

Wer hat den Nutzen?

Wie KI den Softwaresektor verändert

Autor



Robert M. Almeida
Portfoliomanager und
Global Investment Strategist

Im Überblick

- KI kann Benutzeroberflächen und Arbeitsabläufe übernehmen. Aber kann man mit Künstlicher Intelligenz deshalb Geld verdienen?
- Selbst für Anbieter von Unternehmensinformationssystemen kann KI eine Herausforderung sein – wenn KI-gestützte Systeme ebenfalls genau, verlässlich und überprüfbar arbeiten.
- Weil sich KI selbst auf die Prozesse ein und desselben Unternehmens unterschiedlich auswirkt, kommt es im Softwaresektor auf die Einzelwertauswahl an.

Für die meisten von uns ist Software das, was wir als Benutzeroberfläche sehen. Wir loggen uns ein, klicken uns durch die Menüs, geben etwas ein und drücken „Enter“. Wenn ein KI-Agent all das übernehmen kann, scheint die Software nicht mehr so viel wert. Die Kursentwicklung scheint das zu bestätigen.

Manchmal ist das auch so – aber keineswegs immer.

In den letzten drei Jahren schien KI für Anleger recht einfach: Man investierte in Unternehmen, die knappe Infrastruktur bereitstellen, und verzichtete auf Firmen, deren Geschäftsmodelle durch KI unter Druck geraten. In dieser ersten Phase lohnte es sich, auf konkrete Themen zu setzen, auf Größe und auf Knappheit. Die nächste Phase könnte schwieriger werden.

Anfang des Jahres schrieben wir, dass Anbieter von einfachen Datenbanken und Standardsoftware stärker unter Druck geraten könnten. Wer hingegen Software anbietet, bei der es auf Vertrauen, Compliance und Verlässlichkeit ankommt, schien uns langfristig stabiler. Wir sehen das noch immer so. Die regelmäßigen Analysen des Technologie-Sektorteams von MFS zeigen aber, dass „Unternehmensinformationssystem“ vielleicht eine zu allgemeine Kategorie ist. Stattdessen sollte man sich fragen, was das System genau leistet, wenn KI die Benutzeroberfläche ersetzt hat. Wie immer interessiert uns dabei, wer am Ende Geld damit verdient.

Software ist mehr als eine Benutzeroberfläche

Unternehmenssoftware leistet, vereinfacht gesagt, dreierlei: Sie sammelt Daten, organisiert Abläufe und liefert Ergebnisse, indem sie Vorgaben umsetzt.

Vor allem beim zweiten Punkt – Organisation von Arbeitsabläufen – ist KI besonders gut. Sie ersetzt die Benutzeroberfläche und trifft zunehmend auch eigene Entscheidungen. Ein KI-Agent kann Informationen sammeln, Aufgaben verteilen und Maßnahmen initiieren, ohne dass ein Mensch die Anwendung öffnen muss. Die Software arbeitet gewissermaßen im Hintergrund, ist aber deshalb nicht wertlos.



Ein gutes Beispiel ist die Lohnbuchhaltung. Ein KI-Agent kann eine Gehaltsabrechnung erklären oder die Lohnsteuerklasse ändern, aber erst das Buchhaltungssystem ermöglicht verlässliche Ergebnisse. Es berechnet den Nettolohn, wendet die einschlägigen Vorschriften an, prüft die Zulässigkeit, macht den Prozess nachvollziehbar und nimmt am Ende die Zahlung vor. Der Nutzer zahlt nicht nur für Antworten. Er zahlt für verlässliche, widerspruchsfreie Ergebnisse.

Wenn hingegen eine KI Herr des Prozesses ist, ist ein Unternehmensinformationssystem am Ende vielleicht nur noch ein virtueller Aktenschrank. Man braucht es noch immer, aber die Wettbewerber stehen bereit. Buchhaltungs- oder Beschaffungssysteme könnten hingegen auch ohne Benutzeroberfläche wettbewerbsfähig bleiben, denn zu ihren Wesensmerkmalen zählen Logik, Zugriffs- und Entscheidungsbefugnisse.

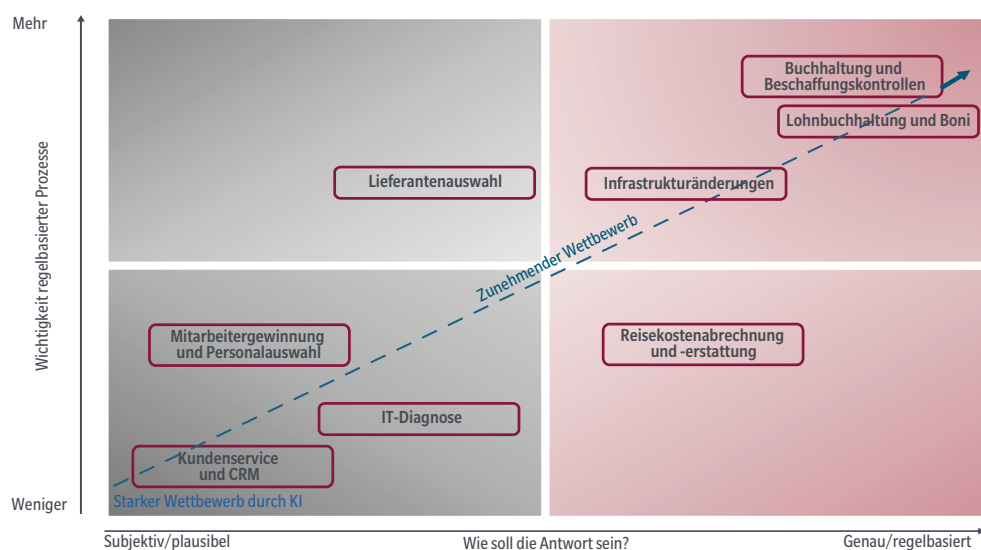
Die Aufgabe zählt, nicht das Etikett

Deshalb sind Verallgemeinerungen wie „Softwareanbieter könnten unter Druck geraten“ oder „Anbieter von Unternehmensinformationssystemen sind sicher“ viel zu pauschal. Ein Programm kann sowohl für Prozesse genutzt werden, die die KI übernehmen kann, als auch für solche, bei denen es nicht geht.

Man sollte daher eher die einzelnen Aufgaben vergleichen. Braucht der Nutzer eine plausible oder eine genaue Antwort? Wer muss sich auf sie verlassen können? Wie leicht lassen sich Logik und Kontext nachbauen? Berät die Software nur, oder genehmigt sie auch und nimmt Transaktionen vor?

Abbildung 1 stellt Softwareprozesse anhand zweier Dimensionen dar: (1) ob es mehrere plausible Antworten oder nur eine richtige gibt, und (2) wie wichtig ein nach klaren Regeln ermitteltes Ergebnis ist. Prozesse im unteren linken Quadranten sind durch KI am stärksten gefährdet, Prozesse im oberen rechten am wenigsten. Ich möchte aber noch einmal erwähnen, dass die Abbildung Prozesse zeigt und nicht etwa Anwendungen, Unternehmen oder Softwarekategorien.

Abbildung 1: Konkurrenz durch KI hängt vom Prozess ab, nicht von der Softwareart



Nur zur Illustration.

Eine Aktienbenchmark besteht aus Einzelwerten. Ein Fundamentalinvestor kann analysieren, mit welchen Prozessen ein Unternehmen Geld verdient und sich so ein Bild von den Risiken machen.



Auch KI-Agenten müssen eingebunden werden

Stellen Sie sich einmal Folgendes vor: Ein Kunde will eine Rechnung nicht bezahlen. Ein KI-Agent muss die gesamte Kaufhistorie des Kunden analysieren, sich Vertrag und Rechnung ansehen, sie vielleicht ändern und jemanden finden, der die Korrektur abzeichnet. Dann muss ein dazu befugtes System die neue Rechnung ausstellen.

Denken allein reicht da nicht. Ein KI-Agent muss den Kontext kennen. Er muss entscheidungsbefugt sein und am Ende die Umsetzung veranlassen können.

Modellanbieter ermöglichen Denken, Anwendungsanbieter schaffen Relevanz und definieren Regeln und Befugnisse, Datenplattformen liefern den Kontext. Größere Plattformen sorgen für Identität und Reichweite. Heute gibt es niemanden, der all das aus einer Hand bietet. Deshalb bezweifeln wir, dass in absehbarer Zeit ein einzelnes Unternehmen den gesamten Prozess kontrolliert. Das ist anders als beim Internet 2.0, als Kundenbeziehungen und Netzwerkeffekte eine Handvoll sehr rentabler Unternehmen hervorbrachten, die dann die Aktienbenchmarks dominierten.

Manche etablierte Unternehmen könnten ihren Ruf schon bald zu Geld machen. Andere müssen sich künftig aber vielleicht darauf beschränken, im Hintergrund virtuelle Archive zu verwalten. Für Prozesse und Kundenbeziehungen sind dann andere zuständig – und sie bekommen dann auch einen größeren Teil des Gewinns. Wie auch immer: „Software“ ist für Investoren eine viel zu allgemeine Kategorie.

Wir glauben, dass die Auswirkungen der KI auf den Softwaresektor die Einzelwertauswahl immer wichtiger machen. Das ist eine große Chance.

Fazit

In der ersten Phase der KI zählten bestimmte Themen, Größe und Knappheit. In der nächsten Phase könnte etwas Komplexeres gefragt sein. Dann muss man sich überlegen, mit welchen Produkten sich Geld verdienen lässt, wer Preismacht hat und wo hohe Margen und Kapitalrenditen zu erwarten sind.

Aktives Management wird dadurch nicht einfacher, wie die jüngste Wertentwicklung zeigt. Ein Index kann aber nicht zwischen Software unterscheiden, die im Grunde nicht mehr als ein Aktenschrank ist, und Programmen, deren Output der Kunde am Ende vertrauen muss. Benchmarks enthalten beides. Wir müssen erkennen, welche Prozesse durch KI zu Standardprozessen werden, welche gestärkt werden und welche den Anbietern vielleicht neue und dauerhafte Gewinnmöglichkeiten eröffnen.

KI gibt Antworten im Überfluss. Aber sie sind längst nicht immer so verlässlich, dass Unternehmen ihnen wirklich vertrauen können.

KI könnte die Benutzeroberfläche ersetzen. Für Anleger bleibt aber der wirtschaftliche Nutzen entscheidend. ▲



Alle Anlagen gehen mit gewissen Risiken einher, einschließlich des Risikos eines möglichen Kapitalverlusts.

Die hier dargestellten Meinungen sind die des Autors/der Autoren und können sich jederzeit ändern. Sie dienen ausschließlich Informationszwecken und dürfen nicht als Empfehlung oder Angebot zum Kauf eines Wertpapiers oder als Anlageberatung verstanden werden. Prognosen sind keine Garantien. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist keine Garantie für künftige Ergebnisse.

GLOBALER DISCLAIMER

Sofern nicht anders angegeben, sind Logos sowie Produkt- und Dienstleistungsnamen Marken von MFS® und den Tochtergesellschaften von MFS und können in manchen Ländern eingetragen sein.

Herausgegeben von: **USA:** MFS Investment Management; **Lateinamerika:** MFS International Ltd.

Bitte beachten Sie, dass dieses Dokument in Europa und der Pazifikregion nur für die Weitergabe an professionelle Investoren und institutionelle Kunden bestimmt ist. In Kanada ist das Dokument nur für die Weitergabe an institutionelle Kunden bestimmt. In Katar ist dieses Dokument ausschließlich erfahrenen Anlegern und vermögenden Privatpersonen vorbehalten.

Hinweis für Anleger in Kanada: Herausgegeben in Kanada von MFS Investment Management Canada Limited. **Hinweise für Anleger in Großbritannien und der Schweiz:** Herausgegeben in Großbritannien und der Schweiz von MFS International (U.K.) Limited (MIL UK), einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Private Limited Company) mit Sitz in England und Wales, Zulassungsnummer 03062718. Das Investmentgeschäft von MIL UK steht unter der Aufsicht der britischen Financial Conduct Authority. MIL UK, ein indirektes Tochterunternehmen von MFS®, hat seinen Sitz in der One Carter Lane, London, EC4V 5ER. **Hinweise für Anleger in Europa (ohne Großbritannien und Schweiz):** Herausgegeben in Europa von MFS Investment Management (Lux) S.à r.l. (MFS Lux), einem in Luxemburg für das Management von Luxemburger Fonds zugelassenen Unternehmen, das institutionellen Investoren Investmentprodukte und -leistungen anbietet. Der Unternehmenssitz ist in der Rue Albert Borschette 4, L-1246 Luxemburg, Tel. +352 282 612 800. Dieses Dokument richtet sich ausschließlich an professionelle Investoren. Andere dürfen sich nicht darauf verlassen. Auch darf das Dokument nicht an Personen weitergegeben werden, wenn eine solche Weitergabe gegen die geltenden Vorschriften verstoßen würde. **Singapur:** MFS International Singapore Pte. Ltd. (CRN 201228809M). **Australien/Neuseeland:** MFS International Australia Pty Ltd. (MFS Australia) ist ein in Australien unter der Nummer 485343 eingetragener Finanzdienstleister. MFS Australia steht unter der Aufsicht der Australian Securities and Investments Commission. **Hongkong:** MFS International (Hong Kong) Limited (MIL HK) ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die der Aufsicht der Hong Kong Securities and Futures Commission (SFC) untersteht und von ihr zugelassen wurde. MIL HK darf Wertpapiere handeln, regulierte Assetmanagementgeschäfte abschließen und bestimmte Investmentdienstleistungen „professionellen Investoren“ gemäß Securities and Futures Ordinance (SFO) anbieten. **Für professionelle Investoren in China:** MFS Financial Management Consulting (Shanghai) Co., Ltd. 2801-12, 28th Floor, 100 Century Avenue, Shanghai World Financial Center, Shanghai Pilot Free Trade Zone, 200120, China, ist eine registrierte chinesische Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die Finanzmanagementberatung anbieten darf.

Japan: MFS Investment Management K.K. ist zugelassen als Financial Instruments Business Operator, zugelassen als Kanto Local Finance Bureau (FIBO, Nr. 312), Mitglied der Investment Management Association, Japan. Da die von den Investoren zu tragenden Gebühren von verschiedenen Umständen abhängen – Produkte, Dienstleistungen, Anlagezeiträume und Marktumfeld –, können weder deren Gesamthöhe noch die Berechnungsmethoden im Voraus offengelegt werden. Alle Finanzinstrumente gehen mit Risiken einher, unter anderem dem Risiko von Marktschwankungen, sodass Investoren ihr investiertes Kapital verlieren können. Investoren sollten vor einer Anlage den Verkaufsprospekt und/oder die in Art. 37-3 des Financial Instruments and Exchange Act genannten Dokumente sorgfältig lesen. **Für Anleger in Saudi-Arabien, Kuwait, Oman und den Vereinigten Arabischen Emiraten (ohne DIFC und ADGM):**

In Katar ausschließlich für erfahrene Anleger und vermögende Privatpersonen. In Bahrain nur für erfahrene Institutionen: Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind ausschließlich für professionelle Anleger bestimmt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen stellen kein Angebot, keine Einladung oder keinen Vorschlag zur Abgabe eines Angebots, keine Empfehlung zur Beantragung oder eine Meinung oder Beratung zu einem Finanzprodukt, einer Finanzdienstleistung und/oder einer Finanzstrategie dar und sollten auch nicht als solches ausgelegt werden. Obgleich wir davon ausgehen, dass diese Informationen korrekt sind, übernimmt MFS keine Garantie oder Gewährleistung dafür, dass sie frei von Fehlern, Irrtümern oder Auslassungen sind, oder für auf dieser Grundlage erfolgte Handlungen. Dieses Dokument darf (ganz oder in Teilen) ohne die ausdrückliche Zustimmung von MFS International (U.K.) Ltd. (MIL UK) nicht vervielfältigt, weiterverbreitet und verwendet werden. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben dienen nur zur Information. Es ist nicht für die Öffentlichkeit bestimmt und sollte nicht öffentlich verteilt oder verwendet werden. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können Aussagen enthalten, die nicht vergangenheitsbezogen, sondern zukunftsgerichtet sind. Hierzu zählen unter anderem Projektionen, Prognosen und Schätzungen des laufenden Ertrags. Diese zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf bestimmten Annahmen, von denen einige in anderen einschlägigen Dokumenten oder Materialien beschrieben sind. Wenn Sie den Inhalt dieses Dokuments nicht verstehen, sollten Sie einen zugelassenen Finanzberater konsultieren. Bitte beachten Sie, dass alle vom Herausgeber (MIL UK) gesendeten Materialien elektronisch aus dem Ausland übermittelt wurden.

Südafrika: Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen sind nicht als öffentliches Wertpapierangebot in Südafrika gedacht, stellen kein solches Angebot dar und sollten daher auch nicht als solches ausgelegt werden. Dieses Dokument ist nicht für die allgemeine öffentliche Verbreitung in Südafrika bestimmt. Dieses Dokument wurde nicht von der Financial Sector Conduct Authority genehmigt. Weder MFS International (U.K.) Limited noch die einzelnen Fonds sind in Südafrika für den öffentlichen Vertrieb zugelassen.