

Schriftenreihe

Band 19 b

Die Due Diligence Phase von M&A Projekten: Einsatzmöglichkeiten künstlicher Intelligenz bei der Beratung durch externe Experten

von
Tristan Masberg

herausgegeben von Henrik Schütt

Abstract der Arbeit

Im Jahr 2021 erwarb die Bank JP Morgan für 175 Mio. US-\$ das Unternehmen Frank, ein Start-up, das sich auf die Vergabe von Studentenkrediten fokussiert hat. In 2023 berichtete JP Morgan, dass Frank über 4.000.000 Kunden erfunden hat, um die Bank von einer Übernahme zu überzeugen. Es wäre zu erwarten gewesen, dass eine solche Täuschung im Rahmen einer Übernahme-Due Diligence auffällt. Vor dem Hintergrund der rasanten Entwicklung von Anwendungsmöglichkeiten künstlicher Intelligenz wird in der vorliegenden Arbeit untersucht, ob und wie Anwendungen künstlicher Intelligenz im Rahmen von Due Diligence Prozessen unterstützen können. Neben einer Literaturlauswertung wird dabei auf die Erfahrungen und Einschätzungen ausgesuchter Experten zurückgegriffen. Im Ergebnis zeigt sich, dass bereits jetzt KI Anwendungen in Due Diligence Prozessen eingesetzt werden und dass dies zukünftig noch deutlich verstärkt zu erwarten sein wird.

Zitation:

Masberg, Tristan (2023)

Die Due Diligence Phase von M&A Projekten: Einsatzmöglichkeiten künstlicher Intelligenz bei der Beratung durch externe Experten

In: Deutsches Institut für Bankwirtschaft – Schriftenreihe, Band 19 b (12/2023)

ISSN 1869-635X erhältlich unter:

<http://www.deutsches-institut-bankwirtschaft.de/schriftenreihe/>

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|------------|
| Abkürzungsverzeichnis | III |
| Abbildungsverzeichnis | IV |
| Tabellenverzeichnis | V |
| 1 Einführung | 1 |
| 2 Methodik | 2 |
| 3 Die Due Diligence Phase in der M&A-Beratung | 7 |
| 3.1 Definition, Eingliederung und Arbeitsinhalt | 7 |
| 3.1.1 Der Ablauf von M&A Transaktionen und Eingliederung der Due Diligence | 7 |
| 3.1.2 Definition, Zweck und Ablauf der Due Diligence | 11 |
| 3.1.3 Arten der Due Diligence | 13 |
| 3.2 Beratender Einsatz von Experten und deren Aufgaben | 16 |
| 3.3 Herausforderungen und Fehler bei der Due Diligence..... | 17 |
| 4 Einsatz künstlicher Intelligenz in der Due Diligence Beratung von externen Experten | 19 |
| 4.1 Definition und Anwendungsmöglichkeiten künstlicher Intelligenz..... | 19 |
| 4.1.1 Definition von künstlicher Intelligenz: Grundbegriffe und Schlüsselkonzepte..... | 19 |
| 4.1.2 Generative künstliche Intelligenz | 26 |
| 4.1.3 Large Language Models | 28 |
| 4.2 Auswertung der Experteninterviews | 30 |
| 4.2.1 Aktuelle Anwendungsmöglichkeiten..... | 30 |
| 4.2.2 Erwartungen und zukünftige Anwendungsmöglichkeiten..... | 34 |
| 4.2.3 Auswirkungen von KI auf die Due Diligence..... | 42 |
| 4.2.4 Herausforderungen bei der Einführung von KI-Tools in Due Diligence..... | 44 |
| 4.3 Studie an der Marquette University über die Verwendung von KI in Due Diligence | 47 |
| 4.4 Diskussion der Einsatzmöglichkeiten künstlicher Intelligenz bei der Due Diligence | 49 |
| 5 Fazit | 53 |
| Quellenverzeichnis | 55 |
| Anhang | 60 |

Abkürzungsverzeichnis

| | |
|-------|--|
| Engl. | Englisch |
| GuV | Gewinn- und Verlustrechnung |
| KI | Künstliche Intelligenz |
| KMU | Klein- und Mittelstandsunternehmen |
| LLM | Large Language Models (große Sprachmodelle) |
| M&A | Mergers and Acquisitions (Fusionen und Übernahmen) |
| ML | Machine Learning (maschinelles Lernen) |
| NDA | Non Disclosure Agreement (Vertraulichkeitsvereinbarung) |
| NLP | Natural Language Processing (Verarbeitung natürlicher Sprache) |
| o.J. | ohne Jahr |
| Vgl. | Vergleiche |

Abbildungsverzeichnis

| | |
|---|----|
| Abbildung 1: Ablauf einer M&A Transaktion mit Darstellung ausgewählter Tätigkeiten | 10 |
| Abbildung 2: Ablauf einer Due Diligence mit typischen Tätigkeiten von Käufern und Verkäufern | 12 |
| Abbildung 3: Einordnung des Deep Learning | 24 |
| Abbildung 4: Beispielhafte vereinfachte Darstellung eines neuronalen Netzes | 24 |
| Abbildung 5: Vergleich zwischen einfachem neuronalen Netz und tiefem neuronalen Netz | 25 |
| Abbildung 6: Vergleich der Leistung zwischen traditionellem ML und Deep Learning ... | 26 |
| Abbildung 7: Trainingsmethode von GPT-3 | 29 |

Tabellenverzeichnis

| | |
|--|----|
| Tabelle 1: Übersicht über die Partner der Experteninterviews | 3 |
| Tabelle 2: Exemplarischer Ausschnitt der Kategorisierungs-Tabelle mit einer Aussage..... | 4 |
| Tabelle 3: Übersicht über das Kategoriensystem und die absoluten Häufigkeiten..... | 5 |
| Tabelle 4: Vergleich zwischen strategischen Investoren und Finanzinvestoren..... | 9 |
| Tabelle 5: Informationsquellen der Due Diligence mit Vor- und Nachteilen..... | 13 |
| Tabelle 6: Darstellung der verschiedenen Due-Diligence-Arten..... | 15 |
| Tabelle 7: Übersicht über die Hauptkategorien des maschinellen Lernens | 21 |
| Tabelle 8: Anzahl an Interviewpartnern nach Kategorien zur aktuellen Nutzung..... | 31 |
| Tabelle 9: Verschiedene aktuelle Anwendungsmöglichkeiten künstlicher Intelligenz in Due Diligence | 33 |
| Tabelle 10: Anzahl an Interviewpartnern nach Erwartung an zukünftige Nutzung | 34 |
| Tabelle 11: Übersicht über die Häufigkeit genannter Anwendungsfälle von KI in Due Diligence | 36 |
| Tabelle 12: Übersicht über verschiedene Anwendungsmöglichkeiten der Kategorie <i>Zukünftige Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence</i> | 38 |
| Tabelle 13: Übersicht über verschiedene <i>zukünftige Anwendungsmöglichkeiten in der Financial Due Diligence</i> | 40 |
| Tabelle 14: Übersicht über verschiedene <i>zukünftige Anwendungsmöglichkeiten in der legal Due Diligence</i> | 41 |
| Tabelle 15: Übersicht über verschiedene <i>zukünftige Anwendungsmöglichkeiten von KI in weiteren Due Diligence Bereichen</i> | 41 |
| Tabelle 16: Übersicht über die Kategorien <i>Chancen/Vorteile; Nachteile und Grenzen der Anwendung von KI-Tools in der Due Diligence</i> mit ausgewählten Beispielen | 42 |
| Tabelle 17: Übersicht über die <i>Herausforderungen bei der Einführung von KI-Tools</i> aufgeteilt nach Unterkategorien | 45 |
| Tabelle 18: Übersicht über verschiedene Lösungsansätze für Herausforderungen bei der Einführung von KI-Tools..... | 46 |

1 Einführung

Am 21.09.2021 erwarb die Bank JP Morgan für 175 Mio. US-\$ das Unternehmen Frank, ein Start-up, das sich auf die Vergabe von Studentenkrediten¹ fokussiert hat. Am 11.01.2023 berichtet JP Morgan, dass Frank über 4.000.000 Kunden erfunden hat, um die Bank von einer Übernahme zu überzeugen. Insgesamt soll das Start-up nicht mehr als 300.000 Kunden haben. Bemerkte wurde dies, als mit einer E-Mail-Kampagne 400.000 Kunden angesprochen werden sollten und lediglich etwa ein Viertel dieser Mailings zugestellt wurden.²

Ein solcher Umstand hätte eigentlich während der Due Diligence Phase des Unternehmenskaufs auffallen müssen. Bei dieser wird das Unternehmen, welches verkauft wird, intensiv nach möglichen Risiken untersucht. Doch was sind Gründe dafür, dass einer der größten Banken der Welt so etwas nicht auffällt, wo das Investmentbanking und die dort enthaltene Mergers and Acquisitions-Beratung (M&A; deutsch: Fusionen- und Übernahmen) zum Kerngeschäft gehört?

Seit der Veröffentlichung des Chatbots ChatGPT von OpenAI im November 2022 hat das Thema künstliche Intelligenz (KI) auch in der breiten Öffentlichkeit stark an Relevanz gewonnen. Noch nie wurde so oft KI in die Google Suche eingegeben wie im Juni 2023 (siehe Anhang 1.1, S. 61).³

Wie können KI-Modelle effektiv in der Due Diligence Phase eingesetzt werden, was wären Anwendungsbeispiele, welche Auswirkungen hätte das und welche Herausforderungen bestehen dabei? Das Ziel dieser Arbeit ist es, einen Überblick über die Antworten zu diesen Fragen zu geben. Nebenbei wird auch kurz geklärt, ob eine KI-gestützte Due Diligence JP Morgans Fehler bei der Übernahme von Frank hätte erkennen können.

Zur Erforschung dieser Fragen wurden acht Interviews mit insgesamt neun Experten aus verschiedenen Due Diligence nahen Bereichen geführt und ausgewertet, um aktuelle Erkenntnisse von Praktikern zu erfahren. Die Methodik dabei wird in Kapitel 2 erläutert.

¹ Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Arbeit das generische Maskulinum verwendet. Die in dieser Arbeit verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich auf alle Geschlechter.

² Vgl. Korn, Melissa / Benoit, David (2023); Levine, Alexandra S. / Martin, Ian (2023).

³ Vgl. Google (Hrsg.) (2023).

Das anschließende Kapitel 3 dient dazu, den Due-Diligence-Prozess zu definieren, seinen Zweck zu klären und in den Ablauf einer M&A-Transaktion einzuordnen. Des Weiteren werden die verschiedenen Arten der Due Diligence aufgezeigt und die Notwendigkeit externer Berater erläutert. Außerdem werden typische Herausforderungen bei der Durchführung einer Due Diligence aufgezeigt.

In Kapitel 4 wird zunächst in das Thema KI eingeführt und es werden grundlegende Konzepte wie maschinelles Lernen (ML; engl.: machine learning), Deep Learning, generative KI und große Sprachmodelle (LLM; engl.: large language models) erklärt.

Anschließend folgen die Auswertung und Ergebnisdarstellung der Experteninterviews. Dabei werden Feststellungen der Experten über aktuelle und zukünftige Anwendungsbeispiele von KI in Due Diligence sowie Auswirkungen und Herausforderungen bei der Integration dieser dargestellt. In der Folge werden Erkenntnisse aus einer Studie an der Marquette University über die Fähigkeiten von Modellen wie GPT-4 in Due Diligence Tätigkeiten gezeigt. Diese Ergebnisse dienen der darauffolgenden Diskussion über die Anwendungsmöglichkeiten von KI in der Due Diligence.

Auf die Diskussion folgt dann das Fazit in Kapitel 5.

2 Methodik

In dieser Arbeit werden Methoden der Literaturliteraturarbeit und der qualitativen Forschung angewandt. Für die Literaturliteraturarbeit werden Fachbücher über Due Diligence, M&A-Prozesse und KI als Grundlage genommen, um in Kapitel 3 sowie dem Abschnitt 4.1 ein Grundlagenverständnis über die Themenbereiche Due Diligence und KI zu geben. Die Erkenntnisse aus den Fachbüchern werden durch Wissen aus aktuellen Studien ergänzt. Insbesondere bei den hochaktuellen Themen in Abschnitten 4.1.2 und 4.1.3 werden aktuelle Paper über generative KI und LLM herangezogen.

Der zweite Hauptbestandteil dieser Arbeit ist die Erkenntnisgewinnung aus Experteninterviews. Im Rahmen dieser Arbeit wurden insgesamt acht Interviews mit Experten aus verschiedenen Fachbereichen durchgeführt, die direkt oder indirekt Erfahrungen mit Due-Diligence-Prozessen haben. Tabelle 1 gibt eine Übersicht über die verschiedenen Interviewpartner. Die Identitäten und Gesprächs-Protokolle sind dem Herausgeber bekannt, etwaige Rückfragen können weitergeleitet werden.

Tabelle 1: Übersicht über die Partner der Experteninterviews

| Interview Nr. | Interviewpartner | Berufliche Tätigkeit | Art des Interviews |
|---------------|---------------------|---|--------------------|
| 1 | Interviewpartner 1 | Berater von Start-ups und Private Equity Fonds zu digital Marketing und Commercial-Due-Diligence Themen; Angelinvestor und Venture-Capital-Geber; Aufsichtsrats-Tätigkeit bei einem Startup-Unicorn | Virtuell |
| 2 | Interviewpartner 2 | Gründer und Geschäftsführer einer Unternehmensberatung, die unter anderem IT- und KI-Due-Diligence anbietet | Virtuell |
| 3 | Interviewpartner 3 | Research-Analyst bei großem Vermögensverwalter, Erfahrung in M&A und Private Equity | Virtuell |
| 4 | Interviewpartner 4 | Aktien-Analyst bei einer Bank | Virtuell |
| 5 | Interviewpartner 5 | Partner für Corporate Finance, bei einer führenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | Virtuell |
| 6 | Interviewpartner 6 | Sales Director und Teamlead bei einem Cloud-Anbieter für digitale Diligence-Lösungen | Präsenz |
| 7 | Interviewpartner 7 | Verantwortlich für Venture Strategy bei einer Bank | Virtuell |
| 8 | Interviewpartner 8a | Partnerin für Bereich Gesellschaftsrecht und Corporate M&A bei einer weltweit tätigen Anwaltskanzlei | Virtuell |
| 8 | Interviewpartner 8b | Partnerin, Leiterin Bereich Geistiges Eigentum und Technologie bei einer weltweit tätigen Anwaltskanzlei | Virtuell |

Quelle: Eigene Darstellung

Bei den Interviews handelt es sich um semistrukturierte Interviews. Bei diesen wird vor dem Interview ein Leitfaden mit Fragen erstellt. Dieser wird grob befolgt und abhängig vom Interviewverlauf angepasst. Der Leitfaden orientiert sich an spezifischen Forschungsfragen der Arbeit. Dazu zählen Fragen zu aktuellen und zukünftigen Anwendungsmöglichkeiten von KI in Due Diligence sowie zu den Herausforderungen des Due-Diligence-Prozesses und der Integration von KI-Tools.

Sieben der acht Interviews wurden virtuell geführt und eines in Präsenz. Die Identitäten aller Interviewpartner sind dem Herausgeber bekannt, etwaige Anfragen können weitergeleitet werden. Die Methode der Experteninterviews bietet sich besonders für diese Arbeit an, da durch diese Einblicke in die Gedankengänge von M&A-Beratern zu KI-Nutzung gewonnen werden können.

Mit Einwilligung der Teilnehmer wurden die Interviews aufgezeichnet und im Anschluss verschriftlicht. Diese Verschriftlichung hat die Grundlage für die qualitative Inhaltsanalyse in Anlehnung an Mayring dargestellt. Prozedural wurde für die Inhaltsanalyse die Methode der

induktiven Kategorienbildung angewandt. Bei diesem Ansatz werden Kategorien aus den Interviewantworten abgeleitet. Neben der induktiven Kategorienbildung gibt es den Ansatz der deduktiven Kategorienbildung, bei welchem Theorien und Definitionen aus Fachliteratur als Kategorien verwendet werden.⁴ Da bisher wenig Literatur über KI-Einsatz in Due Diligence verfügbar ist, wurde in dieser Arbeit die induktive Kategorienbildung angewendet. Nach der Transkription wurden alle Aussagen, die für die Forschungsfrage relevant waren, in den Texten markiert. Die hervorgehobenen Textstellen wurden zunächst paraphrasiert und anschließend auf ihre Kernaussagen reduziert. Diese Reduzierungen richten sich nach dem folgenden Abstraktionsniveau. In dieser Arbeit wird dabei methodisch Mayring gefolgt: Bei der Paraphrasierung werden die Originalaussagen um Füllworte bereinigt und bei der zweiten Reduktion auf eine generalisierende Kernaussage reduziert.⁵ Anhand dieser zweiten Reduktion wurde jeder Aussage eine von 29 Kategorien zugeordnet. Tabelle 2 stellt exemplarisch eine Zeile des Kategoriensystems dar. Das gesamte System mit allen kategorisierten Aussagen ist im Anhang 2 zu finden. Insgesamt wurden 232 Textpassagen als relevant erachtet und kategorisiert. Die Kategorisierung wurde im Anschluss mehrfach überprüft und angepasst, um eine möglichst genaue Repräsentation der Daten zu ermöglichen.

Tabelle 2: Exemplarischer Ausschnitt der Kategorisierungs-Tabelle mit einer Aussage

| Frage | Originalaussage | Paraphrasierung (1. Reduktion) | 2. Reduktion | Kategorie |
|-------|---|--|---|---|
| 2 | „Im Commercial-Bereich wäre eine konkrete Anwendung, dass man relativ schnell Benchmarks und Vergleichsdaten heranziehen kann, also einen großen internen Datenraum, also McKinsey hat natürlich einen eigenen Datenraum von Vergleichswerten, also was ist ein typischer Rohertrag einer gewissen Branche oder was ist eine typische Marketing-Quote.“ | KI könnte in Commercial Due Diligence eingesetzt werden, um schnell Benchmarks und Vergleichsdaten zu sammeln und zu analysieren, etwa typische Erträge oder Marketingquoten in bestimmten Branchen. | Einsatz von KI für Benchmarks und Vergleichsdaten in Commercial Due Diligence | Zukünftige Anwendung von KI in weiteren Due Diligence Bereichen |

Eigene Darstellung; Quelle der Aussage: Interviewpartner 1

⁴ Vgl. Mayring, Philipp (2022), S. 84.

⁵ Vgl. ebenda, S. 70 f.

Das Kategoriensystem umfasst drei Gliederungsebenen. Einigen Kategorien wurden nach ihrer Erstellung Überkategorien zugewiesen. Das Kategoriensystem stellt die Basis für weitere Auswertungen, wie die Analyse der Häufigkeiten verschiedener Aussagen oder das Vergleichen der Aussagen zu bestimmten Fragestellungen verschiedener Interviewpartner.⁶ Tabelle 3 präsentiert eine Übersicht über alle Über- und Subkategorien sowie deren jeweilige absoluten Häufigkeiten.

Tabelle 3: Übersicht über das Kategoriensystem und die absoluten Häufigkeiten

| Kategorie | n |
|--|------------|
| Herausforderungen in Due Diligence | 0 |
| Herausforderungen in der Due Diligence für Sell-Side | 5 |
| Herausforderungen in der Due Diligence für Buy-Side | 20 |
| Gründe für das Scheitern von Due Diligence | 7 |
| Aktuelle Nutzung von KI-Tools | 0 |
| Keine Nutzung von KI-Tools aktuell | 5 |
| Nutzung von KI-Tools aktuell | 4 |
| KI/ML enthalten in aktuellen Anwendungen | 3 |
| Gründe für die Nichtverwendung von KI-Tools | 9 |
| aktuelle Anwendungsmöglichkeiten | 0 |
| aktuelle Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence | 5 |
| aktuelle Anwendung von KI in der Legal Due Diligence | 7 |
| Erwartungen bezüglich KI-Nutzung in Zukunft | 0 |
| Erwartete Zunahme an Nutzung | 11 |
| Nutzung in naher Zukunft nicht relevant | 1 |
| Erwartungen an die Herkunft von KI-Tools | 10 |
| Zukünftige Anwendungsmöglichkeiten | 0 |
| Zukünftige Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence | |
| Auswerten von Daten | 8 |
| Darstellen von Daten | 6 |
| Zusammenfassen von Daten | 2 |
| Unterstützende allgemeine Anwendung | 8 |
| Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence | 8 |
| Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence | 14 |
| Zukünftige Anwendung von KI in weiteren Due Diligence Bereichen | 3 |
| Auswirkungen der KI-Anwendung | 0 |
| Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools | 36 |
| Nachteile der Anwendung von KI-Tools | 6 |
| Mensch-KI-Interaktion | 12 |
| Grenzen der Anwendung von KI-Tools | 8 |
| Herausforderungen bei der Einführung von KI-Tools für Due Diligence | 0 |
| allgemeine Herausforderungen | 4 |
| rechtliche Herausforderungen | 1 |
| technische Herausforderungen | 7 |
| organisatorische Herausforderungen | 3 |
| Menschliche Herausforderungen | 9 |
| Lösungsansätze für Herausforderungen | 10 |
| N | 232 |

Quelle: Eigene Darstellung

⁶ Zur kategoriegeleiteten Textanalyse siehe Mayring, Philipp (2022), S. 13.

In Anhang 2.1 befindet sich eine ausführlichere Ausführung von Tabelle 3 mit Beschreibungen der Kategorien und einem Referenzbeispiel aus den Interviews. In den folgenden Abschnitten im Anhang (2.2-2.9) befinden sich die Kategorisierungen der einzelnen Interviews.

Dabei gilt es zu beachten, dass die Kategorien „Gründe für das Scheitern von Due Diligence“ und „Lösungsansätze für Herausforderungen“ nicht als Subkategorie klassifiziert wurden, da sie keiner Überkategorie eindeutig zugeordnet werden konnten. Die Überkategorien „Herausforderungen in Due Diligence“, „aktuelle Anwendung“, „Erwartungen bezüglich der KI-Tools in Zukunft“, „zukünftige Anwendungsmöglichkeiten“, „Zukünftige Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence“, „Herausforderungen bei der Einführung von KI-Tools für Due Diligence“ und „Auswirkungen der KI-Anwendung“ weisen eine absolute Häufigkeit von null auf, da diese lediglich der strukturierten Übersicht dienen.

Es ist zu beachten, dass mehrfach auftretende Aussagen auch mehrfach in der Anzahl repräsentiert sind. Es wurden somit nicht unbedingt 36 verschiedene Chancen und Vorteile für KI bei der Due Diligence genannt. Die Auswertung und die Inhalte der einzelnen Kategorien befinden sich in Abschnitt 4.2 dieser Arbeit.

Für qualitative Forschung gibt es die Gütekriterien Objektivität, Reliabilität und Validität. Die Objektivität besagt, dass die Untersuchungsbefunde unabhängig von der untersuchenden Person sind. Ein Forschungsergebnis gilt als objektiv, wenn verschiedene Forschende dasselbe Ergebnis erhalten. Die Reliabilität sagt aus, dass bei einer Wiederholung der Forschung gleiche Ergebnisse gefunden werden sollten. Validität bedeutet, dass die Messung die Daten erfassen soll, die der Forschungsfrage dienen. Ein Ergebnis kann zum Beispiel nicht valide sein, wenn falsche Methoden zur Datenerhebung oder Datenverarbeitung verwendet werden.⁷

Im Rahmen der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring ist die Interoderreliabilität als Gütekriterium relevant. Diese bedeutet, dass das Kategoriensystem und die Zuordnung einzelner Aussagen auch von anderen fachkundigen Personen auf gleiche Weise strukturiert würden. Um in dieser Arbeit eine möglichst hohe Güte zu erlangen, wurden das Kategoriensystem und die Zuordnung der einzelnen Aussagen mehrfach mit zeitlichem Abstand überarbeitet.

⁷ Vgl. Häder, Michael (2019), S. 109 f. und S. 114 ff.

Mayring beschreibt, dass eine hohe InterCoderreliabilität durch die Zusammenarbeit mehrerer Personen beim Kategorisieren erreicht werden kann.⁸ Darauf wurde in dieser Arbeit verzichtet.

3 Die Due Diligence Phase in der M&A-Beratung

Um die Rolle der Due Diligence im M&A-Prozess umfänglich einzuordnen, wird zuvor ein Verständnis für den Ablauf von M&A-Transaktionen benötigt. Dafür werden in Abschnitt 3.1.1 die Begriffe Mergers and Acquisitions definiert, eine grobe Kategorisierung der Käufer und der M&A Transaktionen vorgenommen und ein idealtypischer Ablauf dargestellt. In dem darauffolgenden Abschnitt 3.1.2 wird die Due Diligence, ihr Zweck und ein idealtypischer Ablauf erklärt. Anschließend zeigt Abschnitt 3.1.3 die verschiedenen Arten der Due Diligence auf. Darauf aufbauend wird in Abschnitt 3.2 die Notwendigkeit externer Berater mit ihren typischen Tätigkeiten illustriert. Abschnitt 3.3 präsentiert einige Herausforderungen, die derzeit in der Due Diligence auftreten.

3.1 Definition, Eingliederung und Arbeitsinhalt

3.1.1 Der Ablauf von M&A Transaktionen und Eingliederung der Due Diligence

Unter einer Übernahme (Akquisition) wird der Kauf eines Unternehmens oder eines Unternehmensteils verstanden. Das erworbene Unternehmen, auch Zielunternehmen (engl. target oder targetcompany) wird dabei in den Unternehmensverband des Käufers eingegliedert.⁹ Eine Fusion wird in dieser Arbeit als Zusammenschluss zweier Unternehmen verstanden, durch welche eine neue Unternehmung entsteht.¹⁰

In der Praxis fällt es oft schwer, eine Übernahme von einer Fusion abzugrenzen. So werden öffentlich bekanntgegebene Fusionen, wie der DaimlerChrysler-Deal, von einigen Forschern auch als Akquisition bezeichnet. Da die Unterscheidung in der Praxis keine große Relevanz hat, wird das Themenfeld der Übernahmen und Fusionen weitläufig unter dem Begriff M&A

⁸ Vgl. Mayring, Philipp (2022), S. 119.

⁹ Vgl. Franzetti, Claudio (2018), S. 158.

¹⁰ Vgl. ebenda, S. 158.

zusammengefasst. Dieser Begriff umfasst somit alle Vorgänge, die mit dem Erwerb oder der Veräußerung eines Unternehmens einhergehen.¹¹

Bei dem Kauf eines Unternehmens kann zwischen Asset- und Share-Deal unterschieden werden. Bei einem Share-Deal werden alle Anteile eines Unternehmens auf den Käufer übertragen, wohingegen bei einem Asset-Deal alle Vermögensgegenstände eines Unternehmens erworben werden.¹² Der Ablauf der M&A-Transaktion ist dabei jedoch weitestgehend gleich.

Bei der Betrachtung des Ablaufes einer M&A Transaktionen kann sowohl die Käufer (Buy-Side) als auch die Verkäufer (Sell-Side) -Sicht eingenommen werden. Die Käuferseite bei M&A Transaktionen kann grundlegend in zwei Kategorien eingeteilt werden. Diese sind strategische Investoren und Finanzinvestoren. Während strategische Investoren einen langfristigen Kontrollerwerb des Zielunternehmens anstreben, haben Finanzinvestoren das Ziel, eine möglichst hohe Wertsteigerung mit anschließendem Verkauf zu erzielen. Finanzinvestoren sind beispielsweise Private-Equity oder Hedge-Fonds. Tabelle 4 stellt diese zwei grundlegenden Akteure gegenüber.

Bei dem Verkauf eines Unternehmens oder eines Unternehmensteiles kann zwischen einer Exklusivverhandlung oder einer kontrollierten Auktion unterschieden werden. Während bei einer Exklusivverhandlung die Initiative meistens vom Käufer ausgeht, wird eine kontrollierte Auktion zumeist vom Verkäufer initiiert. Die kontrollierte Auktion ist in der Praxis die häufiger vorliegende Variante.¹³ Des Weiteren unterscheiden sich Transaktionen von börsennotierten und nicht börsennotierten Unternehmen mitunter stark, da durch den öffentlichen Handel der Anteile des Zielunternehmens für den Käufer mehr Möglichkeiten zur Übernahme bestehen (z.B. die feindliche Übernahme).¹⁴ Bei dem größten Teil der M&A-Transaktionen in Deutschland werden jedoch nicht börsennotierte Unternehmen gehandelt.¹⁵ Im Anhang (Anhang 1.2: Klassische und weitere Bereiche der M&A ; S. 62) wird eine Kategorisierung verschiedener M&A-Bereiche vorgenommen.

¹¹ Vgl. Jansen, Stephan A. (2016), S. 129 ff; Lucks, Kai / Meckl, Reinhard (2015), S. 5.

¹² Vgl. Jansen, Stephan A. (2016), S. 291 f.

¹³ Vgl. Pearl, Joshua / Rosenbaum, Joshua (2022), S. 306; Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 33 f.

¹⁴ Vgl. Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 7 f.

¹⁵ Vgl. Engelhardt, Clemens (2023), S. 10.

Tabelle 4: Vergleich zwischen strategischen Investoren und Finanzinvestoren

| | Strategische Investoren | Finanzinvestoren |
|------------------------------|---|---|
| Akteure | Operative Unternehmen | Private-Equity Fonds Hedge-Fonds |
| Motive als Käufer | Wachstum im eigenen Geschäftsfeld anstatt organischem Wachstum (horizontal) Kauf von Unternehmen der vor- oder nachgelagerten Produktionsstufen (vertikal) Erschließung neuer Geschäftsfelder oder Märkte (lateral) Kauf von Wettbewerbern zur Stärkung der Wettbewerbsposition Erlangen von Synergien (Z.B. Skaleneffekten; Kostensynergien) Akquisition von benötigten Ressourcen (Rechte, Fähigkeiten der Mitarbeiter, Maschinen) | Kauf von „unterbewerteten“ Unternehmen mit hohem Wertsteigerungspotential Kauf von Unternehmen mit „schlechtem“ Management Kauf von Portfolio-Add-Ons, um bestehende Portfolio Unternehmen zu stärken |
| Finanzierungsstruktur | Transaktionsabhängig Finanzierung auch aus eigenem Cashflow möglich | Hoher Fremdkapital Einsatz, Tilgung aus Cashflow des Targets |
| Zeithorizont | Längerfristige Ausrichtung und Integration | Zeitlich begrenzt |
| Ziel des Unternehmenserwerbs | Kontrollerwerb und Integration in eigenen Unternehmensverbund | Wertsteigerung und Weiterverkauf |

Quelle: Eigene Darstellung nach Engelhardt, Clemens 2023, S. 22 f.; Dryander, Christof von / Raettig, Lutz 2019, S. 24 f.; Franzetti, Claudio 2018, S. 161 f.; Lucks, Kai / Meckl, Reinhard 2015, S. 15 f.; Pearl, Joshua / Rosenbaum, Joshua 2022, S. 313 ff.; Appelbaum, Eileen / Batt, Rosemary L. 2014, S. 4

Abbildung 1 zeigt den Ablauf eines M&A Prozesses, welche den Transaktionsprozess in drei Hauptphasen einteilt und typische Tätigkeiten von Käufer- und Verkäuferseite aufzeigt. In der Literatur finden sich verschiedene Modelle und Darstellungen des M&A Prozesses. Je nach Illustration wird der Ablauf aus Sicht des Verkäufers (Anhang 1.3: Stages of an Auction Process; S. 62), des Käufers (siehe Anhang 1.4: Phasen einer Akquisition; S. 63) oder aus der Sicht eines externen Beraters, in der Regel einer Investmentbank, betrachtet.

Außerdem gibt es Darstellungen, die den Gesamtprozess in einzelne Projektphasen mit zugeordneten Meilensteinen darstellen (siehe Anhang 1.5: Die Projektphasen und Hauptmeilensteine eines M&A-Prozesses; S. 63). Hinzu kommen Modelle, welche die Transaktion nach Funktionen der beteiligten Akteure und deren Aufgaben (sogenannte Funktionsmodelle) oder

den gesamten M&A Prozess in verschiedene parallellaufende Prozesse unterteilen (Prozessmodelle).¹⁶ Diese können in Hybridmodellen kombiniert werden, um mehrere Darstellungsebenen zu ermöglichen (Siehe Anhang 1.6: Das Prozessmodell mit den Working Packages des Kernprozesses; S. 64 und Anhang 1.7: Beispiel Hybridmodell bestehend aus Projektstufen und durchgängigen Prozessen S. 64).



Abbildung 1: Ablauf einer M&A Transaktion mit Darstellung ausgewählter Tätigkeiten

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Lucks, Kai / Meckl, Reinhard 2015, S. 99; Lucks, Kai / Meckl, Reinhard 2015, S. 89; Jansen, Stephan A. 2016, S. 293; Pearl, Joshua / Rosenbaum, Joshua 2022, S. 280

¹⁶ Vgl. Lucks, Kai / Meckl, Reinhard (2015), S. 80 und S. 85

3.1.2 Definition, Zweck und Ablauf der Due Diligence

Die Due Diligence ist als ein Prozess der gründlichen Analyse und Untersuchung des Zielunternehmens definiert.¹⁷ Der Käufer eines Unternehmens möchte vor dem Kauf über mögliche Risiken Bescheid wissen, die ökonomische Sinnhaftigkeit der Transaktion überprüfen und eigene Prognosen und Strategien erstellen.¹⁸

Da Unternehmenstransaktionen grundlegend risikobehaftet sind, gilt es das Risiko bestmöglich zu erfassen und einzuschätzen. Die Due Diligence stellt dafür das wichtigste Werkzeug dar.¹⁹ So kann das Durchführen eines Unternehmenskaufs ohne Durchführung einer Due Diligence als grob fahrlässiges Handeln gewertet werden und somit den Geschäftsführer persönlich haftbar machen.²⁰ Das übergeordnete Ziel ist das Erkennen von sogenannten Dealbreakern. Diese sind Risiken, welche zu einem Abbruch des M&A-Prozesses führen. Alle weiteren Risiken sollten erkannt und mit einem finanziellen Wert bemessen werden.²¹ Die Ergebnisse und Befunde der Due Diligence werden in einem Bericht zusammengefasst und dienen als Grundlage für die Unternehmensbewertung und Vertragsverhandlung. So werden auf Basis der Erkenntnisse des Due Diligence-Berichtes bestimmte Haftungszusicherungen oder Garantien in den Kaufvertrag aufgenommen. Risiken, die nicht durch Garantien abgedeckt werden, führen zu niedrigeren Kaufpreisgeboten.²² Außerdem kann der Due Diligence-Bericht auch für mögliche Beweis Zwecke dienen und sollte nach erfolgreicher Transaktion als Basis für die strategische Planung der Integrationsphase verwendet werden. Die Due Diligence Phase baut somit die Informationsasymmetrien zwischen Verkäufer und Käufer teilweise ab und verschafft dem Käufer ein tiefes Verständnis für das Zielunternehmen.²³

Abbildung 2 zeigt den Ablauf der Due Diligence Phase mit typischen Tätigkeiten von Käufern und Verkäufern.

¹⁷ Vgl. Jansen, Stephan A. (2016), S. 314; Schalast, Christoph / Musil, Ariane (2019), S. 109.

¹⁸ Vgl. Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 58.

¹⁹ Vgl. Berens, Wolfgang u.a. (2019b), S. 7.

²⁰ Vgl. Engelhardt, Clemens (2023), S. 12.

²¹ Vgl. Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 58; Schalast, Christoph / Musil, Ariane (2019), S. 134.

²² Vgl. Jansen, Stephan A. (2016), S. 359; Engelhardt, Clemens (2023), S.12 u. 32; Jansen, Stephan A. (2016), S. 322.

²³ Vgl. Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 58 f; Bergamin, Stephan / Braun, Markus (2018), S. 29.

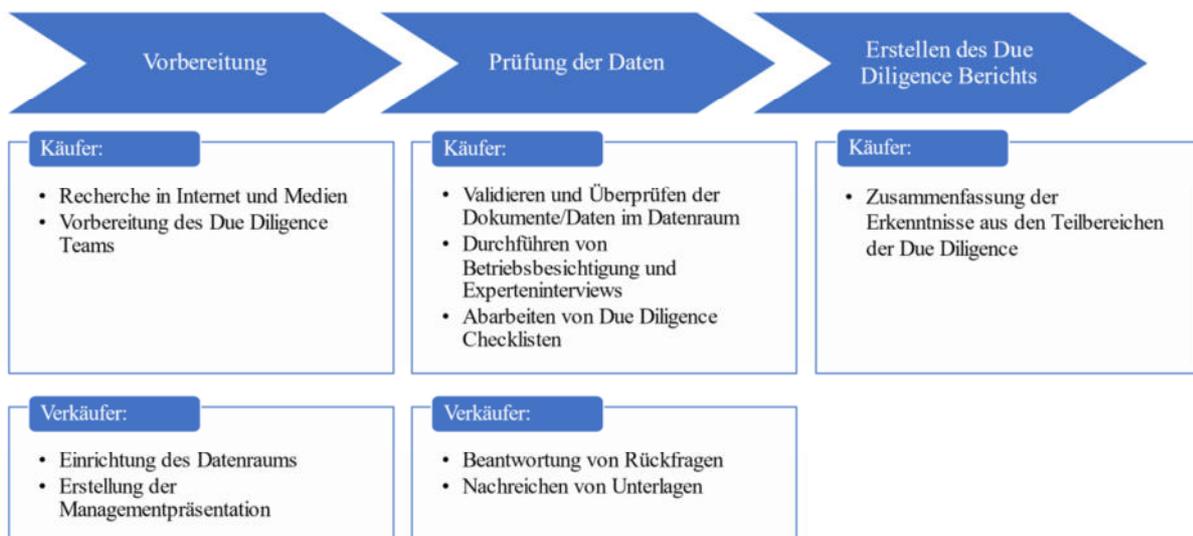


Abbildung 2: Ablauf einer Due Diligence mit typischen Tätigkeiten von Käufern und Verkäufern

Quelle: Eigene Darstellung nach Lucks, Kai / Meckl, Reinhard (2015), S. 344; Schalast, Christoph / Musil, Ariane 2019, S. 119

Aus Käufersicht gibt es fünf verschiedene Quellen, aus welchen Informationen über das Target gewonnen werden können. Diese sind Managementpräsentationen, Experteninterviews, Betriebsbesichtigungen vor Ort, externe Informationen Dritter und die wohl wichtigste Quelle, interne Information im Datenraum.²⁴ Tabelle 5 zeigt die Vor- und Nachteile der einzelnen Quellen auf. Der Datenraum stellt einen Ort (physisch oder digital) dar, welcher alle essenziellen Informationen über das Zielunternehmen enthält, die vom Verkäufer für mögliche Käufer zur Verfügung gestellt werden. Mögliche Informationen sind Finanz-, Branchen oder Umweltreports, aber auch Arbeitsverträge oder Vergütungsvereinbarungen.²⁵ Da der Datenraum neben öffentlich zugänglichen Dokumenten wie Jahresabschlüssen auch vertrauliche Informationen über das Zielunternehmen beinhaltet, erhält der Käufer erst nach der Unterschrift eine Vertraulichkeitsvereinbarung (engl. Non Disclosure Agreement; NDA) Zugang zu diesem. Die dient dazu, dass die Kenntnis über mögliche M&A-Transaktion nicht zu früh an die Öffentlichkeit gelangt.²⁶

²⁴ Vgl. Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 61; Schalast, Christoph / Musil, Ariane (2019), S. 133.

²⁵ Vgl. Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 62; Pearl, Joshua / Rosenbaum, Joshua (2022), S. 289; Franzetti, Claudio (2018), S. 167; Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 62.

²⁶ Vgl. Engelhardt, Clemens (2023), S. 10.

Tabelle 5: Informationsquellen der Due Diligence mit Vor- und Nachteilen

| | Managementpräsentation | Experteninterviews | Betriebsbesichtigung | Externe Informationsquellen | Interne Informationsquellen / Data Room |
|--------------|---|---|--|---|---|
| Beschreibung | Präsentation des Managements des Zielunternehmens, welche das Unternehmen und die Unternehmensstrategie vorstellt und Fragen von möglichen Käufern beantworten soll | Befragung von Mitarbeitern, Führungskräften und externen Branchenexperten, um Informationen zu validieren und zu erweitern | Umfasst eine Vor-Ort-Besichtigung des Betriebs, einschließlich der Beurteilung der Lage, Ausstattung und Ablauf von Geschäftsprozessen | Beinhaltet die Untersuchung externer Quellen von z.B. Banken, Wirtschaftsprüfer, wichtige Lieferanten und Kunden) | Umfasst interne und öffentliche Dokumente und Daten, die den Kaufinteressenten zur Verfügung gestellt werden. |
| Vorteile | <ul style="list-style-type: none"> - Ermöglicht Antworten auf Anfragen auf Managementebene - Gibt Einschätzung der Haltung des Managements gegenüber der M&A-Transaktion - Investoren erhalten Kaufargumente von dem Management genannt (Equity Story) | <ul style="list-style-type: none"> - Erfassung zusätzlicher Informationen - Ermöglicht Bewertung der Mitarbeiterhaltung - Ermöglicht Überprüfung von Aspekten (Z.B. kulturelle), die nicht durch reine Zahlen erfassbar sind | <ul style="list-style-type: none"> - Realistische Einschätzung der Betriebsbedingungen - Identifizierung von möglichen Kostenfallen nach dem Kauf | <ul style="list-style-type: none"> - Bietet zusätzliche Perspektive und kann interne Informationen verifizieren - Ermöglicht Zugang zu spezifischen Informationen, die u.U. intern nicht verfügbar sind | <ul style="list-style-type: none"> - Bequemlichkeit der zentralisierten Informationssammlung - Möglichkeit zur Anpassung bei nicht standardisierten Verkäufen - Hohe Offenlegungsrate für viele Dokumententypen |
| Nachteile | <ul style="list-style-type: none"> - Zeitintensiv - benötigt viel Vorbereitung | <ul style="list-style-type: none"> - Zuverlässigkeit der Informationen kann variieren - Diskretion und Mitarbeitersicherheit müssen gewährleistet sein - Auswertung meist teuer und zeitaufwendig | <ul style="list-style-type: none"> - Zeitaufwendig - Kann nur bestimmte Bereiche des Betriebs abdecken - Gefährdet Diskretion der Transaktion | <ul style="list-style-type: none"> - Zeitintensiv - benötigt viel Vorbereitung | <ul style="list-style-type: none"> - hoch sensible Informationen (z.B. Patente oder HR-Reports) werden seltener bereitgestellt - Notwendigkeit zur Sicherstellung der Vertraulichkeit und zum Schutz vor Informationsmissbrauch |

Eigene Darstellung; Quellen: Interviewpartner 1; Berens, Wolfgang u.a. 2019a, S. 58 ff.; Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar 2022, S. 61 ff; Höhne, Frank 2013, S. 10

3.1.3 Arten der Due Diligence

Es gibt grundsätzlich zwei verschiedene Arten der Due Diligence. Diese sind die Verkäufer (Vendor Due Diligence) und Käufer Due Diligence. Bei der Vendor Due Diligence untersucht der Verkäufer mit seinen Beratern das eigene Unternehmen und versucht mögliche Dealbreaker bereits vor dem Beginn einer M&A-Transaktion zu identifizieren und zu entschärfen. Die Käufer-Due Diligence ist die häufigere Form. Bei dieser untersucht der Käufer

mit seinen Beratern das Ziel. Aus diesem Grund und da die Tätigkeiten der Vendor-Due Diligence und der Käufer-Due Diligence nahezu gleich sind, beziehen sich die folgenden Abschnitten dieser Arbeit hauptsächlich auf die Käufer-Due Diligence.²⁷

Außerdem gibt es noch die Post-Closing Due Diligence. Wie der Begriff beschreibt, handelt es sich dabei um eine Due Diligence, die vom Käufer nach der Übernahme durchgeführt wird. Hierbei geht es vorrangig darum zu überprüfen, ob die vom Verkäufer gemachten Angaben zu internen Daten korrekt sind. Weiterhin sollen zuvor getroffene Annahmen mit besserem Datenzugang validiert werden.²⁸

Des Weiteren wird die Due Diligence in verschiedene Prüfungsfelder aufgeteilt. Je nach untersuchtem Zielunternehmen können diese von Transaktion zu Transaktion in Bezug auf die Art und den Umfang stark voneinander abweichen.²⁹ So werden bei der Due Diligence eines Pharmaunternehmens andere Schwerpunkte gesetzt als bei der Untersuchung eines Finanzinstitutes. Die Due Diligence wird in verschiedene Formen unterschieden. Tabelle 6 stellt verschiedene Formen der Due Diligence, deren Ziele und deren Prüfungsgegenstände vor. Dabei ist zu beachten, dass in der Literatur die finanzielle-, die rechtliche-, die steuerliche- und die strategische-Due Diligence als die relevantesten bezeichnet werden.³⁰

Hierbei muss betont werden, dass die verschiedenen Formen der Due Diligence nicht immer voneinander abgrenzbar sind und es häufig zu Überschneidungen unter diesen kommt. So umfasst etwa die Human Resource Due Diligence sowohl rechtliche- als auch strategische Aspekte.³¹

²⁷ Vgl. Berens, Wolfgang u.a. (2019b), S. 5; Lucks, Kai / Meckl, Reinhard (2015), S. 333.

²⁸ Vgl. Lucks, Kai / Meckl, Reinhard (2015) S. 345 ff.

²⁹ Vgl. Berens, Wolfgang u.a. (2019b), S. 8.

³⁰ Vgl. Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 64.

³¹ Vgl. Schallast, Christoph / Musil, Ariane (2019), S. 124.

Tabelle 6: Darstellung der verschiedenen Due-Diligence-Arten

| Art der Due Diligence | Ziel | Beispiele für Prüfungsgegenstände |
|-----------------------|--|---|
| Finanzielle | <ul style="list-style-type: none"> - Analyse der finanziellen Leistungsfähigkeit des Zielunternehmens - Bereitstellung der Daten für die Unternehmensbewertung | <ul style="list-style-type: none"> - Jahresabschlüsse (GuV; Cashflow-Statement; Bilanz) - Darlehensverträge - Garantien, Bürgschaften |
| Rechtliche (Legal) | <ul style="list-style-type: none"> - Einschätzung der rechtlichen Lage des Zielunternehmens - Erkennen von möglichen Rechtsrisiken | <ul style="list-style-type: none"> - Prüfen vorhandener Verträge (z.B. Vertragspartner, Laufzeiten) - Kartellrechtliche Fragen - Mögliche Vorkaufsrechte |
| Steuerliche | <ul style="list-style-type: none"> - Erkennen von Steuerrisiken (z.B. möglichen Nachzahlungen) - Basis für steuerlich optimale Deal-Struktur der Acquisition | <ul style="list-style-type: none"> - Gesellschaftsstruktur - Steuererklärungen - Berichte über Betriebsprüfungen des Finanzamts |
| Strategische | <ul style="list-style-type: none"> - Einschätzen der Strategie des Zieles - Erkennen von Synergien mit eigener Strategie | <ul style="list-style-type: none"> - Produktprogramm - Kundenstruktur - Business-Pläne und strategische Prognosen |
| Commercial | <ul style="list-style-type: none"> - Validierung des Geschäftsmodells | <ul style="list-style-type: none"> - Nutzerzahlen der Webseite/App - Marktattraktivität - Socialmedia-Sentiments |
| Operative | <ul style="list-style-type: none"> - Einschätzen der Kosten einer Integration des Zielunternehmens - Erkennen von operativen Risiken - Erkennen von Fusionssynergien | <ul style="list-style-type: none"> - Analyse der Value Chain - Produktivität von Mitarbeitern |
| Human Resource | <ul style="list-style-type: none"> - Einschätzung der zukünftigen kurz- und langfristigen Personalkosten - Erkennen von Personalkostensynergien | <ul style="list-style-type: none"> - Durchschnittliches Alter der Mitarbeiter - Ausbildung der Mitarbeiter - Vergütungsvereinbarungen - Pensionspläne |
| Kulturelle | <ul style="list-style-type: none"> - Einschätzung der Unternehmenskultur - Erkennen von Risiken durch stark andere Unternehmenskultur | <ul style="list-style-type: none"> - Führungsstile der leitenden Angestellten - Arbeitseinstellung der Mitarbeiter |
| Umwelt | <ul style="list-style-type: none"> - Erkennen von Umweltrisiken und den damit verbundenen Reputationsrisiken | <ul style="list-style-type: none"> - Bestehende Genehmigungen für Betriebsstätten - Umweltgutachten - Anstehender Abfall und seine Verwertung |
| Software/IT/Tech | <ul style="list-style-type: none"> - Einschätzung der Integrierbarkeit von IT-Systemen - Einschätzen der Qualität von Quellcode | <ul style="list-style-type: none"> - Verträge mit IT-Dienstleistern - IT-Infrastruktur - Quellcode |
| Compliance | <ul style="list-style-type: none"> - Untersuchung relevanter Verhaltensregeln des Zielunternehmens, die auch über geltendes Recht hinausgehen - Prüfung der Integrierbarkeit des akquirierten Compiencesystems | <ul style="list-style-type: none"> - Bestehende Compliance Struktur - Richtlinien und Handbücher - Berichtswesen - Whistleblower-System |

Quelle: Eigene Darstellung nach Jansen, Stephan A. 2016, S. 315 f; Johanning, Volker 2022, S. 114; Lucks, Kai / Meckl, Reinhard 2015, S. 338 ff; Schalast, Christoph / Musil, Ariane 2019, S. 120 ff; Höhne, Frank 2013, S. 9 ff.

Ein weiteres Beispiel ist die Compliance-Due-Diligence, welche als Unterkategorie der rechtlichen Due Diligence betrachtet werden kann. Je nach Literaturquelle wird die Commercial Due Diligence mit der Strategischen Due Diligence zusammengefasst.

3.2 Beratender Einsatz von Experten und deren Aufgaben

Da M&A Prozesse ein kompliziertes und zeitintensives Unterfangen sind, werden sowohl vom Käufer als auch vom Verkäufer Berater beauftragt. Diese sind hauptsächlich Investmentbanken, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, spezialisierte M&A Juristen und Strategieberater. Dabei stellen die Investmentbanken aufgrund ihrer M&A Expertise und ihres Netzwerkes die wichtigsten Berater dar. Die Investmentbank unterstützt das Unternehmen bei der Unternehmensbewertung, der Suche nach potenziellen Käufern (bei der Sell-Side-Beratung), bei der Kaufvertragsverhandlung oder bei der Erstellung wichtiger Dokumente. Zusätzlich beraten Investmentbanken zu der Abwehr von feindlichen Übernahmen, unterstützen bei der Restrukturierung nach einer M&A Transaktion und finanzieren die Transaktionen.³² Bei der Due Diligence unterstützt die Investmentbank den Käufer bei der Auswahl geeigneter Partner und organisiert den Ablauf und die Abstimmung unter den Beteiligten.³³ Die Verkäuferseite erhält während der Due Diligence Unterstützung bei der Einrichtung des Datenraums, der Organisation und Durchführung von Betriebsbesichtigungen und Managementpräsentationen und bei der Beantwortung von Rückfragen der Kaufinteressenten.³⁴

Wie in Tabelle 6 dargestellt, ist der Umfang der zu prüfenden Bereiche sehr weit gefasst. Da häufig nicht jeder Themenkomplex der Due Diligence von internen Mitarbeitern bearbeitet werden kann, engagiert das Käuferunternehmen mit seiner beratenden Investmentbank externe hochspezialisierte Partner. So sind neben Mitarbeitern der betroffenen Abteilungen des Käuferunternehmens, Strategieberatungen für die strategische- und Commercial Due Diligence, Wirtschaftsprüfer für die Financial Due Diligence, Steuerberater für die steuerliche Due Diligence und spezialisierte Anwaltskanzleien für legal Due Diligence beteiligt.³⁵ Hinzu kommen spezialisierte Berater, welche beispielsweise Versicherungsmathematiker oder Um-

³² Vgl. Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 24; Franzetti, Claudio (2018), S. 155.

³³ Vgl. Lucks, Kai / Meckl, Reinhard (2015), S. 61.

³⁴ Vgl. Pearl, Joshua / Rosenbaum, Joshua (2022), S. 276.

³⁵ Vgl. Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 24; Franzetti, Claudio (2018), S. 164; Pearl, Joshua / Rosenbaum, Joshua (2022), S. 294; Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022), S. 60.

weltgutachter sein können.³⁶ Durch diese Vielzahl an externen Beratern ist die Due Diligence Phase ein teurer Prozess.³⁷

3.3 Herausforderungen und Fehler bei der Due Diligence

Wie in den voran gegangenen Abschnitten beschrieben, handelt es sich bei der Due Diligence um einen essenziellen Prozess zur Identifizierung von Risiken bei M&A-Transaktionen und zur Bildung einer Strategieggrundlage für die Integrationsphase. Da auch der finanzielle Aufwand erheblich ist, ist es hochrelevant, allgemeine und spezifische Herausforderungen bei diesem Prozess zu kennen.

Eine Schwierigkeit, die häufig bei der Due Diligence auftritt, ist die mangelhafte Verfügbarkeit von Daten. Das kann darauf zurückzuführen sein, dass das Zielunternehmen nicht bereit ist, alle benötigten Daten und Dokumente zur Verfügung zu stellen oder dass die Daten sensible Informationen Dritter enthalten, welche nicht ohne deren Zustimmung bereitgestellt werden dürfen. Zudem können besonders bei jungen Unternehmen benötigte Daten auch nicht vorhanden sein. Ein Beispiel für diese Art von Daten wären solche, die dem Bankgeheimnis unterliegen.³⁸

Eine weitere Problematik, neben dem Fehlen von internen Daten, ist das Fehlen von Daten über die Branche des Targets oder Vergleichsdaten von Wettbewerbern. Dies kann besonders bei hochspezifischen Nischenunternehmen ein Problem darstellen. Ein Beispiel hierfür sind Klein- und Mittelstandsunternehmen (KMU), welche in Deutschland häufig vertreten sind. Diese Unternehmen sind oft in sehr spezifischen Branchen tätig, was die Markttransparenz einschränkt und die Durchführung der Commercial Due Diligence, einschließlich der Bewertung der Attraktivität des Zielmarktes, erheblich erschwert. Außerdem kann die Leistung des Zielunternehmens nicht mit Konkurrenten verglichen werden. Das erschwert die Ermittlung guter Daten für die Unternehmensbewertung, die nach der Due Diligence durchgeführt wird.³⁹

³⁶ Vgl. Schalast, Christoph / Musil, Ariane (2019), S. 119.

³⁷ Vgl. Berens, Wolfgang u.a. (2019b), S. 9 f.

³⁸ Vgl. Schalast, Christoph / Musil, Ariane (2019), S. 115.

³⁹ Vgl. Funck, Florian / Silge, Lisa (2019), S. 801 f.

Auch wenn das Zielunternehmen kooperiert und viele Dokumente und Daten zur Analyse bereitstellt, kann die Datenqualität eine Herausforderung darstellen. Dies liegt beispielsweise vor, wenn es keine guten Dokumentationen über Geschäftsabläufe oder das interne Rechnungswesen des Zielunternehmens gibt. Besonders bei KMU liegen häufig keine vollständigen oder nachvollziehbaren Dokumentationen vor, anhand derer externe Wirtschaftsprüfer oder Strategieberater die Commercial, Strategische oder Finanzielle Due Diligence durchführen können.⁴⁰

Die womöglich größte Herausforderung, die eine Due Diligence-Prüfung einschränken kann, ist der oft bestehende hohe Wettbewerb zwischen möglichen Käufern. Insbesondere bei Auktionsverkaufsprozessen erzeugen Verkäufer und beratende Sell-Side-Investmentbanken durch knapp bemessene Zeiträume einen starken Wettbewerb. Diese dadurch erzeugte „Fear of Missing Out“ bei den Käufern sorgt dafür, dass die Due Diligence, wenn sie überhaupt stattfindet, nur flüchtig durchgeführt werden kann. Wenn sich ein potenzieller Käufer zu viel Zeit lässt, kann es geschehen, dass ein anderer Käufer bereit ist, mit geringerer Due Diligence einen höheren Kaufpreis zu zahlen.⁴¹ Ein häufig angeführter Fehler, der nicht in dem Prozess der Due Diligence verankert ist, jedoch eine Relevanz aufweist, besteht in der Behandlung der Due Diligence selbst. Denn oft sieht das Management der Käuferseite die Due Diligence lediglich als formellen Prozess an und ignoriert die Befunde, um die Akquisition unabhängig von diesen durchzuführen. Gründe dafür könnten psychologische Verzerrungen wie Bias, der zuvor angesprochene hohe Wettbewerb und die damit verbundene „Fear of Missing Out“ oder auch Druck durch das Erreichen von individuellen Zielen des Managers sein.⁴²

Bei dem in der Einleitung erwähnten Falle des Kaufes von dem Unternehmen Frank werden von einigen Interviewpartnern der Experteninterviews die letzten beiden Punkte als relevant erachtet. Außerdem wurde angezweifelt, ob JP Morgan überhaupt eine richtige Due Diligence durchgeführt habe.⁴³ Dieser Fall zeigt auf, wie wichtig eine vollständige und ordentlich durchgeführte Due Diligence ist.

⁴⁰ Vgl. Funck, Florian / Silge, Lisa (2019), S. 803 ff.

⁴¹ Vgl. Interviewpartner 1.

⁴² Vgl. Interviewpartner 4.

⁴³ Vgl. Interviewpartner 1.

4 Einsatz künstlicher Intelligenz in der Due Diligence Beratung von externen Experten

Nachdem in Kapitel 3 die Due Diligence in den M&A-Transaktionsprozess eingeordnet und mit ihren einzelnen Arten und Herausforderungen erläutert wurde, ist Kapitel 4 der Untersuchung der Rolle von KI in der Due-Diligence gewidmet.

Dafür werden in Abschnitt 4.1.1 grundlegende Definitionen und Funktionsweisen von Schlüsselbegriffen wie KI, ML und Deep Learning präsentiert. Abschnitt 4.1.2 dient der Einführung der Thematik der generativen KI, einer bestimmten Art von KI-Technologie. Dafür wird diese definiert und mithilfe einiger aktueller Anwendungsbeispiele in Unternehmen vorgestellt. Abschnitt 4.1.3 stellt im Anschluss die LLM dar, welche in den letzten Jahren besonders an Relevanz gewonnen haben.

Im Anschluss werden in Abschnitt 4.2 verschiedene Erkenntnisse aus den Experteninterviews erarbeitet. Dafür wird dieser Abschnitt in einzelne Unterabschnitte aufgeteilt, beginnend mit 4.2.1, in welchem aktuelle Anwendungsbeispiele der Interviewpartner gezeigt werden. Darauffolgend werden in Abschnitt 4.2.2 die Erwartungen bezüglich der zukünftigen Nutzung, in 4.2.3 die Auswirkungen der Nutzung und in 4.2.4 Herausforderung bei der Implementierung von KI-Tools in Due-Diligence-Prozesse erläutert.

In Abschnitt 4.3 wird untersucht, welche Erkenntnisse es zu Anwendungsmöglichkeiten von KI-Applikationen wie ChatGPT in Due Diligence Prozessen gibt. Im anschließenden Abschnitt 4.4 werden die Ergebnisse der vorherigen Kapitel dann diskutiert.

4.1 Definition und Anwendungsmöglichkeiten künstlicher Intelligenz

4.1.1 Definition von künstlicher Intelligenz: Grundbegriffe und Schlüsselkonzepte

Künstliche Intelligenz (KI) bezeichnet die Fähigkeit von Maschinen oder Computern, intelligentes Verhalten zu simulieren, um Aufgaben zu bearbeiten, die gewöhnlich menschliches Denken erfordern. Dies geschieht durch die Analyse von Umweltfaktoren, das Reagieren darauf und das Lernen aus Erfahrungen.⁴⁴

⁴⁴ Vgl. Chui, Michael u.a. (2020), S. 1; Boucher, Philip (2020), S. 1.

Grundlegend wird die KI in zwei verschiedene Kategorien schwache KI und starke KI unterteilt. Eine schwache KI ist auf bestimmte Aufgaben spezialisiert und weist dabei menschenähnliche Fähigkeiten in ihrem Fachgebiet auf, jedoch besitzt sie kein Bewusstsein. Eine starke KI hingegen wäre theoretisch dazu in der Lage, jede menschliche Aufgabe zu bearbeiten. Dabei würde sie über ein eigenes Bewusstsein verfügen, könnte Kontext vollständig erfassen und sich an neue Situationen anpassen. Bisher ist jedoch noch keine vollständig starke KI entwickelt worden.⁴⁵

Schwache KI findet bereits an vielen Stellen des menschlichen Alltags Anwendung. Zum Beispiel verwenden digitale Assistenzsysteme wie Alexa oder Siri KI und auch in der Google-Suche wird KI verwendet, um Vorschläge zu generieren.⁴⁶

Die Anfänge der KI-Forschung basierten auf der Technologie des Expertensystems. Bei diesen wurden Regeln wie einfache wenn-dann-Bedingungen in Computerprogramme integriert, um spezifische Aufgaben zu bearbeiten. Das Computerprogramm arbeitet dann je nach Situation diese aneinander gereihten Bedingungen ab, um zu einem Ergebnis zu gelangen. Die Bedingungen werden dabei von Experten formuliert und eingearbeitet. Ein Beispiel dafür sind Expertensysteme, die mit Hilfe von Medizinern entwickelt wurden, welche mit Angabe von Symptomen mögliche Diagnosen ermitteln können. Jedoch ist es umstritten, ob diese Art von Programmen als KI bezeichnet werden kann, da diese lediglich eine Schleife an Code abarbeiten. Fehler, die dabei entstehen könnten, zum Beispiel eine falsche Diagnose eines Diagnoseprogramms, sind dabei auf den Menschen und die Programmierung zurückzuführen. Die größte Limitation ist hier, dass diese Programme nur das einprogrammierte Wissen darstellen und nicht selbstständig lernen können, somit sind solche Systeme sehr starr und unflexibel.⁴⁷

Ein zentrales Gebiet der KI-Entwicklung ist das Machine Learning (ML). Hierbei handelt es sich um Algorithmen, die es einem Computer ermöglichen Aufgaben zu bearbeiten, ohne

⁴⁵ Vgl. IBM Deutschland GmbH (Hrsg.) (o.J.) 3. Absatz im Hauptframe; Buxmann, Peter / Schmidt, Holger (2021), S. 6 f.

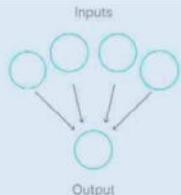
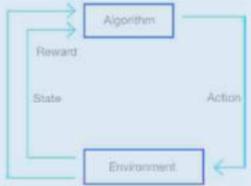
⁴⁶ Vgl. Europäisches Parlament (2023), Abschnitt "KI im Alltag".

⁴⁷ Vgl. Buxmann, Peter / Schmidt, Holger (2021), S. 5; Taulli, Tom (2022), S. 14 f; Boucher, Philip (2020), S. 2 f.

dass dafür eine spezifische Programmierung notwendig ist. Dabei erkennen diese Algorithmen Zusammenhänge und Muster in vorgegebenen Datensätzen und treffen basierend auf diesen Vorhersagen. Softwareentwickler codieren bei der Verwendung von ML somit nicht mehr bestimmtes Wissen in ein Programm, sondern entwickeln eine Software, die sich das benötigte Wissen selbst aneignet.⁴⁸

Grundlegend gibt es drei Typen des ML. Diese sind Supervised, Unsupervised und Reinforcement Learning. Die drei Typen werden in Tabelle 7 im Vergleich dargestellt.

Tabelle 7: Übersicht über die Hauptkategorien des maschinellen Lernens

| | Supervised Learning | Unsupervised Learning | Reinforcement Learning |
|--------------------|--|--|--|
| |  |  |  |
| Beschreibung | Ein Algorithmus, der gelabelte Daten von einem Menschen verwendet und die Zusammenhänge zwischen Input und Output lernt | Ein Algorithmus, der Daten ohne Label verwendet um eigenständig Zusammenhänge zu suchen | Ein Algorithmus, der eine Aufgabe durchführt um eine Belohnung für seine Handlung zu maximieren |
| Einsatzmöglichkeit | Die Klassifizierung der Daten ist bekannt und es wird ein Algorithmus für die Klassifizierung neuer Daten benötigt | Es ist nicht bekannt, wie die vorhandenen Daten zu klassifizieren sind und ein Algorithmus soll Muster erkennen und Klassifizierungen bilden | Es gibt nicht viele Trainingsdaten; der Ideale Zustand oder die optimale Strategie ist nicht bekannt |
| Beispiele | <ul style="list-style-type: none"> - Klassifizierung zur Identifikation von Spam-E-mails - Identifizierung von gut oder bössartigen Hautveränderungen - Vorhersage wie wahrscheinlich ein Produktabschluss ist nach einem Erstkontakt | <ul style="list-style-type: none"> - Segmentierung von Kunden für effizientere Marketingmaßnahmen - Vorschläge von Filmen basierend auf der Präferenz anderer ähnlicher Nutzer | <ul style="list-style-type: none"> - Optimierung eines selbstfahrenden Autos - Optimierung einer Handelsstrategie von Optionen |

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Chui, Michael u.a. (2020), S. 2 f.

Bei dem Supervised Learning wird ein KI-Modell entwickelt, das Daten verwendet, welche zuvor von einem Menschen mit einem Label versehen wurden. Das bedeutet, dass das Modell sowohl Eingabewerte (z.B. ein Bild einer Katze) als auch Ausgabewerte (z.B. die Beschreibung des Bildes; hier: Katze) erhält. Das Modell lernt die Zusammenhänge zwischen Eingabe- und Ausgabedaten und kann diese Zusammenhänge auf neue Daten anwenden. In

⁴⁸ Vgl. Murphy, Kevin P. (2012), S. 1; Buxmann, Peter / Schmidt, Holger (2021), S. 9; Chui, Michael u.a. (2020), S. 1.

diesem Beispiel könnte das KI-Modell in neuen Bildern Katzen erkennen. Ein Beispiel, bei dem schon einige Zeit überwachtetes Lernen verwendet wurde, sind Spamfilter.⁴⁹

Das Labeln von Daten ist ein aufwendiger Prozess und kann je nach Aufgabe das Einbinden von Experten benötigen. Beispielsweise wird bei der Entwicklung eines Modells, das Röntgenbilder analysiert, die Fachmeinung von Radiologen benötigt. Daher kann es in der Praxis häufig teuer sein, an ausreichend hochqualitative Daten zu gelangen.⁵⁰

Bei dem Unsupervised Learning werden Daten ohne Label verwendet. Das Modell soll in den Daten eigenständig Zusammenhänge und Muster finden und eigene Kategorien bilden. Ziele können hierbei das Bilden von Clustern in vorhandenen Daten sein oder das Feststellen von Anomalien. Ein Vorteil gegenüber dem überwachten Lernen ist, dass Muster, die zuvor unerkannt waren, erkannt werden könnten. Jedoch ist es auch schwieriger die Qualität der Ergebnisse zu bemessen, wenn es zuvor keine Zielvariable gab.⁵¹

Beim Reinforcement Lernen lernt das Modell durch Interaktion mit seiner Umgebung. Es wird für wünschenswerte Aktionen belohnt und für nicht wünschenswerte Aktionen bestraft. Das Modell versucht eine bestimmte Aufgabe sehr oft zu lösen und entwickelt dabei eine optimale Strategie. Mit jedem Versuch verbessert es sich selbst.⁵²

Ein bekanntes Beispiel für ein auf bestärkendem Lernen basierendes KI-Modell ist „AlphaZero“ von Google DeepMind. Der Vorgänger dieses Programmes „AlphaGo“, welcher noch mit überwachtem Lernen trainiert wurde, war 2016 als erstes Modell in der Lage amtierende Go-Weltmeister zu schlagen. Dies stellte einen besonderen Erfolg der KI-Entwicklung dar. Bereits 1997 gelang es dem Computer-System Deep Blue den damaligen Schachweltmeister Garri Kasparov zu besiegen. Deep Blue hat eine sehr hohe Rechenleistung verwendet, um jegliche mögliche Schachzüge und deren Auswirkungen zu simulieren. Diese Methode war jedoch für das deutlich komplexere Spiel Go nicht anwendbar. AlphaGo und AlphaZero hin-

⁴⁹ Vgl. Murphy, Kevin P. (2012), S. 3 ff.

⁵⁰ Vgl. Murphy, Kevin P. (2022), S. 636.

⁵¹ Vgl. Murphy, Kevin P. (2012), S. 9 ff.

⁵² Vgl. Buxmann, Peter / Schmidt, Holger (2021), S. 10 ff; Chui, Michael u.a. (2020), S. 2.

gegen verwenden intelligente Algorithmen, welche die jeweils besten Züge ermitteln und nur diese berechnen.⁵³

Eine besondere Form des ML ist das Deep Learning. Abbildung 3 zeigt eine Einordnung des Deep Learnings in den Themenbereich der KI. Deep Learning verwendet künstliche neuronale Netze. Die Struktur neuronaler Netze wurde von der des menschlichen Gehirnes inspiriert. Ein neuronales Netz ist aus einer Reihe von Schichten (Layern) aufgebaut, welche jeweils aus mehreren Neuronen bestehen. Abbildung 4 stellt ein vereinfachtes neuronales Netz dar.⁵⁴ Es gibt drei verschiedene Arten von Schichten.

1. Die Eingabeschicht (Input-Layer) ist die erste Schicht des neuronalen Netzes. Sie dient dazu, rohe Daten in das neuronale Netz einzuspeisen. Dabei repräsentiert jedes Neuron einen unterschiedlichen Input-Wert. Die Neuronen der Input-Schicht führen selbst keine Berechnungen durch.
2. Die versteckte Schicht (Hidden Layer). Es gibt bei einem neuronalen Netz mindestens eine versteckte Schicht, häufig aber eine Vielzahl. Diese liegen zwischen der Input- und der Output Schicht. Die Neuronen der versteckten Schicht sind nicht direkt mit den Eingabe- oder Ausgabedaten verbunden, vielmehr erhalten sie Inputs ihrer vorherigen Schicht und geben einen Output an die nächste Schicht weiter.
3. Die Ausgabeschicht (Output Layer) ist die letzte Schicht in einem neuronalen Netz. Sie dient dazu, das Endergebnis des Netzwerkes auszugeben.⁵⁵

Deep Learning liegt dann vor, wenn ein neuronales Netz eine große Zahl an versteckten Schichten in einem neuronalen Netz vorweist. Ein Vergleich zwischen einem einfachen und einem tiefen neuronalen Netz ist in Abbildung 5 dargestellt.

⁵³ Vgl. Buxmann, Peter / Schmidt, Holger (2021), S. 6 u. S. 12 f; Silver, David u.a. (2018), S. 1140.

⁵⁴ Vgl. Chui, Michael u.a. (2020), S. 6.

⁵⁵ Vgl. Buxmann, Peter / Schmidt, Holger (2021), S. 14 ff.

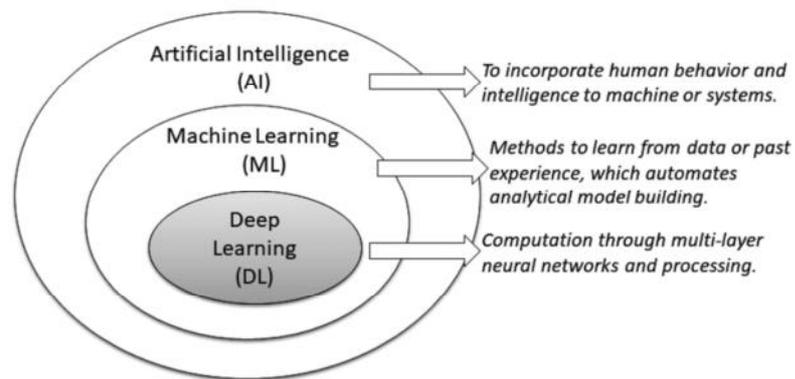


Abbildung 3: Einordnung des Deep Learning

Quelle: Sarker, Iqbal H. (2021), S. 3

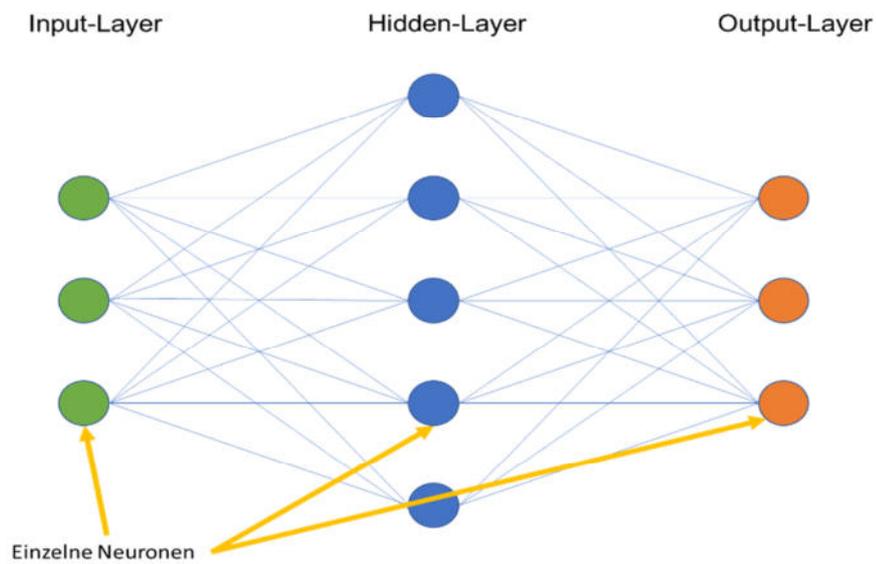


Abbildung 4: Beispielhafte vereinfachte Darstellung eines neuronalen Netzes

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Buxmann, Peter / Schmidt, Holger (2021), S. 15

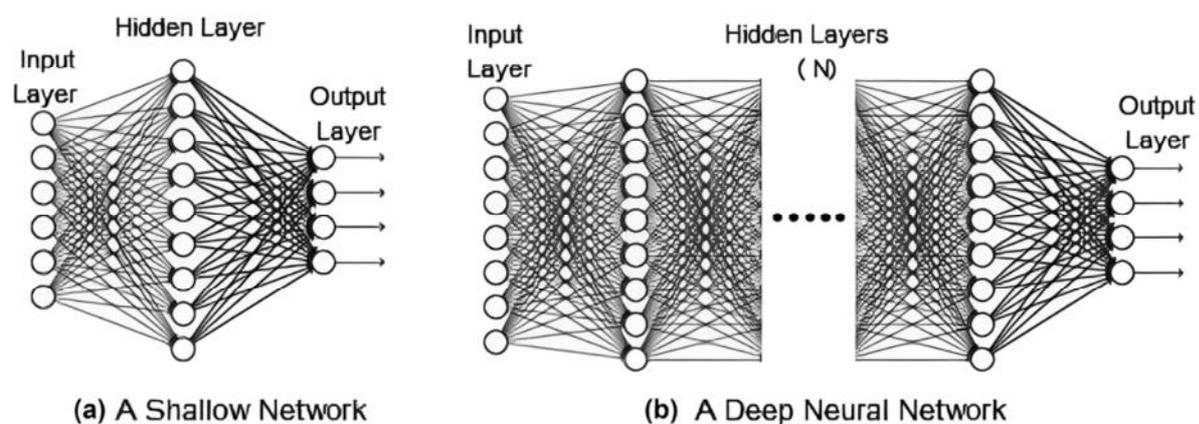


Abbildung 5: Vergleich zwischen einfachem neuronalen Netz und tiefem neuronalen Netz

Quelle: Sarker, Iqbal H. (2021), S. 6

Ein Beispiel für eine KI, in welcher Deep Learning verwendet wird, ist das Modell AlphaFold von Google DeepMind. AlphaFold dient dazu, basierend auf einem Aminosäuren-Profil, die 3D-Struktur eines Proteins vorherzusagen. Auf der Erde gibt es über 200 Millionen bekannte Proteine, welche aus 20 verschiedenen Aminosäuren bestehen. Jedes Protein hat dabei eine individuelle Struktur. Während es zuvor teilweise Jahre gedauert hat, die 3D-Form eines Proteins zu bestimmen, kann AlphaFold diese innerhalb weniger Minuten vorhersagen. Das Modell bietet eine Basis für andere Forschungsrichtungen, wie bei der Entwicklung neuer Medikamente.⁵⁶

Deep Learning hat gegenüber traditionellen ML-Algorithmen die Vorteile, dass die Eingabedaten weniger menschliche Vorbereitung benötigen und die Ergebnisse bei einer hohen Datenmenge häufig präziser sind.

Abbildung 6 zeigt vereinfacht die Leistung von traditionellen ML Algorithmen im Vergleich zu Deep Learning Algorithmen in Abhängigkeit der Datenmenge.

⁵⁶ Vgl. Senior, Andrew W. u.a. (2020), S. 706 f; Google DeepMind (Hrsg.) (2022).

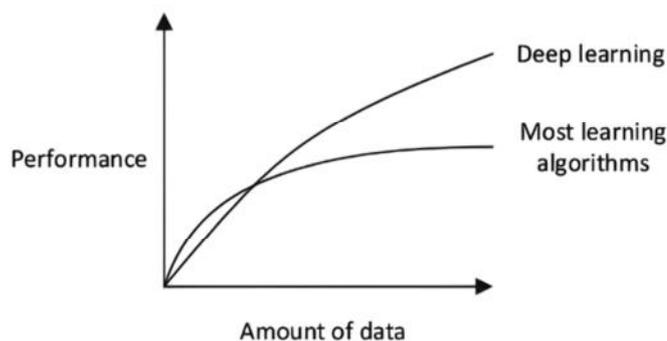


Abbildung 6: Vergleich der Leistung zwischen traditionellem ML und Deep Learning

Quelle: Sarker, Iqbal H. (2021), S. 4

Die benötigte Datenmenge für Deep Learning Modelle ist meist sehr groß, daher benötigt das Training solcher Algorithmen oft viel Zeit und erfordert hohe Rechenleistungen. Dementsprechend wird auch eine große Menge an Daten mit einer möglichst guten Qualität benötigt, diese Anforderung ist in der Praxis jedoch häufig herausfordernd. Eine weitere Herausforderung ist die sogenannte „Blackbox“-Problematik. Diese tritt besonders bei Deep Learning Algorithmen auf, da durch das neuronale Netz nicht immer nachvollziehbar ist, wie das Programm auf ein Ergebnis kommt.⁵⁷

4.1.2 Generative künstliche Intelligenz

Eine spezifische Art der KI ist die generative KI. Diese ist in der Lage, eigenständig neue Inhalte, wie Texte, Bilder, Musik oder Programmiercode zu erzeugen. Generative KI basiert üblicherweise auf Foundation-Modellen. Foundation-Modelle sind als Teil des Deep Learning einzuordnen. Charakteristisch für diese Modelle ist die große Datenbasis und die Komplexität der neuronalen Netze, welche häufig aus mehreren Milliarden Neuronen bestehen. Des Weiteren sind Foundation-Modelle dazu in der Lage, verschiedene allgemeine Aufgaben zu bewältigen und sie können durch spezifisches Feintuning auf spezielle Aufgaben trainiert werden. Beispiele für generative KI-Modelle sind u.a. OpenAIs GPT-3,5/4 und Googles LaMDA,⁵⁸ oder auch DALLE-2.⁵⁹ Anwendungsfelder generativer KI sind vielfältig und

⁵⁷ Vgl. Sarker, Iqbal H. (2021), S. 4 f; Murphy, Kevin P. (2012), S. 995.

⁵⁸ Vgl. Chui, Michael u.a. (2023), S. 5 f.

⁵⁹ Vgl. Gozalo-Brizuela, Roberto / Garrido-Merchan, Eduardo (2023), S. 1.

reichen über verschiedene Unternehmensbereiche hinweg. Einige dieser Einsatzmöglichkeiten werden im Folgenden näher beschrieben.

Im Kundenservice können Chatbots, die auf generativer KI basieren, schnell und individuell Anfragen beantworten. Für Kunden ist es wichtig, dass Chatbots komplexe Anfragen verstehen und Anfragen mit einer hohen Qualität und wenig Aufwand für den Kunden bearbeiten können. Hier kann generative KI die Bedürfnisse der Kunden treffen. Als weiterer Anwendungsfall im Kundenservice könnte eine generative KI menschlichen Kundensupport am Telefon dabei unterstützen, in Echtzeit Lösungsvorschläge für den Kunden basierend auf dem Gespräch vorzuschlagen. Bereits heute erfolgt etwa die Hälfte des Kundenkontaktes von Banken, Mobilfunkanbietern und Versorgungsunternehmen in Nordamerika durch Maschinen. McKinsey & Company geht davon aus, dass durch generative KI das Volumen der menschlichen Kundenservice-Kontakte um bis zu 50 % weiter vermindert und die Produktivität bezogen auf die heutigen Kosten um 30-45 % erhöht werden könnte.⁶⁰ Auch andere Studien deuten in diese Richtung.⁶¹

Ein zusätzliches Anwendungsgebiet wäre im Marketing. Hier könnte generative KI dabei unterstützen, Marketingstrategien zu entwickeln und benötigte Marktdaten von unstrukturierten Quellen zu sammeln und zu analysieren. Des Weiteren könnten Werbekampagnen besser an verschiedene Kundensegmente angepasst oder einzelne Kunden sogar individuell angesprochen werden. Jedoch stellt es bei Marketingfunktionen eine Herausforderung dar, dass das Modell keine Urheberrechtsverletzungen begeht, da, wie eingangs erwähnt, derzeit solche Modelle zumeist mit vielen öffentlichen Daten trainiert werden.⁶²

Im Software-Entwicklungsbereich kann generative KI unter anderem bei der Erstellung von Programmcode, bei der Organisation und dem Labeln von Daten und bei dem Testen von Programmen genutzt werden. Das ist relevant, da Software-Entwicklung in den meisten Unternehmen eine signifikante Rolle einnimmt. Ein Programm, welches bereits heute KI-basiert Programmierer unterstützen kann, ist der GitHub-Copilot. Eine Studie hat gezeigt, dass Pro-

⁶⁰ Vgl. Chui, Michael u.a. (2023), S. 14 f.

⁶¹ Vgl. Rossmann, Alexander u.a. (2020), S. 1 ff.

⁶² Vgl. Chui, Michael u.a. (2023), S. 16 ff.

grammierer, die dieses Programm verwenden, eine Aufgabe 55,8 % schneller erledigen konnten als Entwickler, die ohne GitHub-Copilot arbeiteten.⁶³ Andere Studien konnten ebenso Produktivitätsvorteile bei Verwendung des KI-Assistenten vermerken, weisen aber darauf hin, dass die Erfahrung der Entwickler dabei wichtig ist und dennoch ein hohes Programmierverständnis benötigt wird. Weiterhin wurde festgestellt, dass die Qualität des Codes bei Verwendung des Copiloten abzunehmen scheint. Außerdem ist die Qualität der Ausgabe stark davon abhängig, wie die Anfrage, die dem Assistenzprogramm gestellt wurde, formuliert worden ist.⁶⁴

4.1.3 Large Language Models

Eine Art der generativen KI stellen die Large Language Models (LLM, deutsch: große Sprachmodelle) dar. LLMs enthalten große Mengen an unstrukturierten Textdaten, welche die Beziehung zwischen Wörtern oder Wortteilen, sogenannten Tokens, erkennen. Das Themenfeld der Informatik und der KI-Forschung, welches sich mit der Interaktion von Computersystemen und der Interaktion mit der menschlichen Sprache beschäftigt wird, natural language processing (NLP, deutsch: natürliche Sprachverarbeitung) genannt.⁶⁵ Die meisten LLMs führen NLP-Aufgaben durch und basieren auf der Transformer-Struktur. Diese Struktur, welche 2017 vorgestellt wurde, legte den Grundstein der großen LLMs der letzten Jahre. Das Besondere an der Transformer-Struktur ist, dass diese Mechanismen enthält, die es dem Modell ermöglichen verschiedene Aspekte der Eingabedaten (also verschiedene Wörter in einem Eingabesatz) höher zu gewichten als andere. Die Folge davon ist ein besseres Kontextverständnis der menschlichen Sprache. Dies erlaubt es LLMs Texte zu generieren, Inhalte zu übersetzen oder Texte gezielt zusammenzufassen. Technisch ist das Modell darauf ausgelegt, immer den jeweils nächsten Token in dem Output hervorzusagen. Ein Beispiel für ein LLM

⁶³ Vgl. Cihon, Peter u.a. (2023), S. 5

⁶⁴ Vgl. Bavota, Gabriele u.a. (2023), S. 1 ff; Moradi-Dakhel, Arghavan u.a. (2022), S. 25; Chui, Michael u.a. (2023), S. 20 f.

⁶⁵ Vgl. Murphy, Kevin P. (2022), S. 22.

ist GPT-4 (GPT-3,5), das Modell, das ChatGPT in hinterlegt ist.⁶⁶ Abbildung 8 zeigt, wie OpenAI GPT-3 den Vorgänger von GPT-4 trainiert hat.

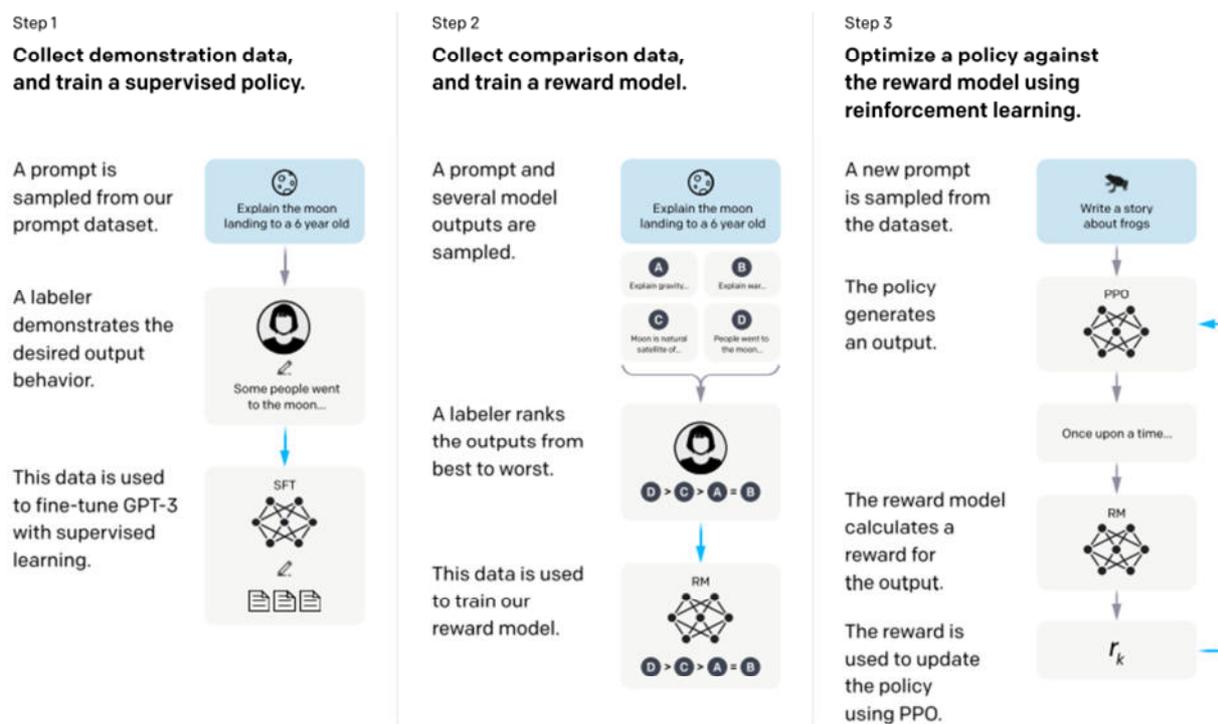


Abbildung 7: Trainingsmethode von GPT-3

Quelle: Agarwal, Sandhini u.a. (2022), S. 3

GPT-4 wurde mit öffentlich verfügbaren Daten Dritter und lizenzierten Daten trainiert. Es kann sowohl Text als auch Bildeingaben akzeptieren und Kontext aus verschiedenen Bildern interpretieren. Ein Beispiel dafür befindet sich in Anhang 1.8: Beispiel eines visuellen Inputs in GPT-4 (S. 65). In verschiedenen Tests zeigen die Ergebnisse des Modells menschenähnliche Fähigkeiten. So konnte es den Test zur Zulassung als Anwalt in den Vereinigten Staaten, den sogenannten Bar-Test im 90 %-Perzentil abschließen. Das zeigt, dass das Modell trotz großer und breiter Trainingsdaten dazu in der Lage ist, anspruchsvolle spezifische Aufgaben zu bewältigen. Da GPT-4 in verschiedenen Feldern, wie Coding, Psychologie, Mathematik

⁶⁶ Vgl. OpenAI (Hrsg.) (2023b), S. 1; Murphy, Kevin P. (2022), S. 524 f; Chui, Michael u.a. (2023), S. 7; Bubeck, Sébastien u.a. (2023), S. 4.

und Medizin menschenähnliche Ergebnisse erzielt, argumentieren einige Forscher, dass es als erste sehr unvollständige Variante einer starken KI gesehen werden kann.⁶⁷

Die größten Limitationen des Modells sind, dass die Datenbasis nur bis 2021 geht und das Modell teilweise dazu neigt zu halluzinieren. Halluzinieren beschreibt das Erfinden von Fakten. Daher sollten die Outputs von GPT-4 und anderen generativen KI-Modellen immer kontrolliert werden. Ein Beispiel dafür stellt der Fall eines Anwalts dar, der ChatGPT für einen Fall vor Gericht verwendet hat, ohne die Ergebnisse zu prüfen. Der Anwalt zitierte dort Vergleichsurteile, welche vom Programm erfunden wurden.⁶⁸

4.2 Auswertung der Experteninterviews

Nachdem in Abschnitt 4.1 Grundlagen der KI-Technologie vorgestellt wurden, werden in den folgenden Abschnitten die Erkenntnisse aus den Experteninterviews vorgestellt. Die Grundlage dafür bildet das in Kapitel 2 erläuterte Kategoriensystem. In Abschnitt 4.2.1 werden die aktuellen Nutzungen von KI durch die Interviewpartner dargestellt. Im darauf folgenden Abschnitt 4.2.2 werden die Aussagen der Interviewpartner bezüglich zukünftiger Nutzung und im Hinblick auf konkrete Anwendungsfälle erläutert. Abschnitt 4.2.3 zeigt die Meinung der Interviewpartner bezüglich der Auswirkungen von KI in der Due Diligence. Für den Abschluss der Auswertung werden in den Interviews genannte Herausforderungen bei der Einführung von KI in Due-Diligence-Prozesse und mögliche Lösungsstrategien für diese in Abschnitt 4.2.4 präsentiert.

4.2.1 Aktuelle Anwendungsmöglichkeiten

Fünf der acht Interviewpartner gaben an, dass bei ihnen derzeit keine Verwendung von KI-Tools in der Due Diligence stattfindet. Es wurden hauptsächlich drei verschiedene Gründe dafür angegeben. Der erste Grund ist, dass häufig von der Verkäuferseite kein vollständiger Quellcode eigener Software zur Verfügung gestellt wird. Das erschwert den Einsatz von KI

⁶⁷ Vgl. OpenAI (Hrsg.) (2023b), S. 4 ff; Bubeck, Sébastien u.a. (2023), S. 4 ff.

⁶⁸ Vgl. OpenAI (Hrsg.) (2023b), S. 10; Weiser, Benjamin (2023).

in der Tech Due Diligence und führt dazu, dass vorhandene Tools nicht effizient verwendet werden können.⁶⁹

Der zweite angegebene Grund ist, dass die untersuchten Daten der Due Diligence hochvertraulich sind. Das bedeutet, dass beteiligte Berater aufgrund von Datenschutz keine Daten in externe Tools eingeben dürfen, da sie sonst die Vertraulichkeitsklauseln brechen würden. Besonders für Banken und Wirtschaftsprüfer ist daher die Einführung von externen Tools mit einem langwierigen Vendor-Risk-Management-Prozess vonnöten.⁷⁰

Als dritter Grund wurde von Interviewpartner 7 angemerkt, dass die in seinem Team durchgeführten Transaktionen wenig repetitiv sind und verschiedene Geschäftsmodelle und Märkte betreffen. Daher lohne es sich aus seiner Sicht nicht, für jede Transaktion ein spezielles Tool einzuführen, besonders in Anbetracht des oben erwähnten komplizierten Vendor-Risk-Management-Prozesses. Wären Tools generalistischer und könnten bei allen möglichen Aufgaben in der Due Diligence helfen, würde sich das Integrieren eines solchen Tools eher lohnen.⁷¹

Zwei Interviewpartner merkten jedoch an, dass in einigen Anwendungen, die zur Due Diligence-Prüfung verwendet werden, bereits Elemente von KI und ML enthalten sind. Genannte Beispiele für diese sind Similarweb, eine Software zur Überprüfung von Webseiten-traffic oder das Bloomberg-Terminal.⁷²

Drei der acht Interviewpartner gaben an, dass bei ihnen bereits KI-Tools zur Unterstützung im Einsatz sind. Einen Überblick über die Befragungsergebnisse gibt Tabelle 8.

Tabelle 8: Anzahl an Interviewpartnern nach Kategorien zur aktuellen Nutzung

| Kategorie | Nutzung von KI-Tools aktuell | Keine Nutzung von KI-Tools aktuell | KI/ML enthalten in aktuellen Anwendungen |
|-----------|------------------------------|------------------------------------|--|
| Anzahl | 3 | 5 | 2 |

Quelle: Eigene Darstellung

⁶⁹ Vgl. Interviewpartner 2

⁷⁰ Vgl. Interviewpartner 5; Interviewpartner 7.

⁷¹ Vgl. Interviewpartner 7.

⁷² Vgl. Interviewpartner 3.

Verschiedene aktuelle Anwendungsmöglichkeiten sind in der Tabelle 9 zusammengefasst. Einem Interviewpartner war z.B. ein Anwendungsfall außerhalb des eigenen Teams bekannt. Die derzeitigen Anwendungen sind alle entweder zu allgemeinen Zwecken oder in der Legal Due Diligence einzuordnen.

Ein konkreter Anwendungsfall ist das automatische Durchsuchen von Presseartikeln nach negativ behafteten Meldungen über das Zielunternehmen. Damit lassen sich mögliche Reputationsrisiken rechtzeitig erkennen.⁷³

Der Datenraumanbieter Datasite bietet seinen Nutzern zwei verschiedene KI-Angebote, die allgemein den Prozess des Datenraumeinrichtens für die Verkäuferseite (vergleiche Abbildung 2) erleichtert. Zum einen bietet das Unternehmen ein Tool, welches hochgeladene Dokumente automatisch klassifiziert und in eine vorhandene Ordnerstruktur einsortiert. Da häufig tausende Dokumente hochgeladen werden, bietet dieses Tool für die Nutzer eine erhebliche Zeitersparnis.⁷⁴

Das zweite KI-Angebot von Datasite unterstützt die Anwälte des Verkäufers bei der Schwärzung von sensiblen Daten in Dokumenten. Ohne dieses Tool ist das ein langwieriger Prozess, da die beteiligten Anwälte die Verträge einzeln nach den betroffenen Daten durchsuchen müssen.⁷⁵

Anwaltskanzleien verwenden auch ein KI-Tool zur Vorselektion und Analyse von Verträgen auf bestimmte Vertragsinhalte, wie „Change-of-Control-Klauseln“, die dem gekauften Unternehmen oder Mitarbeiter desselben ggf. Sonderrechte einräumen.⁷⁶ Durch eine Kollaboration ist es rechtlich möglich, dass auch in Europa geltendes Datenschutzrecht durch individuelle Verträge angewendet wird. Bei Haftungsausschluss wird das KI-Tool verwendet, um Kunden eine Schnellanalyse von Verträgen zu ermöglichen. Die Software lernt durch die

⁷³ Vgl. Interviewpartner 3.

⁷⁴ Vgl. Interviewpartner 6.

⁷⁵ Vgl. ebenda

⁷⁶ Vgl. Hitter, Stefan (2019), S. 426 f.

vermehrte Anwendung und ist in der Lage, Verträge in mehreren Sprachen zu erfassen, was für internationale und „multi-jurisdictional“-M&A-Transaktionen sehr hilfreich ist.⁷⁷

Außerdem kommt ein „Data-Breach“-Tool zur Anwendung. Dieses ermöglicht es Kanzleien, schnell das Risiko eines Verstoßes gegen Datenschutzvorgaben zu prüfen, indem ein Sachverhalt in das Tool eingefügt und eine Erstevaluierung ausgegeben wird. Diese wird im Anschluss von den Anwälten kontrolliert, erleichtert aber die Arbeit.⁷⁸

Ein weiteres Tool prüft das Risiko der Datenübertragung in verschiedene Länder. Besonders die Schrems-Urteile des Europäischen Gerichtshofes regulieren den Datentransfer in Drittländer stark. Das Transfertools unterstützt die Anwälte bei der Überprüfung von Datentransferfällen ins Ausland, die mitunter bei internationaler Transaktion notwendig ist.⁷⁹

Tabelle 9: Verschiedene aktuelle Anwendungsmöglichkeiten künstlicher Intelligenz in Due Diligence

| Kategorien | Verschiedene aktuelle Anwendungsmöglichkeiten: |
|--|--|
| aktuelle Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence | Einfaches Erkennen von negativer Presse und Unternehmensskandalen mit KI-Unterstützung |
| | Einsatz von KI zur Einteilung und Organisation großer Datenmengen in vordefinierte Ordner im Datenraum |
| | Nutzung von KI zur Schwärzung von Dokumenten vor Upload in Datenraum |
| | Nutzung von KI-Übersetzungstools (Übersetzungs-Plattform) |
| aktuelle Anwendung von KI in der Legal Due Diligence | Nutzung von KI-Tool zum Screenen von Verträgen |
| | Einsatz von KI zur Prüfung, ob ein Datenschutzverstoß vorliegt |
| | Einsatz von KI im Risikomanagement von Datentransfer ins Ausland |
| | Immobilienfonds nutzen KI-Tools zum Screenen von Mietverträgen |

Quelle: Eigene Darstellung

Das vierte Tool, welches während des Experteninterviews erklärt wurde, ist ein Übersetzungstool. Es wird verwendet, um Vertragsentwürfe in verschiedene Sprachen zu übersetzen. Während früher mehrere Anwälte parallel Verträge in mehreren Sprachen entworfen haben,

⁷⁷ Vgl. Interviewpartner 8a und 8b.

⁷⁸ Vgl. ebenda.

⁷⁹ Vgl. ebenda.

kann eine Übersetzungs-Plattform heute dazu genutzt werden, um aktuelle Vertragsentwürfe in eine andere Sprache zu übersetzen. Im Anschluss müsse der Entwurf nur noch von einem Anwalt kontrolliert werden. Das sorgt für eine Zeitersparnis bei der Erstellung von Verträgen. Der Vorteil dabei ist auch, dass die verwendete Übersetzungs-Plattform ein deutsches Unternehmen ist, daher liegt bei der Verwendung davon kein Datentransfer in ein EU-Drittland vor. Zusätzlich beinhaltet die Plattform in der kostenpflichtigen Version eine Gewährleistung der Datengeheimhaltung.⁸⁰

4.2.2 Erwartungen und zukünftige Anwendungsmöglichkeiten

Fünf der Interviewpartner äußerten, dass sie davon ausgehen, dass die Nutzung von KI in der Due Diligence in Zukunft zunehmen wird. So geht Interviewpartner 1 davon aus, dass es schon bald besonders in den Bereichen der Financial und der Commercial Due Diligence Anwendungen geben und in großen Beratungsunternehmen zunehmend geschaut wird, wie solche Tools integriert werden könnten.⁸¹

Lediglich ein Interviewpartner erläuterte, dass er nicht von einer Nutzung in naher Zukunft ausgehe. Tabelle 10 stellt diese Verteilung dar. Hierbei ist zu beachten, dass die Häufigkeiten auf Ableitungen von Aussagen der Interviewteilnehmer basieren und nicht direkt nach diesen gefragt wurde. So kann es sein, dass einer der zwei verbliebenen Interviewpartner, die sich nicht zu diesem Thema geäußert haben, von einer Zunahme der Nutzung ausgehen würde, dieses lediglich nicht geäußert hat. Als Begründung für die nicht erwartete Zunahme in der Nutzung, wurde der oben erwähnte organisationsspezifische Vendor-Risk-Management-Prozess genannt.⁸²

Tabelle 10: Anzahl an Interviewpartnern nach Erwartung an zukünftige Nutzung

| Kategorie | Erwartete Zunahme an Nutzung | Nutzung in naher Zukunft nicht relevant |
|-----------|------------------------------|---|
| Anzahl | 5 | 1 |

Quelle: Eigene Darstellung

⁸⁰ Vgl. Interviewpartner 8a und 8b.

⁸¹ Vgl. Interviewpartner 1.

⁸² Vgl. Interviewpartner 7.

Drei der Interviewteilnehmer gehen davon aus, dass KI-Tools für die Due Diligence nicht unbedingt von den derzeitigen großen Beratungsunternehmen entwickelt würden. Gründe dafür seien, dass die Entwicklung solcher Tools nicht unbedingt zu den Kernkompetenzen der betroffenen Unternehmen zähle und diese mitunter sehr kostspielig sein könnten. Eher wurde erwartet, dass geeignete Tools von Start-ups entwickelt und frühzeitig von Beratungsunternehmen gekauft werden, damit diese die angesprochene Datenschutzhürde adressieren und gewünschte Funktionen einbauen können. Weitere denkbare Anbieter wären die großen Finanzinformationsdienstleister wie Bloomberg mit der Begründung, dass diese eine gute Datenbasis für das Training von Modellen hätten.⁸³

Tabelle 11 zeigt eine Übersicht über die Verteilung der Aussagen über zukünftige Anwendungsfelder. Es ist erkennbar, dass mit Abstand die meisten Aussagen allgemeine Anwendungen betroffen haben, die nicht unbedingt bestimmten Due-Diligence-Arten zugeordnet werden konnten. Diese unterteilen sich auf die Kategorien *Auswerten von Daten*, *Darstellen von Daten*, *Zusammenfassen von Daten* und *Unterstützende allgemeine Anwendung*. Ein Grund dafür könnte sein, dass, wie in Kapitel 3.1.3 beschrieben, das Abgrenzen verschiedener Arten voneinander mitunter schwierig fallen kann. Es wurden insgesamt 14 Aussagen zu zukünftigen Anwendungsbeispielen in der Legal Due Diligence genannt. Diese Verteilung deckt sich insofern auch in etwa mit den heutigen Anwendungsbeispielen, die vorwiegend allgemeiner Natur oder im Legal-Bereich zu verordnen sind (siehe Tabelle 9). Weitere acht mögliche Anwendungen wurden im Financial Due-Diligence-Bereich genannt. Bei all diesen Zahlen ist, wie in Kapitel 2 beschrieben, zu beachten, dass dies in diesem Fall nur die Anzahl der Aussagen ist. In dieser Anzahl können Wiederholungen enthalten sein.

⁸³ Vgl. Interviewpartner 6; Interviewpartner 1; Interviewpartner 3.

Tabelle 11: Übersicht über die Häufigkeit genannter Anwendungsfälle von KI in Due Diligence

| Kategorie | Beschreibung der Kategorie | Anzahl |
|---|--|--------|
| Zukünftige Anwendungsmöglichkeiten | Umfasst vorstellbare Beispiele, wie KI in Zukunft zur Due Diligence eingesetzt werden könnte | |
| Zukünftige Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence | Umfasst vorstellbare Beispiele, wie KI in Zukunft allgemein zur Due Diligence eingesetzt werden könnte, ohne einer bestimmten Due-Diligence Art-zugeordnet zu werden | |
| Auswerten von Daten | Umfasst Anwendungsmöglichkeiten, die bei der Auswertung von Daten helfen | 8 |
| Darstellen von Daten | Umfasst Anwendungsmöglichkeiten, die bei der Darstellung von Daten helfen | 6 |
| Zusammenfassen von Daten | Umfasst Anwendungsmöglichkeiten, die bei dem Zusammenfassen von Daten helfen | 2 |
| Unterstützende allgemeine Anwendung | Umfasst Anwendungsmöglichkeiten, die den Prozess der Due Diligence vereinfachen | 8 |
| Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence | Konkrete Anwendungsbeispiele für KI in Financial Due Diligence | 8 |
| Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence | Konkrete Anwendungsbeispiele für KI in Legal Due Diligence | 14 |
| Zukünftige Anwendung von KI in weiteren Due Diligence Bereichen | Konkrete Anwendungsbeispiele für KI in weiteren Due-Diligence-Arten | 4 |

Quelle: Eigene Darstellung

Tabelle 12 stellt die verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten der Kategorie *zukünftige Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence* mit der Aufteilung auf die jeweiligen Subkategorien dar. Insgesamt wurden neun verschiedene Anwendungsmöglichkeiten genannt. Beginnend damit, dass KI genutzt werden könnte, um allgemein Dokumente im Datenraum auszuwerten und auf Auffälligkeiten oder relevante Inhalte hinzuweisen. Im Legal-Bereich gibt es bereits eine Anwendung, die diese Tätigkeit für Verträge durchführen kann.⁸⁴ Eine nächste Variante davon wäre die Verwendung einer Art „One-Click“ Due Diligence, bei wel-

⁸⁴ Vgl. Interviewpartner 1; Interviewpartner 2.

cher ein Tool automatisch eine Vielzahl an Dokumenten im Datenraum durchsucht, die Daten auf Unstimmigkeiten untersucht und am Ende einen Bericht mit den Befunden ausgibt.

Diese würde keine vollständige Due Diligence ersetzen, könnte aber auf erste Risiken hinweisen.⁸⁵ Wie in Kapitel 3.2 aufgezeigt, werden teilweise Interviews mit Mitarbeitern oder Branchenexperten als Methode der Due Diligence verwendet, um Erkenntnisse über das Zielunternehmen und den Markt des selbigen zu erlangen. Eine KI könnte bei der Auswertung der Interviews helfen.⁸⁶

Drei verschiedene Interviewteilnehmer äußerten zudem, dass eine KI in Zukunft bei der Erstellung von Präsentationen und Grafiken unterstützen könne. Im Kontext der Due Diligence wäre das bei der Erstellung des abschließenden Berichtes relevant.⁸⁷ Dieser Bericht könnte zukünftig von einer generativen KI größtenteils automatisch erstellt werden, indem die Erkenntnisse aus der Due Diligence automatisch erläutert und verschriftlicht werden. Aus bestehenden Informationen einen Bericht schreiben ist ein Anwendungsfeld, welches KI bereits heute schon gut beherrscht.⁸⁸

Weiterhin wurden vier verschiedene Anwendungsmöglichkeiten zur allgemeinen Unterstützung aus dem Interviewmaterial identifiziert. Zum Beispiel wäre das die Anwendung einer KI, die dabei unterstützt, Fehler zu vermeiden, indem diese die menschlichen Entscheidungen kontrolliert und möglicherweise auf übersehene Sachverhalte hinweist.⁸⁹ Eine weitere Anwendungsmöglichkeit hätte eine KI, angelehnt an die „One-Click“ Due Diligence, welche bereits während der Vendor-Due-Diligence vom Verkäufer eingesetzt würde. Das Ergebnis dieser könnte der Verkäufer dann an mögliche Kaufinteressenten übergeben, um den Gesamtprozess der Due Diligence zu beschleunigen und die Qualität des Zielunternehmens zu beweisen.⁹⁰ Zusätzlich zu den zwei genannten unterstützenden Anwendungsmöglichkeiten wäre es denkbar, dass sowohl für Verkäufer als auch für Käufer KI-Tools direkt im Datenraum integriert wären. Die erste, in einem Interview erläuterte Variante, wäre eine Art

⁸⁵ Vgl. Interviewpartner 1.

⁸⁶ Vgl. ebenda.

⁸⁷ Vgl. Interviewpartner 1; Interviewpartner 3; Interviewpartner 6.

⁸⁸ Vgl. Interviewpartner 3.

⁸⁹ Vgl. Interviewpartner 4.

⁹⁰ Vgl. ebenda.

Datenraumassistent, welcher die Verkäuferseite bei der Einrichtung des Datenraumes und der Bereitstellung der Dokumente für diesen unterstütze. Eine solche KI könnte besonders für Unternehmen mit wenigen Transaktionen interessant sein, da diesen häufig die Erfahrung fehlt. Die KI könnte dabei auf Erfahrungswerte aus vergangenen Transaktionen von ähnlichen Zielunternehmen zurückgreifen. Die KI würde die Verkäuferseite auf Dokumente hinweisen, welche bei ähnlichen Transaktionen häufig angefragt würden, um das häufige Nachfragen der Käuferseite zu vermindern. Dieser Prozess sei derzeit mit viel Arbeit verbunden. Insgesamt könne eine solche KI die Due-Diligence-Phase und somit den gesamten M&A-Prozess beschleunigen.⁹¹

Tabelle 12: Übersicht über verschiedene Anwendungsmöglichkeiten der Kategorie *Zukünftige Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence*

| Kategorien | Verschiedene zukünftige Anwendungsmöglichkeiten: |
|-------------------------------------|--|
| Auswerten von Daten | Screening von Dokumenten (im Datenraum) |
| | One-Click Due Diligence |
| | Auswerten von Experteninterviews |
| Darstellen von Daten | Automatisches Erstellen von Grafiken und Präsentationen |
| Zusammenfassen von Daten | Zusammenschreiben von Informationen zu Report |
| Unterstützende allgemeine Anwendung | Verwendung von KI zur Fehlererkennung bei Entscheidungen |
| | Anwendung von KI-Tool in der Vendor-Due-Diligence |
| | KI als Assistent bei Datenraumeinrichtung |
| | KI als Chatbot bei Datenraumdurchsuchung |

Quelle: Eigene Darstellung

Die zweite genannte vorstellbare Anwendungsmöglichkeit im Datenraum wäre für die Käuferseite eine Art Chatassistentz. Derzeit ist es so, dass der virtuelle Datenraum nach einzelnen Stichworten durchsucht würde, um bestimmte Informationen zu finden. In Zukunft wäre es vorstellbar, dass mithilfe von generativer KI eine ChatGPT-ähnliche Chatassistentz direkt in den Datenraum integriert wäre. Anstatt nach einzelnen Stichworten zu suchen, würden die

⁹¹ Vgl. Interviewpartner 6.

Due-Diligence-Durchführenden die KI nach bestimmten Informationen fragen, welche diese bereitstellt, zusammenfasst und auch grafisch aufbereiten könnte.⁹²

Von den Interviewpartnern wurden vier verschiedene zukünftige Anwendungsbeispiele in der Financial Due Diligence genannt (siehe Tabelle 13). KI könnte dabei unterstützen, Finanzdaten, wie Jahresabschlüsse, zu analysieren und dabei auf bestimmte Trends oder Anomalien hinweisen. In dem Kontext wäre es auch vorstellbar, dass eine KI genutzt werden könnte, welche Cashflow-Modellierungen vornähme.⁹³

Damit einhergehend könnte die KI die Finanzdaten und Kennzahlen des Zielunternehmens mit ähnlichen Unternehmen vergleichen, um eine bessere Evaluierung der Daten vorzunehmen. Vorstellbar wäre dabei auch, dass die KI dabei entscheidet, welche Vergleichsunternehmen für diese Benchmarkanalyse geeignet wären.⁹⁴

Ein drittes Anwendungsbeispiel, welches genannt wurde, erweitert das bereits bestehende in Abschnitt 4.2.1 genannte Tool zum Screenen negativer Presse. Es ist vorstellbar, dass eine KI negative Pressemitteilungen, zum Beispiel über Produktfehler oder Gerichtsurteile, automatisch mit gebildeten Rückstellungen in der Bilanz abgleiche.⁹⁵

Ein weiteres Anwendungsfeld für KI in der Zukunft könnte in der forensischen Financial Due Diligence liegen, die sich auf die Untersuchung potenzieller Betrugsfälle spezialisiert. Ein möglicher Ansatz wäre ein KI-gestütztes Werkzeug, das Verkäuferangaben mit den öffentlichen Finanzberichten anderer Unternehmen abgleicht. So könnte etwa eine Diskrepanz identifiziert werden, wenn ein Marketingunternehmen einen Umsatz von 5.000.000 € mit einem bestimmten Kunden angibt, während dieser Kunde in seiner Gewinn- und Verlustrechnung keine Marketingausgaben in dieser Höhe ausweist. In solchen Fällen könnte die KI die Unstimmigkeit hervorheben und eine tiefergehende Prüfung anraten.⁹⁶

⁹² Vgl. Interviewpartner 6.

⁹³ Vgl. Interviewpartner 3, Interviewpartner 4.

⁹⁴ Vgl. Interviewpartner 5.

⁹⁵ Vgl. ebenda.

⁹⁶ Vgl. Interviewpartner 1.

Tabelle 13: Übersicht über verschiedene *zukünftige Anwendungsmöglichkeiten in der Financial Due Diligence*

| Kategorie | Verschiedene aktuelle Anwendungsmöglichkeiten: |
|--|---|
| Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence | Analyse von Finanzdaten zur Cashflow-Modellierung, Trend- und Anomalieerkennung |
| | Automatische Benchmarkanalyse |
| | Automatisches Abgleichen negativer Presse mit Rückstellungen |
| | Zwischenbetriebliche Referenzprüfung |

Quelle: Eigene Darstellung

In dem Bereich der Legal Due Diligence wurden drei verschiedene zukünftige Anwendungsmöglichkeiten von KI genannt, diese werden in Tabelle 14 dargestellt. Die am häufigsten genannte Variante ist das automatische Analysieren von Verträgen auf bestimmte Klauseln oder Unstimmigkeiten. Hier deckt sich die Erwartung der Interviewteilnehmer mit den Erfahrungen von Anwälten, die genau eine solche KI-Applikation bereits verwenden, wie in 4.2.1 beschrieben wurde.⁹⁷

Eine zweite Anwendung von KI wäre das automatische Durchsuchen von Quellcode nach etwaigen Plagiaten oder Lizenzrechtsverstößen. Diese Untersuchung vereint die Legal und Tech Due Diligence.⁹⁸

Laut Interviewpartner 8a und 8b ist es auch vorstellbar, dass KI in Zukunft mehr bei der Erstellung von Verträgen verwendet werden könnte. Wie in Abschnitt 3.1.2 erläutert, werden die Befunde der Due Diligence in den Kaufvertrag aufgenommen und eventuelle Risiken mit Garantien des Verkäufers abgesichert. Hier könnte eine KI-Anwendung bei der Erstellung der Vertragsklauseln unterstützen.⁹⁹

⁹⁷ Vgl. Interviewpartner 7; Interviewpartner ;1 Interviewpartner 4.

⁹⁸ Vgl. Interviewpartner 2.

⁹⁹ Vgl. Interviewpartner 8a und 8b.

Tabelle 14: Übersicht über verschiedene *zukünftige Anwendungsmöglichkeiten in der legal Due Diligence*

| Kategorie | Verschiedene aktuelle Anwendungsmöglichkeiten |
|--|---|
| Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence | Automatisierte Vertragsanalyse |
| | Erkennung von Plagiaten in Quellcode |
| | Automatisierter Vertragsentwurf |

Quelle: Eigene Darstellung

Es wurden insgesamt zwei verschiedene Anwendungsmöglichkeiten in weiteren Due Diligence Bereichen genannt. Tabelle 15 stellt diese dar. Die Erste davon wäre beispielsweise ein automatisches Benchmarking des Zielunternehmens auch bei nicht finanziellen Kennzahlen in der Commercial Due Diligence. So könnten Webseitenbesucher, Kundenzahl oder Kundenabwanderungsraten schnell verglichen werden.¹⁰⁰

Die zweite Anwendungsmöglichkeit dieser Kategorie wäre eine KI, die anhand des Organigramms des Zielunternehmens und der Qualifikation der besetzten Stellen einen Vergleich zu anderen Unternehmen erstellt. Dieser könnte als Grundlage für personalpolitische Veränderungen nach der Transaktion dienen, falls die KI feststellt, dass manche Positionen mit über- oder unterqualifizierten Mitarbeitern besetzt sind. Die Anwendung wäre im Bereich der Human Resource Due Diligence einzuordnen.¹⁰¹

Tabelle 15: Übersicht über verschiedene *zukünftige Anwendungsmöglichkeiten von KI in weiteren Due Diligence Bereichen*

| Kategorie | Verschiedene aktuelle Anwendungsmöglichkeiten: |
|---|---|
| Zukünftige Anwendung von KI in weiteren Due Diligence Bereichen | Einsatz von KI für Benchmarks in Commercial Due Diligence |
| | Bewertung von Mitarbeiterqualifikationen anhand von Organigrammen |

Quelle: Eigene Darstellung

¹⁰⁰ Vgl. Interviewpartner 1.

¹⁰¹ Vgl. ebenda.

4.2.3 Auswirkungen von KI auf die Due Diligence

Die in Abschnitt 4.2.2 beschriebenen Anwendungsmöglichkeiten betreffen viele Bereiche der Due Diligence und haben somit Auswirkungen auf viele verschiedene Menschen. Tabelle 16 stellt einige der in den Interviews genannten Auswirkungen dar.

Tabelle 16: Übersicht über die Kategorien *Chancen/Vorteile*; *Nachteile* und *Grenzen der Anwendung von KI-Tools in der Due Diligence* mit ausgewählten Beispielen

| Chancen/Vorteile | Nachteile | Grenzen |
|---|---|---|
| Zeitersparnis und Effizienzsteigerung | Verlust des Verständnisses des Marktes und des Geschäftsmodells | Datenschutz schränkt Anwendung ein |
| Kosteneinsparung | Risiko von Bias und Verlust von Diversität denkbar | Persönliche Unternehmensbesuche, Managementcalls und Experteninterviews können nicht ersetzt werden |
| Tools verbessern sich laufend mit der Benutzung | Vernachlässigung menschlicher und kultureller Faktoren | Menschliche Intuition kann nicht ersetzt werden |
| Mitarbeiter könnten sich auf Kernkompetenzen fokussieren | | KI verhindert nicht unbedingt falsche Managemententscheidungen |
| Aufdecken von zusätzlichen Risiken/höhere Qualität in der Due Diligence | | |
| Bessere Ermittlung des Kaufpreises | | |

Quelle Eigene Darstellung

Der Vorteil, der am häufigsten genannt wurde, ist die mögliche Zeitersparnis und damit verbundene Effizienzsteigerung durch die KI-Nutzung. Dieser wird sowohl von den Interviewpartnern genannt, die bereits KI-Tools verwenden, als auch von denen, die noch keine KI unterstützte Due Diligence durchführen, erwartet.¹⁰²

Für das Käuferunternehmen könne die Due Diligence in Zukunft günstiger werden, da durch die Zeitersparnis besonders bei repetitiven Tätigkeiten weniger Arbeitsstunden der externen Berater und somit auch entsprechend geringere Honorargebühren anfielen.¹⁰³

¹⁰² Vgl. Interviewpartner 1; Interviewpartner 5; Interviewpartner 2; Interviewpartner 8a und 8b.

¹⁰³ Vgl. Interviewpartner 4; Interviewpartner 6; Interviewpartner 8a und 8b.

Ein weiterer Vorteil bestünde darin, dass KI-Tools durch häufige Verwendung neue Daten erhalten und diese für die Optimierung ihrer Algorithmen nutzen könnten. Durch diese Optimierung können KI-Anwendungen präziser werden und bessere Ergebnisse erzielen.¹⁰⁴

Der Einsatz von KI-Tools in der Due Diligence könnte dazu führen, dass Mitarbeiter sich weniger mit repetitiven Tätigkeiten aufhalten müssen und sich viel eher auf qualitativ anspruchsvolle Arbeit konzentrieren können. Das würde zu einer höheren Qualität der gesamten Due Diligence führen.¹⁰⁵

KI-gestützte Applikationen könnten durch die Analyse großer Datenmengen Risiken identifizieren, die menschlichen Prüfern möglicherweise entgehen könnten.¹⁰⁶

Derzeit stellt es sich in Due-Diligence-Tätigkeiten herausfordernd dar, alle gefundenen Risiken korrekt zu bepreisen, damit ein angemessener Kaufpreis ermittelt werden kann. Eine KI könnte dabei helfen, verschiedene Faktoren zu gewichten und faire Unternehmensbewertungen zu errechnen.¹⁰⁷

Es wurden in den Interviews drei große Nachteile genannt, die durch die KI-Einführung in Due Diligence auftreten könnten. Erstens merkte Interviewpartner 7 an, dass durch die verstärkte Nutzung von KI ein Verlust des Verständnisses des Geschäftsmodells und des Marktes des Zielunternehmens mit einhergehen könnte. Das hätte zur Folge, dass die Mitarbeiter Ergebnisse der KI schlechter validieren könnten und die Integrationsphase erschwert wäre.¹⁰⁸

Zweitens bestünde bei der Verwendung von KI-Modellen die Gefahr eines Bias. Das ist eine Verzerrung in der Urteilsentscheidung des Modells. KIs können Vorurteile aus ihren Trainingsdatensätzen übernehmen, was zur Folge hätte, dass unter anderem Diversität abnehmen könnte und Unternehmen, die einem bestimmten Muster entsprechen, höhere Verkaufspreise erzielen könnten.¹⁰⁹

¹⁰⁴ Vgl. Interviewpartner 8a und 8b.

¹⁰⁵ Vgl. Interviewpartner 3; Interviewpartner 5; Interviewpartner 8a und 8b.

¹⁰⁶ Vgl. Interviewpartner 5; Interviewpartner 7.

¹⁰⁷ Vgl. Interviewpartner 2.

¹⁰⁸ Vgl. Interviewpartner 7.

¹⁰⁹ Vgl. Interviewpartner 1.

Die dritte mögliche Problematik besteht darin, dass vermehrte Nutzung von KI-Tools in Due Diligences zu Vernachlässigungen menschlicher und kultureller Faktoren führen könnte. KI kann zwar umfangreiche Datenmengen effizient auswerten, jedoch hat sie nicht die Möglichkeit kulturelle Einflüsse in Unternehmen zu erfassen.¹¹⁰

Obwohl KI so viele Einsatzmöglichkeiten habe, gibt es bei der Nutzung auch Grenzen, so könne sie keine persönlichen Unternehmensbesuche oder Gespräche mit Mitarbeitern oder dem Management führen. Mehrere Interviewteilnehmer betonten, dass KI die Menschen in der Due Diligence nicht ersetzen, sondern unterstützen wird. In vielen Anwendungen könnte die KI für ein erstes Arbeitsergebnis sorgen, welches noch von einem Menschen kontrolliert oder vertieft werden müsse.¹¹¹

4.2.4 Herausforderungen bei der Einführung von KI-Tools in Due Diligence

Zu den in Abschnitt 4.2.3 genannten Grenzen kommen einige Herausforderungen bei der Einführung von KI-Tools für Due-Diligence-Zwecke hinzu. Tabelle 17 stellt neun verschiedene Herausforderungen, die von den Interviewpartnern genannt wurden, mit ihrer jeweiligen Unterkategorie dar. Teilweise wurden die Herausforderungen auch als Gründe für die aktuelle Nichtverwendung von KI-Tools genannt.

Es wurden drei allgemeine Herausforderungen genannt. Diese bestehen darin, dass die Kosten für das jeweilige KI-Tool eine entscheidende Rolle dabei spielen, ob es in der Praxis verwendet würde. Außerdem könnte, besonders bei der Markteinführung, Transparenz über die Fähigkeiten der einzelnen Tools fehlen. Dieser Umstand könnte es den Beratern erschweren, eine optimale Auswahl der richtigen KI zu treffen.¹¹² Die dritte allgemeine Herausforderung besteht darin, dass zum Beispiel im Venture-Capital-Bereich die Transaktionen zu verschiedenen voneinander sind.

Es müsste vor jeder Durchführung der Due Diligence geprüft werden, ob bestimmte KI-Tools anwendbar wären. Es würde sich jedoch nicht lohnen, für lediglich eine einzige Transaktion

¹¹⁰ Vgl. Interviewpartner 1; Interviewpartner 3.

¹¹¹ Vgl. Interviewpartner 1; Interviewpartner 3; Interviewpartner 6; Interviewpartner 7; Interviewpartner 8a und 8b.

¹¹² Vgl. Interviewpartner 3.

eine neue Applikation einführen.¹¹³ Damit verbunden ist auch die organisatorische Herausforderung eines komplizierten Vendor-Risk-Management-Prozesses, der in Abschnitt 4.2.1 erläutert wurde.

Tabelle 17: Übersicht über die *Herausforderungen bei der Einführung von KI-Tools* aufgeteilt nach Unterkategorien

| Kategorie | Herausforderung |
|----------------------------------|--|
| Allgemeine Herausforderungen | Kosten für KI |
| | Intransparenz über beste Tools |
| | Möglicherweise ist eine transaktionsspezifische Auswahl an Tools nötig |
| Organisatorische Herausforderung | Langer und komplizierter Vendor-Risk-Management-Prozess |
| Rechtliche Herausforderungen | Vertraulichkeitserklärungen und Datenschutz |
| Technische Herausforderungen | Wasserzeichen in Dokumenten erschweren die Lesbarkeit |
| | KI benötigt eine große Datenbasis |
| Menschliche Herausforderungen | Mitarbeiter müssen fähig und motiviert sein, Tools zu nutzen |
| | Mitarbeiter müssen Tools richtig verwenden |

Quelle: Eigene Darstellung

Eine der derzeit größten Herausforderung ist rechtlicher Natur. Bei Due Diligence Prozessen müssen strenge Datenschutz- und Vertraulichkeitsstandards eingehalten werden. Diese könnten die Einführung von KI-Tools besonders erschweren, da Daten digital verarbeitet und möglicherweise außerhalb des Unternehmens gespeichert werden. Zudem dürfen meistens keine Dokumente aus dem Datenraum heruntergeladen werden. Rechtlich könnte das Herunterladen und Einspeisen von Daten in ein KI-Tool einen Vertraulichkeitsverstoß darstellen.¹¹⁴

Es wurden zwei technische Herausforderungen genannt. Zum einen erschwerten Wasserzeichen, die sich auf Dokumenten im Datenraum befinden, die Lesbarkeit und somit die Effektivität von KI-Tools bei der Analyse von Dokumenten.¹¹⁵ Zum anderen benötigten KIs, wie in Abschnitt 4.1 beschrieben, meistens große Mengen an Daten, um optimale Ergebnisse zu

¹¹³ Vgl. Interviewpartner 7.

¹¹⁴ Vgl. Interviewpartner 2.

¹¹⁵ Vgl. ebenda.

erzielen. Da diese Daten entweder schwer verfügbar oder teuer sein könnten, ist die Entwicklung von KI-Modellen häufig sehr kostenintensiv.¹¹⁶

Des Weiteren wurden zwei menschliche Herausforderungen genannt. Die effektive Nutzung von KI-Tools erfordere, dass Mitarbeiter die technischen Fähigkeiten und die Motivation für diese haben. Viele Interviewpartner äußerten Bedenken bezüglich der Adaption von KI-Tools durch die Mitarbeiter. Es gilt daher, die Technikaversion der Mitarbeiter zu beachten.¹¹⁷

Die zweite menschliche Herausforderung sei die richtige Verwendung von Tools. Selbst, wenn Mitarbeiter motiviert sind, verfügbare Tools zu nutzen, könnte eine falsche Anwendung, beispielsweise eines ungeeigneten Modells, zu fehlerhaften Ergebnissen führen. Zudem benötigen Mitarbeiter ein angemessenes Risikoverständnis für Verarbeitung sensibler Daten. Beispielsweise sollten personenbezogene Daten aus Dokumenten entfernt werden, bevor die Dokumente von einer KI analysiert werden.¹¹⁸ Zu einigen der genannten Herausforderungen wurden von den Interviewpartnern Lösungsansätze vorgeschlagen. Tabelle 18 stellt vier von diesen dar.

Tabelle 18: Übersicht über verschiedene Lösungsansätze für Herausforderungen bei der Einführung von KI-Tools

| Kategorien | Verschiedene Lösungsansätze |
|--------------------------------------|--|
| Lösungsansätze für Herausforderungen | Zugänglichkeit von KI-Anwendungen wurde in naher Vergangenheit erleichtert und könnte sich weiter verbessern |
| | Mit Haftungsausschlüssen oder Vertraulichkeitserklärungen können KI-Tools bereits verwendet werden |
| | KI-Anwendungen könnten in den Datenraum integriert werden, um rechtssicheren Einsatz zu ermöglichen |
| | Verwendung von spezialisierten Modellen kann Fehlerwahrscheinlichkeit und Halluzinieren mindern |

Quelle: Eigene Darstellung

¹¹⁶ Vgl. Interviewpartner 4; Interviewpartner 6; Interviewpartner 7.

¹¹⁷ Vgl. Interviewpartner 5; Interviewpartner 8a und 8b.

¹¹⁸ Vgl. Interviewpartner 1; Interviewpartner 8a und 8b.

Laut Interviewpartner 4 habe sich die Anwenderfreundlichkeit von KI-Programmen in den letzten Jahren gesteigert. Auch nicht technikversierte Nutzer haben so die Möglichkeit von der Technologie zu profitieren.¹¹⁹

Zwei Lösungsansätze für die Herausforderung der hohen Vertraulichkeitsstandards bestehen darin, dass die beratenden Unternehmen vor der Verwendung von KI-Tools in der Due Diligence einen Haftungsausschluss unterschreiben lassen oder Kooperationen mit KI-Anbietern haben, welche eindeutige Vertraulichkeitserklärungen beinhalten. Beide Beispiele finden laut der Interviewpartner 8a und 8b Anwendung.¹²⁰

Eine weitere Lösung für dasselbe Problem wäre eine Integration von KI-Tools in den Datenraum. Wenn Datenraumanbieter KI-Tools für die Käuferseite als Dienstleistung anböten, könnten diese rechtssicher für die Due Diligence verwendet werden. Grund dafür ist, dass die Dokumente nie den Datenraum verlassen und nicht in Drittanbietertools eingeführt würden.¹²¹

Der vierte Lösungsansatz, der genannt wurde, spricht das Problem des Halluzinierens der LLMs an. Dieses könne gemindert werden, indem keine LLMs für hochspezialisierte Aufgaben verwendet würden. Statt dieser könnten spezielle Modelle, die nicht auf einer breiten Datenbasis, sondern nur mit Daten des jeweiligen Themengebietes trainiert wurden, verwendet werden.¹²²

4.3 Studie an der Marquette University über die Verwendung von KI in Due Diligence

Die Auswertungen der Experteninterviews zeigen, dass es viele verschiedene Anwendungsfelder für KI in der Due Diligence gibt. Jedoch werden bisher nur in wenigen Fällen tatsächlich KI-Tools verwendet. Besonders generative KI wird in vielen Geschäftsbereichen als vielversprechend angesehen, wie Abschnitt 4.1.2 darstellt.

In einem Paper aus dem April 2023 wurde untersucht, ob ChatGPT und ähnliche KI-Modelle für Due-Diligence-Prüfungen von nicht börsengelisteden Unternehmen geeignet sind. Die

¹¹⁹ Vgl. Interviewpartner 4.

¹²⁰ Vgl. Interviewpartner 8a und 8b.

¹²¹ Vgl. Interviewpartner 2.

¹²² Vgl. Interviewpartner 1.

Problematik dabei ist, dass diese im Vergleich zu börsennotierten Unternehmen weniger Publikationspflichten von Informationen unterliegen. Die verfügbaren Informationen sind oft weniger standardisiert und umfassend, was die zusätzlich Due-Diligence-Prüfung erschwert. Zudem sind die Eigentümerstrukturen von nicht börsennotierten Unternehmen häufig komplexer.¹²³

Trotzdem können diese KI-Modelle verschiedene Vorteile für die Due-Diligence bieten. Sie können die großen Datenmengen schnell verarbeiten und analysieren. Das führt zu erheblichen Zeit- und Kosteneinsparungen. Außerdem können die Modelle dazu beitragen, dass Fehler reduziert werden und die Qualität der Due-Diligence-Prüfung steigt. Dazu könnten KIs durch das Abgleichen verschiedener Datenquellen Anomalien entdecken, die menschlichen Analysten entgehen könnten.¹²⁴

In dem Paper werden verschiedene Grenzen der KI-Nutzung bei Due Diligence erläutert. Die erste ist, dass diese Modelle teilweise unzuverlässig sind, da inkonsistente Antworten generiert werden (Halluzinieren). Zudem stößt die Anwendung dieser Programme in der Praxis auf die Grenze, dass die Entscheidungsfindung intransparent sein könnte und Rechenschaftspflichten nicht erfüllt werden könnten. Außerdem benötigen viele Daten vor der Eingabe in die Modelle eine Vorverarbeitung, um eine effiziente Analyse zu ermöglichen. Dies ist mitunter zeitintensiv.¹²⁵

Insgesamt stellt der Autor fest, dass KI-Modelle wie ChatGPT bei der Due Diligence durchaus hilfreich sein können, die Mitarbeit eines Menschen aber unerlässlich ist. Die Ergebnisse der KI-Applikationen sollten nur mit Vorsicht und ausreichender Kontrolle verwendet werden. Spezialisierte Modelle sind durchaus in der Lage Teile der Due Diligence durchzuführen. Der Autor betont zusätzlich, dass es noch viele Fortschritte in der KI-Forschung geben werde.¹²⁶

¹²³ Vgl. Krause, David (2023), S. 3 und 8.

¹²⁴ Vgl. ebenda, S. 4.

¹²⁵ Vgl. ebenda, S. 9.

¹²⁶ Vgl. ebenda S. 4 ff.

Mit diesen Erkenntnissen deckt sich die Studie weitestgehend mit den Erfahrungen der Experteninterviews in Abschnitt 4.3.

4.4 Diskussion der Einsatzmöglichkeiten künstlicher Intelligenz bei der Due Diligence

In der folgenden Diskussion der Ergebnisse werden vorerst die Erkenntnisse der vorherigen Abschnitte zusammengefasst und abgeglichen, wie weit die Ergebnisse der Experteninterviews mit den Feststellungen des in Abschnitt 4.3 untersuchten Papers übereinstimmen. Anschließend wird eine Beurteilung vorgenommen, ob KI dabei helfen kann, Herausforderungen, die in Abschnitt 3.3 erläutert wurden, zu überwinden. Außerdem wird eine Einschätzung über einige der in Abschnitt 4.2.2 genannten Anwendungsmöglichkeiten gegeben. Darauffolgend werden Limitationen dieser Arbeit genannt und ein Ausblick für zukünftige Forschung gegeben.

Die Experteninterviews haben eine Reihe von Anwendungsmöglichkeiten für KI in der Due Diligence aufgezeigt. Diese lassen sich in vier Hauptkategorien aufteilen. Diese sind allgemeine Anwendungsmöglichkeiten, Anwendungen in der Legal Due Diligence, in der Financial Due Diligence und in weiteren Due-Diligence-Bereichen.

Die allgemeinen Anwendungsmöglichkeiten beinhalten Tätigkeiten, wie das Schreiben von Berichten oder das Erstellen von Präsentation. Hinzu kommen administrative Aufgaben wie Unterstützungen beim Einrichten des Datenraumes oder beim Schwärzen von sensiblen Daten innerhalb von Dokumenten.¹²⁷

Bei den Anwendungen in den einzelnen oben genannten Due-Diligence-Bereichen handelt es sich zumeist um Anwendungsfelder in der Datenanalyse. Dabei kann KI helfen große Datenmengen und Dokumente, wie Verträge und Jahresabschlüsse, auf relevante Informationen zu untersuchen und zusammenzufassen. Dies hat zum einen die Funktion, dass viele Routine-tätigkeiten weitestgehend automatisiert werden, aber auch, dass mehr Risiken entdeckt werden könnten.

In den Experteninterviews wurde dabei eine Reihe von Vorteilen betont. Dazu gehören vorwiegend Zeitersparnisse bei repetitiven Tätigkeiten, damit einhergehende Kosten-reduktionen

¹²⁷ Vgl. Interviewpartner 6; Interviewpartner 1; Interviewpartner 3.

und eine Qualitätssteigerung durch bessere Risikoerkennung der Due Diligence Dienstleistung.¹²⁸ Diese Vorteile wurden auch in dem in Abschnitt 4.3 behandelten Paper identifiziert.

Obwohl der KI-Einsatz in Due Diligence viele Vorteile bieten kann, stößt die Verwendung in der Praxis auf einige Herausforderungen und Grenzen. Zu den Herausforderungen, die in den Interviews genannt wurden, gehören die Notwendigkeit einer breiten Datenbasis für das Training der KI-Modelle, die Motivation und Schulung von Mitarbeitern und die rechtliche Herausforderung der Datensicherheit.¹²⁹

Für letztere gäbe es verschiedene Lösungswege. Zum einen wäre es möglich, dass große Beratungsunternehmen selbst KI-Modelle entwickeln oder Unternehmen kaufen, die diese entwickeln können. Dabei können technische Aspekte der Datensicherheit direkt beachtet werden. Eine andere Möglichkeit wäre die Integration von KI direkt in den Datenraum. Die dritte Möglichkeit wäre eine Partnerschaft mit einem entsprechenden Dienstleister, wie die Interviewpartner 8a und 8b berichteten. Dabei kann eine Gewährleistung der Datensicherheit vereinbart werden. In der Praxis schließen weitere große Unternehmen, die auch unter anderem M&A-Beratungsdienstleistungen anbieten, Kooperationen ab. So haben Morgan Stanley, PricewaterhouseCoopers und die Boston Consulting Group Kooperationen mit OpenAI geschlossen.¹³⁰ Dabei ist zu betonen, dass diese Unternehmen weitaus mehr Dienstleistungen als M&A-Beratung anbieten und daher ist nicht klar, inwiefern die KI-Technologie für Due-Diligence-Zwecke eingesetzt wird.

In der Literatur wurde zudem noch betont, dass die Blackbox-Problematik und das Halluzinieren von KI-Modellen Herausforderungen darstellen. Weiterhin wurde sowohl in den Experteninterviews als auch in der Literatur die Fähigkeit der KI menschliche Intuition zu verstehen angezweifelt. Daher wurde als Ergebnis der Experteninterviews und der Untersuchung von Krause (Abschnitt 4.3) die weiter bestehende Notwendigkeit menschlicher Mitarbeiter in Due Diligence Tätigkeiten hervorgehoben.

¹²⁸ Vgl. Interviewpartner 1; Interviewpartner 5; Interviewpartner 6; Interviewpartner 8a und 8b

¹²⁹ Vgl. Interviewpartner 2; Interviewpartner 8a und 8b; Interviewpartner 4; Interviewpartner 6; Interviewpartner 7

¹³⁰ Vgl. OpenAI (Hrsg.) (2023a); Atkinson, Joe / Kande, Mohamed (2023); Boston Consulting Group (Hrsg.) (2023).

In dieser Arbeit wurden verschiedene Herausforderungen während der Due Diligence identifiziert. Diese sind wenige Datenverfügbarkeit, teilweise keine gute Datenqualität und hoher Zeitdruck durch hohen Wettbewerb. Außerdem scheint es so, als wäre die Due Diligence teilweise, wie in dem Beispiel des Start-ups Frank, vernachlässigt worden.

KI könnte teilweise dabei helfen diese Herausforderungen anzugehen. Besonders der Herausforderung des Zeitdrucks könnte KI entgegenwirken. Jedoch ist hier zu betonen, dass Zeitdruck auf Verkäuferseite durchaus gewünscht ist, da dieser einen hohen Wettbewerb unter den Kaufinteressenten fördert. Daher lässt sich davon ausgehen, dass die Verkäuferseite in Zukunft auch weiterhin dafür sorgen wird, dass die Zeit für eine ausführliche Due-Diligence-Prüfung knapp bemessen ist. Es lässt sich folglich davon ausgehen, dass trotz KI-Einsatz Management Fehlentscheidungen wie bei dem Fall von Frank und JP Morgan getroffen werden.¹³¹

Bei schlechter Datenverfügbarkeit oder Qualität könnte KI bedingt helfen. Grundsätzlich könnte die KI nur die Daten analysieren, die auch vorhanden sind. KI-Anwendungen könnten aber dabei unterstützen, relevante Daten anzufragen und dabei zu priorisieren.

KI könnte außerdem dabei helfen, dass Due Diligence weniger vernachlässigt würde, wenn eine schnelle Due-Diligence-Prüfung durch KI-Anwendungen günstiger wäre. Dennoch würde diese keine vollständige Prüfung ersetzen.

Obwohl bereits eine Reihe von KI-Tools existieren, die in der Due Diligence eingesetzt werden, befinden sich viele der in den Interviews genannten Anwendungsmöglichkeiten noch nicht in der aktiven Nutzung.

Besonders allgemeine Anwendungen wie das Erstellen von Präsentationen oder Berichten ist ein Bereich, der bereits in naher Zukunft Anwendung erfahren kann. So hat Microsoft bereits einen KI-Copiloten vorgestellt, der in einer Partnerschaft mit OpenAI entwickelt wurde. Dieser Copilot ist in der Lage Texte zu schreiben und Präsentationen zu erstellen.¹³² Bei der

¹³¹ Vgl. Interviewpartner 1.

¹³² Vgl. Spataro, Jared (2023).

Präsentation von Daten scheinen KI generierte Präsentationen nicht schlechter zu sein als menschliche.

In einer Studie wurden Präsentationen, die von GPT-4 erstellt wurden mit menschlichen verglichen. Die KI wurde genutzt, um Investment-Pitch-Decks für Unternehmen, die bereits ein Investment erhalten haben, zu erstellen. Über eine Umfrage mit 250 Investoren und 250 Unternehmen wurden die von GPT-4 generierten Pitch-Decks mit erfolgreichen menschlichen Pitches in verschiedenen Branchen verglichen, die bereits eine Finanzierung erhalten haben. Die Studie stellte fest, dass 37% der Befragten bereit waren, in die KI erstellten Tech-Pitches zu investieren, verglichen mit nur 11% bei von Menschen erstellten Pitches. In der Marketingbranche hielten 75% der Befragten die von GPT-4 erstellten Pitch-Decks für qualitativ hochwertiger im Vergleich zu 32% bei den von Menschen erstellten. Die Studie kam zu dem Schluss, dass KI-Technologien wie GPT-4 Unternehmen dabei helfen können, Pitch-Decks zu erstellen, Businesspläne zu entwickeln, Organisationsstrukturen zu verfeinern und so ihre Chancen auf Finanzierung zu verbessern.¹³³ All dies sind Untersuchungen, die in einer Due Diligence relevant sein können.

Limitationen dieser Arbeit sind der Mangel an Fachliteratur über das Thema. Obwohl viel Fachliteratur über die Themen Due Diligence und KI erschienen ist, gibt es sehr wenig Fachliteratur über die Anwendungen von KI in Due Diligence. Diese Limitation wurde durch die Verwendung der Methode der Verwendung von Experteninterviews adressiert. Bei den Interviews könnte die Auswahl der Interviewpartner und die Anzahl der Interviews eine Limitation darstellen. Bei einer Auswahl anderer oder mehr Partner hätten womöglich weitere Anwendungsmöglichkeiten das Ergebnis der Auswertung sein können. Dabei muss aber betont werden, dass die hier vorliegende Auswahl von neun Experten viele Felder der Due Diligence und begleitender Prozesse wie der Datenraumtechnologie abdeckt. Eine weitere Limitation besteht darin, dass bei der Entwicklung des Kategoriensystems, welches die Basis für die Auswertungen in Abschnitt 4.2 darstellt, allein gearbeitet wurde. So konnte keine Inter-coderreliabilität nach Mayring gewährleistet werden.

¹³³ Vgl. ClarifyCapital (Hrsg.) (2023).

Zukünftige Forschung könnte sich darauf fokussieren die effektiven Zeit- und Kosteneffizienzen verschiedener KI-Tools in der Due Diligence zu bemessen und auszuwerten. Da es derzeit aber primär in der Legal Due Diligence erst zu Anwendung von KI-Tools kommt ließe sich bei einer solchen Erhebung nur eine der vielen Perspektiven der Due Diligence abbilden. Eine weitere Forschungsmöglichkeit könnte sich mehr mit der technischen Seite möglicher KI-Anwendungen in der Due Diligence beschäftigen. Dabei könnte untersucht werden, wie die Struktur einer solchen KI am besten aufgebaut wäre und mit welcher Trainingsmethode diese entwickelt werden könnte.

5 Fazit

Die vorliegende Arbeit hat sich mit den Fragen beschäftigt, wie künstliche Intelligenz in der Due Diligence von M&A-Projekten eingesetzt werden kann, welche Vorteile das bietet und welche Herausforderungen dabei auftreten. Für die Beantwortung dieser Fragen wurde die Methode des Experteninterviews mit anschließender qualitativer Inhaltsanalyse nach Mayring gewählt.

Es wurde eine Vielzahl an Anwendungsfeldern als Ergebnissen gefunden. KI ist bereits dazu in der Lage repetitive Aufgaben in der Legal Due Diligence, wie das Durchsuchen von Verträgen, durchzuführen. Es ist davon auszugehen, dass in Zukunft auch weitere Bereiche der Due Diligence, wie in der Financial Due Diligence das Screenen von Bilanzen, davon unterstützt werden könnten. Weiterhin gibt es einige unterstützende Anwendungsmöglichkeiten, die eine Due Diligence beschleunigen könnten. Das sind beispielsweise KI-Applikationen, die bei der Datenraumeinrichtung oder bei der Zusammenfassung von Informationen mithilfe einer generativen KI helfen.

Die drei Hauptvorteile, die festgestellt wurden, sind Zeitersparnis, Kostenersparnis und Qualitätssteigerung. Trotz der Herausforderungen, die mit der Implementierung von KI-Tools in der Due Diligence Phase einhergehen, wie beispielsweise technische Hürden oder Fragen der Datensicherheit, wurde festgestellt, dass diese durch geeignete Maßnahmen und Strategien, wie Integrierung in den Datenraum oder Kooperationen, bewältigt werden können.

Die Vorteile überwiegen in vielen Fällen die Herausforderungen, daher ist es eine Handlungsempfehlung besonders für Unternehmen, die häufig ähnliche Transaktionen beraten, zu prüfen, ob bereits heute KI nutzbar sein kann oder in naher Zukunft sein wird und aufmerksam das Erscheinen neuer Tools zu beobachten.

Abschließend lässt sich feststellen, dass die Forschungsfragen mit den gewählten Methoden gut beantwortet werden konnten.

In Bezug auf den Fall von JP Morgan und Frank wurde festgestellt, dass eine KI möglicherweise auf das Risiko der fehlenden Kunden hingewiesen hätte. Es ist jedoch wichtig zu betonen, dass die Entscheidung, Frank zu erwerben, letztlich eine Managemententscheidung war. KI-Tools können wertvolle Informationen und Analysen liefern, aber sie ersetzen nicht das Urteilsvermögen und die Entscheidungsfindung von Menschen.

Insgesamt zeigt diese Arbeit das Potenzial von KI in der Due Diligence Phase und unterstreicht die Notwendigkeit, Anwendungsmöglichkeiten und Herausforderungen des Einsatzes von KI in diesem Kontext weiter zu erforschen. Zukünftige Arbeiten könnten sich mehr mit konkreten Untersuchungen der Vorteile von KI-Einsatz in Due Diligence beschäftigen. Außerdem wäre tiefere Sicht in die Technik der KI und die benötigten Strukturen und Algorithmen für optimale Anwendungen in einer Forschungsarbeit denkbar.

Quellenverzeichnis

- Agarwal, Sandhini / Almeida, Diogo / Askeel, Amanda / Christiano, Paul / Hilton, Jacob / Jiang, Xu / Kelton, Fraser / Leike, Jan / Lowe, Ryan / Miller, Luke / Mishkin, Pamela / Ouyang, Long / Ray, Alex / Schulman, John / Simens, Maddie / Slama, Katarina / Wainwright, Carroll L. / Welinder, Peter / Wu, Jeff / Zhang, Chong (2022): Training language models to follow instructions with human feedback, <http://arxiv.org/pdf/2203.02155v1>, abgerufen am 27.06.2023.
- Appelbaum, Eileen / Batt, Rosemary L. (2014): Private equity at work. When Wall Street manages Main Street, New York, NY, 2014.
- Atkinson, Joe / Kande, Mohamed. (2023): PwC US makes \$1 billion investment to expand and scale AI capabilities, PWC, <https://www.pwc.com/us/en/tech-effect/ai-analytics/scaling-ai-capabilities-with-generative-investment.html>, abgerufen am 08.07.2023.
- Bavota, Gabriele / Ciniselli, Matteo / Guglielmi, Emanuela / Mastropaolo, Antonio / Oliveto, Rocco / Pascarella, Luca / Scalabrino, Simone (2023): On the Robustness of Code Generation Techniques: An Empirical Study on GitHub Copilot, <http://arxiv.org/pdf/2302.00438v1>, abgerufen am 26.06.2023.
- Berens, Wolfgang / Hoffjan, Andreas / Strauch, Joachim. (2019a): Planung und Durchführung der Due Diligence, in: Berens, Wolfgang / Brauner, Hans U./ Knauer, Thorsten / Strauch, Joachim (Hrsg.): Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen, Freiburg, 2019, 8. überarbeitete Auflage 2019, S. 53–100.
- Berens, Wolfgang / Knauer, Thorsten / Strauch, Joachim (2019b): State of the Art der Due Diligence, in: Berens, Wolfgang / Brauner, Hans U./ Knauer, Thorsten / Strauch, Joachim (Hrsg.): Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen, Freiburg, 2019, 8. überarbeitete Auflage 2019, S. 3–14.
- Bergamin, Stefan / Braun, Markus (2018): Mergers and Acquisitions. Integration and Transformation Management as the Gateway to Success, Cham, 2018.
- Boston Consulting Group (Hrsg.) (2023): BCG's Collaboration with OpenAI, BCG, <https://www.bcg.com/x/artificial-intelligence/openai-collaboration>, abgerufen am 08.07.2023.
- Boucher, Philip Nicholas (2020): Artificial intelligence. How does it work, why does it matter, and what can we do about it?, EPRS | European Parliamentary Research Service, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/641547/EPRS_STU\(2020\)641547_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/641547/EPRS_STU(2020)641547_EN.pdf), abgerufen am 24.05.2023.
- Bubeck, Sébastien / Chandrasekaran, Varun / Eldan, Ronen / Gehrke, Johannes / Horvitz, Eric / Kamar, Ece / Lee, Peter / Tat, Yin Lee / Li, Yuanzhi / Lundberg, Scott / Nori, Harsha / Palangi, Hamid / Tulio, Marco Ribeiro / Zhang, Yi (2023): Sparks of Artificial General Intelligence: Early experiments with GPT-4, <https://arxiv.org/pdf/2303.12712>, abgerufen am 15.05.2023.

- Buxmann, Peter / Schmidt, Holger (2021): Grundlagen der Künstlichen Intelligenz und des Maschinellen Lernens, in: Buxmann, P./Schmidt, H. (Hrsg.): Künstliche Intelligenz. Mit Algorithmen zum wirtschaftlichen Erfolg, Berlin, Heidelberg, 2021, 2., aktualisierte und erweiterte Auflage, S. 3–26.
- Chui, Michael / Hazan, Eric / Roberts, Roger / Singla, Alex / Smaje, Kate / Sukharevsky, Alex / Yee, Lareina / Zimmel, Rodney (2023): The Economic potential of generative AI, McKinsey & Co, <https://www.mckinsey.de/~ /media/mckinsey/locations/europe%20and%20middle%20east /deutschland/news/presse/2023/2023-06-14%20mgi%20genai%20report%2023/the-economic-potential-of-generative-ai-the-next-productivity-frontier-vf.pdf>, abgerufen am 16.06.2023.
- Chui, Michael / Kamalnath, Vishnu / McCarthy, Brian (2020): An executive’s guide to AI, McKinsey & Co. <https://www.mckinsey.com/~ /media/McKinsey/Business%20Functions/McKinsey%20Analytics/Our%20Insights/An%20executives%20guide%20to%20AI/Executives-guide-to-AI>, abgerufen am 27.05.2023.
- Cihon, Peter / Demirer, Mert / Kalamvakou / Peng, Sida (2023): The Impact of AI on Developer Productivity: Evidence from GitHub Copilot, <https://arxiv.org/pdf/2302.06590>, abgerufen am 22.06.2023.
- ClarifyCapital (Hrsg.) (2023): GPT-4 Beats Humans in Pitch Effectiveness Clarify Capital, <https://clarifycapital.com/the-future-of-investment-pitching>, abgerufen am 02.07.2023
- Dreher, Maximilian / Ernst, Dietmar (2022): Mergers & Acquisitions. Understanding M&A Processes for Large- and Medium-Sized Companies, Cham, 2022.
- Dryander, Christof von / Raettig, Lutz (2019): M&A-Strategien bei Käufern und Verkäufern, in: Schalast, Christoph /Raettig, Lutz (Hrsg.): Grundlagen des M&A-Geschäftes. Strategie - Recht - Steuern, Wiesbaden, Heidelberg, 2019, 2., aktualisierte und erweiterte Auflage, S. 19–36.
- Engelhardt, Clemens (2023): Mergers & Acquisitions. Strategien, Abläufe und Begriffe im Unternehmenskauf, Wiesbaden, 2023, 2. Auflage.
- Europäisches Parlament (Hrsg.) (2023): Was ist künstliche Intelligenz und wie wird sie genutzt, Aktuelles Europäisches Parlament, <https://www.europarl.europa.eu/news/de/headlines/society/20200827STO85804/was-ist-kunstliche-intelligenz-und-wie-wird-sie-genutzt>, abgerufen am 27.06.2023.
- Franzetti, Claudio (2018): Investmentbanken. Geschäftsfelder, Akteure und Mechanismen, Wiesbaden, 2018.

Funck, Florian / Silge, Lisa (2019): Akquisitionsprozesse und Due Diligence bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), in: Berens, Wolfgang / Brauner, Hans U./ Knauer, Thorsten / Strauch, Joachim (Hrsg.): Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen, Freiburg, 2019, 8. überarbeitete Auflage 2019, S. 787–816.

Google (Hrsg.) (2023): Künstliche Intelligenz - Erkunden – Google, Google Trends, <https://trends.google.de/trends/explore?date=today%205-y&q=%2Fm%2F0mkz&hl=de>, abgerufen am 15.06.2023.

Google DeepMind (Hrsg.) (2022): AlphaFold, Google DeepMind, <https://www.deepmind.com/research/highlighted-research/alphafold>, abgerufen am 30.05.2023.

Gozalo-Brizuela, Roberto / Garrido-Merchan, Eduardo C. (2023): ChatGPT is not all you need. A State of the Art Review of large Generative AI models, <http://arxiv.org/pdf/2301.04655v1>, abgerufen am 15.06.2023.

Häder, Michael (2019): Empirische Sozialforschung. Eine Einführung, Wiesbaden, Heidelberg, 2019, 4. Auflage.

Hitter, Stefan (2019): Legal Due Diligence, in: Berens, Wolfgang / Brauner, Hans U./ Knauer, Thorsten / Strauch, Joachim (Hrsg.): Freiburg, 2019, 8. überarbeitete Auflage 2019, S. 415–444.

Höhne, Frank (2013): Praxishandbuch Operational Due Diligence. Bewertung der operativen Leistungsfähigkeit produzierender Unternehmen, Wiesbaden, 2013.

IBM Deutschland GmbH (Hrsg.) (o.J.): Was ist starke KI? <https://www.ibm.com/de-de/topics/strong-ai> abgerufen im Dezember 2023

Interviewpartner 1: Berater von Start-ups und Private Equity Fonds zu digital Marketing und Commercial-Due-Diligence Themen; Angelinvestor und Venture-Capital-Geber; Aufsichtsrat Tätigkeit bei einem Startup-Unicorn

Interviewpartner 2: Gründer und Geschäftsführer einer Unternehmensberatung, die unter anderem IT- und KI-Due-Diligence anbietet

Interviewpartner 3: Research-Analyst bei großem Vermögensverwalter, Erfahrung in M&A und Private Equity

Interviewpartner 4: Aktien-Analyst bei einer Bank

Interviewpartner 5: Partner, Head of branch office Advisory Services, Corporate Finance bei einer führenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Interviewpartner 6: Sales Director und Teamlead bei einem Cloud-Anbieter für digitale Diligence-Lösungen

Interviewpartner 7: Verantwortlich für Venture Strategy bei einer Bank

Interviewpartner 8a: Partnerin für Bereich Gesellschaftsrecht und Corporate M&A bei einer weltweit tätigen Anwaltskanzlei

Interviewpartner 8b: Partnerin Leiterin Bereich Intellectual Property & Technology Praxis bei einer weltweit tätigen Anwaltskanzlei

Jansen, Stephan Alexander (2016): Mergers & Acquisitions. Unternehmensakquisitionen und -kooperationen eine strategische, organisatorische und kapitalmarkttheoretische Einführung, Wiesbaden, 2016, 6., überarbeitete und erweiterte Auflage.

Johanning, Volker (2022): Nachfolge und Verkauf von IT-Unternehmen. In 7 Schritten zum erfolgreichen Verkauf, Wiesbaden, Heidelberg, 2022.

Korn, Melissa / Benoit, David (2023): JPMorgan Bought College Financial-Aid Platform for \$175 Million—and Now Says Most of Its Users Were Fake, in: The Wall Street Journal, 11.01.2023, <https://www.wsj.com/articles/jpmorgan-bought-college-financial-aid-platform-for-175-millionand-now-says-most-of-its-users-were-fake-11673470572>.

Krause, David (2023): ChatGPT and Other AI Models as a Due Diligence Tool - Benefits Limitations for Private Firm Investment Analysis, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4416159, abgerufen am 02.07.2023.

Levine, Alexandra. S. / Martin, Ian (2023): JP Morgan Is Still Cleaning Up Its ‘Disastrous’ \$175M Frank Acquisition, in: Forbes, 27.02.2023, <https://www.forbes.com/sites/alexandralevine/2023/02/27/jp-morgan-charlie-javice-frank/>, abgerufen am 12.05.2023.

Lucks, Kai / Meckl, Reinhard (2015): Internationale Mergers & Acquisitions. Der prozessorientierte Ansatz, Berlin, Heidelberg, 2015, 2., überarbeitete Auflage.

Mayring, Philipp (2022): Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken, Weinheim, 2022, 13. Neuauflage.

Moradi-Dakhel, Arghavan / Majdinasab, Vahid / Nikanjam, Amin / Khomh, Foutse / Desmairais, Michel, C. / Jiang, Zhen Ming (2022): GitHub Copilot AI pair programmer: Asset or Liability?, <https://arxiv.org/pdf/2206.15331>, abgerufen am 22.06.2023.

Murphy, Kevin Patrick (2012): Machine learning. A probabilistic perspective, Cambridge MA, 2012.

Murphy, Kevin Patrick (2022): Probabilistic Machine Learning: An Introduction, 2022.

OpenAI (Hrsg.) (2023a): Morgan Stanley, OpenAI, <https://openai.com/customer-stories/morgan-stanley>, abgerufen am 01.07.2023.

OpenAI (Hrsg.) (2023b): GPT-4 Technical Report, OpenAI, <https://arxiv.org/pdf/2303.08774>, abgerufen am 03.06.2023.

Pearl, Josh / Rosenbaum, Joshua (2022): Investment Banking. Valuation, LBOs, M&A, and IPOs (Book + Valuation Models), Hoboken, 2022, 3rd edition.

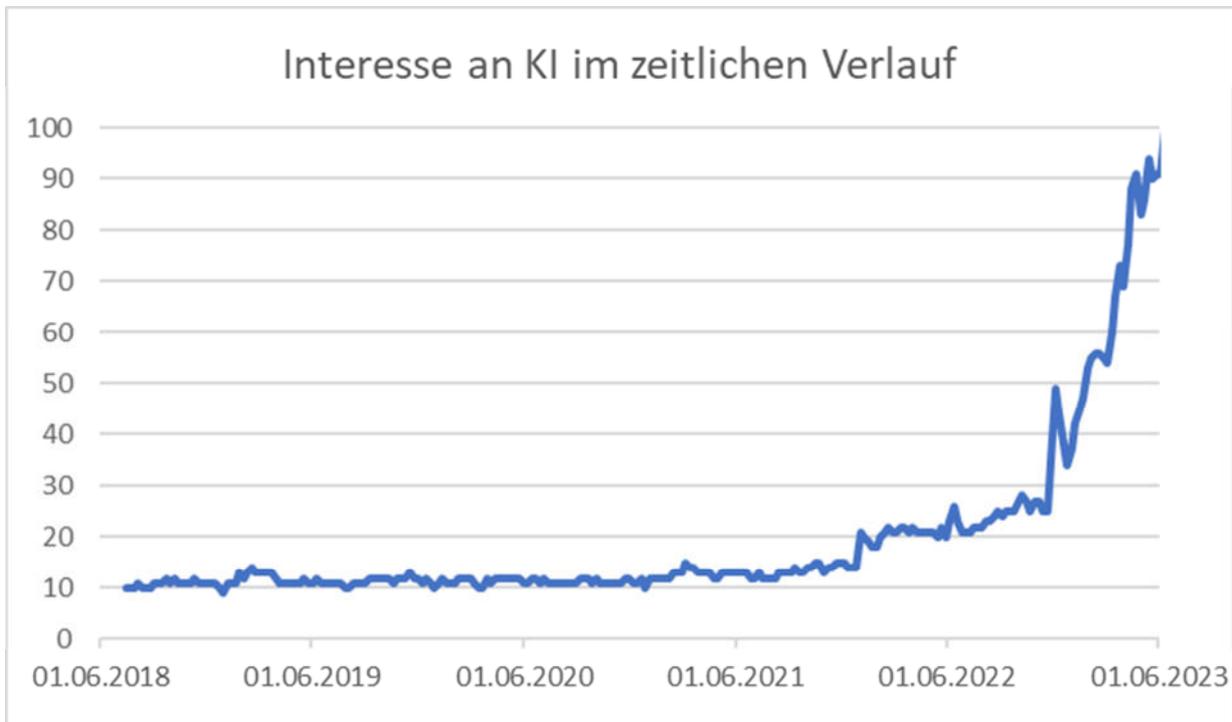
- Rossmann, Alexander / Hertweck, Dieter / Zimmermann, Alfred (2020): The Impact of Chatbots on Customer Service Performance, https://www.researchgate.net/publication/342842655_The_Impact_of_Chatbots_on_Customer_Service_Performance, abgerufen am 18.06.2023.
- Sarker, Iqbal H. (2021): Deep Learning: A Comprehensive Overview on Techniques, Taxonomy, Applications and Research Directions, in: SN computer science, Vol. 2, No. 6, 2021, S. 1–20.
- Schalast, Christoph / Musil, Ariane (2019): Due Diligence, in: Schalast, Christoph / Raettig, Lutz (Hrsg.): Grundlagen des M&A-Geschäftes. Strategie - Recht - Steuern, Wiesbaden, Heidelberg, 2019, 2., aktualisierte und erweiterte Auflage. S. 107-136.
- Senior, Andrew W. / Bridgland, Alex / Crossan, Steve / Evans, Richard / Green, Tim / Hassabis, Demis / Jones, David T. / Jumper, John / Kavukcuoglu Koray / Kirkpatrick, James / Kohli, Pushmeet / Nelson, Alexander W. R. / Penedones, Hugo / Petersen, Stig / Qin, Chongli / Sifre, Laurent / Silver, David / Simonyan, Karen / Židek, Augustin (2020): Improved protein structure prediction using potentials from deep learning, in: Nature, Vol. 577, No. 7792, 2020, S. 706–710.
- Simonyan, Karen / Silver, David / Sifre, Laurent / Schrittwieser, Julian / Lillicrap, Timothy / Lanctot, Marc / Lai, Matthew / Kumaran, Dhharshan / Hubert, Thomas / Hassabis, Demis / Guez, Arthur / Graepel, Thore / Antonoglou, Ioannis (2018): A general reinforcement learning algorithm that masters chess, shogi, and Go through self-play, in: Science (New York, N.Y.), Vol. 362, No. 6419, 2018, S. 1140–1144.
- Spataro, Jared (2023): Introducing Microsoft 365 Copilot – your copilot for work - The Official Microsoft Blog, <https://blogs.microsoft.com/blog/2023/03/16/introducing-microsoft-365-copilot-your-copilot-for-work/>, abgerufen am 29.06.2023.
- Taulli, Tom (2022): Grundlagen der Künstlichen Intelligenz. Eine nichttechnische Einführung, Berlin, 2022.
- Weiser, Benjamin (2023): A Man Sued Avianca Airline. His Lawyer Used ChatGPT, NY-Times, <https://www.nytimes.com/2023/05/27/nyregion/avianca-airline-lawsuit-chatgpt.html>, abgerufen am 24.06.2023.

Anhang

| | |
|---|-----------|
| Anhang 1: Abbildungen | 61 |
| Anhang 1.1: Google Trends: Interesse an künstlicher Intelligenz im Verlauf..... | 61 |
| Anhang 1.2: Klassische und weitere Bereiche der M&A | 62 |
| Anhang 1.3: Stages of an Auction Process | 62 |
| Anhang 1.4: Phasen einer Akquisition..... | 63 |
| Anhang 1.5: Die Projektphasen und Hauptmeilensteine eines M&A-Prozesses | 63 |
| Anhang 1.6: Das Prozessmodell mit den Working Packages des Kernprozesses..... | 64 |
| Anhang 1.7: Beispiel-Hybridmodell bestehend aus Projektstufen und durchgängigen Prozessen ... | 64 |
| Anhang 1.8: Beispiel eines visuellen Inputs in GPT-4 | 65 |
| Anhang 2: Kategorisierung der Interviews | 66 |
| Anhang 2.1: Übersicht über das Kategoriensystem | 66 |
| Anhang 2.2: Kategorisierung Experteninterview 1..... | 69 |
| Anhang 2.3: Kategorisierung Experteninterview 2..... | 76 |
| Anhang 2.4: Kategorisierung Experteninterview 3..... | 82 |
| Anhang 2.5: Kategorisierung Experteninterview 4..... | 87 |
| Anhang 2.6: Kategorisierung Experteninterview 5..... | 92 |
| Anhang 2.7: Kategorisierung Experteninterview 6..... | 96 |
| Anhang 2.8: Kategorisierung Experteninterview 7..... | 104 |
| Anhang 2.9: Kategorisierung Experteninterview 8..... | 108 |

Anhang 1: Abbildungen

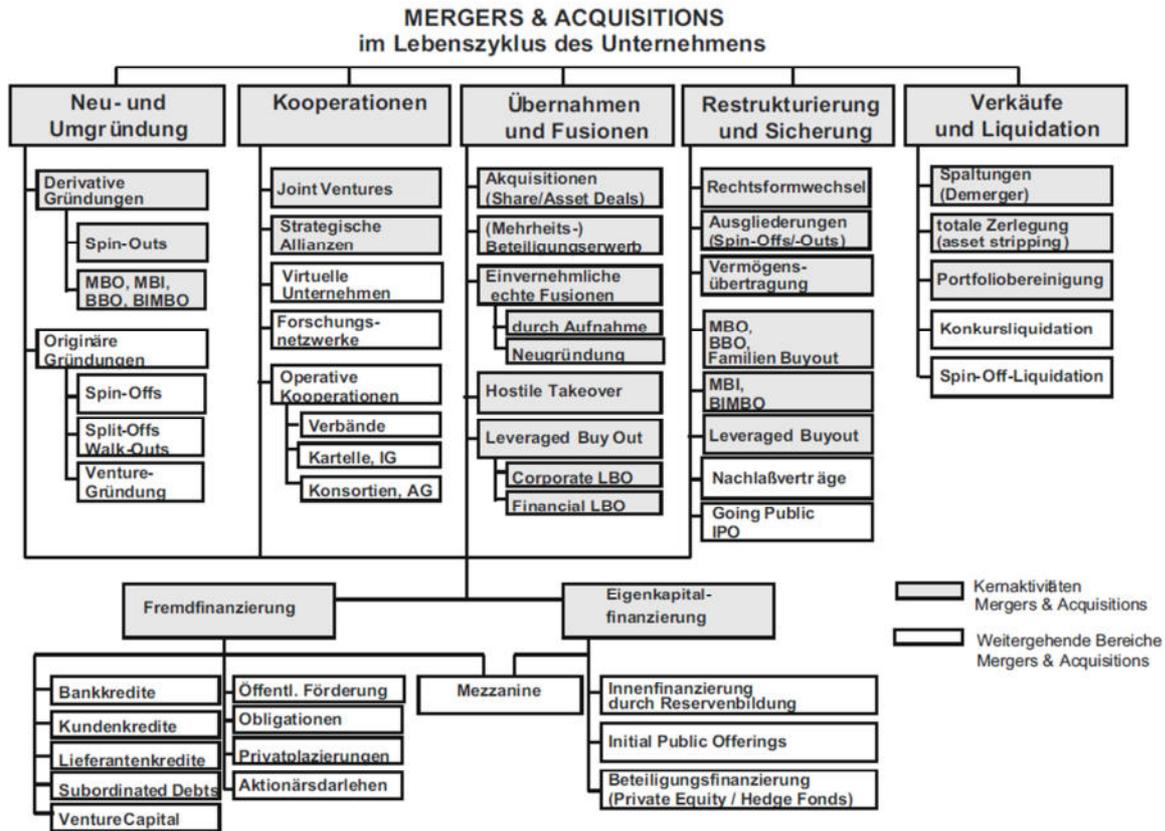
Anhang 1.1: Google Trends: Interesse an künstlicher Intelligenz im Verlauf



Eigene Darstellung in Anlehnung an Google (Hrsg.) 2023

„Die Werte geben das Suchinteresse relativ zum höchsten Punkt im Diagramm für die ausgewählte Region im festgelegten Zeitraum an. Der Wert 100 steht für die höchste Beliebtheit dieses Suchbegriffs. Der Wert 50 bedeutet, dass der Begriff halb so beliebt ist und der Wert 0 bedeutet, dass für diesen Begriff nicht genügend Daten vorlagen“ Google 2023

Anhang 1.2: Klassische und weitere Bereiche der M&A



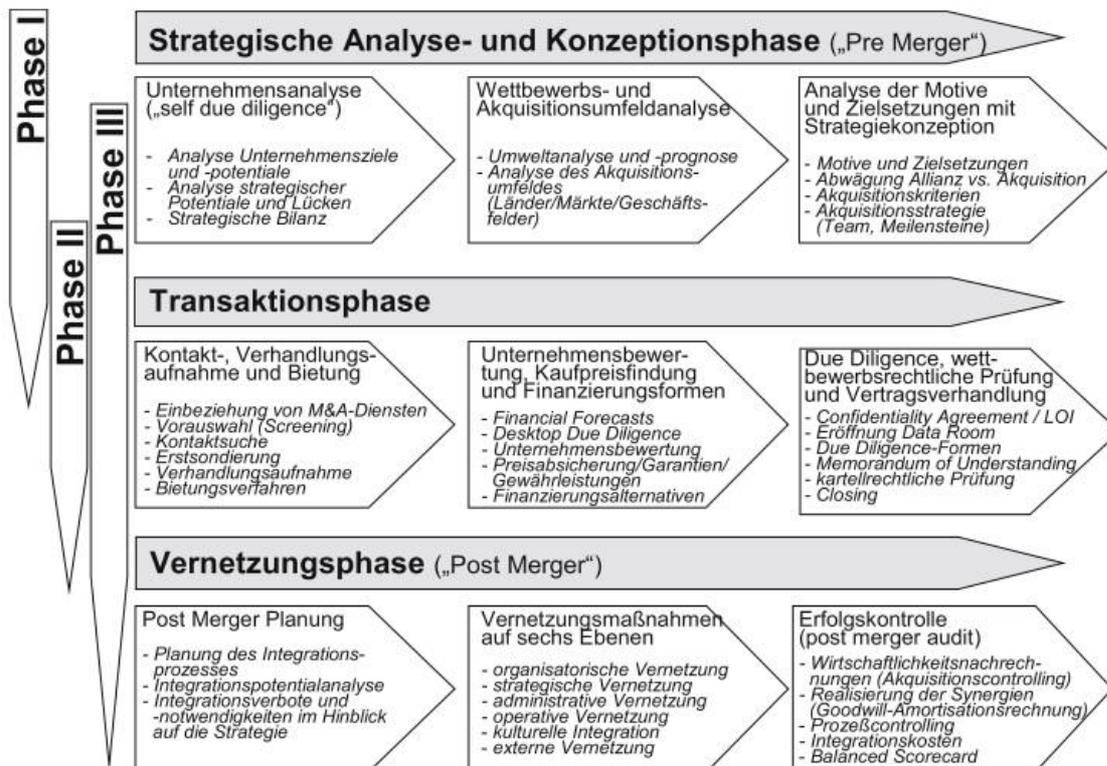
Übersicht über Kernaktivitäten und weitere Bereiche des M&A.
 Quelle: Jansen, Stephan A. (2016), S. 130

Anhang 1.3: Stages of an Auction Process

| Stages of an Auction Process | | | | |
|--|---|---|---|---|
| Organization and Preparation | First Round | Second Round | Negotiations | Closing |
| <ul style="list-style-type: none"> Identify seller objectives and determine appropriate sale process Perform sell-side advisor due diligence and preliminary valuation analysis Select buyer universe Prepare marketing materials Prepare confidentiality agreement | <ul style="list-style-type: none"> Contact prospective buyers Negotiate and execute confidentiality agreements with interested parties Distribute CIM and initial bid procedures letter Prepare management presentation Set up data room Prepare stapled financing package (if applicable) Receive initial bids and select buyers to proceed to second round | <ul style="list-style-type: none"> Conduct management presentations Facilitate site visits Provide data room access and respond to diligence requests Distribute final bid procedures letter and draft definitive agreement Receive final bids | <ul style="list-style-type: none"> Evaluate final bids Negotiate with preferred buyer(s) Select winning bidder Render fairness opinion (if required) Receive board/owner approval and execute definitive agreement ("signing") | <ul style="list-style-type: none"> Obtain necessary approvals Financing and closing |
| 2 – 4 weeks | 4 – 6 weeks | 6 – 8 weeks | 2 – 4 weeks (may include a third "mini round") | 4 – 8 weeks + |

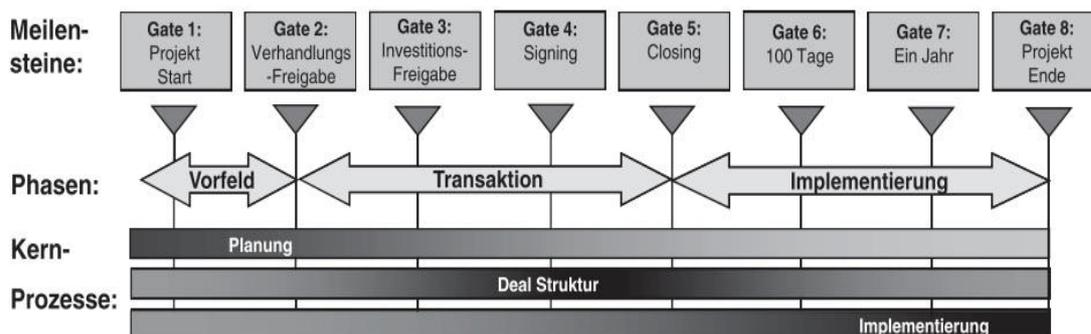
Stages of an Auction Process. Quelle: Pearl, Joshua / Rosenbaum, Joshua (2022), S. 280

Anhang 1.4: Phasen einer Akquisition



Phasen einer Akquisition; Quelle: Jansen, Stephan A. (2016), S. 293

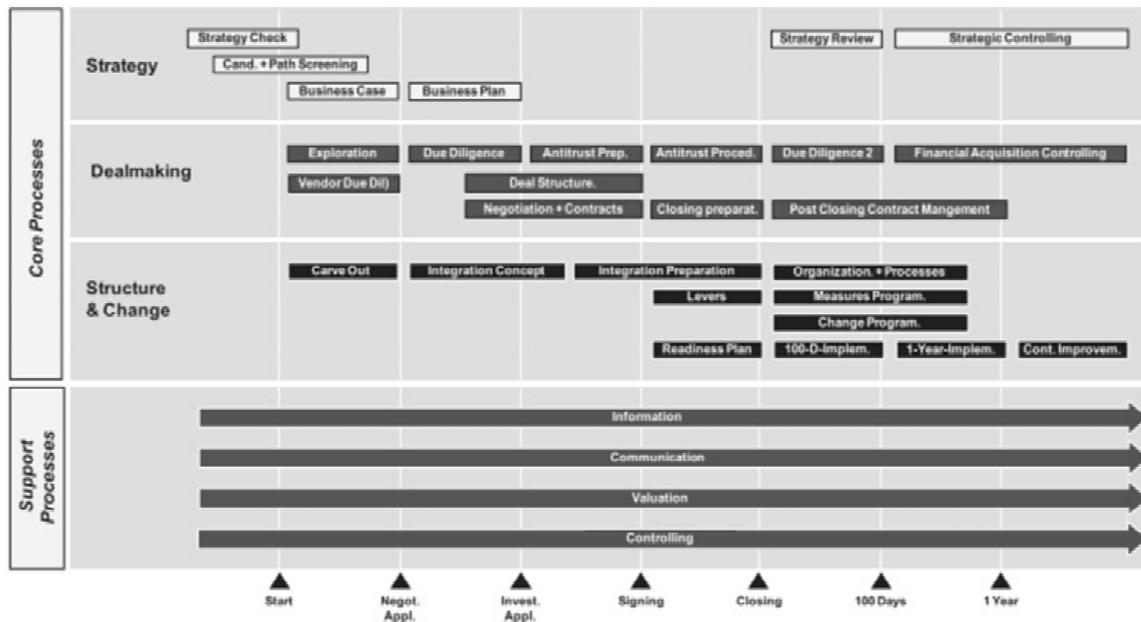
Anhang 1.5: Die Projektphasen und Hauptmeilensteine eines M&A-Prozesses



Die Projektphasen und Hauptmeilensteine eines M&A Prozesses sowie typische Aufgaben („Working Packages“) in den einzelnen Phasen einer M&A-Transaktion (siehe auch Abbildung 1).

Quelle: Lucks, Kai / Meckl, Reinhard (2015), S. 77 und S. 99

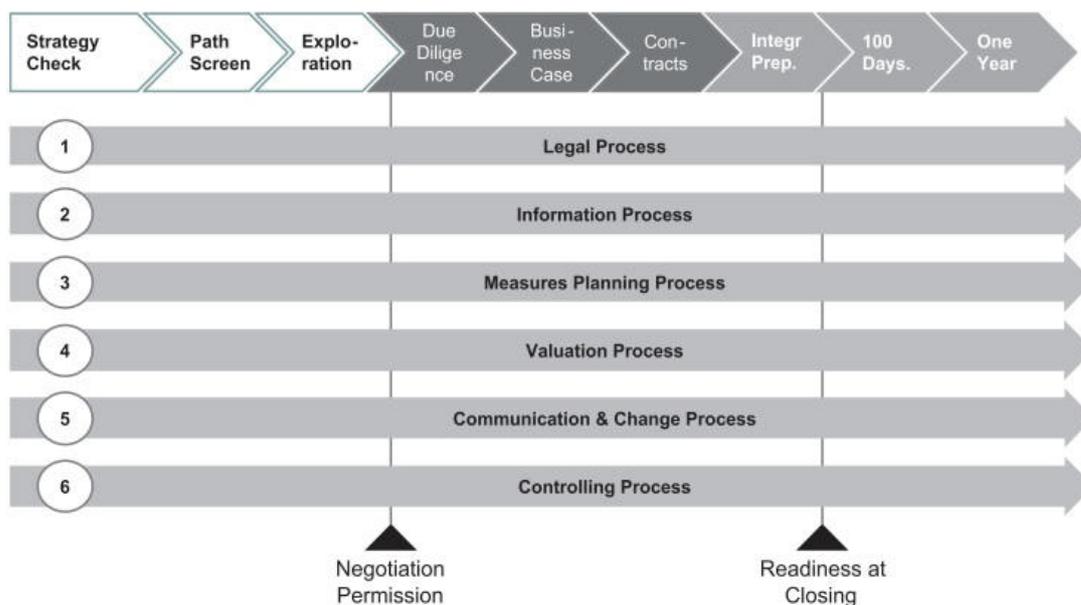
Anhang 1.6: Das Prozessmodell mit den Working Packages des Kernprozesses



Das Prozessmodell mit den Working Packages des Kernprozesses (siehe auch Abbildung 1):

Quelle: Lucks, Kai / Meckl, Reinhard (2015), S. 88

Anhang 1.7: Beispiel-Hybridmodell bestehend aus Projektstufen und durchgängigen Prozessen



Beispiel-Hybridmodell bestehend aus Projektstufen und durchgängigen Prozessen (siehe auch Abbildung 2): Quelle: Lucks, Kai / Meckl, Reinhard (2015), S. 89

Anhang 1.8: Beispiel eines visuellen Inputs in GPT-4

Example of GPT-4 visual input:

User What is funny about this image? Describe it panel by panel.



Source: <https://www.reddit.com/r/hmmm/comments/ubab5v/hmmm/>

GPT-4 The image shows a package for a "Lightning Cable" adapter with three panels.

Panel 1: A smartphone with a VGA connector (a large, blue, 15-pin connector typically used for computer monitors) plugged into its charging port.

Panel 2: The package for the "Lightning Cable" adapter with a picture of a VGA connector on it.

Panel 3: A close-up of the VGA connector with a small Lightning connector (used for charging iPhones and other Apple devices) at the end.

The humor in this image comes from the absurdity of plugging a large, outdated VGA connector into a small, modern smartphone charging port.

Quelle: Vgl. OpenAI (2023b), S. 9

Anhang 2: Kategorisierung der Interviews

Im folgenden Abschnitt ist das gesamte Kategoriensystem abgebildet.

Anhang 2.1: Übersicht über das Kategoriensystem

Folgende Tabelle gibt eine Übersicht über das „Kategoriensystem“.

| Kategorie | Beschreibung | Beispiel (2. Reduktion) | Inter- view Nr. | Frage | n |
|--|---|--|-----------------------|-------|----------|
| Herausforderungen in Due Diligence | Umstände, die den gesamten Due Diligence Prozess erschweren | | | | 0 |
| Herausforderungen in der Due Diligence für sell-side | Umstände, die die Due Diligence für die Verkäuferseite erschweren | Ein stabiler Datenraum ist ein Hygienefaktor für den Ablauf der Due Diligence. Bei großen Deals mit vielen Beteiligten stellt die Stabilität eine große Herausforderung dar. | 6 | 4 | 5 |
| Herausforderungen in der Due Diligence für Buy-Side | Umstände, die die Due Diligence für die Käuferseite erschweren | Problem: Nicht alle benötigten Zahlen werden bereitgestellt, was die Überprüfung erschwert. | 1 | 5 | 20 |
| Gründe für das Scheitern von Due Diligence | Gründe warum Risiken teilweise nicht erkannt werden | Fehlendes Fachwissen, schlechte Partnerwahl, kurze Diligence durch Managemententscheidungen | 1 | 4 | 7 |
| Aktuelle Nutzung von KI-Tools | Umfasst Aussagen zu der aktuellen Nutzung von KI-Tools in der Due Diligence | | | | 0 |
| Keine Nutzung von KI-Tools aktuell | Derzeit werden von dem Befragten keine KI-Tools genutzt | Verwendung von KI-Tool Anwendung | 8 | 3 | 5 |
| Nutzung von KI-Tools aktuell | Bei der befragten Person werden bereits KI-Tools genutzt | Erwerb von KI-basierten Programmen von Drittanbietern. | 3 | 2 | 4 |
| KI/ML enthalten in aktuellen Anwendungen | Bei der befragten Person werden Tools genutzt, die Elemente von KI und ML enthalten | Nutzung von Finanzdienstleistungen von Drittanbietern wie Bloomberg oder Reuters, die KI enthalten. | 3 | 2 | 3 |
| Gründe für die Nichtverwendung von KI-Tools | Begründungen, warum derzeit keine KI-Tools in Verwendung sind | keine Verwendung da Transaktionen wenig repetitiv sind | 7 | 2 | 9 |
| aktuelle Anwendungsmöglichkeiten | Umfasst Beispiele, wie KI bereits heute in Due Diligence eingesetzt wird | | | | 0 |
| aktuelle Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence | Anwendungsbeispiele von KI-Tools, die allgemein in der Due Diligence verwendet werden, ohne einer bestimmten Due-Diligence-Art zugeordnet zu werden | Einfacheres Erkennen von negativer Presse und Unternehmensskandalen mit KI Unterstützung | 3 | 2 | 5 |
| aktuelle Anwendung von KI in der Legal Due Diligence | Konkrete Anwendungsbeispiele von KI-Tools, die in der Legal Due Diligence verwendet werden | Anwendung kann Verträge scannen und prüfen, bevor Juristen eine detaillierte Analyse vornehmen | 8 | 4 | 7 |
| Erwartungen bezüglich KI-Nutzung in Zukunft | Umfasst Einschätzungen zu den erwarteten Entwicklungen zu der KI-Nutzung | | | | 0 |

| | | | | | |
|---|--|--|---|----|----------|
| Erwartete Zunahme an Nutzung | Erwartung, dass die KI Nutzung in der Due Diligence (stark) zunehmen wird | Es könnten schon in den nächsten 6-12 Monaten KI Tools verwendet werden | 1 | 3 | 11 |
| Nutzung in naher Zukunft nicht relevant | Erwartung, dass in dem betroffenen Unternehmen demnächst keine Zunahme an KI Nutzung geschehen wird | Derzeit keine Nutzung von KI-Tools und keine kurzfristigen Pläne zur Implementierung. | 7 | 2 | 1 |
| Erwartungen an die Herkunft von KI-Tools | Aussage zu den möglichen Entwicklern von KI-Tools für Due Diligence | Tools entwickeln ist teuer, daher kaufen Beratungsunternehmen diese vermutlich eher an | 6 | 11 | 10 |
| zukünftige Anwendungsmöglichkeiten | Umfasst vorstellbare Beispiele, wie KI in Zukunft zur Due Diligence eingesetzt werden könnte | | | | 0 |
| Zukünftige Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence | Umfasst vorstellbare Beispiele, wie KI in Zukunft allgemein zur Due Diligence eingesetzt werden könnte, ohne einer bestimmten Due-Diligence Art zugeordnet zu werden | | | | |
| Auswerten von Daten | Umfasst Anwendungsmöglichkeiten, die bei der Auswertung von Daten helfen | Dokumentenklassifizierung durch KI könnte helfen, relevanten Content zu identifizieren | 2 | 5 | 8 |
| Darstellen von Daten | Umfasst Anwendungsmöglichkeiten, die bei der Darstellung von Daten helfen | KI könnte automatisch Slides erstellen | 1 | 3 | 6 |
| Zusammenfassen von Daten | Umfasst Anwendungsmöglichkeiten, die bei dem Zusammenfassen von Daten helfen | Es wird Tools für effiziente Informationszusammenfassungen geben wird | 6 | 11 | 2 |
| Unterstützende allgemeine Anwendung | Umfasst Anwendungsmöglichkeiten, die den Prozess der Due Diligence vereinfachen | KI könnte bei dem Aufsetzen des Datenraumes helfen | 6 | 7 | 8 |
| Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence | Konkrete Anwendungsbeispiele für KI in Financial Due Diligence | Mögliche Nutzung von KI zur Analyse von Unternehmensveröffentlichungen in Due-Diligence-Prozessen | 3 | 3 | 8 |
| Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence | Konkrete Anwendungsbeispiele für KI in Legal Due Diligence | Die Nutzung einer spezialisierten Anwendung könnte die Analyse von Verträgen wie Leasingverhältnisse erleichtern | 4 | 6 | 14 |
| Zukünftige Anwendung von KI in weiteren Due Diligence Bereichen | Konkrete Anwendungsbeispiele für KI in Due Diligence Arten, die nicht Legal oder Financial sind | KI kann bei der Vorhersage und dem Management von Kulturkonflikten helfen | 4 | 3 | 3 |
| Auswirkungen der KI-Anwendung | Umfasst mögliche Auswirkungen auf die Due Diligence in Zukunft | | | | 0 |
| Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools | Umfasst potentielle Vorteile und Chancen durch die Nutzung von KI-Tools | Der Hauptvorteil von KI in der Due Diligence ist die Qualitätsverbesserung | 2 | 7 | 36 |
| Nachteile der Anwendung von KI-Tools | Umfasst mögliche Nachteile durch die Nutzung von Ki-Tools | Anwendung von Ki-Tools kann zu einem Verlust des vollständigen Verständnis des Geschäftsmodells und des Marktes führen | 7 | 4 | 6 |

| | | | | | |
|--|--|--|---|----|-----------|
| Mensch-KI-Interaktion | Einschätzung darüber wie das Zusammenspiel von Menschen und KI sein wird | Anwendung beschleunigt die Prüfung aber Juristen werden weiterhin benötigt | 8 | 4 | 12 |
| Grenzen der Anwendung von KI-Tools | Umfasst Grenzen der Anwendung von KI-Tools | Unternehmensbesuchen und Gesprächen mit dem Management, können nicht von einer KI ersetzt werden | 3 | 9 | 8 |
| Herausforderungen bei der Einführung von KI-Tools für Due Diligence | Umfasst Hindernisse, die die Einführung von KI-Tools in Unternehmen erschweren | | | | 0 |
| allgemeine Herausforderungen | Umfasst mögliche Hindernisse, die nicht einer bestimmten Kategorie zugeordnet werden können | Bei ständig wechselnden Geschäftsmodellen kann die Implementierung von speziellen KI-Tools unwirtschaftlich sein | 7 | 6 | 4 |
| rechtliche Herausforderungen | Umfasst mögliche Hindernisse, die rechtlicher Natur sind | Einsatz von generativer KI stößt auf rechtliche Hürden, daher kann KI momentan nicht rechtssicher eingesetzt werden. | 2 | 5 | 1 |
| technische Herausforderungen | Umfasst mögliche Hindernisse, die technischer Natur sind | KI-Systeme benötigen umfangreiches Training und eine große Datenbasis, um effektiv zu funktionieren. | 6 | 10 | 7 |
| organisatorische Herausforderungen | Umfasst mögliche Hindernisse, die mit der spezifischen Organisation des Befragten zusammenhängen | Die Onboarding-Prozesse für Programme von Drittanbietern können eine Herausforderung darstellen. | 3 | 6 | 3 |
| Menschliche Herausforderungen | Umfasst mögliche Hindernisse, die durch die betroffenen Mitarbeiter/Anwender kommen | Hauptherausforderung ist das Anlernen der Nutzer und die Motivation der Verwendung der Tools | 8 | 6 | 9 |
| Lösungsansätze für Herausforderungen | Umfasst mögliche Lösungsansätze auf die | Mit geeigneten Haftungsausschlüssen können die Ergebnisse den Mandanten ohne Nacharbeit übermittelt werden. | 8 | 3 | 10 |
| N | | | | | 232 |

Quelle: Eigene Darstellung

Anhang 2.2: Kategorisierung Experteninterview 1

| Frage | Originalaussage | Paraphrasierung (1. Reduktion) | 2. Reduktion | Kategorie |
|-------|--|--|--|--|
| 2 | "Ich gehe aber davon aus, dass sich das stark ändert. Wo das passiert ist aber vermutlich nicht zwangsläufig auf der Seite, also man hat ja mehrere Parteien in so einem Prozess, also das eine ist der Private Equity Fonds, der Käufer oder Investor. Das wären Private Equity- oder Wachstumsfonds. Dann gibt es eine Investmentbank, die das ganze mehr oder weniger makelt und es gibt so beauftragte Parteien, das sind Wirtschaftsprüfer für die Financial Due Diligence oder Auditors. Es sind die typischen großen Unternehmensberatungen für die Commercial Due Diligence und logischerweise Anwälte um den rechtlichen Rahmen oder Legal-Due Diligence zu machen. Und wovon ich ausgehen würde, ist, dass sowohl die Buchprüfer, also die Financial Due Diligence als auch die Commercial Due Diligence, dass da entweder vor kurzem oder in Zukunft viele solcher Tools Einzug halten werden." | Es wird erwartet, dass sich die Nutzung von KI-Tools in Due Diligence-Prozessen in der Zukunft stark verändern wird, insbesondere in den Bereichen Financial Due Diligence und Commercial Due Diligence. | Erwartete Zunahme der KI-Nutzung in zukünftigen Due Diligence-Prozessen | Erwartete Zunahme an Nutzung |
| 2 | "Bisher wurden dazu zumindest von den Firmen, mit denen ich arbeite heute noch keine expliziten KI-Tools, so wie man sich das heute vorstellen würde, verwendet." | Bisher wurden keine spezifischen KI-Tools für ihre Due Diligence-Aufgaben verwendet. | Keine spezifischen KI-Tools in der aktuellen Due Diligence-Praxis bei Befragtem und Firmen | Keine Nutzung von KI-Tools aktuell |
| 2 | "Es ist natürlich so, dass in vielen Tools, die man verwendet, an irgendeiner Stelle schon Machine Learning drin ist, zum Beispiel ein Tool, was ich viel nutze ist Similar Web." | Viele der aktuell verwendeten Tools bereits Elemente des Machine Learning enthalten, obwohl sie nicht explizit als KI-Tools gekennzeichnet sind. | Präsenz von Machine Learning in aktuellen Tools | KI/ML enthalten in aktuellen Anwendungen |
| 3 | "Das kann man, glaube ich, viel effizienter machen, indem man eine AI-Anwendung den Daten Raum untersuchen lässt. Also den Datenraum als Masse an Informationen, die zur Verfügung steht bei so einer Übernahme oder bei einem Investment." | Er glaubt, dass die Verwendung von KI zur Untersuchung des Datenraums (einer Sammlung von Informationen, die bei einer Übernahme oder einem Investment zur Verfügung stehen) den Prozess effizienter gestalten kann. | KI für eine effizientere Untersuchung des Datenraums | Auswerten von Daten |
| 3 | "Da gibt es erste Anwendungen, definitiv dafür. Ich gehe davon aus, dass man gerade mehr und mehr schaut, wie man sie tatsächlich in den Prozess integriert." | Es gibt bereits erste Anwendungen von KI in diesem Bereich und es wird erwartet, dass sie zunehmend in den Prozess integriert wird. | Zunehmende Integration von KI-Anwendungen | Erwartete Zunahme an Nutzung |
| 3 | "Und ich glaube, dass was ich in den nächsten 6 bis 12 Monaten sehe werde, könnte schon grundlegend anders sein." | Die Situation könnte sich in den nächsten 6 bis 12 Monaten grundlegend ändern. | Es könnten schon in den nächsten 6-12 Monaten KI Tools verwendet werden | Erwartete Zunahme an Nutzung |
| 3 | "Das kann man sicherlich schneller durchsuchen und bis hin, dass man sogar slides automatisch baut, um das Unternehmen zu benchmarken." | KI könnte automatisch Slides erstellen | KI könnte automatisch Slides erstellen | Darstellen von Daten |
| 3 | "Das Gleiche gilt glaube ich auch, in ähnlicher Form für die finanzielle Due Diligence." | KI könnte auch in der finanziellen Due Diligence in ähnlicher Weise nützlich sein kann. | Nutzen der KI in der finanziellen Due Diligence | Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence |
| 3 | "Im Legal- Bereich kann man das sehr gut begrenzen, indem man kein large Language Model nimmt oder ein breites Modell, sondern sehr spezifisches. Dadurch wird das Halluzinieren und die Fehler und das Fehler Potential begrenzt." | Im Legal-Bereich kann man Fehler und "Halluzinationen" von KI begrenzen, indem man spezifische Modelle statt breite oder "large language" Modelle verwendet. | Begrenzung von KI-Fehlern durch spezifische Modelle im Legal-Bereich | Lösungsansätze für Herausforderungen |

| | | | | |
|---|---|---|--|---|
| 3 | "Legal ist offensichtlich, weil es einfach darum geht, viele gleichförmige hoch-standardisierte Verträge gleichzeitig zu checken." | Der Befragte erklärt, dass die Anwendung von KI in der Legal Due Diligence offensichtlich ist, da es um die Überprüfung einer großen Menge standardisierter Verträge geht. | KI als offensichtliches Werkzeug in der Legal Due Diligence | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 3 | "Das kann man KI unterstützt, also ich gehe nicht davon aus, dass man das zu 100% der KI überlässt, aber das ist halt was, wo man sich gut unterstützen lassen kann, zum Beispiel die KI beauftragen zu gucken ob gewisse Klauseln vorhanden sind oder nicht vorhanden sind" | Die KI kann unterstützend in der Legal Due Diligence eingesetzt werden, insbesondere zur Prüfung, ob bestimmte Klauseln in Verträgen vorhanden sind oder nicht. | Unterstützende KI in der Legal Due Diligence | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 3 | "Einen Vertrag mit einem gewissen Partner gefunden werden kann in einem großen Datenraum von Dokumenten" | Die KI kann genutzt werden, um spezifische Verträge mit bestimmten Partnern in einem umfangreichen Dokumentenpool zu identifizieren. | KI bei der Identifizierung spezifischer Verträge | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 3 | "Ob die Firma zum Beispiel sich irgendwelche Nutzungsrechte oder Lizenzen hat abtreten lassen" | KI kann genutzt werden, um zu prüfen, ob das Unternehmen Nutzungsrechte oder Lizenzen übertragen hat. | KI bei der Prüfung von Nutzungsrechten oder Lizenzen | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 3 | "Im Commercial Bereich wäre eine konkrete Anwendung, dass man relativ schnell Benchmarks und Vergleichsdaten heranziehen kann, also einen großen internen Datenraum, also McKinsey hat natürlich einen eigenen Daten Raum von Vergleichswerten, also was ist ein typischer Rohertrag einer gewissen Branche oder was ist eine typische Marketing-Quote." | KI könnte in Commercial Due Diligence eingesetzt werden, um schnell Benchmarks und Vergleichsdaten zu sammeln und zu analysieren, etwa typische Erträge oder Marketingquoten in bestimmten Branchen. | Einsatz von KI für Benchmarks und Vergleichsdaten in Commercial Due Diligence | Zukünftige Anwendung von KI in weiteren Due Diligence Bereichen |
| 3 | "Aber mein Gefühl ist, dass die Arbeit größtenteils noch doppelt gemacht wird, um sicherzugehen, dass keine Fehler passieren, weil das Vertrauen gegenüber der AI natürlich noch beschränkt ist." | Die Arbeit wird größtenteils noch doppelt gemacht, da das Vertrauen in die KI noch begrenzt ist und Fehler vermieden werden sollen. | Doppelarbeit aufgrund begrenzten Vertrauens in KI | Mensch-KI-Interaktion |
| 4 | "2 Gründe, die also einerseits schlechte Auswahl von Partnern, also das hätte eigentlich bei der Commercial-Due Diligence auffallen müssen." | Es gibt zwei Hauptgründe für das Scheitern von Due Diligence, einer davon ist die schlechte Partnerauswahl, die in der Commercial Due Diligence hätte bemerkt werden müssen. | Hauptgrund: Schlechte Partnerauswahl | Gründe für das Scheitern von Due Diligence |
| 4 | "Da kommt es immer mal zu großen Diskrepanzen. Wo ist dann so aussieht, als würde zum Beispiel Traffic hinzugekauft, aus dem Ausland, um Traffic zahlen zu manipulieren." | Es gibt oft große Diskrepanzen, die darauf hindeuten könnten, dass Traffic aus dem Ausland gekauft wird, um die Traffic-Zahlen zu manipulieren. | Diskrepanzen und mögliche Traffic-Manipulation | Gründe für das Scheitern von Due Diligence |
| 4 | "Das heißt einerseits ist es glaube ich, mangelnder Zugang zu Fachwissen oder einfach eine schlechte Auswahl der Diligence Partner und es kann natürlich immer sein, dass jemand hoch in der Hierarchie des Unternehmens eventuell eine besonders kurze Diligence bevorzugt oder es oder weniger mehr selber entscheiden möchte und deswegen nicht tiefer prüft." | Fehlendes Fachwissen oder eine schlechte Auswahl der Diligence Partner sowie eine Entscheidung für eine kurze Diligence von Führungskräften sind mögliche Herausforderungen. | Fehlendes Fachwissen, schlechte Partnerwahl, kurze Diligence durch Managemententscheidungen | Gründe für das Scheitern von Due Diligence |
| 4 | "Da muss man davon ausgehen es gab gar keine. Also höchst wahrscheinlich handelt es sich nicht um Due Diligence Fehler, sondern es wurde unter Zeitdruck oder fear of missing out entschieden und dadurch wurde dieser Teil einfach geskippt, was aus Corporate Governance Gesichtspunkten natürlich kompliziert ist." | In einigen Fällen wurde vermutlich aufgrund von Zeitdruck oder der Angst, eine Gelegenheit zu verpassen, überhaupt keine Due Diligence durchgeführt, was aus Sicht der Unternehmensführung problematisch ist. | Zeitdruck und Angst vor verpassten Chancen führen manchmal zum kompletten Wegfall von Due Diligence-Prozessen. | Gründe für das Scheitern von Due Diligence |
| 4 | "Einen Grund dafür ist natürlich hohe Competition, also dass ich das Gefühl habe, wenn ich den Deal nicht innerhalb von einer Woche close" | Wettbewerb und Zeitdruck kann dazu führen, dass Entscheidungen vorschnell | Wettbewerb führt zu voreiligen Entscheidungen | Herausforderungen in der |

| | | | | |
|---|---|--|---|--|
| | kann, dann wäre eventuell jemand anders da der definitiv keine Due Diligence machen wird und so komme ich eventuell nicht dazu. Also die Anforderungen ich möchte das Unternehmen erst mal 2 Wochen durchleuchtet und so ein Prozess kann sehr schnell gehen, also 2 Wochen kann oft reichen, selbst bei größeren Projekten. Aber wenn die Konkurrenz so hoch ist, dass man genau weiß um die Ecke steht jemand, der es auch teurer mit weniger Due Diligence macht, dann trifft man eventuell solche Entscheidungen, die sich im Nachhinein dann und natürlich versuchen, die Verkäufer genau diese Konkurrenz oder die Investmentbanken der Verkäufer genau diese Konkurrenz aufzubauen. Und das, glaube ich, würde ich als den Hauptgrund mutmaßen, zumindest in den letzten 3-4 Jahren, der dazu führt, dass man nicht gut genug hinschaut. Ähnliche Fälle vielleicht FTX ist ja offenbar, wo man auch nicht versteht, warum professionelle Investoren in einer Firma, die mit Quick Books ihre Buchhaltung macht, investieren können." | getroffen werden, aus Angst, einen Deal zu verpassen, wenn die Due Diligence zu lange dauert. | ohne ausreichende Due Diligence | Due Diligence für Buyside |
| 5 | "Also es wird sicherlich eine Art One Click due diligence geben, auf einem sehr groben Level also erstmal eine Plausibilität von Zahlen grob überprüfen kann in kürzester Zeit." | Es wird in der Zukunft eine Art "One-Click Due Diligence" erwartet, die auf einem grundlegenden Level die Plausibilität von Zahlen in kürzester Zeit überprüfen kann. | Erwartung von "One-Click Due Diligence" zur schnellen Überprüfung von Zahlen | Auswerten von Daten |
| 5 | "Das Problem ist ja, die Zahlen sind eventuell gar nicht provided, also wenn mir niemand die Zahlen gibt, worauf soll ich die Plausibilität dann checken?" | Der Befragte stellt fest, dass ein Problem in der Due Diligence darin besteht, dass möglicherweise nicht alle benötigten Zahlen zur Verfügung gestellt werden, was die Überprüfung ihrer Plausibilität erschwert. | Problem: Nicht alle benötigten Zahlen werden bereitgestellt, was die Überprüfung erschwert. | Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside |
| 5 | "Dass man Kurzfristig falsche Entscheidungen trifft, da bin ich nicht 100% sicher ob das die Lösung ist, aber natürlich kann man einen Plausibilitätscheck der Zahlen." | Der Befragte ist sich nicht sicher, ob diese Art der Due Diligence falsche kurzfristige Entscheidungen verhindern kann, aber sie könnte zumindest zur Überprüfung der Plausibilität von Zahlen beitragen. | Unklarheit, ob "One-Click Due Diligence" falsche Entscheidungen verhindern kann. | Grenzen der Anwendung von KI-Tools |
| 6 | "Sowas wird tatsächlich das würde ich nicht als AI-Tool bezeichnen, zumindest bisher. Aber so Social Media Monitoring und Sentiment Analyse ist so ein bisschen lineare Regression. Machine-Learning kann durchaus drin sein, aber das würde ich jetzt nicht als Tool charakterisieren, kann man aber durchaus natürlich irgendwo auch AI verwendet, aber das ist schon ein Teil auf der Commercial, dass man mal schaut wie sprechen Nutzer eigentlich Nutzerinnen auf Twitter oder Facebook oder LinkedIn über die Firma das ist nicht immer und nicht bei jeder Unternehmung, aber es ist, etwas was man regelmäßig in Due Diligence Übungen quasi findet als einer der Standard Tasks ja. Das läuft da mehr unter Social Media Monitoring oder Sentiment Analyse, um die, die also da, wo man die Kundenzufriedenheit analysiert, trifft man das dann an ja." | Social Media Monitoring und Sentimentanalyse werden in der Due Diligence häufig angewendet, um die Kundenzufriedenheit zu analysieren und die Meinung der Nutzer über ein Unternehmen zu ermitteln. Diese Techniken enthalten möglicherweise Elemente von ML, werden jedoch vom Befragten nicht als KI-Tools betrachtet. | Social Media Monitoring und Sentimentanalyse mit ML gestützten Tools | KI/ML enthalten in aktuellen Anwendungen |
| 7 | "Ein typischer Bestandteil von Due Diligence sind auch sogenannte Reference Checks oder Expert Calls. Also, dass man mit Geschäftspartnern, ehemaligen Angestellten, Markt Begleitern spricht. Ich glaube, das ließe sich schlecht, dass also da kann man die Interviews natürlich gut auswerten mit AI eventuell also man muss sich vorstellen, dass dann ein Call ähnlich wie dieser hier stattfindet, dass der transkribiert wird und eventuell kann man dann auch noch besser zusammenfassen lassen oder auch da Kernpunkte von einer AI aus Hunderten Interviews zum | AI kann bei der Auswertung von Interviews in Referenzgesprächen und Expertengesprächen hilfreich sein, indem sie Transkripte erstellt und Kernpunkte extrahiert. | AI unterstützt die Auswertung von Referenzprüfungen und Expertengesprächen | Auswerten von Daten |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Beispiel extrahieren lassen. Also sprechen die eher positiv über ihre Lieferbeziehungen zu dem Unternehmen? Da kann bei der Auswertung schon eher AI helfen." | | | |
| 7 | "Erstellung von Folien wird größtenteils automatisiert werden." | Die Erstellung von Präsentationen kann größtenteils durch AI automatisiert werden. | Automatisierung der Präsentationserstellung durch AI | Darstellen von Daten |
| 7 | "Also ich glaube, dass in einem ersten Schritt wird das die Arbeit von Unternehmensberatung augmentieren, im Sinne von Produktivitätserhöhungen, Geschwindigkeitssteigerung, Plausibilitäts-Checks im Background." | AI kann die Produktivität und Geschwindigkeit der Due Diligence erhöhen und Plausibilitätsprüfungen im Hintergrund durchführen. | AI steigert Produktivität und Geschwindigkeit und führt Plausibilitätsprüfungen durch. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 7 | "Also sagen wir mal, ich bin ein Unternehmen das Werbung verkauft und es stellt sich raus ich selber gebe an mehr Umsatz mit Werbung zu machen als mit einem Unternehmen, wozu es Daten gibt, als die selber in den Marketing-Ausgaben deklarieren. Solche Checks kann man natürlich eventuell automatisieren." | AI kann bei der Durchführung von zwischenbetrieblichen Referenzprüfungen und bei der Durchführung forensischer Finanzprüfungen helfen. | AI kann zwischenbetriebliche Referenzprüfungen und forensische Finanzprüfungen automatisieren | Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence |
| 7 | Ein weitere Punkt ist das Team Setup, könnte man du hast ja kulturell angesprochen. Ich glaube, Kultur ist gar nicht so einfach zu checken, es sein denn man würde. Viele Interviews mit den Mitarbeitern strukturell auswerten, was sicherlich eine Möglichkeit wäre, aber in der Regel möchte man Mitarbeiter nicht zu früh in so einen Prozess integrieren einfach. Weil die Gefahr wäre, dass der Markt zu früh erfährt, dass eine Firma übernommen wird, eventuell von der Börse genommen wird oder ein neuer Investor kommt. Das heißt, da wäre man vorsichtig. | Es könnte schwierig sein, die Unternehmenskultur zu bewerten, es sei denn, man würde strukturierte Interviews mit den Mitarbeitern durchführen. Allerdings wäre es oft nicht ideal, Mitarbeiter frühzeitig in den Due-Diligence-Prozess einzubeziehen, da es das Risiko gibt, dass der Markt zu früh von einer bevorstehenden Übernahme, einer möglichen Börsenabmeldung oder dem Eintritt eines neuen Investors erfährt. | Schwierigkeit der Bewertung der Unternehmenskultur, das Dilemma der Einbeziehung von Mitarbeitern und das Risiko der vorzeitigen Offenlegung von Übernahmeplänen. | Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside |
| 7 | Aber man kann zum Beispiel natürlich schauen, ob wenn man den Org-Chart vorliegen, also das Organigramm der Firma vorliegen hat. Sind die Qualifikationen, wenn ich LinkedIn damit reinziehe, sind das typische Anforderungsprofile, Qualifikationen, die man hat oder braucht man auf einzelnen Positionen eventuell ein Upgrade oder erfahrenere Menschen? Das wäre noch ein Einsatz, den ich mir vorstellen kann im Hr-Bereich mit Organigrammen. | Man könnte beispielsweise prüfen, ob das Organigramm der Firma und die Qualifikationen der Mitarbeiter, basierend auf Informationen aus LinkedIn, den typischen Anforderungsprofilen entsprechen. Es könnte auch bewertet werden, ob einige Positionen ein Upgrade oder erfahrenere Mitarbeiter benötigen. | Bewertung von Mitarbeiterqualifikationen und Organigrammen zur Identifizierung von Upgrades oder Bedarf an erfahreneren Mitarbeitern | Zukünftige Anwendung von KI in weiteren Due Diligence Bereichen |
| 8 | "Dann würde ich vermuten, dass kommt am ehesten aus dem Startup Sektor höchstwahrscheinlich von jemandem, der mal früher in der Beratung gearbeitet hat, der einerseits den technischen Sachverstand hat oder in einem Team abbilden kann." | Die Entwicklung von KI-Tools zur Unterstützung der Due Diligence wird wahrscheinlich von Startups ausgehen, insbesondere von denen, die ehemalige Berater mit technischem Wissen in ihren Teams haben. | KI für Due Diligence wird wahrscheinlich von Startup-Teams mit früheren Beratern und technischem Know-how entwickelt. | Erwartungen an die Herkunft von KI-Tools |
| 8 | "Was für eine gewisse Waffengleichheit Sorgen würde, die eigentlich, also Unternehmensberatung möchten sich ja absetzen von der Konkurrenz, das heißt, es kann eigentlich kein Interesse daran geben, die gleichen Tools zu nutzen wie andere, was dazu führen sollte, dass große Unternehmensberatung eines dieser Tools relativ früh akquirieren und dann eventuell ihren Anforderungen gemäß, also sozusagen als Kunde Nummer 1 die Entwicklung dieses Tools signifikant mitsteuern, also ganz klar sagen, welche Features sie brauchen." | Große Beratungsunternehmen könnten einen Wettbewerbsvorteil erzielen, indem sie frühzeitig ein KI-Tool erwerben und seine Entwicklung entsprechend ihren spezifischen Anforderungen lenken. | Große Beratungsunternehmen könnten KI-Tools früh erwerben und ihre Entwicklung leiten, um einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen. | Erwartungen an die Herkunft von KI-Tools |
| 8 | "Und so hätte wahrscheinlich jeder der großen 4 Unternehmensberatungen, würde sich einerseits aus Tools sourcen, die alle nutzen, so wie heute | Die großen vier Unternehmensberatungen könnten Tools verwenden, die alle- | Große Beratungsunternehmen könnten | Erwartungen an die Her- |

| | | | | |
|----|---|--|--|--|
| | zum Beispiel Similarweb oder Semrush oder in meinem Bereich jetzt auch andere und gleichzeitig würden sie wahrscheinlich für den Due Diligence Prozess die Gesamtanalyse vielleicht ein Tool akquirieren, was sie unterstützt." | mein genutzt werden, wie zum Beispiel Similarweb oder Semrush, und gleichzeitig könnten sie für den Due Diligence Prozess ein spezielles Tool erwerben, das sie unterstützt. | allgemein genutzte Tools und spezielle KI-Tools für die Due Diligence nutzen. | kunft von KI-Tools |
| 8 | "Dass sie das selber intern gut entwickeln können, da wäre ich einigermaßen skeptisch, wenn sie das gut könnten, wären sie ja keine Berater." | Die Fähigkeit dieser Unternehmen, solche Tools intern zu entwickeln, ist fraglich, da ihre Kernkompetenz in der Beratung und nicht in der Softwareentwicklung liegt. | Die interne Entwicklung solcher KI-Tools durch Beratungsunternehmen wird als unwahrscheinlich angesehen. | Erwartungen an die Herkunft von KI-Tools |
| 8 | "Ganz langfristig und auf die gesamte Volkswirtschaft bezogen, könnte das Stimmen, dass ausgerechnet Management Consultants jetzt den Approach übernehmen, halte ich für unwahrscheinlich, also im Zweifel werden die Berater und Beraterinnen einfach mehr Projekte haben oder schneller durch Projekte durchlaufen, sodass man man möchte weiterhin die maximale Zahlungsbereitschaft der Kunden abgreifen, das heißt, es gibt eigentlich kein Interesse, dass solange es Menschen gibt, die gern diesen Job machen und damit ihre Ambitionen beweisen wollen." | Langfristig und auf volkswirtschaftlicher Ebene könnte KI das Arbeitsumfeld verändern. Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass Managementberater weniger arbeiten werden, da sie stattdessen wahrscheinlich mehr Projekte übernehmen oder Projekte schneller abschließen werden, um weiterhin den maximalen Wert aus der Zahlungsbereitschaft der Kunden zu ziehen. | KI könnte langfristig das Arbeitsumfeld ändern, aber Berater könnten dadurch mehr Projekte oder schneller arbeiten, um die Zahlungsbereitschaft der Kunden voll auszuschöpfen. | Mensch-KI-Interaktion |
| 8 | "Hat die Unternehmensberatung eigentlich kein Interesse, eine bessere Live Work Life Balance herzustellen, weil der Grund, warum Unternehmensberater anstellt, ist unter anderem, weil man davon ausgeht, dass sie keinen hohen Anspruch an Work Life Balance haben." | Beratungsunternehmen haben im Allgemeinen kein Interesse daran, eine bessere Work-Life-Balance zu fördern, da sie davon ausgehen, dass ihre Berater keinen hohen Wert auf diese legen. | Beratungsunternehmen haben kein Interesse an besserer Work-Life-Balance, da sie davon ausgehen, dass ihre Berater dies nicht hoch priorisieren. | Mensch-KI-Interaktion |
| 10 | "Deswegen kann man eigentlich legal und Financial wahrscheinlich schon ganz gut machen, wenn man eben keinen zu breites, zu großes Modell nimmt, sondern sehr spezifisches auf einem kleineren, aber sehr hoch präzisen Datensatz trainiert wurde." | Daher kann KI wahrscheinlich bereits gut in rechtlichen und finanziellen Bereichen eingesetzt werden, wenn man kein zu breites oder zu großes Modell verwendet, sondern ein sehr spezifisches Modell, das auf einem kleineren, aber sehr präzisen Datensatz trainiert wurde. | Rechtliche und finanzielle Aufgaben können gut mit spezifischen KI-Modellen gelöst werden, die auf präzisen, kleineren Datensätzen trainiert wurden. | Lösungsansätze für Herausforderungen |
| 10 | "Also offensichtliche Fehler sind natürlich die im Moment noch sehr hohe Fehler an Fälligkeit, also, dass insbesondere falsche Modelle auf den falschen Task angewendet werden, also zu breite, zu große Modelle auf sehr spezifische Task." | Ein offensichtliches Problem besteht darin, dass zurzeit noch sehr oft falsche Modelle für bestimmte Aufgaben verwendet werden. Insbesondere werden oft zu breite und zu große Modelle auf sehr spezifische Aufgaben angewendet. | Falsche Modelanwendungen, speziell große Modelle für spezifische Aufgaben, führen zu hohen Fehleraten. | Menschliche Herausforderungen |
| 10 | "Typischer Fehler wäre nicht diese Ergebnisse nicht nochmal auch aus dem menschlichen Auge, auf Plausibilität und Richtigkeit zu überprüfen, zumindest stichprobenartig." | Ergebnisse von KI Tools müssen (stichprobenartig) überprüft werden | Ergebnisse von KI Tools müssen (stichprobenartig) überprüft werden | Mensch-KI-Interaktion |
| 10 | "Ein Riesenproblem ist natürlich, sagen wir Biases in historischen Daten. Also folgt mein Modell also, wenn ich zum Beispiel einen Firmenwert berechnen lasse von einer AI oder was ich dafür eigentlich zahlen darf für eine Firma, Folgt das eventuell irgendwelchen historischen Fehlannahmen, werden Firmen, weil dort dann diverses Management ist, eventuell benachteiligt, weil die AI ein Bios hat aus der Vergangenheit. Das sind, glaube ich, noch relativ vorhersehbare Probleme und, dass damit auch so eine Art Self fulfilling | Ein Hauptproblem ist das Vorkommen von Voreingenommenheit (Biases) in historischen Daten, die von KI-Modellen genutzt werden. Dies kann dazu führen, dass bestimmte Unternehmen aufgrund ihres Managements benachteiligt werden. Solche Voreingenommenheiten können auch zu selbst erfüll- | Historische Datenbias kann zu problematischen Vorurteilen und selbst erfüllenden Prophezeiungen führen, wobei bestimmte Unternehmenstypen bevorzugt oder | technische Herausforderungen |

| | | | | |
|----|--|--|--|---|
| | <p>prophecy entsteht also, dass die Wahrscheinlichkeit, dass in Unternehmen investiert wird oder sie übernommen werden, die in irgendeiner Art Outlier sind und nicht in die Patterns passen, dass das noch mehr, also die Wahrscheinlichkeit, dass in diese investiert wird, sind beziehungsweise sie uninvestibale werden, weil irgendeine AI entscheidet, da passt was nicht zusammen." "Und wenn man sich die heute größten Unternehmen der Welt anschauen, dann waren viele davon aus, in irgendeiner Hinsicht outlier. Damit beginnend, dass sie von Immigranten in der Regel gegründet werden, von nicht von BWernL, sondern von STEM Berufen oder Ingenieuren. Und das könnte dazu führen, dass in Zukunft zum Beispiel keine Firmen mehr von Weißen BWLern gegründet werden, weil wenn man sich die stärksten Unternehmen der Welt anschaut, sind die 6 reichsten Menschen der Welt, sind alle Ingenieure und haben alle, wenn ich mich nicht irre bis auf Bill Gates, einen Migrationsdruck und das könnte dazu führen, dass eine AI zu dem Schluss kommt, dass man nur noch dieses Pattern fördern sollte. Es könnte auch das genaue Gegenteil sein, wenn man zum Beispiel auf dem europäischen Daten Raum trainiert, könnte man dazu kommen, dass alle Firmen von weißen Männern, die vorher Consultants waren, gegründet worden und BWL studiert haben und in einer Investmentbank gearbeitet haben, das wäre das komplette Gegenteil. Beides davon ist problematisch und nicht richtig sozusagen."</p> | <p>lenden Prophezeiungen führen, bei denen Unternehmen, die nicht in gewisse Muster passen, als "uninvestierbar" angesehen werden. Beispielsweise könnten AI-Modelle, basierend auf Mustern erfolgreicher Unternehmen, zu dem Schluss kommen, dass nur noch Unternehmen von Migranten oder Ingenieuren gefördert werden sollten. Andererseits könnten sie auch das genaue Gegenteil favorisieren, basierend auf Mustern im europäischen Raum, wo viele erfolgreiche Unternehmen von weißen Männern mit einem BWL-Hintergrund gegründet wurden. Beide Szenarien sind problematisch.</p> | <p>diskriminiert werden.</p> | |
| 10 | <p>"Diese gewisse Waffengleichheit und dass jeder am Ende eventuell zur gleichen Einschätzung kommt, wäre natürlich problematisch. Also der Markt lebt davon, dass es Firmen gibt, die bereit sind, mehr oder weniger zu zahlen für gewisse Übernahmen, weil sie andere strategische Implikationen sehen oder zu anderen Ergebnissen in ihrem Forecast Modell kommen"</p> | <p>Es könnte problematisch sein, wenn durch die Verwendung von KI eine Art "Waffengleichheit" entsteht und alle letztendlich zu den gleichen Schlussfolgerungen kommen.</p> | <p>Einheitliche KI-gesteuerte Einschätzungen könnten problematisch sein und zu einer Art "Waffengleichheit" führen.</p> | <p>Nachteile der Anwendung von KI-Tools</p> |
| 10 | <p>"Würden jetzt alle die gleichen Tools nutzen, würde natürlich eine ganze Dimension von menschlichen Judgement da wegfallen."</p> | <p>Wenn alle die gleichen Tools nutzen würden, würde eine wichtige Dimension des menschlichen Urteilsvermögens wegfallen.</p> | <p>Die Verwendung der gleichen KI-Tools durch alle könnte die menschliche Urteilskraft reduzieren.</p> | <p>Nachteile der Anwendung von KI-Tools</p> |
| 10 | <p>„Die Gefahr, die ich sehe, ist, dass Diversität einfach untergeht, weil die AI so einen gewissen Hang hat Konsensmeinungen und Durchschnitte zu fördern, einfach, weil es im Moment viel statistische Regression noch ist von der Logik her probabilistische Modelle. Das wird sich sicherlich auch noch ändern, also in 2 Jahren würden wir das vielleicht ganz anders betrachten, aber im Moment ist das eine sehr unmittelbare Gefahr die, die man sieht."</p> | <p>"Ich sehe die Gefahr, dass die Diversität einfach verloren geht, weil die KI dazu neigt, Konsensmeinungen und Durchschnitte zu fördern, da sie derzeit stark auf statistischer Regression und probabilistischen Modellen basiert. Dies wird sich sicherlich ändern, und in zwei Jahren könnten wir das vielleicht ganz anders sehen, aber momentan ist das eine sehr unmittelbare Gefahr."</p> | <p>Gefahr der Vernachlässigung der Diversität durch die Neigung der KI, Konsensmeinungen und Durchschnitte zu fördern.</p> | <p>technische Herausforderungen</p> |
| 10 | <p>"Was wiederum da-für sorgen würde, dass am Ende eigentlich nur noch Brands oder der Kaufpreis darüber unterscheiden, was man bezahlt und wer den Zuschlag bekommt, in dem Prozess."</p> | <p>Dies würde dazu führen, dass letztlich nur noch Marken oder der Kaufpreis entscheiden, was man bezahlt und wer den Zuschlag in dem Prozess erhält.</p> | <p>Am Ende würden Marken oder Kaufpreise entscheiden, wer in dem Prozess den Zuschlag erhält.</p> | <p>Nachteile der Anwendung von KI-Tools</p> |
| 10 | <p>"Es könnten Dinge natürlich einfach noch mehr auf reiner Zahlenbasis entschieden werden, ohne die kulturellen und menschlichen Aspekte hinter Geschäftsmodellen zu verstehen. Also ein Grund, warum man auch nochmal einzelne Berater hinzuzieht, ist ja zum Beispiel auch so ein bisschen die Markt Sicht und Erfahrungen von Men-</p> | <p>"Entscheidungen könnten zunehmend auf reinen Zahlen basieren, wobei kulturelle und menschliche Aspekte von Geschäftsmodellen vernachlässigt werden könnten."</p> | <p>Mögliche Vernachlässigung von kulturellen und menschlichen Aspekten bei Entscheidungsfindung.</p> | <p>Nachteile der Anwendung von KI-Tools</p> |

| | | | | |
|--|-----------------------------|--|--|--|
| | schen einfließen zu lassen" | | | |
|--|-----------------------------|--|--|--|

Anhang 2.3: Kategorisierung Experteninterview 2

| Frage | Originalaussage | Paraphrasierung (1. Reduktion) | 2. Reduktion | Kategorie |
|-------|--|--|--|---|
| 2 | "Typischerweise, das steht da in jedem Buch, diese Informations-Asymmetrie zwischen Käufer und Verkäufer, und da ist halt die größte Herausforderung, sage ich mal, wenn wir Sachen oder Missstände gefunden haben, die halt so neutral zu bewerten, dass Käufer und Verkäufer sich trotzdem auf Augenhöhe wieder treffen können." | Es ist eine große Herausforderung, die Informationsasymmetrie zwischen Käufer und Verkäufer zu überwinden, besonders wenn es um die neutrale Bewertung von Missständen geht. | Bewältigung der Informationsasymmetrie und neutrale Bewertung von Problemen sind Herausforderungen. | Herausforderungen in der Due Dilligence für Buyside |
| 2 | "Und was ich immer wieder herausfordernd darstellt ist die Legal-Seite. Das heißt die Frage des geistigen Eigentums, also wem gehören die Daten, wem gehört der Algorithmus, wem gehören die Lizenzen? Was wurde schon weiterverkauft? Was kann was, wo besteht eine Exklusivität?" | Rechtliche Fragen, insbesondere im Zusammenhang mit geistigem Eigentum, Datenbesitz, Algorithmen und Lizenzen, sind immer eine Herausforderung. | Rechtliche Aspekte, insbesondere im Bereich des geistigen Eigentums und des Besitzes von Daten, stellen eine erhebliche Herausforderung dar. | Herausforderungen in der Due Dilligence für Buyside |
| 3 | "Also gerade, wenn du professionelle Deal Maker hast, geht es häufig über einen Bieter Wettkampf. Das heißt Zeit und Angebot spielt eine Rolle und dann gibt es oftmals die Tendenz, dass du gar nicht zu viele Fragen stellen willst, weil du willst den Anbieter ja oder den Verkäufer nicht verärgern und so sag ich mal strategisch gesehen." | In Situationen, in denen professionelle Deal-Maker beteiligt sind, entsteht oft ein Wettbewerb zwischen Bietern. Zeit und Angebot sind wichtige Faktoren, und Käufer neigen dazu, nicht zu viele Fragen zu stellen, um den Verkäufer nicht zu verärgern. | Professionelle Deal-Maker fördern eine Bieterumgebung, in der Käufer weniger Fragen stellen. | Herausforderungen in der Due Dilligence für Buyside |
| 3 | "Gerade auch die Privatbanken, die sich in dem Bereich hervortun und die gezielt versuchen zu verhindern, dass wir den kompletten Quelltext analysieren oder alle Daten analysieren und so weiter." + "Also früher hatten wir, also früher heißt bis vor 2-3 Jahren, also knapp, wo Corona anfang, hatten wir eigentlich. Bei der Vielzahl der Targets kompletten Zugriff auf den Quelltext und konnten dann entsprechend mit gezielten Tools der Automatisierung, halt auch gute Analysen machen. Das wird gezielt mittlerweile verhindert uns darauf kompletten Zugriff drauf zu geben." | Privatbanken versuchen zu verhindern, dass der vollständige Quellcode oder alle Daten analysiert werden können. Vor 2-3 Jahren wurde Quelltext öfter zur Verfügung gestellt und es konnten Analysen mit Automatisierungstools durchgeführt werden. | Zugang zu vollständigem Quellcode und Daten wird durch Parteien wie Privatbanken eingeschränkt. | Gründe für die Nichtverwendung von KI-Tools |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 3 | "Solange es gut geht, hat der Käufer keine Kenntnis, dass da bestimmte Sachen fehlen, muss es dann später nachfinanzieren und der Verkäufer hat den Vorteil, dass er einen höheren Preis bekommt. Genau das wollen wir ja verhindern." | Wenn Probleme erst nach dem Kauf auftreten, hat der Käufer keine andere Wahl, als die notwendige Nachfinanzierung zu leisten, während der Verkäufer bereits einen höheren Verkaufspreis erzielt hat. Dieses Szenario sollte vermieden werden. | Verkäufer profitieren von mangelnder Transparenz, die zu nachträglichen Kosten für Käufer führt. | Herausforderungen in der Due Dilligence für Buyside |
| 3 | "Ergibt sich dann eine Situation, wo sag ich mal der Verkäufer die Daten nicht komplett oder die Information nicht komplett offenlegen will und der Käufer gleichzeitig. Der Käufer gleichzeitig davon profitiert, dass er die seine Informationsasymmetrie ausbauen kann." | Es kann eine Situation entstehen, in der der Verkäufer nicht alle Daten oder Informationen offenlegen möchte und der Käufer gleichzeitig von einer zunehmenden Informationsasymmetrie profitiert. | Verkäufer möchten nicht alle Daten offenlegen, und Käufer können von größerer Informationsasymmetrie profitieren. | Herausforderungen in der Due Dilligence für Buyside |
| 3 | "Wir würden gerne mehr automatisieren, haben sowohl Software Tools zur Analyse als auch teilweise KI-Tools, nur die Realität ist, dass wir es in den letzten Jahren immer weniger einsetzen konnten. Das liegt daran, dass die Deal Struktur in Deutschland sich auf der Verkäuferseite zunehmend professionalisiert über sogenannte Deal Maker." | Der Wunsch nach Automatisierung ist gegeben und es gibt Software-Tools und teilweise KI-Tools, die geeignet wären (im Tech-DD Bereich). Durch die Professionalisierung der M&A Deals in den letzten Jahren ist die Anwendung aber erschwert. | Einsatz von KI-Tools wird durch Professionalisierung der Deal-Struktur in Deutschland eingeschränkt. | Keine Nutzung von KI-Tools aktuell |
| 4 | "Und dann könnten wir natürlich auf dieser Art von automatisiert bereitgestellten Daten komplett KI einsetzen, Dokumenten-Klassifizierung einsetzen und so weiter. Das lassen die heutigen Daten Räume nicht zu und die Verkäufer Seite hat auch wirklich kein Interesse daran." | Auf der Grundlage dieser Art von automatisiert bereitgestellten Daten könnten wir vollständig KI einsetzen, beispielsweise für die Dokumentenklassifizierung. Allerdings erlauben die aktuellen Datenräume dies nicht und die Verkäuferseite hat kein Interesse daran. | Nutzung von KI-Tools, z B für Dokumentenklassifizierung, wäre möglich, wenn Daten automatisiert bereitgestellt werden | Auswerten von Daten |
| 4 | "Wenn man die Möglichkeit schaffen würde, sowohl technisch als auch vom prozessualen her, dass der komplette Quelltext dort eingefroren wird zum Stand der Entwicklung, technisch einfach heute schon möglich. Wird aber auch oftmals nicht gemacht. Dann haben wir gute Chancen, dass KI uns helfen würde, einen fairen Kaufpreis zu verhandeln, weil dann wird sich." | Wenn technisch und prozessual der komplette Quellcode im Datenraum eingefroren werden könnte, wäre dies bereits heute machbar. Aber es wird oft nicht gemacht. Wird dies jedoch gemacht, hätte KI eine gute Chance, bei der Verhandlung eines fairen Kaufpreises zu helfen. | Archivierung des Quellcodes im Datenraum möglich, wird aber nicht durchgeführt. Würde dies umgesetzt, könnte KI bei Kaufpreisermittlung helfen. | Lösungsansätze für Herausforderungen |

| | | | | |
|---|--|---|---|---|
| 5 | "Und Dokumenten Klassifizierung, das heißt allein um herauszufinden, welcher Content relevant ist. Was ich manuell lesen muss, was ich vielleicht automatisiert zusammenfassen kann." | Dokumentenklassifizierung wäre ebenfalls ein Bereich. Sie würde helfen herauszufinden, welcher Inhalt relevant ist und was manuell gelesen oder möglicherweise automatisiert zusammengefasst werden muss. | Dokumentenklassifizierung durch KI könnte helfen, relevanten Content zu identifizieren | Auswerten von Daten |
| 5 | "Ja, definitiv Geistiges-Eigentum und Duplikats Erkennung. Sowohl was die Daten angeht als auch die Software-Quelltexte. Lizenzierung, damit einhergehend. Skalierbarkeit der Lösung, damit kann man das unter dem Oberbegriff, Qualität oder Exzellenz der Lösung vielleicht zusammenfassen." | Definitiv könnte KI in den Bereichen geistiges Eigentum und Duplikatserkennung eingesetzt werden, sowohl in Bezug auf Daten als auch auf Software-Quelltexte. Lizenzierung wäre auch ein Bereich, ebenso die Skalierbarkeit der Lösung. Dies könnte man vielleicht unter dem Oberbegriff "Qualität oder Exzellenz der Lösung" zusammenfassen. | KI könnte in Bereichen geistiges Eigentum, Duplikatserkennung, Lizenzierung und Skalierbarkeit der Lösung eingesetzt werden | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Dilligence |
| 5 | "Würde KI im Sinne von generativer KI auf jeden Fall massiv helfen. Das können wir auch teilweise einsetzen. Nur es gibt da eine rechtliche Grauzone zwischen, ich darf ja eigentlich nichts ohne Zustimmung aus dem Datenraum herunterladen und wenn ich das jetzt herunterlade und in meine generative KI hochlade, habe ich rein formell schon einen Rechtsbruch begangen, den ich als Anbieter ausschließen muss. Dementsprechend kann ich stand heute nicht rechtssicher KI einsetzen." | Generative KI würde definitiv erheblich helfen und könnte teilweise eingesetzt werden. Aber es gibt eine rechtliche Grauzone: man darf nichts ohne Zustimmung aus dem Datenraum herunterladen. Wenn man Daten herunterlädt und in eine generative KI hochlädt, beginge man formell einen Rechtsbruch, den man als Anbieter vermeiden muss. Daher kann KI momentan nicht rechtssicher eingesetzt werden. | Einsatz von generativer KI stößt auf rechtliche Hürden, daher kann KI momentan nicht rechtssicher eingesetzt werden. | rechtliche Herausforderungen |
| 6 | "Also mein Punkt nochmal zu wiederholen. Auf jeden Fall die die Berechnung müsste über den Datenraum, beziehungsweise über definierte Schnittstellen des Daten-Raums passieren, um rechtssicher zu sein, oder wir müssen definierte Verträge der Daten Überlassung schaffen, sodass wir rechtssicher externe Service Provider einsetzen können und so eine KI wäre aus meiner Sicht ein externer Service Provider." | Die Datenanalyse sollte über den Datenraum oder definierte Schnittstellen davon durchgeführt werden, um die Rechtssicherheit zu gewährleisten. Außerdem könnten spezifische Verträge zur Datenüberlassung helfen, externe Dienstleister, wie KI, sicher einzusetzen. | Berechnungen müssen über den Datenraum oder dessen Schnittstellen laufen, um rechtlich sicher zu sein. Spezielle Datenüberlassungsverträge sind erforderlich, um externe Dienstleister wie KI sicher einzusetzen. | Lösungsansätze für Herausforderungen |

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| 6 | <p>"Grundsätzlich das klassische Wasserzeichen, was nach wie vor in den Daten räumen drin ist. Das macht es halt ein bisschen schwerer, weil typischerweise auf digital Dokumenten Wasserzeichen versperrt, erschwert natürlich auch die Dokumenten Klassifizierung, Dokumenten, Lesbarkeit und so weiter, weil du nimmst üblicherweise, wenn du beliebige unstrukturierte Dokumente analysieren möchtest, konvertierst du es im Bildformat, um auf dem Bildformat dann Dokumenten Erkennung per KI zu machen. Und dann immer das Wasserzeichen quasi rauszurechnen ist technisch möglich, verkompliziert aber die KI-Lösung. Das heißt da haben wir wieder eine kleine Herausforderung, eine lösbare Herausforderung, aber das müsste auf jeden Fall gelöst werden"</p> | <p>Die Präsenz von Wasserzeichen in Datenräumen stellt eine zusätzliche Herausforderung dar, da sie die Klassifizierung und Lesbarkeit von Dokumenten erschweren. Für eine KI-Analyse werden unstrukturierte Dokumente normalerweise in ein Bildformat konvertiert, was durch Wasserzeichen zusätzlich erschwert wird.</p> | <p>Wasserzeichen in Datenräumen erschweren die Dokumentenklassifizierung und -lesbarkeit, dies erschwert Anwendung von KI-Software</p> | <p>technische Herausforderungen</p> |
| 7 | <p>"Also ich denke der größte Vorteil ist eine Qualitätssteigerung, weil es gibt verschiedene Anbieter am Markt. Wenn man eine Due Diligence egal welcher Art Finance, Legal, Tech und so weiter beauftragt hat mal keine Qualitätsstandards, die man anlegen kann."</p> | <p>Ein Hauptvorteil der Anwendung von KI in der Due Diligence ist die Verbesserung der Qualität. Aktuell gibt es verschiedene Anbieter auf dem Markt, aber keine festgelegten Qualitätsstandards</p> | <p>Der Hauptvorteil von KI in der Due Diligence ist die Qualitätsverbesserung</p> | <p>Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools</p> |
| 7 | <p>"Das heißt, ich könnte mir vorstellen, dass eine Datentransparenz zum Einsatz von Standard Tools führt und damit eine normative Wirkung des Faktums einhergeht und die Qualitätsstandards sich nach und nach angleichen."</p> | <p>Es ist denkbar, dass durch Datentransparenz die Verwendung von Standardwerkzeugen gefördert wird. Dadurch könnte eine normative Wirkung entstehen, die dazu führt, dass sich die Qualitätsstandards allmählich angleichen.</p> | <p>Einsatz von Standardtools sorgt für Datentransparenz und höheren Qualitätsstandard von Due Diligence Beratungen</p> | <p>Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools</p> |
| 7 | <p>"Einen Punkt vielleicht noch, den ich mit unseren legal-Partnern diskutiert hatte letztes Mal. Wenn wir Datentransparenz und vielleicht sogar KI-Automatisierung auf die DD-Dokumente oder den Datenraum anwenden könnten. Dann ist es gegebenenfalls Mittel bis langfristig auch möglich die Auswirkungen zu bilanzieren, das heißt zum Beispiel,</p> | <p>Durch die Anwendung von Datentransparenz und möglicherweise KI-Automatisierung auf Due-Diligence-Dokumente oder den Datenraum, könnte es mittel- bis langfristig möglich sein, die Auswirkungen zu quantifizieren. Insbesondere, wenn bestimmte Dokumente oder Rechte fehlen, könnte durch Automatisierung und den Abgleich mit umfangreichen Datenbanken das Risiko oder das Schadensausmaß einfacher bewertet werden.</p> | <p>Anwendung von KI-Automatisierung auf Due Diligence-Dokumente ermöglicht mittel- bis langfristig eine Quantifizierung der Auswirkungen von Risiken auf den Kaufpreis</p> | <p>Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools</p> |

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
| | wenn bestimmte, wenn bestimmte Dokumente fehlen, wenn bestimmte Rechte fehlen und so weiter, kann man viel leichter durch Automatismus und den Abgleich mit großen Bibliotheken auch das Schadensmaß, beziehungsweise das Risiko bemessen." | | | |
| 7 | "Man kann nur mit dem Anbieter oder mit dem Beratungshaus die Anforderungen abgleichen und bestimmte Einzelanforderungen als Unternehmen stellen. Aber ein gemeinsamer Qualitätsstandard, den gibt es normativ jetzt gerade nicht." | Aktuell können Unternehmen nur ihre Anforderungen mit den Anbietern oder Beratungshäusern abstimmen und spezifische Einzelanforderungen stellen. Es gibt jedoch keine allgemein gültigen Qualitätsstandards. | Es sind derzeit keine allgemeinen Qualitätsstandard für Due Diligence Berater vorhanden | Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside |
| 7 | "Und das ist was, wo sich Beratungen sehr schwer tun im Moment. Das Risiko, wirklich monetär zu bemessen, aber das ist ja gerade das, was für den Kunden sehr relevant ist, weil wenn dir ein bestimmtes Feature fehlt, was du gerne noch oder was du nicht realisiert hast, ich als Käufer aber brauche. Und der Due Diligence Berater, dir sehr exakt sagen kann, OK, das Risiko besteht, dass du es brauchst und wenn du es bauen musst, hast du durch verspätete Markteinführung plus Entwicklungskosten, 1.000.000 € Schaden oder einen 1.000.000 € Risiko, dann kannst du das entsprechend in dem Term-Sheet beziehungsweise in dem Fall den Vertragsverhandlungen berücksichtigen. Und das ist was, wo sich gerade die. Finance- und Legal-Departments oder Anbieter sehr schwer tun dort das wirklich zu beziffern." | Momentan haben Beratungsfirmen Schwierigkeiten, Risiken monetär zu bewerten. Das ist jedoch für den Kunden sehr relevant. Wenn ein bestimmtes Feature fehlt, das der Käufer benötigt, könnte das Risiko durch den Due-Diligence-Berater sehr genau bemessen werden. Die Kosten für die Erstellung des fehlenden Features, einschließlich der Kosten für eine verzögerte Markteinführung und Entwicklung, könnten dann in den Vertragsverhandlungen berücksichtigt werden. | Beratungen haben Schwierigkeiten, Risiken monetär zu bewerten | Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside |

| | | | | |
|-----------|--|--|--|---|
| 8 | <p>"Sagen wir mal einerseits zu den regulatorischen Fragen, die du als zweites Geschäft hattest. Das kann ich am leichtesten beantworten. Diese regulatorischen Unterschiede zwischen 2 Firmen. Denke ich kann man ganz gut über gewisse Standards, die die Firmen oftmals für sich durch Zertifizierung oder durch interne Prozesse und so weiter schon etabliert haben, ganz gut abgleichen. Kann man über eine sehr große Wissensdatenbank aller Standards, mittel- bis langfristig glaube ich da eine höhere eine Höhe, einen höheren Abgleich und eine höhere Zuversicht in der Bewertung schaffen, würde ich bejahen."</p> | <p>Die regulatorischen Unterschiede zwischen zwei Firmen können gut über etablierte Standards abgeglichen werden, die die Firmen oftmals durch Zertifizierung oder interne Prozesse festgelegt haben. Durch die Nutzung einer umfangreichen Wissensdatenbank aller Standards könnte mittel- bis langfristig eine höhere Übereinstimmung und Vertrauenswürdigkeit in der Bewertung erreicht werden.</p> | <p>Regulatorische Unterschiede zwischen zwei Firmen können durch den Abgleich von vorhandenen Zertifikaten abgeglichen werden Eine umfangreiche Datenbank aller Standards kann mittel- bis langfristig eine höhere Übereinstimmung und Vertrauenswürdigkeit in der Bewertung ermöglichen</p> | <p>Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence</p> |
| Nachtrag: | <p>"Ich weiß von einem unserer Kunden, der vor allem im Nachhaltigkeits-Segment und im Immobilien Bereich tätig ist, dass es da Riesenschancen für Due Diligence, KI basierte Due Diligence gibt. Üblicherweise, wenn du zum Beispiel eine Sammlung von Bestandsanlagen oder eine Sammlung von Bestandsimmobilien übernimmst, dann möchtest du eigentlich prüfen, dass die Mietverträge oder die Anlagen Verträge. Das ist heute nur manuell, beziehungsweise semi-automatisch aus dem Datenraum heraus in weitere Buchungsdaten oder Subsysteme möglich und wenn man dort eine, da sind wir wieder beim Thema Daten, Anbindung des Daten Raums, wenn man da eine Automatisierung schaffen würde Dass man quasi diese Vertragsdaten automatisiert analysieren kann und die Mieter rausfinden kann und die Zahlungen abgleichen kann. Dann werden wir auch in dem Bereich einen ganzen Schritt weiter."</p> | <p>In der Nachhaltigkeits- und Immobilienbranche gibt es große Möglichkeiten für KI-basierte Due Diligence. Beispielsweise, wenn eine Sammlung von Bestandsanlagen oder Immobilien übernommen wird, ist die Prüfung der Miet- oder Anlagenverträge derzeit nur manuell oder halbautomatisch möglich. Durch die Automatisierung dieser Prozesse und die Anbindung des Datenraums könnten Vertragsdaten automatisiert analysiert, Mieter identifiziert und Zahlungen abgeglichen werden, was den Prozess erheblich verbessern würde.</p> | <p>Große Möglichkeiten für KI-basierte Due Diligence in der Nachhaltigkeits- und Immobilienbranche Automatische Prüfung von Verträgen mit Abgleich von Zahlungen wäre durch KI möglich</p> | <p>Auswerten von Daten</p> |

Anhang 2.4: Kategorisierung Experteninterview 3

| Frage | Originalaussage | Paraphrasierung (1. Reduktion) | 2. Reduktion | Kategorie |
|-------|---|--|---|--|
| 2 | "Das ist für uns eine Art und Weise, beispielsweise mit negativer Presse oder bei Skandalen von Unternehmen und die einfach leichter zu erkennen. Ich würde das jetzt einfach mal in Richtung KI bewegen, aber es ist wie schon gesagt kein bankinternes Tool sonst zu Tool, dass wir von einem Drittanbieter ankaufen." | Dieses Tool ermöglicht es ihnen, negative Presse oder Skandale in Unternehmen leichter zu erkennen und enthält vermutlich KI. | Einfacheres Erkennen von negativer Presse und Unternehmensskandalen mit KI Unterstützung | aktuelle Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence |
| 2 | "Was wir zum Beispiel Verwenden von Drittanbietern das ist ein sogenanntes negative Press Screening, das heißt das ist ein Tool oder ein Programm und das screent Presseartikel, Zeitungsartikel im deutschsprachigen Raum und dadurch wird dann eben versucht Negativberichte oder negative Headlines werden uns dann damit angezeigt und uns aufgezeigt." | Sie nutzen ein von Drittanbietern bereitgestelltes Tool, das Presseartikel im deutschsprachigen Raum durchsucht und negative Berichte oder Schlagzeilen identifiziert und hervorhebt. | Nutzung eines Drittanbieter-Tools zur Identifizierung negativer Berichte. | aktuelle Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence |
| 2 | "Jain, also wir selbst haben jetzt kein von der Bank konzipiertes KI-Tool." | Die Bank hat derzeit kein eigenes, intern entwickeltes KI-Tool. | Kein eigenes KI-Tool. | Keine Nutzung von KI-Tools aktuell |
| 2 | "Ähnliche Dinge natürlich wir haben werden Finanzdienstleistungen, die wir ebenfalls einkaufen von Dritten sei es Bloomberg oder Reuters. Und diese Programme nutzen natürlich mit in welcher Art und Weise auch immer künstliche Intelligenz, also zum Beispiel um Quartalsberichte, um Telefonkonferenzen von Quartalsberichten, aufzunehmen und dort nach Tenor zu suchen, nach Schlagwörtern" | Es werden auch Finanzdienstleistungen von Drittanbietern wie Bloomberg oder Reuters bezogen. Diese Programme verwenden in irgendeiner Weise KI, zum Beispiel, um Quartalsberichte und Telefonkonferenzen aufzunehmen und nach bestimmten Stimmungen oder Schlüsselwörtern zu suchen. | Nutzung von Finanzdienstleistungen von Drittanbietern wie Bloomberg oder Reuters, die KI enthalten. | KI/ML enthalten in aktuellen Anwendungen |
| 2 | "Wie gesagt keine internen Bankprogramme, aber wir kaufen uns zum Teil eben Programme, die mit KI arbeiten von Drittanbietern." | Sie haben zwar keine internen Bankprogramme, aber sie kaufen Programme, die mit KI arbeiten, von Drittanbietern. | Erwerb von KI-basierten Programmen von Drittanbietern. | Nutzung von KI-Tools aktuell |
| 3 | "Gleiches sehe ich in einem Due Diligence Prozess, dass eine KI beispielsweise bestimmte Veröffentlichungen von Unternehmen, also beispielsweise Gewinn und Verlustrechnung, Finanzen Cash-flow-Statements durchliest, zusammenfasst auf Wiederkehrende Trends auf Muster aufmerksam macht oder auch auf Ausreißer aufmerksam, die man dann näher analysiert, das halte ich | Es ist vorstellbar, dass eine KI in einem Due-Diligence-Prozess bestimmte Unternehmensveröffentlichungen wie Gewinn- und Verlustrechnungen oder Cash-flow-Statements durchliest, zusammenfasst, auf wiederkehrende Trends und Muster hinweist und auf Anomalien aufmerksam macht, die dann genauer analysiert werden können. | Mögliche Nutzung von KI zur Analyse von Unternehmensveröffentlichungen in Due-Diligence-Prozessen | Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence |

| | | | | |
|---|---|---|---|------------------------------------|
| | schon für realistisch." | | | |
| 3 | "Wann die kommen das ist natürlich auch immer schwierig, weil ich glaube die Adaption von solchen KI-Tools schlussendlich dann bei Unternehmen dauert immer letztendlich deutlich länger als die Adaption durch Privatkunden." | Es ist jedoch schwierig vorherzusagen, wann solche KI-Tools eingeführt werden könnten, da die Anpassung von Unternehmen an solche Tools tendenziell deutlich länger dauert als die Anpassung von Privatkunden. | Längere Anpassungszeit von Unternehmen an KI-Tools im Vergleich zu Privatkunden. | organisatorische Herausforderungen |
| 3 | "Im Bereich wir schreiben ja wie schon gesagt beispielsweise ein Newsletter. Und das irgendwann mal ein KI-Tool, basierend auf den letzten Quartalsbericht von Unternehmen basierend auf Textbausteinen von unserer Meinung in der Vergangenheit vielleicht dieses Schreiben eines Newsletters übernimmt, das halte ich für sehr realistisch." | Es ist vorstellbar, dass ein KI-Tool, das auf der Grundlage von Textblöcken aus früheren Veröffentlichungen und den neuesten Quartalsberichten der Unternehmen entwickelt wurde, in Zukunft die Aufgabe des Verfassens von Newslettern übernehmen könnte. | Mögliche Nutzung von KI zur Erstellung von Newslettern, basierend auf Quartalsberichten und früheren Veröffentlichungen | Zusammenfassen von Daten |
| 4 | "Ja, selbstverständlich. Also, dass generative KI aus einem größeren Datensatz noch mal eine Zusammenfassung schreibt und Präsentation zusammenbaut, das halte ich für realistisch." | Es ist durchaus realistisch, dass eine generative KI aus einem umfangreichen Datensatz eine Zusammenfassung erstellt und eine Präsentation zusammenstellt. | KI kann aus großen Datensätzen Zusammenfassungen erstellen und Präsentationen erstellen | Darstellen von Daten |
| 4 | "Ja vielleicht auch einen Vergleich mit Vergleichsunternehmen, mit der Peer Group, dass man direkt mit relativ schnell das ganze Grafik auch darstellen kann." | Es könnte auch möglich sein, einen Vergleich mit ähnlichen Unternehmen oder der Peer-Gruppe durchzuführen und die Ergebnisse relativ schnell grafisch darzustellen. | KI könnte einen schnellen grafischen Vergleich mit ähnlichen Unternehmen ermöglichen | Darstellen von Daten |
| 4 | "Im Prinzip sind diese Daten ja auch schon vorhanden in den Dienstleistungen, die wir nutzen. Also im Bloomberg-Terminal gibt es ja so etwas schon und vielleicht besteht dann hier die Möglichkeit das eine generative KI das Ganze noch mal aus diesen Daten Provider gibt zusammenfassend noch mal schöner oder besser darstellt ja und dann vielleicht auch schon direkt einen Investment-Case daraus baut, über den wir dann nur noch drüber lesen müssen das Dinge die halte ich für durchaus realistisch." | Daten sind bereits in den Diensten der Drittanbieter vorhanden, wie zum Beispiel im Bloomberg-Terminal. Es könnte die Möglichkeit bestehen, dass eine generative KI diese Daten noch einmal zusammenfasst und auf eine attraktivere oder bessere Weise darstellt und daraus direkt einen Investment Case erstellt | KI kann bereits vorhandene Daten besser darstellen und daraus Investment Cases erstellen | Darstellen von Daten |

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| 4 | "Bei uns wäre in dem Fall ein Initiation of Coverage Report, halte ich für sehr realistisch." | Das Erstellen eines Initiation of Coverage Reports wäre sehr realistisch | Anwendung von KI zur Erstellung eines Initiation of Coverage Reports. | Erwartete Zunahme an Nutzung |
| 4 | "aber ich glaube tatsächlich, dass mit dem Sinne, die die KI uns am meisten helfen könnte, beim Auslesen von Finanz Daten, also wie ich vorhin dargelegt habe, also, dass mir ein Programm durch die Bilanzen oder durch die Gewinn und Verlust Rechnung der letzten 10, 20 Jahre durchgeht, wo wir dort dann ja Trends aufzeigen kann, Ausreisser aufzeigen." | KI könnte am meisten dabei helfen Finanzdaten auszulesen, indem beispielsweise ein Programm durch Bilanzen oder Gewinn- und Verlustrechnungen der letzten 10 bis 20 Jahre durchläuft und Trends und Anomalien aufzeigt. | KI kann helfen, Finanzdaten auszulesen und Trends und Anomalien aufzuzeigen | Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence |
| 5 | "Wenn man hier Programme hat diese Daten noch mal weiter zusammenfassen, zusammenführen, vereinheitlichen. Ich glaube das ist das wäre auch der größte Nutzen, ja, den wir von einer KI ziehen können." | Daten weiter zusammenfassen, zusammenführen und vereinheitlichen könnten, wäre das wahrscheinlich der größte Nutzen, den eine KI bieten könnte | KI-Programme, die Daten zusammenfassen, zusammenführen und vereinheitlichen können, könnten einen großen Nutzen bieten. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 5 | "Ja Zeit ist Zeit ist ein gravierender Faktor und natürlich die Fülle und Menge an Daten. Wir haben ja eigentlich zu viele Daten und es ist natürlich schwierig, dass jemand entsprechend seine Zeit auf Daten." | Einer der gravierendsten Faktoren ist die Zeit, angesichts der Menge und Fülle an Daten. Es ist schwierig, entsprechend Zeit auf die Auswertung dieser umfangreichen Datenmengen zu verwenden. | Die Fülle an Daten und der damit verbundene Zeitaufwand für ihre Auswertung stellen eine Herausforderung dar | Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside |
| 5 | "Oder die Daten herauszufiltern, die wirklich relevant sind für das Unternehmen oder für den Investmentcase von einem Unternehmen sind." | Das Herausfiltern der wirklich relevanten Daten für das Unternehmen oder für den Investmentcase eines Unternehmens ist ebenfalls eine Herausforderung. | Das Filtern relevanter Daten für ein Unternehmen oder einen Investmentcase ist schwierig | Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside |
| 6 | "Ich glaube am Ende. A Kosten ist immer ein Punkt." | Einer der Hauptpunkte sind die Kosten. | Kosten sind eine wesentliche Herausforderung. | allgemeine Herausforderungen |
| 6 | "und B vielleicht auch fehlender oder mangelnde Standards. Das, was man eben nicht weiß, okay, welches Programm ist dann jetzt das Beste, nach welchen Kriterien wird durchsucht oder nach gewissen Standards." | Ein weiteres Problem könnten fehlende oder unzureichende Standards sein. Es ist oft unklar, welches Programm das Beste ist, nach welchen Kriterien gesucht wird oder welche Standards gelten. | Fehlende / unklare Standards und Unklarheit über das beste Programm und dessen Kriterien stellen Herausforderungen dar | allgemeine Herausforderungen |
| 6 | "Diese Programme, das kommt ja meistens von Drittanbietern und das heißt, man hat auch hier gewisse Onboarding-Prozesse" | Diese Programme stammen in der Regel von Drittanbietern, was bedeutet, dass es bestimmte Onboarding-Prozesse gibt. | Die Onboarding-Prozesse für Programme von Drittanbietern können eine Herausforderung darstellen. | organisatorische Herausforderungen |
| 7 | "Also in dem Sinne haben wir oftmals repetitive Aufgaben, wo ich damit rechne, dass die schneller, eher früher als später, automatisiert werden können, aber diese repetitiven Aufgaben die, die stehen dann natürlich Zeit für das eigentliche Research." | Es gibt viele repetitive Aufgaben bei denen erwartet wird, dass sie eher früher als später automatisiert werden können. Diese Aufgaben nehmen jedoch Zeit weg, die für die eigentliche Researchtätigkeit genutzt werden könnte. | Viele wiederholende Aufgaben könnten bald automatisiert werden, was mehr Zeit für das eigentliche Research freisetzen würde. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |

| | | | | |
|---|--|--|--|---|
| 7 | "Wenn man hier mehr Entlastung hätte, dann wäre das eigentliche Research, ja das Auslesen von Daten, dem könnte man dann mehr Zeit widmen. Das würde dann dazu führen, dass man Unternehmen beobachten kann, mehr Sektoren beobachten kann und somit vielleicht auf Markttrends schneller erkennen kann." | Eine Entlastung in diesem Bereich würde es ermöglichen, mehr Zeit in die eigentliche Forschung und das Auslesen von Daten zu investieren. Das könnte dazu führen, dass man mehr Unternehmen und Sektoren beobachten und so Markttrends schneller erkennen könnte. | Mehr Zeit durch Automatisierung würde die Beobachtung von mehr Unternehmen und Sektoren ermöglichen und könnte zu einer schnelleren Erkennung von Markttrends führen. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 7 | "Im Wesentlichen hat man auch viele repetitive Aufgaben wie das Schreiben von Newsletter, wo man wo ja oftmals auch nur bereits vorhandene Informationen noch mal neu formuliert werden." | Viele der Aufgaben sind repetitiv, wie das Verfassen von Newslettern, bei denen oft schon vorhandene Informationen neu formuliert werden müssen. | Wiederholende Aufgaben, wie das Neuformulieren von bereits existierenden Informationen für Newsletter, nehmen viel Zeit in Anspruch | Herausforderungen in der Due Dilligence für Buyside |
| 8 | "Ich glaube natürlich, um künstliche Intelligenz oder Programme zu entwickeln, benötigt man in erster Linie Daten und diese Daten, die wir suchen, können ja nur von extern kommen und daher gehe ich davon aus, dass die Unternehmen die Daten besitzen." | Für das Entwickeln von KI oder Programmen werden Daten benötigt. Diese Daten, müssen zwangsläufig von extern kommen, daher wird davon ausgegangen, dass die Unternehmen, die diese Daten haben, solche Programme entwickeln. | Die Entwicklung von KI oder Programmen erfordert Daten, die extern beschafft werden müssen. Daher könnten Unternehmen, die diese Daten besitzen, die Treiber der Entwicklung sein. | Erwartungen an die Herkunft von KI-Tools |
| 8 | "In dem Sinne sei es Bloomberg sei es Refinitiv, sei es andere große Technologie-Unternehmen, dass diese Unternehmen dann am Ende auch die die Software dafür bereitstellen." | In diesem Sinne könnten Unternehmen wie Bloomberg, Refinitiv oder andere große Technologieunternehmen diejenigen sein, die letztendlich die Software dafür bereitstellen. | Bloomberg , Refinitiv oder andere Technologieunternehmen könnten diejenigen sein, die solche Software bereitstellen. | Erwartungen an die Herkunft von KI-Tools |
| 8 | "Weil es jetzt auch nicht zu den Kernaufgaben an der Bank gehört Programme und Künstliche Intelligenz zu schreiben. Hier steht natürlich auch die Frage: Welche Kompetenz hat denn die Bank in dem Bereich?" | Denn das Entwickeln von Programmen und Künstlicher Intelligenz gehört nicht unbedingt zu den Kernaufgaben einer Bank. | Es ist nicht die Hauptaufgabe einer Bank, Programme und KI zu entwickeln | Erwartungen an die Herkunft von KI-Tools |
| 9 | "Die Dinge, die zuerst verschwinden werden sind repetitive Aufgaben ja das ist genau das was ich gesagt habe, Newsletter schreiben, Zusammenfassungen schreiben und Executive Summaries über ein Thema zu schreiben, Daten zu sammeln, das Sentiment von Daten herauslesen und das ist erstmal Produktivitätssteigerung glaube ich für das dazu dass sich der Analyst oder der Investmentbanker auf seine Kernkompetenzen fokussieren kann." | Zunächst werden sich repetitive Aufgaben, wie das Schreiben von Newslettern, Zusammenfassungen und Executive Summaries, sowie das Sammeln von Daten und das Herauslesen von Stimmungen aus Daten verändern. Dies wird, meiner Meinung nach, zu einer Produktivitätssteigerung führen und Analysten oder Investmentbankern ermöglichen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. | Produktivitätssteigerung und besseren Fokus auf Kernkompetenzen von Analysten | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 9 | "Aber in erster Linie Produktivitätssteigerung und damit einhergehend auch Qualitätssteigerung." | KI wird zu Produktivitätssteigerung und Qualitätssteigerung führen | KI wird zu Produktivitätssteigerung und Qualitätssteigerung führen | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |

| | | | | |
|---|--|---|--|------------------------------------|
| 9 | "Ich sag mal, das berühmte Bauchgefühl können von Daten erfasst werden. 90 Prozent der Dinge, die wir tun, werden ja auch nicht von Daten erfasst und eine KI kann ich nur auf Daten loslegen, die in welcher Art und Weise erfasst werden, ob sie jetzt strukturiert sind oder unstrukturiert." | Sogenannte Bauchentscheidungen können nicht durch Daten erfasst werden. Eine KI kann nur mit Daten arbeiten, die auf irgendeine Weise erfasst werden, egal ob strukturiert oder unstrukturiert. | Eine KI kann keine menschliche Intuition ersetzen | Grenzen der Anwendung von KI-Tools |
| 9 | "Aber da ist mein Großteil von Daten gar nicht erfasst werden kann. Was meine ich damit: Besuche bei dem Unternehmen vor Ort; Gespräche mit dem Management, all das sind Punkte, die kann eine KI zumindest kurz- und mittelfristig nicht vornehmen. Von daher glaube ich, wird es immer eine menschliche Komponente dabei geben." | Es gibt viele Daten, die nicht erfasst werden können. Dazu gehören beispielsweise Erkenntnisse aus Unternehmensbesuchen und Gesprächen mit dem Management. Diese Aspekte können zumindest kurz- und mittelfristig nicht von einer KI übernommen werden. | Unternehmensbesuchen und Gesprächen mit dem Management, können nicht von einer KI ersetzt werden | Grenzen der Anwendung von KI-Tools |
| 9 | "Ich denke nicht, dass der Due Diligence Prozess komplett automatisiert wird, weil am Ende des Tages immer auch ein Mensch drüber schauen muss, denn es gibt doch bestimmte Punkte, die werden ja nicht den Daten erfasst." | Es wird nicht erwartet, dass der Due Diligence Prozess vollständig automatisiert wird, da letztendlich immer ein Mensch einen Blick darauf werfen muss. Es gibt bestimmte Aspekte, die nicht durch Daten erfasst werden können. | Es wird trotz KI menschliche Kontrolle und Intuition benötigt | Mensch-KI-Interaktion |

Anhang 3.5: Kategorisierung Experteninterview 4

| Frage | Originalaussage | Paraphrasierung (1. Reduktion) | 2. Reduktion | Kategorie |
|-------|---|--|--|---|
| 3 | "Genau also du kannst, unter Umständen, das glaube ich, den Betriebswirtschaft ein breites Feld sein wird. Vorhersagemaschinen dazu einsetzen, dass du dich selber besser verstehst und dass du dann unter Umständen Fehler oder Fehlentwicklungen in deinem eigenen Unternehmen, beispielsweise bei strategisch wichtigen Schritten, die du halt noch nicht so oft gemacht hast, frühzeitig erkennst und identifizierst und ja, ich kann ich mir gut vorstellen, dass es da in den kommenden Jahren einiges geben wird, was kommt." | Prädiktive Maschinen können dabei helfen, das eigene Unternehmen besser zu verstehen, indem sie mögliche Fehler oder Fehlentwicklungen, insbesondere bei selten durchgeführten strategischen Schritten, frühzeitig identifizieren. Es wird erwartet, dass in den kommenden Jahren in diesem Bereich viele Entwicklungen zu sehen sein werden. | Einsatz von KI zur Fehlererkennung und besseres Verständnis des Geschäftsmodells | Auswerten von Daten |
| 3 | "Das funktioniert nicht in allen Sprachen gut, aber zumindest in denen, die viel gesprochen werden und das wäre z.B. ein totaler Gamechanger gewesen bei dieser Restrukturierung, die ich mit österreichischen Managern und Eigentümern vor allem welchen, die in Wien gesessen bin und eben französischen Kollegen zu managen hatte, weil da eben sowohl Sprache als auch Denkmuster sehr sehr unterschiedlich waren und viel gerade am Anfang die ich noch nicht so stark drinnen war, allein dadurch passiert ist es sich, die Leute manchmal völlig unbeabsichtigt, manchmal vielleicht auch nicht ganz unbeabsichtigt, aber einfach missverstanden haben oder so getan haben, als hätten sie sich missverstanden." | Der Einsatz von KI ist nicht in allen Sprachen gleich effektiv, aber es funktioniert gut für weit verbreitete Sprachen. Dies wäre ein entscheidender Vorteil gewesen in Projekten wie einer Restrukturierung mit österreichischen und französischen Managern und Eigentümern, wo Unterschiede in Sprache und Denkmustern oft zu Missverständnissen führten. Diese Missverständnisse können manchmal unbeabsichtigt sein oder die Leute tun so, als hätten sie sich missverstanden. | KI könnte vorteilhaft sein bei Projekten, die Unterschiede in Sprache und Denkmustern berücksichtigen müssen | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 4 | "Aber der offensichtliche Beweis [...] Aber diese Sorte in Kausalzusammenhängen denken ist halt etwas, was man KI unterstützt vielleicht besser machen kann aber, etwas wo die Anwendungen, die wir die letzten 25 Jahre entwickelt haben, die jetzt nicht die Antwort so leicht liefern können, unmittelbar." | Das Denken in kausalen Zusammenhängen könnte durch KI-Unterstützung verbessert werden. Allerdings können die in den letzten 25 Jahren entwickelten Anwendungen nicht unmittelbar eine einfache Antwort darauf liefern. | KI könnte in Zukunft helfen, kausale Zusammenhänge besser zu erkennen | Auswerten von Daten |
| 6 | "Aus meinen Erfahrungen mit M&A Prozessen wäre das allerdings eine Analyse, die ich target- und dealspezifisch wahrscheinlich jedes Mal, zumindest im Detail, im Groben kann man vielleicht verallgemeinern, aber im Detail müsste man sich wahrscheinlich jedes mal einzeln überlegen, das sind dann auch immer rein betriebswirtschaftliche Entscheidungen, wie du es auch vorhin angedeutet hast, wie wichtig es jetzt tatsächlich ist, dass man eine valide Antwort auf diese Frage hat, also um es ganz grob zu sagen, ob es einen Sinn hat auf beispielsweise rechtliche Fallstricke in den Auto Leasingverträgen einer Firma zu blicken und dafür, auch wenn es automatisiert geht, entweder ein IT-Tool oder gar einen teuren Anwalt zu beschäftigen, da macht's halt einen Unterschied ob es um einen Vertrag geht, der für 100.000 Mitarbeiter seine Gültigkeit hat, also da muss man sich es anschauen." | Aus Erfahrungen mit M&A Prozessen müssen die Auswahl der Automatisierung in der Regel dealspezifisch durchgeführt werden, und Entscheidungen müssen betriebswirtschaftlich fundiert sein. Die Frage, ob es sinnvoll ist, rechtliche Fallstricke in Verträgen zu untersuchen, hängt stark vom Kontext ab. Es macht beispielsweise einen Unterschied, ob ein Vertrag für 100.000 Mitarbeiter oder nur für eine Handvoll Mitarbeiter gilt. | Die Analyse der Automatisierungsmöglichkeit muss dealspezifisch erfolgen | allgemeine Herausforderungen |

| | | | | |
|---|--|--|---|--|
| 3 | "Ich würde es umdrehen, ein bisschen, ich würde sagen, sehr häufig kann dir KI helfen, gerade auch in den Bereichen, die du jetzt gesagt hast, gerade wenn du es nicht dafür einsetzt "Liebe KI, spuck mir die richtige Antwort aus", sondern z.B. dafür einsetzt, um zu sagen "Liebe KI, was sind die Fehler, die nicht du, sondern die Menschen bei so einer Frage typischerweise, vielleicht mit Inbrunst vor Überzeugung und mit falschen, aber berechenbar quasi falschen Begründungen und Missverständnissen zu den kausalen Mechanismen machen." | KI kann oft hilfreich sein, insbesondere wenn sie nicht nur zur Beantwortung von Fragen, sondern auch zur Identifizierung von menschlichen Fehlern und Missverständnissen in Bezug auf kausale Mechanismen eingesetzt wird. | KI kann zur Identifizierung von menschlichen Fehlern und Missverständnissen in Bezug auf kausale Mechanismen hilfreich sein | Unterstützende allgemeine Anwendung |
| 3 | "Sehr häufig einen Unterschied machen, das ist, wie viel Erfahrung, die Organisation, die gekauft hat schon mit früheren Prozessen hat, Organisationen. Erinnern sich und lernen dadurch dass sie etwas schon einmal gemacht haben und wenn Sie mit dem Resultat zufrieden waren, dann machen sie es wieder und immer wieder und diesen Prozess, den konnte man durchaus unter Umständen auch beschleunigen." | Die Menge an Erfahrung, die eine Organisation aus vorherigen M&A-Prozessen hat, kann oft den Unterschied ausmachen. Organisationen lernen aus ihren Erfahrungen und wenn sie mit den Ergebnissen zufrieden waren, wiederholen sie diese. Unter bestimmten Umständen könnte dieser Prozess beschleunigt werden. | Erfahrung aus vorherigen M&A-Prozessen kann den Unterschied ausmachen; dieser Prozess könnte eventuell beschleunigt werden. | Erwartete Zunahme an Nutzung |
| 4 | "Also beispielsweise, ich meine E-Mails wäre wahrscheinlich damals auch schon gegangen, aber beispielsweise wenn es darum geht, dass man irgendwie möglich dezent, ohne dass es die Firma schädigt, versucht von außen her festzustellen, gibt's die Kunden, von denen sie behaupten, dass es sie gibt, überhaupt." | KI könnte dezent und ohne Schaden für das Unternehmen von außen dazu beitragen, die Existenz der von dem Unternehmen angegebenen Kunden zu bestätigen. | KI könnte unauffällig die Existenz von Kunden prüfen | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 2 | "Die weitere Veränderung, die wir halt jetzt haben ist, dass auch die Möglichkeit, wenn man jetzt ein technisch nicht zu versierter User ist, Anwendungen dazu zu bekommen, dass sie das machen was man gerne von ihnen hätte, da ist die Eintrittshürde jetzt natürlich auch geschrumpft, erfordert dann einen gewissen Lernprozess." | Eine weitere aktuelle Veränderung besteht darin, dass selbst technisch weniger versierte Benutzer Zugang zu Anwendungen haben, die sie verwenden möchten, obwohl dies einen gewissen Lernprozess erfordert. Die Zugangsbarriere hat sich jedoch verringert. | Zugänglichkeit von KI-Anwendungen hat sich auch für technisch weniger versierte Benutzer verbessert | Lösungsansätze für Herausforderungen |
| 7 | "Umgekehrt kommt da natürlich wieder die umgekehrte Dynamik mit hinein, nämlich ähnlich wie bei deinem Auto, wenn du weißt, dein Auto ist in gutem Zustand, dann hast Du natürlich ein Interesse das nachzuweisen und je kostengünstiger das ist, desto besser für dich, das heißt da hast du als Verkäufer unter Umständen den Anreiz dass du einerseits möglichst, sagen wir freundlich zu den Käufern bist, in welche Informationen du hausrückst aber durchaus auch, dass Du vielleicht in deiner pre-verkaufsphase möglichst viele von diesen Tools selber einsetzt, um dann möglichst valide nachweisen zu können, nein also diese Probleme, die ihr alle fürchtet, die haben wir definitiv nicht und wir haben euch das so aufbereitet, dass diese Zweifel sich schnell zerstreuen lassen." | Wenn ein Verkäufer weiß, dass sein Unternehmen in gutem Zustand ist, hat er ein Interesse daran, dies nachzuweisen. In diesem Fall könnte er die Kosteneffizienz dieser Überprüfung zu seinem Vorteil nutzen. Er könnte dazu motiviert sein, in der Vorverkaufsphase selbst KI-Tools einzusetzen, um valide Beweise liefern zu können, dass befürchtete Probleme nicht existieren. | Verkäufer könnten Due Diligence KI-Tools selbst in der Vendor Due Diligence nutzen und die Ergebnisse den Kaufinteressenten zur Verfügung stellen | Unterstützende allgemeine Anwendung |
| 2 | "In so Bereichen wie Finanzanalyse bzw Cashflow-Modelle zusammenbauen, da gibt's sicher einiges, aber das ist mir jetzt keine konkreten Anwendungen bekannt, die ich selber schon ausprobiert hätte weil es halt eben auch jetzt nicht unmittelbar mein Tätigkeitsbereich ist." | In Bereichen wie der Finanzanalyse oder dem Aufbau von Cashflow-Modellen gibt es sicherlich Anwendungsmöglichkeiten für KI | Es gibt potenzielle KI-Anwendungen in Bereichen wie Finanzanalyse und Cashflow-Modellierung | Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence |

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| 4 | "Also in meiner Erfahrung und da bin ich natürlich froh, dass das alles anonymisiert wird, liegt es häufig weniger an Dingen, die du jetzt im Prozess konkret besser machen könntest oder auch Sachen, wo dir bessere Vorhersagemaschinen tatsächlich bei der Verarbeitung bei der Erfassungsverarbeitung von den Daten einen großen Sprung nach vorne bringen können." | Aus der gemachten Erfahrung heraus lässt sich sagen, dass Probleme in der Due Diligence selten auf mangelnde Prozessverbesserungen oder unzureichende Einsatz von Predictive Analytics zurückzuführen sind. | Probleme in der Due Diligence resultieren nicht hauptsächlich aus Prozessmängeln oder fehlender Technologie. | Gründe für das Scheitern von Due Diligence |
| 4 | "Ich glaub meistens, wenn es wirklich schief geht, hast du eine Kombination aus Dingen, die eigentlich allgemeinere Management Probleme sind, also beispielsweise das Board oder der CEO hat angekündigt ihren Aktionären, wir werden in diesem Bereich stärker werden, jetzt gibt's nur ein paar Übernahmeziele, die man sich kaufen kann, der Vorstand der für M&A zuständig ist, sieht durchaus, dass es für ihn günstig wäre, das zu kaufen aus verschiedenen karrieretechnischen Gründen und auch, dass die Alternative vielleicht etwas wäre, was jetzt für ihn keine positiven Folgen hätte, wie beispielsweise die Dividende zu erhöhen oder Aktien zurückzukaufen." | Es wird angenommen, dass Managementprobleme oft eine Rolle spielen, wenn die Dinge schief gehen. Dies kann der Fall sein, wenn das Management oder der CEO den Aktionären eine Stärkung in einem Bereich verspricht und nur wenige potenzielle Übernahmeziele zur Verfügung stehen. Der für M&A zuständige Vorstand könnte aus karrierebezogenen Gründen oder zur Vermeidung unerwünschter Alternativen das Übernahmeziel favorisieren. | Managementfehler und Interessenkonflikte tragen erheblich zu Due Diligence Problemen bei. | Gründe für das Scheitern von Due Diligence |
| 6 | "Lass mich vielleicht so sagen, das, was du bei Due Diligence Tätigkeiten und auch sonst überall machen kannst und machen solltest, das wäre eine Prozessplanung und dann halt bei jedem einzelnen Prozessschritt zu prüfen, kann man das günstiger machen, als wir es bisher gemacht hätten, oder als wir es für diesen Prozess geplant haben. Also das kann dann sein, Verlagerung, von intern auf extern also klassisches Outsourcing an andere Personen, aber es kann eben auch sein Outsourcing an maschinelle Tools und kann natürlich auch sein, je nachdem, also gerade wenn du ein Dienstleister bist, dass du dir solche Tools zwecks Automatisierung zulegst." | Die Prozessplanung der Due Diligence und die einzelnen Prozessschritte sollten auf Kostensenkung geprüft werden. Das Outsourcing, ob an Menschen oder maschinelle Tools, kann hierbei hilfreich sein. Automatisierung sollte in Betracht gezogen werden, insbesondere wenn man ein Dienstleister ist. | Automatisierung und Outsourcing in Due Diligence können Routinetätigkeiten effizienter zu gestalten und Kosten zu senken | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 5 | "Ja in etwa, wobei ich hatte vorhin jetzt gesagt, der Vorstand, der für diese M&A Transaktion zuständig ist, und das habe ich mit einer gewissen Bewusstheit gesagt, weil was häufig zusammenkommt, ist Wünsche als Väter der Gedanken einerseits, aber andererseits auch mangelnde Erfahrung, die dafür sorgt, dass an manche Probleme eben erst gar nicht gedacht wird, das heißt wenn du jetzt tatsächlich einen, sagen wir nicht Vorstand, aber Chef einer M&A-Abteilung hast, mit der, vielleicht von einer Bank kommend zu dem Zeitpunkt fünf Jahre Industrieerfahrung mit M&A Deals hat, weil die Firma das häufiger macht und zehn Jahre von der Bank her Erfahrung hat, also der in seinem Leben schon ziemlich viel gesehen hat, dann kann es natürlich auch sein, dass der, so wie es gewünscht wird, den Prozess so steuert, das heißt die Sachen, auf die man stößt, möglichst, sagen wir jetzt mal transaktionsfreundlich in den Informationsmaterialien, die man dann seinem Aufsichtsrat oder Vorstand zur Verfügung stellt, zusammengestellt werden, aber so jemand würde natürlich tunlichst drauf achten, | Sowohl die Wünsche der Beteiligten als auch mangelnde Erfahrung möglichen Risiken anzugeben können oft zu Problemen führen. Unerfahrenheit, fehlendes Risikobewusstsein und mangelnde Vorstellungskraft sind oft der Grund dafür, dass Informationen übersehen werden, und selbst wenn diese Faktoren vorhanden sind, heißt das nicht, dass es keine schlechten Deals gibt. | Wunschdenken und mangelnde Erfahrung können zu übersehenen Problemen führen | Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside |

| | | | | |
|---|---|--|---|--|
| | dass irgendwo, was weiß ich, in den Fußnoten in Appendix Nummer 5 auf alle Risiken, die potentiell auftauchen könnten, hingewiesen wurde, weil so jemand hat die Erfahrung, um zu wissen, was kann schiefgehen und hat auch dann halt längerfristiges Reputationsinteresse, dass es im Nachhinein nicht heißt, ja aber ihr habt das im M&A-Prozess verweigert, aber das ist eben eine Teilkomponente von dem, was ich vorhin gesagt hatte. Es liegt häufig nicht daran, dass die Informationen so schwer zu bekommen wären, es liegt manchmal bei Unerfahrenheit, an Mangel an Risikobewusstsein und Fantasie, aber selbst wenn das gegeben ist, heißt es noch immer nicht, dass keine schlechten Deals zustande kommen." | | | |
| 7 | "Ich glaube auf der Beratungsseite her, das sind vermutlich die besten Kunden, insbesondere für Routinetätigkeiten, die dann natürlich dank so eines einmal entwickelten Tools, sei es selber sei es man hat es sich über Lizenz gesichert und dann vielleicht Feintuning betrieben, sehr kostengünstig vorgehen können, wenn das alle machen ist dann natürlich die Frage was mit Beratungshonoraren dann passiert, allerdings das wäre für zumindest Bereiche, wo der Wettbewerb funktioniert, also was weiß ich, bei M&A-Anwälten ist es halt jetzt glücklicherweise, würde ich sagen, nicht so, dass da eine Kanzlei große Marktmacht hat das heißt, da funktioniert der Wettbewerb und da haben die dann natürlich schon noch einen gewissen Anreiz, dass sie ihre eigenen Kosten minimieren auch wenn es dann kollektiv für die gesamte Branche vielleicht heißt, dass die Fees ein bisschen weniger werden." | Auf der Beratungsseite sind Unternehmen, die häufig M&A-Transaktionen durchführen, wahrscheinlich die besten Kunden. Dank einmal entwickelter Tools können diese Unternehmen kostengünstig agieren. Dies könnte die Beratungshonorare beeinflussen. In einem funktionierenden Wettbewerb, z.B. unter M&A-Anwälten, gibt es jedoch weiterhin den Anreiz, eigene Kosten zu minimieren, auch wenn dies kollektiv zu geringeren Gebühren in der Branche führen könnte. | KI-Tools, die von Beratern bei der Due Dilligence eingesetzt werden, können dafür sorgen, dass die Honorare ggf. durch Wettbewerb unter den Beartern sinken und der Prozess günstiger wird. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 6 | "Oder ob's einen Vertrag gibt, von dem eine Handvoll Mitarbeiter betroffen sind, oder, und da wird's dann schwierig wenn du 200.000 Leasing-Beziehungen hast, aber das aufgrund von irgendwelchen historischen Zufällen und der geographischen Geschäftstätigkeit als völlig balkanisiert ist mit unterschiedlichen Verträgen und unterschiedlichen Ländern und unterschiedliche Einheiten und so weiter, das wäre dann vielleicht ein Fall, wo es sehr interessant wäre, wenn es eine Anwendung gibt, die dir dabei hilft, das wäre. Allerdings dann vermutlich eine sehr spezialisierte Anwendung auf Auto Leasingverträge, die dir halt für diesen konkreten Usefall hilft und auf die würdest du da halt dann in dem Fall gern zurückgreifen, aber erst nachdem du dich entschlossen hast, okay diesen Teil Due Diligence, den können wir nicht kurz halten oder überspringen." | Die Untersuchung von Leasingverhältnissen, wie z.B. die von 200.000 Leasingbeziehungen, die durch historische Ereignisse und geografische Geschäftstätigkeiten fragmentiert sind, könnte durch eine spezialisierte Anwendung erleichtert werden. Dies könnte besonders nützlich sein, wenn man zu dem Schluss kommt, dass dieser Teil der Due Diligence nicht übersprungen oder verkürzt werden kann. | Die Nutzung einer spezialisierten Anwendung könnte die Analyse von Verträgen wie Leasingverhältnisse erleichtern | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 3 | "Also ein natürlich ganz zentraler Teil, der wie gesagt den Leuten bei dem Problem kulturelle, sagen wir Divergenzen, das du jetzt angesprochen hast, in ein paar Jahren gar nicht mehr bewusst sein wird, dass sie dieses Problem jetzt nicht mehr haben und vielleicht früher mal gehabt hätten, das ist das künstliche Intelligenz in der GPT-Welt, also mit sehr guten Large-Language-Models, die tatsächlich fließend, unter Anführungszeichen, ver- | Großsprachige Modelle (Large Language Models) aus der GPT-Welt, die "fließend" verschiedene Sprachen sprechen können und auf alle Konzepte zurückgreifen können, die sie je in einer dieser Sprachen gelernt haben, können kulturelle Missverständ- | Nutzung von Large-Language-Models zur Reduktion kultureller Missverständnisse | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| | <p>schiedene Sprachen sprechen können und dabei auch auf alle Konzepte, die sie in irgendeiner von den Sprachen jemals gelernt haben, zurückgreifen können, dadurch sinkt natürlich der Spielraum dann für kulturelle Missverständnisse in beide Richtungen."</p> | <p>nisse reduzieren. Es wird erwartet, dass dieses Bewusstsein für kulturelle Divergenzen in einigen Jahren nicht mehr so präsent sein wird.</p> | | |
| 7 | <p>"Weil alles, was du in einem Due Diligence Prozess als Käufer oder als Berater der Käufer machen kannst, ist letztlich davon abhängig, was dir die Verkäufer ermöglichen. Und das wiederum hängt sehr stark beispielsweise davon ab, wie viele andere Interessenten es gibt, also als Verkäufer wäre es natürlich das Optimalste, ähnlich wie wenn du dir ein gebrauchtes Auto kaufst, du hast fünf Kunden, die alle mehr oder weniger enthusiastisch über den Wagen sind und sagst, ihr habt jetzt 5 Minuten Zeit, macht mir eure bestes Angebot und wenn du weißt, das Auto hat ein schweres technisches Problem und dann lässt du dir als Verkäufer halt noch unterschreiben und im Prinzip dasselbe hast du dann halt eben einen in einem Kaufvertrag, dass der Kunde akzeptiert, er kauft das Ding so wie es ist und entbindet dich jeder Haftung für etwaige entstehende technische Defekte, die das Ding vielleicht hat."</p> | <p>Die Möglichkeiten eines Käufers oder Beraters in einem Due Diligence Prozess hängen stark davon ab, was der Verkäufer ermöglicht. Dies hängt z.B. stark von der Anzahl der Interessenten ab. Der optimale Zustand für den Verkäufer wäre, wenn es mehrere Interessenten gibt, die alle ein Angebot abgeben, ähnlich wie beim Kauf eines Gebrauchtwagens. Wenn das Verkaufsobjekt ein Problem hat, kann der Verkäufer sich von Haftung für eventuell auftretende Probleme entbinden lassen.</p> | <p>Möglichkeiten in Due Diligence Prozess hängen von den vom Verkäufer gegebenen Daten und der Anzahl der Interessenten ab.</p> | <p>Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside</p> |
| 6 | <p>"Die Frage, ob ein Schritt automatisierbar ist, die ist heutzutage relativ einfach zu beantworten, du musst dich fragen, gibt's genug Daten aus denen eine Maschine lernen kann und kann man der Maschine gut genug als Feedback geben, ob die Antwort, die sie generiert hat, richtig oder falsch war, wenn das gegeben ist, dann spricht erstens viel dafür, dass du automatisieren solltest. Routinetätigkeiten, die bisher viel Zeitaufwand verursacht haben und spricht zweitens aus Nutzersicht viel dafür, dass es wahrscheinlich schon Unternehmen gibt, die dir Lösungen anbieten können. Das heißt, da hat's auf jeden Fall einen Sinn, dann in diese Richtung zumindest nachzudenken"</p> | <p>Ein wichtiger Aspekt bei der Automatisierung durch KI ist die Verfügbarkeit von Daten vorhanden sind, damit eine Maschine lernen kann, und ob genug Feedback gegeben werden kann, um die Richtigkeit der generierten Antworten zu überprüfen. Wenn diese Bedingungen erfüllt sind, sollten Automatisierung und die Nutzung von Lösungen, die bereits von Unternehmen angeboten werden, in Betracht gezogen werden.</p> | <p>Automatisierung erfordert genug Daten für das maschinelle Lernen und genügend Feedback zur Überprüfung der Richtigkeit der generierten Antworten.</p> | <p>technische Herausforderungen</p> |
| 3 | <p>"Das heißt, auf welche Warnsignale musst du achten und vielleicht auch wie kannst du gegensteuern um die üblichen Kulturkonflikte zu managen und zu begrenzen und da kann KI oder sagen wir prediction machines natürlich sehr gute Vorhersagen liefern."</p> | <p>Es ist wichtig, auf Warnsignale zu achten und Maßnahmen zu ergreifen, um übliche Kulturkonflikte zu managen und einzuschränken. KI oder Prognosemaschinen können dabei helfen, sehr genaue Vorhersagen zu liefern.</p> | <p>KI kann bei der Vorhersage und dem Management von Kulturkonflikten helfen</p> | <p>Zukünftige Anwendung von KI in weiteren Due Diligence Bereichen</p> |

Anhang 2.6: Kategorisierung Experteninterview 5

| Frage | Originalaussage | Paraphrasierung (1. Reduktion) | 2. Reduktion | Kategorie |
|-------|---|--|---|--|
| 2 | "Soweit Power Query und Power BI nicht zur AI zählen, was meine Interpretation wäre, werden bei uns noch keine AI-Tools da eingesetzt." | Sollten Power Query und Power BI nicht als AI-Tools betrachtet werden, kommen in dem Unternehmen derzeit keine expliziten KI-Tools zum Einsatz. | Derzeit werden in diesem Kontext keine KI-Tools eingesetzt. | Keine Nutzung von KI-Tools aktuell |
| 2 | "Absolut. Beispielsweise führen wir im Rahmen von Due-Diligence-Untersuchungen Benchmark Analysen durch und wenn diese beispielsweise von der AI durchgeführt würden, dann wäre das natürlich sehr hilfreich für uns." | Die Befragten stimmen zu, dass sie sich den Einsatz von KI vorstellen können. Sie führen beispielsweise Benchmark-Analysen im Rahmen von Due-Diligence-Prüfungen durch und es wäre sehr hilfreich für sie, wenn diese von KI durchgeführt würden. | Verwendung von KI bei Benchmark-Analysen während Due-Diligence-Prüfungen könnte nützlich sein | Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence |
| 3 | "Ihre Frage, warum es sein kann, dass man einfach ein paar Millionen weniger Umsatz hat in der Realität, als man in der DD glaubt zu haben, das ist noch mal ein Sonderthema aus meiner Sicht. Natürlich kann man im Rahmen einer Due Diligence auch etwas übersehen, ich behaupte aber, das Thema, was Sie beispielhaft genannt haben, das ist nicht im Rahmen einer normalen Due Diligence festzustellen, weil hier doch dolose Handlungen eine Rolle spielen und insoweit "fraud investigations", wie wir es nennen würden, wesentlich sind und wir in unseren Due-Diligence-Untersuchungen regelmäßig darauf hinweisen, dass wir eben die Geschäftsvorfälle, die "ordinary course of business" uns anschauen, aber es ausschließen, dass dolose Handlungen nicht untersucht werden. Also solche Vorwürfe, die vorgelegt haben oder vorliegen oder wahrscheinlich vorliegen. Das schließt natürlich nicht aus, wenn wir da ein Störgefühl haben und auch etwas finden, dass wir das berichten, aber das ist eben nicht Gegenstand der Untersuchung, und insoweit kann das auch eine hervorragende Due Diligence sein, eine Financial DD beispielsweise, wo man einfach Unterlagen vorgelegt bekommt, die man bearbeitet, die dann eben mit einer großen Akribie gefälscht wurden." | Die Frage, warum es Diskrepanzen zwischen den in der Due Diligence ermittelten und den tatsächlichen Unternehmenszahlen geben kann, ist ein spezieller Aspekt. Es kann vorkommen, dass man etwas übersieht. Jedoch sind dolose Handlungen, also betrügerische Vorgänge, in der Regel nicht Teil einer normalen Due Diligence. Sie fallen eher in den Bereich der Betrugsermittlung ("fraud investigations"). Eine Due Diligence konzentriert sich auf die normalen Geschäftsvorfälle und schließt die Untersuchung von Betrugs handlungen aus. Dies bedeutet jedoch nicht, dass, wenn ein Verdacht auf Betrug besteht und Beweise gefunden werden, diese nicht gemeldet werden. Dennoch sind sie nicht Gegenstand der Untersuchung. Es ist also durchaus möglich, dass eine exzellente Due Diligence durchgeführt wird, bei der manipulierte Dokumente geprüft werden. | Das Aufdecken von Betrug oder dolosen Handlungen ist nicht Teil einer normalen Due Diligence und erfordert spezielle Betrugsermittlungen. | Gründe für das Scheitern von Due Diligence |
| 3 | "Die größten Herausforderungen einer Due Diligence hängen sehr stark von dem zu untersuchenden Objekt ab." | Die wesentlichen Probleme einer Due Diligence sind stark vom spezifischen Prüfungsgegenstand abhängig. | Die Herausforderungen bei einer Due Diligence variieren je nach dem zu untersuchenden Unternehmen. | Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside |
| 3 | "Sie haben jetzt ein Beispiel genannt, was im Startup-Bereich unterwegs ist. Im Startup-Bereich haben Sie natürlich ganz andere Heraus- | In Startups ergeben sich andere Probleme, vor allem da sie oft nur über eine begrenzte Datenhistorie verfügen. Hier ist eine vertiefte Prüfung der Prozesse, | Startups stellen in einer Due Diligence besondere Herausforderungen aufgrund ihrer oft begrenzten Datenhistorie. | Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside |

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| | forderungen als beispielsweise bei einem börsennotierten Unternehmen und das wiederum hat andere Herausforderungen als bei einem mittelständischen familiengeführten Unternehmen. Beim Startup-Unternehmen ist meistens die Belastbarkeit der Daten, ja sagen wir mal sehr überschaubar, einfach weil man auch wenig Historie hat. Dort macht es dann auch mehr Sinn in die Prozesse, in die Rechnungslegungsprozesse hineinzuschauen." | insbesondere der Rechnungslegungsprozesse, sinnvoll. | | |
| 3 | "Bei familiengeführten Unternehmen haben Sie häufig das Thema, dass die Informationen, die wir um eine Due Diligence auf der Käuferseite durchzuführen benötigen, im Unternehmen vorhanden sind, allerdings regelmäßig nicht schriftlich dokumentiert. Das heißt Sie müssen mit den Eigentümern, den Geschäftsführern oder wem auch immer intensive Diskussionen führen, um an diese Informationen zu kommen." | In familiengeführten Unternehmen sind die benötigten Informationen oft vorhanden, aber nicht immer schriftlich dokumentiert. Daher müssen intensive Gespräche mit den Eigentümern oder Geschäftsführern geführt werden, um an diese Informationen zu gelangen. | Bei familiengeführten Unternehmen kann es schwierig sein, an notwendige Informationen zu gelangen, da sie oft nicht schriftlich dokumentiert sind. | Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside |
| 3 | "Und bei börsennotierten Gesellschaften haben Sie häufig das Problem, je nachdem in welcher Konstellation Sie dort tätig sind, dass es eben Restriktionen gibt hinsichtlich der Teilbarkeit von Informationen im Sinne von Insiderhandel, Wettbewerbsrecht, wobei das nicht für alle Unternehmen gilt, aber dort wird stärker darauf geschaut." | Bei börsennotierten Gesellschaften bestehen oft Restriktionen in Bezug auf die Teilbarkeit von Informationen, bedingt durch Vorschriften zum Insiderhandel und Wettbewerbsrecht. | In börsennotierten Gesellschaften können rechtliche Restriktionen die Teilbarkeit von Informationen erschweren. | Herausforderungen in der Due Diligence für Buyside |
| 4 | "Absolut. Also zum einen ist es natürlich hilfreich, dass über das Unternehmen, welches wir diligencen etwas zu erfahren und sowas schauen wir uns auch die Internetseite an und die einschlägige Presse ein bisschen durch und dort sehen wir dann halt keine Ahnung, das Unternehmen wird verklagt, weil irgendein Produkthaftungsrisiko besteht. Dann schauen wir natürlich: Ist das im Rahmen der Abschlussprüfung, sind dafür Rückstellungen gebildet? Und kriegen dann in der Regel auch die positive Erkenntnis, dass das so ist. Die AI könnte helfen, diese Untersuchungen oder diesen Research durchzuführen und einfach Hinweise zu geben, was im Netz steht, ob das target Gegenstand von Gerichtsverfahren ist, sonstwie in der Presse erwähnt wurde, dass man eben qualitativ schlechte Produkte hat oder was auch immer für Möglichkeiten dort, also sprich an Berichterstattung zu finden sind, dass man die entspre- | Im Rahmen von Due-Diligence-Aktivitäten werden die Internetseite des Unternehmens und relevante Presseberichte durchgesehen. Wenn zum Beispiel festgestellt wird, dass das Unternehmen wegen eines Produkthaftungsrisikos verklagt wird, wird geprüft, ob dafür Rückstellungen in der Abschlussprüfung gebildet wurden. . Künstliche Intelligenz könnte hilfreich sein, um diese Untersuchungen oder diesen Research durchzuführen. Sie könnte Hinweise darauf geben, was im Internet über das Unternehmen steht, ob es Gegenstand von Gerichtsverfahren ist, ob negative Berichte über seine Produktqualität existieren oder welche anderen relevanten Informationen vorhanden sind. Diese könnten dann in der Due-Diligence-Prüfung ausgewertet werden. | Künstliche Intelligenz könnte öffentliche Informationen mit Rückstellungen abgleichen | Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence |

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
| | chend auswerten und dann einwerfen kann im Rahmen der Due Diligence." | | | |
| 5 | "Also Vorteile sind natürlich zum einen, dass man Ressourcen-effizient, die Maschine arbeiten lassen kann, statt die Mitarbeiter, die Kollegen entsprechende Research-Arbeit durchführen." | Ein Vorteil der Verwendung von Künstlicher Intelligenz besteht darin, dass Maschinen die Arbeit erledigen können, was zu einer effizienteren Nutzung von Ressourcen führt, als wenn Mitarbeiter die Forschungsarbeit durchführen würden. | KI kann eine effizientere Nutzung der Ressourcen gewährleisten, da Maschinen die Arbeit übernehmen. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 5 | "Das sollte zum einen zu einer höheren Qualität führen, weil AI in der Regel keine Fehler macht, zumindest wenn der Algorithmus stimmt oder was auch immer dahinter steht. Während Menschen irgendwann vielleicht doch mal müde werden oder Fehler machen." | Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz könnte zu einer höheren Qualität führen, da sie in der Regel fehlerfrei ist, vorausgesetzt, der zugrundeliegende Algorithmus ist korrekt, im Gegensatz zu Menschen | KI kann zu höherer Qualität führen, da sie in der Regel fehlerfrei arbeitet, während Menschen Fehler machen können. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 5 | "Zum anderen sollte das den Prozess beschleunigen, weil der Kollege Computer kann eben 24/7 arbeiten, während unsere Kollegen dann irgendwann in den verdienten Feierabend gehen, kann die Maschine die Nacht über durchlaufen und am nächsten Morgen liegen die Ergebnisse vor." | Ein weiterer Vorteil der Verwendung von Künstlicher Intelligenz besteht darin, dass sie den Prozess beschleunigen kann, da Computer rund um die Uhr arbeiten können, während menschliche Mitarbeiter Pausen benötigen. | KI kann Prozesse beschleunigen, da sie kontinuierlich arbeiten kann | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 5 | "Möglicherweise kann die künstliche Intelligenz auch helfen Daten, Unternehmensdaten, also beispielsweise Summen und Saldenlisten zusammenzuführen und auf Widersprüchlichkeiten zu untersuchen, wie man beispielsweise feststellt, was wir jetzt händisch machen, dass eben die Bestände sich nicht verändern und daran erkennbar ist, dass die Bestandsveränderung unterjährig nicht gebucht wird, das sind halt alles logische Untersuchungen, die die AI in der Zukunft und wobei sie uns unterstützen kann." | Künstliche Intelligenz könnte dazu beitragen, Unternehmensdaten zusammenzuführen und auf Inkonsistenzen zu prüfen. Beispielsweise könnte sie Aufgaben übernehmen, die derzeit manuell ausgeführt werden, wie die Überprüfung, ob Bestandsveränderungen korrekt gebucht werden. | KI kann bei der Zusammenführung und Überprüfung von Unternehmensdaten helfen, Aufgaben, die derzeit manuell ausgeführt werden | Zukünftige Anwendung von KI in der Financial Due Diligence |
| 6 | "Als Wirtschaftsprüfungsgesellschaft unterliegen wir einer extrem hohen Vertraulichkeits- und Verschwiegenheitsregelung. Das heißt, die Daten, die wir haben, müssen mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit eben auch vertraulich bleiben. Die Neigung vor diesem Hintergrund "Experimente" mit neuer Technologie einzugehen, sind halt über-schaubar. Von der juristischen Seite und von der IT-Seite her. Die Kollegen, die da täglich mitarbeiten, würden da sicherlich etwas dynamischer vorgehen, weil sich eben auch die Vorteile stärker in den Vordergrund oder Gedanken nehmen. Und insoweit gibt es dort ein Abwägen, ähnlich bei einer Bank wie bei der Deutschen Bank. Vertrauen ist eine unglaublich | Wirtschaftsprüfungsgesellschaften unterliegen strengen Vertraulichkeits- und Verschwiegenheitsvorschriften, wodurch verwaltete Daten, vertraulich bleiben müssen. Diese Anforderungen begrenzen die Bereitschaft, neue Technologien zu erproben. Aus juristischer und IT-Sicht besteht eine gewisse Zurückhaltung, während die täglich beteiligten Mitarbeiter die Vorteile stärker sehen und daher dynamischer agieren könnten. Daher ist eine Abwägung nötig. | Vertraulichkeitsregelungen und Datensicherheit stellen eine Herausforderung an die Verwendung von KI-Tools dar | Gründe für die Nichtverwendung von KI-Tools |

| | | | | |
|---|--|--|---|---|
| | <p>wichtige Währung für eine Bank genauso wie für eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und wenn wir dieses Vertrauen nicht mehr haben, dann würden wir möglicherweise, wie Arthur Andersen seiner Zeit vom Markt verschwinden. In Deutschland sind die ja nicht verschwunden, weil sie insolvent waren oder sonst was, sondern weil alle Kunden einfach schlagartig gegangen sind. Und insoweit haben wir da besondere Sicherheitsnotwendigkeiten, die dazu führen, dass eben das eine oder andere mehr an Schleifen und Diskussionen erfolgt, inwieweit man mit AI diesen Themen sich mehr wehren kann, weil das ja auch häufig bedeutet, dass man irgendwie im Netz ist und Daten auch im Netz hat. "</p> | | | |
| 7 | <p>"Das ist sehr schwer zu sagen, warum? Naheliegender ist natürlich, dass das externe Service-Provider machen, weil natürlich Spezialisten in dem Bereich da auch eine Lösung anbieten können. Wir haben aber auch schon bei "einfachen" Data-Analytics-Fragestellungen festgestellt, dass die Lösungen, die am Markt sind, möglicherweise nicht ideal für Due-Diligence-Untersuchungen sind und insoweit haben wir dort auch eigene Lösungen entwickelt. Ich würde insoweit davon ausgehen, dass diese AI-basierten Lösungen im Wesentlichen extern sind, aber eben ergänzt werden um interne Aspekte."</p> | <p>Es ist schwierig vorherzusagen, ob KI-Lösungen intern entwickelt werden oder von externen Dienstleistern implementiert werden. Es liegt nahe, dass externe Service-Provider eine Rolle spielen könnten, da sie Spezialisten auf dem Gebiet sind. Aber Erfahrungen mit Data Analytics zeigen, dass vorhandene Marktangebote nicht immer ideal für Due Diligence Untersuchungen sind. Daher könnten auch eigene Lösungen entwickelt werden. Es wird vermutet, dass AI-Lösungen hauptsächlich extern bereitgestellt, aber durch interne Aspekte ergänzt werden.</p> | <p>Die Erwartung ist, dass externe Dienstleister Due Diligence KI-Tools zur Verfügung stellen, die durch interne Aspekte ergänzt wird</p> | <p>Erwartungen an die Herkunft von KI-Tools</p> |
| 8 | <p>"Also ob es ein Nachteil ist, weiß ich nicht, aber Grenzen sicherlich dahingehend, dass die Menschen, die jetzt hier sitzen und die Financial-Due-Diligence-Untersuchungen durchführen, das eben schon seit einigen Jahren machen oder schon seit einigen Jahren mehr, wie in meinem Beispiel, möglicherweise nicht alle so technik-offen sind und auch nicht die Ausbildung haben. Ich weiß gar nicht, was man da momentan dann für Software-Kenntnisse braucht, aber nehmen wir mal Data Analytics als ich studiert habe, war Excel schon Rocket Science zusammen mit Datenbankanlösungen wie Access; heute reden wir alle über Lösungen wie Power BI und Power Query beispielsweise oder ganz anderen Ansätzen wie Alteryx oder was Programmieren betrifft Python. Bestimmte</p> | <p>Eine Grenze könnte die technische Offenheit und Ausbildung der Personen sein, die Financial-Due-Diligence-Untersuchungen durchführen. Die Anforderungen an die Software-Kenntnisse haben sich im Laufe der Jahre verändert - von Excel und Datenbankanlösungen wie Access zu komplexeren Tools wie Power BI, Power Query, Alteryx und Programmiersprachen wie Python. Bei der Implementierung von AI ist noch unklar, welche Art von Weiterbildung oder Fortbildung benötigt wird. Die Unsicherheit oder das Unverständnis darüber, wie man diese Technologien anwendet, könnte ein Hindernis für deren Anwendung sein.</p> | <p>Das technologische Verständnis der Mitarbeiter könnte eine Herausforderung darstellen</p> | <p>Menschliche Herausforderungen</p> |

| | | | | |
|--|---|--|--|--|
| | <p>Lösungen, die wir früher in Excel gerechnet haben, werden heute eben mit anderen Lösungen abgebildet, und da sind die Kollegen entsprechend in der Ausbildung mitgeschritten. In Bezug auf AI ist mir offen gestanden, auch noch nicht klar, was für eine, ja Weiterbildung, Fortbildung die Kollegen dort brauchen und das ungute Gefühl, das nicht zu können, nicht zu verstehen, mag ein Hemmnis sein, dass dann auch entsprechend anzuwenden."</p> | | | |
|--|---|--|--|--|

Anhang 2.7: Kategorisierung Experteninterview 6

| Fra ge | Originalaussage | Paraphrasierung (1. Reduktion) | 2. Reduktion | Kategorie |
|--------|---|--|--|---|
| 2 | <p>" Wir haben einmal, was so Bereich Data Management betrifft, eine KI, die beim Upload erstmal die Daten für dich in sogenannte AI-Categories einteilt, also dass du genau weißt, lädst jetzt einfach mal hoch, musst ihr vorstellen, teilweise haben wir Projekte, die sind mehrere Gigabyte groß an Daten. Ja, das sind alles in der Regel PDF und ein paar Excel und ein paar Word Dateien. Das heißt Gigabyte ist das schon wirklich viel. Das sind mehrere 10.000 Seiten und die musst du irgendwie als Saleside-Berater, bevor der Datenraum überhaupt aufgeht, wenn du sammeln musst, irgendwie organisieren, dass die Sinn machen und wenn du jetzt bei uns das ganze hochlädst, hast du vielleicht schon eine Ordnerstruktur angelegt in deinem Datenraum, die leer ist, lädst die Daten einfach hoch und dann macht das Tool nichts anderes, als erstmal nur den Inhalt dieser Dokumente auslesen und, mit wie einem Schlagwort Flagen. Nicht nur Financials, sondern Financial Statements oder nicht nur Insurance, sondern dann kommen noch ein, zwei, drei andere Schlagworte, die du auch selber überschreiben kannst und dann im besten Fall sogar schlägt sie dir vor, die AI, pack das doch in den Ordner rein, dass du gar nicht mehr groß ein Dokument hochladen, warten bis es verarbeitet ist, dann ziehe ich das in Ordner 3.5.1 rein, sondern halt einfach kurz durchklicken, Zack und der Datenraum ist</p> | <p>Im Bereich des Datenmanagements kommt eine KI zum Einsatz, die Daten beim Upload in den Datenraum in sogenannte "AI-Kategorien" einordnet. Diese Projekte können mehrere Gigabyte an Daten enthalten, meistens in Form von PDFs, Excel- und Word-Dateien. Das Tool liest den Inhalt dieser Dokumente aus, ordnet ihnen Schlagworte zu und kann sogar Vorschläge für die passende Ordnerstruktur machen.</p> | <p>Künstliche Intelligenz wird zur Einteilung und Organisation großer Datenmengen in vordefinierte Ordner eingesetzt</p> | <p>aktuelle Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence</p> |

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| | aufgeräumt. Das ist so dieses Data Management würde ich jetzt mal behaupten, oder nennen, nicht behaupten." | | | |
| 2 | "Der andere Teil ist das Thema Schwärzen. Schwärzen ist so ein, ne, Datenschutz ist ganz groß in Deutschland und alles, was personenbezogene Daten sind, darf auf keinen Fall preisgegeben werden. Da gibt es heftigste Strafen und da muss man wirklich sauber arbeiten. Ist ein Thema, die Anwälte machen es wahrscheinlich lieber als die Investmentbanker, weil sie dafür ein paar Stunden abrechnen können. Ist einfach so. Der Investmentbanker sagt halt, wow, das ist ganz schön zeitintensiv. Vor ein paar Jahren, ist noch nicht allzu lange her, wurde immer noch manuell geschwärzt. Also da wurden teilweise die Dokumente genommen, ausgedruckt, geschwärzt, hochgeladen und dann hattest du, ein Käufer hatte dann ein bisschen mehr Exklusivität als die anderen und der hat dann neue hochgeladene Dokumente bekommen, die anders geschwärzt waren, weil sie wieder verschiedene Informationen preisgegeben haben. Also das war unfassbar Zeit und unfassbar kostenintensiv und wir haben jetzt so vor knapp zwei Jahren damit angefangen, zweieinhalb Jahren, damit angefangen erstmal nur manuelles digitales Schwärzungstool einzubauen und dann kamen immer weitere Funktionen dazu. Und jetzt sind wir eben bei einer mehrsprachigen grammatikalischen AI, die das ganze macht. Das heißt, du lädst einfach dein Zeug hoch und deine Daten und während der Dokumente verarbeitet werden und das KI-Tool logischerweise auch eingeschaltet ist dafür, sucht es dir verschiedene, wir nennen das Informationstypen, raus. Das sind. 12, 13, Weiß wie viele das jetzt genau sind, Weiß nicht ob das relevant ist, welche, das sind aber vornehmlich jetzt erstmal alles was personenbezogene Daten sind. Also sprich nicht nur Name und Telefonnummer, E-Mail-Adresse, Social Security Nummern, Passwort Daten. Also dann auch Firmennamen, weil du musst den ja auch erstmal verstecken. Ja, also alles, was da erstmal extrem sensible und personenbezogene Daten sind." | Es wird KI genutzt zur Schwärzung von Dokumenten, um den Datenschutz zu gewährleisten. Diese KI-gebaute Funktion erkennt und schwärzt personenbezogene Daten, die nicht veröffentlicht werden dürfen, um die Privatsphäre zu schützen. Dieser Prozess ist effizienter als die bisherige Methode, Dokumente manuell zu schwärzen, und kann eine Vielzahl von Informationstypen erkennen. | Die Nutzung von KI zur Schwärzung von Dokumenten verbessert den Datenschutz und die Effizienz, indem sie personenbezogene Daten erkennt und unkenntlich macht. | aktuelle Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence |
| 2 | "Das heißt wir schlagen erstmal nur vor und der Endnutzer muss dann aber halt einfach nur gegenprüfen und kann noch ein, zwei Markierungen rausnehmen oder setzen. Und damit hast du halt eine riesige Zeitersparnis." | Das Tool bietet Unterstützung und dabei eine große Zeitersparnis | Vorteil ist Zeitersparnis | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 2 | "Aber so die-ses ganze, ich ziehe jetzt ein Bild rein hier in der Animation dieses ganze heavy Lifting, was so extrem zeitintensiv ist, das können wir halt damit wegnehmen. Ja und das mittlerweile eben nicht nur auf englischen Daten, damit haben wir angefangen, sondern eben auch auf Deutsch, Französisch, Spanisch, allen gängigen europäischen Sprachen eigentlich, so asiatisch müsste ich jetzt mal nachfragen, ist jetzt nicht mein Markt, kenne ich mich jetzt nicht genau aus, aber da kommt auch immer mehr und damit hast du halt einfach eine Möglichkeit diesen ganzen Schwärzungsprozess um 85-90 Prozent zu beschleunigen." | Das KI-Tool erleichtert erheblich die Arbeit durch die Automatisierung des "heavy liftings". Diese Vorteile können nicht nur auf englischen Daten vorgenommen, sondern auch auf Dokumenten in anderen gängigen europäischen Sprachen. Dies hat die Beschleunigung des gesamten Schwärzungsprozesses um 85-90% ermöglicht. | Das KI-Tool bietet eine erhebliche Effizienzsteigerung | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 2 | "Plus, wenn man dann wieder die Kosten vergleicht, wir hatten da mal so eine Rechnung aufgemacht, also früher wurde mal so 100 Seiten wurden abgerechnet, irgendwie wirklich mit ein paar. 100 Euro zum Schwärzen. Das war richtig Geld und jetzt kostet das Tool ein- | Der Einsatz des KI-Tools führt auch zu erheblichen Kosteneinsparungen. In der Vergangenheit könnten die Kosten für die Schwär- | Die Verwendung der KI führt zu erheblichen Kosteneinsparungen | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| | malig mal einen Betrag x, der deutlich, deutlich darunter ist. Es kommt immer so ein bisschen auf die Projektgröße und Dauer drauf an. Ja, aber selbst wenn es mal 10-, 15 Tausend Euro kostet. Das nicht viel, verglichen mit dass du damals wirklich mal einen hohen fünfstelligen, wenn nicht sogar sechsstelligen Betrag hattest, nur weil Anwälte geschwärzt haben. Das ist unfassbar und damit hast du eine riesen Zeitersparnis." | zung von Dokumenten in die Hunderte oder sogar Tausende von Euro gehen. Das KI-Tool hat eine einmalige Gebühr, die deutlich unter diesen Kosten liegt. | | |
| 2 | Wir haben momentan zwei große Bereiche, wo wir KI verwenden. | Es wird KI verwendet | Aktuelle KI Nutzung | Nutzung von KI-Tools aktuell |
| 2 | "Genauso wie auch finanzielle Kennzahlen oder sowas, die du erstmal verstecken willst, werden nicht automatisch direkt geschwärzt, sondern erstmal vorgeschlagen. Das Tool schlägt auch tendenziell erstmal zu viel vor. Also es ist auch da wie bei jeder KI. In meinen Augen ist es nicht die Single Source of Truth, sondern wir schlagen erst mal vor. Hat auch eine rechtliche Komponente, weil wir jetzt sagen: komm, hier wird das jetzt definitiv zu 100% sicher geschwärzt und dann wurden irgendwie Namen nicht identifiziert. Dann sind wir, die das Problem haben, rein rechtlich gesehen. " | Das KI-Tool schlägt zuerst eine Schwärzung bestimmter Daten wie Finanzkennzahlen oder personenbezogene Daten vor. Diese Vorschläge erfordern die Überprüfung durch den Endbenutzer, um Fehler zu vermeiden und rechtliche Probleme zu vermeiden. Trotz dieser Notwendigkeit zur Überprüfung bietet das Tool eine enorme Zeitersparnis. | Die KI bietet Schwärzungsvorschläge an, die dann vom Endbenutzer überprüft und bestätigt werden müssen. | Mensch-KI-Interaktion |
| 4 | "Eine sehr schwere Frage übrigens, die sehr breit gefächert ist. Also ich glaube einmal, wenn wir jetzt uns nur auf den Due Diligence Prozess fokussieren. Dann ist das der Teil, der einfach am arbeitsintensivsten ist, das ist einfach. Das kostet viel Zeit, viel Arbeit überhaupt den Datenraum für die DD vorzubereiten. Und dann während der DD werden Fragen gestellt. Dann fallen Leute raus, dann kommen wieder neue dazu. Ist einfach sehr wartungsintensiv für würde ich jetzt mal behaupten, die großen Herausforderungen bei so einer tatsächlichen Due Diligence ist, dass du eine Plattform hast, über die du wirklich kollaborativ zusammenarbeiten kannst. Dass du ja wirklich von dem Verkäufer, dem Corporate, dem Berater vielleicht noch ein financial DD Provider noch, hier Anwälte, da Anwälte aus verschiedenen Bereichen von verschiedenen Firmen und das hier nur für die Saleside." | Die größte Herausforderung im Due Diligence Prozess ist die hohe Arbeitsintensität und Zeit, die benötigt wird, um den Datenraum vorzubereiten. Während des Prozesses können sich die Teilnehmer ändern, was zusätzliche Wartung erfordert. Es ist wichtig, eine Plattform zu haben, auf der alle Beteiligten - Verkäufer, Unternehmen, Berater, Anwälte und andere - kollaborativ zusammenarbeiten können. | Der Due Diligence Prozess ist arbeits- und zeitintensiv, vor allem bei der Vorbereitung des Datenraums und der Verwaltung wechselnder Teilnehmer. Ein effektives Kollaborationstool ist für eine erfolgreiche Durchführung des Prozesses unerlässlich. | Herausforderungen in der Due Diligence für sell-side |
| 4 | "Dazu kommt ja noch das ganze von der Buy-side, die ja auch vielleicht bei einer Riesen Transaktion ihre eigenen Berater noch drauf haben. Ja, dann noch ein paar PEs, die auch wieder ihre eigenen Berater drin haben und Anwälte. Da kann es schneller sein, dass so ein paar 100 Leute auf so einen Datenraum zugreifen, und dass diese Plattform dann einwandfrei funktioniert, das ist für uns dann teilweise schon eine Herausforderung. Ja, du musst gucken, dass irgendwie du eine stabile Plattform lieferst, auf die alle darauf zugreifen können. Und wo immer klar ist, dass die einwandfrei funktioniert. Am Ende ist der Datenraum eigentlich von so einer Assetgröße relativ kleiner Teil, aber wenn es daran dann hakt und hapert, dann wird es auf einmal zu einem sehr großen Teil und da spielen wir schon eine sehr entscheidende Rolle." | Die Komplexität des Due Diligence Prozesses erhöht sich durch die große Anzahl von Beteiligten, darunter Berater und Anwälte auf Käufer- und Verkäuferseite. Es ist eine Herausforderung, eine stabile Plattform zu bieten, die hunderte von Nutzern gleichzeitig unterstützt. Obwohl der Datenraum nur ein kleiner Teil des Prozesses ist, kann seine Funktionalität eine entscheidende Rolle spielen. | Ein stabiler Datenraum ist ein Hygienefaktor für den Ablauf der Due Diligence. Bei großen Deals mit vielen Beteiligten stellt die Stabilität eine große Herausforderung dar. | Herausforderungen in der Due Diligence für sell-side |
| 4 | "Also gerade so dieses generelle Zusammenarbeiten auf einem Datenraum. Eigentlich fast so der schwierigste oder der wichtigste Punkt, so die größte Herausforderung, die wir haben." | Die allgemeine Zusammenarbeit auf einer Plattform wie dem Datenraum stellt die größte Herausforderung dar. | Schwierigkeiten bei der gemeinsamen Nutzung eines Datenraums. | Herausforderungen in der Due Diligence für sell-side |

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| 4 | "Das andere gerade so auf so den Deal, Vorbereitung bin ich noch mal bei so dem Datensammeln. Musst dir hier vorstellen, wenn du Berater bist, Du kriegst teilweise so viele Unterlagen zur Verfügung gestellt, die erstmal zu sammeln, die zu sichten, dann für Teaser und IM-Vorbereitung, also in Information Memorandum Vorbereitung." | Eine weitere Herausforderung besteht in der Datensammlung für die Deal-Vorbereitung, insbesondere für Berater, die viele Unterlagen sichten und organisieren müssen. | Datensammlung und Organisation für Deal-Vorbereitung. | Herausforderungen in der Due Diligence für sell-side |
| 4 | "Was dann rausgeschickt werden soll an potenzielle Käufer oder Investoren. Da kriegst du schon mal ein paar Daten dazu geschickt. Dann hast du eine riesige document request-liste, die du abarbeiten musst und musst dir eigentlich die Dokumente, die dir vielleicht irgend-wie einfach so zugeworfen wurden, vom Mandanten, musst du irgendwie sortieren und gucken, haben wir jetzt die wichtigsten Informationen schon zusammengesammelt oder fehlt da noch was? Wenn du das nicht mit der KI machst, dann sammelst du dich halt wirklich zu Tode. Dann suchst du danach, suchst hier nach und versuchst die Informationen irgendwie zusammen zu basteln zum schönen runden Bild, dass wenn jemand dann in den Datenraum rein kommt, der sieht, okay, alle relevanten Informationen sind schon mal da und die gucke ich mir jetzt mal genau an, stelle Rückfragen, frag vielleicht noch weitere Dokumente an und da muss natürlich auch in der Lage sein, diese direkt zurückzuspielen, ja zu sagen, ja haben wir, kann ich dir geben oder warum brauchst du die denn, erstmal eine Gegenfrage stellen." | Dokumente, die an potenzielle Käufer oder Investoren gesendet werden sollen, müssen von einer umfangreichen Anforderungsliste abgearbeitet werden. Es muss sichergestellt werden, dass alle wichtigen Informationen gesammelt wurden. | Sichten und Sortieren von Dokumenten, um sicherzustellen, dass alle wichtigen Informationen vorhanden sind. | Herausforderungen in der Due Diligence für sell-side |
| 6 | "Im besten Fall vielleicht sogar noch ganz weit gedacht, schon aufbereitet in einer, nicht nur in der Excel-Datei, sondern in einer PowerPoint als wie eine Art Term Sheet. Hier sind alle wichtigen Informationen, damit können wir jetzt nächste Woche unser Meeting machen und entscheiden, ob wir das kaufen wollen oder nicht." | es könnte denkbar sein, dass eine KI nicht nur Daten bereitstellt, sondern diese auch in einer strukturierten Form, wie einer PowerPoint-Präsentation oder einem Term Sheet, aufbereitet. | KI könnte bereitgestellte Informationen in einer strukturierten, präsentationsfertigen Form liefern | Darstellen von Daten |
| 6 | "Aber wenn man jetzt mal so ein bisschen weiter denken würde, was kann noch kommen? Im Endeffekt stelle ich mir das ganze eigentlich vor, dass wenn wir eine KI in den Datenraum einbetten und dann wirklich jetzt von der Käuferseite die DD die Leute für die DD reinkommen. Von Anwaltsseite die Leute reinkommen, egal jetzt von welcher." | Eine Einbettung von KI in den Datenraum könnte denkbar sein, sodass sowohl Käufer als auch Anwälte – unabhängig von ihrer spezifischen Rolle – davon profitieren. | Die Integration von KI in den Datenraum könnte allen Teilnehmern unterschiedlicher Bereiche nützen | Unterstützende allgemeine Anwendung |
| 6 | "Dass die im besten Fall wie so eine Art Chat-GPT-Funktion haben, wo sie einfach gar nicht mehr nach Dokumenten oder Schlagworten suchen, sondern sag mir, zeig mir bitte die und die Informationen." | In einer idealen Situation könnten Teilnehmer eine Art von Chat-GPT-Funktion nutzen, um explizit nach gewünschten Informationen zu fragen, anstatt nach spezifischen Dokumenten oder Keywords zu suchen. | Due Diligence Teilnehmer könnten einen ChatBot direkt nach spezifischen Informationen zu fragen, anstatt sie zu suchen | Unterstützende allgemeine Anwendung |
| 6 | "Du würdest gar nicht mehr von der Käuferseite einfach nach bestimmten Worten suchen, sondern du würdest eigentlich nur noch, wie du halt mit so einer KI sprichst, fast dich unterhalten und sagen hey, zeig mir mal bitte die und die Infos, basierend auf dem und dem background den du vielleicht hast. Ja und dann auch erstmal nur drauf zugegriffen an auf die Infos, die im Datenraum liegen, gar nicht extern davon, sondern soll ja erstmal nur um dieses eine Projekt gehen." | Anstelle der manuellen Suche nach bestimmten Wörtern könnte man in Zukunft einfach mit der KI "kommunizieren", um nach spezifischen Informationen zu fragen, basierend auf dem vorhandenen Kontext. | (generative) KI könnte das manuelle Suchen nach Informationen durch dynamische Konversationen ersetzen | Unterstützende allgemeine Anwendung |
| 6 | "Also wir hatten so eine Befragung vor einem Jahr gemacht. Das waren über 2.000 M&A Professionals. Da wurde gesagt, ich glaube | Laut einer Befragung von über 2000 M&A-Experten vor einem | KI könnte den Due Diligence Prozess beschleunigen | Chancen/Vorteile der Anwen- |

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
| | <p>2025 soll die durchschnittliche Due Diligence eigentlich nur noch einen Monat gehen. Wir sind jetzt eher so bei so eher zwischen drei und sechs Monaten sowas, also das wäre schon ein wirklich riesiger Unterschied. Wenn du da KI auch ein riesen Teil, wo halt jeder glaubt, kann eine riesige Rolle spielen, das richtig einbindest, dann würde das das Handwerk Due Diligence glaube ich sehr verändern."</p> | <p>Jahr wird erwartet, dass der Durchschnittszeitraum für eine Due Diligence bis 2025 auf etwa einen Monat reduziert wird. Derzeit liegt der typische Zeitraum für eine Due Diligence zwischen drei und sechs Monaten, daher wäre eine Reduktion auf einen Monat ein erheblicher Unterschied. Wenn KI, die allgemein als potenziell revolutionär für den Prozess betrachtet wird, effektiv in die Due Diligence integriert wird, könnte dies den gesamten Ablauf grundlegend verändern.</p> | | <p>dung von KI-Tools</p> |
| 6 | <p>"Also ich denke mal erstmal bei allen Arten der DD kann KI helfen."</p> | <p>Es besteht die Möglichkeit, dass KI bei allen Arten von Due Diligence unterstützend wirken kann.</p> | <p>KI hat das Potenzial, bei allen Arten von Due Diligence zu helfen.</p> | <p>Erwartete Zunahme an Nutzung</p> |
| 6 | <p>"Also ich glaube da ist unabhängig der Art der DD ist da ein riesen Potenzial für alle Nutzer."</p> | <p>Unabhängig von der Art der Due Diligence gibt es hier ein enormes Potenzial für alle Nutzer.</p> | <p>KI bietet allgemein großes Potential für die Due Diligence</p> | <p>Erwartete Zunahme an Nutzung</p> |
| 6 | <p>"Ob das jetzt eher etwas im Tax-Bereich ist, was vielleicht dann eher im financial-Bereich, was eher Zahlen betrieben ist, werden im Legal-Bereich was natürlich viel analytischer und viel Wort getriebener ist aber ich glaube, da kann, da macht die KI jetzt keinen Unterschied."</p> | <p>Ob im Bereich der Steuern, der Finanzen, wo Zahlen dominieren, oder im Rechtsbereich, der stark analytisch und textbasiert ist - in allen diesen Bereichen könnte die KI gleichermaßen wirksam sein.</p> | <p>Die KI könnte in allen Bereichen der DD nützlich sein</p> | <p>Erwartete Zunahme an Nutzung</p> |
| 6 | <p>"Ich meine, wenn wir jetzt mal bei ChatGPT bleiben, ob die programmieren soll, dir was ausrechnen soll oder sonst was, da ist egal, da kann sie dir immer helfen."</p> | <p>Wenn wir beim Beispiel von ChatGPT bleiben, ob es nun darum geht zu programmieren, Berechnungen durchzuführen oder etwas anderes - die KI kann in all diesen Bereichen hilfreich sein.</p> | <p>Vergleich zu ChatGPT als generative KI ist allgemein nützlich</p> | <p>Erwartete Zunahme an Nutzung</p> |
| 7 | <p>"Ich glaube auch durch eine saubere DD würde wahrscheinlich der prozentuale Anteil an Transaktionen, die vielleicht nicht durchgehen, weil nicht die richtigen Daten aufbereitet wurden, weil Daten tatsächlich von Anfang an gefehlt haben, wenn eine KI da direkt sagen kann: "Pass auf, beim Datenraum bestücken hey, du brauchst auf jeden Fall, basierend auf meine Erfahrung aus den letzten 50.000 M&A-Transaktionen, brauchst du die und die Infos auf jeden Fall."</p> | <p>Eine weitere Verbesserung könnte durch eine sorgfältigere Durchführung der Due Diligence erreicht werden. Möglicherweise könnte die KI basierend auf ihren Erfahrungen aus zahlreichen vorherigen M&A-Transaktionen direkt darauf hinweisen, welche Informationen unbedingt benötigt werden, um die Anzahl der Transaktionen, die aufgrund mangelnder oder unzureichender Daten nicht zustande kommen, zu verringern.</p> | <p>Eine KI kann für einen sorgfältigeren Prozess bei der Due Diligence sorgen, indem die KI die sell-side auf üblicherweise angefragte Dokumente hinweist</p> | <p>Unterstützende allgemeine Anwendung</p> |
| 7 | <p>"Aber Datenaufbereitung, nochmal Data Management, Thema Schwärzen, vielleicht auch so diesen Due Diligence-Prozess, den Berater schon beim Aufsetzen an die Hand nehmen, zu sagen macht doch das, macht doch das, ich</p> | <p>Allerdings könnten Bereiche wie Datenaufbereitung, Datenmanagement, Schwärzen und der Due Diligence-</p> | <p>KI könnte bei dem Aufsetzen des Datenraumes helfen</p> | <p>Unterstützende allgemeine Anwendung</p> |

| | | | | |
|----|--|---|--|--|
| | <p>helfe dir hier, setzt die Sachen so auf, ich würde die und die Leute entsprechend so einladen, die Berechtigung so verteilen, dass du wie so eine Art Datenraum-Helfer quasi hättest."</p> | <p>Prozess selbst durch KI unterstützt werden. Die KI könnte den Beratern zur Hand gehen und Anweisungen geben, wie sie bestimmte Aufgaben erledigen, wen sie einladen und wie sie Berechtigungen verteilen sollten, ähnlich wie ein Datenraum-Helfer.</p> | | |
| 7 | <p>"Zeit und Kosten ist natürlich so. Wenn man jetzt schneller durch die DD bist, hast du dir Zeit und Kosten auf einmal gespart."</p> | <p>Die Verringerung von Zeit und Kosten ist ein klarer Vorteil. Wenn die Due Diligence schneller durchgeführt werden kann, werden sowohl Zeit als auch Geld eingespart.</p> | <p>Durch die Beschleunigung der Due Diligence können sowohl Zeit als auch Kosten eingespart werden.</p> | <p>Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools</p> |
| 7 | <p>"Und damit sind wir wieder beim Thema Kollaboration. Das endet im Endeffekt immer darin, dass du dann hoffentlich mehr Deals in kürzerer Zeit effizienter wirklich auch zum Abschluss bringen kannst, weil alle Seiten wissen, okay, wir haben sauber gearbeitet, wir haben alle Infos zur Verfügung gehabt und jetzt können wir direkt zum Notar gehen."</p> | <p>Im Idealfall führt dies dazu, dass mehr Geschäfte in kürzerer Zeit effizienter abgeschlossen werden können, weil alle Beteiligten wissen, dass sie ordnungsgemäß gearbeitet haben, Zugang zu allen erforderlichen Informationen hatten</p> | <p>Durch KI Unterstützung in dem Due Diligence Prozess könnten vielleicht mehr Transaktionen zum Abschluss gebracht werden</p> | <p>Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools</p> |
| 7 | <p>Ich glaube diese, diese Soften erstmal wirklich ganz weit weg von KI, die bis zu diese soften Faktoren ,die wirst du dann nie komplett rausbekommen oder weil es halt einfach ein people's business ist und ich glaube das ist genau das, was KI in meinen Augen fast nicht ersetzen kann oder es vielleicht noch sehr sehr lange dauern wird."</p> | <p>Die sogenannten "weichen Faktoren", die weit weg von der Welt der KI sind und eher mit Menschen und Beziehungen zu tun haben, könnten niemals vollständig von KI ersetzt werden, da dies im Kern ein Geschäft von Menschen für Menschen ist.</p> | <p>KI könnte die "weichen" Aspekte, die mit menschlichen Beziehungen und Interaktionen verbunden sind, wahrscheinlich nicht vollständig ersetzen, da dies im Kern ein "People's Business" ist.</p> | <p>Grenzen der Anwendung von KI-Tools</p> |
| 7 | <p>Der, ich glaube aber auch nicht, weil ich glaube auch nicht, dass egal wie viel KI du in so einem M&A-Deal und so eine Due Diligence, ich nenne das jetzt mal reinbuttern kannst, glaube ich nicht, dass das alles automatisiert wird, weil es immer noch ein extremes people's business ist."</p> | <p>Trotz der guten Unterstützung, die die KI bietet, bleibt der M&A-Bereich stark menschenorientiert. Es ist unwahrscheinlich, dass sämtliche Aspekte vollständig automatisiert werden können, da persönliche Interaktionen und Beziehungen weiterhin eine entscheidende Rolle spielen.</p> | <p>Trotz der Vorteile der KI bleibt der M&A-Sektor stark menschenzentriert, und es ist unwahrscheinlich, dass alles vollständig automatisiert werden kann.</p> | <p>Mensch-KI-Interaktion</p> |
| 10 | <p>"Jetzt hast du immer noch ein paar, aus ein paar Fehler, die sie machen, aber liegt ja immer noch am Menschen daran, diese irgendwie zu korrigieren. Blind zu vertrauen ist ja glaube ich sowieso bei KI nie gut und den, der wichtige Punkt wird einfach sein, dass man eine genügend große Erfahrung dieser KI bereitstellt."</p> | <p>Fehler treten immer noch auf und es liegt in der Verantwortung der Menschen, diese zu korrigieren. Es ist nicht ratsam, einer KI blind zu vertrauen. Es ist entscheidend, dass der KI genügend Erfahrung zur Verfügung gestellt wird.</p> | <p>Menschen sollten die Ergebnisse kontrollieren und Verantwortung tragen</p> | <p>Grenzen der Anwendung von KI-Tools</p> |
| 10 | <p>"Ich glaube 100% ist unrealistisch, aber irgendwas in den hohen 95 plus oder sowas, das ist das, womit man arbeiten kann und das wird halt ein riesen Thema sein, weil sobald man sich hinstellt und sagt, ja wir haben eine KI die funktioniert. Die Erwartung vom Endnutzer ist direkt jetzt muss ich ja gar nichts mehr machen. Jetzt kann ich Füße hochlegen, weil es macht ja die KI und das ist es halt nicht."</p> | <p>Eine Effektivität von 100% bei KI ist unrealistisch, allerdings wäre eine Rate von über 95% praktikabel. Dies wird ein bedeutendes Thema sein, denn wenn man behauptet, eine funktionierende KI zu haben,</p> | <p>Trotz KI Anwendung sollte es noch immer eine menschliche Komponente geben</p> | <p>Mensch-KI-Interaktion</p> |

| | | | | |
|----|---|--|--|-------------------------------------|
| | | besteht die Tendenz, dass die Endnutzer erwarten, dass sie nichts mehr tun müssen. | | |
| 10 | "Das wird irgendwann zu einem Punkt kommen, wo es kippen wird, wo man einfach sagen würde, okay wir haben das jetzt alle eingesehen." | Es wird einen Zeitpunkt geben, an dem sich die Meinung ändern wird, und die meisten Menschen werden die Vorteile der Automatisierung erkennen. | Zukünftige Akzeptanz von Automatisierung wird erwartet | Erwartete Zunahme an Nutzung |
| 10 | "Excel hält die Finanzwelt zusammen, ja. Wir haben Tools, mit denen kannst du die ganze Marktansprache digitalisieren und trotzdem sitzen Leute da und verschicken manuell Teaser und NBA, wo sie wochenlang dasitzen und Wasserzeichen mit PDF drüber machen. Das kannst du alles innerhalb von zwei Minuten machen. Am Ende ist es halt einfach so dieser Habit der Leute. Wir haben es schon immer so gemacht, das machen wir auch jetzt so, weil es hat sich bewährt" | Excel ist ein wesentlicher Bestandteil der Finanzwelt. Es existieren Tools, mit denen man den gesamten Marktzugang digitalisieren kann, aber dennoch gibt es Leute, die manuell Teaser und Non-Disclosure Agreements (NDAs) versenden und Wochen damit verbringen, Wasserzeichen auf PDFs anzubringen. | In der Finanzwelt werden viele automatisierbare Prozesse, durch Gewohnheit noch manuell bearbeitet | Menschliche Herausforderungen |
| 10 | "Das wird so ein bisschen Problem sein, das wir irgendwie aufzubrechen, weil ich glaube nicht, dass es eine Frage des Preises ist. Weil sobald du es einmal verwendet hast und es gesehen hast, was für eine Zeitersparnis du hast, sieht die Welt eigentlich anders aus. Die ist schon innovationsbereit, vielleicht aber innovationslangsamer als andere. Da gibt es dann immer die Leute, die sagen: "Moment, wir haben Excel, wir haben PowerPoint, wir haben Word, wir haben Outlook, damit können wir es eigentlich machen" | Die Herausforderung besteht darin, diese Denkweise zu durchbrechen. Es geht weniger um den Preis, denn sobald man die Zeitersparnis durch den Einsatz neuer Technologien gesehen hat, ändert sich die Wahrnehmung deutlich. | Obwohl Kosten für Tools nicht das Problem sein werden, wird es dauern bis diese sich auch bei Anwendern durchsetzen | Menschliche Herausforderungen |
| 10 | "KI braucht einen Wirkungsgrad. Also als Beispiel für das Schwärzungstool, die allerersten Versionen, die wir intern getestet haben. Ja, da hattest du dann zehn Dokumente, die wir im Sales verwendet haben, um es zu zeigen und die haben super funktioniert. Und sobald du halt ein bisschen anderes Dokument hochgeladen hast, war das halt einfach, das konntest du nicht verwenden, ja." | Eine KI erfordert einen bestimmten Effektivitätsgrad. Frühe Versionen des Schwärzungstools, die intern getestet wurden, funktionierten gut mit bestimmten Dokumenten, versagten jedoch bei der Verwendung leicht abweichender Dokumente. | Eine KI benötigt einen hohen Effektivitätsgrad und muss flexibel auf verschiedene Arten von Dokumenten angewendet werden können. | technische Herausforderungen |
| 10 | "Da wurden die einfachsten Sachen nicht erkannt. Das heißt du musst das ganze erstmal halt trainieren ab einer gewissen Schwelle und ich meine wir sehen es bei, bei bestimmten KIs, die, die jetzt rausgekommen sind. Die haben auch lange gebraucht, bis sie wirklich so eine riesige Datengrundlage haben." | Sogar grundlegende Elemente wurden nicht erkannt, was bedeutet, dass die KI bis zu einer bestimmten Leistungsschwelle trainiert werden muss. Es ist bekannt, dass einige der kürzlich entwickelten KIs eine lange Zeit benötigen, um eine umfangreiche Datengrundlage aufzubauen. | KI-Systeme benötigen umfangreiches Training und eine große Datenbasis, um effektiv zu funktionieren. | technische Herausforderungen |
| 11 | "Ja, also ich wie ich Eingangs schon gesagt hatte, für die Saleside, wenn wir damit anfangen, dass du als Analyst sollst ein Datenraum aufsetzen und dann sagt dir quasi ein Tool, mach das als erstes, mach das basierend auf den Daten, die du jetzt hochgeladen hast, würde ich jetzt diese Ordnerstruktur empfehlen, die Daten so einsortieren, ja, vielleicht ja auch weitergehen als das reine Datenraummanagement. sondern sagen, ihr habt so eine Art von Deal in der und der Asset-Größe. DataSite | Zum Beispiel für die Verkaufsseite: Wenn man als Analyst beginnt, ein Datenraum festzulegen, könnte ein Tool Aktionen und Ordnerstruktur basierend auf den hochgeladenen Daten empfehlen. Dies könnte über das reine Datenraum- | KI-Tools könnten aktive Empfehlungen bei der Daten und Ordnerstruktur abgeben, basierend auf vergangenen ähnlichen Deals | Unterstützende allgemeine Anwendung |

| | | | | |
|----|--|---|--|--|
| | hat in den letzten Jahren, 10, 15 Jahren in der gleichen Asset-Größe, in der gleichen Industrie die und die Deals gemacht und die wurden von den und den Käufern gekauft PE's, strategische Investoren, wie auch immer" | management hinausgehen. Das Tool könnte auf ähnliche Deals der Vergangenheit verweisen und von diesen lernen. | | |
| 11 | "Da gibt es Tools, die das machen können. Wenn du die jetzt in den Datenraum einbaust, super, da freut sich jeder, weil ich denke okay geil, ich muss mir nicht die ganzen Infos zusammensammeln, sondern ich seh halt nicht nur "ach da sind 500 Mieter Verträge, sondern ich habe eine Liste mit allen Mietern." | Es gibt bereits Tools, die diese Aufgabe erfüllen können. Wenn diese Tools in den Datenraum integriert werden, wäre das für alle Beteiligten erfreulich, weil sie dann nicht alle Informationen einzeln sammeln müssen, sondern eine vollständige Liste aller Mieterverträge erhalten. | Vorteile der Tool-Integration in den Datenraum wäre Bequemlichkeit | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 11 | "Also wir sind so sind so einfache Sachen, wie du lädst halt irgendwie bei einem Realestate-Deal Mietverträge hoch und möchtest dann eine Excel-Liste mit allen Mietern Infos haben." | Zum Beispiel, wenn man in einem Immobiliendeal Mietverträge hochlädt und eine Excel-Liste mit Informationen zu allen Mietern erhalten möchte. | Einfache Anwendungsfälle für KI-Tools in Immobilienbranche könnte einfache Auswertung von Mietverträgen sein | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 11 | "Okay, das sieht legit aus. Fertig, kann man Ha-ken dran machen." Ja oder Lieferantenverträge oder was auch immer, ja." | Wenn das erledigt ist, kann man es abhaken. Dies gilt auch für Lieferantenverträge oder ähnliches. | Einfacheres Management von Verträgen durch KI-Tools | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 11 | "Ich weiß nicht, ob sie eigene Tools entwickeln, weil ich glaube das immer sehr teuer ist. Dass du dir aber selber Tools zukaufst und dass es da Tools geben wird, auf jeden Fall" | Es ist unklar, ob Berater ihre eigenen Tools entwickeln werden, da dies in der Regel sehr kostspielig ist. Viel eher werden Beratungsunternehmen Tools zukaufen. | Tools entwickeln ist teuer, daher kaufen Beratungsunternehmen diese vermutlich eher an | Erwartungen an die Herkunft von KI-Tools |
| 11 | "Dass du dir aber selber Tools zukaufst und dass es da Tools geben wird, auf jeden Fall." | Dass Berater jedoch Tools kaufen und es solche Tools geben wird, ist unstrittig. | Kauf von externen Tools ist wahrscheinlich. | Erwartungen an die Herkunft von KI-Tools |
| 11 | "Dass sich diese Informationen dann zusammenziehen lassen und schnell irgendwie in einen, in ein finding von der Weisheit, jetzt beispielsweise im zusammenbringt, da wird es Tools für geben, da bin ich mir ganz sicher, ja." | Diese Informationen können schnell zusammengetragen und in einem Ergebnisbericht präsentiert werden. Es wird definitiv Tools geben, die das ermöglichen, da bin ich mir sicher. | Sicherheit, dass es Tools für effiziente Informationszusammenfassungen geben wird | Zusammenfassen von Daten |
| 12 | "Ich glaube, ich glaube, dass es spezialisierte Modelle sein müssen, weil Model wie du sagst, ja das ist ja jetzt auf Milliarden Parameter trainiert. Aber wenn es wirklich um jetzt Financial Model Links oder rechtliche Finessen geht in einem Vertrag in einem Deal, dann brauchst du da eine AI, die sich damit wirklich auskennt, die auch vielleicht ein bisschen abwägen kann und dann Vorschläge liefern kann." | Es werden spezialisierte Modelle notwendig sein, da Modelle, die auf Milliarden von Parametern trainiert werden, möglicherweise nicht genug spezifisches Wissen haben. Es ist eine KI erforderlich, die sich wirklich damit auskennt und vielleicht auch in der Lage ist, eine Abwägung zu treffen und Vorschläge zu machen | Die Notwendigkeit spezialisierter KI-Modelle für komplexe Aufgaben. | Lösungsansätze für Herausforderungen |

Anhang 2.8: Kategorisierung Experteninterview 7

| Frage | Originalaussage | Paraphrasierung (1. Reduktion) | 2. Reduktion | Kategorie |
|-------|---|--|--|---|
| 2 | "Man kennt das tatsächlich bei zum Beispiel bei gewissen Fonds, die zum Beispiel nur Real Estate Transaktionen machen und dann einfach die Mietverträge durcharbeiten, ist relativ ähnlich und strukturiert." | Es ist bekannt, dass bestimmte Fonds, die nur Immobilientransaktionen durchführen, KI-Tools nutzen, um Mietverträge zu bearbeiten, da diese ähnlich und strukturiert sind. | Immobilienfonds nutzen KI-Tools zum Screenen von Mietverträgen | aktuelle Anwendung von KI in der Legal Due Dilligence |
| 2 | "Bei uns gibt es relativ wenig repetitive Transaktionen. Von daher gab es jetzt noch keine Tools, die wir klassisch verwendet haben." | In der Abteilung gibt es wenig ähnliche Transaktionen, daher ist das verwenden von KI-Tools schwieriger | keine Verwendung da Transaktionen wenig repetitiv sind | Gründe für die Nichtverwendung von KI-Tools |
| 2 | "Im Moment werden noch keine KI-Tools im Rahmen des Due-Diligence-Prozess verwendet." | Derzeit werden in der Abteilung keine KI Tools für die Due Dilligence verwendet | Derzeit keine Verwendung | Keine Nutzung von KI-Tools aktuell |
| 2 | "Da haben wir aber aktuell sozusagen noch keine Tools im Einsatz und ich glaube das jetzt kurzfristig wird man das auch nicht weiter vorantreiben." | Allerdings haben wir derzeit noch keine Tools im Einsatz und ich glaube nicht, dass wir dies in naher Zukunft weiter vorantreiben werden. | Derzeit keine Nutzung von KI-Tools und keine kurzfristigen Pläne zur Implementierung. | Nutzung in naher Zukunft nicht relevant |
| 3 | "Ich meine das beste Beispiel sind die Immobilien Transaktion dann immer sozusagen kommerziellen Bereich, gibt es immer eine sehr große Anzahl an Mietverträge, die ähnlich strukturiert sind." | Ein gutes Beispiel sind Immobilien-transaktionen im kommerziellen Bereich, bei denen es häufig eine große Anzahl ähnlich strukturierter Mietverträge gibt. | Immobilientransaktionen enthalten eine hohe Anzahl ähnlich strukturierter Mietverträge. | aktuelle Anwendung von KI in der Legal Due Dilligence |
| 3 | "Bei uns hauptsächlich, dass wir sozusagen keine das nicht so stark repetitive Prozesse sind." | Ein Hauptgrund in dieser Organisation ist, dass die Prozesse nicht stark wiederholend sind. | Wenig repetitive Prozesse in der Organisation. | Gründe für die Nichtverwendung von KI-Tools |
| 3 | "Bei uns ist es eher so, dass das weniger repetitive Arten von Transaktionen sind, das heißt, man muss sowieso jedes Mal neu einstellen, dass dann so unterschiedliche Länder unterschiedliche Geschäftsbereiche, das heißt da müsste man sozusagen jedes Mal überlegen was für ein KI-Tool man braucht." | In dieser Organisation handelt es sich eher um weniger wiederkehrende Arten von Transaktionen, das bedeutet, dass für jedes Projekt neu überlegt werden muss, welches KI-Tool benötigt wird, abhängig vom jeweiligen Land und Geschäftsbereich. | Jede Transaktion ist unterschiedlich und erfordert eine individuelle Anpassung, abhängig vom Land und Geschäftsbereich. | Gründe für die Nichtverwendung von KI-Tools |
| 3 | "Ob da jetzt wieder, was weiß ich, Mietverträge im Fokus sind, ob da Loan-Tapes drin sind, sind also Kredit Verträge von daher ist die Frequenz noch nicht hoch genug, als dass man da entsprechende Tools onboardet die wir dann durch einen sehr komplexen Vendor-Risk-Management-Prozess mal durchgeben müsste, bevor man sie einsetzen könnte." | Es hängt davon ab, ob der Fokus auf Mietverträgen oder Kreditverträgen liegt. Da die Frequenz solcher Transaktionen in dieser Organisation nicht hoch genug ist, ist es nicht sinnvoll, entsprechende Tools einzuführen, die zuerst einen komplexen Prozess des Vendor-Risk-Managements durchlaufen müssten. | Die Häufigkeit von bestimmten Transaktionstypen reicht nicht aus, um die Implementierung und das Risikomanagement spezifischer Tools zu rechtfertigen. | Gründe für die Nichtverwendung von KI-Tools |
| 4 | "Ich glaube, es sind gerade die großen, repetitiven, doch repetitiven Themen, bei denen das sehr stark helfen könnte." | KI könnte bei großen, repetitiven Themen sehr hilfreich sein könnte. | KI könnte bei repetitiven Tätigkeiten am besten helfen | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 6 | "Wenn sich dann immer das Geschäftsmodell ändert, das wir anschauen, dann lohnt sich unter Umständen das Onboarding gar nicht für deine entsprechend sehr spezieller Software." | Es wird darauf hingewiesen, dass sich das Onboarding möglicherweise nicht lohnt, wenn sich das zu betrachtende Geschäftsmodell ständig ändert. | Bei ständig wechselnden Geschäftsmodellen kann die Implementierung von speziellen KI-Tools unwirtschaftlich sein | allgemeine Herausforderungen |
| 4 | "Also ich denke durchaus sozusagen das Screening | Das Screening einer Vielzahl von Sub- und Vendor-Verträgen stellt | Das Screening von Sub- und Vendor-Verträgen | Herausforderungen in der Due Dilligence |

| | | | | |
|---|---|---|---|--|
| | dieser ganzen Sub-Verträge, Vendor Verträge, et cetera, das ist relativ viel Aufwand und das meistens nicht wirklich, die sind normalerweise OK. Also die Wahrscheinlichkeit, dass es man da was finden ist normalerweise überschaubar, dass da entsprechende Change of Control Klauseln et cetera drin sind." | einen erheblichen Aufwand dar, obwohl diese Verträge in der Regel keine Probleme aufweisen. | ist arbeitsintensiv, obwohl sie meist unproblematisch sind. | Chancen für Buyside |
| 5 | "Ich glaube, die sind unglaublich groß, weil natürlich sozusagen dann eine Validierung stattfindet, die man vielleicht auch nachlaufend auch nochmal auf das, was davor die Teams gemacht haben, nochmal drüber laufen lässt und schaut ob da vielleicht noch andere Risiken auftauchen, die wir nicht auf dem Schirm hatte." | KI-Tools könnten eine Validierung ermöglichen könnten, indem sie nachträglich über die Arbeit der Menschen laufen und potenziell Risiken aufdecken, die bisher nicht erkannt wurden. | KI-Tools könnten durch nachträgliche Validierung bisher unbekannte Risiken aufdecken. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 2 | "Klassischerweise kann man sich schon vorstellen, dass du jetzt bei größeren normalen Accounts durcharbeiten lässt, Verträge auf gewisse Klauseln prüfen, also ich denke da gibt es sicher Use Cases die relevant werden." | Es ist vorstellbar, dass solche Tools bei der Überprüfung von Verträgen auf bestimmte Klauseln hilfreich sein könnten. | Verwendung von KI-Tools Klauselüberprüfung ist vorstellbar | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 5 | "Und wenn der Klassiker ist, wirklich diese ganzen Verträge durcharbeiten, ob da bestimmte Arten von Klauseln drin sind, die man eigentlich nicht haben will, das sind ja meistens Change of Control Klauseln, Sonderkündigungsrecht, Preisanpassungen et cetera et cetera." | Es wird betont, dass KI-Tools hilfreich sein könnten, um Verträge auf bestimmte Arten von Klauseln zu überprüfen, wie zum Beispiel Change of Control Klauseln, Sonderkündigungsrechte, Preisanpassungen usw. | KI-Tools könnten Verträge auf unerwünschte Klauseln überprüfen | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 6 | "Vielleicht werden die mal breiter und man kann sich da mehr auswerten lassen, dann ist es schon unter Umständen spannender." | Wenn KI-Tools in der Lage wären, breitere Analysen durchzuführen, wären sie unter Umständen attraktiver. | KI-Tools könnten attraktiver sein, wenn sie breitere Analysen ermöglichen. | Gründe für die Nichtverwendung von KI-Tools |
| 6 | "Die Software haben wir aber noch nicht gesehen, also ist eher was wir sehen Sie Standardsoftware, repetitive Vertragswerke. Transaktionen und die hauptsächlich dann sozusagen genau, um diese Verträge noch mal genauer anzuschauen." | Es wurde noch keine allgemein hilfreiche Software gesehen und die verfügbaren Tools sind eher Standardsoftware für repetitive Aufgaben, insbesondere zur Überprüfung von Verträgen. | Die gesuchten, breiteren KI-Tools sind noch nicht verfügbar | Gründe für die Nichtverwendung von KI-Tools |
| 6 | "Und das hat für uns. Doch bis jetzt keinen Sinn gemacht, das zu nehmen, weil das dann doch nicht. Nicht häufig genug und nicht standardisiert genug ist." | Bisher hat es noch keinen Sinn gehabt KI-Tools zu nutzen, da die Aufgaben nicht häufig genug oder nicht standardisiert genug sind. | Aufgaben zu abwechslungsreich um standardtools zu verwenden | Gründe für die Nichtverwendung von KI-Tools |
| 4 | "Das mag bei repetitiven Aufgaben vielleicht anders sein, aber so hinterher dann auch wirklich erst die Themen oder auch Unstimmigkeiten oder vielleicht auch die Preis Auswirkungen haben, die man eigentlich finden will, wenn man sich genau mit dem Thema auseinandersetzt." | Bei repetitiven Aufgaben könnte dies anders sein, aber erst durch die genaue Auseinandersetzung mit den Themen werden Unstimmigkeiten oder preisrelevante Auswirkungen sichtbar, die das Team eigentlich finden möchte. | Anwendung von KI bei repetitiven Tätigkeiten | Grenzen der Anwendung von KI-Tools |
| 6 | "Auf der anderen Seite ist natürlich dann auch eine unglaubliche Herausforderung so | Die Implementierung eines KI-Tools wird als große Herausforderung betrachtet, insbesondere | Implementierung von KI-Tools in regulierten Branchen wie der Ban- | organisatorische Herausforderungen |

| | | | | |
|---|--|--|---|--------------------------------------|
| | ein Tool dann onzuboarden. Und diese Prozesse gerade im Banken Umfeld und reguliert, sind jetzt nicht so einfach, dass man einfach sagt, ich lad mir mal neue Software runter und implementiert die, sondern das sind meistens Prozesse, die über 6-7 Monate gehen." | in der regulierten Bankenbranche. Diese Prozesse sind nicht einfach und können oft 6-7 Monate dauern. | kenbranche kann komplex und zeitaufwändig sein. | |
| 5 | "Von daher denke ich sicher, dass es so einen parallel laufende Prozess. In Summe sicher auch ein bisschen machen kann." | Es wird angenommen, dass KI-Tools parallel zur menschlichen Arbeit laufen würden | Annahme einer Parallelarbeit | Mensch-KI-Interaktion |
| 4 | "Man kann natürlich, das kann man sicher auch machen, dann Business Case, von daher irgendwann bauen lässt aber teils auch derjenige, dem sozusagen das Team am besten lernt, das Geschäftsmodell zu verstehen, das heißt, wenn man das Outsourced verliert man natürlich unglaublich viel Einblick, sozusagen das Geschäftsgebaren und die Struktur des Marktes." | Das Verständnis des Geschäftsmodells durch das Team ist ein wichtiger Bestandteil des Due Diligence Prozesses durch das Outsourcing dieser Aufgabe könnte ein erheblicher Einblick in die Geschäftspraktiken und die Marktstruktur verloren gehen. | Anwendung von KI-Tools kann zu einem Verlust des vollständigen Verständnisses des Geschäftsmodells und des Marktes führen | Nachteile der Anwendung von KI-Tools |
| 8 | "Ich glaube, das ist der Punkt, auf den ich vorher nochmal verwiesen habe. Man muss sich ja irgendwann Meinung bilden, auch mit dem Management, ob eine Transaktion Sinn macht oder nicht. Ich glaube Risiko und Preis sind Themen, die kann man sicher validieren lassen, aber um ein richtig gutes Gefühl zu kriegen, ob so ein M&A-Case auch strategischen Mehrwert liefert. Muss man auch sehr genau verstehen, wie das eigene Geschäft funktioniert und ob dann dieses bestimmte Target da drauf passt. Und ich glaube da fehlt es noch. Da muss man sich wirklich sehr tief rein arbeiten und das sehr genau verstehen, um auch ein Gefühl kriegen, Risiken sind und dann auch in der Verhandlung anzuwenden, weil im Umkehrschluss muss ich, ja dieses Wissen dann auch transferieren in Preispunkte, Preis Abschlüsse und ich glaube, wenn ich das nicht selber mache, dann kenne ich die Themen auch nicht so gut, dass ich da entsprechend dann auch einwirken kann. Strategische Entwertung so durchführen kann. Wenn ich sozusagen nur einen kurzen Report bekommen oder eine Einwertung wo Risiken liegen." | Es wird hervorgehoben, dass man zwar Risiko und Preis validieren lassen kann, aber um wirklich ein Gefühl dafür zu bekommen, ob ein M&A-Fall strategischen Mehrwert bietet, muss man das eigene Geschäftsmodell sehr gut verstehen und wissen, ob das Zielunternehmen dazu passt. Dieses Wissen muss dann auch in Preispunkte oder Preisnachlässe umgewandelt werden. Wenn man dies nicht selbst macht, dann kann es dazukommen, dass die Themen nicht gut bekannt sind, um entsprechend einzuwirken | tiefe Kenntnis des Geschäftsmodells ist entscheidend, um Wert von M&A-Transaktionen zu beurteilen, das könnte durch KI Einsatz verloren gehen | Nachteile der Anwendung von KI-Tools |
| 6 | "Es gibt mehrere Geschäftsbereiche oder Business Modelle, da gibt es nicht so viele Transaktionen. Das heißt, die Frage ist, wie repetitiv sowas durchgeführt werden kann und dann ist die Frage A ob die Tools dann so gut sind, weil die | Bei einigen Geschäftsbereichen oder Geschäftsmodellen gibt es nicht genug Transaktionen, um Training für KI-Tools zu ermöglichen. Daher könnte es an ausreichenden Trainingsdaten für bestimmte Geschäftsmodelle fehlen. | Es könnte bei bestimmten (speziellen) Geschäftsmodellen an Trainingsdaten für die KI fehlen | technische Herausforderungen |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | natürlich die Trainings-Daten vielleicht auch fehlen für diese Art von Geschäftsmodell." | | | |
|--|--|--|--|--|

Anhang 2.9: Kategorisierung Experteninterview 8

| Frage | Originalaussage | Paraphrasierung (1. Reduktion) | 2. Reduktion | Kategorie |
|-------|---|---|--|--|
| 3 | "Und Anwendung hat uns wirklich in Sekundenschnelle eine Übersicht übermittelt über diese speziellen Thematiken. Wobei das positive an Anwendung ist, dass sie das Tool auch Ergebnisse erzielt, zum Beispiel, wenn man „Change of Control“ finden will, dass man nicht, dass sie auch nach verwandten Begriffen sucht. Das heißt, es ist nicht wirklich Stichwort bezogen, sondern tatsächlich inhaltsbezogen und Anwendung lernt." | Anwendung lieferte Kanzlei in Sekundenschnelle einen Überblick über die gesuchten Themen. Dabei sucht das Tool nicht nur nach den genauen Begriffen, sondern auch nach verwandten Begriffen. Anwendung sucht nur Stichwörter, sondern arbeitet inhaltsbasiert und entwickelt sich weiter | Anwendung kann schnell einen Überblick liefern und sucht dabei auch nach verwandten Begriffen. Anwendung ist inhaltsbasiert und lernfähig, nicht nur stichwortbasiert. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 3 | "Wir haben ursprünglich Anwendung nur für englischsprachige Texte verwenden können. Mittlerweile spricht Anwendung auch schon Deutsch, französisch und ich glaube auch noch ein paar andere Sprachen. "Das heißt, es ist auch für Verträge, also für Bereiche im deutschsprachigen Raum mittlerweile gut nutzbar und hilft wirklich eine grobe, eine schnelle Übersicht zu schaffen."" | Anfangs konnte Anwendung nur für englischsprachige Texte verwendet werden, jetzt kann das Tool jedoch auch Deutsch, Französisch und einige andere Sprachen analysieren. | Anwendung hat sich von der Verarbeitung nur englischsprachiger Texte zu mehrsprachiger Fähigkeit entwickelt. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 3 | "Also ein Beispiel, wir haben vor circa ein paar Monaten eine Due Diligence gemacht. Da gab es in etwa 200 Kunden und Lieferanten Verträge und wir wollten spezielle Themen herausgefiltert haben, wie insbesondere Change of Control anwendbares Recht, Schadenersatz und Haftungsthemen." | Ein Beispiel ist eine Due Diligence, die Kanzlei vor einigen Monaten durchgeführt hat. Bei dieser gab es etwa 200 Kunden- und Lieferantenverträge, aus denen spezifische Themen wie "Change of Control", anwendbares Recht und Schadenersatz und Haftungsfragen herausgefiltert werden sollten. | Bei einer Due Diligence-Aufgabe hat Anwendung dazu beigetragen, spezifische Themen aus einer großen Anzahl von Verträgen zu identifizieren. | aktuelle Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 3 | "aber man hat natürlich ganz schnell die verschiedenen Stellen gefunden, wo man nachliest" | Anwendung hilft dabei, relevante Stellen schnell zu finden. | schnelles Finden relevanter Stellen | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 3 | "Das ist absolut Thema und vielleicht gebe ich da an dich weiter, um jetzt ein Beispiel zu unseren KI-Applikationen zu nennen." | KI ist ein zentrales Thema bei Kanzlei, und wird dazu ein Beispiel aus den aktuellen KI-Anwendungen des Unternehmens geben. | KI spielt eine wichtige Rolle in der Arbeit | Nutzung von KI-Tools aktuell |
| 3 | "Ja, wir haben für die Due Diligence ein Tool, das sich Anwendung nennt und Anwendung macht, beziehungsweise ist in der Lage, eine umfassende Fülle von Verträgen in, sagen wir, in Sekunden zu analysieren." | Kanzlei verwendet für Due Diligence ein KI-Tool namens Anwendung, welches eine große Menge an Verträgen in Sekundenschnelle analysieren kann. | Verwendung von KI-Tool Anwendung | Nutzung von KI-Tools aktuell |
| 3 | "beziehungsweise mit entsprechenden Haftungsausschlüssen kann man die Ergebnisse auch den Mandanten übermitteln, ohne dass man nacharbeitet. Da muss man dann entsprechende Vereinbarungen schließen mit dem Mandanten, wo man natürlich für Richtigkeit und Vollständigkeit keine Haftung übernimmt, aber es ist für den Mandanten auch sehr spannend, auch einmal so eine schnelle Übersicht zu haben, für die kaum etwas zu zahlen hat." | Mit den entsprechenden Haftungsausschlüssen können die Ergebnisse auch an die Klienten weitergegeben werden, ohne zusätzliche Arbeit zu leisten. | Mit geeigneten Haftungsausschlüssen können die Ergebnisse den Mandanten ohne Nacharbeit übermittelt werden. | Lösungsansätze für Herausforderungen |
| 3 | "Es ist nicht so, dass Anwendung uns Menschen total ersetzt. Wenn man reliable Results erzielen | Anwendung ersetzt die Arbeit von Menschen nicht vollständig. Für zuverlässig- | Anwendung ersetzt Menschen nicht vollständig und | Mensch-KI-Interaktion |

| | | | | |
|---|--|--|--|---|
| | möchte, muss man schon nacharbeiten und nachlesen, " | sige Ergebnisse ist immer noch eine Nachbearbeitung und Überprüfung notwendig, | erfordert Nacharbeit | |
| 4 | "Hauptsächlich zeitliche Vorteile, aber auch Honorarmäßige Vorteile." | Der Hauptvorteil liegt in der Zeitersparnis, aber es gibt auch finanzielle Vorteile für die Kanzlei. | Die Nutzung von Anwendung bietet hauptsächlich Zeit- und Kostenersparnisse. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 4 | "Also wenn Sie auf den ersten Blick erscheint Anwendung macht jetzt die Due Diligence, das heißt, man kann nun mehr für die Vertragsübersicht eine Stunde an Arbeit verbuchen, so ist das ja in Wirklichkeit nicht der Fall, sondern wir haben mehr Zeit für die wirklich, sagen wir, juristisch anspruchsvolleren Themen zu arbeiten und diese entsprechend zu verrechnen." | Obwohl es auf den ersten Blick so aussieht, als ob Anwendung die Due Diligence durchführt und dies zu einer Stunde Arbeitszeit für die Vertragsübersicht führt, ist dies nicht der Fall. In Wirklichkeit ermöglicht Anwendung es, mehr Zeit für anspruchsvollere juristische Themen aufzuwenden und diese entsprechend in Rechnung zu stellen. | Anwendung führt nicht die gesamte Due Diligence durch, ermöglicht aber eine effizientere Zeitznutzung für komplexere juristische Aufgaben. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 4 | "Und der Mandant zahlt auch lieber Geld für anspruchsvolle juristische Tätigkeit, als für so repetitive Tätigkeiten wie raussuchen bestimmter Vertragsklauseln oder Erstellen von Übersichten." | Klienten sind eher bereit, für komplexe juristische Aufgaben zu zahlen, als für repetitive Aufgaben wie das Auffinden spezifischer Vertragsklauseln oder das Erstellen von Übersichten. | Klienten bevorzugen es, für anspruchsvollere juristische Arbeit zu bezahlen, anstatt für repetitive Aufgaben. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 4 | "Also wir sehen in den Tools eine Verbesserung unserer Mandanten-Beziehung und in Wirklichkeit auch eine Verbesserung der Verrechnungsmöglichkeiten unserer Leistungen, weil gerade in diesem, sagen wir, ja sehr repetitiven Level, billigen Bereich, müssen wir mittlerweile sehr oft Nachlässe einräumen, die Personen haben aber trotzdem die Arbeit geleistet, das heißt, es steigert unsere Profitabilität." | Durch die Verwendung von Tools wie Anwendung sehen sie eine Verbesserung der Beziehungen zu ihren Klienten und auch eine Verbesserung der Abrechnung ihrer Dienstleistungen. Gerade bei repetitiven, weniger wertvollen Aufgaben, bei denen oft Nachlässe gewährt werden müssen, steigt durch die Nutzung von Anwendung die Profitabilität. | KI-Tools wie Anwendung verbessern die Beziehung zwischen den Mandanten und den Anwälten (und steigern die Profitabilität der Anw#lte) | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 4 | "Ja, und die können wir dann also sowohl für uns als Effizienzgewinn als auch für den Mandanten, also das das Tool haben wir und entwickeln wir weiter." | Tool wird stetig weiterentwickelt und bringt für das Unternehmen und für die Mandanten Effizienzgewinne. | Die Weiterentwicklung von Anwendung bringt Effizienzgewinne für das Unternehmen und seine Klienten. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 4 | "Und was man vielleicht auch noch ergänzen kann, aus meiner Sicht, ich glaube, teilweise nutzen wir eben das Tool Anwendung jetzt gerade um eine Vorselektion zu machen." | Anwendung wird teilweise zur Vorselektion genutzt | Anwendung wird teilweise zur Vorselektion genutzt | aktuelle Anwendung von KI in der Legal Due Dilligence |
| 4 | "Und das lernt ja auch durch die Anwendung und von jeder Anwendung wird das Tool besser und das heißt wir können dann eine Auswahl von Verträgen durchschicken und zumindest mal erfassen lassen oder prüfen nach einem gewissen Raster den wir vorgeben und dann immer noch in die Tiefe gehen und eben mit Juristen, die das dann persönlich ansehen, was wir uns genauer anschauen." | Das Tool lernt und verbessert sich mit jeder Anwendung. Es kann eine Auswahl von Verträgen scannen und nach einem vorgegebenen Raster prüfen. Vertiefende Analysen werden dann durch Juristen durchgeführt. | Anwendung kann Verträge scannen und prüfen, bevor Juristen eine detaillierte Analyse vornehmen | aktuelle Anwendung von KI in der Legal Due Dilligence |
| 4 | "Also das heißt, es beschleunigt eben unter Umständen auch die Prüfung. Aber es ersetzt die Juristen keinesfalls." | Anwendung kann die Prüfung möglicherweise beschleunigen kann, es ersetzt die Juristen jedoch | Anwendung beschleunigt die Prüfung aber Juristen werden weiterhin | Mensch-KI-Interaktion |

| | | nicht | benötigt | |
|---|--|--|--|--|
| 5 | "Ja, richtig, ja wir haben vor allem entwickelt, ein Data-Breach-Tool, wo man den Sachverhalt sozusagen oben rein fügt und unten kommt, dann eine erste Evaluierung des Risikos heraus, ob eine Notification an die Datenschutzbehörde erforderlich ist, wobei dieses Tool verwenden wir entweder bevor wir selbst die Analyse machen oder nachher als Kontrolle und sollte einfach irgendwie so eine Art Double Check der Risiken gewährleisten." | Es wurde ein Data-Breach-Tool entwickelt, das eine vorläufige Risikobewertung ermöglicht und bestimmt, ob eine Benachrichtigung an die Datenschutzbehörde notwendig ist. Dieses Tool wird entweder vor der eigenen Analyse oder danach als Kontrollinstanz verwendet, um eine Art doppelte Überprüfung der Risiken zu gewährleisten. | Einsatz von KI zur Prüfung, ob ein Datenschutzverstoß vorliegt | aktuelle Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 5 | "Wir haben ein weiteres Tool, das ist das Transfer Tool, das beurteilt das Risiko der Übertragung, also der Übermittlung von Daten, in verschiedene andere Länder." | Ein zusätzliches Tool, das Transfer Tool, wird genutzt, um das Risiko der Datenübertragung in verschiedene Länder zu bewerten. | Einsatz von KI im Datenübertragungs Risikomanagement | aktuelle Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 5 | "Ja, ich würde sicher in Zukunft auch im Drafting von Verträgen und natürlich auch im, das ist nicht ihr Bereich, aber auch im Mitigation-Bereich zunehmend eingesetzt werden." | In Zukunft könnte der Einsatz von KI-Tools sicherlich auch in den Bereichen Vertragsentwurf zunehmen | KI-Tools könnten zukünftig verstärkt für den Vertragsentwurf genutzt werden | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 5 | "Aber zunehmend auch dort. Und das ist dann im Vertragsgeschäft vielleicht auch ein Thema, wo Dinge auch analysiert werden müssen." | Es wird erwartet, dass KI-Tools auch zunehmend in der Vertragsabwicklung eingesetzt werden, insbesondere bei der Analyse von Verträgen. | KI-Tools könnten zukünftig stärker für die Analyse in der Vertragsabwicklung eingesetzt werden | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 5 | "Aber das, also, das ist im Fluss, und ich glaube, die Due Diligence ist der erste Bereich, wo wir sehen, dass das ausgebaut wird und eine gewisse Automatisierung bei Verträgen würde ich in Zukunft auch erwarten." | Es scheint, dass Due Diligence der erste Bereich ist, in dem KI-Tools ausgebaut werden. Man könnte auch eine gewisse Automatisierung von Verträgen in der Zukunft erwarten. | Es wird erwartet, dass KI-Tools in der Due Diligence ausgebaut und zunehmend zur Automatisierung von Verträgen eingesetzt werden | Zukünftige Anwendung von KI in der Legal Due Diligence |
| 6 | "Also ich glaube die die Hauptherausforderung ist gar nicht rechtlicher Natur, sondern praktischer Natur, die Leute anzulernen und auch zu motivieren, die Tools zu verwenden." | Die primäre Herausforderung bei der Einführung dieser Tools ist nicht juristisch, sondern praktisch. Es geht darum, die Benutzer zu schulen und zu motivieren, die Tools zu nutzen. | Hauptherausforderung ist das Anlernen der Nutzer und die Motivation der Verwendung der Tools | Menschliche Herausforderungen |
| 6 | "Es gibt teilweise eine gewisse Scheu, sie zu verwenden." | Es gibt manchmal eine gewisse Zurückhaltung bei der Nutzung dieser Tools. | Einige Personen können zögerlich sein, diese Tools zu nutzen. | Menschliche Herausforderungen |
| 6 | "Und je älter die Menschen werden, umso abwehrender stehen sie diesen Tools gegenüber." | Mit zunehmendem Alter neigen die Menschen dazu, diesen Tools eher ablehnend gegenüberzustehen. | Ältere Menschen neigen dazu, diesen Tools gegenüber zurückhaltender zu sein. | Menschliche Herausforderungen |
| 6 | "Das heißt meiner Meinung nach, ist die Einführung des Tools weniger eine technische, sondern eher die Technik-Aversheit der jeweiligen Juristen." | Das bedeutet, dass die Herausforderung bei der Einführung dieser Tools weniger technischer Natur ist, sondern eher in der Technik-Aversion der jeweiligen Juristen liegt. | Herausforderung bei der Implementierung liegt eher in der Technikaversion | Menschliche Herausforderungen |
| 7 | "Das heißt, wenn wir etwas in die kostenfreie Version einspielen, müssen wir vorher alle personenbezogenen Daten und die irgendwie einen Hinweis auf die Transaktion geben rauslöschen." | Wenn Daten in die kostenlose Übersetzungs-Plattform eingegeben werden, müssen zuerst alle personenbezogenen Daten und transaktionsrelevanten Informationen entfernt werden. | Personendaten und transaktionsrelevante Infos müssen vor der Nutzung der kostenlosen Übersetzungs-Plattform entfernt werden. | Lösungsansätze für Herausforderungen |
| 7 | "Insbesondere handelt es sich hier | Die Übersetzungs- | Die Übersetzungs- | Lösungsansätze für |

| | | | | |
|---|---|---|---|--|
| | auch ein um ein in Deutschland entwickeltes Tool. Das heißt, wir haben ja auch nicht das Risiko der Transfer für Daten in die USA, wo man dann ja keine Chance hat, angeblich gegen die diversen US-Geheimdienste." | Plattform wurde in Deutschland entwickelt, daher besteht nicht das Risiko einer Datenübertragung in die USA, wo man gegen die dortigen Geheimdienste keine Kontrolle hat. | Plattform hat nicht das Risiko des Datentransfers in die USA | Herausforderungen |
| 7 | "Also die Grenzen sind eindeutig die in der Geheimhaltung so." | Eine Grenze der KI Anwendung ist die in der Geheimhaltung zu finden. | Grenzen liegen in der Geheimhaltung. | Grenzen der Anwendung von KI-Tools |
| 7 | "Wir haben natürlich auch die Bezahlversion in der Kanzlei, wo die Geheimhaltung tatsächlich gewahrt ist und auch zugesagt ist." | In der Kanzlei wird die bezahlte Version der a Übersetzungs-Plattform verwendet, bei der die Vertraulichkeit garantiert wird. | In der Kanzlei wird die Bezahlversion der Übersetzungs-Plattform genutzt | aktuelle Anwendung von KI allgemein in der Due Diligence |
| 7 | "Wir verwenden ja auch dieses Translation-Tool (Übersetzungs-Plattform), das in der kostenfreien, also in der freien Version ja durch mitlernt." | Das Übersetzungstool (Übersetzungs-Plattform), das in der kostenlosen Version verwendet wird, lernt aus den Daten, die es verarbeitet. | Die Übersetzungs-Plattform lernt in ihrer kostenlosen Version aus verarbeiteten Daten. | Grenzen der Anwendung von KI-Tools |
| 7 | "Das Risiko, dass ich sehe, ist eigentlich wissen das auch alle, also hier die Awareness zu schaffen." | Das gesehene Risiko besteht darin, dass nicht alle Nutzer dieses Wissen besitzen und daher ein Bewusstsein dafür geschaffen werden muss. | Es besteht das Risiko, dass Nutzer nicht ausreichend über Datenschutz/Sicherheit informiert sind | Menschliche Herausforderungen |
| 8 | "und grad bei unseren customized-Tools, die auch nicht das Vertraulichkeits-Risiko in der Form bergen, kommen unglaublich gute Produkte raus." | Diese Prozesse haben jetzt eine ganz andere Geschwindigkeit und gerade unsere maßgeschneiderten Tools, die kein Vertraulichkeitsrisiko darstellen, liefern hervorragende Ergebnisse. | Maßgeschneiderte Tools, die die Vertraulichkeit wahren, können hochwertige Ergebnisse in schnellerer Geschwindigkeit liefern. | Lösungsansätze für Herausforderungen |
| 8 | "Aber das hat dann logischerweise ein völlig anderes Tempo " | Übersetzung mit KI-Tools bietet zeitlichen Vorteil | Übersetzung mit KI-Tools bietet zeitlichen Vorteil | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 8 | "Die Qualität des Beraters ist genauso wichtig oder noch wichtiger als früher, aber man ist auch freigespielt, um sich mit den wirklich komplexen Themen zu beschäftigen und viel von dem, was zeitaufwendig, aber nicht so High-Value-Added ist, kann die künstliche Intelligenz einem Abnehmen oder eben auch erleichtern." | Die Qualität des juristischen Beraters bleibt wichtig, aber sie können sich jetzt mehr auf komplexe Themen konzentrieren, während zeitaufwändige, aber weniger wertvolle Aufgaben von der KI übernommen oder erleichtert werden können. | KI kann zeitaufwändige Aufgaben übernehmen, wodurch Juristen sich auf komplexere Themen konzentrieren können. | Chancen/Vorteile der Anwendung von KI-Tools |
| 8 | "Wir nutzen relativ große Budgets für den Bereich KI, die oft über diese gratis Anwendungen hinausgehen." | Größere Budgets werden für den Bereich der Künstlichen Intelligenz verwendet, die über die kostenlosen Anwendungen hinausgehen. | Es werden erhebliche Budgets für fortschrittlichere KI-Anwendungen aufgewendet. | Erwartete Zunahme an Nutzung |
| 8 | Und parallel dazu ist bei den Übersetzungen und bei der Vertragsgestaltung jetzt so, dass wenn wir zweisprachig arbeiten, wir dann eben die Maschine, also die KI einmal, die Übersetzung machen lassen und dann geht ein Mensch darüber und perfektioniert das." | In der aktuellen Praxis der Vertragsgestaltung und Übersetzung, lassen wir die KI zuerst die Übersetzung durchführen, und dann geht eine Person darüber und verfeinert sie. | KI wird in der ersten Übersetzungsphase genutzt, danach erfolgt eine menschliche Überprüfung und Verfeinerung. | Mensch-KI-Interaktion |