

BRANCHEN NEWS

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Thema: Künstliche Intelligenz als Ausweg aus der Corona-Krise

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

intelligentis begleitet innovative Unternehmen
erfolgreich beim Unternehmensverkauf

HERAUSFORDERUNGEN IN DER KRISE

Wie Künstliche Intelligenz auch in Krisenzeiten der
Wirtschaft zu einem neuen Boom verhelfen kann

ERFOLG DURCH NETZWERKEN

In KI-Foren finden mittelständische Unternehmen
Fachkräfte und fehlende Kompetenzen



CORONA-KRISE MIT KI-AS-A-SERVICE LÖSEN

Nach der ersten Welle der Corona-Pandemie erholte sich die deutsche Wirtschaft besser als zuvor erwartet. Im Zuge der zweiten Welle verlangsamte sich die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland aber stark. Aufgrund der drastischen Beschränkungen, um die Ausbreitung des Virus einzudämmen, brach die Wirtschaftsleistung im Jahr 2020 um 5% ein. Professorin für International Business Administration, Frau Claudia Bünte, sieht in der Künstlichen Intelligenz (KI) hingegen noch sehr viel ungenutztes Potenzial für weiteres Wachstum: „KI ist ein Werkzeug, das vieles besser und kostengünstiger kann als der Mensch – und das kontaktlos“, plädiert Professorin Bünte. Allerdings stehen dem Effizienzgewinnen durch KI oftmals hohe Investitionen entgegen, die gerade im Zuge des wirtschaftlichen Einbruchs nur selten getätigt werden. Hier kann der Einsatz von KI als Serviceleistungen (KI-as-a-Service) eine Antwort für KI-Unternehmen und deren Kunden sein. In Deutschland gibt es laut der Deloitte KI-Studie 2020 in mittelständischen Unternehmen einen klaren Trend zu KI-as-a-Service. Für KI-Unternehmen bedeutet dies eine konstante Umsatzentwicklung und stabile Cash-Flows, die weitere Entwicklungsausgaben finanzieren. In Investorengesprächen sind KI-as-a-Service-Verträge mit solventen Kunden bedeutend und erhöhen den Unternehmenswert. Daher empfehlen wir, als Transaktionsexperten, unseren Mandanten Ihre Geschäftsmodelle langfristig auf den KI-as-a-Service-Ansatz auszurichten. Gerade im Zuge der Corona-Krise ist dies eine wichtige Chance für KI-Unternehmen.

DWS WIRD PARTNER VON ARABESQUE AI

Arabesque AI Ltd., mit Sitz in Großbritannien, ist ein Unternehmen, das menschliche Entscheidungen im Finanzwesen und im Portfoliomanagement durch eine selbstentwickelte KI-Einheit nachbildet. Die KI wird eingesetzt, um Anlagemöglichkeiten an den Finanzmärkten zu bewerten und zu prognostizieren. Mit Big Data, dem maschinellen Lernen und Hochleistungsrechnern verbindet es in seinen Services die wichtigsten Technologien der Zukunft. Die DWS Group, ein weltweit führender Vermögensverwalter, geht eine Minderheitsbeteiligung von 24,9% in Arabesque AI ein. Die Unternehmen einigten sich zudem auf eine strategische Partnerschaft, um die Fähigkeiten der KI-Einheit zu verbessern und anspruchsvolle Anlagelösungen zu entwickeln, die auf Künstlicher Intelligenz basieren.



ZENTRALE TRENDS FÜR KI IM JAHR 2021

Eine Vielzahl von Big Playern im Bereich Künstliche Intelligenz hat sich zu den Trends im Jahr 2021 geäußert. Einen gemeinsamen Nenner sehen wir in den folgenden zentralen Trends. Das Thema KI-Governance gewinnt zunehmend an Bedeutung. Umfangreiche, unverzerrte und verlässliche Datenbanken sind die Grundlage für die Entwicklung von KI-Modellen, was mittels KI-Governance sichergestellt wird. Gerade im Zuge von Unternehmenstransaktionen hat die Qualität der Daten eines KI-Unternehmens eine hohe Bedeutung. So besitzt Aerobotics, ein südafrikanisches KI-Un-

ternehmen mit Fokus auf Dienstleistungen für Obstbauern, den größten proprietären Datensatz von Bäumen und Zitrusfrüchten der Welt, der 81 Millionen Bäume und mehr als eine Million Zitrusfrüchte verarbeitet hat. Auch deswegen konnte es in einer Serie-B-Finanzierung gerade 17 Mio. USD aufnehmen.

Edge-KI ist der nächste Evolutionsschritt im Einsatz von KI-Modellen. In diesem Trend wachsen IoT-Technologien und KI zusammen. Die direkte Implementation von KI in den Geräten am Einsatzort fördert neue Möglichkeiten der Automatisierung. Die KI-gestützte Verarbeitung von Daten am Entstehungsort erlaubt so die direkte Steuerung der Maschinen. Gestalt Robotics, ein innovativer Berliner Industriedienstleister, baut zum Beispiel KI-gestützte, autonome Transportflotten für die innerbetriebliche Logistik. KI-Unternehmen, die diesen Trends folgen, werden zukünftig leichter Finanzierungen erhalten.

SCOUTBEE MIT NEUER FINANZIERUNGSRUNDE

Das Würzburger Start-up scoutbee hat bei einer zweiten großen Finanzierungsrunde umgerechnet 60 Mio. USD erhalten. scoutbee betreibt eine KI-basierte Plattform für die Lieferantensuche. Durch den Zugriff auf über 9 Mio. Lieferantenprofile und 4 Mrd. Datensätzen weltweit bietet scoutbee das umfangreichste Tool zur B2B-Lieferantensuche. Die Plattform bietet Unternehmen eine globale Suchmaschine, durch die sie passende Lieferanten identifizieren und das Ausschreibungsverfahren digital abwickeln können. scoutbees eigens entwickelte Künstliche Intelligenz unterstützt alle Phasen dieses Vorgangs. Das neu erhaltene Kapital soll größtenteils in FuE-Projekte sowie zusätzliches Kunden- und Mitarbeiterwachstum investiert werden.

EMPOLIS ÜBERNIMMT INTELLIGENT VIEWS

Der Pionier für KI-basierte Softwarelösungen, die Empolis Information Management GmbH, übernimmt 100% der Anteile der Gründer der intelligent views GmbH. Dabei werden die Digitalisierungskompetenzen der beiden Unternehmen in den Bereichen der verarbeitenden Industrie und der öffentlichen Verwaltung vereint.



ERFOLG DURCH NETZWERKEN

Das Thema KI prägt zunehmend weite Bereiche der weltweiten Wirtschaft und ist in den letzten Jahren auch im deutschen Mittelstand angekommen. Da viele normale KMU in diesem Bereich noch umfangreiche Unterstützung von KI-Spezialisten benötigen, sollten sie ihre Innovationskraft bündeln.

In der KI-Studie von Deloitte räumten 62% der Befragten ein, dass ihnen notwendige KI-Kompetenzen bislang immer noch fehlen. Den meisten Unternehmen ist zudem nicht bewusst, welche Prozesse sie durch KI einfacher gestalten und schneller abwickeln können. Für den Einsatz von KI ist es hingegen entscheidend, dass diese Technologie mit klar definierten Zielen genutzt wird.

Aber wie können KMUs, die KI bisher nicht einsetzen, wissen, wie sie die neue Technologie für sich effektiv nutzen können? Die Lösung dafür ist einfach: Mittelständler sollten ihr entsprechendes Wissen bündeln, anstatt allein nach Lösungen für ihr Unternehmen zu suchen. In Form von KI-Gruppen oder KI-Foren können sie von dem gebündelten Know-how gegenseitig profitieren. Start-Ups und Forschungsinstitute können innerhalb solcher Netzwerke Anstöße für neue Ideen und Geschäftsprozesse geben. In der KI-Kompetenzplattform KI.NRW. verbindet das Fraunhofer-Institut für intelligente Analyse- und Informationssysteme zum Beispiel Unternehmen, Forscher und Verbände und fördert so den Austausch zum Thema Künstliche Intelligenz.

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN IM BEREICH DER KÜNSTLICHEN INTELLIGENZ

In den letzten Monaten wurden bei Transaktionen im Bereich der Künstlichen Intelligenz Höchstpreise für Unternehmen erzielt. Die Branche für „Mergers & Acquisitions“ (M&A) bezeichnet den Markt für KI-Unternehmen als „Verkäufermarkt“, da im Branchenvergleich **vielfach Spitzenwerte bei den Transaktionsvolumina erreicht** wurden.

intelligentis ist Branchenspezialist für den Verkauf von KI-Unternehmen, sowohl für reine Forschungs-Start-ups, als auch für etablierte Unternehmen, deren Geschäftsmodell sich bereits im Markt bewährt hat.

Mit zunehmender Akzeptanz der KI-Technologie sowie deren immer weiter zunehmenden Einsatzmöglichkeiten steigt der Wert von KI-Unternehmen enorm an. Mit intelligentis an Ihrer Seite können auch Sie Ihr Unternehmen bei Investoren attraktiv platzieren. Mittelfristig wird von einer weiter steigenden Tendenz bei den Kaufpreisen für **profitable**

oder innovative KI-Unternehmen ausgegangen, da große Industrieunternehmen vermehrt Know-how zukaufen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten oder auszubauen. Auch Private-Equity-Gesellschaften investieren vermehrt in aufstrebende KI-Unternehmen und verfolgen dabei oftmals eine Buy-Build-Strategie. Ein Beispiel ist die aktuelle Übernahme der YIELDKIT GmbH, einem Anbieter von KI-gestützten Performance-Marketing-Kampagnen, durch Waterland Private Equity.

Im M&A-Markt bieten sich ausgehend davon **attraktive Möglichkeiten zum Wachstum und/oder Verkauf** Ihres Unternehmens aus der KI-Branche.

Sprechen Sie uns an, wir begleiten Sie gern mit unserem Transaktions-Know-how, Netzwerk sowie der Branchen- und Marktkenntnis durch Ihren persönlichen Verkaufsprozess.

UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Der Aktivitätsgrad des M&A-Marktes für KI-Unternehmen wird einerseits von der technologischen Entwicklung und andererseits von dem zunehmenden Interesse von Private Equity-Investoren getrieben. Gerade Ihnen als erfolgreichen Unternehmern, die jetzt Ihr Lebenswerk verkaufen wollen, bieten sich hier trotz der aktuellen Corona-Krise zahlreiche Chancen.

Als Branchenspezialist bietet die intelligentis Ihnen Fach-Know-how rund um das Thema Unternehmensverkauf und kennt die KI-Branche sowie ihre wichtigsten Akteure. Gerade in den Datensätzen und den damit entwickelten KI-Modellen Ihrer Firma liegen hier große Zukunftspotentiale.

Erfolgreiche Unternehmenstransaktionen zeichnen sich dabei durch eine gute Vorbereitung seitens der handelnden Unternehmer – gern auch mit Unterstützung durch die intelligentis – aus. Als Test, wie gut Ihre Firma auf einen Verkauf vorbereitet ist, kann Ihr ganz persönlicher Jahresurlaub dienen. Wenn Sie bedenkenlos auch in der stressigsten Zeit für Ihr Unternehmen Urlaub machen können, ist dies ein gutes Zeichen für einen Investor. Sie zeigen damit, dass Ihre Firma auch nach einem Verkauf ohne Ihre Fähig- und Fertigkeiten am Markt erfolgreich bestehen kann. Ist dies noch nicht der Fall, empfehlen wir, gezielt in eine zweite Führungsebene zu investieren und damit eine der wichtigsten Grundlagen für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf zu schaffen. Wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass durch eine gute Vorbereitung der Verkaufserlös um bis zu 72% gesteigert werden kann.

Zusammenfassend möchten wir Sie als Unternehmer ermutigen und Ihnen empfehlen, sich aktiv, systematisch und weitsichtig mit der Vorbereitung eines gelungenen Unternehmensverkaufs auseinanderzusetzen. Falls bei Ihnen Fragen auftreten, kontaktieren Sie uns frühzeitig. Wir arbeiten absolut diskret und können Sie in allen Bereichen aktiv begleiten.

Ihr Rainer Witt

Dipl.-Wirtschaftsinformatiker und
geschäftsführender Gesellschafter

KONTAKT

intelligentis,
eine Marke der ENWITO GmbH
Schandauer Straße 34
01309 Dresden

kontakt@intelligentis.de
Fon 0351/28 70 89-0
Fax 0351/28 70 89-90



www.intelligentis.de

WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines mittelständischen KI-Unternehmens haben wir nachstehende Checkliste erstellt:

Strategische Maßnahmen

- ➔ Reduzieren der Abhängigkeit des Unternehmens vom Inhaber und erstellen eines Organigramms
- ➔ Aktualisieren des Managementhandbuchs und sauberes dokumentieren sowie digitalisieren der Geschäftsprozesse
- ➔ Umsetzen wichtiger gesetzlicher Zulassungen und Zertifizierungen
- ➔ Anmelden vorhandener Ideen als Patente sowie aufbauen einer Patentverwaltung mit Indikation für marktreife Produktinnovationen
- ➔ Schaffen digitaler und smarter Produktnutzungs- oder Vertriebsmöglichkeiten
- ➔ Abschließen nachhaltiger KI-as-a-Serviceverträge mit Kunden
- ➔ Etablieren von Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung und -förderung

Digitalisierung und Optimierung der IT

- ➔ Realisieren eines ansprechenden und technisch ausgereiften Internet- und Markenauftrittes – Nutzen Sie hierfür die Hilfe von spezialisierten Dienstleistern, z. B.: www.mi-marketing.de
- ➔ Einführen einer durchgängigen Software für alle Prozesse sowie einer aktuellen und sicheren Datensicherung

Maßnahmen im operativen Geschäft

- ➔ Dokumentieren der im Unternehmen vorhandenen Daten und KI-Modelle
- ➔ Etablieren von Lösungen für Videokonferenzen, Home-Office, Flex-Work und mobile Arbeitsmodelle
- ➔ Analysieren der Kundenstruktur und reduzieren von Klumpenrisiken (Ein Klumpenrisiko liegt vor, wenn einzelne Kunden einen hohen Anteil am Umsatz haben.)

Optimierung Rechnungswesen

- ➔ Gliedern von Erlöskonten in der Buchhaltung entsprechend Sparten (z. B. nachhaltige KI-as-a-Serviceumsätze separat ausweisen)
- ➔ Einführen von Mechanismen / Tools für die Kostenrechnung und die Kalkulation
- ➔ Optimieren der Bilanz: Identifizieren und auflösen von stillen Reserven; Prüfen von Rückstellungen, Aktivieren der Aufwendungen für FuE-Projekte und Prototypen
- ➔ Eliminierung von ertragsbelastenden, nicht betrieblich notwendigen und/oder privaten Aufwendungen
- ➔ Für größere Unternehmen: Führen mittels Kennzahlen, etablieren eines Controllings

 intelligentis®

Ihr Spezialist für Unternehmenstransaktionen
BERLIN • DRESDEN • DÜSSELDORF • FRANKFURT AM MAIN • ZÜRICH