



PEak News@BDO

Unleash the Giant!

**Wie Künstliche Intelligenz
auch Private Equity treibt**

März 2025

PEak News@BDO - Der Private Equity Newsletter für die DACH-Region

BDO



von Philipp Tiedt

Dass Künstliche Intelligenz auch für Private Equity enorme Chancen bietet, Innovation und Effizienz zu treiben, ist kein Geheimnis. Wie man diese systematisch einsetzt oftmals schon. Nur begrenzt relevant ist dabei, dass die Häufigkeit in der aktuellen Berichterstattung an einen thematischen Hype erinnert. KI ist gekommen, um zu bleiben. Die schiere Macht der Technologie ist kumuliert auf Dauer einfach zu gigantisch.

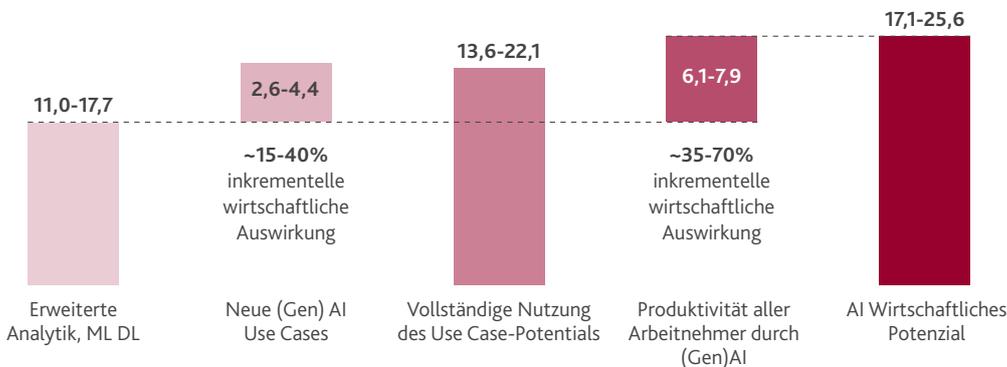
Um im Wettbewerb führend zu sein, müssen Private Equity-Häuser die disruptiven Kräfte von KI* kanalisieren und das Thema frühzeitig, strategisch und mit einem holistischen Ansatz erschließen. Unter einer Vielzahl von Anwendungsfällen sind drei für PE besonders werttreibende hervorzuheben:

1. Auf GP-Ebene führt KI-basierte Automatisierung bei Research-Prozessen zur Vorbereitung und Generierung von Deal Leads zu entscheidenden Effizienzsprüngen. Für die Erkennung von Chancen, aber auch für die Identifizierung von Markt- und Disruptionsrisiken.
2. Zunehmend gewinnt der KI-Einsatz auch im Rahmen der Due Diligence insbesondere auf der Buy-side an Bedeutung.
3. Auf Ebene der Portfolio-Gesellschaften gilt es jeweils individuell die sog. „AI Journey“ voranzubringen. Insbesondere mittelständische Unternehmen sind hier oft noch ganz am Anfang ihres Weges. Wertsteigernde Governance wird hierbei dauerhaft nicht an KI vorbeikommen.

Das Corporate Universe zeigt, wohin die KI-Reise geht

Zwei Jahre nach Veröffentlichung von ChatGPT hat das Thema KI massiv an Bedeutung gewonnen und einen regelrechten Boom ausgelöst. Das zeigt sich zum einen an enorm hohen Investitionen und Hoffnungen in die Technologie und zum anderen daran, dass nahezu alle Unternehmen das Thema auf dem Radarschirm haben.

Nach einer McKinsey-Studie könnte KI weltweit jährlich Werte von 2,6 bis 4,4 Billionen US-Dollar schaffen. 89 % der Führungskräfte stufen demnach insbesondere GenAI als eine der drei wichtigsten technologischen Prioritäten für die kommenden Jahre ein. 51 % der Führungskräfte machen dies zu ihrer obersten Priorität.



Quellen: McKinsey, The economic potential of generative AI, 2023, & BCG, From Potential to Profit with GenAI, 2024

Klar ist KI derzeit ein Hype, von dem man noch nicht weiß, ob er abkühlen wird. **Im Kern steht aber fest: AI is here to stay.**

*Nachfolgend werden die Abkürzungen „KI“ für Künstliche Intelligenz und „AI“ für Artificial Intelligence verwendet

Welche KI-Anwendungen sind für PE zunächst am zielführendsten?

Aufgrund des PE-Geschäftsmodells und Beteiligungen quer durch nahezu alle Wirtschaftssektoren ergibt sich sachlogisch, dass kaum ein KI-Anwendungsfall für PE auf Dauer nicht relevant werden könnte. Die Kunst ist aber, aktuell wichtige und dringende sowie schnell umsetzbare Use Cases zu identifizieren. PE-Häuser fokussieren sich zunächst besonders auf „Low Hanging Fruits“. Kriterien dafür sind eine durch KI möglichst hohe Effektivitäts- und/oder Effizienzsteigerung bei möglichst niedrigem Invest an Zeit und Finanzmitteln. Dies im Vorfeld beurteilen zu können, ist für Private Equity allerdings die Herausforderung.

Einerseits werden die operativen Prozesse **auf der Ebene des PE-Hauses** selbst von KI-Unterstützung profitieren. Dies beginnt bereits beim Sourcing neuer Targets und erstreckt sich über die Unterstützung im Due Diligence-Prozess bis hin zum Exit:

1. Im **Deal Sourcing** können Effizienzpotenziale gehoben werden:
 - ▶ Wo heute zum Teil zeitaufwändig umfangreiche Rechercheaufgaben manuell ausgeführt werden, unterstützt KI künftig systematisch den Prozess von der Analyse von Marktpotenzialen bis hin zur Identifizierung von potenziellen Target-Plattformen. Fragmentierte Branchen mit Konsolidierungspotenzial für Buy-and-Build-Strategien zum Beispiel können so deutlich effizienter identifiziert, Potenziale mit anderen Segmenten abgeglichen und in Investmentstrategien aufgenommen werden.
 - ▶ Bei der **Auswahl neuer Portfolio-Unternehmen** sollte die KI-Perspektive einbezogen werden. Entscheidend ist die AI Readiness und Positionierung des Unternehmens sowie die Analyse, ob USPs durch KI-Disruption bedroht oder durch KI-Adoption gestärkt werden, um neue Geschäftsmodelle und Wachstumschancen zu schaffen.
2. **Due Diligence**-Prozesse auf der Buy-side können schon heute durch digitale Umfeldanalysen im Sinne einer Commercial Due Diligence „light“ aufgewertet werden:
 - ▶ Hierbei werden zusätzliche externe und KI-basierte Analysedimensionen wie Kundenzufriedenheit, Produktakzeptanz, Mitarbeiterstimmung und grundlegende Reputation im Vergleich zu Markt und Wettbewerb ergänzt. Darüber hinaus kann die Auswertung von virtuellen Datenräumen KI-basiert deutlich effizienter erfolgen.
 - ▶ Im Rahmen der Akquisition, der Value Creation sowie der Veräußerung von Portfolio-Unternehmen werden Prozesse wie zum Beispiel die Erstellung von Marktanalysen, die Analyse und Beurteilung von einzelnen Geschäftsmodellen und deren Value-Potenzialen, die Durchführung standardisierter Due Diligence-Prüfungen, die Erstellung von Verkaufsunterlagen sowie die Überleitung der Ergebnisse in eine Entscheidungsvorlage künftig zunehmend durch KI automatisiert.
3. Zum anderen spielt KI **auf der Ebene der Portfolio-Unternehmen** entlang des gesamten Investment-Lebenszyklus eine Rolle:
 - ▶ PE-Häuser sollten ihre Portfolio-Unternehmen auf ihrer AI Journey unterstützen. Entscheidend ist, inwiefern das Geschäftsmodell von KI profitieren oder durch KI obsolet bzw. bedroht werden kann. Zum Beispiel könnte dies für schwer digitalisierbare Geschäftsmodelle wie Baumschulen nur die Optimierung von Online-Aktivitäten bedeuten, während im Weiterbildungsbereich eine Disruption hin zu KI-basierten, anpassbaren Trainern erfolgen könnte. Ein AI Readiness Assessment ist ein geeigneter Ausgangspunkt für diese Evaluierung.
 - ▶ Jedes Portfolio-Unternehmen benötigt eine KI-Strategie, die regelmäßig hinterfragt werden muss. Für die Umsetzung empfiehlt sich dann ein ganzheitlicher Ansatz ausgehend von der Strategie über das Change-Management bis hin zur Compliance.



Wie kann PE erfolgreich durchstarten? Ein Leitfaden zur KI-Implementierung

So stark das Thema auch durch Technologie getrieben ist, eine erfolgreiche Einführung von KI ist für Private Equity weit mehr als ein IT-Projekt. Um KI erfolgreich einzusetzen, müssen PE-Häuser einen holistischen Ansatz verfolgen. Entscheidend ist zunächst, sich über die Voraussetzungen dafür aus folgenden Blickwinkeln klar zu werden:

1. KI-Strategie muss Geschäftsziele unterstützen:

Die KI-Strategie muss Unternehmensziele erreichen, sowohl für das PE-Haus als auch für die Portfolio-Unternehmen. Wichtig ist, die richtigen Use Cases wie zum Beispiel die in der Einleitung aufgeführten zu finden, die die Ziele effizient unterstützen. Es ist entscheidend, das Geschäftsmodell im Kontext von KI zu hinterfragen, um Chancen zu erkennen und Risiken zu minimieren.

2. KI braucht gute Infrastruktur und gute Daten:

Auf der technologischen Ebene ist es essenziell, eine robuste Infrastruktur zu etablieren, die den Anforderungen von KI gewachsen ist sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter befähigt, die Technologie zu erproben und sich mit ihr vertraut zu machen. Dies ist heute bereits in einigen Cloud-Umgebungen relativ einfach möglich. Neben der Infrastruktur ist hier insbesondere auch die Sicherstellung der Datenqualität-, -integrität-, -sicherheit und -zugänglichkeit von zentraler Bedeutung. Ohne saubere, konsistente Daten sind selbst die ausgeklügeltsten KI-Modelle nutzlos.

3. KI bedeutet Wandel, der gesteuert werden muss:

Der Einsatz von KI erfordert Change-Management und kulturellen Wandel. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen geschult werden, um neue Technologien zu nutzen. Eine Innovationskultur sollte gefördert werden, um den Wandel zu unterstützen. Es gilt das Leitbild:

Die KI ersetzt nicht den Menschen – aber Menschen, die KI nutzen, ersetzen die, die es nicht tun.

4. KI braucht Leitplanken im Sinne von Compliance:

Compliance ist entscheidend in einem regulierten Umfeld. Der KI-Einsatz muss gesetzlichen Vorgaben entsprechen, einschließlich Datenschutz und ethischer Richtlinien. Validierungsprozesse müssen irrationale KI-Ergebnisse ausschließen.

Um konkret zu starten, empfehlen sich für PE-Häuser nach unserer Erfahrung die folgenden Schritte:

► Proaktive Entscheidung zur Beschäftigung mit KI:

Sich proaktiv mit KI auseinanderzusetzen ist entscheidend, um einen Wettbewerbsvorsprung zu erzielen. Verantwortliche Personen sollten frühzeitig benannt werden, um das Thema aktiv voranzubringen.

► AI Readiness Assessments sind geboten, um den Status der Portfoliounternehmen zu verstehen und zu erkennen, wer am stärksten von Disruptionen betroffen sein wird. So können Veränderungen effektiv und frühzeitig mitgestaltet werden.

► Enablement der Portfolio-Unternehmen: Der Austausch zwischen Portfolio-Unternehmen sollte gefördert werden, um Best Practices für KI zu entwickeln und Erkenntnisse schnell zu skalieren.

► Einführung von KI-Piloten: Frühzeitige Pilotprojekte helfen, um die AI Journey mit Projekten zur Kostenreduktion und Serviceverbesserung zu beginnen.

► Berücksichtigung bei Investitionsentscheidungen: Wichtig ist, dass AI Readiness- und Strategieerkenntnisse systematisch auch in zukünftigen Due-Diligence-Prozessen berücksichtigt werden.

Wenn Private Equity-Häuser diese Empfehlungen berücksichtigen, bietet sich die Chance, im Wettbewerb führend zu sein. So können die gigantischen Kräfte von KI kontrolliert nutzbar gemacht, Disruptionsrisiken mitigiert und innovativ Effizienz- in Wertsteigerung umgesetzt werden.

Disrupt or be disrupted!

Autor:



Philipp Tiedt

Partner
BDO Management Advisory
Tel.: + 49 177 87 13 941
philipp.tiedt@bdo.de

BDO AI Strategy & Implementation Services für Private Equity



Vertiefende Inhalte zu unseren AI Strategy & Implementation Services finden sie [hier](#).

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Fuhrentwiete 12
20355 Hamburg
www.bdo.de

Private Equity-Ansprechpartner in der DACH-Region :

Dr. Michael Brauer
Tel.: +49 211 1371-186
michael.brauer@bdo.de

Dietmar Flügel
Tel.: +49 211 1371-162
dietmar.fluegel@bdo.de

Thorsten Schumacher
BDO Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Tel.: +49 211 1371-323
thorsten.schumacher@bdolegal.de

Dr. Jan Faßhauer
Tel.: +49 69 95941-463
jan.fasshauer@bdo.de

Michael Maxeiner
Tel.: +49 211 1371-185
michael.maxeiner@bdo.de

Volkmar Berner
Tel.: +49 89 76906-458
volkmar.berner@bdo.de

Frank Scholl
Tel.: +49 40 30293-533
frank.scholl@bdo.de

Felix Fries
Tel.: +49 69 95941-195
felix.fries@bdo.de

BDO Österreich
Christoph Ernst
Tel.: +43 664 60 375-1643
christoph.ernst@bdo.at

BDO Schweiz
Benjamin Haldimann
Tel.: +41 44 444-3858
benjamin.haldimann@bdo.ch

Die Informationen in dieser Publikation haben wir mit der gebotenen Sorgfalt zusammengestellt. Sie sind allerdings allgemeiner Natur und können im Laufe der Zeit naturgemäß ihre Aktualität verlieren. Demgemäß ersetzen die Informationen in unseren Publikationen keine individuelle fachliche Beratung unter Berücksichtigung der konkreten Umstände des Einzelfalls. BDO übernimmt demgemäß auch keine Verantwortung für Entscheidungen, die auf Basis der Informationen in unseren Publikationen getroffen werden, für die Aktualität der Informationen im Zeitpunkt der Kenntnisnahme oder für Fehler und/oder Auslassungen.

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts, ist Mitglied von BDO International Limited, einer britischen Gesellschaft mit beschränkter Nachschusspflicht, und gehört zum internationalen BDO Netzwerk voneinander unabhängiger Mitgliedsfirmen.

BDO Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, ist rechtlich selbständiger Kooperationspartner der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts, ist Mitglied von BDO International Limited, einer britischen Gesellschaft mit beschränkter Nachschusspflicht, und gehört zum internationalen BDO Netzwerk voneinander unabhängiger Mitgliedsfirmen.

BDO ist der Markenname für das BDO Netzwerk und für jede der BDO Mitgliedsfirmen. © BDO

BDO