

Value Creation im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz: Wie Private Equity den „AI Value Gap“ schließt und höhere Multiples realisiert

Ein Leitfaden für die systematische Transformation im PE-Lebenszyklus

Von Niels Sahl, Jan-Niklas Keltsch, Petter Weiderholm und Sven Törnkvist

Die Private-Equity-Branche spricht viel über Künstliche Intelligenz (KI). Doch nur wenige schaffen es, daraus echten finanziellen Wert zu generieren. Während Milliarden in Technologien fließen, bleibt die operative Realität oft ernüchternd: Prozesse sind nicht vorbereitet, Daten nicht nutzbar, Organisationen nicht ausgerichtet. Genau hier setzt dieses Special an. Es zeigt, wie KI in der Haltephase nicht zum Schlagwort, sondern zum entscheidenden Werthebel wird und warum gerade jetzt die Weichen gestellt werden, die über Rendite, Wachstum und Multiple entscheiden.

Ausgangslage und Marktumfeld: Der Wendepunkt der Asset-Klasse

Private Equity (PE) befindet sich an einem fundamentalen Wendepunkt. Während die Branche seit jeher für ihre Fähigkeit bekannt ist, Unternehmen durch operative Optimierung, Financial Engineering und traditionelle Buy-and-Build-Strategien auf ein neues Leistungsniveau zu heben, definieren Digitalisierung und der exponentielle Aufstieg der Künstlichen Intelligenz die Spielregeln der Wertschöpfung neu. In einem makroökonomischen Umfeld, das von hohem Wettbewerbsdruck, gestiegenen Kapitalkosten und schrumpfenden Arbitrage-Margen geprägt ist, reicht das klassische operative Handwerkszeug nicht mehr aus. KI-Fähigkeiten sind kein technologisches „Add-on“ mehr, sondern der zentrale Werttreiber und das entscheidende Differenzierungsmerkmal im gesamten Investmentzyklus.

EQT geht so weit, dass die Nutzung von KI keinen Wettbewerbsvorteil mehr darstellt, sondern eine neue Notwendigkeit für Portfolio-Unternehmen ist.

Die harten Marktdaten spiegeln diese Dringlichkeit wider. Laut dem Bain & Company Global

Private Equity Report 2025 haben bereits fast 20 Prozent der Portfolio-Unternehmen generative KI (GenAI) operationalisiert. Gleichzeitig nutzen über 60 Prozent der PE-Häuser fortgeschrittene AI-Tools für das Deal Sourcing und die Due Diligence [1]. Die Investitionsströme validieren diesen Trend: PE-Firmen investierten im Jahr 2024 bereits 17 Milliarden US-Dollar in dedizierte KI- und Machine-Learning-Investments – eine Verdreifachung gegenüber dem Vorjahr (EY 2024) [2]. Der Markt antizipiert eine tiefgreifende Disruption: McKinsey berichtet, dass 67 Prozent der Investoren innerhalb der nächsten fünf Jahre einen „transformationalen“ Impact von KI auf ihre Portfolios erwarten; für 82 Prozent genießt das Thema höchste Priorität [3].

KI entscheidet zunehmend über Wertsteigerung, Wettbewerbsfähigkeit und Exit-Fähigkeit von Portfolio- Unternehmen.

Doch hinter den imposanten Investitionssummen verbirgt sich eine kritische Lücke: Der sogenannte „AI Value Gap“ – die tiefe Kluft zwischen strategischer Ambition und tatsächlicher finanzieller Realisierung.

Was erwartet Sie in diesem Special?

Private Equity steht an einem Wendepunkt: KI wird zum entscheidenden Faktor dafür, welche Portfolio-Unternehmen Wert schaffen. Klassische Hebel wie Operational Excellence oder Buy-and-Build greifen nicht mehr. Entscheidend ist, wie konsequent KI in Daten, Prozessen und Organisation verankert wird.

Das Special richtet den Fokus auf die Haltephase, also dort, wo sich die Bewertung eines Unternehmens tatsächlich entscheidet. Es zeigt, wie PE-Partner und Portfolio-CEOs KI pragmatisch nutzen, um:

- › KI-Readiness in finanzielle Ergebnisse zu übersetzen,
- › EBITDA-wirksame Quick Wins in den ersten 100 Tagen zu realisieren,
- › Cloud, Daten und Organisation als skalierbares Fundament aufzubauen,
- › operative und kommerzielle Prozesse deutlich effizienter zu machen,
- › und eine KI-Equity-Story zu entwickeln, die beim Exit Premium-Multiples ermöglicht.

Kurz: Dieses Special liefert den Fahrplan, wie KI im PE-Kontext vom Experiment zum Werttreiber wird.

Während ca. 60 Prozent der PE-Portfolio-Unternehmen mit GenAI experimentieren, haben laut McKinsey nur etwa 5 Prozent die rein experimentelle Phase überschritten [4].

Eine Analyse von BCG untermauert diese Ernüchterung: Nur 22 Prozent der Unternehmen haben die Proof-of-Concept-Phase hinter sich gelassen und lediglich 4 Prozent schaffen

Impressum

Verlag: Reif Verlag GmbH · Alfred-Jost-Straße 11 · 69124 Heidelberg
Peter Reif · peter.reif@reifverlag.de · www.manager-wissen.com

Redaktion: Christian Deutsch · info@deutsch-werkstatt.de
Regina Gödde, E-Mail: regina.goejde@reifverlag.de
Layout: metropolmedia, 69245 Bammental · Druck: ColorDruck Solutions, 69181 Leimen

derzeit substanziellen, messbaren Wert aus ihren KI-Initiativen [5].

Mehr noch: Eine MIT-Studie aus dem Jahr 2025, die 300 Enterprise-AI-Deployments untersuchte, kam zu dem Schluss, dass 95 Prozent der Pilotprogramme keine messbaren finanziellen Erträge lieferten [6].

Gleichzeitig materialisieren sich KI-bedingte Risiken bereits akut in M&A-Transaktionen. Der selbe Bain-Report dokumentiert, dass ein Fünftel (20 Prozent) aller strategischen Käufer im Jahr 2025 Deals aufgrund von Bedenken hinsichtlich der KI-Readiness oder mangelnder technologischer Zukunftsfähigkeit des Zielunternehmens abgebrochen hat. Ein Jahr zuvor war diese Zahl noch vernachlässigbar [7].

Für PE-Häuser ergibt sich daraus ein unmissverständlicher Handlungsauftrag (der „So what?“-Impuls): Es gilt, KI aus der IT-Nische zu befreien und als fundamentales Operating-Prinzip der Haltephase zu verankern. Führende Marktteilnehmer zeigen, wie es geht:

Vista Equity Partners verlangt per Direktive, dass jedes Portfolio-Unternehmen quantifizierte KI-Ziele mit klaren Benefits als festen Bestandteil der jährlichen Planung definiert [8].

Apollo Global Management nutzt ein standardisiertes Playbook, um traditionelle Legacy-Unternehmen systematisch in technologiegetriebene Marktführer zu transformieren, während Blackstone sich durch massive Infrastruktur-Investments selbst zu einer datengetriebenen Plattform entwickelt [9].

Wir beobachten, dass PE-Häuser in das gesamte KI-Ökosystem investieren: KI-Infrastruktur (Rechenzentren, Energieversorgung, Datenübermittlung), KI-native Softwareunternehmen sowie Unternehmen, bei denen der Einsatz von KI hohe Effizienzgewinne erzielen kann.

Dieses Special konzentriert sich bewusst auf genau diese Unternehmen und die Phasen ab

der operativen Übernahme eines Portfolio-Unternehmens. Während KI-Diagnostik im Deal Sourcing und in der Due Diligence unverzichtbar ist, entscheidet sich die finale Bewertung in der Haltephase. Im Folgenden wird pragmatisch aufgezeigt, wie PE-Partner und Portfolio-CEOs Daten, Prozesse und Organisationen konsequent transformieren, um allgemeine „KI-Readiness“ in harte Währung zu übersetzen.

Kapitel 1: KI im Onboarding – Den Value Creation Plan in den ersten 100 Tagen aktivieren

Der Moment ist gekommen: Die Tinte unter dem Kaufvertrag ist trocken, das Target wird integriert. Nun beginnt die kritischste Phase des Investmentzyklus: die Operationalisierung des Value Creation Plans (VCP). Die ersten 100 Tage entscheiden maßgeblich über den Erfolg oder Misserfolg der gesamten Halteperiode. Traditionell basierte die Erstellung des VCP auf langwierigen, manuellen Datenerfassungen, subjektiven Interviews und klassischen Berateranalysen – ein Prozess, der oft wertvolle Monate verschlang. Heute revolutioniert KI dieses Zeitfenster durch eine radikale Beschleunigung und Objektivierung der Potenzialeinschätzung.

Das PE AI-Maturity Framework

Um den „AI Value Gap“ gar nicht erst entstehen zu lassen, sollten PE-Häuser beim Onboarding Klarheit über den digitalen Status quo des Targets erlangen. Hierzu kann ein strukturiertes, fünfstufiges Reifegradmodell dienen:

› Stufe 1 – Ad-hoc:

Keine KI-Strategie, vereinzelte, isolierte Experimente ohne Business-Fokus.

› Stufe 2 – Opportunistisch:

Punktuellen Lösungen, isolierte Use Cases in einzelnen Abteilungen.

› Stufe 3 – Systematisch:

Eine klare KI-Roadmap ist vorhanden; koordinierte, budgetierte Initiativen.

› Stufe 4 – Integriert:

KI ist fest in den Kernprozessen verankert; cross-funktionale Teams arbeiten permanent zusammen.

› Stufe 5 – Transformiert:

AI-native Operations; das Geschäftsmodell selbst basiert auf datengetriebener Intelligenz.

Die Bewertung erfolgt entlang der folgenden sechs Dimensionen: Datenqualität, technische Infrastruktur, Talent & Capabilities, Governance & Compliance, Use Case Pipeline und Value Realization. Jede Dimension wird auf einer Skala von 1 bis 5 bewertet. Je nach Reifegrad ergibt sich daraus ein potenzieller Hebel für eine höhere Produktivität, einen höheren Umsatz und somit eine höhere Kapitaleffizienz.

Vom Closing zum Value
Creation Plan: KI macht
Geschwindigkeit zum
Wettbewerbsvorteil.

Agentic Mining und der Hebel des „Leapfrogging“

Unternehmen mit einer mittleren bis hohen digitalen Reife können den technologischen Sprung nach vorn jetzt schon über den Einsatz von Agentic Mining erreichen [10]. Wo klassische Analysen versagen, nutzen moderne KI-Systeme Algorithmen, um digitale Spuren in ERP-, CRM- und Logistiksystemen autonom zu verfolgen. Sie liefern eine evidenzbasierte Sicht auf:

› Prozessengpässe:

Identifikation redundanter Schritte und manueller Brüche. Ein mittelständisches Industrieunternehmen konnte so in seiner Beschaffungskette verborgene Ineffizienzen aufdecken, was zu 15 Prozent Kosteneinsparungen im Einkauf führte.

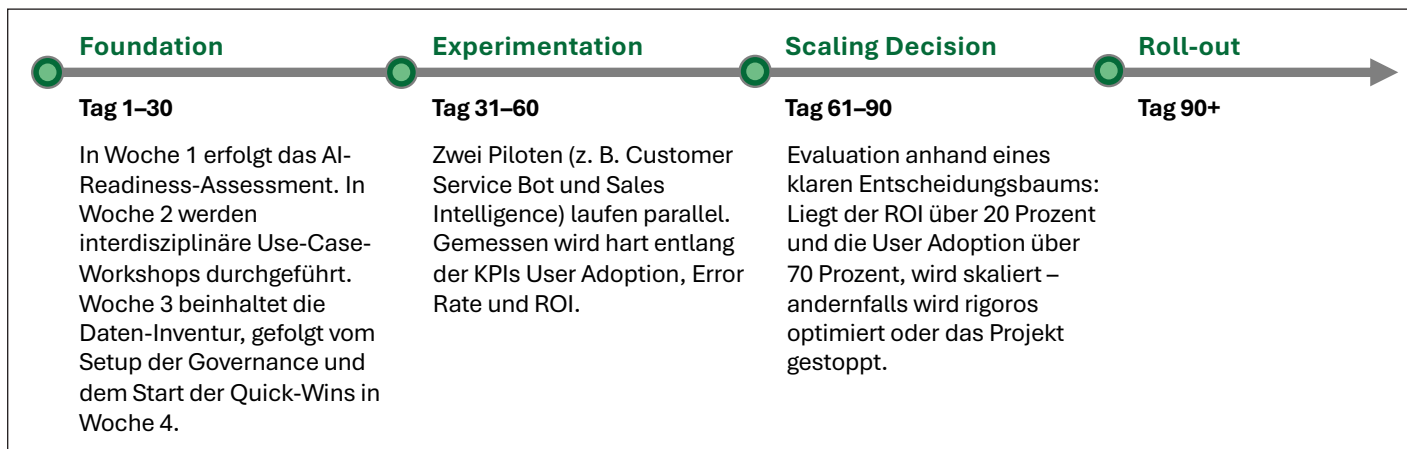


Abbildung 1: Realisierung Quick Wins im 100-Tage-AI-Sprint.

Quelle: Deloitte

Anwendungsgebiet	Typischer ROI	Typische Wirksamkeit
Customer Service Automation	3–6 Monate	30–40 Prozent Kostensenkung durch KI-Agenten
Sales Lead Scoring	2–4 Monate	20–30 Prozent höhere Conversion-Rate im Vertrieb
Document Intelligence	Sofort	60 Prozent schnellere Verarbeitung unstrukturierter Daten
Predictive Maintenance	6–12 Monate	15–25 Prozent Reduktion von Stillstandzeiten in der Produktion
Dynamic Pricing	3–5 Monate	5–15 Prozent unmittelbare Margenverbesserung

Abbildung 2: Die Top 5 der praxiserprobten Quick Wins.

Quelle: Deloitte

➤ Top-Line-Potenziale:

Aufdecken ungenutzter Querverbindungen in Kundendaten oder Supply-Chain-Bewegungen.

Aber auch für „unterdigitalisierte“ Unternehmen bietet sich die Chance des „Leapfrogging“ (Stufenüberspringung).

Viele Portfolio-Unternehmen kämpfen mit veralteter IT-Infrastruktur oder komplexen „Excel-Monstern“. Statt langwierige, millionenschwere ERP-Einführungs- und Migrationsprojekte durchzuführen, ermöglicht der direkte Einsatz agentischer KI-Lösungen das Überspringen klassischer Digitalisierungsstufen. Beispielsweise können analoge Angebots- und Bestellprozesse direkt über eine KI-Plattform automatisiert und die Lieferkette optimiert werden, ohne dass zuvor ein starres, klassisches Legacy-ERP-System implementiert werden muss.

Quick Wins identifizieren: die Priorisierungsmatrix

Um Momentum zu generieren, nutzt die PE-Best-Practice eine pragmatische 2x2-Priorisierungsmatrix: Impact (hoch/niedrig) versus Komplexität (hoch/niedrig).

In den ersten Wochen liegt der Fokus strikt auf Anwendungsfällen mit hohem Impact und geringer technologischer Komplexität. Abb. 2 (s. o.) zeigt die Top 5 der praxiserprobten Quick Wins.

Die Realisierung dieser Quick Wins kann über einen straff getakteten 100-Tage-AI-Sprint erfolgen. Um Momentum zu generieren, sollte die Anzahl der Anwendungsfälle, abhängig von der verfügbaren Kapazität, auf den Zeitraum von 100 Tagen angepasst werden (siehe Abb. 1 auf Seite 2).

Cloud, Daten und
Organisation bilden das
Fundament nachhaltiger
KI-Wertschöpfung.

Kapitel 2: Das Fundament für digitale Wertschöpfung – Cloud, Daten und die KI-fähige Organisation

Ein hochdrehender Formel-1-Motor entfaltet seine Wirkung nicht, wenn er in einem historisch veralteten Fahrwerk verbaut ist. Um die Initiativen des Value Creation Plans zu tragen, benötigt das Portfolio-Unternehmen eine skalierbare Infrastruktur und eine agile Organisation. Dies sind keine IT-Nischenthemen, sondern Core Assets der Wertschöpfung.

Cloud-Modernisierung als strategisches Asset

Die Nachfrage nach KI-fähiger Cloud-Infrastruktur bewegt sich auf Rekordniveau. S&P Global dokumentiert, dass PE-Firmen allein im Jahr 2025 45,7 Milliarden US-Dollar in US-Rechenzentren investierten – das entsprach 72 Prozent aller US-Data-Center-Investments [11]. Global erreichten die PE-Infrastrukturinvestitionen über 108 Milliarden US-Dollar [12]. Blackstone untermauert diesen Trend als weltgrößter Investor in KI-Infrastruktur mit einem Data-Center-Portfolio von über 150 Milliarden US-Dollar und dem spektakulären Erwerb von AirTrunk für 15 Milliarden US-Dollar [13].

Für das einzelne Portfolio-Unternehmen bedeutet Cloud-Modernisierung das Schaffen eines elastischen Rückgrats:

1. Dynamische Skalierbarkeit:

Rechenkapazitäten müssen bei komplexen KI-Modellen unvorhersehbar atmend angepasst werden können.

2. Cloud-native Konnektivität:

Statt Altsysteme (On-Premise) komplett auszutauschen, werden Datenströme über intelligente Konnektoren und APIs direkt in Cloud-basierte Data Lakes geleitet, um dort KI-Workloads kosteneffizient auszuführen.

Die strategische Weichenstellung sollte einer Umsatz- und Komplexitätsmatrix folgen:

- **Umsatz < 50 Mio. EUR: Full Cloud:** Extrem schnelle Time-to-Market, minimale interne IT-Infrastruktur, maximale Exit-Ready-Skalierbarkeit.
- **Umsatz 50–500 Mio. EUR: Hybrid-Cloud:** Kritische Kernprozessdaten verbleiben teilweise lokal, rechenintensive KI-Modelle laufen in der Cloud.
- **Umsatz > 500 Mio. EUR: Multi-Cloud-Strategie:** Höhere Resilienz und Vermeidung von Vendor Lock-in rechtfertigen die operationelle Komplexität.

Ein strukturierter Cloud-Migrationsplan über sechs Monate minimiert die operativen Risiken:

Monat 1–2:

Assessment & Architekturdesign

Monat 3–4:

Pilot-Migration unkritischer Workloads

Monat 5–6:

Phasenweiser Cutover der Produktionssysteme

Datenarchitekturen und das „AI-Ready“ Qualitätsframework

KI lernt und agiert auf Basis von Daten. Fragmentierte Datensilos verhindern jede erfolgreiche Skalierung, insbesondere, wenn auf diese nur umständlich oder gar nicht maschinell zugegriffen werden kann. Wenn KI-Agenten beispielsweise den operativen Bestellprozess autonom augmentieren sollen, führen uneinheitliche Materialnummern in gewachsenen Systemen unweigerlich zum Scheitern der Technologie.

Das technologische Entscheidungsframework unterscheidet drei Zielarchitekturen:

➤ Data Warehouse:

Optimal bei überwiegend strukturierten Daten (> 70 Prozent) und klarem Fokus auf Finanz- und Vertriebs-Forecasting.

➤ Data Lake und Stream Processing:

Zwingend erforderlich für Echtzeit-Analysen und die Verarbeitung unstrukturierter Daten (z. B. IoT-Sensordaten, unstrukturierte Dokumente).

➤ Data Lakehouse (z. B. Snowflake / Data-bricks):

Für fortgeschrittene, cross-funktionale Data-Science-Teams, die GenAI-Modelle nativ auf integrierten Datenlandschaften trainieren.

Neben dem Ort und der Zugänglichkeit der Daten ist natürlich auch deren Qualität entscheidend. Ein Qualitäts-Framework entlang von sechs Dimensionen hilft, um die Datenqualität messbar zu machen und stellt die Basis für eine weitere Bereinigung dar:

Completeness (Ziel: > 95 Prozent), Accuracy (> 98 Prozent), Consistency (100 Prozent), Timeliness (< 1 h Latenz), Validity (> 99 Prozent) und Uniqueness (100 Prozent).

Der 4-Wochen-Sprint zur Datenqualität

› Woche 1:

Daten-Profilierung und Definition Baseline
Nutzen: Klare Sicht auf Datenlücken, Risiken und Potenziale; belastbare Ausgangsbasis für alle KI-Initiativen.

› Woche 2:

Implementierung automatisierter Quick Fixes (z. B. Duplikatbereinigung)

Nutzen: Sofortige Qualitätssteigerung durch Bereinigung von Dubletten und Inkonsistenzen; spürbare Entlastung operativer Teams.

› Woche 3:

Setup von Monitoring, Prozessen und Data Pipelines (Fivetran, dbt)

Nutzen: Stabile, automatisierte Datenflüsse; reproduzierbare Transformationen; verlässliche Grundlage für KI-Modelle und Reporting.

› Woche 4:

Etablierung einer Data Governance mit benannten Data Stewards und bindenden Quality-SLAs.

Nutzen: Klare Verantwortlichkeiten, dauerhaft hohe Datenqualität und ein skalierbares Fundament für KI-gestützte Wertschöpfung.

Die KI-fähige Organisation und der Talent-Engpass

Der Engpass bei der Transformation ist selten die Technologie, sondern fast immer der Faktor Mensch und Organisation. Für EQT verstärkt die KI, was Unternehmen heute bereits sind. Eine erfolgreiche Adaptierung von KI erfordert unter anderem eine starke Führung, eine solide Datenbasis, klar definierte Prozesse und einen hohen organisatorischen Vorbereitungsgrad. Unternehmen mit diesen Attributen werden überproportional von dem Einsatz von KI profitieren.

LinkedIn Global Talent Insights zeigt, dass KI-bezogene Stellenausschreibungen um 78 Prozent im Jahresvergleich stiegen, während der verfügbare Talentpool nur um 24 Prozent wuchs [14].

Deloitte bestätigt: 68 Prozent der Führungskräfte spüren einen extremen KI-Skills-Gap [15].

Laut McKinsey scheitern über 70 Prozent der Unternehmen daran, interne AI Data Scientists oder Compliance-Spezialisten zu rekrutieren [16].

Um handlungsfähig zu bleiben, sollten PE-Häuser die Organisation ihrer Portfoliounternehmen über drei Säulen restrukturieren:

1. Klare Governance-Rollen:

Etablierung des „Three Lines Model“. Die erste Linie bilden die Operations mit dedizierten Produkt-Ownern für jeden KI-Use-Case. Die zweite Linie sichert Risk & Compliance über ein internes AI Ethics Committee. Die dritte Linie bildet

das Internal Audit mit jährlichen Governance-Reviews. Innerhalb der ersten 30 Tage sollten Schlüsselrollen besetzt werden: Ein Chief AI Officer (CAIO, 100 Prozent dediziert), anwendungsspezifische AI Product Owner sowie datenverantwortliche Data Stewards.

2. Rigoroses Change-Management:

Technologiegetriebene Transformationen scheitern am Widerstand der Belegschaft. Ein systematisches Upskilling-Programm und transparente Kommunikation nehmen Ängste und etablieren eine „AI-First“-Mentalität. Dennoch ist es unerlässlich, bestehende Abteilungsstrukturen und Prozesse zu hinterfragen.

3. Industrialisierung über Partner-Ökosysteme:

Da kleinere Portfolio-Unternehmen im Talent-Engpass isoliert chancenlos sind, steuern erfolgreiche PE-Häuser das Partnermanagement zentral. Durch standardisierte Rahmenverträge mit spezialisierten Technologieanbietern und Boutique-Beratungen fungiert das PE-Haus als „verlängerter Arm“, um Expertise per Knopfdruck in die Portfolio-Unternehmen zu injizieren.

Kapitel 3: KI im Herzen des Geschäfts – Operative und Commercial Excellence in der Praxis

Wenn das Fundament steht, schlägt sich die Wertschöpfung in der Gewinn- und Verlustrechnung nieder. KI greift tief in die operative (Bottom-Line) und kommerzielle (Top-Line) Realität der Portfolio-Unternehmen ein.

Operative Exzellenz: Effizienzbooster für das EBITDA

In den operativen Kernfunktionen generiert KI die schnellsten, direkt EBITDA-wirksamen Beiträge. Der Weg dorthin führt über eine dreiphasige Process Excellence Roadmap:

› Phase 1 – Discovery:

Kernprozesse werden durchleuchtet. Typische Potenziale nach Prozessbereichen stellen sich wie folgt dar:

Order-to-Cash (15–25 Prozent), Purchase-to-Pay (10–20 Prozent), Lead-to-Order (25–35 Prozent) und Issue-to-Resolution (30–40 Prozent).

› Phase 2 (Monat 3–4) – Optimization:

Einsatz der Automation Opportunity Matrix. Rein regelbasierte Prozesse mit hoher Frequenz werden über klassische RPA bzw. Skripte automatisiert. Komplexe, unstrukturierte Aufgaben (z. B. intelligente Dokumentenverarbeitung im Kundenservice) werden an GenAI-Modelle übergeben, wodurch sich der manuelle Aufwand um bis zu 80 Prozent senken lässt.

› Phase 3 (Monat 5–6) – Continuous Improvement:

Zum Beispiel Aufbau digitaler Zwillinge (Digital Twins) für das Supply-Chain-Management, um mittels Predictive Analytics automatisierte Root-Cause-Analysen bei Lieferengpässen durchzuführen.

Ein klassischer Werthebel liegt in der KI-getriebenen Working-Capital-Optimierung [17]. Durch die Verknüpfung historischer Unternehmensdaten mit externen Markt- und Wirtschaftsindikatoren via Machine-Learning-Modellen wird die Forecast-Genauigkeit in der Supply Chain um 25 bis 35 Prozent gesteigert. Das führt zu einer Reduktion der Lagerbestände um 15 bis 20 Prozent. Im Forderungsmanagement kombiniert ein Dynamic Credit Scoring Zahlhistorie, Branchenrisiken und Echtzeitsignale, während ein intelligenter Smart-Collections-Algorithmus die Kundenansprache automatisiert priorisiert. Dies führt zu einer Verkürzung des Cash Conversion Cycle.

Wenn KI EBITDA und Wachstum steigert, wird aus Technologie Wertschöpfung.

Commercial Excellence: Umsatzwachstum und neue Geschäftsmodelle

Auf der Umsatzseite kann KI dazu genutzt werden, den Vertrieb von einer reaktiven Funktion in eine vorausschauende Wachstumsmaschine zu verwandeln.

Das Herzstück hierbei bildet eine moderne Customer Intelligence Plattform, deren Architektur sich in Sprints umsetzen lässt. Abb. 3 auf Seite 5 verdeutlicht dies an einem Praxisbeispiel.

Wie KI den Multiple erhöht

KI kann den Unternehmenswert deutlich steigern. Der Multiple zeigt, wie viel ein Käufer bereit ist, für ein Unternehmen zu zahlen. KI wirkt hier wie ein zusätzlicher Werttreiber: Jede starke KI-Komponente erhöht den Unternehmenswert um einen weiteren Baustein.

Zusätzlich optimiert eine algorithmische Bepreisung über Dynamic Pricing Engines Margen in Echtzeit auf Basis von Wettbewerbsdaten, Lagerbeständen und individueller Kauf-toleranz. In erfolgreich umgesetzten Projekten führte dies zu Umsatzsprüngen von über 7 Prozent. Realistische Erfolgsmetriken einer solchen Plattform sprechen eine deutliche Sprache:

Die Customer Acquisition Costs (CAC) sinken um 20 Prozent, der Customer Lifetime Value (CLV) steigt um 30 Prozent und die Churn-Rate reduziert sich um 25 Prozent.

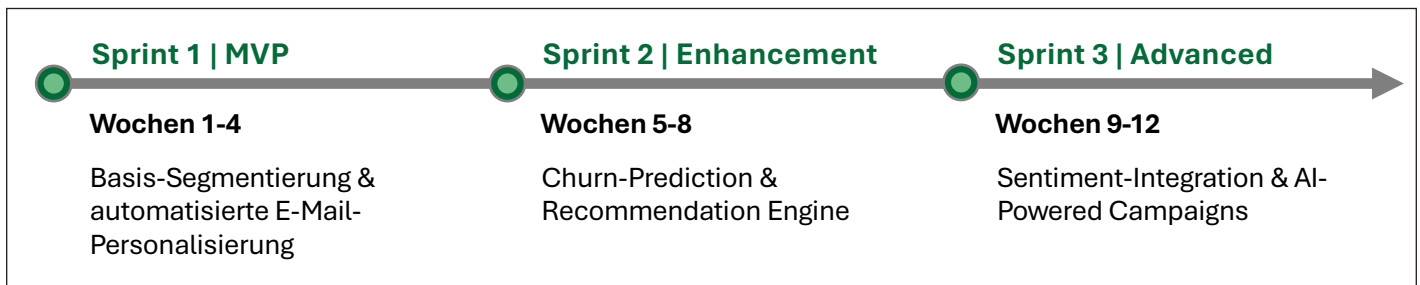


Abbildung 3: Wie eine Customer-Intelligence-Plattform in drei Sprints entsteht.

Quelle: Deloitte

Praxisbeispiel: KI-personalisierte Patientenansprache als gezielter Multiple-Hebel in der Haltephase

Eine der größten Kinderwunschklínik-Gruppen im Portfolio eines PE-Investors nutzte bereits klassische digitale Marketinginstrumente wie SEO, Meta-Ads, Expertenvideos und digitale Patientenaufklärung. In der Haltephase entschied der Investor jedoch, die conversion-kritische Patient Journey durch ein KI-gestütztes Personalisierungsmodul gezielt aufzuwerten, um Top-Line-Wachstum, operative Effizienz und Exit-Fähigkeit systematisch zu steigern.

Nach jedem Erstkontakt in der Klinik wird die elektronische Patientenakte aktualisiert – einschließlich Diagnosen, Testergebnissen, empfohlener Behandlungsschritte, Medikationen und nächster Termine. Diese Aktualisierung dient als Trigger für ein voll personalisiertes, KI-generiertes Video, das dem Patienten unmittelbar zur Verfügung gestellt wird.

Das Video:

- › erläutert die individuelle medizinische Situation verständlich und patientengerecht,
- › visualisiert den empfohlenen Behandlungsplan,
- › reduziert Unsicherheiten in einem hochsensiblen Kontext,
- › stärkt das Vertrauen in die Behandlung und
- › beschleunigt die Entscheidungsfindung.

Im Gegensatz zu statischen Informationsmaterialien oder standardisierten Kommunikationsmaßnahmen passt die KI die Inhalte dynamisch an die individuelle Situation jedes Patienten an. Dadurch entsteht eine hoch skalierbare Form personalisierter Betreuung, die sich ohne proportionalen Personalaufbau auf Tausende Patienten ausrollen lässt.

Der Effekt ist messbar und wirtschaftlich relevant: Die Conversion Rate in der Neukundengewinnung steigt um sechs Prozentpunkte, was zu einem zusätzlichen Umsatz im Millionenbereich führt. Gleichzeitig verbessert die automatisierte und personalisierte Patientenkommunikation die Auslastung medizinischer Kapazitäten und reduziert den administrativen Beratungsaufwand.

Darüber hinaus erzeugt jeder zusätzliche Patientenkontakt wertvolle Daten und verbessert die zugrunde liegenden Modelle kontinuierlich. Die Kombination aus klinischen Daten, Interaktionsmustern und Behandlungsergebnissen schafft einen proprietären Datenbestand („Data Moat“), der für Wettbewerber nur schwer replizierbar ist und die Qualität der Empfehlungen im Zeitverlauf weiter erhöht.

Da Gesundheitsdaten besonders sensibel sind, werden sämtliche Inhalte ärztlich validiert und unter strikter Berücksichtigung von Datenschutz- und KI-Governance-Vorgaben bereitgestellt. Dadurch wird KI nicht nur zum Wachstums-, sondern zugleich zum Vertrauensfaktor.

Für den PE-Investor ist diese Maßnahme ein klarer Multiple-Treiber: Sie demonstriert AI-enabled Growth, stärkt die Customer-Lifetime-Value-Mechanik, erhöht die Planbarkeit der Pipeline und schafft einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil durch proprietäre Daten. Gleichzeitig liefert sie einen sauber quantifizierbaren KI-Wertbeitrag, der im Exit-Prozess als Bestandteil der AI Equity Story präsentiert werden kann.

Das Beispiel zeigt exemplarisch, wie KI nicht nur Effizienzpotenziale hebt, sondern nachhaltige Wettbewerbsvorteile schafft und damit unmittelbar zur Multiple Expansion beiträgt.

Darüber hinaus fungiert KI als Fundament für digitale Geschäftsmodelle. So werden beispielsweise traditionelle Industrieunternehmen in die Lage versetzt, ein „Product-as-a-Service“-Modell anzubieten. Ein Maschinenbauer verkauft dann nicht mehr die physische Anlage, sondern garantiert eine durch KI-basierte Predictive Maintenance abgesicherte Betriebsstunde. Gleichzeitig müssen PE-Häuser im Rahmen der Commercial Excellence permanent die Disruptionsträgheit des bestehenden Geschäftsmodells screenen, um das Asset vor KI-nativen Angriffen zu schützen.

Kapitel 4: Resilienz und Multiples sichern – KI-Governance, Regulierung und der erfolgreiche Exit

Der finale und alles entscheidende Test einer PE-Wertschöpfungsstrategie ist der Exit. Ein Käufer ist nur dann bereit, hohe Multiples zu zahlen, wenn die geschaffenen KI-Strukturen rechtlich abgesichert, resilient und nahtlos skalierbar sind. Mängel in der Governance führen zu drastischen Abschlägen oder dem kompletten Abbruch des Verkaufsprozesses.

Recht und Regulierung: Der EU-AI-Act als Compliance-Hebel

Der EU-AI-Act (Verordnung 2024/1689) ist in allen 27 EU-Mitgliedstaaten geltendes Recht [18]. Er stellt Unternehmen vor strikte, rechtlich bindende Voraussetzungen für den Einsatz von KI.

Dazu zählen: das Verbot unzulässiger KI-Praktiken, verbindliche Pflichten für Anbieter und Betreiber von Modellen mit allgemeinem Verwendungszweck (GPAI) und strenge Auflagen für sogenannte High-Risk-KI-Systeme.

Zu den Hochrisiko-KIs zählen Systeme, die in fast jedem Portfolio-Unternehmen im Einsatz sind oder aufgebaut werden: Dazu gehören KI-gestützte Software im HR- und Rekrutierungsbereich, Algorithmen zur Kreditwürdigkeitsprüfung (Credit Scoring) sowie KI in kritischen Infrastrukturen oder als Sicherheitskomponente in Produkten [19].

Base Multiple: 15x
+3x (durch >30% KI-basierten Umsatz)
+2x (Wachstumsprämie vs. Peers)
+2x (EBITDA-Margen-Sprung durch operative KI)
+3x (Data Moat & Plattform-Netzwerkeffekte)
= Ziel-Multiple: 25x

Abbildung 4: Wie KI den Unternehmenswert systematisch erhöhen kann.

Quelle: Deloitte

Das Ignorieren dieser rechtlichen Voraussetzungen birgt existenzielle Risiken. Die Strafen belaufen sich auf bis zu 35 Millionen Euro oder 7 Prozent des globalen Jahresumsatzes – je nachdem, welcher Wert höher ist [20].

PE-Häuser sollten Compliance daher von einer regulatorischen Last in ein strategisches Differenzierungsmerkmal („Regulatory Alpha“) verwandeln. Ein lückenloser Nachweis der EU-AI-Act-Compliance eliminiert das Risiko von Deal-Abbrüchen auf Käuferseite vollständig und generiert einen signifikanten Bewertungsvorteil.

Governance, Compliance und KI-Reife werden zu den neuen Treibern höherer Multiples.

Cybersecurity: Vom Risikofaktor zum Werttreiber

In der KI-Ära sind Daten und proprietäre Modell-Prompts das eigentliche geistige Eigentum (IP) eines Unternehmens. Ein einziger, gravierender Datendiebstahl oder die Kompromittierung eines KI-Agenten kann den gesamten über Jahre hinweg geschaffenen Wert vernichten.

Die M&A-Realität zeigt eine dramatische Verschiebung: Während im Jahr 2022 nur 42 Prozent der Käufer tiefe Cybersecurity-Assessments forderten, sind es heute 78 Prozent. Frühere Datenlecks führen im Verkaufsprozess zu sofortigen Bewertungsabschlägen. Umgekehrt honoriert der Markt eine nachweisbare Best-in-Class-Cybersecurity-Infrastruktur bei Tech- und tech-enabled Assets mit einem Bewertungspremium [21].

Die KI-Equity-Story: Wie KI den Multiple beim Exit erhöht

Der Einfluss von KI auf Unternehmensbewertungen ist präzise quantifizierbar. Daten von PitchBook und CB Insights zeigen eine massive Spreizung der Marktmultiples. KI-native Plattformen oder vertikale KI-Marktführer erzielen

Bewertungen, die das Doppelte bis Dreifache traditioneller Software- oder Dienstleistungsunternehmen betragen [22].

Um diesen „AI Premium“ beim Exit voll zu realisieren, sollte die Investment-Story entlang des AI Equity Story Frameworks auf fünf Säulen ruhen:

1. AI-Enabled Growth:

Der KI-getriebene Umsatzanteil sollte idealerweise über 20 Prozent liegen, begleitet von einem Wachstumsdelta von mindestens 10 Prozentpunkten gegenüber den traditionellen Markt-Peers.

2. Operational Excellence:

Nachweis einer EBITDA-Margenverbesserung um 500 bis 1000 Basispunkte, gekoppelt mit einem Automatisierungsgrad der Kernprozesse von über 60 Prozent. Das überzeugende Narrativ lautet: Das Asset skaliert linear im Umsatz, ohne dass die Personalkosten äquivalent mitwachsen.

3. Competitive Moat (Der Schutzwall):

Vorhandensein proprietärer Datentöpfe, die für Wettbewerber unzugänglich sind, Custom-KI-Modelle und daraus resultierende Netzwerkeffekte.

4. Future Readiness:

Ein Audit-Score von 5/5 in den Dimensionen ML Operations (MLOps), Datenarchitektur und Talent-Pipeline.

5. ESG und Compliance

Ein zertifiziertes ethisches KI-Framework, lückenlose DSGVO- und EU-AI-Act-Konformität sowie eine CO₂-optimierte Nutzung von Cloud-Ressourcen.

Die gezielte Multiple-Erhöhung lässt sich über eine klassische Brücke darstellen. Wenn das Basis-Multiple eines traditionellen Unternehmens bei 15x liegt, addieren die KI-Komponenten systematisch Wert auf dem Weg zum Target-Multiple. Abb. 4 (s. o.) zeigt dies beispielhaft.

Um diese Brücke vor dem Verkauf zu dokumentieren, durchläuft das Portfolio-Unternehmen eine sorgfältige Exit Vorbereitung:

Was PE-Partner jetzt wissen müssen

1. KI ist der neue Werttreiber im Private Equity:

Klassische Hebel reichen nicht mehr – KI entscheidet über Rendite, Wachstum und Multiple.

2. Der „AI Value Gap“ kostet massiv Wert: 60 Prozent experimentieren mit KI, aber nur 4–5 Prozent realisieren messbare finanzielle Effekte.

3. Die ersten 100 Tage sind entscheidend: Mit Readiness Assessment, Quick Wins und einem 100-Tage-AI-Sprint entsteht sofort EBITDA-Wirkung.

4. Daten, Cloud und Organisation sind das Fundament:

Ohne moderne Datenarchitektur, Cloud-Skalierbarkeit und klare Rollen scheitert jede KI-Initiative.

5. KI steigert EBITDA und Umsatz gleichzeitig:

- 10–40 Prozent Effizienzgewinne
- 15–20 Prozent weniger Working Capital
- 20–30 Prozent höhere Conversion
- +7 Prozent Umsatz durch Dynamic Pricing

6. KI ermöglicht neue Geschäftsmodelle:

Von Product-as-a-Service bis Predictive-as-a-Service – KI erweitert das Geschäftsmodellportfolio.

7. Governance ist ein Multiple-Hebel, kein Bremsklotz:

EU-AI-Act-Konformität schafft „Regulatory Alpha“ und verhindert Deal-Abbrüche.

8. Cybersecurity wird zum Werttreiber:

78 Prozent der Käufer prüfen KI und Datenrisiken tief – Best-in-Class-Security erhöht den Multiple.

9. Der Exit entscheidet sich an der KI-Equity-Story:

Nur skalierbare, auditierbare und rechtlich abgesicherte KI-Strukturen erzielen Premium-Multiples (+5 bis +10 Punkte).

10. PE-Häuser sollten KI als Portfolio-Programm denken:

Zentrale Plattformen, gemeinsame Datenpipelines und standardisierte Use Cases schaffen Skaleneffekte über das gesamte Portfolio.

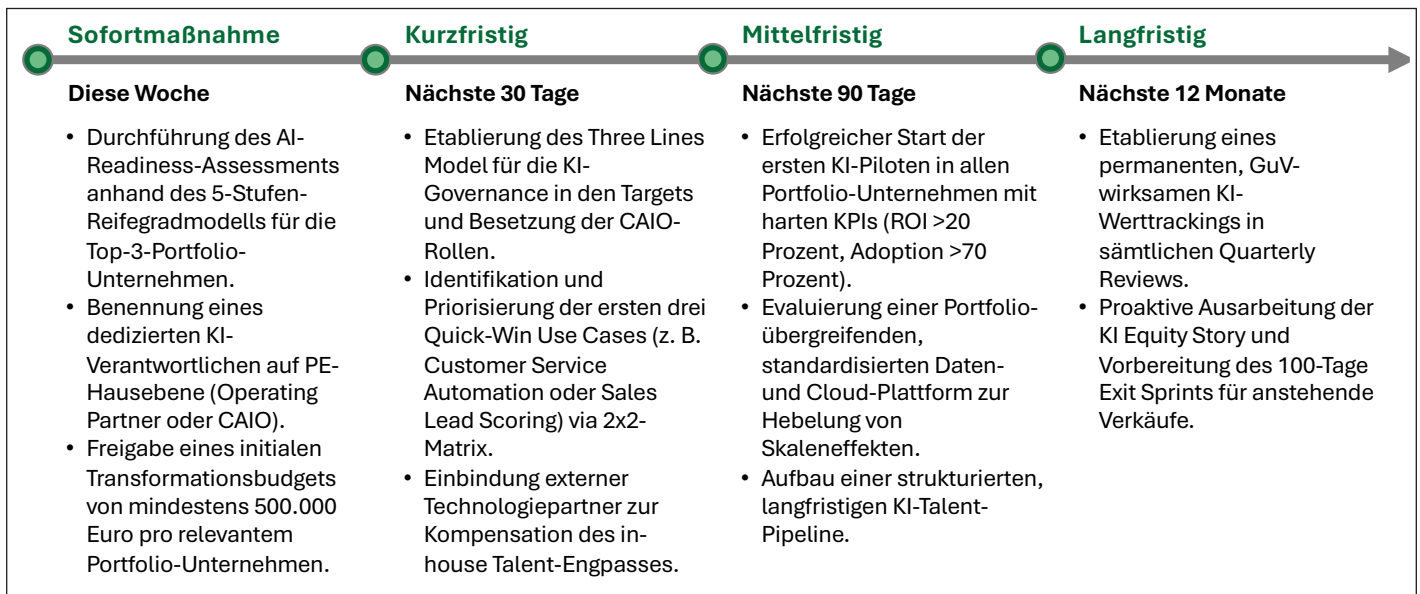


Abbildung 5: Die ultimative Checkliste für den PE-Partner.

Quelle: Deloitte

➤ Story und Quantifizierung:

Präzise finanzielle Isolierung des KI-Wertbeitrags; Schärfung der Wachstumsstory; Erstellung des Vorab-Teasers.

➤ Dokumentation:

Erstellung des Technical Due Diligence Package (inklusive Modelldokumentation, Code-Audits und MLOps-Architektur) sowie des Commercial Due Diligence Package mit validierten ROI-Case-Studies.

➤ Management Preparation:

Intensives Q&A-Training des Management-Teams; Aufbau einer isolierten, voll funktionsfähigen Demo-Umgebung für den Käufer, um die KI-Tools live zu präsentieren. Die Botschaften werden exakt auf den Käufer zugeschnitten: Strategische Käufer erhalten Fokus auf Synergien; Finanzinvestoren auf Roll-up-Fähigkeit; Tech-Käufer auf IP und Datenqualität.

Fazit und Ausblick: Der Imperativ zum Handeln

Die Zeit der unverbindlichen KI-Experimente und bunten Proof-of-Concepts ist in der Private-Equity-Branche endgültig vorbei. Angesichts einer rasant fortschreitenden Markttransformation und sich verknappender Fristen, wie sie der EU-AI-Act setzt, wird KI vom IT-Projekt zum fundamentalen Überlebens- und Operating-Prinzip. Unternehmen, die diese Transformation verschlafen, erleiden unweigerlich signifikante Bewertungsabschläge oder scheitern komplett am Markt. Wer KI jedoch als ganzheitlichen, systemischen Werthebel begreift, sichert sich eine Dekade überproportionaler Renditen.

Wie Compliance das Multiple erhöht

Der EU-AI-Act verändert die Spielregeln. Compliance ist nicht mehr Pflicht, sondern ein strategischer Werttreiber. Käufer honorieren nachweisbare KI-Governance mit höheren Multiples, während Non-Compliance zu Abschlägen oder Deal-Abbrüchen führt.

- High-Risk-Systeme – HR-Screenings, Credit Scoring, kritische Infrastruktur.
- Dokumentationspflichten – Modellkarten, Trainingsdaten, Risikoanalysen, Monitoring.
- Audit-Fähigkeit – Käufer verlangen vollständige Nachweise, inkl. MLOps-Architektur.
- Cybersecurity – Datenlecks führen zu sofortigen Bewertungsabschlägen.
- Regulatory Alpha – Compliance als Differenzierungsmerkmal im Verkaufsprozess.
- Bewertungswirkung – Nachweisbare Governance kann 1–3 Multiple-Punkte heben.

Regulatorische Exzellenz ist damit ein ökonomischer Hebel, kein juristisches Pflichtprogramm.

Die nächste Zeit wird für PE-Häuser zur ultimativen Bewährungsprobe. Ein Blick nach vorn zeigt die klare Phasenaufteilung der Gewinner:

1. Foundation:

Etablierung flächendeckender AI-Readiness-Assessments in allen Portfolios, Heben der ersten drei Quick Wins, Aufbau rechtskonformer Governance-Strukturen.

2. Acceleration:

Konsequente Skalierung erfolgreicher Piloten, Realisierung portfolioübergreifender Technologiesynergien und zentraler Partnernetzwerke.

3. Differentiation:

Monetarisierung der KI-Fähigkeiten beim Exit, Realisierung von Premium-Multiples und gezielte Akquisition neuer Targets durch eine geschärfte KI-Linse.

Die ultimative Checkliste für den PE-Partner

Für PE-Partner und Managing Directors leitet sich daraus ein konkretes, sofort umsetzbares Handlungsprogramm ab (s. Abb. 5 oben).

Die Marktführer von morgen setzen dieses Playbook bereits heute um. Die Frage ist nicht, ob Sie die KI-Transformation durchführen – sondern wie viele Multiplikator-Punkte Sie auf dem Weg zum Exit an den Wettbewerb verlieren, wenn Sie es nicht tun.

Eine weitere Entwicklung zeichnet sich bereits ab: KI wird die Grenzen klassischer PE-Modelle verschieben. Wertschöpfung entsteht künftig weniger durch Finanzierungsstrukturen oder operative Standardprogramme, sondern durch die Fähigkeit, Technologiekompetenz als Kern des Investmentmodells zu verankern. Häuser, die frühzeitig eigene KI-Playbooks, Datenplattformen und Partnerschaften aufbauen, werden sich dauerhaft differenzieren – nicht nur im Portfolio, sondern auch im Fundraising. Limited Partners erwarten zunehmend belastbare Antworten auf die Frage, wie KI-Rendite, Risiko und Geschwindigkeit verändert.

Damit wird klar: KI ist kein Trend, sondern der neue Taktgeber der Branche. Die Gewinner sind jene, die jetzt konsequent investieren, Standards setzen und ihre Organisation auf ein technologiegetriebenes Jahrzehnt ausrichten.

Quellenangaben:

- [1] Bain & Company (Februar 2025): Global Private Equity Report 2025. URL: <https://www.bain.com/insights/field-notes-from-generative-ai-insurgency-global-private-equity-report-2025/>
- [2] EY (2024): Five Key Trends for Private Equity Firms in 2024. URL: https://www.ey.com/en_us/insights/private-equity/five-key-trends-for-private-equity-firms-in-2024
- [3] McKinsey (2024): A clear-eyed view of gen AI for the private equity industry. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/private-capital/our-insights/a-clear-eyed-view-of-gen-ai-for-the-private-equity-industry>
- [4] McKinsey (2024): Private Capital AI Adoption
- [5] BCG (Januar 2026): Inside the AI-first private equity firm. URL: <https://www.bcg.com/publications/2026/inside-the-ai-first-private-equity-firm>
- [6] MIT (2025): The GenAI Divide: State of AI in Business 2025
- [7] Bain & Company (2025): Global Private Equity Report 2025 - Deal Disruption durch AI Concerns
- [8] Vista Equity Partners (2025): Annual Operational Planning Requirements, zitiert in Bain Global PE Report 2025
- [9] Blackstone (2024): Public Statements und Kommunikationen
- [10] Gartner (August 2025): Hype Cycle for Artificial Intelligence 2025. URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2025-08-05-gartner-hype-cycle-identifies-top-ai-innovations-in-2025>; Bank of America (2025): Agentic AI Projections
- [11] S&P Global Market Intelligence (2026): Private equity investment surge sends US data center deals to 5-year high. URL: <https://www.spglobal.com/market-intelligence/en/news-insights/articles/2026/5/private-equity-investment-surge-sends-us-data-center-deals-to-5-year-high-100947405>
- [12] S&P Global Market Intelligence (2024): Global Data Center Investment Report
- [13] Blackstone (2024): Public Statements und Kommunikationen
- [14] LinkedIn (2024): Global Talent Insights Report
- [15] Deloitte (2024): Executive AI Skills Gap - Öffentliche Studien
- [16] McKinsey (2025): AI Talent Shortage Report
- [17] Führende Beratungsfirmen (2024-2025): Dokumentierte Working Capital Optimization Cases
- [18] Europäische Union (12. Juli 2024): Regulation (EU) 2024/1689 - EU AI Act. URL: <https://artificialintelligence-act.eu/>
- [19] EU AI Act (2024): Annex III - High-Risk AI Systems
- [20] EU AI Act (2024): Artikel zu Strafen und Durchsetzung. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/regulatory-framework-ai>
- [21] M&A Due Diligence Trends (2025): Industry Reports
- [22] PitchBook(2024): AI Valuations & VC. URL: <https://pitchbook.com/news/articles/ai-valuations-venture-capital-verticals>; CB Insights (2025): State of AI 2025 Report. URL: <https://www.cbinsights.com/research/report/ai-trends-2025/>

Die Autoren



Dr. Niels Sahl ist Partner bei Deloitte. Als Sektorleiter Private Equity in Deutschland und EMEA im Bereich Technology & Transformation verfügt er über 30 Jahre Erfahrung in den Bereichen Planung, Design und Umsetzung komplexer IT-getriebener Transformationen sowie internationaler Transaktionen. Seine Schwerpunkte umfassen die inhaltliche Ausgestaltung von technologie-getriebenen Transformationsprojekten mit einem besonderen Fokus auf Unternehmenswerterhaltung und -schaffung entlang der Haltephase von Portfoliounternehmen.



Dr. Jan-Niklas Keltsch berät Unternehmen und Private-Equity-Portfolios bei der Skalierung von KI zur messbaren Wertsteigerung. Nach Stationen als Gründer und im VC leitet er seit 2017 KI-Transformationen bei Deloitte, zuletzt als Chief AI Officer. Er hilft Führungskräften, von KI-Experimenten zur industrialisierten Nutzung zu gelangen und die „AI Value Gap“ zu schließen. Seine Kombination aus Startup-DNA, PE- und Enterprise-Erfahrung macht ihn zum idealen KI-Sparringspartner.



Petter Weiderholm ist Partner und Global Co-Head von EQT Digital. Seit seinem Wechsel zu EQT im Jahr 2016 hat er den Aufbau der digitalen Wertschöpfung maßgeblich mitgestaltet. Nach der Leitung der unternehmensweiten digitalen Transformation verantwortete er die IT-Strategie im Portfolio und gründete das Cybersecurity Center of Excellence von EQT. Heute steuert er als Global Co-Head die digitale Wertschöpfung über das internationale Portfolio hinweg. Zuvor war er unter anderem in führenden Technologiepositionen bei Spotify, SapienNitro und mehreren Technologie-Start-ups tätig. Bei Spotify begleitete er unter anderem den Ausbau der globalen IT-Organisation sowie den Börsengang des Unternehmens. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in Digitalisierung, Technologie und operativer Transformation.



Sven Törnkvist ist Partner und Global Co-Head von EQT Digital. Er kam 2016 zu EQT, um die globale Digitaleinheit aufzubauen, die digitale Wertschöpfung in den Portfoliounternehmen vorantreibt und Investmentteams bei der Bewertung neuer Beteiligungen unterstützt. In weiteren Führungsrollen verantwortete er unter anderem die Technologieorganisation, digitale Plattformen und KI-Initiativen von EQT. Heute liegt sein Fokus auf der strategischen Nutzung von Technologie und Künstlicher Intelligenz zur Wertsteigerung im gesamten EQT-Ökosystem. Vor EQT war er unter anderem Head of Digital bei Ericsson, Country Manager Sweden bei Google sowie CEO von Cosmos Communications. Er verfügt über rund 25 Jahre Erfahrung in den Bereichen Digitalisierung, Technologie und Wachstum.