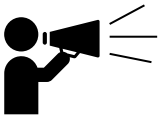
Keine ungefilterte Übernahme der Ergebnisse; aber Orientierungspunkte

Beispiel: Abfrage ChatGPT zur Prognoseberichterstattung einer Großbäckerei

1



Prompt Nr. 1: Aufgabe an ChatGPT:

Versetze Dich in die Lage eines **gesetzlichen Abschlussprüfers:** Du, als gesetzlicher Abschlussprüfer prüfst den Abschluss einer Großbäckerei mit mehreren Verkaufsfilialen. Welche Chancen und Risiken würdest Du in der Beschreibung der Prognoseberichterstattung im Lagebericht für das **Jahr 2024** erwarten?

Antwort ChatGPT

Antwort von ChatGPT

(Abfrage am 07.01.2025):

Als gesetzlicher Abschlussprüfer würde ich bei der Prüfung des Lageberichts eines mittelständischen Unternehmens, das eine Großbäckerei mit mehreren Verkaufsfilialen betreibt, besonders auf die Prognoseberichterstattung achten. In diesem Zusammenhang würde ich sowohl Chancen als auch Risiken analysieren, die sich auf das Geschäft im Jahr 2024 auswirken könnten. Hier sind die wesentlichen Aspekte, die ich in der Prognoseberichterstattung erwarten würde:

2

1. Chancen

3

a) **Nachhaltigkeit und gesunde Ernährung**: Der Trend zu gesünderer Ernährung und Nachhaltigkeit könnte für die Bäckerei Chancen bieten. Es ist zu erwarten, dass das Unternehmen neue Produkte wie Vollkornbrot, glutenfreie oder pflanzliche Alternativen einführt, um die wachsende Nachfrage nach solchen Angeboten zu decken.

4

b) **Zunahme der Nachfrage nach handwerklich hergestellten Produkten:** Handwerklich produzierte Backwaren könnten verstärkt nachgefragt werden, besonders wenn das Unternehmen seine Produkte mit regionalen oder biologischen Zutaten bewirbt.

5

c) **E-Commerce und Online-Verkauf:** Die fortschreitende Digitalisierung und die Zunahme des Online-Handels könnten eine Chance für das Unternehmen darstellen. Die Einführung oder Verstärkung eines Online-Shops für die Lieferung von frischen Backwaren oder spezialisierten Produkten könnte den Umsatz steigern.

6

d) **Erweiterung der Filialen und regionaler Markt:** Wenn das Unternehmen geografisch expandiert und neue Filialen eröffnet, insbesondere in wachsenden Regionen oder Städten, könnte dies zu einer höheren Marktdurchdringung und Umsatzsteigerung führen.

7

e) **Optimierung der Produktionsprozesse:** Durch Investitionen in neue Technologien zur Automatisierung der Produktion und Verbesserung der Effizienz könnte das Unternehmen die Produktionskosten senken und gleichzeitig die Qualität der Produkte steigern.

8

f) **Steuerliche und staatliche Förderungen:** Förderprogramme oder Steuererleichterungen für Unternehmen, die in nachhaltige Produktion oder Digitalisierung investieren, könnten zusätzliche finanzielle Spielräume schaffen.

9

Stand: 30.03.2025

2. Risiken

10 11 12 13 14 15 16

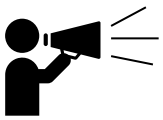
1. **Rohstoffpreise und Inflation:** Ein signifikantes Risiko für das Unternehmen könnte die weiterhin hohe Inflation und steigende Rohstoffpreise (z.B. für Weizen, Energie und Verpackungsmaterialien) darstellen. Diese könnten die Produktionskosten erhöhen und den Margendruck verstärken.
2. **Wettbewerbsintensität:** Die Bäckereiindustrie ist sehr wettbewerbsintensiv. Konkurrenz durch Discounter, Supermärkte oder andere Bäckereiketten könnte den Preisdruck erhöhen. Das Unternehmen muss sich differenzieren, um nicht in einen Preiskampf zu geraten, der die Rentabilität beeinträchtigen könnte.
3. **Veränderungen der Konsumgewohnheiten:** Wenn sich die Konsumgewohnheiten ändern, etwa durch eine weitere Verschiebung hin zu Fast-Food oder Fertigprodukten, könnte das Unternehmen an Marktanteilen verlieren. Besonders in Zeiten von Rezession oder wirtschaftlicher Unsicherheit könnte die Nachfrage nach Backwaren mit höherem Preis-Leistungs-Verhältnis sinken.
4. **Personal- und Fachkräftemangel:** Die Bäckereiindustrie leidet oft unter einem Fachkräftemangel, besonders bei qualifizierten Bäckereifachkräften. Ein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften könnte die Expansion oder den Betrieb der Filialen beeinträchtigen.
5. **Gesetzliche und regulatorische Risiken:** Änderungen in den gesetzlichen Rahmenbedingungen, wie z.B. strengere Vorschriften zu Hygiene, Kennzeichnung oder Mindestlöhnen, könnten zusätzliche Kosten verursachen oder den Betrieb erschweren.
6. **Klima- und Wetterrisiken:** Aufgrund der Abhängigkeit von landwirtschaftlichen Rohstoffen könnte das Unternehmen von extremen Wetterereignissen, wie Dürre oder Überschwemmungen, betroffen sein, die die Verfügbarkeit von Rohstoffen wie Weizen beeinträchtigen.

3. Schlussfolgerung

17 18

In der Prognoseberichterstattung des Lageberichts für 2024 würde ich eine ausgewogene Darstellung dieser Chancen und Risiken erwarten. Das Unternehmen sollte sowohl **konkrete Maßnahmen zur Nutzung der Chancen als auch zur Minderung der Risiken** darlegen, um eine transparente Einschätzung der zukünftigen Entwicklung zu ermöglichen. Besonders wichtig wäre es, auf die **Auswirkungen externer Faktoren wie Inflation, Rohstoffpreise, Arbeitskräftemangel und Wettbewerbsbedingungen einzugehen.** Auch die geplanten Investitionen in Digitalisierung oder Produktinnovationen sollten im Prognosebericht ausführlich behandelt werden.

Stand: 30.03.2025



Prompt Nr. 2:
Erweiterung der Aufgabe an ChatGPT:

19

Versetze Dich in die Lage des **Erstellers des Lageberichts** für die Großbäckerei. Wie müsstest Du, als verpflichtetes Unternehmen, die konkreten Maßnahmen zur Nutzung der Chancen und zur Minderung der Risiken beschreiben? Wie wären die Auswirkungen externer Faktoren wie Inflation, Rohstoffpreise, Arbeitskräftemangel und Wettbewerbsbedingungen zu beschreiben?

Antwort ChatGPT

Antwort von ••• ChatGPT

(Abfrage am 07.01.2025):

„Als Ersteller des Lageberichts eines mittelständischen Unternehmens, das eine Großbäckerei mit mehreren Verkaufsfilialen betreibt, ist es wichtig, konkrete Maßnahmen zur Nutzung von Chancen und zur Minderung von Risiken darzulegen. Auch die Auswirkungen externer Faktoren wie Inflation, Rohstoffpreise, Arbeitskräftemangel und Wettbewerbsbedingungen sollten transparent und fundiert beschrieben werden. Hier ist eine mögliche Vorgehensweise und Formulierung, die Sie in Ihrem Lagebericht verwenden könnten:

20

21

1. Nutzung von Chancen

22

23

a) Nachhaltigkeit und gesunde Ernährung

Maßnahme:

24

- Einführung neuer Produktlinien wie glutenfreie, vegane oder zuckerreduzierte Backwaren, um den steigenden Konsumwünschen nach gesunden und nachhaltigen Lebensmitteln gerecht zu werden.
- Verstärkte Kommunikation der Nachhaltigkeitsstrategie und der Verwendung regionaler und biologischer Zutaten in der Produktwerbung.

25

Formulierung: „Zur Nutzung des wachsenden Trends zu gesünderer Ernährung und Nachhaltigkeit haben wir die Einführung einer neuen Produktlinie mit glutenfreien und veganen Backwaren geplant. Diese Produkte sollen unsere Marktstellung bei gesundheitsbewussten Konsumenten stärken und eine breitere Zielgruppe ansprechen. Zudem setzen wir verstärkt auf regionale Rohstoffe und biologische Zutaten, um sowohl die Qualität unserer Produkte zu steigern als auch unseren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren."

26

a) E-Commerce und Online-Verkauf

27

Maßnahme:

28

- Ausbau des Online-Shops und Einführung von Lieferservices für frische Backwaren, insbesondere in städtischen Regionen.
- Implementierung einer App zur Vorbestellung und zum Online-Bestellen von Produkten mit Lieferung.

29

Formulierung: „Wir haben unsere E-Commerce-Aktivitäten intensiviert und werden im Jahr 2024 unseren Online-Shop ausbauen. Neben der Bereitstellung von regionalen Backwaren bieten wir nun auch einen Lieferservice für unsere Kunden an. Diese Erweiterung ermöglicht es uns, den Trend zum Online-Shopping zu nutzen und die Reichweite unserer Produkte über die physischen Filialen hinaus zu vergrößern."

30

31

b) Erweiterung der Filialen und regionaler Markt

32

Maßnahme:

33

- Eröffnung neuer Filialen in wachstumsstarken städtischen Regionen oder in benachbarten Städten.
- Verstärkung des Markenauftritts durch gezielte Marketingkampagnen in neuen Märkten.

34

Formulierung: „Im Jahr 2024 planen wir die Eröffnung von zwei neuen Filialen in benachbarten Städten, um unsere Marktpräsenz zu erweitern und zusätzliche Umsatzpotenziale zu erschließen. Zur Unterstützung dieser Expansion wird eine umfassende Marketingkampagne durchgeführt, um die Bekanntheit unserer Marke in den neuen Märkten zu steigern und Kunden für unsere hochwertigen Backwaren zu gewinnen."

35

36

Stand: 30.03.2025

2. Minderung von Risiken

a) Inflation und steigende Rohstoffpreise

Maßnahme:

- Abschluss langfristiger Lieferverträge für Rohstoffe, um Preissteigerungen abzufedern.
- Effizienzsteigerung in der Produktion durch den Einsatz neuer Technologien, die den Rohstoffverbrauch optimieren.
- Preisanpassungen für bestimmte Produkte, um die gestiegenen Kosten zu kompensieren.

Formulierung: „Die anhaltende Inflation und die steigenden Rohstoffpreise stellen eine Herausforderung für unser Unternehmen dar. Um die Auswirkungen abzumildern, haben wir langfristige Lieferverträge mit unseren Zulieferern abgeschlossen, um von stabilen Preisen zu profitieren. Darüber hinaus investieren wir in moderne Fertigungstechnologien, die den Rohstoffverbrauch optimieren und dadurch Kosten senken. Gegebenenfalls werden wir Preisanpassungen für bestimmte Produktgruppen vornehmen, um die gestiegenen Produktionskosten zu kompensieren, ohne die Wettbewerbsfähigkeit zu gefährden."

b) Arbeitskräftemangel

Maßnahme:

- Verstärkung der Mitarbeiterbindung durch attraktive Zusatzleistungen und Fortbildungsmöglichkeiten.
- Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen zur Sicherstellung des Fachkräftenachwuchses.
- Einsatz von Automatisierungstechnologien, um die Abhängigkeit von manuellen Arbeitskräften zu verringern.

Formulierung: „Der Mangel an qualifizierten Fachkräften stellt eine Herausforderung für die Bäckereiindustrie dar. Wir setzen daher auf eine verstärkte Bindung unserer Mitarbeiter durch attraktive Sozialleistungen, kontinuierliche Weiterbildung und ein gutes Betriebsklima. Zusätzlich arbeiten wir mit lokalen Bildungseinrichtungen zusammen, um den Fachkräftenachwuchs langfristig zu sichern. Um die Abhängigkeit von Arbeitskräften weiter zu verringern, investieren wir in Automatisierungslösungen in der Produktion."

c) Wettbewerbsbedingungen

Maßnahme:

- Differenzierung durch Qualität und Service, um sich von Mitbewerbern abzuheben.
- Analyse der Wettbewerbslandschaft und Anpassung der Preisstrategie, um die Marktstellung zu verteidigen.
- Stärkere Markenpositionierung durch gezielte Marketingkampagnen und Produktinnovationen.

Formulierung: „Angesichts des intensiven Wettbewerbs in der Bäckereiindustrie konzentrieren wir uns auf die Differenzierung durch Qualität und Service. Unsere hochwertigen Produkte und der persönliche Kundenservice sollen uns von den Mitbewerbern abheben. Wir beobachten die Markt- und Wettbewerbssituation kontinuierlich und passen unsere Preisstrategie bei Bedarf an, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Gleichzeitig werden wir unsere Markenpositionierung durch innovative Produkte und gezielte Marketingkampagnen weiter stärken."

3. Auswirkungen der externen Faktoren

a) Inflation und Rohstoffpreise

„Die anhaltende Inflation und die steigenden Rohstoffpreise haben in den letzten Monaten die Produktionskosten unserer Backwaren erhöht. Besonders die Preise für Weizen, Energie und Verpackungsmaterialien sind gestiegen. Wir erwarten, dass diese Kostensteigerungen auch im Jahr 2024 eine Herausforderung darstellen werden. Unser Unternehmen hat jedoch durch langfristige Lieferverträge und Investitionen in effizientere Produktionsprozesse Maßnahmen ergriffen, um die Auswirkungen zu minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit zu wahren."

b) Arbeitskräftemangel

„Der Fachkräftemangel, insbesondere in der Bäckereiindustrie, stellt auch in 2024 ein Risiko dar. Der Bedarf an qualifizierten Bäckereifachkräften ist nach wie vor hoch, während das Angebot begrenzt ist. Durch eine Kombination aus attraktiven Arbeitsbedingungen, Fortbildungsangeboten und der Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen streben wir an, dieser Herausforderung zu begegnen und die Personalsituation langfristig abzusichern."

c) Wettbewerbsbedingungen

„Der Wettbewerb im Bäckereimarkt bleibt intensiv. Besonders große Handelsketten und Discounter setzen auf niedrigere Preise, um Marktanteile zu gewinnen. Wir reagieren darauf, indem wir uns stärker auf unsere Qualitätsmerkmale und unseren Service konzentrieren. Zudem beobachten wir kontinuierlich die Marktbedingungen und passen unsere Preisstrategie an, um wettbewerbsfähig zu bleiben."

4. Fazit

Im Lagebericht sollten Sie sowohl die Chancen als auch die Risiken detailliert und realistisch darstellen. Es ist wichtig, dass die Maßnahmen zur Risikominderung und Chancennutzung klar formuliert sind und die möglichen Auswirkungen externer Faktoren transparent und glaubwürdig beschrieben werden. Dies stärkt das Vertrauen der Stakeholder in die nachhaltige und verantwortungsbewusste Unternehmensführung.