

Konkrete Wertschöpfung durch GenAI: Strategien und Herausforderungen

Vanessa Cann | nyonic

Prof. Dr. Oliver Thomas | DFKI

Dr. Philipp Gerbert | TUM Venture Labs

Tobias Regenfuß | Accenture

Jochen Malinowski | Accenture

Jochen Malinowski

An dich, Philipp, als erstes, aber dann gerne als Diskussion in die Runde. Du hast ja jetzt auch sehr schön gezeigt, wie ich Unternehmertum auch verstehe, es ist ja auch ein Zusammenspiel zwischen Venture Capitalists und zwischen Start-ups und zwischen Universität. Dann hast du gesagt, dass viele Innovationen nach China auswandern. Was würdest du dir hier noch mehr wünschen an Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Forschung? Was brauchen wir hier vielleicht mehr, gerade in diesem Umfeld von KI?

Dr. Philipp Gerbert

Also ehrlich gesagt, die Sommerwelt mit Unternehmen und Forschung klappt herausragend hier. Hätte ich überhaupt kein Thema. Ich glaube, wenn ich mir was wünschen darf in Europa, sind es zwei große Themen. Das eine ist, dass die verdammt noch mal diesen Regulierungsverhauf aufräumen. Also, wir haben Riesenthemen in Biotech, wir haben Riesenthemen in KI jetzt, mit der neuen KI katastrophal, in Food und ähnlichem, was ja einfach an Regulierungsthemen hängt. Und das Zweite ist tatsächlich immer sozusagen skalierbares Kapital. Also wir haben immer noch Themen, also jetzt in Aerospace und in Energy.

Marvel Fusion ist jetzt gerade teilweise in die USA gegangen, wo die einfach das Zehnfache an Kapital tatsächlich staatlicherseits zur Verfügung stellen. Lidium hat jetzt gerade noch mal hier gehalten, aber wenn es in den USA wäre, hätte es auch das Doppelte an Kapital gehabt. Ihr werdet den Druck auch spüren und das spüren wir insgesamt enorm. Da gibt es große Bemühungen, dass man über Venture, dass die Pensionsfonds und so was jetzt endlich investieren dürfen oder so was. Aber alle Münchner Unicorns sind über angelsächsisches Kapital finanziert, haben wir überall Angelsachsen reinbringen müssen.

Und das sind die regulatorischen Hürden und die Finanzen sind bei weitem überzogen. Die Industrie, ich muss sagen, ich habe es ja vorhin nur kurz aufgeweckt, wir haben herausragende Zusammenarbeit mit der gesamten Industrie oder TUM. Könnte man vielleicht in anderen Universitäten, RWTH, KIT und so, machen das ja auch sehr gut. Könnte man sicher noch mehr machen, aber finde ich erst mal schon herausragend.

Jochen Malinowski

Die 50 pro Jahr und so weiter finde ich unfassbar. Vanessa, du befasst dich ja auch viel mit dem, was muss eigentlich Europa mehr tun, damit nicht alles in die USA abwandert und so weiter. Wie ist da deine Sicht, was wir in Europa mehr tun sollten? Wir haben jetzt ja ganz

viele Unternehmen hier, aber sollen auch die Unternehmen vielleicht mehr tun?

Vanessa Cann

Genau. Ich glaube, die zwei Punkte sind auf jeden Fall elementar. Wir merken, dass im Bereich KI sehr stark beim Thema AI, der jetzt ins Rollen kommt, wo wir sehr vieles auch gerade für Start-ups viel schwieriger machen und eigentlich dabei ja de facto treffen wollen, dass es große Player aus den USA gibt, oder aus China auch gibt, die hier in Europa vorstoßen wollen, die wir aber eigentlich damit gar nicht so wirklich treffen, sondern eigentlich sind es vor allem die KMUs, ähnlich wie bei der DSGVO auch schon, die hier eigentlich die Zölle zechen müssen.

Und das ist also wirklich, glaube ich, ein großes Hindernis, wo wir wirklich den Fokus darauf legen müssen, Anwendungen zu regulieren und nicht die KI als Instrument zu regulieren, weil KI per se ja ein neutrales Instrument ist und sehr, sehr stark auf den Ansatz, auf die Applikation ankommt. Venture-Capital merken wir selbst als Venture-Capital-betriebenes Unternehmen, das sehr viel Geld braucht, um seine Mission zu verwirklichen, sehr stark. Also ich habe in den letzten Monaten mit vielen europäischen VCs gesprochen. Bei uns ist die Herausforderung quasi Richtung Seed-Investment. Wir sind ein Team, was sehr visibel sind.

Uns wurden die Türen am Anfang eingerannt. Alle haben gesagt, wir wollen in euch investieren. Und dann haben sie die Bewertung gehört und gesagt: „Oh, okay, das können wir leider nicht stemmen.“ Also dementsprechend, das geht einfach bei großen Missionen, da sind wir, finde ich auch gerade in der Venture-Capital-Landschaft noch nicht mutig genug in Europa und auch Richtung Growth Stage Capital, was wir uns gerade anschauen. Also das ganze Wachstumskapital ist sehr getrieben davon, Umsatzziele zu erfüllen und Umsätze zu sehen. Und deswegen gerade so R&D-lastige Start-ups, wie es sie eben an der TUM auch gibt oder wie wir es auch sind, die tun sich eben gerade mit Growth Stage Investoren in Europa sehr schwer.

Und das ist schade, weil wir eigentlich viele Programme haben, die hier auch vieles in die Gänge gebracht haben. EXIST ist zum Beispiel ein gutes Schlagwort, finde ich an der Stelle. EXIST ist ein wahnsinnig gutes Tool, wo sicherlich auch viele aus der TUM aus Gründungen starten oder auch mal sagen: „Hey, ich riskiere das jetzt mal, ich habe ein Jahr, um mich da drüber über Wasser zu halten.“ Das ist ein Förderprojekt quasi oder ein Förderprogramm vom Bund, was es vielen Start-ups überhaupt erlaubt, auf die Straße zu kommen.

Und ich glaube, Spin-offs, da hast du dich, glaube ich, so ein bisschen in den Schatten gestellt damit, ist es schon ziemlich bemerkenswert, was ihr hier leistet. Ich würde mir oft wünschen, ich bin selbst Berlinerin oder mittlerweile Wahl-Berlinerin, dass so was nicht nur in

München läuft, sondern eben an vielen anderen Orten in Deutschland, aber auch in Europa. Also ich glaube, das ist ziemlich einmalig, was wir hier sehen. Und so was brauchen wir mehr, weil tatsächlich in der KI-Forschung sind wir ziemlich stark aufgestellt. Wir schaffen es aber einfach wirklich Nichts auf die Straße zu bringen. Und da ist München, glaube ich, ziemlich einmalig immer noch, leider. Aber ich würde mir wünschen, dass es mehr davon gibt. Also deswegen Hut ab.

Jochen Malinowski

Absolut. Also, man diskutiert ja auch schon länger in Europa und Deutschland, dass das Kapital fehlt. Ideen sind immer da. Ich hatte auch einige Diskussionen über den Laufe des Tages, dass viele Sachen, die man hier sieht oder auch hier gesehen hat, dann wiederum gegenüber dem, was bei den großen Unternehmen heute passiert, dann noch ein Riesen-Gap ist. Und wir haben ja in der IT oft schon so diesen Gegensatz, Forschung und Lehre ist oft auch viel, viel weiter, was eigentlich möglich ist. Und bei den großen Unternehmen, im Unterschied zu den Start-ups, kommt dann aber nichts an. Oliver, du versuchst ja die beiden Welten zu verbinden. Was ist denn deine Sicht? Was sollte die Praxis vielleicht noch mehr machen im Hinblick auf Zusammenarbeit mit Forschung, mit Lehreinheiten, um da wirklich auch das zu nutzen, was es da schon an Kenntnis gibt?

Prof. Dr. Oliver Thomas

Habt ihr vorher abgemacht, dass ich die schwierigste Frage kriege, oder? Es ist wirklich nicht in der Tat einfach zu beantworten. Also zuerst muss man sich mal fragen, auch gerade bei den neuen KI-Ansätzen, wo liegt eigentlich die Frage, wo wir hinwollen? Also welchen Kampf wollen wir eigentlich an der Stelle gewinnen? Und ich bin mir nicht sicher, ob das eine Frage der Zusammenarbeit zwischen Forschung und Unternehmertum ist. Man darf die Marktkapitalisierung auch der großen IT-Giganten, die übrigens seit Jahren den Dax schlucken, das darf man einfach nicht unterschätzen. Die Volumenina sind unvorstellbar hoch. Also, ihr seht das noch mal auch an der aktuellen Entwicklung der Marktkapitalisierung, beispielsweise von Open AI.

Man muss wirklich, und da habe ich auch großen Respekt vor euren Ideen, sich dem mit dem nötigen Respekt stellen, also das überhaupt noch in Angriff zu springen, ist wahnsinnig schwer. Ich bin deswegen ein Freund davon, auch mal zu akzeptieren – ich weiß, dass das nicht jeder gerne hört –, dass Anwendungen, nicht Use Cases und Business Cases, sondern methodische Applikationen und Plattformen aus dem Ausland kommen. Weil wir dürfen nicht vergessen, dass das mehrfach in den letzten Jahrzehnten passiert ist. Und wir haben auch Kämpfe um erfundene und dann nicht kommerzialisierte Ideen in Europa und im deutschsprachigen Sprachraum verloren.

Ich will jetzt nicht mit MP3 und Computer und ganz zurückgehen, aber wir sehen das ja nicht nur beim Thema KI, sondern auch beim Thema Augmented oder Virtual Reality. Und es gibt weitere Technologien, die wir wie im Standard von extern nutzen, aber nicht hinreichend wahrnehmen, dass da noch eine Zwischenstelle ist. Und die Zwischenstelle ist dort, wo wir diese Use Cases in eine Form pressen, sodass wir tatsächlich daraus ein Geschäft machen, also wertschöpfend agieren. Und um deine Frage noch mal aufzugreifen, da ist es ganz stark herausfordernd, hier Wissenschaft und Forschung herauszubringen, weil der letzte Gedanke ist nicht der Kerngedanke der Wissenschaft. Und da ich ja sozusagen auf beiden Welten unterwegs bin und zwei Herzen in meiner Brust schlagen, kann man das nur dadurch lösen, indem man das der Wissenschaft auf die Agenda schreibt.

Das heißt, ich versuche das vorzuleben. Also wenn wir etwas erforschen, erarbeiten oder Ideen haben, machen wir das nur dann, wenn im gleichen Atemzug mir ein Geschäftsmodell einfällt. Wenn ich einen Namen dafür habe, ich übertreibe es jetzt ein bisschen, ja bitte, und wenn gleichzeitig auch die Domain reserviert wird. Wir haben dieses Spiel tatsächlich bei mir in den Teams. Es gibt bei mir einen, der hostet bei uns die Lizenzen, macht die Software-Applikation und der reserviert auch die Domains. Diesen Fall gibt es wirklich. Das heißt, wir sitzen zusammen und noch bevor wir den ersten Spatenstich oder den ersten Bleistift in die Hand nehmen, reservieren wir quasi die Domain für den Namen des späteren Geschäftsmodells. Insbesondere so ist auch School to go, das ja Tobias am Anfang erwähnt hat, entstanden.

Und das muss zusammengeführt werden. Und diese Verantwortung in die Universitäten, auch in die Forschungsinstitutionen reinzutragen, ist extrem schwer, weil der Forscher – und das wisst ihr in München natürlich auch – nicht unbedingt dazu ausgerichtet ist. Das geht nur über Köpfe. Das heißt, gerade auch die Forschungslandschaft muss sich einem Unternehmergeist, also auch Menschen, die kommerzialisieren wollen, öffnen. Und das dauert und das geht auch nicht an jedem Standort. Ich habe aber das Gefühl, dass da in München gerade durch dieses Netzwerk-orientierte Denken hier große Voraussetzungen geschaffen werden.

Jochen Malinowski

Bevor ich hier weitermache, gibt es Fragen aus dem Publikum? Nutzen Sie die Gelegenheit, wenn wir alle hier noch zusammen haben, welche Fragen es gibt.

Dr. Philipp Gerbert

Darf ich noch einen Punkt ergänzen?

Jochen Malinowski

Ja, gerne.

Dr. Philipp Gerbert

Zu der Frage, was könnten Unternehmen tun? Einen Punkt hätte ich. Ihr könntet mehr von Start-ups kaufen. Hier sitzen vier. Celonis, das einzige Deckerkorn, das wir haben, das also über 10 Milliarden-Werk in München. 2011, Pilotkunde war der bayerische Rundfunk. Würde man jetzt nicht erwarten. Das ist nicht so der normalerweise öffentliche Bereich und so weiter, nicht normal risikofreudig und so was. Ohne diesen Pilotkunden gäbe es Celonis nicht. Ich meine, die machen viel Effort, um diese neuen Technologien wirklich marktfähig zu machen. Traut ihr euch da zu kaufen und nicht durch alle möglichen Procurement-Sachen einfach mal das zu verhindern, damit die auch etwas Konkretes haben.

Vanessa Cann

Vielleicht, was ich auch noch mal kurz ergänzen kann, weil ich glaube, das ist ein wichtiger Punkt. Also nur, weil man die Start-ups hier in Deutschland oft nicht kennt, heißt es nicht, dass es sie nicht gibt. Ich glaube, wir haben ein entscheidendes Marketingproblem, zum Beispiel, versus den US-amerikanischen Firmen zum Beispiel. Aber es gibt hier wirklich, also zum Beispiel Teil von Applied oder Teil von Unternehmertum sind ja wahnsinnig viele Unternehmen. Ich bin ja auch noch im Vorstand vom KI-Bundesverband, da sind schon allein 400 KI-Start-ups drin, die alle eben sehr hochwertige Applikationen ja oft auch entwickeln.

Auch deswegen, weil wir ehrlich gesagt diesen Funding Gap haben. Weil der Funding Gap führt oft dazu, dass sich eigentlich Start-up-Unternehmen hier in Deutschland deutlich mehr damit bemühen müssen, eine sehr hohe Qualität an den Tag zu legen, die auch Unternehmen kaufen. Ich glaube, auch unser Blick auf Produkte, auf Applikationen ist oft einer, dass wir gar nicht den Menschen als das Benchmark nehmen, sondern oft eine sehr überhöhte Vorstellung davon haben, was KI eigentlich leisten muss. Deswegen, ich glaube unsere Entrepreneure, auch gerade im KI-Bereich, die arbeiten und schuften wirklich hart dafür, eine Qualität an den Tag zu legen, die sehr, sehr einmalig hier ist und die auch sehr nah an den Bedürfnissen dran ist, was eigentlich die Unternehmen brauchen.

Wir haben hier eine wahnsinnig starke Industrie vor Ort. Deswegen gibt es auch viele Entrepreneure, die vielleicht aus der Industrie kommen und hier entdeckt haben, es gibt einen Riesenmarkt hier, der zwar spezialisiert ist, aber der Markt, wo wirklich eine Lösung geschaffen werden muss. Und an diesen Lösungen arbeiten viele. Und deswegen würde ich das gar nicht unterschätzen, wie viel Technologie wir hier spezialisiert in vielen Bereichen haben, wenn auch vielleicht nicht große Namen wie jetzt ein OpenAI, ein Meta, Google und so weiter, die uns natürlich fehlen, dass nicht jeder ist so großwahnhaft, wie wir gerade Modelle zu bauen.

Tobias Regenuß

Vielleicht kann ich noch eine Sache ergänzen. Da müssen die Unternehmen aber auch die entsprechenden Fähigkeiten haben, sich überhaupt in so ein Ökosystem rein zu vernetzen. Und mit der Komplexität der Vielfalt, wenn Sie sagen, 400 KI-Startups im KI-Bundesverband alleine, wie finde ich dann den Richtigen? Wir sind ja schon länger. Aber ich glaube, die Unternehmen müssen auch mehr tun in Richtung Sensorik aufbauen und Fähigkeiten aufbauen, um Innovationen anzuziehen, die zu bewerten und dann auch zu transferieren und das Ganze dann zu skalieren. Und die Fähigkeit haben wir auch oft nicht.

Das scheitert auch schon an Procurement-Prozessen, wie genannt, aber ich glaube auch an der Art und Weise, wie ist die Anatomie der Unternehmen heute aufgebaut, um mit einer kontinuierlichen Innovation umgehen zu können? Wir sind ja schon überfordert zu sagen: „Okay, mit welchem Cloud-Provider arbeite ich?“ Und jetzt habe ich schon fünf oder zehn oder 15 large Language-Model-Provider. Jedes Jahr, jeden Tag kommt ein Neuer dazu. Jetzt will ich auch noch mit Start-ups daran arbeiten. Da brauche ich komplett neue Fähigkeiten, das zu machen und vielleicht auch noch mehr, was der Bundesverband machen kann, was andere tun können, um da dieses Matchmaking zu vereinfachen.

Prof. Dr. Oliver Thomas

Ich möchte aber unbedingt auch noch die Gegenrichtung erwähnen, also indem man sozusagen nicht die Anforderungen lediglich an die potentiellen Investoren oder Käufer von Software richtet, sondern umgekehrt auch an die Start-ups selbst. Ich bin in dem Umfeld ja auch selbst als Unternehmer quasi wie ein Dinosaurier unterwegs. Wir steuern unsere Unternehmen beispielsweise mit Kennzahlen wie Umsatz, altmodisch, Gewinn, Brutto-Umsatzrendite, Wachstumszahlen. Das vergeht kein Tag, wo wir nicht die Zahlen im Blick haben. Und ich glaube, dass wir in gewisser Art und Weise schon auch mit einer Art Neid bis heute auf das Silicon Valley blicken und diese einmalige Entwicklung, die Größe in Teilen nicht kopieren können.

Und dafür sind wir zu schnell dabei, Unternehmen zu kreieren, die dann sich sozusagen für den nächsten VC, für die nächste Series-A-Finanzierung sozusagen zunächst abfeiern, ohne zunächst auf die Kennzahlen zu schauen. Das möchte ich schon auch in aller Deutlichkeit sagen, dass das umgekehrt quasi auch in die Bücher der Gründer geschrieben werden muss, Kunden zu überzeugen davon, zu verkaufen, ihre Produkte auch mit einem Kundennutzen zu versehen und vielleicht auch je nach Wertschöpfungskette auch den Kunden des Kunden zu verstehen. Noch mal, das kann ja man nicht so verallgemeinern. Aber ich glaube, diese zweite

Richtung, die ist für uns auch sehr wesentlich. Und da spielen klassische BWL-Kennzahlen eine große Rolle.

Jochen Malinowski

Ich glaube auch insbesondere, dass man weiß, was wo läuft. Um dann aber auch zu wissen, wie kann das für den Kunden relevant sein oder auch nicht? Wie kann es für meine Business Use Cases relevant sein? Weil ich finde, deshalb hatte ich vorhin die Frage gestellt, mit dem Zusammenhang Lehre und Praxis. Weil ich finde, dass gerade in der IT ist es ja ein Unterschied zu anderen. Wenn ich an Chemie oder Psychologie denke, wo jeder immer das Neueste lernt, als Teil des Jobs gehört das dazu, ist es in der IT nicht so. Da gibt es viele, die einfach ihren Stiefel machen und das ist einfach nicht mehr die richtige Zeit dafür. Man muss sich öffnen, man muss gucken, was gibt es für Innovationen, wie kann ich die nutzen für meinen Geschäftsvorteil und weg von dem, so wie es schon immer gemacht wurde.

Dr. Philipp Gerbert

Vielleicht gilt die Frage noch. Du hast deine einfachste Eingangsfrage ja gar nicht gestellt, wo wir eigentlich GenAI nutzen. Vielleicht ein paar Beispiele, nur weil die vielleicht auch hier relevant sind. Das Allererste ist natürlich Coding. Wir sind ja [unverständlich 00:15:08], es gibt niemand mehr, bei der TUM der codet ohne GenAI. Das ist einfach ein Faktor 2 mindestens an Produktivität. Das ist unvorstellbar, und zwar sowohl, das kann man für alles verwenden, für Vorschläge, für Testen, für Fehlerfindung, you name it.

Das Zweite ist, wir haben jetzt Microclasses entwickelt. Wie entwickelt man sein Start-up mit GenAI? Das sind übrigens auch allgemeine Anwendungen für Business, ist allgemein zugänglich an der TUM. Wir haben da das am Samstag, einen Samstag für Text und einen Sonntag mit Journey sozusagen mal für Bild. Sind extrem gut besucht, muss man wirklich sagen, die Leute opfern ja ihren Samstag und Sonntag. Und ich kann es einfach nicht mehr hören. Da sind Leute, die idiotische Prompts in ChatGPT eingeben und sagen: „Das funktioniert alles nicht.“ Dann verdammt noch mal, setz dich noch mal hin und sag: „Wir können es in einem Tag ohne Weiteres beibringen.“

Also was musst du alles voreinstellen? Natürlich musst der auf Bing Zugriff haben. Natürlich muss der auf Wolfram Alpha Zugriff haben, damit er was suchen kann, was muss er alles können? Das Zweite ist, wie stellst du ihn ein? Was brauchst du für Systemeinstellungen? Was brauchst du für Kontexteinstellungen? Wie stellst du deine Agenten ein? Wie bringst du ihm bei step-by-step? Wie machst du Fehlermeldungen? Wie machst du das? Und dann ist das sensationell. Die Start-ups, die sagen, die machen alles, die machen Ideation natürlich sofort. Die machen Marktanalysen, Kundeninterviews, fantastisch. Die sagen: „Okay, was braucht denn ein Produktionsmanager?“ Wenn wir das gut einstellen,

dann kriegt man das, das, das, das, das. Wenn die dann tatsächlich auf den Kunden losgehen, sind die schon da. Die haben gesagt, es hat sich von neun Monaten auf zwei, drei Tage verkürzt und so was. Das kann tatsächlich jeder.

Die Kurse sind auch allgemein zugänglich, sind immer auf unserer Website. Wir haben dann andere Kurse, die sind more advanced, wenn man tatsächlich APIs bauen will oder wenn man tatsächlich DevOps machen will und so weiter. Und das Letzte ist, sozusagen typischerweise, eines unserer Schönsten ist: Wir haben ein Legal Tech Coop, weil der gerade wieder ernannte bayerische Justizminister das unbedingt wollte. Hat es zuerst zweimal abgelehnt, zusammen mit Wolfram Alpha und GenAI. Legal ist einfach ... Ich meine, Anwälte machen ja alles mit Worten. Das ist einfach das gefundene Fressen für GenAI. Da gibt es natürlich unvorstellbar viele regulatorische Hürden, die zu nehmen sind. Aber wir können uns gar nicht retten vor Leuten, die da ankommen und so was.

Und wir müssen natürlich alles Mögliche zur Verfügung stellen, mit sicheren Servern und so weiter und so fort. Aber wir haben die Legal Revolution total dominiert und so was. Etwas, was ich gar nicht erwartet hätte. Vor zwei Jahren haben wir uns hingestellt: „Wollen wir wirklich Legal machen?“ Habe ich gesagt: „Okay, GenAI könnte klappen.“ Funktioniert extrem gut. Für uns ist GenAI total das Candy-Land. Und man kann gar nicht nachkommen mit dem, wie man es überall anwenden kann. Natürlich kann man Fehler machen, aber das ist nun wirklich jedermanns Aufgabe, das zu lernen. Ganz ehrlich, das ist nicht besonders schwer.

Jochen Malinowski

Ich glaube auch, da müssen auch die großen Unternehmen von den kleinen Start-ups lernen. Ich glaube, die Zeit ist einfach vorbei, dass man auch sagen kann: „Was sind lang etablierte Best Practices?“ Die Innovationsgeschwindigkeit ist viel zu hoch. Wir haben eine Frage an das Panel oder gerne auch an eine konkrete Person.

Audience

Ja, vielen Dank. Ich dachte mir, ich beende den Panel mal durch eine Frage. Und jetzt möchte ich aber dieser Frage vorausschicken erst mal das, was mir durch den Kopf geht, damit man diese Frage versteht. Und das ist das Thema, Glas ist wieder halb voll und halb leer. Das Glas ist deswegen halb voll, weil heute ein wundervoller Tag war mit viel Technologie. Ihr habt viel Mut geschöpft, was passiert in Richtung Digitalisierung und moderner Technologie in Deutschland und ein bisschen drumherum. Und das finde ich auch gut. Aber mich haben zwei Sätze eben völlig aus der Bahn gebracht. Der eine war: Elon Musk hat fünf Challenges ausgegeben und die haben wir alle fünf gewonnen bei der TUM. Und der andere war: Alles, was wir verkauft haben, haben wir nach China verkauft.

Audience

Und diese zwei Sätze, die bringen mich wirklich im Moment völlig in die Nervosität. Machen wir wieder denselben Fehler, den wir immer gemacht haben. Und wir liefern aus Deutschland das Engineering. Aber das Geschäfte machen, Google, Facebook und so weiter. Machen wieder andere und wir machen das Leckwerk für die anderen. Wir liefern die Maschinen, aber wir liefern nicht die Business-Modelle dafür. Wir liefern die Ideen und die Technologie, eben fehlt das schon mal bei MPEG, aber wir machen nicht den iPod und wir machen nicht die Library dazu, um da die Musik zu vermarkten. Und jetzt versuche ich dieses Statement in eine Frage umzumünzen, weil das ist ja die Rolle, die mir hier zugewiesen ist. Treibt sie das auch um?

Dr. Philipp Gerbert

Darf ich auch einen Tag antworten? Ich will nur auf ein Thema antworten. Ja, also deswegen gibt es uns. Und ich glaube, wir sind schon sehr, sehr weit gekommen. Also ich meine, ich sage, wenn ich es mit der ETH vergleiche, die auch so eine herausragende Uni ist, da werden die Sachen weggekauft, bevor sie überhaupt gegründet werden. Das macht Google und IBM, und dann sind sie weg. Wir schützen die sehr stark. Wir können sie aber nicht beliebig lange schützen.

Das Beispiel, das ich gebracht habe, mit China, bezieht sich spezifisch auf Robotik. Wir haben in keinem anderen Bereich das Problem. Und in Robotik haben wir tatsächlich sehr gute Start-ups geschafft. Sehen Sie, am Schluss ein KUKA, da können wir nichts mehr machen. Nicht, dass KUKA kein tolles Unternehmen gewesen wäre. Franka Emika habe ich gesagt, da hätte man tatsächlich noch mal früher eingreifen können und ein paar andere agile Robots und so was, die vorher waren. Aber das ist tatsächlich ein ganz spezifisches Robotik-Problem. Ansonsten habe ich hier das Problem nicht, dass die von Asien weggekauft werden. Wir haben große Kollaborationen mit Singapur, die funktionieren herausragend. Und ehrlich gesagt, auch mit den USA haben wir am Anfang ...

Natürlich schauen alle sich um, sozusagen, was es Schönes gibt. Im Gegenteil, ich finde, da haben wir herausragend gesehen. Wie ist denn Google und Meta nach München gekommen? Es ist nach München gekommen, Meta hat Presize gekauft und so was und hatte dann plötzlich etwas in München, natürlich nicht Google, Apple. Apple hat Metaio gekauft vor ein paar Jahren, war eines unserer Start-ups. Und deswegen hat es München jetzt als Standort gewählt. Und wir finden es sensationell, wenn die hier ein Development Center aufbauen, weil das ist so wie, SAP wurde aus einer IBM heraus gegründet. Ich glaube, das bringt einfach viel, wenn die Development hier haben, nicht Sales, Development.

Und Meta jetzt auch, die hatten Presize gekauft und das war ihre erste Bing und jetzt kommen sie nach München. Berlin hat die ja abgelehnt. Also wollte kein Google. Wir finden es toll, dass die hier sind, solange sie mit Entwicklung hier sind. Das interessiert nicht, wenn sie mit Sales Offices hier sind. Aber mit Entwicklung finden wir, der Austausch ist extrem gut. Ja, die kriegen ein paar Talente, aber finden wir viel besser, als wenn die nach Silicon Valley oder nach London oder sonst irgendwo hingehen. Insgesamt glaube ich, dass die Techniken nicht entwickelt werden, ist gut. Der Ausverkauf, da schützen wir die schon extrem gut und relativ lange, aber können es natürlich nicht ewig schützen.

Vanessa Cann

Also, vielleicht noch ergänzend. Ich glaube, dein Statement und die Art, wie du es gerade rüberbringst, ist trotzdem recht bitter und ich stimme dir trotzdem zu. Weil ich meine, die Antwort kann nicht sein: „Okay, China ist es nicht bei AI zum Beispiel, aber dafür halt Singapur und USA und so weiter.“ Weil Fakt ist leider immer noch, dass die Exit-Kanäle in Europa oder gerade auch in Deutschland immer noch viel zu mau sind. Große Konzerne in Europa kaufen immer noch sehr wenig AI-Start-ups auf. Zum Beispiel jetzt erst vor kurzem, G2K ist eines der größten Verkäufe von deutschen KI-Unternehmen, ging auch an ServiceNow und damit an US-Unternehmen. Und das ist schon, was ich vorab meinte, diese Früchte, die wir sehen durch tolle Programme wie EXIST und so weiter, die ernten wir am Ende nicht, weil tatsächlich der Ausverkauf unserer Start-ups leider nicht in Europa oft ist.

Dr. Philipp Gerbert

Ich will nur nicht missinterpretiert werden. Was ich mit Singapur und den USA gesagt habe, war eben gerade nicht, dass die gekauft werden, sondern dass wir sehr gut zusammenarbeiten. Die müssen natürlich in die Märkte rein. Wir sind in Korea im Markt drin. Wir können kein Healthcare-Start-up haben, das nicht den US-Markt erschließt. Wir können kein Food-Start-up haben, das nicht den asiatischen Markt erschließt. Und da arbeiten wir sehr gut zusammen. Genau. Grundsätzlich glauben wir, dass viel, viel mehr Entrepreneurship möglich wäre, aber wir glauben, dass wir hier zumindest im frühen Stadium ein sehr geschütztes Ökosystem aufgebaut haben. Natürlich, wie gesagt, da hast du völlig recht. Der Rest, Risiko, mehr Risiko und alles ist alles richtig.

Vanessa Cann

Genau. Und das ist schon ein wichtiger Punkt, den viele Start-ups jetzt erst anfangen auch zu machen, wo wir hoffentlich auch viel lernen, ehrlich gesagt, vom israelischen Ökosystem. Ich meine, Israel, gerade mal eine Fläche so groß wie Hessen, hat ein wahnsinnig starkes Start-up-Ökosystem. Und warum schaffen sie das? Die

haben zwar keinen Markt vor der Tür, aber sie sind eben sehr global unterwegs. Die haben Kunden hier in Deutschland, aber auch über den Rest der Welt. Und ich glaube, auf deutsche Unternehmen, man konzentriert sich sehr auf den DACH-Markt, aber sieht eigentlich gar nicht, dass das Produkt eben so viel größer sein kann als das.

Und ich glaube, da liegt aber schon die Verantwortung eben auch bei den Executives im Saal, quasi, die sehr stark vielleicht von der Corporate oder von der KMU-Brille hier auch drauf schauen, zu sagen: „Okay, wir arbeiten ja auch mit Start-ups aus Europa zusammen und wir machen KI auch vielleicht noch mal als einen Tipp auch zum Abschluss zur Chefsache.“ Ich sehe zum Beispiel, wenn man die Organigramme anschaut von vielen Konzernen, dann sieht man immer alle haben eine KI-Abteilung, eine KI-Unit geschaffen und starten vielleicht einen POC oder einen ersten Piloten, aber das muss wirklich zu einem Thema werden, was Teil im Vorstand aufgehängt ist und das wird es in Deutschland oder generell in Europa immer noch sehr, sehr wenig.

Das ist auch eine der Erfolgsmechanismen, glaube ich in den letzten Jahren gewesen von US-Konzernen, dass sie sich viel auch von Apple und Meta und so weiter die Technologen eingekauft haben. Und wenn man sich anschaut, wer ist eigentlich der CEO oft in deutschen oder europäischen Konzernen, sind das eben immer noch Leute, die sehr Business getrieben sind und die eher darauf schauen, dass wir ein zwei Prozent Wachstum jedes Jahr haben und bloß nicht zu sehr auch vielleicht mit R&D-Projekten ins Risiko gehen und große Sprünge damit machen, aber auch groß scheitern können. Und ich glaube, das müssen wir uns teilweise mehr leisten können.

Jochen Malinowski

Und ich meine, das ist ja aus meiner Sicht fundamental, dass viele CEOs noch nicht mal Teil des Boards sind. Aber ich bin so frech und wüрге das jetzt hier ab, auch wenn wir gerade in so einen interessanten Diskussionsflow reinkommen. Ich glaube, ich versuche das mal so enden zu lassen. Wir haben ganz, ganz viele spannende Sachen, die auch hier aus Deutschland, aus Europa kommen. Und lass uns alle gemeinsam daran arbeiten, dass es auch hier monetarisiert wird. Vielen Dank an das Experten-Panel. Danke schön.

Wir kommen jetzt einerseits zu einer Art von Abschluss, aber auch wiederum nicht, weil es passiert noch viel. Deshalb nicht davonrennen. Das Beste kommt zum Schluss. Ich wollte noch auf eine Sache hinweisen, da mich einige gefragt haben. Die Sachen, die rumliegen, sind natürlich zum Mitnehmen. Viele der Diskussionen, die wir heute hatten, dieses Ganzheitliche, sind auch in verschiedenen Artikeln und Zeitschriften diskutiert. Wer sich das im Detail anschauen möchte, sehr, sehr gerne. Wir hatten vier verschiedene Tracks. Ich würde jetzt ganz kurz die Track Leads auf die Bühne bitten, dass sie,

weil nicht jeder konnte jeden Track besuchen, so eine kurze Ein-Minuten-Summary geben.

Dirk, Felix, Thomas, Sonja. Genau, Mikros organisieren wir und einfach reihum kurzes Summary. Was waren die Key-Erkenntnisse aus euren Tracks, die ihr der gesamten Gruppe gerne mitgeben möchtet? Fangen wir einfach vorne an, Dirk.

Dirk

Track eins. Ja, bei Track eins haben wir uns heute beschäftigt mit der ganzen Transformation im Cloud-Eco-System. Wir haben gestartet mit Ozren Kopajtic von SAP. SAP, einer der größten Software-Companies der Welt, sicherlich die größte Software-Company Europas und damit auch einer der größten Konsumenten von Public-Cloud-Infrastruktur, aber insbesondere auch On-Premise-Infrastruktur. Und Ozren hat super lebhaft erklärt, wie es möglich ist, eine hoch skalierende Infrastruktur im Multicloud, Hybrid Cloud Environment kostengünstig zu betreiben. Also wer sich dafür interessiert, noch mal mit Ozren netzwerken. Ich hoffe, er ist noch hier und hat jetzt gleich die Möglichkeit, Fragen dazu zu klären.

Und dann hatten wir die Deutsche Börse da. Christian Tüffers hat uns erklärt, also Deutsche Börse ja auch ein Vorreiter im Financial Services Bereich, was Cloud Migration angeht und vor allem bei der Beseitigung einer von diesen regulatorischen Hürden, die es nun mal gibt, weswegen ja auch Financial Service vielleicht nicht ganz vorne Vorreiter ist. Die Börse hat sich da sehr, sehr stark engagiert, hatte in der Vergangenheit eher eine, sagen wir mal IT-getriebene Cloud-Migration und ist jetzt mit diesem großen Google Deal auf eine Business-getriebene Cloud-Transformation umgestiegen und hat sicherlich auch noch einen großen und sehr, sehr spannenden Journey vor sich.

Und anschließend hatten wir die Generali da, wo wir ein gemeinsames Joint Venture gegründet haben, Accenture mit Generali zusammen und erzählt, mit welchen Tools, Hyperscaler-Tools als auch mit Third-Party-Tools man Kosten-Optimierung machen kann. Das sind natürlich nicht nur Tools, Prozesse und auch sehr sensibel der Umgang, also der kulturelle Change, um Kosteneffizienz im Cloud Bereich herzustellen. Also da kann sicherlich Matthias auch noch ein bisschen weiteres erzählen.

Und als Letztes hatten wir den Kim Höffken von BASF, sicherlich auch ein super spannender Case. Ein Carve-Out, 18 Monate neue Company aufsetzen, 95 % in die Cloud, in einem neuen Operating-Model, lean, kosteneffizient, etwas, wo sicherlich alle großen und gewachsenen Infrastrukturen oder Unternehmen mit einer gewachsenen Infrastruktur sich gerne daran messen lassen wollen und können, wie man so was in 18 Monaten

hinbekommen kann. Also, sehr spannende Erkenntnisse aus Track eins. Damit übergebe ich an Track zwei.

Felix

Ja, vielen Dank. Track zwei drehte sich heute rund um Data und AI und ich bin wahnsinnig stolz und beeindruckend, weil wir so eine unglaubliche Vielfalt dabei hatten. Und ich gehe kurz darauf ein, was mich in den einzelnen Vorträgen besonders beschäftigt, immer noch beschäftigt und beeindruckt hat. Wir hatten am Anfang SAP da und Angelika Parker hat uns erzählt, wie SAP die Datenstrategie steuert. Und da hat mich extrem beeindruckt, mit welcher Konsequenz dort, mit welcher Professionalität dort der Wert der einzelnen Use Cases gemessen wird. Das war unglaublich modern, weil als Datenarchitekt beschäftigt man sich sehr viel mit: Kommen denn die Investments, die man da macht, überhaupt an? Und das ist offensichtlich sehr, sehr professionell gelöst bei SAP.

Dann hatten wir da BMW und wir haben es schon gesagt, da ging es sehr viel um KI, Nutzung von KI zur Qualitätssicherung. Und da haben mich zwei Sachen beeindruckt. Das eine ist der unglaubliche Wille zur Qualität. Man merkt das auch im Produkt. Qualität ist da das Asset und die KI wird dort sehr, sehr effizient eingesetzt, um ununterbrochen Qualitätsunterschiede zu messen. Dort sind schon hunderte Cases automatisiert und man merkt auch, wie öde das wäre, wenn die Mitarbeiter das alles machen müssten. Also, da sieht man auch den Wert von KI. Es ist einfach unheimlich viel Detail, worauf man achten muss und das macht jetzt die KI.

Dritter Vortrag: Wien Energie. Und wer Wien Energie kennt, die sind hier Stammgast und haben diesmal gesprochen über erneuerbare Energien und wie man die Anlagen monitort und dort entsprechend sicherstellt, dass die Energiewende gelingt. Und bei Wien Energie ist es immer so, die sind immer Innovationsleader. Und man merkt einfach, dass die ganzen Ideen, die da drin stecken, das ist nicht nur ein Auftrag, den sie haben vom Staat, sondern die Leute leben für dieses Thema. Das ist ein einziger Quell von Innovation. Und wenn einmal so der Motor läuft, dann kann man den nicht mehr stoppen. Wirklich sehr beeindruckend.

Ganz zum Schluss, zum Abschluss war der Kollege Kauschik da und hat uns gezeigt, wie man Chennai einsetzt für den Software-Delivery-Lifecycle. Und viele denken da an Coding. Aber er hat wirklich in der Demo Ende-zu-Ende gezeigt, wie man von der ersten Idee, vom ersten Ticket bis zur laufenden Software kommt und hat uns einen kleinen Ausblick gegeben, was wirklich möglich ist. Sehr beeindruckend. Vielen Dank.

Sonja

In aller Kürze: In unserem Track ging es darum, wie sich Organisationen jetzt in der Ära von KI und Cloud zukunftssicher machen können. Und wir haben wirklich

vier spannende Vorträge gehört, einmal von Atruvia, Julius Bär, Signal Iduna und Vodafone. Und bei all diesen unterschiedlichen Use Cases hat man eben gesehen, dass bei der Umsetzung neben der Technik auch immer der Mensch im Mittelpunkt steht und der Mensch auch mitgedacht werden muss. Ja, genau, weil die Technik geht einher mit dem Mensch und mit der Organisation und auch mit einem Kulturwandel. Danke.

Thomas

Ja, und last but not least, Track vier, der Security Track. Erst mal herzlichen Dank, dass ein ganzer Track Security gewidmet ist, weil die Themen gehören zusammen. Wir hatten sehr spannende Diskussionen. Der erste Teil war rund um das Thema digitale Identitäten. Der zweite Teil eher um das Thema Cybersecurity und auch neue Regulatorik. Wir hatten im ersten Track zum Thema Digital Identity Dr. Heiner Grave von IDnow und er hat uns ein Ende-zu-Ende-Digitalisierung-Case vorgestellt, wo man durchgängig digitale Identitäten in einem digitalen Wallet gespeichert hat. Und das ist ziemlich innovativ und zukunftssträchtig, weil man in Zukunft eben nicht mehr diese Medienbrüche hat, sondern in einem Workflow weiß, dass der Thomas Schumacher beispielsweise jetzt eine Reise bucht und dann die auch in Angriff nimmt. Sehr beeindruckend.

Der zweite Case zum Thema digitale Identität kam von Thomas Ebbinghaus von der Deutschen Rentenversicherung. Und das ist besonders beeindruckend zu sehen, dass wir eben in der öffentlichen Verwaltung und hier in der Rente Use Cases bauen, wo man eben ein digitales Wallet baut, um eben verschiedene Standardprozesse, die wir alle kennen, so zu beschleunigen und zu vereinfachen, dass man eben auch im internationalen Kontext mit digitalen Identitäten dafür sorgt, dass man jederzeit weiß, wer denn jetzt gerade unterwegs ist, auch eindeutig nachweisen kann, dass die Person auch wirklich die ist, die den digitalen Service in Anspruch nimmt. Und das ist sehr kompliziert gewesen, aber sehr innovativ und sicherlich ein Musterbeispiel dafür, wie man digitale Wallets in der Zukunft einsetzen kann.

Dann hatten wir einen Kollegen von mir, Lennart Erikson, zum Thema Low-Code/No-Code-Security. Das Problem ist weder Low-Code/No-Code, das Problem ist vielmehr – und das kann man jetzt auch auf Generative AI umsetzen –, dass wir in Zukunft Non-Programmierer, Non-Technologen haben, die Code entwickeln und Code auch betreiben und auch in Betrieb nehmen. Das heißt, wir müssen uns darum Sorgen machen, wie wir denn beispielsweise Sicherheit, aber auch andere Standards umsetzen bei Nicht-Technologen. Und das Thema hat uns auch besonders in der Diskussion beschäftigt, weil es tatsächlich bedeutet in der Zukunft, dass eben wir mit bekannten Themen brechen müssen und Security auch anders denken müssen.

Zuletzt hatten wir Uwe Wirtz, ehemaliger CISO von einem DAX-30-Konzern, der die neue NIS2-Regulierung etwas unter die Lupe genommen hat. Aber weniger aus dem Aspekt, was ist die Regulierung? Das kann man nachlesen, sondern was bedeutet das denn? Und ich glaube, der Appell von ihm war, dass die Zeit jetzt ist, zum 18.10.2024 ready zu sein, eben diese Regulatorik umgesetzt zu haben. Er hat auch Zahlen genannt. Heute haben wir ungefähr drei Prozent regulierte Unternehmen. In Zukunft werden 30 % aller Unternehmen unter diese Regulierung fallen. Das heißt, die müssen sich eben diesen Security-Standards stellen. Das bedeutet Unternehmen, größer 50 Mitarbeiter und größer 10 Millionen. Ich glaube, das sind alle hier im Raum. Deswegen jeder, der hier sitzt, kann sich darauf vorbereiten, dass eben diese NIS2-Regulierung ab nächstes Jahr Oktober auf sie zukommen wird. Und bei Fragen stehen wir natürlich gerne zur Verfügung. Danke.