

Effizienz- und Transformationspotenziale im CFO-Office durch Agentic AI



Kontaktieren Sie uns:
Customer Success Team
customersuccess@virtivity.de

Virtivity GmbH
Ballindamm 39
20095 Hamburg

www.virtivity.de





Management Summary

Das CFO-Office steht unter doppeltem Druck: Fachkräftemangel und steigende Anforderungen an Reporting, Compliance und Steuerung treffen auf Prozesse, in denen ein erheblicher Teil der Arbeitszeit in wiederkehrende, manuelle Software-Interaktionen fließt. Klassische Automatisierung (RPA) hat hier nur begrenzt geholfen, weil sie starr regelbasiert arbeitet und bei jeder Prozessabweichung bricht.

Agentic AI verändert diese Ausgangslage. KI-Agenten verfolgen eigenständig Ziele, planen Arbeitsschritte, führen sie in bestehenden Systemen aus, überwachen Zwischenergebnisse und passen sich an – wie ein digitaler Kollege, nicht wie ein Makro. Dadurch lassen sich in operativen Finanzrollen bis zu 70 % der repetitiven, nicht wertschöpfenden Tätigkeiten reduzieren und Fachkräfte für Analyse, Entscheidung und Kommunikation freisetzen.

Dieses Whitepaper vertieft zwei Kernfragen: (a) welche Aufgaben nach Standardstellenprofilen im CFO-Office und in angrenzenden Steuerungsrollen anfallen und (b) wo und wie Agenten dort konkret Wertbeiträge heben. Zwei anonymisierte Praxis-Cases aus dem gehobenen DACH-Mittelstand – begleitet von virtivity – zeigen die Umsetzung und die realisierten Effekte.

Nicht die große, langwierig entwickelte KI-Strategie schafft den Werthebel, sondern schnelles Prototyping in einer agilen Strategieumgebung – rollenspezifisch, messbar und iterativ skaliert.

Einleitung

In diesem Dokument werden die Mehrwerte von Agentic AI für das CFO-Office analysiert. Im Fokus steht die Frage, wie moderne KI-Agenten repetitive Tätigkeiten reduzieren, die Datenqualität steigern und Entscheidungsprozesse beschleunigen können.

Die Analyse beantwortet dabei insbesondere:

- Welche Rollen hat ein CFO und welche Aufgaben fallen an?
- Welche Rollen bestehen im CFO-Office und in angrenzenden Steuerungsfunktionen – und wie sehen deren Aufgabenprofile im Detail aus?
- Welcher Anteil der Arbeit ist repetitiv und nicht wertschöpfend?
- Wie unterscheidet sich Agentic AI von klassischer RPA?
- Wie können Agenten je Rolle eingesetzt werden, um Wertbeiträge zu heben?
- Wie sieht die Umsetzung in der Praxis aus (zwei DACH-Cases)?
- Warum ist eine agile Strategie der richtige Weg?

Rollen eines CFO & dessen Hauptaufgaben

Der CFO agiert typischerweise in drei Hauptrollen: Administrator, Performance-Manager und strategischer CEO-Berater. Jede Rolle beinhaltet unterschiedliche Kernaufgaben und einen unterschiedlichen Anteil automatisierbarer Arbeit.

Rollenbereich	Kernaufgaben	Charakter der Arbeit
Administrator	Compliance, Rechnungslegung, Audit, regulatorische Berichte	Stark strukturiert, hoher Automatisierungsgrad möglich
Performance-Manager	Planung, KPI-Tracking, Kostenkontrolle, Ressourcensteuerung	Datenintensiv, analytisch – teil-automatisierbar
Strategischer CEO-Advisor	Strategieentwicklung, M&A, Investitionsentscheidungen	Urteils- und beziehungsgetrieben, kaum automatisierbar

Standardstellenprofile im CFO-Office und angrenzend

Das CFO-Office besteht aus spezialisierten Rollen, die gemeinsam finanzielle Steuerung, Buchhaltung und Analyse sicherstellen. Ergänzend werden hier drei angrenzende Steuerungsrollen betrachtet, die eng mit dem Finanzbereich verzahnt sind – Vertriebs-/Sales-Planning, Einkaufscontrolling (Procurement) und HR-Controlling. Für jede Rolle sind typische Tätigkeiten, wiederkehrende Aufgaben und die wertschöpfenden Kernaufgaben unterschieden – die Grundlage für die spätere Agenten-Zuordnung in Kapitel 6.

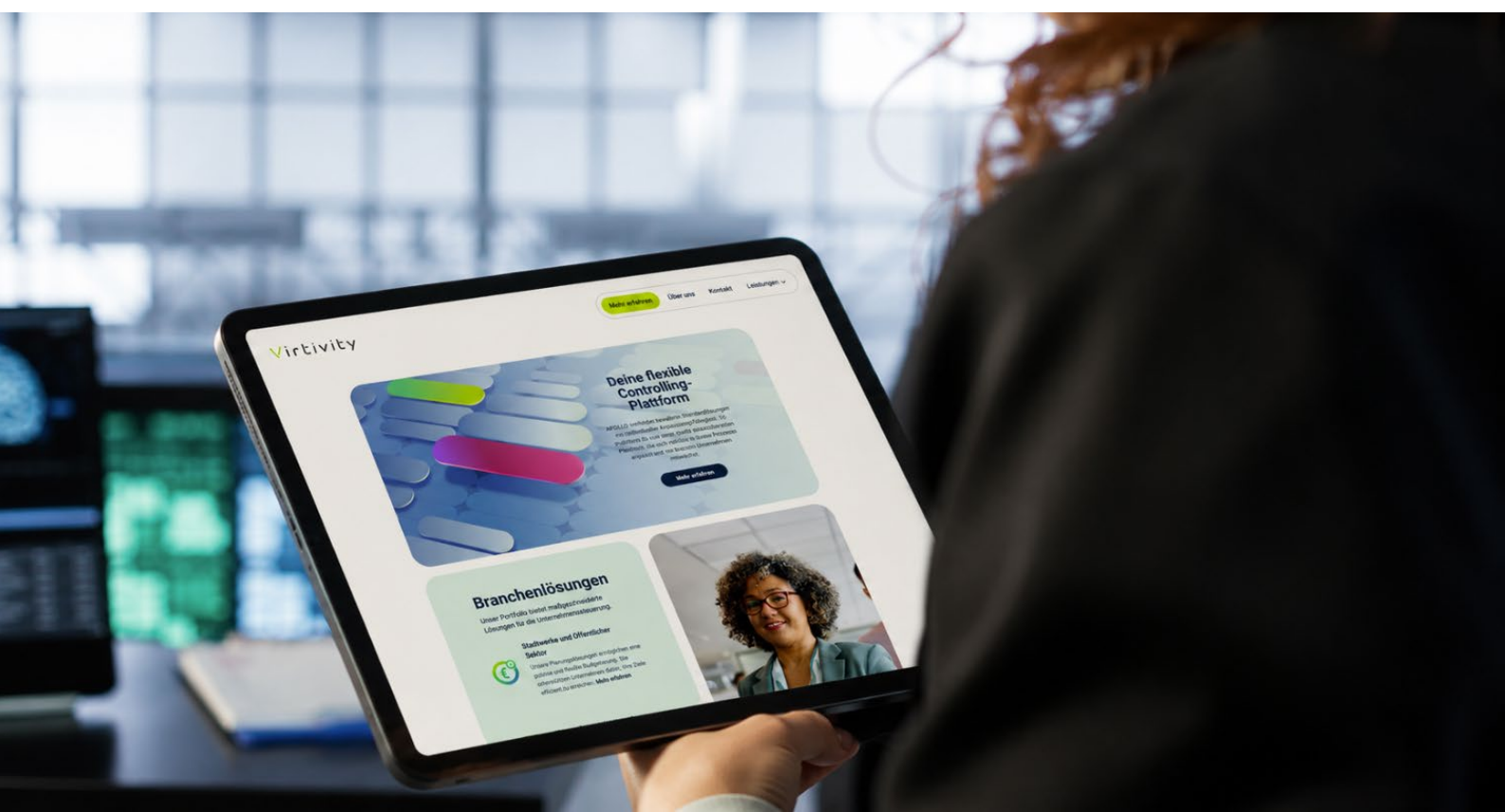
Kernrollen im CFO-Office

Rolle	Hauptaufgaben	Typische wiederkehrende Tätigkeiten
CFO	Gesamtverantwortung Finanzstrategie, Kapitalstruktur, Investorenkommunikation, Risiko-, Liquiditäts- und Performance-Management	Reviewschleifen, Aufbereitung von Board-Unterlagen, Ad-hoc-Auswertungen
Leiter Controlling	Budgetplanung, Reporting, Forecasting, Steuerung des Controlling-Teams	Konsolidierung von Planständen, Aggregation von Reports, Kommentierung
Leiter Accounting	Abschlussprozesse, Bilanzierung, Audits, Sicherstellung Rechnungslegung	Koordination Monats-/Jahresabschluss, Abstimmung, Prüfungsvorbereitung
Controller / FP&A-Analyst	Kostenanalyse, Abweichungsanalyse, Reporting, Budgetkontrolle, Finanzmodellierung, Szenarioanalysen	Datenextraktion, Report-Erstellung, Soll-Ist-Vergleiche, Kommentar-Rohtexte
Treasury Manager	Liquiditätssteuerung, Finanzierungsplanung, Cash- und Risikomanagement, Bankbeziehungen	Cash-Positionierung, Bankdatensammlung, Zins-/FX-Übersichten, Reports
Mitarbeiter Accounting	Buchungen, Kontoabstimmungen, Rechnungsprüfung, Zahlläufe	Belegerfassung, Kontierung, Abstimmungen, Klärfälle, Stammdatenpflege
Mitarbeiter Controlling	Datenaufbereitung, Reporting, Soll-Ist-Abgleiche	Datensammlung aus Vorsystemen, Formatierung, Report-Aktualisierung

Angrenzende Steuerungsrollen

Rolle	Hauptaufgaben	Typische wiederkehrende Tätigkeiten
Sales Planning / Vertriebsplaner	Absatz- und Umsatzplanung, Sales-Forecast, Pipeline- und Provisionssteuerung, Preis-/Mengengerüste	Pipeline-Datenpflege, Forecast-Abstimmung mit Regionen, Report-Konsolidierung
Procurement / Einkaufscontroller	Bedarfs- und Beschaffungsplanung, Lieferantensteuerung, Savings-Tracking, Vertrags- und Preiskontrolle	Preisvergleiche, Bestell- und Rechnungsabgleich, Savings-Reports, Lieferanten-Scorecards
HR-Controller / Personalcontrolling	Personalkosten- und Kapazitätsplanung, FTE-Reporting, Vergütungs- und Budgetanalysen	FTE-Datensammlung, Personalkosten-Hochrechnungen, Report-Erstellung, Plan-Ist-Abgleich
Manager / Fachbereichsleitung (Business Partner)	Budgetverantwortung im Fachbereich, Zieldefinition, Maßnahmensteuerung, Entscheidungen auf Basis von Kennzahlen	Zusammensuchen von Kennzahlen, Statusberichte, Vorbereitung von Reviews

Muster über alle Rollen hinweg: Je operativer die Rolle, desto höher der Anteil an Datensammlung, Formatierung und Abstimmung. Genau dieser Anteil ist der primäre Angriffspunkt für Agentic AI.



Repetitiver, nicht wertschöpfender Anteil je Rolle

Die folgende Tabelle zeigt den geschätzten Anteil repetitiver, administrativer Tätigkeiten, die keinen direkten Wertbeitrag leisten. Die Farbcodierung (Heatmap) markiert das Lastreduktionspotenzial: je intensiver, desto höher der Hebel.

Rolle	% repetitiv	Lastreduktionspotenzial (Heatmap)
CFO	15 %	
Treasury Manager	20 %	
FP&A-Analyst / Controller	25 %	
Sales Planning	35 %	
Leiter Controlling	30 %	
HR-Controlling	40 %	
Leiter Accounting	40 %	
Procurement / Einkaufscontrolling	45 %	
Controller (operativ)	50 %	
Mitarbeiter Controlling	60 %	
Mitarbeiter Accounting	70 %	

Interpretation

- Höchste Lastreduktion bei Mitarbeiter Accounting & Controlling – hier liegen oft 50–70 % der Arbeit in wiederkehrenden, teils manuellen Software-Interaktionen.
- Mittleres Potenzial bei Controllern, Accounting-Leitung, Procurement und HR-Controlling (30–50 %), da Analyse- und Entscheidungsarbeit hinzukommt.
- Geringste Lastreduktion beim CFO selbst – der Fokus liegt auf Steuerung, Urteil und Kommunikation, nicht auf operativer Software-Nutzung.

Was ist Agentic AI – und der Unterschied zu RPA

Agentic AI bezeichnet KI-Systeme, die eigenständig Ziele verfolgen, Aktionen ausführen und Entscheidungen kontextabhängig anpassen können. Im Gegensatz dazu ist RPA regelbasiert, starr und bricht bei Abweichungen im Prozess.

Funktionaler Ablauf eines Agenten

- Auftragsannahme – versteht Ziel und Rahmenbedingungen.
- Planung – erstellt eine Schritt-für-Schritt-Strategie.
- Aktion – führt die geplanten Schritte in Systemen und Datenquellen aus.
- Überwachung – prüft Zwischenergebnisse, erkennt Abweichungen.
- Anpassung – korrigiert den Ablauf selbstständig, falls nötig.
- Abschluss & Übergabe – liefert das Ergebnis oder die nächste Handlungsempfehlung.

Kriterium	Agentic AI	RPA
Intelligenz	Kontextbasiert, adaptiv	Statisch, regelbasiert
Flexibilität	Kann Prozesse anpassen	Bricht bei Änderungen
Lernfähigkeit	Ja	Nein
Umgang mit Ausnahmen	Eigenständige Klärung / Rückfrage	Prozessabbruch, manuelle Nacharbeit
Datenverständnis	Versteht Semantik & Kontext	Verarbeitet Felder nach fester Regel
Eignung	Wissens- und entscheidungsnahe Aufgaben	Klar strukturierte, wiederholbare Tasks

Kurz gesagt: **RPA ist wie ein VBA-Makro auf Steroiden** – super für klar strukturierte, wiederholbare Tasks. Agentic AI ist wie ein digitaler Kollege – er kann denken, entscheiden und sich anpassen. In der Praxis ergänzen sich beide: Agenten orchestrieren, RPA/Automation führt deterministische Teilschritte aus.

Agenten-Einsatz und Wertbeiträge je Rolle

Der eigentliche Werthebel entsteht, wenn Agenten rollenspezifisch dort ansetzen, wo repetitive Arbeit die Fachkraft von ihrer Kernaufgabe abhält. Die folgende Tabelle ordnet jeder Rolle konkrete Agenten-Einsatzfelder und den resultierenden Wertbeitrag zu.

Rolle	Agenten-Einsatzfeld	Gehobener Wertbeitrag
Mitarbeiter Accounting	Beleg- und Rechnungsverarbeitung, automatische Kontierung, Kontenabstimmung, Klärfall-Vorbereitung mit Rückfrage bei Unsicherheit	Reduktion manueller Buchungsarbeit, weniger Fehler, schnellerer Abschluss, mehr Zeit für Klärfälle mit echter Substanz
Mitarbeiter Controlling	Automatisierte Datensammlung aus Vorexsystemen, Report-Aktualisierung, Soll-Ist-Abgleiche, Anomalie-Erkennung	Report-Vorlauf statt Datensuche; Reports liegen früher und konsistenter vor
Controller / FP&A-Analyst	Abweichungsanalysen mit Ursachenhypothesen, Szenario- und Forecast-Läufe, Kommentar-Entwürfe, Datenqualitätsprüfung	Analyst wechselt von Datenaufbereitung zu Interpretation und Empfehlung; schnellere, tiefere Analysen
Leiter Controlling	Konsolidierung von Planständen, Report-Aggregation, automatisierte Kommentierung, Forecast-Assistenz	Kürzere Planungs- und Reporting-Zyklen, mehr Steuerungs- statt Koordinationszeit
Leiter Accounting	Abschluss-Orchestrierung (Fast Close), Prüfungsvorbereitung, Abstimmungs-Monitoring, Compliance-Checks	Verkürzter Abschluss, entlastete Prüfung, höhere Prozesssicherheit
Treasury Manager	Cash-Positionierung aus Bankdaten, Liquiditätsforecast, Zins-/FX-Überwachung, Report-Erstellung	Tagesaktuelle Liquiditätssicht, frühere Signale, entlastetes Reporting
Sales Planning	Pipeline-Konsolidierung, Forecast-Assistenz, Abweichungswarnung, Preis-/Mengensimulation	Konsistenter Sales-Forecast, schnellere Reaktion auf Pipeline-Veränderungen
Procurement / Einkaufscontrolling	Preis- und Angebotsvergleiche, Bestell-/Rechnungsabgleich, Savings-Tracking, Lieferanten-Scorecards	Transparente Savings, weniger manuelle Abgleiche, bessere Verhandlungsbasis

Rolle	Agenten-Einsatzfeld	Gehobener Wertbeitrag
HR-Controlling	FTE- und Personalkosten-Reporting, Kapazitäts-Hochrechnungen, Plan-Ist-Abgleich	Schnellere Personalkostentransparenz, entlastete Planungsrunden
Manager / Business Partner	Selbstbedienungs-Analysen in natürlicher Sprache, automatische Statusberichte, Review-Vorbereitung	Entscheidungsrelevante Kennzahlen auf Abruf, weniger Warten auf Zulieferungen
CFO	Board-/Investoren-Unterlagen als Entwurf, Ad-hoc-Auswertungen, Szenario-Briefings, Frühwarn-Signale	Mehr Zeit für Strategie und Kommunikation; schnellere, fundierte Entscheidungen

Wo die Wertbeiträge entstehen

- **Zeit:** Durchlaufzeiten für Abschluss, Reporting und Forecasts sinken deutlich; Ergebnisse liegen früher vor.
- **Qualität:** Konsistente Datenbasis, weniger manuelle Fehler, durchgängige Nachvollziehbarkeit.
- **Kapazität:** Freigesetzte Fachkraftzeit wandert von Datenarbeit zu Analyse, Entscheidung und Business-Partnering.
- **Entscheidungsgüte:** Szenarien und Frühwarn-Signale in nahezu Echtzeit statt periodischer Rückschau.
- **Resilienz:** Weniger Abhängigkeit von einzelnen Wissensträgern und weniger Belastung in Spitzenzeiten (z. B. Abschluss).

Praxis-Cases aus dem DACH-Mittelstand

Die folgenden zwei Cases stammen aus dem gehobenen Mittelstand in der DACH-Region und wurden von virtivity begleitet. Sie sind zur Wahrung der Vertraulichkeit anonymisiert; Kennzahlen sind gerundet und repräsentativ dargestellt.

Case A – Maschinenbau, Baden-Württemberg

- **Branche:** Maschinen- und Anlagenbau (Sondermaschinen)
- **Größe:** ca. 950 Mitarbeitende, rund 320 Mio. € Umsatz, familiengeführt
- **Ausgangslage:** Manuelles, SAP-zentriertes Reporting; Monatsabschluss 9–10 Arbeitstage; Controlling im Datensammel-Modus
- **Zielrollen:** Mitarbeiter Accounting, Controller/FP&A, Leiter Controlling

Ausgangsproblem

Der Finanzbereich verbrachte einen Großteil des Monatsanfangs damit, Daten aus SAP, Excel-Nebenrechnungen und einem Vertriebssystem zusammenzuführen. Abweichungsanalysen entstanden unter Zeitdruck, Kommentare waren uneinheitlich, und der Abschluss band das Team so stark, dass für Investitions- und Szenarioanalysen kaum Kapazität blieb.

Vorgehen mit virtivity

- Gemeinsamer Prozess-Scan und Priorisierung: virtivity identifizierte drei Prozesse mit dem höchsten repetitiven Anteil (Kontenabstimmung, Report-Erstellung, Abweichungskommentierung).
- Prototyping in 6 Wochen: ein Reporting-Agent zog Daten automatisiert aus SAP und Vorsystemen, prüfte die Konsistenz und erstellte den Standard-Management-Report inkl. Kommentar-Entwürfen.
- Ein Abstimmungs-Agent übernahm Kontenabstimmungen und legte nur echte Klärfälle mit Kontext dem Accounting-Team vor.
- Human-in-the-loop: Freigaben blieben beim Team; der Agent lieferte Entwurf und Begründung, die Fachkraft entschied.

Ergebnisse (nach 4 Monaten)

Kennzahl	Vorher	Nachher
Dauer Monatsabschluss	9–10 Arbeitstage	5 Arbeitstage
Manuelle Report-Erstellung	~3 Tage/Monat	~0,5 Tage/Monat
Repetitiver Anteil Controlling	~55 %	~25 %
Zeit für Analyse/Szenarien	gering	+ ~40 % Kapazität

Take-away Case A: Der größte Hebel lag nicht im Wegautomatisieren von Menschen, sondern im Vorziehen des Abschlusses und im Freisetzen von Analysekapazität – der Controller wurde vom Datensammler zum Business Partner.

Case B – Konsumgüter / FMCG, DACH A

- **Branche:** Markenartikel / Fast Moving Consumer Goods (Food & Non-Food)
- **Größe:** ca. 1.400 Mitarbeitende, rund 480 Mio. € Umsatz, mehrere Ländergesellschaften
- **Ausgangslage:** Volatile Nachfrage, viele Promotions; Sales-Forecast und Liquiditätsplanung stark manuell, Ländergesellschaften uneinheitlich
- **Zielrollen:** Sales Planning, Treasury Manager, Procurement/Einkaufscontrolling

Ausgangsproblem

Der Sales-Forecast entstand in dezentralen Excel-Dateien je Land und wurde mühsam konsolidiert – oft veraltet, sobald er fertig war. Treasury plante Liquidität auf Basis manuell gesammelter Bankdaten, und im Einkauf fehlte laufende Transparenz über realisierte Savings. Promotions verzerrten Forecast und Bestände zusätzlich.

Vorgehen mit virtivity

- virtivity setzte auf drei fokussierte Agenten statt einer großen Plattform – bewusst agil und pilotgetrieben.
- Ein Forecast-Agent konsolidierte Pipeline- und Absatzdaten aller Länder, bereinigte Promotion-Effekte und lieferte einen rollierenden Forecast mit Abweichungswarnungen.
- Ein Treasury-Agent aggregierte Bankdaten täglich, erstellte den Liquiditätsforecast und meldete Engpass-Signale frühzeitig.
- Ein Procurement-Agent verglich Preise und Bestellungen laufend und pflegte ein automatisches Savings-Tracking inkl. Lieferanten-Scorecard.

Ergebnisse (nach 5 Monaten)

Kennzahl	Vorher	Nachher
Forecast-Zyklus (Erstellung)	~5 Tage	rollierend / ~1 Tag
Forecast-Genauigkeit (MAPE)	Basiswert	+ ~8–12 Pkt. besser
Liquiditätssicht	wöchentlich, manuell	täglich, automatisiert
Transparenz Einkaufs-Savings	quartalsweise, lückenhaft	täglich, automatisiert

Take-away Case B: Drei schlanke, rollenspezifische Agenten schlugen die ‚große Lösung‘. Der agile, pilotgetriebene Ansatz von virtivity brachte in wenigen Monaten belastbare Ergebnisse – und schuf die Basis, um weitere Rollen schrittweise anzuschließen.

Warum eine agile Strategie erforderlich ist

Die CFO-Organisation und die KI-Technologien entwickeln sich dynamisch. Eine starre Top-down-Strategie basiert auf Annahmen, die schnell veralten. Eine agile Strategie setzt Vision und Leitlinien, startet Pilotprojekte, lernt iterativ und passt sich an – das maximiert den Werthebel.

Empfohlenes Vorgehen

1. **Fokussieren:** Rollen mit hohem repetitivem Anteil zuerst (Accounting, operatives Controlling).
2. **Prototyping:** Ein klar abgegrenzter Use Case in 4–8 Wochen, mit messbaren Zielgrößen.
3. **Human-in-the-loop:** Freigaben bleiben beim Menschen; Vertrauen wächst mit nachvollziehbaren Ergebnissen.
4. **Messen & skalieren:** Erfolge quantifizieren, dann auf weitere Rollen und Prozesse ausdehnen.
5. **Governance mitführen:** Datenschutz, Nachvollziehbarkeit und Kontrollen von Anfang an einbauen.

Zusammenfassung

Agentic AI ist der zentrale Effizienzhebel im CFO-Office, weil sie einen erheblichen Anteil repetitiver, nicht wertschöpfender Arbeit eliminiert, Prozesse intelligent steuert und dadurch Fachkräfte für strategische und analytische Aufgaben freisetzt. Die Wirkung ist rollenspezifisch am größten dort, wo heute Datensammlung, Formatierung und Abstimmung dominieren.

Anstatt auf eine starre, langwierig entwickelte KI-Strategie zu setzen, ist Prototyping in einer agilen Strategieumgebung der wirkungsvollste Weg, um Potenziale schnell zu identifizieren, Erfolge zu skalieren und die Strategie fortlaufend an technologische und organisatorische Entwicklungen anzupassen. Die beiden DACH-Cases zeigen: Wenige, fokussierte Agenten liefern in Monaten – nicht Jahren – messbaren Wert.



Möchten Sie sich als zukunftsorientierte Führungskraft weiter informieren und Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe des Performance-Managements heben?

Nehmen Sie jetzt Kontakt auf und entdecken Sie, wie APOLLO Ihre Unternehmenssteuerung revolutionieren kann. Nie war Digitalisierung so einfach. Starten Sie noch heute!

Ihr Customer Success Team
customersuccess@virtivity.de