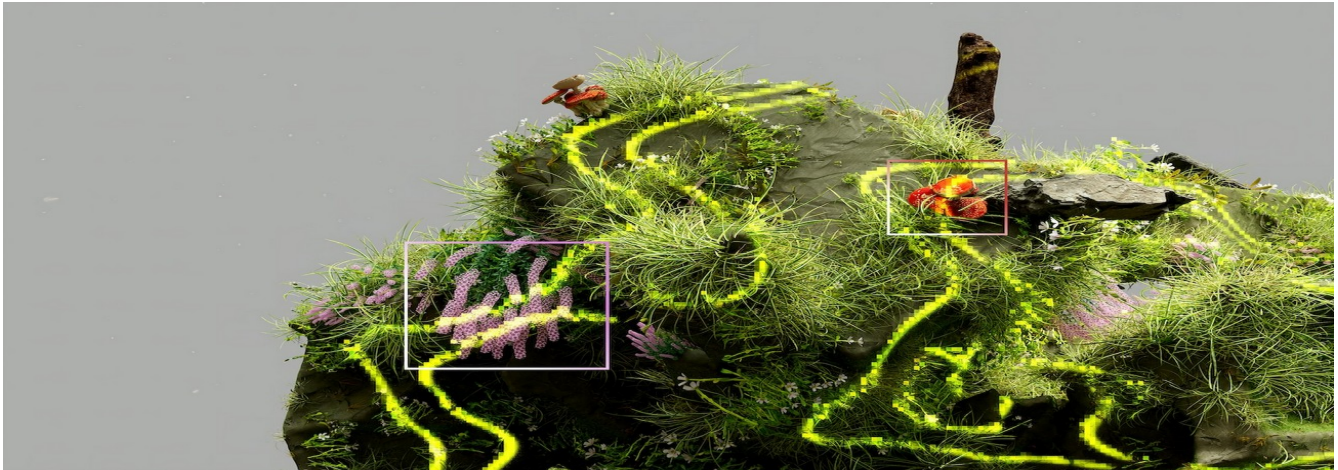




BUSINESS × AI EXPERT

Breskos Consulting

Strategie, AI, Automation & digitale Geschäftsmodelle

Alexander Bresk begleitet Geschäftsführungen und Teams dabei, neue Technologien wirtschaftlich einzuordnen, Prozesse zu automatisieren, Daten und KI sinnvoll zu nutzen und digitale Wachstumsfelder aufzubauen.

18+

Jahre Tech & Digital

20+

Kunden & Partner

50+

Workshops & Projekte

Das Angebot im Überblick

Digital Management

Strategische Orientierung für Management-Teams.

- Digitalstrategie & Roadmaps
- Technologie- und Zukunftssparring

Data & AI

Daten nutzbar machen und KI wirtschaftlich einsetzen.

- BI, Data Engineering & Machine Learning
- KI-Strategie & AI-Projekte

Digital Marketing

Strategisches und operatives Marketing-Sparring.

- Potenzialanalyse & Interim CMO
- Strategic Advisory & Co-Pilot

Business Automation

Potenziale erkennen und Prozesse automatisieren.

- Prozessanalyse & Priorisierung
- Tool-Auswahl, RPA & operative Begleitung

Digital Products

Von der Idee zum Prototyp und digitalen Geschäftsmodell.

- Rapid Prototyping & MVPs
- Neue digitale Wertschöpfung

Digital Management

Digitalisierung beginnt im Management. Alexander Bresk unterstützt Führungsteams dabei, neue Technologien einzuordnen, strategische Entscheidungen vorzubereiten und neue digitale Geschäftsfelder zu erschließen.

Digital Advisor Persönliches Management-Sparring für die digitale Ausrichtung. • Regelmäßiges Executive-Sparring • Technologische Orientierung • Strategische Entscheidungsunterstützung	Future Advisor Retainer-Format für kontinuierliche Orientierung bei Zukunftstechnologien und ihren Auswirkungen auf Geschäftsmodelle. • Initialer Workshop & Unternehmensanalyse • Wissensvermittlung zu AI, ML, Automation und Emerging Tech • Regelmäßiges Sparring
Digitalisierungsstrategie Entwicklung eines Zielbilds für interne Prozesse, digitale Produkte und datengetriebene Steuerung. • Analyse bestehender Prozesse und Produkte • Zielbild und Maßnahmenplan • Roadmap für Umsetzung & Skalierung	Neue digitale Geschäftsfelder Strukturierte Entwicklung neuer Wachstumsfelder und digitaler Geschäftsmodelle. • Analyse von Produktportfolio & Strategie • Innovations-Workshops • Bewertung und Priorisierung neuer Geschäftsfelder

Typische Fragestellungen

- Welche Technologien sind für unser Geschäftsmodell wirklich relevant?
- Wo sollten wir investieren - und was ist aktuell nur Hype?
- Wie wird aus einzelnen Digitalinitiativen eine belastbare Strategie?
- Welche neuen Erlösmodelle oder Plattformchancen ergeben sich aus AI und Automation?

Business Automation

In nahezu jedem Unternehmen gibt es Prozesse, die sich vereinfachen, digitalisieren oder automatisieren lassen. Breskos Consulting verbindet wirtschaftliche Priorisierung mit technischer Umsetzbarkeit.

360° Automationspotenziale Assessment zur Identifikation von Automatisierungshebeln im operativen Geschäft und in administrativen Prozessen. • Status-quo-Analyse • Priorisierung nach Business Value & Machbarkeit • Maßnahmenplan und Tool-Empfehlungen	Automation Co-Pilot Operative Begleitung bei Auswahl, Einführung und Skalierung moderner Automationslösungen. • Stakeholder-Sessions • Action Plan und Tool-Auswahl • Pilotphase, Training und Steering
Digitalisieren & automatisieren Konzeption und Begleitung konkreter Digitalisierungsprojekte entlang bestehender Geschäftsprozesse. • Prozessaufnahme • Digitalisierung manueller Abläufe • Umsetzung mit passenden Tools und Routinen	AI-enabled Automation Automatisierung mit modernen AI- und LLM-Ansätzen dort, wo regelbasierte Workflows an Grenzen stoßen. • Use-Case-Scoping • Tool- und Architekturentscheidung • Pilotierung und Übergabe in den Betrieb

Ergebnis

Keine Tool-Demo um der Tool-Demo willen, sondern ein priorisiertes Portfolio aus Quick Wins, Pilotprojekten und skalierbaren Automationsinitiativen.

Data & AI

Alexander Bresk arbeitet seit vielen Jahren an der Schnittstelle von Daten, Machine Learning, AI und Business. Das Angebot reicht von der strategischen Einordnung bis zur Umsetzung konkreter Daten- und AI-Produkte.

Starten mit Daten

Einstieg für Unternehmen, die ihre Datenpotenziale systematisch erkennen und wirtschaftlich nutzbar machen möchten.

- Analyse relevanter Geschäftsprozesse
- Identifikation nutzbarer Datenquellen
- Aufbau eines Data-Mindsets

Business Intelligence

Aufbau und Weiterentwicklung von BI, Reporting, Data-Warehouse-Strukturen und Dashboards.

- KPI-Logik und Datenmodell
- Tool- und Schnittstellenbewertung
- Dashboards, Routinen und Enablement

Data Science & ML Advisory

Sparring und operative Unterstützung für Entwickler-, Data- und ML-Teams.

- Technische Reviews und Architektur-Sparring
- Team- und Kompetenzaufbau
- Begleitung von ML-Produkten

KI-Strategie

Strukturierter Prozess, um Chancen und Risiken von Künstlicher Intelligenz für das eigene Unternehmen zu bewerten.

- Initialer Workshop
- Analyse von Unternehmen & Produktportfolio
- AI-SWOT, Prioritäten und Roadmap

AI-/ML-Projekte realisieren

Konzeption, Pilotierung und Implementierung konkreter AI- und Machine-Learning-Anwendungen.

- Use-Case-Konzeption
- Technische Umsetzung
- Begleitung bis zur produktiven Einführung

AI Readiness & Governance

Einordnung von Datenbasis, Organisation, Kompetenzen und Governance als Voraussetzung für skalierbaren AI-Einsatz.

- Readiness-Check
- Risiko- und Governance-Fragen
- Priorisierte nächste Schritte

04 BRESKOS CONSULTING

Digital Products

Von der Idee zum testbaren Produkt: Breskos Consulting unterstützt bei Prototyping, MVPs und der Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle.

Prototyping Companion

Begleitung beim Aufbau eines Prototyps mit Rapid Prototyping, Design Thinking und strukturierten Feedbackschleifen.

- Initialer Workshop
- Stakeholder-Sessions
- Machbarkeitsstudien und Tests

Digitale Geschäftsmodelle

Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle auf Basis des bestehenden Produktportfolios und strategischer Unternehmensziele.

- Portfolioanalyse
- Entwicklung potenzieller Modelle
- Business Case & Machbarkeit

05 BRESKOS CONSULTING

Digital Marketing

Strategisches und operatives Sparring für Marketingteams - mit Fokus auf Priorisierung, digitale Kanäle, Organisation und messbare Wirkung.

360° Marketing-Potenziale

Ganzheitliche Analyse bestehender Marketingaktivitäten und Abgleich mit Unternehmenszielen.

- Status-quo-Analyse
- Assessment digitaler Maßnahmen
- Priorisierte Empfehlungen

Marketing Co-Pilot

Regelmäßiges operatives Sparring für Marketingteams.

- Sparringsessions
- Feedback zu laufenden Maßnahmen
- Unterstützung bei Priorisierung & Umsetzung

Interim CMO

Temporäre Führung, Strukturierung oder Aufbau eines Marketingteams.

- Zielmarktanalyse
- Teamaufbau & Führung
- Marketing-Controlling

Strategic Advisory

Management-Beratung zu strategischen Marketingfragen und langfristigen Schwerpunktsetzungen.

- Strategische Prioritäten
- Management-Sparring
- Begleitung der Umsetzung

Zusammenarbeit

Je nach Ausgangslage reicht die Zusammenarbeit von einem fokussierten Workshop über ein klar abgegrenztes Projekt bis zu längerfristigem Executive Sparring oder einem Co-Pilot-Modell.

01	Erstgespräch	Ziele, Ausgangslage, Herausforderungen und passende Form der Zusammenarbeit klären.
02	Initialer Workshop	Stakeholder zusammenbringen, Hypothesen prüfen und Handlungsfelder priorisieren.
03	Analyse & Roadmap	Prozesse, Daten, Produkte oder Marketingmaßnahmen analysieren und einen belastbaren Maßnahmenplan erstellen.
04	Umsetzung & Sparring	Operative Begleitung, Tool-Auswahl, Prototyping, Trainings oder regelmäßige Steering-Meetings.
05	Skalierung	Erfolgreiche Ansätze verstetigen, Teams befähigen und digitale Wertschöpfung ausbauen.



Alexander Bresk

BUSINESS × AI EXPERT

Unternehmer und Tech-Experte mit Erfahrung in AI, Machine Learning, Data Engineering, Robotik, digitalen Geschäftsmodellen und Management. Der Schwerpunkt liegt auf der Übersetzung technologischer Möglichkeiten in wirtschaftlich sinnvolle Entscheidungen und umsetzbare Projekte.

Breskos Consulting • breskos.com

Nächster Schritt

In einem unverbindlichen Erstgespräch klären wir, welcher Ansatz zum aktuellen Bedarf passt: strategisches Sparring, Potenzialanalyse, konkretes Pilotprojekt oder längerfristiges Advisory.