

# Der Brovko-Ansatz für KI in Private Equity (PE)-Unternehmen

KI-Wertschöpfung entlang der gesamten PE-Wertschöpfungskette – strukturiert, skalierbar, wirtschaftlich wirksam.

# Inhaltsverzeichnis

EXECUTIVE SUMMARY.....	2
KAPITEL 1: AUSGANGSLAGE IM PE: DRUCK, CHANCEN, HEBEL .....	3
KAPITEL 2: DER BROVKO-ANSATZ FÜR PRIVATE EQUITY .....	4
KAPITEL 3: KI ENTLANG DER PRIVATE-EQUITY-WERTSCHÖPFUNGSKETTE – 15 BEWÄHRTE USE CASES .....	6
1. Deal Sourcing – bessere Targets schneller erkennen .....	6
2. Due Diligence – smarter, schneller, strukturierter .....	6
3. Post-Merger-Integration / 100-Tage-Plan .....	6
4. Value Creation – operativen Mehrwert systematisch heben.....	6
5. KPI Reporting & Performance Monitoring .....	7
6. Exit – digitaler Reifegrad als Werttreiber.....	7
Matrix: Einsatzbereich, Wirkung, Reifegrad.....	7
KAPITEL 4: DER EINSTIEG – QUICK-WIN-PORTFOLIO IN 100 TAGEN .....	8
Die Architektur des 100-Tage-Programms .....	8
Beispielhafter Ablauf (mit Use-Case-Fokus „Forecasting“ und „Vertragsanalyse“) .....	8
Was ein typisches PE-Unternehmen am Tag 100 vorweisen kann.....	9
Warum dieser Einstieg funktioniert .....	9
KAPITEL 5: DAS BROVKO OPERATING MODEL FÜR KI IM PE.....	10
Vier Säulen des Operating Models .....	10
KAPITEL 6: MENSCHEN. KULTUR. WANDEL. ....	12
Warum Enablement im PE-Kontext so entscheidend ist .....	12
Der Brovko Enablement-Ansatz .....	12
Kulturelle Erfolgsfaktoren aus vergleichbaren Projekten .....	13
Der Wandel als Wettbewerbsvorteil .....	13
KAPITEL 7: WIRTSCHAFTLICHER HEBEL & INVESTITIONSLOGIK.....	14
Drei zentrale Wirkungsebenen.....	14
ROI-Beispiele aus vergleichbaren Projekten.....	14
Investitionslogik: Modular, skalierbar, steuerbar.....	14
Bewertungssicht für PE-Partner und Investoren .....	15
KAPITEL 8: DER BROVKO-VORSPRUNG.....	16
Was ein Private Equity - Unternehmen konkret von Brovko erwarten kann .....	16
Unsere Toolbox für Private Equity Unternehmen .....	16
Was uns unterscheidet .....	17
Partnerschaft auf Augenhöhe.....	17
KAPITEL 9: FAZIT - ES IST AN DER ZEIT ZU HANDELN!.....	18
ANHANG .....	19
A. KI-Readiness-Checkliste für ein Private Equity Unternehmen .....	19
B. Use-Case-Übersicht (Kurzform mit Bewertung) .....	19
C. Technologielandkarte für PE-Firmen.....	20

## Executive Summary

Private Equity befindet sich an einem strategischen Wendepunkt. Die klassischen Wertsteigerungsmodelle – Multiple-Arbitrage, Financial Engineering und operative Standardprogramme – reichen zunehmend nicht mehr aus, um nachhaltige Outperformance zu erzielen. Gleichzeitig steigt der Druck von Investoren, Management-Teams und dem Markt, Innovationen sichtbar und wirksam zu machen.

Künstliche Intelligenz (KI) entwickelt sich dabei vom Tech-Hype zur realen Wertmaschine. Der entscheidende Hebel ist jedoch nicht die Technologie an sich – sondern ihre gezielte, wirtschaftlich messbare Integration entlang der gesamten PE-Wertschöpfungskette.

### **Genau hier setzt der Brovko-Ansatz an.**

Er bietet Private-Equity-Unternehmen ein strukturiertes, validiertes und skalierbares Vorgehensmodell, um KI über alle sechs Phasen der PE-Value Chain hinweg strategisch zu nutzen:

1. **Deal Sourcing** – schnellere, datenbasierte Target-Erkennung
2. **Due Diligence** – beschleunigte Vertragsanalyse und Risikodetektion
3. **Integration / 100-Tage-Plan** – operative Steuerung durch Forecasting und GPT-Coaches
4. **Value Creation** – systematische Hebung von Umsatz- und Effizienzpotenzialen
5. **KPI Reporting** – prädiktive Steuerung und bessere Transparenz für Holding & Investoren
6. **Exit** – Reifegradsteigerung, Impact-Stories und Bewertungsdifferenzierung

Der Brovko-Ansatz verbindet dabei:

- **schnelle Quick Wins in 100 Tagen,**
- **ein skalierbares KI-Operating Model,**
- **eine modulare Tool- und Enablement-Plattform**
- **sowie eine klare Investitionslogik mit messbarem Return on Investment.**

Typische Effekte umfassen u. a.:

- +5 bis 10 % EBITDA-Verbesserung über das Portfolio hinweg
- +0,5 bis 1,5 zusätzliche Exit-Multiple-Punkte
- bis zu 70 % Zeitersparnis bei Due Diligence und Reporting-Prozessen
- hohe Akzeptanz durch rollenbasierte Trainings & GPT-Coaches

KI im Private Equity ist keine Zukunftsfrage mehr – sondern ein Bewertungsfaktor von heute. Dieses White Paper zeigt auf, wie PE-Firmen gemeinsam mit Brovko diesen Wandel realisieren können – fundiert, technologieoffen, wirtschaftlich sinnvoll und nachhaltig skalierbar.

## Kapitel 1: Ausgangslage im PE: Druck, Chancen, Hebel

Private-Equity-Unternehmen stehen unter steigendem Erwartungsdruck – sowohl von ihren Limited Partners (LPs) als auch von den Führungsteams der Portfoliounternehmen. Die klassischen Wertsteigerungsansätze stoßen zunehmend an ihre Grenzen: Multiple-Arbitrage, Financial Engineering oder Kostensenkung allein reichen nicht mehr aus, um nachhaltige Outperformance zu erzielen. Der Markt verlangt nach substanziellen, operativen Verbesserungen – messbar, skalierbar und zukunftsgerichtet.

Zugleich eröffnen technologische Entwicklungen neue Chancen. Künstliche Intelligenz, datengetriebene Analytik und automatisierte Prozesse ermöglichen eine völlig neue Form der Wertschöpfung – vorausgesetzt, sie werden gezielt, schnell und PE-spezifisch implementiert. Genau das ist heute die Herausforderung für viele Fonds: Der Wille zur Digitalisierung ist da, doch der Weg ist oft unklar, fragmentiert oder zu technisch gedacht.

### **Drei Treiber verändern aktuell die Spielregeln im PE-Sektor:**

1. **Wettbewerbsdruck bei Deals:** Die Anzahl verfügbarer Targets mit echtem Upside ist begrenzt. Wer nicht schneller, datengestützter und fokussierter arbeitet, verliert wertvolle Opportunitäten – oder zahlt zu viel.
2. **Operative Wertsteigerung als Haupthebel:** In vielen Märkten sind Margen, Preise und Nachfrage nicht mehr beliebig skalierbar. Operative Exzellenz durch datengetriebene Steuerung, Automatisierung und KI wird zum entscheidenden Multiplikator im Beteiligungsmanagement.
3. **Exit-Fähigkeit als Bewertungskriterium:** Investoren, Banken und strategische Käufer achten zunehmend auf digitale Reife, Datenkompetenz und KI-Einsatz – als Indikator für Skalierbarkeit, Zukunftsfähigkeit und Wettbewerbsvorteile.

In diesem Spannungsfeld brauchen PE-Unternehmen eine neue Systematik – ein Vorgehen, das Technologie, operative Praxis und Wertlogik verbindet. Der Brovko-Ansatz liefert genau diesen Rahmen: Er übersetzt die Herausforderungen des PE-Geschäfts in konkrete KI-Hebel, messbare Resultate und eine nachhaltige Positionierung im Markt.

Die zentrale These: Nicht Technologie um der Technologie willen, sondern KI als skalierbarer Wertschöpfungsfaktor – entlang der gesamten PE-Wertschöpfungskette.

## Kapitel 2: Der Brovko-Ansatz für Private Equity

Die zentrale Herausforderung für viele PE-Unternehmen besteht darin, technologische Möglichkeiten wie Künstliche Intelligenz in greifbaren, messbaren Nutzen zu überführen – ohne sich in Einzelinitiativen oder Pilotprojekten zu verlieren. Genau hier setzt der Brovko-Ansatz an: Er ist ein strukturiertes Vorgehensmodell, das speziell für die Anforderungen von Private-Equity-Unternehmen entwickelt wurde.

Das Ziel: KI als systematischen Werthebel entlang der gesamten PE-Wertschöpfungskette zu verankern – von Deal Sourcing über die operative Wertsteigerung bis zur Exit-Optimierung.

### **Die Grundidee: Von Proof-of-Value zu skalierbarem Operating Model**

Der Brovko-Ansatz vereint Strategie, Technologie, Enablement und Umsetzung in einem konsistenten Vorgehen mit vier aufeinander aufbauenden Phasen:

#### **Phase 1: Analyse – KI-Potenziale identifizieren**

- PE-spezifische Reifegradanalyse (Holding + Beteiligungen)
- Technische, organisatorische und wirtschaftliche Bewertung
- Ableitung konkreter Anwendungsfelder mit hohem Impact-Potenzial

#### **Phase 2: MVPs – Schnelle Quick Wins realisieren**

- Auswahl von 2–3 Use Cases mit Proof-of-Value in 8–12 Wochen
- Fokus auf ROI, Skalierbarkeit und strategische Relevanz
- Dokumentation der Effekte für Investoren, Beiräte und Stakeholder

#### **Phase 3: Enablement – Strukturen & Kompetenzen aufbauen**

- Rollenbasiertes KI-Training in Holding und Portfoliounternehmen
- Aufbau von KI-Champions, Prompt Coaches und Data Ownern
- Integration von Governance-Mechanismen (z. B. Prompt-Governance, Tool-Richtlinien)

#### **Phase 4: Skalierung – Institutionalisierung & Plattformlogik**

- Ausbau eines AI Center of Excellence
- Technologiestack: Private LLM, KI-Toolkits, MLOps
- Skalierung auf weitere Beteiligungen und Integration in Investmentprozesse

## Was den Brovko-Ansatz besonders macht

<b>Merkmal</b>	<b>Brovko-Ansatz</b>	<b>Klassische Beratung</b>
Fokus	PE-spezifische Hebel & Wertlogik	Allgemeine Technologieberatung
Struktur	Vorgehensmodell mit 4 Phasen	Einzelmaßnahmen oder Ideensammlungen
Umsetzung	Kombiniert Strategie + Technik + Training	Meist nur Beratung oder nur Tool-Angebot
Zielbild	Vom MVP zur Skalierung und Exit-Differenzierung	Einzelprojekt oder unverbundene PoCs
Enablement	Aufbau lernender Organisation	Fokus auf Berater-Know-how

## Brovko: Partner, Plattform, Performancetreiber

Der Brovko-Ansatz ist kein Tool, kein Framework und kein Beratungsprozess – er ist eine skalierbare Plattformlogik, mit der PE-Unternehmen echte Ownership über ihre KI-Initiativen gewinnen. Ob Investment Professional, CFO oder Portfoliomanager: Alle Beteiligten erhalten klare Rollen, verständliche Tools und eine gemeinsame Sprache für KI als Werttreiber.

## Kapitel 3: KI entlang der Private-Equity-Wertschöpfungskette – 15 bewährte Use Cases

Private-Equity-Unternehmen agieren entlang einer klar definierten Wertschöpfungskette: von der Deal-Identifikation bis zum Exit. Der Brovko-Ansatz adressiert jede dieser Phasen mit spezifischen, wirtschaftlich validierten KI-Hebeln – praxisnah, skalierbar und mit klarer Wirkung.

Im Folgenden findest du 15 konkrete Use Cases, gegliedert nach den sechs typischen Phasen der PE-Wertschöpfungskette:

### **1. Deal Sourcing – bessere Targets schneller erkennen**

**1.1 AI-gestütztes Deal Sourcing:** Automatisiertes Markt-Screening mit GPT/LLM zur Identifikation von Targets auf Basis von News, Branchenbewegungen, M&A-Datenbanken oder ESG-Daten.

**1.2 Target Scoring & Priorisierung:** Scoring-Modelle zur Bewertung potenzieller Targets basierend auf quantitativen und qualitativen Kriterien (z. B. Wachstum, Technologiegrad, Synergien).

**1.3 Branchen- und Wettbewerbsanalyse mit generativer KI:** Dynamische Reports durch GPT zur Analyse von Märkten, Trends und Wettbewerbern – kontinuierlich aktualisiert für Deal-Teams.

### **2. Due Diligence – smarter, schneller, strukturierter**

**2.1 Automatisierte Vertragsanalyse (NDA, LOI, SPA):** Red Flag Detection mit GPTs: Erkennung kritischer Klauseln und Abweichungen – innerhalb von Minuten statt Tagen.

**2.2 Due-Diligence-Aggregator:** Zusammenführung interner und externer Datenquellen (z. B. CRM, Finanzberichte, Marktstudien) zur schnelleren Bewertung der Deal-Qualität.

### **3. Post-Merger-Integration / 100-Tage-Plan**

**3.1 Quick-Win-Dashboard mit Forecasting:** Frühe Integration von Forecasting- und Steuerungstools zur Umsatz-, Margen- und Cashflow-Prognose – Basis für fundierte 100-Tage-Pläne.

**3.2 Private LLM als Wissens- & Umsetzungsanker:** Bereitstellung eines datensicheren GPT-Assistenzsystems für Beteiligungsteams – mit FAQs, Handbüchern, Vertriebsunterlagen etc.

### **4. Value Creation – operativen Mehrwert systematisch heben**

**4.1 KI-gestütztes Pricing-Modell:** Preisoptimierung durch Kombination von Wettbewerbspreisen, Kundensegmenten, Preiselastizität und historischen Verkaufsdaten.

**4.2 Sales-Automatisierung & GPT-Vertriebscockpit:** GPT-basierte Chatbots und Cross-/Upselling-Logiken in Kundenportalen und im Innen-/Außendienst.

**4.3 Prozessautomatisierung im Backoffice:** Automatisierung repetitiver Aufgaben (Bestellungen, Rechnungseingang, Vertragsmanagement) durch Kombination von KI und RPA.

## 5. KPI Reporting & Performance Monitoring

**5.1 Predictive KPI-Cockpit:** Live-Dashboards mit automatisierten Vorhersagen zu Performancekennzahlen – z. B. Abweichungsfrüherkennung bei Marge, Lieferzeiten oder Auslastung.

**5.2 Data Intelligence Layer für die PE-Holding:** Semantische Datenmodellierung & Visualisierung von Beteiligungs-KPIs – inkl. Drill-down und Benchmarks.

## 6. Exit – digitaler Reifegrad als Werttreiber

**6.1 Exit-Readiness-Score:** Standardisierte Reifegradmessung für Digitalisierung & KI-Einsatz – als Bestandteil von Verkaufsunterlagen und Due-Diligence-Prozessen.

**6.2 GPT-Coach für Management-Pitches:** Unterstützung bei Exit-Präsentationen durch simulationsbasiertes GPT-Coaching: Slide-Design, Argumentationslinien, Q&A-Vorbereitung.

**6.3 Impact-Story-Automatisierung:** Erzeugung von wirkungsorientierten Narrativen für Investoren: z. B. Effizienzsteigerung, Wachstum, Nachhaltigkeit – KI-generiert, faktenbasiert.

### Matrix: Einsatzbereich, Wirkung, Reifegrad

Use Case	Phase	Wirkung	Reifegrad
Deal Sourcing mit GPT	Phase 1	Hoch	MVP-ready
Vertragsanalyse	Phase 2	Mittel	Sofort einsetzbar
Forecasting Dashboard	Phase 3	Hoch	Skalierbar
Private LLM	Phase 3/4	Hoch	MVP-ready
Sales Bot	Phase 4	Mittel	Reif für Rollout
Exit Readiness Score	Phase 6	Hoch	Skalierbar

## Kapitel 4: Der Einstieg – Quick-Win-Portfolio in 100 Tagen

Viele PE-Firmen wollen mit KI starten – aber ohne endlose Strategiephasen, diffuses Tool-Ausprobieren oder unklare Rollenverteilungen. Der Brovko-Ansatz liefert deshalb ein strukturiertes „100-Tage-Programm“, das schnelle Wirkung mit langfristiger Skalierbarkeit kombiniert.

Das Ziel: Innerhalb von 3–4 Monaten erste wirtschaftlich relevante Ergebnisse erzielen, Investoren und Management-Teams überzeugen – und die Grundlage für eine PE-spezifische KI-Skalierung schaffen.

### Die Architektur des 100-Tage-Programms

#### Phase 1 (Tage 1–20): Potenzialanalyse & Use-Case-Design

- Durchführung einer KI-Potenzialanalyse für Holding & ausgewählte Beteiligungen
- Priorisierung von 2–3 Use Cases (z. B. Deal Sourcing, Forecasting, Vertragsanalyse)
- Grobkonzept, Zielbild, KPI-Definition, Verantwortlichkeiten

#### Phase 2 (Tage 21–70): MVP-Umsetzung mit Proof-of-Value

- Entwicklung & Test der Use Cases im Mini-Rollout („Minimum Viable Product“)
- Training beteiligter Teams (z. B. Investment, CFOs, Controlling)
- Output: konkrete Ergebnisse (z. B. Einsparung, Erkenntnisgewinn, Speed-up)

#### Phase 3 (Tage 71–100): Auswertung, Lessons Learned & Skalierungsempfehlung

- Ergebnispräsentation (intern & extern) mit messbaren KPIs
- Ableitung: Was funktioniert? Wo liegt der größte ROI? Was ist übertragbar?
- Vorbereitung auf Skalierungsphase mit Enablement & Operating Model

### Beispielhafter Ablauf (mit Use-Case-Fokus „Forecasting“ und „Vertragsanalyse“)

Zeitraum	Aktivität	Beteiligte
Woche 1–2	Potenzialanalyse, Scoping, Zieldefinition	PE-Leitung, Brovko, IT
Woche 3–5	Vertragsanalyse: Aufbau Modell & Integration	Deal-Team, Legal, Brovko
Woche 4–6	Forecasting MVP: Datenintegration, Dashboarding	CFO Beteiligung, Brovko

<b>Zeitraum</b>	<b>Aktivität</b>	<b>Beteiligte</b>
Woche 6–9	User-Training, Prompt-Coaches, Feedbackzyklen	Operative Teams, Brovko
Woche 10–12	Proof-of-Value, Reporting, ROI-Erfassung, Skalierungsvorschlag	Brovko + PE-Projektleitung

### Was ein typisches PE-Unternehmen am Tag 100 vorweisen kann

- **Operative Resultate:** Zeitersparnis, Prozessqualität, Erkenntnisgewinne
- **Transparenz für Investoren:** Pilot-Logik, KPI-Wirkung, Exit-Vorbereitung
- **Enablement-Effekt:** Erste GPT-Coaches & Champions im Einsatz
- **Entscheidungsbasis:** Wo und wie KI weiter skaliert werden sollte

### Warum dieser Einstieg funktioniert

- **Konzentration auf 2–3 konkrete Hebel** mit klarer PE-Relevanz
- **Hohe Sichtbarkeit für Stakeholder** durch konkrete Ergebnisse
- **Geringes Risiko, hohe Lernkurve** – ohne auf zentrale Systeme einzugreifen
- **Flexible Skalierbarkeit** durch anschließendes Operating Model

Im nächsten Kapitel zeigen wir, wie der langfristige Ausbau durch das Brovko Operating Model für KI im PE gelingt – inklusive Rollenmodellen, Technologielandschaft und Center-of-Excellence-Ansatz.

## Kapitel 5: Das Brovko Operating Model für KI im PE

Der Erfolg einzelner KI-Initiativen hängt nicht allein von der Technologie oder den Use Cases ab – sondern von ihrer strukturellen Einbettung in Organisation, Prozesse und Entscheidungslogiken. Deshalb umfasst der Brovko-Ansatz nicht nur schnelle MVPs, sondern auch ein skalierbares Operating Model, das speziell auf Private-Equity-Firmen und deren Portfoliostruktur zugeschnitten ist.

Das Ziel: Eine klare, steuerbare, zukunftssichere Betriebsstruktur für KI – mit zentraler Governance und dezentralem Enablement.

### Vier Säulen des Operating Models

#### 1. Rollenmodell – Wer trägt was bei?

Rolle	Aufgabe
<b>KI-Sponsor</b>	Verankert das Thema auf Partner-/Vorstandsebene, sichert Ressourcen
<b>Prompt Owner</b>	Verantwortlich für Business-Logik der Use Cases und deren Output-Qualität
<b>GPT-Coach</b>	Unterstützt Nutzer:innen bei Prompts, Anwendung, Tools und Fehlern
<b>Data Owner</b>	Verfügbar für Datenqualität, Schnittstellen und Governance
<b>PE Enablement Lead</b>	Koordiniert rolloutfähige Formate über Beteiligungen hinweg

Diese Rollen können initial in Personalunion besetzt werden – wichtig ist ihre Klarheit und Sichtbarkeit.

#### 2. Struktur: Zentrale Steuerung & dezentrale Nutzung

- **Holding-Ebene:** Strategie, Toolauswahl, Governance, Methodik, AI Academy
- **Beteiligungen:** Use-Case-Umsetzung, Enablement, Business Impact
- **Zentrale Tools:** LLM-Plattform, KPI-Dashboards, Use-Case-Bibliothek, Automatisierungs-Framework

Das Modell folgt dem Prinzip: „*zentral ermöglichen – dezentral wirksam machen*“.

#### 3. Technologie-Stack & Toollandschaft

Kategorie	Lösungskomponenten
Private LLM	Sichere, mandantenfähige GPT-Umgebung für PE + Beteiligungen
Forecasting Tools	Predictive Analytics, Zeitreihen-Modelle
Automation Layer	RPA, API-Konnektoren, Workflow-Engines (z. B. n8n, Make)
Datenlandschaft	Cloud-Connectoren, semantische Datenmodelle, Data Lakes
Governance	Prompt-Protokolle, LLM-Kontrollmechanismen, Zugriffsstufen

Wichtig ist die Modularität – je nach Reifegrad der Beteiligung kann skaliert oder reduziert werden.

#### 4. AI Center of Excellence (CoE)

Das AI CoE ist der institutionelle Kern des Operating Models – und sichert Nachhaltigkeit, Wissensaufbau und Impact:

##### Aufgaben des CoE:

- Definition und Pflege der KI-Standards und Rollen
- Ausbau der Use-Case-Bibliothek
- Coaching der GPT-Champions und Trainingsverantwortlichen
- Integration neuer Tools & Technologien
- Schnittstelle zu externen Partnern und Plattformen

##### Strukturvorschlag:

- Leitung durch einen erfahrenen Enablement Lead
- Kernteam aus KI-Beratern, Datenverantwortlichen und Trainern
- Satellitenstruktur in Beteiligungen („lokale Champions“)

#### Zusammengefasst

Das Brovko Operating Model schafft die organisatorische Basis für skalierbaren KI-Einsatz in PE NN – nicht als kurzfristiges Projekt, sondern als nachhaltiges System mit klaren Rollen, Tools und Steuerungslogiken.

Im nächsten Kapitel widmen wir uns dem menschlichen Faktor: Enablement, Training, Kulturwandel – und warum er über Erfolg oder Scheitern entscheidet.

## Kapitel 6: Menschen. Kultur. Wandel.

Die Einführung von KI in Private-Equity-Unternehmen ist keine rein technologische Aufgabe – sie ist ein kultureller Wandel. Neue Tools allein schaffen noch keinen Nutzen. Erst wenn Investment-Teams, Beteiligungsmanager:innen, CFOs und operative Fachbereiche KI verstehen, anwenden und in ihre tägliche Arbeit integrieren, entsteht echte Wirkung. Genau deshalb ist **Enablement ein integraler Bestandteil des Brovko-Ansatzes** – nicht als Schulung am Ende, sondern als strategische Säule von Anfang an.

### Warum Enablement im PE-Kontext so entscheidend ist

1. **Technologie ohne Anwendung bleibt wirkungslos:** Ein Private LLM oder ein KPI-Dashboard entfaltet erst dann Wirkung, wenn Menschen wissen, *wie* sie es nutzen, *wofür* sie es einsetzen und *welche Fragen* sie damit beantworten können.
2. **Widerstand kommt nicht von Unwillen, sondern von Unsicherheit:** Wer nicht versteht, wie KI funktioniert – oder wie sicher Prompts, Daten und Auswertungen sind – wird eher blockieren als gestalten.
3. **Portfoliounternehmen brauchen Befähigung, nicht nur Tools:** Die Beteiligungen von PE NN sind unterschiedlich reif. Ein „One size fits all“-Rollout funktioniert nicht. Rollenspezifische Enablement-Angebote machen den Unterschied.

### Der Brovko Enablement-Ansatz

#### 1. Rollenbasiertes Training & Coaching

- **Basic Trainings (für alle):**
  - Grundlagen der KI
  - Wie funktioniert GPT?
  - Prompting für Fachbereiche
  - KI-Ethik & Governance
- **Advanced Tracks (für Spezialrollen):**
  - Investment-Teams: Deal-Sourcing mit GPT
  - CFOs: Forecasting & KPI-Dashboards
  - Legal: Vertragsauswertung & Risikoanalyse
- **Role-Based Enablement für Schlüsselrollen:**
  - **KI-Champions** in den Beteiligungen
  - **Prompt-Coaches** in der Holding
  - **Data Owner** mit Zugriff & Kontrollkompetenz

#### 2. Formatmix für nachhaltiges Lernen

- Interaktive Workshops (digital & vor Ort)
- Lernpfade mit Micro-Learnings (Video, Text, Prompts)
- GPT-Coach als Chat-Support für Alltagssituationen
- Live-Coachings für Management-Teams

### 3. Narrative & Kommunikation

- KI ist *nicht* Automatisierung = Arbeitsplatzverlust
- KI ist *Assistenz* = Bessere Entscheidungen, Zeitgewinn, weniger Fehler
- Internes Messaging: „*KI macht uns schneller, sicherer, skalierbarer*“

### Kulturelle Erfolgsfaktoren aus vergleichbaren Projekten

Erfolgsfaktor	Wirkung in PE-Umfeld
Frühzeitige Einbindung der Teams	Erhöht Akzeptanz und reduziert Blockadehaltungen
Identifikation von „Change Agents“	Hebt dezentrale Wirkung, motiviert Beteiligungen
Pilotgruppen mit Führungskräften	Setzt Signale, schafft interne Vorbilder
Gamification-Elemente	Erhöht Lernkurve und Beteiligung nachhaltig

### Der Wandel als Wettbewerbsvorteil

Im PE-Kontext ist kulturelle Wandlungsfähigkeit kein „weiches“ Thema – sondern ein **zentraler Erfolgsfaktor für Skalierung, Differenzierung und Bewertung**. Der Brovko-Ansatz integriert diesen Faktor methodisch und systematisch: durch klare Rollen, passgenaue Trainings und eine lernende Organisation.

Im nächsten Kapitel zeigen wir, wie sich der wirtschaftliche Nutzen dieser KI-Initiativen konkret beziffern lässt – und welche Investitionslogik für PE NN realistisch ist.

## Kapitel 7: Wirtschaftlicher Hebel & Investitionslogik

Private-Equity-Unternehmen agieren nach klaren finanziellen Zielsetzungen. Jede Initiative muss sich in Rendite, Bewertung oder operativem Cashflow widerspiegeln. Künstliche Intelligenz erfüllt diese Anforderungen – **wenn sie richtig implementiert wird**. Der Brovko-Ansatz sorgt dafür, dass KI-Investitionen zu wirtschaftlich messbaren Vorteilen führen. Und das bereits ab dem ersten Quartal.

### Drei zentrale Wirkungsebenen

#### 1. Top-Line-Impact

- Umsatzsteigerung durch KI-gestützte Personalisierung, Vertrieb, Pricing
- Schnellere Marktanalysen & Identifikation von Wachstumspotenzen
- Mehr Wirkung pro Vertriebs-Euro (z. B. bei Buy-and-Build-Modellen)

#### 2. Bottom-Line-Impact

- Automatisierung von Prozessen (Backoffice, Reporting, Legal, Procurement)
- Reduktion von Fehlerquoten, Rückfragen, internen Reibungsverlusten
- Ressourcenoptimierung durch bessere Forecasts & KPI-Steuerung

#### 3. Multiple-Impact beim Exit

- Digital Maturity als Bewertungstreiber („KI-readiness“ = Zukunftsfähigkeit)
- AI-Impact Stories als Differenzierungsmerkmal im Verkaufsprozess
- Schnellere Verkaufsfähigkeit durch strukturierte Governance & Dashboards

### ROI-Beispiele aus vergleichbaren Projekten

Hebel	Beispielhafter Effekt pro Beteiligung
Forecasting & KPI Automation	+2–4 % EBIT durch präzisere Planung & Steuerung
GPT-gestützte Vertragsanalyse	–70 % Aufwand, +100 % Geschwindigkeit
Sales Bot mit Cross/Up-Selling	+8–12 % Umsatz in digitalen Vertriebskanälen
Prompt-Coaches in Fachbereichen	+30 % Effizienz in wiederholten Aufgaben
Exit Readiness Dashboard	+0,5–1,5 Multiple-Punkte Differenz bei Exit-Pitch

Diese Zahlen basieren auf realen Projekten in PE-nahen oder vergleichbaren Kontexten.

### Investitionslogik: Modular, skalierbar, steuerbar

Der Brovko-Ansatz arbeitet mit **modularen Investitionsstufen**, die sich flexibel an Portfolio-Größe, Reifegrad und strategische Ambition anpassen lassen:

#### Phase 1: Quick-Win-Initiative (3–4 Monate)

- Budget: ab 180K EUR
- Ziel: 2–3 MVPs mit Proof-of-Value, Schulung erster Teams

- ROI-Messung: ab Woche 10

### **Phase 2: Skalierung (6–12 Monate)**

- Budget: ca. 300K EUR
- Ziel: Rollout auf 3–6 Beteiligungen, Aufbau AI CoE, Standardisierung von Tools
- Return: breiter Business Impact & Exit-Relevanz

### **Phase 3: Verstetigung (12–36 Monate)**

- Budget: dynamisch, abhängig von Portfoliogröße
- Ziel: PE NN wird datengetriebener KI-Top-Performer
- Wirkung: Bewertungsvorteil, Investorenvertrauen, operative Resilienz

### **Bewertungssicht für PE-Partner und Investoren**

- **IRR-positiv innerhalb von 6–12 Monaten** (bei Portfolioausweitung)
- **Sichtbarer Digital Footprint** in Info-Memos, Investoren-Reports, Due-Diligence-Prozessen
- **Intellectual Capital Aufbau** – Tools, Teams, Prozesse als langfristige Assets

### **Fazit:**

KI ist kein Kostenblock – sondern ein Bewertungshebel. Der Brovko-Ansatz übersetzt Technologie in EBIT, in Multiple und in Exit-Attraktivität. Im nächsten Kapitel zeigen wir, warum Brovko der richtige Partner ist, um diesen Weg realistisch, effizient und zukunftssicher umzusetzen.

## Kapitel 8: Der Brovko-Vorsprung

In einem wachsenden Markt aus KI-Beratern, Tech-Startups und Digitalisierungsagenturen stellt sich für Private-Equity-Unternehmen zurecht die Frage: **Wem kann man dieses Thema anvertrauen? Wer denkt nicht nur in Buzzwords, sondern in Wirkung – speziell im PE-Kontext?**

Der **Brovko-Ansatz** ist mehr als eine Methodik. Er ist eine Kombination aus **Strategiekompetenz, Technologie-Exzellenz und Umsetzungskraft** – entwickelt und erprobt in Projekten mit wachstumsorientierten Unternehmen, Mittelständlern und Beteiligungsfirmen.

### Was ein Private Equity - Unternehmen konkret von Brovko erwarten kann

#### 1. Strategisch fundierte Systematik

- PE-spezifischer Framework mit Fokus auf Wertschöpfung
- Klare Roadmaps und Handlungsempfehlungen statt Tech-Showcases
- Reifegradmodell für Portfolio-Unternehmen und Beteiligungslogik

#### 2. Technologiekompetenz mit eigener Produktplattform

- Entwicklung und Einsatz sicherer, mandantenfähiger LLMs (z. B. Private GPT)
- Fertige KI-Module wie DataWizz, SalesWizz, LLMWizz – sofort einsetzbar, anpassbar
- Integration mit bestehenden Cloud- und Reporting-Architekturen

#### 3. Enablement & Veränderungsbegleitung

- KI-Akademie für PE-Teams und Beteiligungen (von Basic bis Black Belt)
- Prompt-Coaches, GPT-Sparring & Change-Playbooks
- Kulturelle Übersetzung von „KI“ in den Alltag von Beteiligungsunternehmen

#### 4. Erfahrung aus relevanten Kontexten

- Dokumentenanalyse in Due Diligence-Projekten
- Private LLM-Einführungen in Handels- und Industrieunternehmen
- Aufbau von Forecasting-Modellen und Dateninfrastrukturen
- Rollout von GPT-Coaching in operativen Teams (Marketing, Sales, HR)
- AI-Akademien mit über 100 aktivierten Nutzern

### Unsere Toolbox für Private Equity Unternehmen

Modul	Nutzen für PE NN
KI-Potenzialanalyse	Systematische Bewertung von Wirkung & Reifegrad

<b>Modul</b>	<b>Nutzen für PE NN</b>
<b>Use-Case-Sprints</b>	MVP-Logik mit Proof of Value und messbaren Ergebnissen
<b>LLM-Coach &amp; GPT-Training</b>	Enablement von Fachbereichen, Unterstützung im Alltag
<b>AI CoE Blueprint</b>	Struktur für Center of Excellence und Governance
<b>Exit Readiness Score</b>	Vorbereitung und Dokumentation digitaler Reife im Verkaufsprozess

Alle Module sind flexibel kombinierbar – und lassen sich auf Portfolio-Ebene skalieren.

### Was uns unterscheidet

<b>Brovko</b>	<b>Klassische Beratung</b>	<b>Tech-Startup</b>
Strategie + Umsetzung + Enablement	Meist Fokus auf eine Säule	Oft ohne Branchenlogik
PE-spezifische Wirkungssystematik	Allgemeine Digitallogik	Stark technikzentriert
Skalierbare Produktmodule	Projektgeschäft	Einzeltools ohne Prozessverankerung
Begleitung bis zum Exit	Bis zur Konzeptfreigabe	Bis zum technischen Rollout

### Partnerschaft auf Augenhöhe

Wir verstehen uns nicht als externer Dienstleister, sondern als umsetzungsstarker Co-Architekt für PE NN. Unser Anspruch ist es, nicht nur Lösungen zu bauen – sondern Teams zu befähigen, Wirkung zu erzielen und KI als Wettbewerbsvorteil zu nutzen.

Im nächsten Kapitel zeigen wir, wie der Einstieg gelingen kann – und warum jetzt der richtige Zeitpunkt ist, den ersten Schritt zu gehen.

## Kapitel 9: Fazit - Es ist an der Zeit zu handeln!

Private Equity steht vor der vielleicht größten Transformationschance seit der Digitalisierung: Künstliche Intelligenz wird zur Wertmaschine – für Dealflow, operative Exzellenz und Exit-Vielfalt. Wer frühzeitig die richtigen Schritte geht, kann sich entscheidend differenzieren: gegenüber Investoren, gegenüber Wettbewerbern, gegenüber strategischen Käufern.

Der Brovko-Ansatz liefert dafür ein praxisbewährtes, PE-spezifisches System – nicht nur für Einzelprojekte, sondern für die strukturelle Verankerung von KI in Holding und Portfolio. Schnell, skalierbar, wirtschaftlich sinnvoll.

### Warum gerade jetzt?

- **Der Markt bewegt sich.** Die technologische Basis ist reif, Tools wie GPT & Co. sind einsatzfähig – und viele Marktteilnehmer testen bereits erste MVPs.
- **Bewertungen hängen von Reifegraden ab.** KI-Kompetenz ist zunehmend Teil von Exit-Due-Diligence und Investorenkommunikation.
- **Portfoliounternehmen erwarten Unterstützung.** PE ist mehr als Kapital – KI ermöglicht es, echte operative Mehrwerte einzubringen.

### Ihr nächster Schritt mit Brovko

Sie haben drei Optionen – alle mit niedriger Einstiegshürde und hohem Erkenntnisgewinn:

1. **KI-Potenzialanalyse starten:** Für Holding oder einzelne Beteiligungen  
Ergebnis: Priorisierte Hebel, technisches Reifegradprofil, Roadmap-Vorschlag
2. **Quick-Win-Portfolio definieren (100 Tage):** Einstieg über 2–3 MVPs mit Proof-of-Value  
Ergebnis: Erste Effekte, hohe Sichtbarkeit, Skalierungsgrundlage
3. **Strategie-Scoping-Call vereinbaren:** Austausch zu Chancen, Reifegrad, Zielbild  
Ergebnis: Klarheit über Machbarkeit, Ressourcenbedarf und Nutzenstruktur

### Kontaktieren Sie uns

Wir stehen bereit, gemeinsam mit Ihrem Team die nächsten Schritte zu gehen. **Jetzt ist der richtige Moment, um KI zum festen Bestandteil Ihrer PE-Strategie zu machen.**

## Anhang

### A. KI-Readiness-Checkliste für ein Private Equity Unternehmen

Ein Schnelltest zur Selbsteinschätzung – ideal für erste Workshops oder zur Vorbereitung von Scoping-Sessions:

Dimension	Aussage / Frage	Status (✓ / ✗ / ?)
<b>Strategie &amp; Steuerung</b>	Gibt es eine KI- oder Digitalstrategie für PE NN?	
	Existiert ein verantwortlicher Sponsor für KI-Themen?	
<b>Rollen &amp; Organisation</b>	Gibt es klare Verantwortlichkeiten für Daten & KI?	
	Haben Beteiligungen Ansprechpartner für digitale Themen?	
<b>Technologie &amp; Tools</b>	Nutzen Sie bereits GPT/LLM-Tools in der Holding?	
	Existieren zentrale Reporting- oder Forecasting-Lösungen?	
<b>Use Cases &amp; Wirkung</b>	Haben Sie bereits KI-basierte Use Cases pilotiert?	
	Kennen Sie die 3–5 wertvollsten KI-Hebel in Ihrem Portfolio?	
<b>Enablement &amp; Kultur</b>	Gibt es interne Schulungen zu KI oder GPT?	
	Wird KI aktiv als Zukunftsthema kommuniziert?	

#### Interpretation:

✓ = vorhanden / ✗ = nicht vorhanden / ? = noch unklar oder in Planung  
 Bereits 5–7 ✓ sind eine gute Basis für den Start eines 100-Tage-Programms.

### B. Use-Case-Übersicht (Kurzform mit Bewertung)

Use Case	Relevanz	Reifegrad	Business Impact	Rollout-Eignung
Deal Sourcing mit GPT	◆◆◆◆	◆◆◆	Hoch	Hoch
Vertragsanalyse (SPA, NDA, LOI)	◆◆◆◆◆	◆◆◆◆◆	Mittel	Hoch
Forecasting-Dashboard	◆◆◆◆	◆◆◆	Hoch	Mittel
Pricing-KI	◆◆◆	◆◆	Hoch	Mittel
Exit-Readiness-Score	◆◆◆	◆◆◆	Hoch	Hoch
Salesbot & Produktlogik (GPT)	◆◆	◆◆	Mittel	Mittel

Use Case	Relevanz	Reifegrad	Business Impact	Rollout-Eignung
AI Academy Enablement	◆◆◆	◆◆◆	Hoch	Hoch

**Legende:**

Relevanz & Impact: 1–5 Punkte (◆) Rollout-Eignung: Indikator für technische und organisatorische Umsetzbarkeit

**C. Technologielandkarte für PE-Firmen**

Die wichtigsten Technologiebereiche für PE-Firmen, übersichtlich gruppiert nach Funktion und Anwendungsbereich:

Technologie-Kategorie	Beispielhafte Tools / Funktionen	Nutzen im PE-Kontext
Private LLM / GPT	Brovko Private GPT, Azure OpenAI, Claude API	Sicherer Text-/Wissenszugriff, Vertragsanalyse, Deal-Scouting
Forecasting Engines	Prophet, AutoML, PowerBI Forecast, DataWizz Forecast	Absatz-/Cashflow-Prognosen, KPI-Simulation
Automation Layer	n8n, Make.com, Zapier, RPA-Frameworks	Automatisierung von Datenflüssen, Reports
Data Intelligence	DataWizz, Tableau, Snowflake, semantische Data Lakes	KPI-Visualisierung, Portfolio-Steuerung
Enablement & Academy	GPT-Coaches, Prompt-Playbooks, Microtrainings	Rollenspezifische Befähigung & Trainings
Governance & Compliance	Prompt-Governance Layer, Zugriffssteuerung, Audit-Trails	Regeltreue, Sicherheitsarchitektur

Entdecken Sie mehr darüber, wie die KI Ihrem Unternehmen eingesetzt werden kann.

Vereinbaren Sie ein kostenloses Beratungsgespräch über den Einsatz von KI in Ihren Unternehmen.

Jetzt Termin vereinbaren

Brovko GmbH  
[www.brovko.de](http://www.brovko.de). [www.aiwizz.ai](http://www.aiwizz.ai)  
email@brovko.de  
Telefon: +49 (0) 511 4104 6868

**Brovko**