



SPONSORED CONTENT

AskBrian schließt Pre-Seed-Runde erfolgreich ab

„Brian hat das Zeug, die Consultingbranche positiv zu verändern“

Das KI Start-up AskBrian baut weiter am Consulting-Assistenten der Zukunft. Bereits über 200 Unternehmen nutzen die zahlreichen Dienste, die Brian mittlerweile bietet. Wir sprachen mit Gründer Pavol Sikula und Markus Fost, Geschäftsführer von FOSTEC Ventures, über die nächsten Ziele und das Wachstumspotenzial des virtuellen Consulting-Assistenten.

Facebook

Twitter

XING

Linkedin



Der Gewinner des ersten von CONSULTING.de organisierten Start-up Pitch AskBrian hat die nächste Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen. Unter der Führung von FOSTEC Ventures erfolgte eine Kapitalerhöhung durch Bestandsinvestoren wie auch den Neuinvestoren Carcharodon Capital, COREventures und Whistler. Zu den Bestandsinvestoren zählen die Gründer von Flink, Zenloop, Flaconi, Kartenmacherei, wie auch Partner aus Beratungen wie Bain & Company, Oliver Wyman, EY und Stern Stewart.

Einen KI-Assistenten für die Consultingbranche

Das 2018 von Managementberater **Pavol Sikula** (Stern Stewart & Co., Roland Berger) gegründete Unternehmen AskBrian nutzt KI-

Technologien zur Gestaltung von Lösungen, die den Berater mit modernsten Dienstleistungen und Informationen über natürliche Sprache verbinden. Mehrere technologischen Bausteine werden vom Mitgründer und CTO Matthias Ruppel (T-Systems) orchestriert, der seine Erfahrung als Software-Architekt und Big Data Spezialist einbringt.

Eine Disruption für wiederkehrende Tätigkeiten

Die neue Finanzierung soll das Wachstum des KI-basierten digitalen Assistenten unterstützen. Brian übernimmt arbeitsintensive Aufgaben von Unternehmensberatern und weiteren „Wissensarbeitern“. Da Brian wiederkehrende Aufgaben übernimmt, können sich seine Nutzer auf hochwertige Aktivitäten konzentrieren. Brian übersetzt z.B. formatgetreu vollständige Dokumente aus/in 100 Sprachen, erstellt Unternehmensanalysen, stellt Präsentationsgrafiken bereit und vieles mehr.

Brian spricht die Herausforderungen an, mit denen Business Professionals oft konfrontiert sind, wie **Ingo Weber**, Geschäftsführer von Carcharodon Capital (Comatch, Coachhub) bestägt:

„Brian kann schon heute ziemlich viel. Aber in Zukunft wird Brian noch viel mehr können. Er hat das Zeug, die Consultingbranche signifikant zu disruptieren und positiv zu verändern, damit mehr Zeit für die wesentlichen Dinge bleibt.“

Wir sprachen mit Gründer Pavol Sikula und Markus Fost, Geschäftsführer von FOSTEC Ventures, der die Finanzierungsrunde angeführt hat über die nächsten Ziele und das Wachstumspotenzial des virtuellen Consulting-Assistenten.

Ihre Software AskBrian wächst und gedeiht. Wo stehen Sie mittlerweile als Start-up?

Pavol Sikula: Wir sind stolz darauf ein neuartiges digitales Wesen erschaffen zu haben, welches Tausenden von Managementberatern und weiteren Wissensarbeitern viel Zeit erspart und mit dem es auch noch Freude macht zusammenzuarbeiten. Wir entwickeln seine Skills weiter, damit er auch internes Wissen bereitstellt und neben Email und MS-Teams auch über weitere Kanäle erreichbar wird. Ganz spannend ist es jetzt nach Wegen zu suchen, wie wir aus Tausenden Nutzern jetzt Millionen von Nutzern machen können – Neudeutsch „Growth Hacking“.

In welcher Größenordnung hat sich die Finanzierungsrunde abgespielt?

Pavol Sikula: Uns ist es auch in dieser Runde wichtig gewesen „Smart Money“ zu finden – Investoren, welche neben finanziellen Mitteln auch starke Kontakte, besondere Erfahrungen und Wissen mitbringen. Das ist uns wieder sehr gut gelungen. Die aktuelle Pre-Seed Kapitalerhöhung bewegt sich noch in mittlerem 6-stelligem Bereich, die nächste Runde soll dann 7-stellig werden.

Wer ist mittlerweile alles an AskBrian beteiligt? Welche Investoren konnten Sie neu hinzugewinnen?

Pavol Sikula: Bereits in der ersten Finanzierungsrunde haben wir eine bereichernde Mischung von erfahrenen Start-Up-Gründern und senioren Beratern aus führenden Beratungen als Investoren finden können. So zählen bereits die Gründer von Flink, Flaconi, Kartenmacherei und Zenloop zu unseren Investoren, wie auch Partner von Bain, Oliver Wyman, EY und Stern Stewart. Jeder der Investoren der aktuellen Runde bringt spezifisches Domain Know-how mit – FOSTEC Ventures ist stark in E-commerce, Carcharodon in Audit und Professional Services, Whistler in Private Equity und COREventures als sehr gut vernetzter Technologie-Think Tank.

Was sind die nächsten Ziele für AskBrian?

Pavol Sikula: Wir wollen Brian so weiterentwickeln, dass er seine Nutzer immer aufs Neue verblüfft und optimal im Beruf unterstützt. Wir werden jetzt stärker auf unserem Wachstum arbeiten – unterstützt durch folgende Erweiterungen:

1. Neue Zielgruppen: Brian ist insb. für Berater gebaut, spricht aber mehrere Corporate-Bereiche an – allem voran Strategie, Marketing & Kommunikation, Produktmanagement sowie auch generell die Assistenzen – Brian als Assistent für Assistenten/innen - spannend!
2. Neue Interaktionsmöglichkeiten: Brian hat über Email angefangen, wir rollen gerade Brian über MS Teams aus und werden ihn demnächst auch über Slack zugänglich machen
3. Neue Skills: Wir bekommen von unseren Usern viele Anregungen, was wir dem Brian beibringen sollten – Wir entwickeln kontinuierlich sein Skillset weiter – was Brian bei weiterem Wachstum sehr hilft

Einer der neuen Investoren ist die Fostec Ventures. Was hat Fostec überzeugt, sich an AskBrian zu beteiligen?

Markus Fost: Überzeugt hat uns der Funktionsumfang von Brian gepaart mit der einfachen Bedienbarkeit per Email oder MS Teams. So bündelt AskBrian nicht nur mehrere Data Research Datenbanken, sondern hilft Business Professionals bei alltäglichen Routinearbeiten effizienter zu werden. Das positive Feedback aus unserem Consulting Team, die Brian ab Tag 1 regelmäßig nutzen, war genauso ausschlaggebend, wie dass ich an den Gründer Pavo Sikula glaube, den ich aus seiner aktiven Consulting Zeit bei Stern Stewart kenne.

Wie passt AskBrian in das Portfolio von Fostec Ventures? Sehen Sie mögliche Schnittpunkte zu anderen Investments aus Ihrem Haus?

Markus Fost: Die FOSTEC Gruppe besteht neben unserem Private Equity Arm der FOSTEC Ventures aus der Strategieberatung FOSTEC & Company. Wir sind sowohl im Investment als auch im Consulting-Bereich auf Themenstellungen im Kontext von Digitalisierung und E-Commerce fokussiert. Da passt ein KI basiertes Technologieunternehmen wie AskBrian gut ins Portfolio, zumal wir mit FOSTEC & Company auch Nutzer sind und zur Zielgruppe gehören.

Welche Wettbewerber sehen Sie für AskBrian?

Markus Fost: Wettbewerber von AskBrian sind v.a. auf der einzelnen Feature-Ebene zu finden.

Der USP von Brian ist aber gerade die Bündelung der einzelnen Features, sowie deren Zugänglichkeit.

Zudem können sich v.a. kleinere Organisationen in Branchen wie Consulting, Private Equity die Zugänge zu Research Plattformen sparen, da solche Informationen über Brian bereitgestellt werden.

Welches Umsatzpotenzial sehen Sie langfristig für AskBrian?

Markus Fost: Mittel bis langfristig sehe ich eine 8-stelliges Umsatzpotential von AskBrian. Ich denke jedoch, dass hier ein „Product led growth“ Ansatz erforderlich ist, sodass das Wachstum von AskBrian Bottom-Up durch den Einzelnutzer getrieben wird. Hier gilt es in den kommenden Monaten intensiv daran zu arbeiten, sodass AskBrian mittels einem erweitertem Wachstums-Ansatz eine breite Nutzerbasis erreicht.

Brian wird bereits von über 200 Unternehmen genutzt, welche durch Digitalisierung die Produktivität und zugleich Zufriedenheit der Mitarbeiter erhöhen möchten. Der volle Funktionsumfang von Brian kann ohne jegliche Installation vierzehn Tage lang kostenfrei getestet werden, alternativ können Unternehmen ganz unkompliziert ein Demo vereinbaren. Probieren Sie jetzt das Tool kostenlos aus oder registrieren Sie sich für eine persönliche Tool-Vorstellung.

Kurzvita



Pavol Sikula war 15 Jahre Managementberater bei Roland Berger und Stern Stewart und er ist CEO von AskBrian GmbH. Ende 2017 fing er an, einen KI-basierten Assistenten für Managementberater zu bauen, welcher mühselige Aufgaben des Beraters übernimmt. Aufgaben, welche widerkehrend sind und unnötig viel Zeit in Anspruch nehmen. Seit Anfang 2020 widmet er sich 100%ig seiner Leidenschaft und entwickelt zusammen mit seinem Team AskBrian als Firma und Brian als Produkt weiter.



Markus Fost ist Experte für E-Commerce, Online Geschäftsmodelle und Digitale Transformation mit einer breiten Erfahrung in den Feldern

Strategie, Organisation, Corporate Finance und der operativen Restrukturierung. Markus Fost ist Gründer und Geschäftsführer der Strategieberatung mit Schwerpunkt Digitalisierung FOSTEC & Company GmbH sowie der Beteiligungsgesellschaft FOSTEC Ventures GmbH. Er ist Dozent und Lehrbeauftragter im Fach E-Commerce und Autor diverser Fachbücher u.a. beim Springer Gabler Verlag.

DER NEWSLETTER DER CONSULTINGBRANCHE

News +++ Jobs +++ Whitepaper +++ Webinare

walter.wissbegierig@email.com

 Newsletter abonnieren

Datenschutz

/jre

Veröffentlicht am: 07.07.2021

THEMENDOSSIER

- 28.06.2021: "Wir sprechen mit dutzenden Beratungshäusern über unbeliebte wiederkehrende Aufgaben"

DOSSIER

- 12.04.2021: Was KI-basierte Research-Assistenz heute leisten kann und was (noch) nicht

INTERVIEWS

- 17.03.2021: "Viele IT-Systeme sind zu kompliziert. M-Files geht da bewusst andere Wege."
- 26.10.2020: "Man könnte vielleicht sagen ein "Superassistent fürs Business"

NACHRICHTEN

- 15.09.2020: AI-Assistent AskBrian gewinnt den ersten Start-up-Pitch auf marktforschung.de

UNTERNEHMEN

- AskBrian GmbH

ANZEIGE



Zur Startseite