing hat bereits mit dem BUC Development angefangen durch die Einbindung von SME's und Stakeholders.

03

Im Falle eines GO durch den POC: Baue den produktiv nutzbaren Prototypen, wenn dir die Skills und Kapazitäten zur Verfügung stehen. Sonst arbeite mit funktionalen Mockups. Erweitere deine initiale Peergroup mit weiteren SME's und early adopters.

Nutze SCRUM. Iteriere schnell(Fail fast). Hol dir kontinuierlich das Feedback von den produktiven Peergroup Nutzern und priorisiere entsprechend. Bauen und weg schmeißen ist besser als perfekt bauen und weg schmeißen – übrig bleibt was benutzt wird.

Ergebnis: MVP als PROD Readiness



KI ist für Komplexe Problemstellungen

Für Probleme, bei denen die Unbekannten durch traditionelle Analyse ermittelt werden können, braucht man kein KI oder ML.
Darüber hinaus, schon!

Das Cynefin-Modell hilft bei der Entscheidung, wann KI notwendig ist oder nicht.



KI

Mit Näherungsverfahren und statistischen Methoden lassen sich durch Experimente eventuell hinreichend belastbare Modelle generieren.

Ergebnisse von KI-Systemen sind stets nur näherungsweise korrekt und brauchen bedarfsgerechte Grenzwerte für die Nutzung in Realumgebungen.

Das gilt für Menschen übrigens auch.



ENGNIEERING

Bei einfachen und komplizierten Problemstellungen lassen sich die notwendigen Lösungs-Parameter hinreichend einfach erkennen, sodass eine mehr oder weniger aufwendige Analyse ausreicht, um eine belastbare Lösung mit deterministischem Verhalten zu bauen.

Leider funktionieren diese Lösungen nur innerhalb höchst enger Grenze, sodass die Bandbreite an Problemstellungen um Größenordnungen geringer ist verglichen mit den Möglichkeiten von KI-Systemen.

In einer sich immer schneller verändernden Welt, könne diese recht statische Lösungen schwer bis gar nicht mehr mithalten, und überfordern die meisten darauf aufbauenden Geschäftsmodelle.

Was fehlt noch zum KI-Produkt?

Zum KI-Produkt fehlt noch das Geschäftsmodell, das Team und ein Startkapital oder Investoren.

Heute braucht es aber weit weniger davon als früher!





nordwind
AI - SOLUTIONS

www.nordwind-ai-media.com

KI Lösungs-Beratung & -Entwicklung

Ist für dich Kosteneffizienz, Qualität und Umsatzsteigerung interessant?

Willkommen bei Nordwind AI Solutions.

Mit KI und 25 Jahren Erfahrung in der Produktentwicklung sind wir dein Partner, um die E2E-KI-Dienstleistungen und Lösungen bereitzustellen, die du benötigst.



KI-Beratung

Möchtest du KI nutzen, um dein Geschäft profitabler zu machen?

Unsere Expert:innen helfen dir dabei, KI in deine Arbeitsabläufe zu integrieren, neue Möglichkeiten für Automatisierung zu erkunden, wirkungsvolle Datenstrategien zu erstellen und Projekte mit klaren, fokussierten Zielen zu entwerfen, die zum Erfolg und zur KI-Reife führen.



KI-Engineering

Ihr habt genug KI-Ideen, aber nicht genug KI-Experten zur Umsetzung?

Wir helfen dir dabei, skalierbare, sichere und zuverlässige KI-Lösungen zu entwickeln. Unser Team aus KI-Ingenieur:innen und Datenwissenschaftler:innen wird mit dir zusammenarbeiten, um KI-Lösungen zu entwickeln, zu installieren und zu warten, die deinen Geschäftsanforderungen entsprechen.



www.nordwind-ai-media.com