

# Gen AI and beyond: Transforming visions into value

Tobias Regenfuß | Accenture

Jochen Malinowski | Accenture

## Tobias Regenfuß

So, lassen Sie mich auf Deutsch wieder zurückgehen und noch mal ein bisschen vielleicht die Perspektive von mir selber geben, warum ich glaube, dass dieser Event so relevant ist und dass es richtig ist, dass wir uns hier zusammen finden. Ich glaube, für mich sind das drei wesentliche Punkte.

Das erste ist, dieser grundsätzliche Trend, den wir schon lange sehen in der Bedeutung von Technologie für den Wettbewerb und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Das betrifft von der Customer Experience Dinge wie 360 Grad, Multichannel, Personalization, über die Optimierung, die Effizienzsteigerung in dem Kern operativen Prozessen der Unternehmen, mehr Echtzeit und Daten getrieben zu steuern, bis hin zur Transformation der eigentlichen Produkte und Services, die die Unternehmen an ihre Kunden bringen, die mehr und mehr Software-definiert, Datengetrieben und digitalisiert ausgeliefert werden oder reine digitale Services sind. Das ist der Trend. Digitalisierung kennen wir schon lange, aber das Thema beschleunigt sich.

Der zweite Punkt ist, hier speziell in Deutschland haben wir heute eine sehr spezifische Herausforderung in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen. Weil wir haben hier seit über einem Jahr, seit jetzt bald zwei Jahren, den Ukrainekrieg, der spezifisch ökonomischen Druck noch mal hier erzeugt hat in Bezug auf Inflation und in Bezug auf die Energiekosten. Das heißt, die deutschen Unternehmen, die hier in dem Raum sind, in Zentraleuropa, sind unter einem extrem hohen Druck, sich schneller zu bewegen und auf diese Situation zu reagieren, dass wir unsere Wettbewerbsfähigkeit nicht verlieren. Und da spielt Technologie eine zentrale Rolle.

Der dritte Punkt, das ist nicht die Frage des Ortes, sondern die Frage der Zeit. Und das ist – würde ich mal mit diesem Bild unterlegen – „The Second half of the Chess Board“, die zweite Hälfte des Schachbretts. Ich weiß

nicht, wer von Ihnen kennt dieses Bild? McAfee, Brynjolfsson? Das ist eigentlich eine Schnittstelle von zwei verschiedenen Storys.

Die eine ist die von dem weisen Brahmanen, der das Schachspiel entwickelt und von seinem Maharadscha belohnt werden soll. Und der Maharadscha sagt, „Such' dir was aus“, und er sagt, „Lass mich mein Schachbrett benutzen als das Maß und wir legen einen Reiskorn auf den ersten und verdoppeln es, zwei, vier, acht, 16, auf jedem Feld“. Und der Maharadscha sagt ja, weil wir Menschen nicht in exponentiellen Prozessen denken können. Wir kennen alle diese Storys. Auf der ersten Hälfte des Schachbretts ist es noch verhältnismäßig überschaubar, wir sind dann bei dem Feld 31 bei vier Lastwagen voller Reis. Aber wenn wir dann auf die zweite Hälfte des Schachbretts kommen, haben wir plötzlich Autobahnen voll von Reis und wir haben plötzlich ganz Deutschland bedeckt mit einer ein Meter hohen Schicht von Reis. Und das ist das, was der Maharadscha dem Brahmanen Sissa versprochen hat. Das ist die eine Story.

Und die andere ist die von Moore's Law, die auch alle kennen. Gordon Moore, Intel, 1975 sagt, „Price Performance kommt von Computing, wird sich alle 18 Monate verdoppeln“. Und wir sind jetzt 2023 in dem Moment, dass wir etwa 32, 33, 35 Verdopplungen seit dieser These hatten. Da fangen im digitalen Bereich plötzlich Phänomene an aufzutreten, die für uns nur noch sehr, sehr schwer verständlich sind. Und das passiert nicht nur im Bereich von Compute, das ist in Storage so, das ist in Network so, das ist in Gene Sequencing so. Die Digitalisierung in der zweiten Hälfte des Schachbretts liefert uns plötzlich neue Dinge, die wir nur noch sehr schwer als Menschen verstehen können.

Und ich wollte noch mal daran erinnern, wir reden ja viel über GPT, vor zwei Jahren hatten wir GPT-3 hier on Stage beim Cloud Forum und ich habe ein Interview mit GPT-3 zum Thema Cloud Adoption in Unternehmen gestellt und ich glaube, da waren wir schon auf einem

ganz guten Track, weil, lasst uns schauen, wo sind wir zwei Jahre später?

Wir sind in einem Moment, in dem sich die Zukunft sehr, sehr schnell entfaltet und manchmal ist es gut, wenn wir über die Zukunft reden, in die Vergangenheit zurückzugehen. Und ich möchte Sie mal ganz kurz mitnehmen, wer sich noch dran erinnert vor 500 Millionen Jahren, die Älteren der Semester unter uns, in der kambrischen Explosion, das war eine absolut fantastische Zeit. Vor 500 Millionen Jahren sind innerhalb von 10 Millionen Jahren – das ist in Erdzeitaltern nichts, das ist eine Millisekunde im Erdzeitalter – plötzlich eine unglaubliche Menge an neuen Lebewesen, an neuen kognitiven Fähigkeiten dieser Lebewesen, entstanden, in der kambrischen Explosion, und quasi alle Baupläne der Wesen, die wir heute auf der Erde haben, sind in der Zeit der kambrischen Explosion, in dieser sehr kurzen Zeit entstanden.

Diese Tierchen haben wir heute, wenn wir in die Jetztzeit gehen, wieder im Digitalen. Richard hat von Lama gesprochen, wir haben Vikunja, Alpaka, wir haben Titan. Ist auch interessant, wie diese Modelle benannt werden, das sind alles Lebewesen. Wir haben Claude von Anthropic, andere nennen ihr Modell einfach GPT-4, aber ihr [unverständlich 00:05:30] Midjourney und so weiter. Und diese Beschleunigung im Digitalen können wir gut vergleichen, glaube ich, mit dieser kambrischen Explosion.

Diese Geschwindigkeit setzt uns in den Unternehmen als Lenker von Technologie unter einen großen Druck, weil die Unsicherheit, wenn sich was schnell bewegt, ist natürlich unglaublich hoch. Deswegen, glaube ich, ist so eine Plattform wie das, was wir hier haben, sich auszutauschen zu dem, was passiert denn gerade, was müssen wir jetzt tun, wie reagieren wir, unglaublich wichtig. Und Jochen, die Unternehmen, was müssen die Unternehmen jetzt eigentlich machen? Was ist denn unsere Perspektive? Was ist deine Sicht?

### Jochen Malinowski

Ja, wir haben, das sind auch die Gespräche, die wir mit vielen Kunden haben, das Verständnis durch die technologischen Innovationen, wir haben schon und sprechen auch viel über GenAI, da kommt eine Menge. Aber es ist auch ganz klar die Sicht, dass es da verschiedene Sichtweisen braucht. Nur die Sichtweise auf die Technologie alleine reicht halt nicht.

Ich möchte das mal kurz, weil das dazu passt, die Ergebnisse von dem Menti, was wir ganz am Anfang gebracht haben, die haben immerhin über 100 Leute ausgefüllt, also von daher schon mal gutes Feedback. Die erste Frage war, „How likely is your organisation to invest continuously in GenAI technology within the next years?“. Da sind deutliche Mehrheit, also über 100 von den 115 sagen „very likely“ oder „likely“. Für mich ist das Thema GenAI auch aus dem Grund schon noch ein

bisschen anders als das Thema Metaverse und Blockchain, wo viele sagen, die richtige Mega-Revolution ist da nicht gekommen, die vorher gesagt war. Bei den Fragen waren die Ergebnisse immer viel gemischerter. Also wir sehen hier ja ein deutliches „Alle machen was damit“ und wir haben eigentlich kaum einen Kunden, der nicht irgendein GenAI POC baut oder irgendwas damit herumexperimentiert.

Also das Verständnis, dass da was Großes kommt, ist glaube ich, da. Was ich spannend finde, die zweite Frage ist: „How confident are you in your organisations readiness, to embrace GenAI?“. Da sagen zwei Drittel: „Very confident“ oder „Confident“.

### Tobias Regenfuß

Wow.

### Jochen Malinowski

Das ist viel, mehr als ich gedacht habe, was ja gut ist. Ich glaube, das liegt auch daran, es gibt eben kein Unternehmen, was da nichts mitmacht. Das ist ganz wichtig. Und jetzt dieser Link auf, es ist halt mehr als Technologie, finde ich, sieht man, wenn man die offene Frage stellt, 'Where do you see the biggest challenge to use GenAI in your organisation?', wo jeder einen Begriff eintragen konnte, und die meistgenannten waren „Compliance“, „Data Security“, „Talent“, „Adoption by Employees“, „Skills“. Das zeigt es glaube ich auch sehr schön.

Wir hatten auch im letzten Jahr im Cloud Forum die Frage gestellt: „Was sind die größten Herausforderungen bei dem Weg in die Cloud?“. Und es war halt nicht die Technologie und dass da irgendwas ungelöst ist und wie setze ich das ein, sondern es war einerseits „Compliance“, „Security“ und andererseits: „Was heißt das für meine Organisation?“, „Operating Model“, „Talent“, „Skills“. Genau das sehen wir hier wieder. Und das ist das, was das ausdrücken soll, dass, ja die Innovation kommt von der Technologie und das ist ganz wichtig, dass wir das verstehen und Technologie anders einsetzen, als Treiber von Geschäftsmodellen, aber es ist halt mehr als das nötig.

Also was man hier sieht, ist die Aussage, um wirklich einen Geschäftswert zu schaffen, um das geht es ja letztendlich, ist auf der linken Seite eher so die technologischen Dinge. Also ja, es braucht eine Tech Foundation. Und ja, die Cloud ist oft die Foundation, die ganzen AI-Geschichten sind ohne die Cloud nicht möglich. Die ganzen Automatisierungs-AI-Dinge, also es muss die Tech Foundation da sein. Und oben links ist auch eher so das Technische, neue Methoden, man denke an DevOps, an die agilen Methodiken.

Aber viele unserer Kunden sagen uns: „Ja, es geht jetzt gerade bei GenAI darum, GenAI zu verstehen und was damit zu machen. Aber eigentlich geht es darum, – wir haben so viele Innovationen und wir hängen aber

immer fest mit unseren alten Systemen, die können wir gar nicht updaten und so weiter – wie stelle ich mein Unternehmen auf, dass ich auch in Zukunft ständig auf neue Änderungen reagieren kann. Dass wenn ich sage, da gibt es was Neues, ich setze das ein. Und nicht, dass Softwareentwickler von der Uni kommen zum Unternehmen und sagen, „So, machen wir Cloud-nativ“ und dann sagt man, „Ja, JavaServer Faces 2.0“.

Also wie stelle ich mein Unternehmen auf, dass ich kontinuierlich in kurzen Zyklen Innovationen liefern kann? Dafür brauche ich diese technologischen Sachen, aber ich brauche auch die rechte Seite. Ich brauche ein angepasstes Betriebsmodell, Organisation. Also wir haben viele Kunden, die sagen, „Ja, technologisch in der Cloud DevOps automatisiert, One-Click-Deployment, alles möglich, aber der Budgetierungsprozess dauert noch ein dreiviertel Jahr, das ist so, wie es immer war“. Oder die Business-Abteilungen sind völlig anders organisiert wie die IT-Abteilung. Bis hin zu HR Leadership, Culture and Workforce und das zeigt ja auch hier neben Compliance und Security das zweite große Thema, Talent.

Wenn man in diese Richtung denkt, also ich denke mein Unternehmen in kleineren Einheiten, ich bin in der Lage auf Innovationen zu reagieren, in kurzen Zyklen was live zu bringen. Ich habe GenAI, ich kann viel schneller was deployen, muss ich dann auch auf eine andere Art und Weise Führung machen? Habe ich dann in product-based-Organisations eine ganz andere Art, wie ich zusammenarbeite? Was ist mit meinen bisherigen Karrieremodellen? Wir haben Kunden, die sagen: „Ich habe verstanden, die Zukunft ist alles Software, also muss ich selber Software Engineers wieder aufbauen, die ich vielleicht die Jahre nicht hatte. Wie mache ich denn das? Wie kriege ich jetzt eine Kultur hin in meinem Unternehmen, dass die Softwareentwickler zu mir kommen? Was muss ich da anpassen?

Das soll die Aussage sein. Und das ist auch das, was wir versucht haben an dem heutigen Tag abzubilden. Sie werden und ihr werdet sehen, dass nachher bei den Tracks wir bewusst versucht haben, diese Breite aufzumachen, dass wir technische Themen haben, zu Cloud, zu AI-Details. Wir haben aber auch Themen zu Compliance und Security. Wir haben Themen zu Kultur, zu Organisation, Betriebsmodell, eben weil es darum geht, nicht nur Tech Innovation der Tech Innovation willen, sondern wie kann ich das Gesamtunternehmen ändern, um in kürzeren Zyklen Innovation zu liefern? „Ganzheitlich“ ist da das Stichwort.