

KI, die in der P&L ankommt

Marktbild, heutige Lösungen und Umsetzungsansatz für KI-Wertsteigerung in PE-finanzierten Unternehmen im DACH-Mittelstand. Gesprächsgrundlage für Umsetzungspartner.

Fonds und Portfolio-Unternehmen haben KI-Piloten, aber kaum Wirkung in der P&L. Wer Lösungen auf den vorhandenen ERP-Systemen in Produktion bringt und den Effekt in Euro misst, findet in DACH einen offenen Markt. Dafür braucht es ein Team, das PE-Kontext, ERP-Integration, KI-Engineering, Governance und Betrieb verbindet.

Zusammenfassung

Problem	80 % der Unternehmen sehen Produktivitätsgewinne durch KI, 37 % einen EBIT-Effekt, 6 % einen wesentlichen (McKinsey, 08/2026). Abläufe werden selten umgebaut, Effekte selten gemessen, Lösungen nach dem Go-live oft nicht betrieben.
Markt	Fonds müssen KI-Effekte bis zum Exit belegen. In den USA fließt Kapital in Umsetzer (Ciridae, Flowscope); Ode und die OpenAI Deployment Company zielen auf große Portfolios. Der DACH-Mittelstand ist kaum besetzt.
Heutige Lösungen	Beratungen haben den Zugang, Umsetzer die Lieferung, Plattformen die Technik. Eine Kombination für den DACH-Mittelstand haben wir nicht gefunden.
Ansatz	Identify → Build → Prove → Operate: beim Value Creation Plan starten, auf den vorhandenen Systemen bauen, Effekt gegen eine Baseline messen, betreiben.
Use Cases	14 bewertete Use Cases; vorne liegen Forderungsmanagement, Auftragserfassung, Service-Triage und Dokumentenprüfung. Einstieg über einen Sprint oder eine KI-Due-Diligence.
Kompetenzen	PE- und Prozesswissen, ERP-Integration (SAP, DATEV, proAlpha), Daten- und KI-Engineering, Evaluation, Governance, Betrieb.
Zusammenarbeit	Ein Konsortium mit klaren Rollen, gemeinsamem Lieferstandard und einer Bibliothek wiederverwendbarer Bausteine.

Inhalt

Auf einen Blick · 1 Markt und Potenzial · 2 Heutige Lösungen und Wettbewerb · 3 Positionierung · 4 Vorgehen und Wachstumsschleifen · 5 Use Cases und Einstieg · 6 DACH-Paket · 7 Erfolgsfaktoren · 8 Benötigte Kompetenzen · 9 Zusammenarbeit im Konsortium · Anhang A–D (Technologie, Belege, Quellen-Learnings, Lektüre)

Key Take-aways aller Kapitel

KAPITEL 1 Markt und Potenzial

1. **80 / 37 / 6:** 80 % sehen Produktivitätsgewinne durch KI, 37 % einen EBIT-Effekt, 6 % einen wesentlichen.
2. **Die Lücke liegt im Betrieb:** Abläufe bleiben unverändert, Effekte werden nicht gemessen, Lösungen nicht betrieben.
3. **Fonds unter Druck:** Seit Februar 2026 gehört KI in jede Due Diligence, Käufer wollen belegte Effekte beim Exit.
4. **Kapital fließt in Umsetzung:** Ode, OpenAI Deployment Company, Ciridae, Flowscope.
5. **Der DACH-Mittelstand ist offen:** je Portfolio-Unternehmen realistisch 100–300 T€ pro Jahr.

KAPITEL 2 Heutige Lösungen und Wettbewerb

1. **Drei Ebenen:** Beratungen haben den Zugang, Umsetzer die Lieferung, Plattformen die Technik.
2. **Keiner verbindet alles** für den DACH-Mittelstand; in den USA ist das Modell finanziert.
3. **Flowscope** zeigt, wie Umsetzung mit PE-Kanal und Erfolgsbeteiligung funktioniert.
4. **Radial** zeigt, dass DACH-Fonds Finance-Leistungen für ihre Portfolios einkaufen.
5. **Spezial-SaaS** gewinnt Einzelprozesse; im Paket mit €-Effekt und Fondszugang sind wir stärker.

KAPITEL 3 Positionierung

1. **Kategorie:** KI-Wertsteigerung für PE-finanzierte Unternehmen.
2. **Kernaussage:** finden, wo KI messbaren Wert schafft, in Produktion bringen und betreiben.
3. **Zielfeld:** Ausführung in Produktion plus wiederkehrende Beziehung zu einem Portfolio.
4. **Unser Feld** ist die Schnittmenge aus PE-Kontext, produktiver Lieferung, DACH-Governance und Fondsbeziehung.
5. **Anspruch:** Live in Wochen, gemessen in Euro.

KAPITEL 4 Vorgehen und Wachstumsschleifen

1. **Ablauf:** Identify → Build → Prove → Operate, jeweils mit festen Ergebnissen.
2. **Drei Schleifen:** mehr Use Cases im Unternehmen, mehr Unternehmen im Fonds, Rückfluss jedes Projekts in eine gemeinsame Bibliothek.
3. **Ohne Rückfluss** bleibt es Projektgeschäft.
4. **Acht Lieferstandards**, darunter Scoping-One-Pager, Eval-Set vor dem Bau und Abbruchoption.
5. **Messbar:** Aufwand je Projekt muss ab dem dritten Kunden sinken.

KAPITEL 5 Use Cases und Einstieg

1. **14 Use Cases** nach zehn Kriterien bewertet; Order-to-Cash liegt knapp vorn.
2. **Belegt:** Jeder Use Case beruht auf mindestens einem dokumentierten Fall mit Zahlen.
3. **Ein Lieferschema** trägt verschiedene Werthebel.
4. **Zwei Einstiege:** AI Value Creation Sprint für Portfolio-Unternehmen, KI-Due-Diligence für Fonds.
5. **Jeder Sprint** beginnt mit einem Scoping-One-Pager.

KAPITEL 6 DACH-Paket

1. **Bremse:** Betriebsrat, Datenschutz und AI Act verlangsamen KI-Projekte in Deutschland.
2. **Hebel:** Ein fertiges Paket verkürzt die Freigabe in jedem Projekt.
3. **15 Bausteine**, jeweils mit der nötigen Kompetenz.
4. **Neu:** verschuldensunabhängige Produkthaftung für Software ab 09.12.2026.
5. **Grundsatz:** Erfasst werden Vorgänge, keine Personen.

KAPITEL 7 Erfolgsfaktoren

1. **Scheitern** passiert an Menschen, Prozessen und Betrieb, selten am Modell.
2. **McKinsey:** umgebaute Abläufe und CEO-Aufsicht machen den Unterschied.
3. **BCG:** 70 % des Erfolgs liegen bei Menschen und Prozessen.
4. **Bain:** beim Value Creation Plan starten; ein Use Case in der P&L schlägt Dutzende Piloten.
5. **Für uns:** Ablauf vor Werkzeug, wenige Bereiche, Testen budgetieren, 90-Tage-Takt.

KAPITEL 8 Benötigte Kompetenzen

1. **Zehn Kompetenzen**, von PE-Verständnis bis Betrieb.
2. **ERP-Integration** ist der größte Engpass im Mittelstand.
3. **KI-Engineering** ist nötig, aber nur ein Teil; Testen kostet mehr Zeit als Bauen.
4. **Governance** entscheidet in Deutschland über das Tempo.
5. **Kein Anbieter** bringt alles mit; das Team macht den Unterschied.

KAPITEL 9 Zusammenarbeit im Konsortium

1. **Klare Rollen:** Lead und PE-Zugang, ERP-Integration, KI- und Plattform-Engineering, Governance.
2. **Ein Lieferstandard** für alle Projekte.
3. **Rückgabe je Projekt** in eine gemeinsame Bibliothek.
4. **Für Partner:** Zugang zu PE-Portfolios und laufende Aufträge aus dem Betrieb.
5. **Nächster Schritt:** Gespräch und ein erstes gemeinsames Scoping.

KAPITEL 1

Markt und Potenzial

KEY TAKE-AWAYS

1. **80 / 37 / 6:** 80 % sehen Produktivitätsgewinne durch KI, 37 % einen EBIT-Effekt, 6 % einen wesentlichen.
2. **Die Lücke liegt im Betrieb:** Abläufe bleiben unverändert, Effekte werden nicht gemessen, Lösungen nicht betrieben.
3. **Fonds unter Druck:** Seit Februar 2026 gehört KI in jede Due Diligence, Käufer wollen belegte Effekte beim Exit.
4. **Kapital fließt in Umsetzung:** Ode, OpenAI Deployment Company, Ciridae, Flowscope.
5. **Der DACH-Mittelstand ist offen:** je Portfolio-Unternehmen realistisch 100–300 T€ pro Jahr.

Markt und Problem

KI-Piloten gibt es genug. Es fehlt Wirkung in der P&L, und genau dafür zahlen Fonds.

KENNZAHL	BEDEUTUNG	QUELLE
83 % / 18 %	Anteil der Portfolio-Unternehmen mit KI-Pilot bzw. mit Pilot, der an einem Werthebel hängt	Accordion
+280 %	Nachfrage nach KI-Projekten bei PE-Fonds, Q1 2026 gegenüber Vorjahr (USA)	BluWave
1: 25–40	ein KI-Verantwortlicher im Fonds auf so viele Portfolio-Unternehmen	AI Pathfinder
1–3	KI-Transformationen pro Jahr, die ein Mid-Market-Unternehmen verkraftet	Charlesbank
86 %	der Operating Partner erwarten einen Bewertungsaufschlag für KI-fähiges Finance beim Exit	Accordion

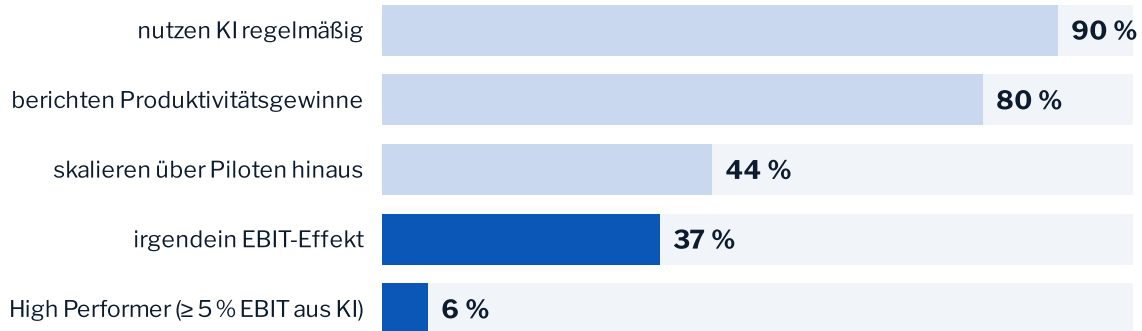
Käufer erwarten beim Exit zunehmend Abläufe im Betrieb und bezifferte Effekte statt einer Roadmap. Große Fonds wie EQT und Permira bauen eigene Teams und kaufen gezielt bei spezialisierten Anbietern zu; viele kleinere Fonds lagern die Umsetzung ganz aus. Erfolgreiche Programme haben in den ausgewerteten Fällen einige Gemeinsamkeiten: einen Sponsor mit P&L-Verantwortung, wenige Initiativen mit Wert in €, Diagnose und Pilot parallel, Parallelbetrieb gegen den bisherigen Ablauf und einen geregelten Betrieb nach dem Go-live.

Wo KI im Portfolio nachweislich wirkt

FUNKTION	TYPISCHE ENTSCHEIDUNG	BEISPIEL	WERKZEUG
Kundenbindung	Wer kündigt? Wer bekommt welches Angebot?	Searchlight: Diagnose, Churn-Modell, automatisierte Ansprache für einen Großteil der Kunden Accordion	Tabellenmodell, Entscheidungsmodell
Service und Schaden	Wohin gehört das Anliegen? Darf die Antwort raus?	Domcura: 30 Min. → 30 Sek. pro Schaden; SIGNAL IDUNA: Fehlrouting 40 % → 20 % BIG BANG, AI FIRST	Entscheidungsmodell, LLM
Angebot und Vertrieb	Was kostet das Teil?	Tau9: Angebotserstellung von Stunden auf Sekunden Proof of Work	Skript, LLM
Finance	Wie wird der Forecast?	Industrie-S&OP: Forecast-Genauigkeit +35 %, Working Capital –8 % Accordion, Ramp	Tabellenmodell, LLM
Operations	Fällt die Anlage aus? Ist der Alarm echt?	Hitachi Rail: ca. 40 % geringerer Prognosefehler Prior Labs	Tabellenmodell, Entscheidungsmodell
Dokumente	Enthält der Vertrag die Klausel?	AMP: Projektdokumentation von 1–2 Wochen auf 1–2 Stunden, ca. 700.000 \$ Barwert aus einem Ablauf Proof of Work	LLM, Entscheidungsmodell

Warum die meisten KI-Projekte nicht in der P&L ankommen

McKinsey hat für „The State of AI“ (veröffentlicht am 25.08.2026) im Mai und Juni 2026 rund 1.700 Führungskräfte in 97 Ländern befragt. Das Ergebnis ist ein Trichter:



Quelle: McKinsey, The State of AI, 25.08.2026 ([mckinsey.com](https://www.mckinsey.com)). Selbstauskünfte der Befragten.

Die Nutzung wächst, der Ergebniseffekt nicht. Dafür gibt es fünf Gründe, die sich mit den ausgewerteten Fällen decken:

- Produktivität ist noch kein Ergebnis. Wenn ein Sachbearbeiter mit KI eine Stunde am Tag spart, ändert sich die P&L erst, wenn diese Stunde mehr Volumen bewältigt, eine offene Stelle ersetzt oder Kosten senkt. Ohne diesen Schritt verteilt sich die Zeit im Alltag.
- Der Ablauf bleibt, wie er ist. Fast drei Viertel der High Performer haben ihre Abläufe wegen KI grundlegend umgebaut, bei allen anderen nur ein Viertel. Ein Werkzeug, das in einen unveränderten Ablauf gesetzt wird, beschleunigt einen Schritt; Wartezeiten, Übergaben und Prüfschleifen bleiben.
- Der Pilot sitzt in einer Funktion, der Wert entsteht über mehrere. Ein Kundenvorgang läuft durch Vertrieb, Service und Finance. Ein Pilot, den ein Bereichsleiter kauft, endet an dessen Grenze, und die Entscheidung über den Ausbau liegt eine Ebene höher.
- Es wird nicht gemessen. Ohne Ausgangswert und vorab vereinbarte Kennzahl lässt sich ein Effekt weder belegen noch einem Projekt zuordnen; laut EY tun sich 62 % der PE-Firmen schwer, Produktivitätsgewinne der KI zuzuordnen.
- Nach dem Go-live fehlt der Betrieb. Modelle verlieren ohne Überwachung an Qualität, Ausnahmen stauen sich, die Verantwortung ist unklar. Laut Studien, die E.ON zitiert, werden rund 80 % der Lösungen ohne Betriebsmodell wieder aufgegeben.

Für das Angebot folgt daraus: Gemessen wird der Effekt in €. Dazu braucht es einen Sponsor mit P&L-Verantwortung, einen umgebauten Ablauf, eine vorab vereinbarte Baseline und einen geregelten Betrieb.

Marktpotenzial

Kapital fließt gerade massiv in Umsetzung. Der DACH-Mittelstand unterhalb der großen Anbieter ist noch offen.

Wohin das Geld fließt

- **Ode with Anthropic:** rund 1,5 Mrd. \$, mit Blackstone und Hellman & Friedman (07/2026).
- **OpenAI Deployment Company:** 4 Mrd. \$, TPG als Lead, Übernahme von Tomoro (05/2026).
- **Ciridae:** 20 Mio. \$ Seed (Accel, a16z, GC); nach eigener Angabe hoher siebenstelliger Run-Rate und cashflow-positiv.
- **Flowscope:** 3,8 Mio. \$ Seed (09/2026); PE-Operating-Partner als erklärter Vertriebskanal.
- **Konsolidierung:** Fractional AI wurde 05/2026 von einem Services-Venture von Anthropic übernommen; Cinven hat die Mehrheit an Artefact gekauft, PwC hat Datasparq übernommen.

Nachfrage in DACH

- **Fonds kaufen ein:** Radial nennt 17 Referenzfonds für Reporting, Liquiditätsplanung und Finanzmodelle.
- **Stellen entstehen:** Eine Buy-and-Build-Plattform in München sucht einen Head of AI Strategy, Mutares einen AI Expert.
- **Europa holt auf:** 63 % der westeuropäischen PE-Investoren nutzen KI in der Wertsteigerung, 39 % mit messbarem Wert (A&M 2026).

Auftragsgrößen (Hypothesen, noch zu testen)

LEISTUNG	GRÖSSENORDNUNG
AI Value Creation Sprint	15–30 T€, drei bis vier Wochen
KI-Due-Diligence	Festpreis je Target, ein bis zwei Wochen
Production Deployment	40–80 T€, sechs bis zehn Wochen
Laufender Betrieb	2–6 T€ pro Monat je Workflow
Je Portfolio-Unternehmen	realistisch 100–300 T€ pro Jahr, wenn mehrere Workflows laufen

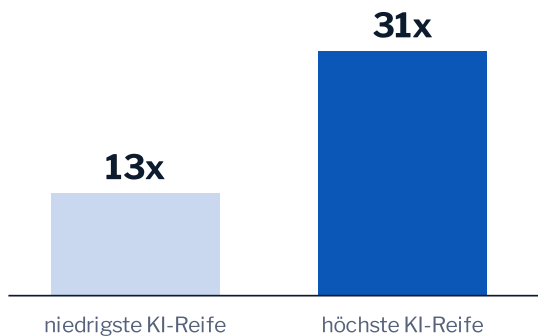
Ode zielt auf Unternehmen mit 100 Mio. bis 5 Mrd. \$ Umsatz und Aufträge von 250 k\$ bis 2 Mio. \$ pro Jahr (FDE-Buch S. 182). Darunter, im Mittelstand mit 50–500 Mio. € Umsatz, ist das Feld weitgehend offen. Der größte Hebel sind Fonds als Vertriebsweg: Ein Operating Partner kann mehrere Portfolio-Unternehmen öffnen.

Zahlen, die man kennen muss

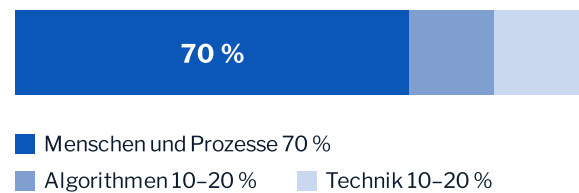
Diese Zahlen fallen in fast jedem Gespräch mit Fonds. Die Tabelle nennt jeweils Quelle und Einschränkung.

ZAHL	BEDEUTUNG	QUELLE	VORSICHT
82 %	CEOs, die ihre KI-Transformation höchstens teilweise umgesetzt sehen	Bain, 16.09.2026	n = 100
14 %	CEOs PE-finanzierter Firmen mit Umsatz- und Kosteneffekt; mehr als die Hälfte ohne jeden Effekt	PwC, 564 CEOs	–
62 %	PE-Firmen, die sich schwertun, Produktivitätsgewinne der KI zuzuordnen	EY	31 % „strongly“ + 31 % „somewhat“
63 % / 39 %	europäische PE-Investoren mit KI in der Wertsteigerung (Vorjahr 41 %) / mit messbarem Wert	A&M Europa 2026	n = 200
36 % / 7 %	Portfolio-Unternehmen mit KI im Einsatz / unternehmensweit	FTIPE AI Radar	Selbstausskunft der Fonds
~90 % / <15 %	Use Cases, die nicht über den Piloten kommen / Firmen, die den EBIT-Effekt tracken	Accenture	Analyse, keine Umfrage
„12 is the new 5“	EBITDA-Wachstum, das ein Buyout heute für 2,5x in fünf Jahren braucht	Bain Midyear 2026	Grund, warum Fonds KI brauchen
70–75 %	Anteil menschlicher Prüfung an den variablen Kosten eines Agenten	McKinsey	wenige Fälle

Bewertungsaufschlag: medianes Umsatzmultiple nach KI-Reife



Woran der Erfolg hängt



Faustregel von BCG ([Executive Perspectives](#)).

471 PE-Firmen; Korrelation, keine Kausalität ([McKinsey, 06/2026](#)).

Die oft zitierte Zahl „95 % aller Piloten scheitern“ stammt aus dem MIT-NANDA-Bericht vom Juli 2025; Methode und Neutralität sind umstritten. Besser belegt ist McKinseys Wert von rund 94 % ohne signifikanten Wert.

Lage in DACH

Europäische Fonds setzen KI zunehmend ein; DACH-Fonds äußern sich öffentlich kaum dazu. Bei DBAG, Triton und Emeram ist kein eigenes KI-Programm sichtbar. Für Anbieter, die Mittelstand, Sprache und Regeln kennen, ist das eine Lücke.

- **Europa:** 63 % der westeuropäischen PE-Investoren nutzen KI in der Wertsteigerung (Vorjahr 41 %), 39 % mit messbarem Wert; 60 % nennen hohe Kosten und unsicheren ROI als Hürde (A&M Europa 2026).
- **Fonds:** Cinven hat eine eigene KI-Einheit und die Mehrheit an der Beratung Artefact (über 1.700 Leute) gekauft. Die DBAG beschreibt KI im Halbjahresbericht als Chance für manche Geschäftsmodelle und als Bedrohung für andere; ein KI-Team ist nicht sichtbar.
- **KI-Roll-ups:** [limetax](#) kauft Steuerkanzleien (36 Mio. €, davon 30 Mio. € Bankkredit); der Berliner Fonds [Tenet](#) will 80 Mio. € für KI-Roll-ups einsammeln.
- **Nachfrage nach Köpfen:** Eine Buy-and-Build-Plattform mit 4 Mrd. € in München sucht einen Head of AI Strategy; Mutares sucht einen AI Expert.

Was in DACH anders ist

THEMA	WAS ES KONKRET HEISST
Haftung	Die Geschäftsführung haftet für das, was Agenten tun: Freigabegrenzen je Agent, getrennte Lese- und Schreibrechte, ein Mensch im Loop bei nicht umkehrbaren Schritten. Eine kurze Policy reicht.
Betriebsrat	Erfassungs- und Beobachtungstools sind mitbestimmungspflichtig. Vorlage für die Betriebsvereinbarung und Schulung des Betriebsrats als eigene Leistungsbausteine.
DSGVO und AI Act	EU- oder On-prem-Hosting, Auftragsverarbeitung, keine Leistungsbewertung Einzelner, Dokumentation nach AI Act.
Systeme	DATEV, SAP Business One, Sage und proAlpha statt der US-üblichen Stacks.
Souveränität	Käufer wollen eine modellneutrale, austauschbare Architektur ohne Lock-in.
Geschichte	Fachkräftemangel und Kapazität statt Stellenabbau: Rückstände, Überstunden, unbesetzte Stellen, ungeliebte Compliance-Arbeit.

Dimensionierung im Mittelstand

- **cosnova:** 4 Leute im KI-Team und 64 Champions mit je 10 Stunden im Monat für rund 1.000 Mitarbeitende.
- **TRUMPF:** Der Fachbereich stellt 50–100 % Kapazität. BASF: aus 500 Ideen wurden 60 Value Cases.
- **Kostenregel:** Ein 80-%-Modell für 1.000 € kann besser sein als ein 97-%-Modell für 50.000 € (Frauscher).

Quellen: A&M, Cinven, DBAG H1 2026, Podcasts BIG BANG, AI FIRST und ProzessWerkstatt. Einen deutschsprachigen Podcast speziell zu PE und KI gibt es bisher nicht.

KAPITEL 2

Heutige Lösungen und Wettbewerb

KEY TAKE-AWAYS

1. **Drei Ebenen:** Beratungen haben den Zugang, Umsetzer die Lieferung, Plattformen die Technik.
2. **Keiner verbindet alles** für den DACH-Mittelstand; in den USA ist das Modell finanziert.
3. **Flowscope** zeigt, wie Umsetzung mit PE-Kanal und Erfolgsbeteiligung funktioniert.
4. **Radial** zeigt, dass DACH-Fonds Finance-Leistungen für ihre Portfolios einkaufen.
5. **Spezial-SaaS** gewinnt Einzelprozesse; im Paket mit €-Effekt und Fondszugang sind wir stärker.

Wettbewerb

Die Großen haben mehr Geld und stärkere Marken. Unser Fenster ist der DACH-Mittelstand, und es schließt sich, wenn wir langsam sind.

Wie der Markt aufgebaut ist

Vier Gruppen von Anbietern zielen auf dieselben Portfolio-Unternehmen. Das meiste neue Geld floss 2026 in Umsetzungskapazität, also in Leute und Software, die KI in Firmen zum Laufen bringen.

Fonds bauen selbst	Labs und PE gründen Umsetzer	AI-native Anbieter und Roll-ups	Berater und Boutiquen
• Hg: 100+ KI-Leute, Inkubator mit 80+ Engineers • Vista: quantifizierte KI-Ziele je Portco • Mid-Market: meist eine Person plus Zukauf	• Ode with Anthropic: ca. 1,5 Mrd. \$ (Blackstone, H&F) • OpenAI Deployment Company: 4 Mrd. \$ (TPG) • Fonds bringen Geld und Portcos als Kunden	• Flowscope, Ciridae: Software im Betrieb • General Catalyst, Thrive, limetax: Roll-ups • oft Bezahlung am Ergebnis	• Diagnose, Programme, Studien • Zukäufe: PwC-Datasparq, Cinven-Artefact • McKinsey, Bain, Capgemini als Partner der Deployment Co.

alle vier zielen auf dieselben Portfolio-Unternehmen; das meiste neue Geld floss 2026 in Umsetzungskapazität

- **Ode with Anthropic (Juli 2026):** Anthropic, Blackstone und Hellman & Friedman, rund 1,5 Mrd. \$ laut WSJ ([BusinessWire](#)).
- **OpenAI Deployment Company (Mai 2026):** 4 Mrd. \$, TPG als Lead, Übernahme von Tomoro; laut FT erhalten die PE-Geldgeber eine garantierte Rendite von 17,5 % pro Jahr ([OpenAI](#)).
- In beiden Fällen bringen Fonds Geld und ihre Portfolio-Unternehmen als Kunden. Mid-Market-Fonds bauen selten selbst; sie stellen meist eine Person als Head of AI ein und kaufen den Rest zu.

Die folgenden Seiten zeigen die Anbieter im Detail, Flowscope als Beispiel für das Agenten-Modell und Radial als DACH-Beispiel.

Drei Ebenen des Wettbewerbs

Für das Vorhaben ist weniger wichtig, wer welche Technik hat, als wer welchen Teil des Weges von der Value-Creation-Priorität zum gemessenen Effekt abdeckt. Dafür lassen sich die Anbieter in drei Ebenen ordnen.

EBENE	BEISPIELE	STÄRKE	SCHWÄCHE AUS UNSERER SICHT
1 PE- und Value-Creation-Beratungen	MBB, Roland Berger, Alvarez & Marsal, Radial, OMMAX	Zugang zu Fonds, Geschäftsverständnis, Vertrauen im Vorstand	meist projektlastig; keine dauerhafte Ausführungsplattform; Übergabe statt Betrieb
2 KI-Umsetzer, „System of Action“	Flowscope, Ciridae, ähnliche Umsetzer	Ausrichtung auf Produktion und laufenden Betrieb	nicht zwingend über PE-Vertrieb aufgebaut; nicht auf DACH-Governance ausgerichtet
3 Enterprise-KI-Workspaces, Agenten-Plattformen	Langdock, Dust, Microsoft Copilot Studio, Modellanbieter	Technologie und Vertrieb in die Breite	finden und liefern PE-Werthebel nicht von selbst; Kunde muss Anwendungsfall, Baseline und Betrieb selbst lösen

Beratungen haben Zugang zu Fonds, liefern aber selten laufende Software. KI-Umsetzer liefern produktiv, haben in DACH aber keinen Vertriebsweg über Fonds. Plattformen bringen Technik und Reichweite, messen aber keinen €-Effekt im Portfolio-Unternehmen. Unser Angebot verbindet PE-Kontext, produktive Lieferung, DACH-Governance und eine laufende Fondsbeziehung (Kapitel 3).

Wo es eng wird

- Microsoft ist bei Kunden mit Microsoft-Umgebung im Vorteil. Wir planen mit Microsoft als vorhandener Infrastruktur und möglichem Partner.
- Modellanbieter mit eigenen Service-Einheiten (Ode, OpenAI Deployment Company) gehen mit Fondskapital in die Portfolios, vor allem bei größeren Unternehmen.
- Beratungen mit KI-Partnern bieten kurze KI-Sprints für PE-Portfolios an; die Umsetzung bleibt bei Partnern oder beim Kunden.
- Spezial-SaaS deckt einzelne Prozesse (Kreditoren, Auftragserfassung, Service) oft ausreichend ab. Einzelne Prozesse dieser Art bieten wir nicht isoliert an.

Anbieter im Überblick

Die Anbieter lassen sich in sechs Gruppen ordnen. Die Übersicht zeigt, was sie jeweils tun und wie sie finanziert sind. Die Namen sind mit den Websites verlinkt.

Agents, die Prozesse erfassen und automatisieren

ANBIETER	SITZ	WAS SIE MACHEN	FINANZIERUNG / GRÖSSE
Flowscope flowscope.com	San Francisco	Agents beobachten die Arbeit, bilden Prozesse ab und automatisieren sie; Umsetzung durch Engineers beim Kunden, PE als Kanal	Seed 3,8 Mio. \$ (09/2026)
Marble marblecognition.com	München	macht aus beobachteter Arbeit Software und Agents; Beispiel: 40 % redundante Arbeit in einem PE-Roll-up gefunden	Pre-Seed
Ontora ontora.com	Berlin	KI-geführte Interviews mit Mitarbeitenden, findet die wertvollsten KI-Chancen, setzt mit den Teams um und misst die Wirkung	Y Combinator 2026
Foaster foaster.ai	San Francisco	kartiert per KI-Interviews, wie das Unternehmen arbeitet, ein Experte begleitet die Umsetzung	Y Combinator 2026
Ciridae ciridae.com	San Francisco	baut mit dem Team vernetzte Software für PE-finanzierte Mittelständler und betreibt sie weiter; Beispiel: Workflow von 3 Stunden auf 10 Minuten	Seed 20 Mio. \$ (05/2026)

Process Mining und Process Intelligence

ANBIETER	SITZ	WAS SIE MACHEN	FINANZIERUNG / GRÖSSE
Celonis celonis.com	München, New York	analysiert Prozesse aus Systemdaten (ERP, CRM), neu mit Agents, die diese Daten als Kontext nutzen	ca. 13 Mrd. \$ Bewertung (2022)
SAP Signavio signavio.com	Walldorf	Prozessmodellierung und -analyse im SAP-Umfeld, seit 2026 mit dem Assistenten Joule	Teil von SAP
KYP.ai kyp.ai	Berlin	Produktivitäts- und Prozessanalyse über die tatsächliche Arbeit am Rechner	17,5 Mio. € (2023)
Skan.ai skan.ai	USA	erfasst Arbeit am Desktop per Screenshots und leitet daraus Prozesslandkarten und Agents ab	Series C 63 Mio. \$ (08/2026)
Mimica mimica.ai	London	zeichnet die Ausführung von Aufgaben auf und erzeugt daraus Prozesslandkarten	Series B 26,2 Mio. \$ (09/2025)
Scribe scribehow.com	San Francisco	dokumentiert Abläufe automatisch und zeigt, wo sich Automatisierung lohnt	1,3 Mrd. \$ Bewertung (11/2025)
Soroco soroco.com	Boston	baut aus Interaktionsdaten einen „Work Graph“ der Organisation	k. A.
UiPath uipath.com	New York	Robotic Process Automation und Orchestrierung von Agents	börsennotiert

KI-Umsetzer für PE-Portfolios (USA)

ANBIETER	SITZ	WAS SIE MACHEN	FINANZIERUNG / GRÖSSE
AI Momentum Partners momentumpartners.ai	USA	Strategie, Build und eingebetteter Operator für Portcos mit 50–500 Mio. \$ Umsatz; Beispiel: Projektdokumentation von 1–2 Wochen auf 1–2 Stunden	ca. 25 Senior-Mitarbeitende
Remix Partners remixpartners.ai	USA	standardisierte „AI Kickstarts“ für KMU und Mittelstand, auch neben großen Beratungen; Beispiel: Angebotsprozess eines Herstellers halbiert	Boutique
Wallabi wallabi.ai	USA	Strategie- und Umsetzungsfirma für KI und Daten in Sprints von zwei Wochen; Beispiel: 140 Datenmodelle in 6 Wochen	Boutique
Soal Labs soallabs.com	USA	Plattformen für Private-Credit- und PE-Fonds; Beispiel: +50 % Deal-Kapazität ohne Neueinstellungen	Boutique
Tau9 Labs tau9labs.com	USA	individuelle KI für Industrieunternehmen; Beispiel: Angebotserstellung von Stunden auf Sekunden	Boutique
Fractional AI fractional.ai	San Francisco	Engineers für Portfolio-Unternehmen großer Fonds; Beispiel: –84 % Kosten in einem Back-Office-Ablauf	05/2026 von einem Services-Venture von Anthropic übernommen

Netzwerke und PE-Dienstleister

ANBIETER	SITZ	WAS SIE MACHEN	FINANZIERUNG / GRÖSSE
Pluris checkpluris.com	USA	vermittelt Fonds und Portcos 3–5 KI-Experten; für Kunden kostenlos, Erfolgsprovision von Umsetzern	k. A.
BluWave bluwave.net	USA	Netzwerk geprüfter Dienstleister für PE-Fonds, zunehmend KI-Projekte	14 Mio. \$ (10/2025)
Accordion accordion.com	New York, London	Finanz- und CFO-Beratung für PE mit eigener KI-Einheit, Ausbau in Europa	ca. 1.500 Mitarbeitende

Große Beratungen und Due-Diligence-Anbieter

ANBIETER	SITZ	WAS SIE MACHEN	FINANZIERUNG / GRÖSSE
BCG X bcg.com/x	global	portfolioweite KI-Assessments und Umsetzung für Fonds	Konzern
McKinsey QuantumBlack mckinsey.com	global	KI-Programme und Studien zu KI im PE-Portfolio	Konzern
Roland Berger rolandberger.com	global	KI-Sprints von 4–6 Wochen für PE-Portfolios	Konzern
OMMAX ommax.com	München	digitale und KI-Due-Diligence sowie Value Creation für PE	400+ Experten
Radial radial.consulting	München	Transaktionen, Finanzmodelle, Reporting und KI für PE-Portfolio-Unternehmen; Referenzen u. a. Riverside, DBAG, H.I.G., Emeram	k. A.

KI-Beratung und Engineering in DACH

ANBIETER	SITZ	WAS SIE MACHEN	FINANZIERUNG / GRÖSSE
appliedAI appliedai.de	München	Strategie, Umsetzung und Befähigung, Accelerator für KMU über sechs Monate	100+ Experten
Alexander Thamm [at] alexanderthamm.com	München, Wien	Data- und KI-Beratung, zunehmend agentische Systeme	ca. 500 Mitarbeitende (2023)
Merantix Momentum merantix-momentum.com	Berlin	KI von der Strategie bis zum Betrieb	k. A.
dida dida.do	Berlin	individuelle ML-Software, vor allem Text und Bild	k. A.
eigenblue (ehemals Motius) motius.com	München	Custom-Engineering für KI und Software	120 Kernteam, 900+ Talent-Pool
Taktile taktile.com	Berlin, New York	Plattform für automatisierte Entscheidungslogik, vor allem Risiko in Financial Services	Series B 54 Mio. \$ (02/2025)

Im Fokus: Flowscope

Flowscope (San Francisco, gegründet 2025, Y Combinator Spring 2026) setzt Agents ein, die beobachten, wie ein Unternehmen tatsächlich arbeitet. Daraus entstehen drei Schritte: Prozesse abbilden, optimieren und auf den vorhandenen Systemen automatisieren. Geliefert wird über Engineers, die in Teams von 2–3 Personen beim Kunden arbeiten; das Unternehmen beschreibt sich selbst eher als Umsetzungspartner denn als Softwareanbieter. Schwerpunkte sind Buchhaltung, Monatsabschluss, Auftragserfassung und Lohn. PE-Operating-Partner sind der erklärte Vertriebskanal, die Vergütung soll an den erzielten Einsparungen hängen. Gründer sind Samuel Mirpuri (vorher McKinsey QuantumBlack) und Javier Leguina.

MEILENSTEIN	DATUM	DETAILS
Gründung	2025	Sitz San Francisco
Launch	11.05.2026	Vorstellung bei Y Combinator als „agentic process mining and automation“
Pre-Seed	06/2026	Y Combinator, Betrag nicht veröffentlicht
Seed	29.09.2026	3,8 Mio. \$; Y Combinator, Red Forest Capital, Anderson Growth Partners, Outbound Capital, Latitude Fund, X26 und Business Angels
Stand	09/2026	nach eigener Angabe in mehr als 10 Unternehmen im Einsatz, Zusammenarbeit mit großen US-Fonds

Schritt 1: Prozesse abbilden



Flowscope Schritt 1 Map: der heutige Rechnungsprozess mit Umwegen über Postfach, ERP, Tabelle, Telefon und Ausnahmen

Der heutige Ablauf einer Eingangsrechnung: Postfach, manuelle Eingabe ins ERP, Tabelle, Freigabe per E-Mail, Nachfassen per Telefon, Ausnahmen und Nacherfassung.

Schritt 2: Ablauf neu gestalten



Flowscope Schritt 2 Optimize: Rechnung erfassen, automatischer Abgleich mit Bestellung und Wareneingang, Freigabe, Zahlung; Ausnahmen an einen Menschen

Der neue Ablauf: Rechnung wird erfasst und automatisch mit Bestellung und Wareneingang abgeglichen. Passt alles, folgen Freigabe und Zahlung; nur Abweichungen gehen an einen Menschen.

Schritt 3: Agents in den Betrieb bringen



Flowscope Schritt 3 Automate: Register automatisierter Abläufe in Finance, HR, Kundenservice und Revenue Operations mit Einsparung pro Jahr

Register der automatisierten Abläufe über Finance, HR, Kundenservice und Revenue Operations mit der jährlichen Einsparung. Screenshots: flowscope.com, abgerufen am 30.09.2026.

Vorgehen und Vergütung laut Flowscope-Blog

- **Vergütung:** Festpreis für die Diagnose, danach 75 % der gemessenen Einsparung für den Kunden und 25 % für Flowscope; keine Mindestlaufzeit, keine Lizenzgebühr pro Nutzer ([Blogpost](#)).
- **Rollout im Portfolio:** je Unternehmen zuerst eine Baseline, dann der Prozess mit dem höchsten Volumen, einen Monat gegen die Baseline messen, danach das nächste Unternehmen ([Blogpost](#)).
- **Messung:** drei fest definierte Kennzahlen (Durchlaufzeit, menschliche Eingriffe, Kosten pro Vorgang), vorher und nachher mit demselben Instrument ([Blogpost](#)).
- **Erfassung:** ein Agent auf den Rechnern zeichnet strukturierte Ereignisse auf, sensible Inhalte werden schon am Gerät geschwärzt; Hosting in US-Regionen ([Blogpost](#)).
- **Betrieb:** Testsatz und Konfidenzschwellen vor dem Go-live, Ausnahmen gehen an Menschen, jede Schreibaktion wird protokolliert und ist umkehrbar, eine Regressionssuite erkennt Drift. Das Gebaute gehört dem Kunden.
- **Benchmarks als Verkaufsargument:** Kreditoren mit 14 % Ausnahmekquote und 9,2 Tagen pro Rechnung gegenüber 3,1 Tagen bei den Besten; Monatsabschluss im Median 6,4 Tage, im obersten Quartil 4,8.
- Die Beiträge sind auf US-Recht und US-Systeme ausgerichtet; veröffentlichte Kundenfälle mit Zahlen gibt es bisher nicht. Als Wettbewerb nennt Flowscope selbst das Services-Venture von Anthropic und die Deployment Company von OpenAI.

Einordnung

- Kapital fließt sowohl in Werkzeuge als auch in umsetzungsnahe Modelle mit PE-Kanal und ergebnisabhängiger Vergütung.
- In DACH gibt es Werkzeuge, Discovery-Startups, Engineering-Häuser und Due-Diligence-Berater. Ein Anbieter, der für PE-Portfolio-Unternehmen bewertet, baut und betreibt, war in der Recherche nicht zu finden.
- Flowscope konzentriert sich auf Back-Office-Automatisierung. Tabellen- und Entscheidungsmodelle erlauben zusätzlich Anwendungen auf der Umsatzseite, etwa Kundenbindung, Pricing und Triage.

DACH-Beispiel: Radial

Radial sitzt in München und arbeitet mit Büros in Los Angeles, Miami und Bangalore für Fonds und deren Portfolio-Unternehmen. Leistungen sind Transaktionen, Finanzmodelle, Data Analytics und KI sowie Value Creation. Die veröffentlichten Fälle:

UNTERNEHMEN	WAS RADIAL GEMACHT HAT	ERGEBNIS LAUT RADIAL
Globaler Hersteller, ca. 1,3 Mrd. € Umsatz	mehrjähriges PMO, automatisiertes Reporting, Margen-Recovery	zweistellige EBIT-Einsparungen
PE-geführter Möbelhersteller, ca. 60 Mio. €	Umbau der Finance-Funktion, Power BI, Change Management	datengetriebene Organisation, ohne Zahl
PE-finanziertes Unternehmen, ca. 200 Mio. €	vollautomatisches Management-Reporting in Power BI über vier Quellsysteme	k. A.
Buy-and-Build-Plattform, ca. 50 Mio. €	automatisiertes Reporting zu Finanzen, HR, ESG, Vertrieb und Betrieb mit Historisierung	k. A.
Solar-Projektentwickler, ca. 50 Mio. €	automatisierte 13-Wochen-Liquiditätsplanung	Grundlage für Refinanzierung
PE-gehaltener Frequenzumrichter-Hersteller, ca. 30 Mio. €	treiberbasiertes, integriertes Finanzmodell	k. A.
SCIO Automation (Quadriga → AEA), Fintiba/Expatrio	Begleitung von Exit und Merger, Datenanalyse, Financial Due Diligence	k. A.

Als Referenzen nennt Radial 17 Fonds, darunter Riverside, Deutsche Beteiligungs AG, H.I.G. Capital, Emeram, Rivean, Hannover Finanz, VR Equitypartner, Quadriga, LEA Partners und Gilde Healthcare. Fallzahlen werden mit Verweis auf Vertraulichkeit kaum veröffentlicht.

Einordnung

- **Die Nachfrage ist in DACH vorhanden:** Fonds kaufen bei einer Münchner Boutique Reporting, Liquiditätsplanung und Finanzmodelle für ihre Portfolio-Unternehmen ein.
- Der Einstieg läuft über den CFO und das Reporting, nicht über KI. Die Fälle sind fast durchgehend Finance und Business Intelligence; KI-Anwendungen mit gemessenem Effekt sind nicht dokumentiert.
- Ein automatisiertes Reporting schafft den Datenbestand, auf dem Tabellen- und Entscheidungsmodelle aufsetzen, etwa für Forecast, Kündigungsrisiko oder Working Capital. Das ist der naheliegende nächste Schritt nach dem Reporting.
- Radial ist damit Wettbewerber und möglicher Partner zugleich: Zugang zu Fonds und CFOs auf der einen Seite, Modelle und Betrieb auf der anderen.

Weitere Geschäftsmodelle

ANBIETER	MODELL	STAND
Ciridae	„AI operating system“ für PE-finanzierte Mittelständler, in zwei Wochen live	20 Mio. \$ Seed (Accel, a16z, GC); nach eigener Angabe hoher siebenstelliger Run-Rate, cashflow-positiv
Pluris	vermittelt unabhängige KI-Umsetzer; für Kunden kostenlos, 10 % Erfolgsgebühr vom Umsetzer	wirbt mit „300+“ Fallstudien
General Catalyst	kauft Dienstleister und automatisiert 30–50 % der Aufgaben; Ziel: EBITDA-Marge verdoppeln	1,5 Mrd. \$ Strategie; Risiken laut TechCrunch
Thrive Holdings	Roll-up von Steuer- und IT-Dienstleistern, OpenAI als Partner und Anteilseigner	2 Mrd. \$ bei 12 Mrd. \$ Bewertung; Zahlen ungeprüft
Hg Catalyst, Vista Agentic AI Factory	Fonds-eigene Fabriken, die KI-Produkte für das Portfolio bauen	80+ bzw. 100+ Leute; Hg nennt 130 Mio. \$ EBITDA-Uplift (eigene Angabe)
PwC–Datasparq, Cinven–Artefact	Beratungen und Fonds kaufen KI-Boutiquen zu	Konsolidierung der Umsetzer

Was daraus folgt

- **Gemeinsam ist diesen Modellen:** laufende Software, keine Migration, modellneutral, Abbruchkriterien vorab, Kapazitätsgewinn als Begründung.
- Ein reiner Einsparanteil wie bei Flowscope läuft in DACH wegen Kündigungsschutz schwerer; Festpreis plus Erfolgskomponente ist realistischer.
- Beratungen und Fonds kaufen KI-Boutiquen zu (PwC–Datasparq, Cinven–Artefact). Anbieter mit frühen DACH-Referenzen kommen für die Großen als Partner oder Übernahmeziel infrage.

Positionierung

KEY TAKE-AWAYS

1. **Kategorie:** KI-Wertsteigerung für PE-finanzierte Unternehmen.
2. **Kernaussage:** finden, wo KI messbaren Wert schafft, in Produktion bringen und betreiben.
3. **Zielfeld:** Ausführung in Produktion plus wiederkehrende Beziehung zu einem Portfolio.
4. **Unser Feld** ist die Schnittmenge aus PE-Kontext, produktiver Lieferung, DACH-Governance und Fondsbeziehung.
5. **Anspruch:** Live in Wochen, gemessen in Euro.

Positionierung

Wer uns als Beratung einordnet, vergleicht uns mit Tagessätzen. Wir müssen als Umsetzer mit Plattform und gemessenem Ergebnis erkennbar sein.

Kategorie: KI-Wertsteigerung für PE-finanzierte Unternehmen. Alternativen zum Testen: „AI Value Creation Partner für PE-Portfolios“, „AI Execution Partner für Private Equity“. Nicht damit führen: KI-Beratung, Automatisierungsagentur, Agenten-Plattform.

Kernaussage: Wir finden, wo KI messbaren Wert schafft, bringen die Lösung in Produktion und betreiben sie, mit Menschen in der Kontrolle.

Für Fonds: ein Partner für KI-Wertsteigerung im ganzen Portfolio, mit demselben Vorgehen in Unternehmen mit unterschiedlichen Problemen.

Rollen im Modell: Der Fonds ist die Ebene für Vertrieb, Vertrauen und Folgegeschäft. Das Portfolio-Unternehmen ist die Einheit, in der geliefert und Wert geschaffen wird; es kann auch selbst beauftragen und zahlen.

Was der Kunde kauft

FONDS / OPERATING PARTNER

- einen vertrauten Partner für das ganze Portfolio
- eine einheitliche Bewertung von KI-Chancen
- schnellerer Weg von der Chance in die Produktion
- vergleichbares Reporting zu Umsetzung und Wirkung
- weniger Such- und Auswahlaufwand je Portfolio-Unternehmen
- Erfahrung aus früheren Einsätzen
- ein belastbarer Ansatz für Betrieb und Governance in DACH

PORTFOLIO-UNTERNEHMEN (CEO, CFO, COO, FACHBEREICH)

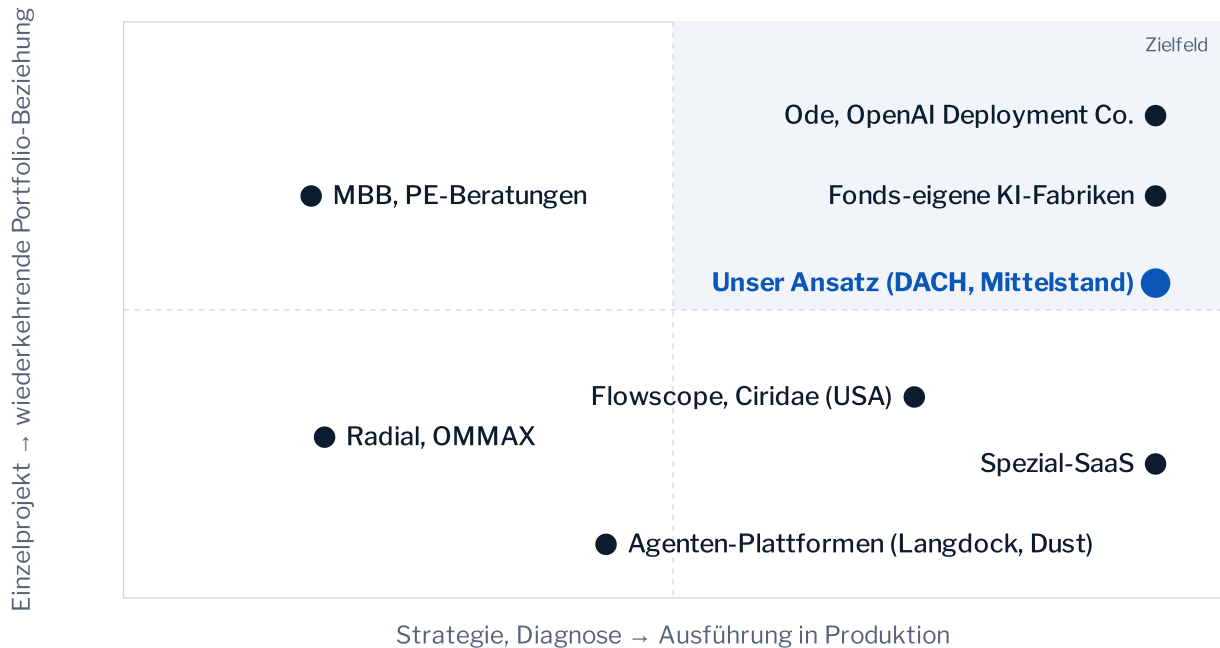
- ein konkretes Betriebsproblem gelöst
- eine Lösung in Produktion statt einer KI-Roadmap
- Integration in die vorhandenen Systeme
- menschliche Kontrolle über folgenreiche Schritte
- messbar bessere Zeit, Kosten, Qualität, Working Capital oder Umsatz
- laufenden Betrieb und Verbesserung

Das Ziel auf Fondsebene: „Wenn eines unserer Portfolio-Unternehmen eine wesentliche KI-Chance hat, wissen wir, wen wir anrufen.“ Das Portfolio-Unternehmen bekommt dabei eine Lösung für sein eigenes Problem, kein Standard-Playbook des Fonds.

Ein-Satz-Test: Ein Operating Partner sollte nach einem Termin sagen können: „Sie gehen in ein Portfolio-Unternehmen, finden, wo KI das Geschäft wesentlich verbessert, bringen es auf einer kontrollierten Plattform in Produktion, belegen den Effekt und betreiben es weiter.“

Positionierungslandkarte

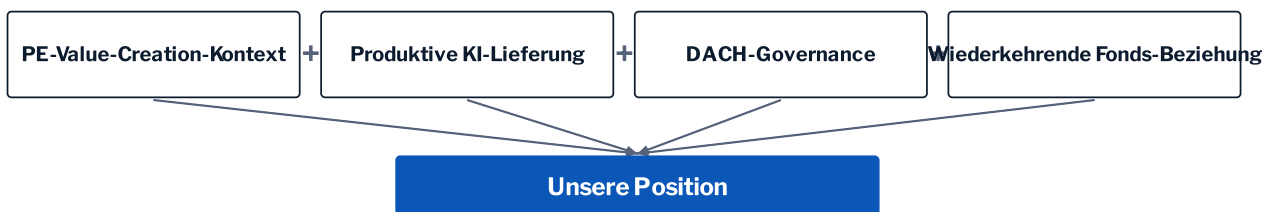
Die Landkarte ordnet Anbieter nach zwei Fragen: Wie weit geht ein Anbieter in die Produktion, und wird aus dem Einzelprojekt eine wiederkehrende Beziehung zu einem Portfolio? Das Zielfeld ist oben rechts.



Einordnung qualitativ, auf Basis öffentlicher Angaben und eigener Einschätzung.

- Ode und die OpenAI Deployment Company sitzen ebenfalls oben rechts: Fonds finanzieren sie und bringen ihre Portfolio-Unternehmen mit. Wir unterscheiden uns durch den Fokus auf Mittelstand und DACH und durch freie Modellwahl; Ode und die Deployment Company arbeiten mit den Modellen ihres Labors.
- Flowscope und Ciridae liefern produktiv, sind aber auf die USA ausgerichtet; die wiederkehrende Fondsbeziehung ist dort Teil der Strategie, in DACH aber nicht präsent.
- Beratungen haben Zugang zu Fonds, liefern aber meist Diagnose und Projekte.

Unsere Position liegt in der Schnittmenge



So lesen: Die vier Kästen sind Fähigkeiten, die es für unser Angebot gleichzeitig braucht. Beratungen bringen PE-Kontext und Fondsbeziehung mit, liefern aber selten produktiv. KI-Umsetzer wie Flowscope liefern produktiv, haben in DACH aber weder Fondsbeziehungen noch ein Governance-Paket. Plattformen bringen Technik, aber keinen PE-Kontext und keine Wertmessung. Jede einzelne Fähigkeit gibt es auch anderswo; die Kombination aller vier für den DACH-Mittelstand haben wir bei keinem Anbieter gefunden.

Philosophie

ANBIETER	LEITGEDANKE (SINNGEMÄSS)
Flowscope	Laufende Software statt Deck; Bezahlung nach gemessener Einsparung; ehrliche Abbruchkriterien.
Ciridae	KI als Betriebsinfrastruktur statt einer weiteren Softwareschicht; in zwei Wochen produktiv.
McKinsey / QuantumBlack	„Rewired“: Transformation über Roadmap, Talent, Operating Model, Technologie, Daten und Skalierung.
Modellanbieter	Forward Deployed Engineers bringen das eigene Modell in große Unternehmen.

Unser Anspruch: „Live in Wochen, gemessen in Euro.“ Prüfbar sind beide Teile: das Datum des Go-live und der €-Effekt gegen die Baseline.

1. Möglichst früh ein erstes Ergebnis auf echten Daten.
2. Baseline vor dem Deployment; derselbe Maßstab vorher und nachher.
3. Start beim Value Creation Plan und bei Engpässen im Betrieb.
4. **Je Schritt das passende Werkzeug:** Agenten, Klassifikatoren, deterministische Logik, Checks, Integrationen, menschliche Freigaben.
5. Folgenreiche Schritte laufen über menschliche Freigaben, wo der Prozess es verlangt.
6. Wir arbeiten auf den vorhandenen Systemen des Kunden.
7. Kurze Iterationen und vorab vereinbarte Abbruchkriterien.

Sprache

VERWENDEN	VERMEIDEN ODER SPARSAM
messbarer Wert, produktiver Workflow, Betriebsprozess, kontrollierte KI, Mensch in der Kontrolle, vorhandene Systeme, Time to Value, Kosten pro Fall, Portfolio-Unternehmen, Operating Partner, wiederholbare Lieferung	KI-Transformation, autonomes Unternehmen, digitaler Mitarbeiter, agentische Revolution, vollautonom, No-Code, Mitarbeiter ersetzen, KI-Strategie, „ein Workflow fürs ganze Portfolio“

Die Sprache sollte so klingen, dass Operating Partner, CFO und CIO das Projekt intern verteidigen können.

Vorgehen und Wachstumsschleifen

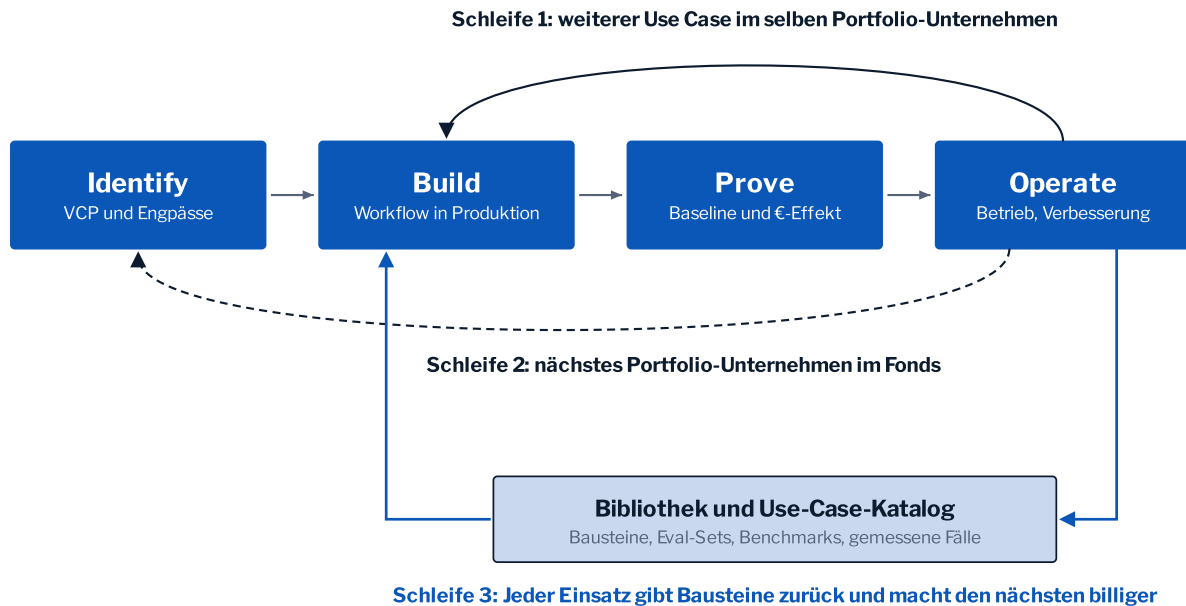
KEY TAKE-AWAYS

1. **Ablauf:** Identify → Build → Prove → Operate, jeweils mit festen Ergebnissen.
2. **Drei Schleifen:** mehr Use Cases im Unternehmen, mehr Unternehmen im Fonds, Rückfluss jedes Projekts in eine gemeinsame Bibliothek.
3. **Ohne Rückfluss** bleibt es Projektgeschäft.
4. **Acht Lieferstandards**, darunter Scoping-One-Pager, Eval-Set vor dem Bau und Abbruchoption.
5. **Messbar:** Aufwand je Projekt muss ab dem dritten Kunden sinken.

Operating Model und drei Wachstumsschleifen

Skalierbar wird das Geschäft nur, wenn jeder Einsatz den nächsten billiger macht. Sonst bleibt es Projektgeschäft.

Von Kunde zu Kunde wiederholen sich die Beziehung zum Fonds, die Liefermethode, die Plattform, Governance-, Deployment- und Integrationsmuster, das Wissen, welche Use Cases unter welchen Bedingungen funktionieren, und die Wertmessung. Ganze Workflows lassen sich nur manchmal übertragen; das Modell rechnet nicht damit.



SCHRITT	WAS PASSIERT
Identify	Start beim Investment-Case, beim Value Creation Plan und bei Engpässen im Betrieb. Ergebnis ist ein Scoping-One-Pager für ein bis zwei Bereiche.
Build	Die gewählte Chance wird zum laufenden Workflow: Agenten, Klassifikatoren, deterministische Logik, Checks, Integrationen und Freigaben.
Prove	Eval-Set und Baseline vor dem Deployment vereinbaren (drei Kennzahlen: Durchlaufzeit, menschliche Eingriffe, Kosten pro Vorgang), danach operativen und finanziellen Effekt messen. Verfehlt der Ausschnitt die Schwelle, endet das Projekt.
Operate	Betrieb und Verbesserung in Produktion.
Reuse (optional)	Komponenten, Skills, Integrationsmuster oder ganze Workflows bei anderen Unternehmen nutzen, wo sie passen.

Die Schleifen 1 und 2 bringen Einsätze. Schleife 3 macht jeden Einsatz billiger und schneller. Erst alle drei zusammen ergeben ein Plattform-Geschäft; mit den ersten beiden allein sind wir eine gut laufende Beratung. Alle drei werden im 90-Tage-Plan getestet.

Schleife 3: Rückgabe je Deployment und Use-Case-Katalog

Jeder Einsatz muss den nächsten billiger machen. Sonst skalieren wir Köpfe statt eines Geschäfts.

Das Prinzip ist von Palantir bekannt: Was eingebettete Engineers beim Kunden bauen, fließt laufend ins Produkt zurück. Das FDE-Buch beschreibt dieselbe Logik und hält fest, dass ohne gemeinsame Plattform keine FDE-Funktion entsteht, sondern ein Dev-Shop (S. 25–26, 64–72). Bei uns ist die Rückgabe deshalb Pflicht und Teil der Definition of Done: Ein Deployment gilt erst als abgeschlossen, wenn die Rückgabe im monatlichen Review abgenommen ist.

RÜCKGABE	INHALT	VERANTWORTLICH	ZIEL
Use-Case-Karte	Problem, Bereich, Baseline, gemessener Effekt in €, Aufwand in Tagen, wiederverwendete und neue Bausteine	Business-Lead	Use-Case-Katalog
Bausteine	Skills, Flows, Konnektoren, Checks, Klassifikatoren, generisch gemacht und dokumentiert	Engineer	gemeinsame Bibliothek
Eval-Set-Vorlage	Struktur, typische Sonderfälle, Schwellen; ohne Kundendaten	Engineer	gemeinsame Bibliothek
Benchmarks	anonymisiert: Kosten pro Fall, Automatisierungsquote, Durchlaufzeit, Deployment-Dauer	Business-Lead	Benchmark-Datenbank
Lessons learned	was nicht funktioniert hat: Integration, Daten, Freigaben, Betriebsrat	beide	monatliches Review

Der Use-Case-Katalog, aber echt

- Er enthält nur Fälle, die in Produktion gelaufen sind, mit Baseline, Effekt und Aufwand. Ideenlisten gehören nicht hinein.
- Jeder Sprint beginnt mit dem Abgleich gegen den Katalog: Was gibt es schon, was lässt sich übertragen?
- Anonymisiert ist der Katalog das stärkste Vertriebsmaterial gegenüber Fonds.

Woran wir sehen, ob die Schleife läuft

- Engineering-Tage je Deployment, je Kohorte verglichen; sie müssen ab dem dritten Kunden sinken.
- Anteil wiederverwendeter Bausteine im zweiten und dritten Deployment eines Bereichs.
- Zeit bis zum ersten echten Fall in Produktion.
- Zahl der Katalogfälle mit gemessenem Effekt.

Voraussetzung im Vertrag: Generische Bausteine dürfen wiederverwendet werden; kundenspezifische Logik und Daten bleiben beim Kunden. Käufer werden genau darüber verhandeln (FDE-Buch S. 210–211).

Vom Beratungsprojekt zum laufenden Prozess

Traditionell



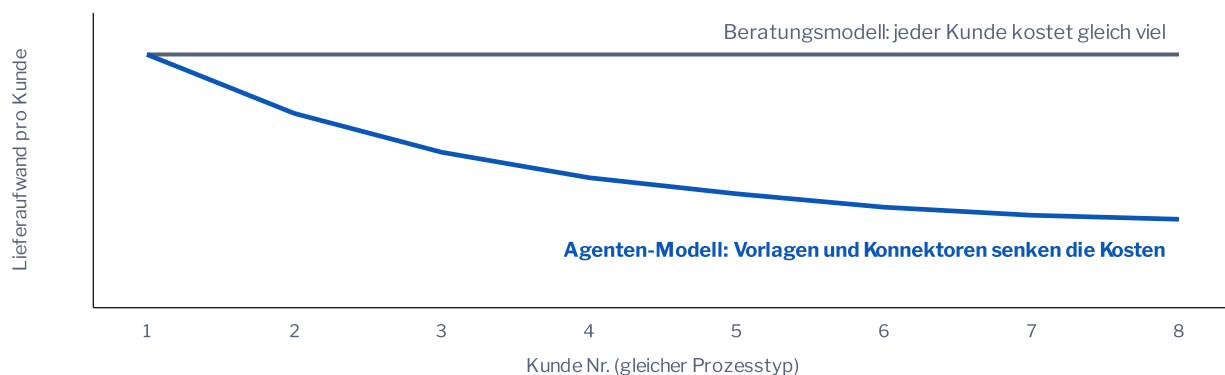
Vorgeschlagen



Ergebnis ist ein laufender Prozess mit gemessenem Effekt, nicht eine Empfehlung

Was an dem Modell neu ist

1. Das Ergebnis ist ein laufender Prozess im Betrieb des Kunden.
2. Alle Deployments laufen auf einer gemeinsamen Ausführungsplattform. Dadurch braucht nicht jeder Kunde einen eigenen Agenten-Stack.
3. Mit jedem Deployment wachsen Wissen, Komponenten, Integrationsmuster, Governance-Material und Benchmarks.
4. **Über PE-Beziehungen kommen Folgeaufträge:** weitere Use Cases im selben Unternehmen und weitere Unternehmen im Fonds.
5. Jeder Einsatz gibt Bausteine und eine Use-Case-Karte an die Plattform zurück (Schleife 3).



Schematisch: Hypothese, die über Aufwand pro Deployment und Reuse-Rate gemessen wird, keine Messwerte.

Warum die großen Beratungen das nicht einfach selbst machen

Ihr Modell verdient an Beraterstunden; ein Angebot, das mit wenigen Leuten viele Kunden bedient, greift das eigene Geschäft an, und kleine Aufträge sind unattraktiv. Die Service-Einheiten der Modellanbieter haben diesen Konflikt nicht und sind deshalb das größere Risiko (Übernahme von Fractional AI, 05/2026).

Lieferstandards

Acht Standards gelten in jedem Projekt. Sie stammen aus den ausgewerteten Quellen (FDE-Buch, Rewired, Atlas) und machen den Ablauf für Kunde und Fonds überprüfbar.

STANDARD	INHALT	QUELLE
1 Scoping-One-Pager	Problem in den Worten des Kunden, Bezug zum Value Creation Plan, Kennzahl mit Schwelle, Sponsor, Weg für Ausnahmen, Ausschnitt für drei Wochen; vom Sponsor unterschrieben. Vorlage und Beispiele (mit Kunde, intern) in Kapitel 5.	FDE S. 56–58
2 Bereiche statt Einzelfälle	Der Sprint betrachtet ein bis zwei Bereiche mit 5–15 verbundenen Use Cases und liefert eine Roadmap. Der erste Ausschnitt wird so gewählt, dass zwei weitere Schritte Richtung EBITDA sichtbar sind.	Rewired S. 61, 67–70; FDE S. 180–181
3 Wert vor Daten	kein vorgeschaltetes Datenprojekt; Datenqualität nur für den gewählten Bereich prüfen	Rewired S. 401–404
4 Eval-Set vor dem Bau	100–300 echte Fälle, von Fachleuten des Kunden bewertet und versioniert; Mindest-Trefferquote je Use Case, abgeleitet aus den Fehlerkosten. Die Zeit der Fachleute wird vertraglich gesichert.	FDE S. 85–91; Rewired S. 369
5 Validierung mit Abbruchoption	Prove ist ein eigenes Gate. Verfehlt der Ausschnitt die Schwelle, endet das Projekt ohne Folgeauftrag.	FDE S. 55–60, 193–195
6 Team je Kunde	ein Paar aus Business/Discovery und Engineer, dazu ein interner Treiber beim Kunden; im Sprint ein bis zwei Tage Begleitung der Arbeit vor Ort, weil Kunden oft Lösungen statt Probleme beschreiben	FDE S. 47–52, 75–78
7 Dashboard für den Sponsor	Kosten pro Fall, menschliche Eingriffe, Trefferquote; in den ersten sechs Wochen wöchentlich mit dem Sponsor, Fehlerfälle offen benannt	FDE S. 119–125
8 Monatliches Review im Team	Abnahme der Rückgabe je Deployment (Schleife 3); Engineering-Tage je Deployment pro Kohorte	FDE S. 64–72

Seitenangaben beziehen sich auf die PDF-Fassungen. Quellennotizen in Obsidian unter [pe-ai-value-creation/quellen](#).

Use Cases und Einstieg

KEY TAKE-AWAYS

1. **14 Use Cases** nach zehn Kriterien bewertet; Order-to-Cash liegt knapp vorn.
2. **Belegt:** Jeder Use Case beruht auf mindestens einem dokumentierten Fall mit Zahlen.
3. **Ein Lieferschema** trägt verschiedene Werthebel.
4. **Zwei Einstiege:** AI Value Creation Sprint für Portfolio-Unternehmen, KI-Due-Diligence für Fonds.
5. **Jeder Sprint** beginnt mit einem Scoping-One-Pager.

Use Cases und Einstiegsangebote

Der erste Use Case ist eine Wette. Gewonnen ist sie erst mit gemessenem Effekt.

Der erste Use Case bleibt eine Hypothese. Bewertet wird nach zehn Kriterien, jeweils 1–5; bei Integration und Governance bedeutet 5 geringe Komplexität. Die Werte sind eine erste Einschätzung und werden in der Discovery überprüft.

USE CASE	€	VOL.	WDH.	URT.	MESS.	DATEN	FIT	INT.	GOV.	AUSB.	Ø
Forderungsmanagement, Zahlungszuordnung	5	5	5	3	5	4	4	3	4	4	4.2
Auftragserfassung aus E-Mail, PDF, Excel	4	5	5	3	5	4	5	2	4	4	4.1
KI-DD und Portfolio-Scan für Fonds	3	3	4	5	2	4	5	5	5	5	4.1
Service-Triage, Antwortentwürfe	3	5	5	4	4	4	5	3	3	4	4.0
Vertrags- und Dokumentenprüfung	3	3	4	5	3	4	5	4	4	4	3.9
Rechnungsprüfung Kreditoren	3	5	5	3	5	4	4	3	4	2	3.8
Angebotserstellung	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3.8
Monatsabschluss vorbereiten	3	3	5	4	4	3	4	2	4	4	3.6
Cash-Forecast, 13-Wochen-Liquidität	4	2	4	2	4	3	2	3	5	3	3.2
Kündigungsvorhersage, Ansprache	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3.2
Portfolio-Reporting für Fonds	2	3	5	2	3	2	3	2	5	5	3.2
Preis- und Rabattsteuerung	5	3	3	3	4	2	2	2	4	3	3.1
Spesenprüfung	1	4	5	2	4	4	3	4	2	1	3.0
Vorausschauende Wartung	3	2	2	2	3	2	1	1	4	2	2.2

€ Wertpotenzial · Vol. Fallvolumen · Wdh. Wiederholbarkeit · Urt. Anteil menschlichen Urteils (hoch heißt: Agenten bringen mehr als einfache Automatisierung) · Mess. Messbarkeit · Daten Verfügbarkeit · Fit Agenten-Eignung · Int. Integration · Gov. Governance · Ausb. Ausbaupotenzial. Belege je Use Case in Anhang B.

Lesart

- Order-to-Cash (Forderungen, Aufträge) liegt vorn, weil Cash-Effekte messbar sind und Fonds sie sofort verstehen. Der Abstand zu KI-DD, Service-Triage und Dokumentenprüfung ist klein; die Discovery entscheidet.
- Service-Triage und Dokumentenprüfung haben die höchste Agenten-Eignung: viel Urteil, klare Freigabepunkte, hohe Fallzahlen.
- Vorhersage-Use-Cases (Forecast, Kündigung, Preis) haben hohen Wert, aber eine geringere Agenten-Eignung; sie brauchen Tabellenmodelle (Anhang A) und gehören eher in eine zweite Welle.
- Kreditoren, Service und Spesen sind von Standard-SaaS gut abgedeckt; dort nur im Paket oder wo Urteil und Freigaben den Unterschied machen.

Woher Use Cases und Einstiegsangebote kommen

Die Liste ist kein Brainstorming. Sie beruht auf dokumentierten Fällen und wird in der Discovery überprüft.

Use Cases

- **Recherche:** 120 Podcast-Folgen aus neun Formaten (Fonds, Operating Partner, Umsetzer, DACH-Mittelstand), Fallstudien von Umsetzern und Software-Anbietern (Flowscope-Blog, Radial, Stuut, Emporix, automaited, Tau9) und Studien (McKinsey, Bain, BCG, L.E.K.).
- **Aufnahme:** Ein Use Case kam auf die Liste, wenn mindestens ein dokumentierter Fall mit Zahlen vorlag und der Ablauf im Mittelstand häufig vorkommt, etwa bei Aufträgen, Rechnungen, Service, Dokumenten oder Forecasts.
- **Bewertung:** zehn Kriterien, von €-Wert bis Ausbaupotenzial. Die Punktwerte sind unsere Einschätzung.
- **Belege:** je Use Case in Anhang B, mit Quelle und Hinweis, dass es sich meist um Selbstauskünfte handelt.

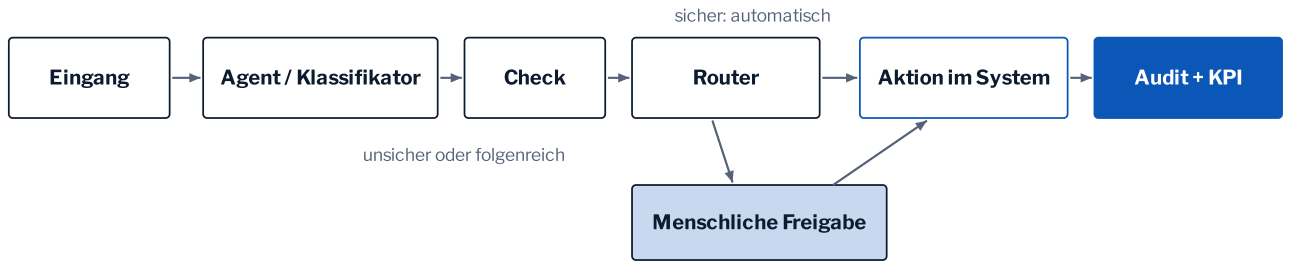
Einstiegsangebote

- **AI Value Creation Sprint:** Aufbau nach dem FDE-Buch (Scope, Validate, Deliver; S. 55–60) und nach Bains Rat, beim Value Creation Plan zu beginnen. Den Festpreis für die Diagnose nutzt auch Flowscope.
- **KI-Due-Diligence für Fonds:** Seit Februar 2026 prüfen Fonds in jeder Due Diligence das KI-Risiko (Bain, Warburg Pincus, EQT). Ein eigenes DD-System mit Expertenfreigabe ist bei einer Beratung bereits im Einsatz.
- **Production Deployment und Betrieb:** folgen aus dem Operating Model (Kapitel 4). Der Betrieb ist eine Monatsgebühr, weil Lösungen ohne Betriebsmodell häufig aufgegeben werden; E.ON zitiert dazu rund 80 %.
- **Fondsbeziehung:** Rahmenverträge nach dem Muster von Radial (17 Referenzfonds) und den Fonds-eigenen KI-Fabriken von Hg und Vista.

Die Auswahl ist eine Hypothese. Die Gespräche in Phase 2 des 90-Tage-Plans entscheiden, welcher Use Case und welches Angebot zuerst kommen.

Gemeinsame Lieferarchitektur

Verschiedene Werthebel laufen über dasselbe Lieferschema. Die Prozesse selbst unterscheiden sich; die Tabelle zeigt drei Beispiele.



So lesen: Sichere Fälle laufen automatisch durch; unsichere oder folgenreiche gehen über eine menschliche Freigabe. Jeder Fall wird protokolliert und gemessen. Die Tabelle zeigt dasselbe Schema für drei verschiedene Prozesse.

SCHRITT	FORDERUNGSMANAGEMENT	SERVICE - ANFRAGE	VERTRAGSPRÜFUNG
Eingang	offene Posten, Zahlungseingänge	E-Mail, Ticket	Vertrag, Nachtrag
Agent / Klassifikator	Zuordnung, Risikoklasse, Mahnentwurf	Anliegen, Dringlichkeit, Antwortentwurf	Klauseln erkennen, gegen Standard vergleichen
Check	Betrag, Kundenstatus, Sperren	Vertragslage, SLA	Pflichtklauseln, Grenzwerte
Freigabe	Mahnung an Schlüsselkunden	Kulanz, Eskalation	jede Abweichung vom Standard
Aktion	Buchung, Versand im ERP	Antwort, Weiterleitung	Kommentar, Freigabevermerk
Audit + KPI	DSO, überfällige Posten	Bearbeitungszeit, Fehlrouting	Prüfzeit pro Vertrag

Produktisierung in vier Ebenen

EBENE	INHALT	WIEDERVERWENDBAR
1 Standard-Vorgehen	Identify → Priorisieren → Baseline → Build → Validieren → Deploy → Messen → Betreiben	hoch
2 Technische Muster	das Lieferschema oben: extrahieren, klassifizieren, prüfen, routen, automatisieren oder freigeben, schreiben, messen	oft
3 Komponenten und Skills	Rechnungsextraktion, Kundenklassifikation, Klauselprüfung, Eskalationslogik, Freigabemuster, SharePoint- und Exchange-Integration	teilweise
4 Kompletter Workflow	nur wo Prozess, Systeme und Kontrollen ausreichend ähnlich sind	Bonus, nicht Basisfall

Einstiegsangebote

Es gibt zwei Einstiegsangebote: den Sprint für Portfolio-Unternehmen und die KI-Due-Diligence für Fonds. Aus beiden kann ein Production Deployment folgen.

ANGEBOT	INHALT UND ERGEBNIS	KÄUFER	DAUER (HYP.)
AI Value Creation Sprint	Der Sprint führt von der Geschäftspriorität über die quantifizierte Chance, eine Baseline und einen ersten funktionierenden Beleg zur Entscheidung über die Produktion. Ergebnis: Scoping-One-Pager, ein bis zwei Bereiche mit Use-Case-Roadmap, Werthypothese, Baseline, laufender Ausschnitt auf echten Daten, Go/No-Go, 90-Tage-Produktionsplan.	Portfolio-Unternehmen (CEO, CFO), oft auf Anstoß des Fonds	3–4 Wochen
KI-Due-Diligence für Fonds	Disruptionsrisiko und Werthebel je Target oder Portfolio-Unternehmen, Exit-Prüfpunkte, Fakten mit Quelle und Expertenfreigabe	Deal-Team, Operating Partner	1–2 Wochen je Unternehmen
Production Deployment	Prozessdesign, Integration, Plattform-Konfiguration, Governance, Eval-Set, Rollout, Schulung und Veränderung; Zahlung an die vereinbarte Eval-Schwelle gekoppelt	Portfolio-Unternehmen	6–10 Wochen
Laufender Betrieb	Plattform, Monitoring, Regressionstests, Optimierung von Modell und Runtime, Wartung, Verbesserungen, Bericht in €; Übergabe an den Kunden jederzeit möglich	Portfolio-Unternehmen	laufend
Fondsbeziehung	nach ersten Deployments: Preferred-Partner- oder Rahmenvertrag, Konditionen für das Portfolio, Standardpaket für Security und Recht, Portfolio-Reporting	Fonds	ab 2. Referenz

Baseline-Protokoll: Drei Kennzahlen je Ablauf (Durchlaufzeit, menschliche Eingriffe, Kosten pro Vorgang), vorher und nachher mit demselben Messinstrument erhoben. Ebenfalls vorab vereinbart werden die Abbruchkriterien: Wird ein Schwellwert nicht erreicht, endet der Test ohne Folgeauftrag.

Zielgruppen

- Operating Partner von PE-Fonds, die viele Portfolio-Unternehmen betreuen und Umsetzungskapazität brauchen.
- Portfolio-Unternehmen mit 50–500 Mio. € Umsatz, die im 100-Tage-Plan oder vor dem Exit KI-Wirkung zeigen müssen.
- Inhabergeführter Mittelstand in DACH mit hohem Vorgangsvolumen in Auftrag, Rechnung, Service oder Dokumenten.

Eine Arbeitsprobe (Outside-in-KI-DD einer realen DACH-Firma auf zwei Seiten) eignet sich als Gesprächsanlass bei Fonds.

Scoping-One-Pager: Vorlage

Der One-Pager ist das erste Ergebnis des Sprints und Grundlage für das Go/No-Go. Er wird mit dem Kunden erarbeitet und vom Sponsor unterschrieben. Aufbau nach dem FDE-Buch (S. 56–58), ergänzt um Value Creation Plan, Eval-Set, DACH-Themen und Schleife 3.

FELD	WAS HINEIN GEHÖRT
Kopf	Unternehmen, Fonds, Sponsor (Name, Rolle), Datum, Version, Preis und Meilensteine des Sprints
1 Problem in den Worten des Kunden	ein bis zwei Sätze, wörtlich wie im Gespräch gesagt; keine Lösung
2 Bezug zum Value Creation Plan	Initiative, Hebel (Umsatz, Marge, Working Capital, Kapazität), Ziel bis wann
3 Bereich und Roadmap	ein bis zwei Bereiche; erster Ausschnitt; die zwei nächsten Schritte Richtung EBITDA
4 Ausschnitt für drei Wochen	Eingang, Systeme, Daten; was ausdrücklich nicht im Umfang ist
5 Kennzahlen und Baseline	drei Kennzahlen, Ausgangswert, Messmethode
6 Eval-Set und Schwelle	Zahl echter Fälle, Sonderfälle, wer bewertet, Zeitbudget der Fachleute, Mindest-Trefferquote
7 Ausnahmen und Freigaben	welche Fälle an Menschen gehen; wer freigibt
8 Zugang, Datenschutz, Betriebsrat	Zugänge, AVV, Information des Betriebsrats, was nicht ausgewertet wird
9 Team	Kunde: Sponsor, Product Owner, Fachleute, interner Treiber. Umsetzungsteam: Business, ERP-Integration, KI-Engineering
10 Werthypothese in €	Rechnung mit Annahmen; Kapazität und Cash getrennt
11 Go/No-Go	Termin; Kriterien für weiter und für Abbruch
12 Risiken	was den Ausschnitt verzögern oder entwerten kann

Regeln: Problem vor Lösung; nur Zahlen mit Messmethode; ohne Eval-Schwelle und Abbruchkriterium kein Start.

1) Scoping mit dem Kunden (Beispiel)

FELD	ZAHLUNGSZUORDNUNG IM ORDER-TO-CASH
Kopf	• Unternehmen: Großhändler für Antriebstechnik, 180 Mio. € Umsatz, rund 420 Mitarbeitende, Portfolio-Unternehmen eines Mid-Market-Fonds • Sponsor: CFO; der Operating Partner des Fonds ist informiert. Stand 06.10.2026, Version 1 • Sprint: Festpreis 25 T€ in drei Meilensteinen (One-Pager unterschrieben, Eval-Ergebnis, Go/No-Go)
1 Problem	• „Das Team kommt mit dem Mahnen nicht hinterher, und jeder dritte Zahlungseingang muss von Hand zugeordnet werden.“ (CFO) • Folge laut Debitorenbuchhaltung: Mahnungen gehen bis zu zwei Wochen zu spät raus, manche Kunden werden gemahnt, obwohl sie gezahlt haben
2 Value Creation Plan	• Initiative 2 „Working Capital“: DSO von 58 auf 50 Tage bis Ende 2027 • Wert bei Zielerreichung: rund 4 Mio. € weniger gebundenes Kapital
3 Bereich und Roadmap	• Bereich: Order-to-Cash • Schritt 1 (dieser Sprint): Zahlungszuordnung • Schritt 2: priorisiertes Mahnwesen mit Mahnentwürfen • Schritt 3: Auftragserfassung aus E-Mail und PDF
4 Ausschnitt für drei Wochen	• Eingang: Kontoauszüge (CAMT) der zwei Hausbanken und Zahlungssavise aus dem Sammelpostfach • Abgleich: offene Posten aus SAP Business One • Ergebnis: Zuordnungsvorschlag je Zahlungseingang mit Begründung • Nicht im Umfang: Buchen im ERP, Mahnwesen, Kreditlimits
5 Kennzahlen und Baseline	• Automatische Zuordnung heute: 64 % (Regelwerk der Bank-Software) • Bearbeitungszeit je ungeklärtem Eingang: 6 Minuten • Manuelle Eingriffe: rund 140 pro Tag • Messung: Stichprobe aus vier Wochen in Q3; nachher dieselbe Methode
6 Eval-Set und Schwelle	• Fälle: 250 historische Zahlungseingänge aus Q3, davon 60 Sonderfälle (Teilzahlungen, Skonto, Sammelzahlungen) • Bewertung: zwei Mitarbeiterinnen der Debitorenbuchhaltung, je 4 Stunden pro Woche • Schwelle: mindestens 80 % automatisch zugeordnet, davon mindestens 99 % richtig
7 Ausnahmen und Freigaben	• An Menschen: Konfidenz unter Schwelle, Beträge über 50 T€, Differenzen über 2 % • Freigabe: Teamleitung Debitoren
8 Zugang, Datenschutz, Betriebsrat	• Zugang: Lesezugriff auf SAP B1 über einen Service-User, Bankexport, ein Postfach-Ordner • Vertrag: AVV mit dem Umsetzungsteam vor dem Kickoff • Betriebsrat: Information am 07.10.; die Personalabteilung prüft, ob die IT-Rahmenvereinbarung den Lesezugriff deckt • Ausgeschlossen: Auswertung von Leistungsdaten einzelner Mitarbeitender
9 Team	• Kunde: CFO (Sponsor), Leitung Debitorenbuchhaltung (Product Owner), zwei Buchhalterinnen (Fachleute), Teamleiter Credit Management (interner Treiber) • Umsetzungsteam: Business-Lead, ERP-Integrator für SAP B1, KI-Engineer
10 Werthypothese in €	• Kapazität: 140 Eingriffe × 6 Min. × 220 Tage ≈ 3.100 Std. pro Jahr; bei 60 % weniger Eingriffen rund 1.850 Std., etwa 1,1 Vollzeitstellen • Cash: Senkt Schritt 2 den DSO um 2 Tage, werden bei 180 Mio. € Umsatz rund 1 Mio. € Working Capital frei. Beides ist Hypothese bis zur Messung
11 Go/No-Go	• Termin: 24.10.2026 mit CFO und Operating Partner • Weiter: Schwelle erreicht und Zugänge stabil; dann Angebot für das Production Deployment mit vier Wochen Parallelbetrieb • Abbruch: im Eval-Set unter 75 % automatisch zugeordnet oder mehr als 1 % falsch
12 Risiken	• Avise kommen oft als gescanntes PDF • Sammelzahlungen von zwei Großkunden • Bankzugang nur über Export, keine Schnittstelle
Unterschriften	CFO _____ Umsetzungsteam _____ Datum _____

KI-Due-Diligence für Fonds: warum jetzt

Seit Februar 2026 fragen Fonds bei KI zuerst, ob KI das Geschäftsmodell eines Targets bedroht, und erst danach, wo KI hilft. Das betrifft vor allem Software- und Dienstleistungs-Targets.

- **Auslöser:** Am 3. Februar 2026 lösten Anthropics Claude-Cowork-Plugins einen Abverkauf aus: Thomson Reuters -15,8 %, LegalZoom -19,7 %, RELX -14 % (CNN).
- **Folgen:** Der Wert der Tech-Deals fiel von Q4 2025 auf Q1 2026 um 70 % (Bain Midyear 2026). Thoma Bravo verlor bei Medallia sein gesamtes Eigenkapital von 2,5 Mrd. \$. Bei der DBAG fiel der NAV je Aktie von 36,37 € auf 33,65 €, getrieben durch niedrigere Multiples.
- **Fonds prüfen anders:** Bain stellt jedem Software-Target zwei Fragen: Wie stark verändert KI die Abläufe der Nutzer, und wie groß ist das Risiko, dass KI die Software ganz ersetzt? Warburg Pincus investiert nicht mehr ohne KI-Einschätzung; Advent hat einen „IC AI robot“ als Beobachter; EQT führt „AI Disruption Risk“ als eigenen Schwerpunkt.
- **Ganzes Portfolio:** Laut McKinsey bewerten Fonds inzwischen ihr ganzes Portfolio neu und suchen Use Cases, die noch in der Haltedauer wirken.
- **Exit:** Käufer wollen „compelling AI proof points, not just rosy narratives“ (Bain). West Monroe fragt: „Is your AI story backed by production-ready use cases and measurable outcomes?“

Was die KI-DD liefern muss

BAUSTEIN	INHALT
Disruptionsrisiko	Bains zwei Fragen, beantwortet mit Belegen; McKinseys drei Wellen (Produktivität, Differenzierung, Agenten, die Vermittler treffen)
Werthebel	drei Use Cases mit EBITDA-Logik, Datencheck, Aufwand und Zeit bis zum Effekt innerhalb der Haltedauer
Exit-Prüfpunkte	was bis zum Verkauf im Betrieb und gemessen sein muss
Quellenprüfung	Fakten mit Herkunft und Expertenfreigabe; laut McKinsey fehlten rund 40 % der Fakten aus Experteninterviews in reinen LLM-Antworten

Die KI-DD nutzt dasselbe Lieferschema wie die Portfolio-Workflows: Agenten recherchieren, Checks prüfen Quellen, Experten geben frei. Fonds sehen damit an einem eigenen Fall, wie wir liefern.

DACH-Paket

KEY TAKE-AWAYS

1. **Bremse:** Betriebsrat, Datenschutz und AI Act verlangsamen KI-Projekte in Deutschland.
2. **Hebel:** Ein fertiges Paket verkürzt die Freigabe in jedem Projekt.
3. **15 Bausteine**, jeweils mit der nötigen Kompetenz.
4. **Neu:** verschuldensunabhängige Produkthaftung für Software ab 09.12.2026.
5. **Grundsatz:** Erfasst werden Vorgänge, keine Personen.

DACH-Paket für Betriebsrat, Datenschutz und AI Act

Wer Betriebsrat und Datenschutz als Nachgedanken behandelt, kommt in Deutschland nicht in Produktion.

Betriebsrat, Datenschutz und AI Act verlangsamen KI-Projekte in Deutschland. Ein einmal gebautes Paket dafür lässt sich in jedem Deployment wiederverwenden und verkürzt die Freigabe beim Kunden. Ein solches Paket gibt es am Markt kaum; es ist eines der ersten Dinge, die wir gemeinsam bauen sollten.

BAUSTEIN	INHALT	KOMPETENZ
Betriebsrat	Vorlage für eine Betriebsvereinbarung; Ablauf für Kommunikation mit Belegschaft und Betriebsrat	Arbeitsrecht, Change
DSGVO, DSFA	Unterstützung der Datenschutz-Folgenabschätzung, Auftragsverarbeitung	Datenschutz
AI Act	Deployment-Memo je Anwendungsfall, Rollen als Betreiber	Recht, KI-Engineering
Menschliche Aufsicht	Pflicht-Freigaben in Flows, beschriebene Eingriffsrechte	Plattform, Prozessdesign
Nachvollziehbarkeit	Audit-Log, Regeln für Nutzung und Aufbewahrung der Audit-Daten	Plattform
Deployment-Architektur	Cloud, On-Premise, hybrid; Referenzarchitektur je Variante	Cloud- und IT-Architektur
Modell- und Subprozessor-Transparenz	welches Modell wo läuft, welche Unterauftragnehmer beteiligt sind	KI-Engineering, Einkauf
Grenzen der Mitarbeiterüberwachung	welche Mitarbeiterdaten erfasst werden und welche nicht; Standardeinstellung ohne Leistungsbewertung Einzelner	Datenschutz, Arbeitsrecht
Microsoft-Berechtigungsdesign	Rechte in SharePoint, OneDrive, Exchange sauber begrenzen	Microsoft-365-Administration
Datenresidenz	EU-Betrieb von Plattform und Modellen	Cloud- und IT-Architektur
Security Review	Standardunterlagen für IT-Sicherheit und Einkauf	IT-Security
Kundeneigene Zugangsdaten	eigene Model-Keys, verschlüsselte Credentials	Plattform, IT-Security
Produkthaftung	verschuldensunabhängige Haftung auch für Software ab 09.12.2026; Haftung zwischen Umsetzer, Kunde und Modellanbieter vertraglich verteilen	Recht
Agent-Identität und Rechte	eigene Identität je Agent mit verantwortlichem Menschen, minimale Rechte	IT-Security, Plattform
Go-live-Checkliste	Abnahme nach OWASP Agentic Top 10 und BSI-Empfehlungen	IT-Security, KI-Engineering

Was in DACH sonst anders ist

- **Vorhandene Systeme:** heterogene, langlebige Landschaften mit DATEV, SAP Business One, proAlpha, Sage. Wir arbeiten auf den vorhandenen Systemen; ein Austausch des Stacks gehört nicht zum Angebot.
- **Menschliche Kontrolle:** Deutsche Käufer reagieren eher auf „KI arbeitet, Menschen verantworten“ als auf „autonomes Unternehmen“. Freigaben, Checks und Nachweise gehören deshalb ins Verkaufsargument.

Erfolgsfaktoren

KEY TAKE-AWAYS

1. **Scheitern** passiert an Menschen, Prozessen und Betrieb, selten am Modell.
2. **McKinsey**: umgebaute Abläufe und CEO-Aufsicht machen den Unterschied.
3. **BCG**: 70 % des Erfolgs liegen bei Menschen und Prozessen.
4. **Bain**: beim Value Creation Plan starten; ein Use Case in der P&L schlägt Dutzende Piloten.
5. **Für uns**: Ablauf vor Werkzeug, wenige Bereiche, Testen budgetieren, 90-Tage-Takt.

Erfolgsfaktoren

KI-Projekte scheitern fast immer an Menschen, Prozessen und Betrieb, selten am Modell.

Wie die großen Beratungen Erfolg sehen

McKinsey, BCG und Bain kommen aus unterschiedlichen Richtungen zu sehr ähnlichen Schlüssen. Fonds und Geschäftsführungen denken in diesen Kategorien; deshalb dienen sie uns als Orientierung.

- **McKinsey:** Wert entsteht durch umgebaute Abläufe und Führung von oben.
 - 73 % der High Performer haben ihre Abläufe grundlegend umgebaut, ein Jahr zuvor 55 %. Sie messen die Wirkung doppelt so oft systematisch (State of AI 2026).
 - Agenten in unveränderten Abläufen bringen nur 5–10 %.
 - CEO-Aufsicht hängt am stärksten mit EBIT-Wirkung zusammen.
 - **Rewired:** wenige Bereiche mit je 5–15 verbundenen Use Cases; auf jeden Erfolg kommen 10–20 Fehlschläge (S. 61, 64).
 - Kosten pro Workflow messen; ein Drittel der Zeit bauen, zwei Drittel testen (Rewired S. 369, 519–520).
- **BCG:** Der Engpass sind Menschen und Prozesse.
 - **Faustregel 10-20-70:** 10 % des Erfolgs hängen an Algorithmen, 20 % an Technik und Daten, 70 % an Menschen und Prozessen.
 - **Drei Spielzüge:** Deploy (Tools ausrollen) bringt selten messbaren Wert; Reshape (Funktionen umbauen) und Invent (neue Geschäfte) tragen das Ergebnis.
 - **Im Portfolio:** ein Unternehmen als Pilot, danach Übertragung auf weitere.
- **Bain:** Start beim Value Creation Plan, das Werkzeug kommt zuletzt.
 - **Vier Schritte:** vom Value Creation Plan ausgehen, den Ablauf vor dem Tool neu erfinden, in Produktion bringen statt „parking them as pilots“, Veränderung managen.
 - Ein Use Case, der in der P&L ankommt, schafft mehr Wert als Dutzende Piloten.
 - Große Fähigkeitsprogramme ohne belegten Wert sieht Bain kritisch.
- **Fonds und Umsetzer:** Budget folgt Ergebnissen.
 - Jede Initiative hat Owner und EBITDA-Hebel; nach 90 Tagen wird sie eingestellt, weiterfinanziert oder skaliert.
 - Bis zum Wert vergehen laut FTI meist 7–12 Monate; ein erstes Ergebnis nach Wochen ist deshalb ein Argument.
 - Nur 9 % würden ein KI-Governance-Audit in 90 Tagen bestehen (Grant Thornton).
 - Flowscope erwartet Routine ab dem vierten Portfolio-Unternehmen.

Was das für uns heißt

- **Ablauf vor Werkzeug:** Jeder Sprint beginnt beim Ablauf und bei der Baseline; die Technik kommt danach.
- **Wenige Bereiche, dafür tief:** ein bis zwei Bereiche je Kunde, bis in den Betrieb.
- **Menschen einplanen:** Product Owner, Fachleute und ein interner Treiber sind feste Bestandteile des Angebots.
- **Testen budgetieren:** Eval-Set und Tests kosten mehr Zeit als das Bauen; das steht so im Angebot.
- **90-Tage-Takt:** Nach 90 Tagen entscheiden Kunde und Fonds anhand gemessener Zahlen.

Fallstricke, die wir vermeiden

FALLSTRICK	WAS PASSIERT	UNSERE ANTWORT
Use-Case-Wirbel	zu viele Ideen ohne Priorität; „a single home run use case that reaches the P&L creates more value than dozens of pilots“ (Bain)	ein Einstiegsangebot je Zielgruppe, anderes vorerst ablehnen
Tool zuerst	erst Lizenzen, dann ein Problem suchen	Ablauf und Baseline vor dem Bauen
Mikro-Produktivität	Einzelne sparen Minuten, die P&L ändert sich nicht	Effekt in € auf eine Kennzahl im VCP
Demo statt Betrieb	„impressive in demos but frustrate users“; manche Firmen stellen wieder Leute ein	Parallelbetrieb, dann Go-live
Keine Evals	Qualität driftet; bei Beam hob ein Prüfschritt die Genauigkeit von 70 % auf über 95 %, ein stärkeres Modell nur auf rund 74 %	Testsatze und Regressionstests ab Tag 1
Kein Betriebsmodell	rund 80 % der Lösungen landen im Müll	Betrieb als Monatsgebühr
Adoption statt Wert	Tracking endet bei Nutzerzahlen	drei Kennzahlen je Ablauf
Betriebsrat zu spät	Erfassungstools sind mitbestimmungspflichtig	Vorlage ab Projektstart

Quellen: McKinsey (State of AI 2026; „One year of agentic AI“; Rewired, 2. Aufl.), BCG (01/2026), Bain (16.09.2026), FTI, Grant Thornton, Flowscope-Blog, Podcasts.

Benötigte Kompetenzen

KEY TAKE-AWAYS

1. **Zehn Kompetenzen**, von PE-Verständnis bis Betrieb.
2. **ERP-Integration** ist der größte Engpass im Mittelstand.
3. **KI-Engineering** ist nötig, aber nur ein Teil; Testen kostet mehr Zeit als Bauen.
4. **Governance** entscheidet in Deutschland über das Tempo.
5. **Kein Anbieter** bringt alles mit; das Team macht den Unterschied.

Benötigte Kompetenzen

Kein einzelner Anbieter bringt alles mit. Gewinnen wird, wer die Kompetenzen in einem Team verbindet und den Ablauf standardisiert.

KOMPETENZ	WOFÜR	TYPISCHE ROLLE	BEISPIELE
PE- und Value-Creation-Verständnis	Hebel im Value Creation Plan finden, mit Operating Partnern und CFOs sprechen, Effekt in € übersetzen	Business-Lead	Sprint, KI-DD, Fondsbeziehung
Prozesswissen Finance und Operations	Order-to-Cash, Procure-to-Pay, Record-to-Report, Service; Abläufe neu gestalten statt automatisieren, was da ist	Prozessberater	Zahlungszuordnung, Mahnwesen, Auftragserfassung
ERP-Integration	Daten lesen und kontrolliert zurückschreiben, ohne Migration	ERP-Integrator	SAP S/4HANA, SAP Business One (Service Layer, DI API), DATEV, proAlpha, Sage, Microsoft Dynamics; Bankformate CAMT/MT940
Daten-Engineering	Extraktion, Datenmodell, Datenqualität für den gewählten Bereich	Data Engineer	offene Posten, Stammdaten, Belegfluss
KI-Engineering	Extraktion aus Dokumenten, Klassifikation, Vorhersage, Agenten nur wo nötig	KI-Engineer	LLM-Extraktion, Klassifikatoren, Tabellenmodelle
Ausführungsplattform	Abläufe mit isolierten Fällen, Pflicht-Freigaben, Audit und Kosten pro Fall betreiben	Plattform-Engineer	Optionen werden geprüft: Agenten-Plattformen, Microsoft Copilot Studio, n8n, eigene Lösung
Evaluation und Test	Eval-Sets mit echten Fällen, Schwellen, Regressionstests; Testen kostet mehr Zeit als Bauen	KI-Engineer, Fachbereich	250 Fälle mit Sonderfällen, Mindest-Trefferquote
Governance, Recht, Security	Betriebsrat, DSGVO und DSFA, AI Act, Produkthaftung, Berechtigungen	Datenschutz, Arbeitsrecht, IT-Security	Muster-Betriebsvereinbarung, Go-live-Checkliste
Change und Adoption	Fachleute einbinden, schulen, Abläufe vor und nach dem Workflow anpassen	Change-Berater, interner Treiber	Product Owner beim Kunden, Schulung
Betrieb	Monitoring, Ausnahmen, Modellpflege, monatlicher Bericht in €	Betriebsteam	Service-Level, Dashboard für Sponsor

Laut BCG hängen rund 70 % des Erfolgs an Menschen und Prozessen, 20 % an Technik und Daten, 10 % an Algorithmen. Die Tabelle ist entsprechend gewichtet: Prozess, Integration und Betrieb sind so wichtig wie das KI-Engineering.

Zusammenarbeit im Konsortium

KEY TAKE-AWAYS

1. **Klare Rollen:** Lead und PE-Zugang, ERP-Integration, KI- und Plattform-Engineering, Governance.
2. **Ein Lieferstandard** für alle Projekte.
3. **Rückgabe je Projekt** in eine gemeinsame Bibliothek.
4. **Für Partner:** Zugang zu PE-Portfolios und laufende Aufträge aus dem Betrieb.
5. **Nächster Schritt:** Gespräch und ein erstes gemeinsames Scoping.

Zusammenarbeit im Konsortium

Gemeinsam liefern, gemeinsam lernen: Jedes Projekt soll das nächste schneller und günstiger machen.

Rollen

ROLLE	AUFGABE
Lead und PE-Zugang	Fondsbeziehungen, Sprint und Scoping, Value-Creation-Logik, Projektführung (Peter Trapp)
ERP-Integration	Anbindung von SAP, DATEV und anderen Systemen; Prozesswissen aus dem Mittelstand
KI- und Plattform-Engineering	Workflows bauen, Evals, Betrieb auf einer gemeinsamen Ausführungsplattform
Governance	Datenschutz, Betriebsrat, AI Act; Aufbau des DACH-Pakets

Spielregeln

- **Ein Lieferstandard:** Scoping-One-Pager, Eval-Set vor dem Bau, Abbruchkriterien, Dashboard für den Sponsor (Kapitel 4).
- **Rückgabe je Projekt:** Generische Bausteine wie Konnektoren, Prüfungen und Eval-Vorlagen gehen in eine gemeinsame Bibliothek; Kundenlogik bleibt beim Kunden.
- **Klare Abrechnung:** je Projekt nach Rolle und Aufwand; Betrieb als laufender Auftrag.
- **Ein Gesicht zum Kunden:** ein gemeinsamer Auftritt gegenüber Fonds und Portfolio-Unternehmen.

Was Partner davon haben

- **Zugang zu PE-Portfolios** mit wiederkehrenden Projekten statt Einzelaufträgen.
- **Laufende Aufträge** aus dem Betrieb der Workflows.
- **Wiederverwendbare Bausteine**, die jedes weitere Projekt im eigenen Kundenstamm erleichtern.

Fragen an euch

1. Welche Systeme und Branchen deckt ihr ab, und mit welchen Referenzen?
2. Wie viel Kapazität könntet ihr in den nächsten drei Monaten einbringen?
3. Welche der Use Cases habt ihr schon umgesetzt, und was hat die Kunden dabei gebremst?
4. Habt ihr Interesse am laufenden Betrieb, oder lieber nur an Projekten?
5. Kennt ihr Mittelstandskunden, bei denen ein erster Sprint passen würde?

Nächster Schritt: ein Gespräch, danach gemeinsam ein erstes Scoping für einen konkreten Kunden.

ANHANG

Anhang

INHALT

1. **A** Technologie
2. **B** Belege je Use Case
3. **C** Quellen-Learnings
4. **D** Weiterführende Lektüre

Anhang A: Technologie

Hintergrund zu Modellklassen; für die Geschäftslogik reicht der Hauptteil. Relevant vor allem für Vorhersage-Use-Cases (Forecast, Kündigung, Preis).

Zwei Modellklassen machen einen großen Teil der Anwendungsfälle im Mittelstand wirtschaftlich: Tabellenmodelle für Vorhersagen aus strukturierten Daten und Entscheidungsmodelle für Routineentscheidungen über Text. Beide liefern Wahrscheinlichkeiten statt Fließtext und lassen sich deshalb sauber in bestehende Abläufe einbauen.

Tabellenmodelle

Die meisten Unternehmensdaten stehen in Tabellen: ERP, CRM, Abrechnung, Maschinendaten. Tabellenmodelle sagen daraus voraus, welcher Kunde kündigt, welche Rechnung ausfällt, wann eine Anlage gewartet werden muss oder wie sich die Nachfrage entwickelt. Neben dem bewährten Gradient Boosting (XGBoost, LightGBM, CatBoost) gibt es seit 2025 Tabellen-Foundation-Models wie TabPFN, TabICL, Mitra oder TabDPT, dazu KumoRFM für Daten über mehrere verknüpfte Tabellen.

Warum sie gut sind: Foundation Models brauchen kein Training und kein Tuning. Sie bekommen die Daten des Kunden als Kontext und liefern in Stunden ein Modell, für das früher Wochen nötig waren. Ihre Stärke liegt genau bei den Datenmengen, die im Mittelstand typisch sind, also einigen tausend bis hunderttausend Zeilen; im unabhängigen Benchmark TabArena liegen sie dort vorn. Sie liefern Wahrscheinlichkeiten, die sich über Verfahren wie SHAP für den Fachbereich erklären lassen, und viele davon dürfen kommerziell genutzt und in der EU oder beim Kunden betrieben werden.

Business Impact:

- **Umsatz halten:** Kündigungen früher erkennen und gezielt gegensteuern; Kundenbindung ist bei Fonds einer der am schnellsten wirksamen Hebel.
- **Working Capital senken:** Bessere Forecasts in Einkauf und Planung; in einem Industriefall +35 % Forecast-Genauigkeit und -8 % Working Capital.
- **Ausfälle vermeiden:** Wartung vorausschauend planen; bei Hitachi Rail rund 40 % geringerer Prognosefehler.
- **Marge sichern:** Kreditrisiko, Preisgestaltung und Ausschuss auf Basis vorhandener Daten steuern.
- **Schneller zum Business Case:** Weil ein erstes Modell in Stunden steht, lässt sich der Wert eines Use Case schon im Assessment beziffern.

Entscheidungsmodelle

Entscheidungsmodelle beantworten eine feste Frage mit einer Antwort aus einer vorgegebenen Liste und einer kalibrierten Sicherheit: Wohin gehört das Ticket? Passt die Rechnung zur Bestellung? Äußert der Kunde eine Kündigungsabsicht? Enthält der Vertrag die Klausel? Liegt die Sicherheit über einem Schwellwert, handelt die Software; darunter entscheidet ein Mensch. Bekannte Vertreter sind Jev von TypeSafe und die offene Alternative Laya; dazu kommen feinjustierte Encoder und kleine offene Sprachmodelle, die als Richter eingesetzt werden.

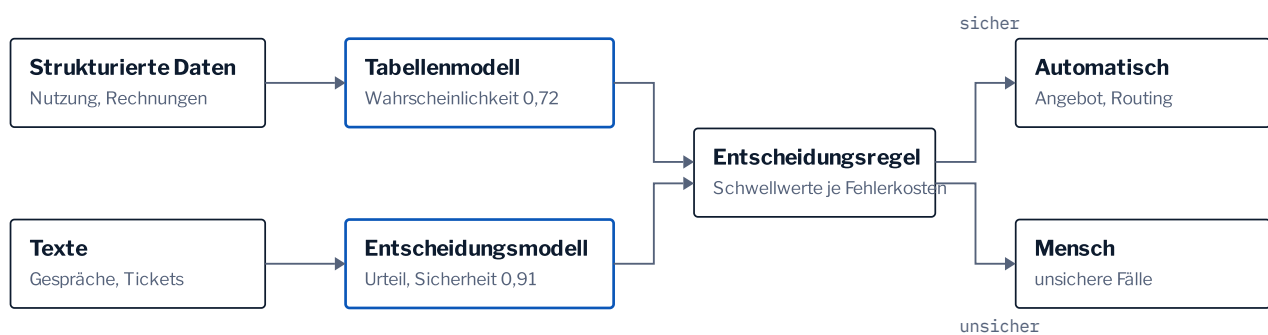
Warum sie gut sind: Eine Entscheidung kostet Bruchteile eines Cents und dauert Sekundenbruchteile. Weil das Modell sagt, wie sicher es ist, lässt sich genau steuern, welcher Anteil automatisch läuft und was ein Mensch sieht. Sie arbeiten auf Text, also dort, wo bisher Menschen E-Mails, Tickets und Dokumente lesen mussten, und es gibt offene Varianten, die in der EU oder beim Kunden laufen.

Business Impact:

- **Bearbeitungszeit senken:** bei Domcura von rund 30 Minuten auf 30 Sekunden pro Schadenfall.
- **Fehler reduzieren:** bei SIGNAL IDUNA sank das Fehlrouting in der Kunden-App von 40 % auf 20 %.
- **Wachsen ohne zusätzliches Personal:** Volumen steigt, das Team kümmert sich nur noch um die unsicheren Fälle.
- **Neue Prüfungen werden bezahlbar:** Jeder Fall kann geprüft werden statt nur einer Stichprobe; 100.000 Texte kosteten im MotherDuck-Beispiel 0,50 \$ statt 37,58 \$ mit einem großen Chatmodell.

Zusammenspiel von Tabellen- und Entscheidungsmodellen

In vielen Abläufen kommen beide Modellklassen zusammen: Das Tabellenmodell bewertet die strukturierten Daten, das Entscheidungsmodell die Texte. Eine Entscheidungsregel mit Schwellwerten legt fest, was automatisch passiert und was an einen Menschen geht.



Beispiel Kundenbindung: Das Tabellenmodell schätzt das Kündigungsrisiko aus Nutzungs- und Rechnungsdaten, das Entscheidungsmodell erkennt eine Kündigungsabsicht im Gespräch. Eindeutige Fälle lösen automatisch ein Angebot aus, Grenzfälle gehen an das Team.

Anhang B: Belege je Use Case

Belege und Beispiele aus v3 mit der damaligen Gesamtbewertung (fünf Kriterien). Die aktuelle Bewertung nach zehn Kriterien steht in Kapitel 5.

USE CASE	WERKZEUG	BELEG / BEISPIEL	WIEDERVERWEND-BAR	BEW.
Forderungsmanagement und Zahlungszuordnung	Tabellenmodell, Entscheidungsmodell, LLM für Mahntexte	Bishop Lifting: überfällige Forderungen –35 %, 3 Mio. \$ Working Capital in 6 Wochen; Auto-Match bei Zahlungen im Median 70 %	hoch	4.5
Auftragserfassung aus E-Mail, PDF, Excel	LLM-Extraktion, Entscheidungsmodell, Rückschreiben ins ERP	ACR: 8 Min. → unter 60 Sek. pro Auftrag; Deppeler (CH): –70 % Zeit, –95 % Fehler	hoch	4.0
KI-Due-Diligence für Fonds	Agenten mit Quellenprüfung, Freigabe durch Experten	eigenes DD-System im Einsatz; Ciridae AI Index für PE-Firmen	hoch	4.0
Cash-Forecast, 13-Wochen-Liquidität	Tabellenmodell	Forecast-Genauigkeit +35 %, Working Capital –8 %; Radial automatisiert 13-Wochen-Planung	mittel bis hoch	4.0
Angebotserstellung	LLM, Tabellenmodell für Preis und Abschlusschance	Tau9: Angebote in Sekunden statt Stunden	mittel	4.0
Rechnungsprüfung Kreditoren	Extraktion, Entscheidungsmodell, Ausnahmen-Queue	14 % Ausnahmen; 9,2 Tage pro Rechnung vs. 3,1 bei den Besten	hoch, viel Standard-SaaS	3.5
Service-Triage, Antwortentwürfe	Entscheidungsmodell, LLM	SIGNAL IDUNA: Fehlrouting 40 % → 20 %; Domcura: 30 Min. → 30 Sek.; häufigster KI-Einsatz laut L.E.K.	hoch, viel Standard-SaaS	3.5
Kündigungsvorhersage	Tabellenmodell, Entscheidungsmodell	Searchlight: Churn-Modell mit automatisierter Ansprache	mittel	3.5
Monatsabschluss vorbereiten	LLM, Regeln	Median 6,4 Tage, oberstes Quartil 4,8	mittel	3.5
Vertrags- und Dokumentenprüfung	Entscheidungsmodell	AMP: 1–2 Wochen → 1–2 Stunden	hoch je Dokumenttyp	3.5
Portfolio-Reporting für Fonds	Datenintegration, LLM	Radial: automatisiertes Reporting über vier Quellsysteme	hoch	3.5
Preis- und Rabattsteuerung	Tabellenmodell	noch kein Beleg gesammelt	mittel	3.0
Vorausschauende Wartung	Tabellenmodell	Hitachi Rail: rund 40 % weniger Prognosefehler	gering	2.5
Spesenprüfung	Regeln, LLM	19 % der Abrechnungen fehlerhaft	hoch, Standard-SaaS	2.0

Quellen: Firmenangaben und Benchmarks (Flowscope-Blog, Stuut, Emporix, automaited, L.E.K., Podcasts).
Selbstauskünfte, nicht unabhängig geprüft.

Anhang C: Quellen-Learnings

Wo sich die Quellen widersprechen

- **Wirkt KI schon?** Fonds sagen eher ja (FTI: 95 % erfüllen den Business Case; EY: 68 % melden einen ROI). CEOs der Portfolio-Unternehmen sagen eher nein (PwC, Bain, Grant Thornton). Vermutlich liegt das an den Befragten und an vorsichtig angesetzten Business Cases.
- **Erst das Fundament oder erst der Wert?** BCG und Accenture wollen zuerst Kernsysteme und Daten modernisieren; Bain warnt vor großen Fähigkeitsprogrammen „without proving value“.
- **Kaufen oder bauen?** BCG rät bei Standard-Tools zum Kauf. Bei McKinsey haben 32 % schon Software nicht gekauft, weil sie sich mit Coding-Agenten selbst bauen ließ.
- **Wie groß ist der Effekt?** Die Spanne reicht von 5–10 % (FTI) bis 40–50 % EBITDA bis 2030 im Bain-Fall. Einen gemeinsamen Maßstab gibt es nicht.

Was das für unser Angebot heißt

- Verkauft wird mit einer vorab vereinbarten Baseline und einem gemessenen Effekt in €, ohne Prozentversprechen.
- **Wert vor Fundament:** erst ein Ablauf im Betrieb, dann gezielt die Daten verbessern, die dieser Ablauf braucht.
- **Die Haltedauer bestimmt das Tempo:** Bis zum Wert vergehen laut FTI meist 7–12 Monate. Ein erstes Ergebnis nach Wochen ist deshalb ein Verkaufsargument gegenüber Fonds.

Was wir aus Rewired übernehmen und was wir vereinfachen

McKinseys Rewired (2. Auflage, 2026) beschreibt Transformationen in Großunternehmen über ein bis zwei Jahre. Wir übernehmen die Priorisierung nach Wert und Machbarkeit, Bereiche statt Einzelfälle, Gates mit Zeitlimit und die Messung von Kosten pro Workflow. Für den Mittelstand vereinfachen wir den Rest.

THEMA	REWIRED	BEI UNS
Operating Model	Umbau über 1–2 Jahre, Blueprint in drei Monaten (S. 250, 261)	ein Bereich, ein Owner aus der Bereichsleitung, gemischtes Team aus Kunde und Umsetzern
Plattform	eigene Plattform, 5–10 Mio. \$ im ersten Jahr (S. 353)	eine bestehende Ausführungsplattform nutzen; Datenexport und Modellwechsel vertraglich zusichern
Talent	Großteil der Fähigkeiten inhouse (S. 36)	inhouse bleiben Product Owner und Fachleute; das Engineering übernehmen wir
Führungskräfte	Lernprogramm ab 20 Stunden je Executive (S. 48)	kompakter Workshop mit Geschäftsführung und Beirat im Sprint
Gates	fünf Stufen plus Quartalsreviews (S. 512)	drei Gates: Sprint-Ende, Prove-Ende, 90-Tage-Review mit dem Operating Partner
Wertversprechen	Leader erreichen im Schnitt etwa 20 % EBITDA-Uplift, nach 2–4 Jahren Transformation (S. 59–63)	kein Prozentversprechen; Effekt gegen Baseline je Workflow

Für die Auswahl agentischer Workflows nennt Rewired fünf Kriterien: Wert, Eignung, geforderte Korrektheit, Readiness und Komplexität (S. 110–113). Sie passen zur Bewertung in Kapitel 5. Hohe geforderte Korrektheit erhöht Testaufwand und Preis; Rewired rechnet mit einem Drittel Bauen und zwei Dritteln Testen (S. 369).

Die Architektur verändert die laufenden Kosten um den Faktor 10–100 (S. 520). Kosten pro Fall gehören deshalb in jedes Angebot und jedes Reporting.

Anhang D: Weiterführende Lektüre

In dieser Reihenfolge lesen. Die ersten fünf Texte decken die Themen ab, die in Gesprächen mit Fonds am häufigsten aufkommen.

#	TEXT	VON	DATUM	WARUM LESEN
1	Getting Past the AI Value Paradox in Private Equity	Bain	16.09.2026	fünf Fehlerbilder, vier Schritte; der beste Einstieg
2	Beyond productivity: How AI creates value in private equity	McKinsey	23.06.2026	vier Reifestufen und der Bewertungsaufschlag
3	The AI-First Private Equity Firm	BCG	01/2026	Deploy, Reshape, Invent; Steuerung auf Fondsebene
4	The state of AI in 2026	McKinsey / QuantumBlack	25.08.2026	was High Performer anders machen
5	Software Investing in the Age of AI	Bain	29.09.2026	KI-DD und Disruptionsrisiko bei Software
6	One year of agentic AI: Six lessons	McKinsey / QuantumBlack	12.09.2025	Agenten in Produktion, Evals, Wiederverwendung
7	Beyond implementation: PE's AI evolution	EY	09.12.2025	Messlücke; „productivity on its own is not value“
8	Practical AI for PE Operating Partners (PDF)	AlixPartners	2025	vierstufiges Playbook bis zum Exit
9	European PE Value Creation Report 2026	A&M	05/2026	europäische Zahlen
10	2026 Private Equity AI Radar	FTI	19.05.2026	Verbreitung, Time-to-Value, Hürden
11	Flowscope-Blog: PE-Operations, Baselining, FDE-Organisation, Abrechnung	Flowscope	2026	wie ein AI-nativer Anbieter an PE verkauft und liefert
12	Where AI agents pay off	McKinsey / QuantumBlack	24.08.2026	Kosten eines Agenten, Anteil menschlicher Prüfung
13	The great AI divide in private equity	Egon Zehnder	2026	wer eingestellt wird und warum
14	OpenAI Deployment Company; Ode with Anthropic	OpenAI, BusinessWire	05 und 07/2026	warum Labs und Fonds gemeinsam Umsetzer gründen
15	Driving AI transformation	Hg	2025	wie eine Fonds-eigene KI-Fabrik aussieht
16	Harnessing the power of gen AI in private markets	McKinsey	05.01.2026	warum LLM-Recherche in der DD „happy talk“ liefert
17	Unlocking AI's true potential in PE value creation	Roland Berger	11.08.2025	KI-Sprints von 4–6 Wochen, Use-Case-Bibliothek

Aus der eigenen Recherche

- Podcast-Synthese über neun Podcasts und 120 Folgen (Obsidian: 30-projects/pe-ai-value-creation/podcasts/)
- Flowscope-Blog-Learnings (alle 67 Beiträge), Wettbewerb und Flowscope, Radial-Fallstudien, Use-Case-Shortlist, Philosophie und Moat
- Lagebild „PE & KI – Oktober 2026“ (Claude Docs)
- Quellennotizen zu Forward Deployed AI Engineering (Ghanemzadeh, 2026), Rewired, 2. Auflage (Lamarre u. a., 2026) und Atlas Pilot → Produktion (Obsidian: pe-ai-value-creation/quellen/)

Quellen

Quellen

Grundlage sind 120 Podcast-Folgen aus neun Formaten (Fonds, Operating Partner, Umsetzer, DACH-Mittelstand), Studien, Firmenangaben und die Websites der genannten Anbieter, ergänzt um das Lagebild „PE & KI – Oktober 2026“ (Bain, BCG, McKinsey, EY, PwC, A&M, FTI, Accenture, Grant Thornton u. a.; Links in Anhang D) sowie die Bücher Forward Deployed AI Engineering (Ghanemzadeh, 2026) und Rewired, 2. Auflage (2026). Stand 03.10.2026. Preisangaben sind Arbeitshypothesen und nicht recherchiert.

1. McKinsey, „The State of AI“, 25.08.2026: mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai
2. Accordion, „AI & PE: The Future of Value Creation“ und AI-Budget-2027-Report: accordion.com/ai-pe-the-future-of-value-creation
3. BluWave, Karma School of Business, Q1-2026-Report: bluwave.net/podcast
4. AI Pathfinder for Private Equity: aipathfinder.buzzsprout.com
5. Radial, Referenzen und Fallstudien: radial.consulting/references-and-case-studies
6. Pluris, Proof of Work (AI Momentum Partners, Remix, Tau9, Soal Labs): checkpluris.com
7. Private Equity Value Creation Podcast (EQT, Permira, Strattam): howtosaas.com/pevaluecreation
8. BIG BANG Podcast (Domcura, Dr. Wolff, KPMG): big-bang-podcast.podigee.io
9. AI FIRST Podcast (SIGNAL IDUNA, E.ON, BASF): ai-first.ai
10. Private Equity FunCast: pefuncast.substack.com
11. Flowscope: Seed-Runde: flowscope.com/blog/seed-round; YC-Profil: ycombinator.com/companies/flowscope; Launch: ycombinator.com/launches/QJe-flowscope-agentic-process-mining-and-automation
12. Flowscope-Blog: Vergütung: flowscope.com/blog/aligned-ai-engagement-flowscope; PE-Rollout: flowscope.com/blog/ai-in-private-equity-portfolio-operations; Baseline: flowscope.com/blog/baselining-a-process-for-outcomes; Erfassung: flowscope.com/blog/what-a-capture-agent-records
13. Skan.ai Series C: siliconangle.com, 12.08.2026; Scribe: techcrunch.com, 10.11.2025
14. Ontora: ycombinator.com/companies/ontora; Ciridae: munich-startup.de
15. Fractional AI: implicator.ai
16. Flowscope-Gründer (Samuel Mirpuri, früherer McKinsey QuantumBlack): ycombinator.com/companies/flowscope
17. TabArena-Leaderboard, Stand 28.09.2026: huggingface.co/spaces/TabArena/leaderboard
18. TabICL: github.com/soda-inria/tabicl; Mitra-v2: huggingface.co/autogluon; AutoGluon 1.6: auto.gluon.ai
19. KumoRFM: build.nvidia.com; TabPFN: docs.priorlabs.ai
20. Jev: openrouter.ai/typesafe/jev-1.13; Laya: github.com/NandhaKishorM/laya
21. Feinjustierte Encoder im Vergleich zu großen Sprachmodellen: arxiv.org/abs/2602.06370
22. Ciridae, Seed-Runde: pulse2.com, 13.05.2026; Jobseite: jobs.ashbyhq.com/ciridae
23. Emporix/ACR, Auftragserfassung: finder.techleap.nl, Q1 2026; automaited/Deppeler: automaited.com/casestudies/deppler;comena; ycombinator.com/companies/comena
24. Stuut, Forderungsmanagement (Bishop Lifting; Fertigungsfall ist ein Composite): stuut.ai/blog/dso-reduction-case-study-manufacturing
25. L.E.K. PE Pulse 2026 (100 US-PE-Experten, April 2026): lek.com/insights/private-equity/pe-pulse-2026
26. OMMAX, Stellen und Leistungen: ommax.jobs.personio.com; McKinsey, „Rewired“ (2023)