

Künstliche Intelligenz in Aktion – 5 realistische Einsatzfelder für Private Equity

Der BROVKO-Ansatz:
Wirksamkeit statt Worthülsen.

Inhaltsverzeichnis

EXECUTIVE SUMMARY	2
KAPITEL 1: KI IM DEAL SOURCING – TARGET-SCOUTING MIT LLMS	2
KAPITEL 2: VALUE CREATION IM PORTFOLIO – KI ALS VERTRIEBSPARTNER	2
KAPITEL 3: KI IN DER DUE DILIGENCE – WISSENSERSCHLIEßUNG & RED-FLAG- ERKENNUNG	3
KAPITEL 4: EXIT READINESS – KI ALS STORYTELLING- UND REPORTING-MOTOR.....	3
KAPITEL 5: KI IN OPERATIONS & SERVICE – DIGITALE ASSISTENZSYSTEME	3
KAPITEL 6: DER BROVKO-ANSATZ: WIRKSAMKEIT STATT WORTHÜLSEN	4

Executive Summary

Private Equity steht unter zunehmendem Druck: Höhere Bewertungen, zunehmende Komplexität in der Due Diligence, Fachkräftemangel in Portfoliounternehmen und wachsende Anforderungen an Reporting und ESG.

Künstliche Intelligenz bietet hierfür konkrete Lösungsansätze – schneller, effizienter und wirtschaftlich wirksam, als viele vermuten.

In diesem White Paper zeigen wir Ihnen fünf typische Einsatzfelder für KI im PE-Kontext – mit Fokus auf Effizienz, Skalierbarkeit und schnellen ROI. Es handelt sich um Fallbeispiele, die BROVKO auf Basis unserer Erfahrung als KI-Beratung und Lösungsanbieter (AIWizz, VoiceWizz etc.) kurzfristig realisieren kann.

Unser Ziel: Ergebnisse innerhalb von wenigen Wochen bis wenigen Monaten – statt langfristiger Tech-Großprojekte.

Kapitel 1: KI im Deal Sourcing – Target-Scouting mit LLMs

Gerade im Mid- und Lower-Midcap-Segment ist es oft schwierig, systematisch attraktive Targets zu identifizieren. KI-Agentensysteme auf Basis großer Sprachmodelle (LLMs) ermöglichen eine neue Qualität im Sourcing:

- Zusammenführung und semantische Analyse verschiedener Datenquellen (z. B. Handelsregister, Branchennews, Ausschreibungen, Stellenanzeigen)
- Bewertung potenzieller Targets anhand vordefinierter Kriterien
- Generierung eines strukturierten, laufend aktualisierten Opportunity-Radars

Nutzen: Schnellere Target-Vorqualifizierung, bessere Marktabdeckung, Ressourcenersparnis im Origination-Team

Kapitel 2: Value Creation im Portfolio – KI als Vertriebspartner

Viele Portfoliounternehmen kämpfen mit begrenzten Vertriebsressourcen oder unzureichend genutzten CRM-Systemen. Eine KI-gestützte Lösung wie **AIWizz** kann Vertriebsmitarbeiter entlasten und systematisch unterstützen:

- Aufbereitung von Kontakthistorien, Kundenfeedbacks und Potenzialen
- Generierung von Angebotsvorschlägen, E-Mail-Texten und Präsentationen
- KI-gestützte Empfehlungen zu Up-/Cross-Selling

Nutzen: Schnellerer Marktzugang, bessere Konversion, geringerer manueller Aufwand.

Kapitel 3: KI in der Due Diligence – Wissenserschließung & Red-Flag-Erkennung

Gerade bei Buy-and-Build-Strategien ist Zeit in der DD entscheidend. KI-Systeme helfen, große Mengen an Daten und Dokumenten effizient zu strukturieren:

- Automatisierte Analyse von Verträgen, Bilanzen, Mails oder Q&A-Dokumenten
- Red-Flag-Identifikation durch semantische Erkennung kritischer Stellen
- Erstellung strukturierter Management-Summaries

Nutzen: Zeitersparnis, bessere Datenqualität, reduziertes Risiko durch intelligente Vorfilterung.

Kapitel 4: Exit Readiness – KI als Storytelling- und Reporting-Motor

Vor dem Exit zählt Klarheit. KI kann helfen, Daten narrativ aufzubereiten, Equity Storys zu schärfen und Performance-Highlights strukturiert darzustellen:

- Analyse der relevanten KPIs in Echtzeit
- Benchmarking gegen Vergleichsunternehmen und Markttrends
- Unterstützung bei der Visualisierung und sprachlichen Gestaltung des Investment Cases

Nutzen: Professionalisierung der Vorbereitung, Erhöhung der Bewertungspotenziale.

Kapitel 5: KI in Operations & Service – digitale Assistenzsysteme

Gerade in technisch geprägten Portfoliofirmen kann KI Mitarbeitende im Service und Innendienst massiv entlasten:

- Sprachbasierte Dokumentation von Serviceeinsätzen (VoiceWizz)
- KI-gestützte Produktempfehlungen im Kundenservice
- Self-Service-Lösungen auf Basis interner Wissensdatenbanken (IntranetWizz)

Nutzen: Fachkräftemangel abfedern, Produktivität steigern, Kundenzufriedenheit erhöhen.

Nutzen: Professionalisierung der Vorbereitung, Erhöhung der Bewertungspotenziale.

Kapitel 6: Der BROVKO-Ansatz: Wirksamkeit statt Worthülsen

Wir von BROVKO begleiten Private-Equity-Unternehmen entlang der gesamten KI-Transformationsreise – von der Strategie bis zur Umsetzung. Unsere Lösungen sind:

- schnell implementierbar (oft in < 12 Wochen produktiv)
- sicher und DSGVO-konform
- modular und skalierbar (z. B. AIWizz, VoiceWizz, IntranetWizz)

Dabei fokussieren wir uns auf das, was für PE zählt: Business Impact, Geschwindigkeit und Umsetzbarkeit.

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. www.aiwizz.ai
email@brovko.de
Telefon: +49 (0) 511 4104 6868

Brovko