

TRANSCRIPT

Willkommen Cloud Forum

Tobias Regenfuß

[00:00:05.870] - Tobias Regenfuß

Einen schönen guten Morgen. Ich brauche noch einen weiteren Gast auf der Bühne hier. Aber erst mal, liebe Gäste, liebe Kunden, liebe Partner, wir haben Analysten hier, wir haben Teilnehmer und Treiber der digitalen Transformation in Deutschland versammelt hier, um das jährliche Cloud-Forum zu begehen. Hallo Spot. Mein Name ist Tobias Regenfuß. Ich bin bei Accenture verantwortlich für den Technologiebereich und ich freue mich tierisch, dass wir so eine tolle Beteiligung haben, online wie auch hier im Raum. Danke an alle, die sich auf den Weg gemacht haben in diesen Zeiten, um mit uns zusammen einen hoffentlich spannenden Tag zu begehen.

[00:00:54.720] - Dr. Jochen Malinowski

Auch von meiner Seite herzlich willkommen an alle hier – der Raum ist voll, das ist toll – und an alle, die eingewählt sind. Jochen Malinowski, ich darf hier in der Region für Accenture unser Cloud-Geschäft machen, freue mich sehr, dass Sie alle, dass ihr alle da seid zu unserem Thema „New Business Models Through Cloud“, und deswegen auch Spot auf der Bühne. Ich hoffe, dass Sie alle rausgehen und viele neue Ideen haben, interessanten Austausch haben und irgendwas mitnehmen, was Sie für Ihr eigenes Geschäft verwenden können. Von daher freue ich mich auf einen spannenden Tag.

[00:01:25.580] - Tobias Regenfuß

Cloud-Forum, worum geht's? Wir haben das Cloud-Forum vor vier Jahren zum ersten Mal veranstaltet als Veranstaltung von Kunden, von Anwendern für Kunden, für Anwender. Es ist keine Accenture-Veranstaltung, in der wir sie irgendwie volltexten und death by PowerPoint machen wollen, sondern wir wollen, dass practitioners darüber sprechen, was sie gerade wirklich tun, welche learnings es gibt, wie wir in der community zusammen das Thema digitale Transformation powered by cloud weitertreiben und hier technologieunabhängig uns über die

unterschiedlichsten Aspekte der Cloud-Transformation austauschen. Dafür haben wir hoffentlich ein spannendes Programm zusammengestellt, durch das Sie der Jochen ein bisschen später durchführen möchte.

Ich wollte aber noch mal ein bisschen zurückdenken. Vor zwölf Monaten haben wir das letzte Mal auch Anfang November das Cloud-Forum veranstaltet. Ich weiß nicht, wer von Ihnen war schon letztes Mal dabei? Mal die Arme hoch. Ja, doch gute repeated Täter hier dabei.

Wenn Sie mich damals gefragt hätten: „Wie wird's in einem Jahr aussehen?“, hätte ich gesagt: „Gut, Pandemie sind wir hoffentlich weiter durch“, man hätte vielleicht noch das Thema China und Klimakrise auf dem Schirm gehabt. Aber ich glaube, keiner von uns vor zwölf Monaten hätte sich vorstellen können, dass wir in einer kompletten neuen Weltordnung uns befinden, in der wir eine Rezession haben, in der man über die De-Industrialisierung in Deutschland spricht, in der wir über Inflationsraten reden, die wir seit Jahrzehnten nicht gesehen haben, die die Gesellschaft insgesamt betreffen, die jedes Unternehmen betreffen; und ich bin sicher, dass jeder der Teilnehmer hier im Raum, wie auch der zugeschalteten Teilnehmer, die online teilnehmen, sich in irgendeiner Form mit einer oder mehrerer der Aspekte, die hier auf diesem Chart stehen, zurzeit beschäftigen.

Unternehmen sind herausgefordert, von einer ganzen Reihe von sich überlagernden Krisen und Herausforderungen, von Kostenentwicklungen, von Talent-Shortage, von Herausforderungen im Thema Cyberspace, in den Supply Chains, sich komplett neu zu erfinden. Und wir wissen, eine Sache, wenn wir es aus der Corona-Krise gelernt haben, ist: In solchen Krisen werden die Karten neu verteilt. In solchen Krisen werden die Karten neu verteilt und die laggards und die leaders gewinnen noch größeren Abstand zueinander und es ist der Zeitpunkt, in dem Unternehmen

Wettbewerbsvorteile gewinnen oder verlieren können.

Und heute, wenn wir über Wettbewerbsvorteile reden, reden wir über Technologieaspekte, die das gesamte Business transformieren können, und Unternehmen schauen und untersuchen und suchen nach Opportunitäten, Wettbewerbsvorteile über Technologien zu realisieren – durch die gesamten Wertschöpfungsprozesse in jeder Industrie, im Front Office, im Mid-Office, im Back Office, in den unterstützenden Prozessen und in der Supply Chain. Und im Kern dieser Technologietransformation steht die Cloud als ein wesentlicher enabler, das den Unternehmen zur Verfügung zu stellen, und zwar nicht nur den ganz großen – die Cloud levelt das playing field –, sondern jeder Player von Start-ups, die wir heute im Programm auch mit dabei haben, wie einer Sono Motors und anderen, wie einer Raisin Bank, bis zu den ganz Großen. Wir haben gleich den Kollegen von Procter & Gamble da, den Herrn Lermann, bis zu den ganz Großen, die Cloud-Technologien nutzen, um sich neu zu erfinden.

Vielleicht zu Beginn vier kurze Beobachtungen zu dem, was wir so sehen, was in der Cloud gerade passiert, und warum wir glauben, dass das Cloud-Forum wichtiger ist als jemals zuvor, um uns und den Unternehmen, den Institutionen zu helfen, die bestehenden Krisen zu bewältigen und Wettbewerbsvorteile zu realisieren. Das erste ist das Thema der Investitionen durch die Hyperscaler. Das geht ungebremst weiter und wir sehen eine weitere Beschleunigung.

Wir analysieren jährlich die CapEx-Investitionen der großen Cloud-Provider in ihre Cloud-Plattformen. Letztes Jahr hatte ich berichtet von einem all-time high, 43 Milliarden – Google, Amazon und Microsoft zusammen: 43 Milliarden. Dieses Jahr oder im Jahr 21 haben wir in den Bilanzen 64 Milliarden gefunden. Das sind 48 Prozent mehr. Und wenn wir heute, wir haben von Hyperscalern hier im Raum, wenn man die fragt, die sagen, diese Investitionen gehen weiter. Das Geld wird ausgegeben für Kapazitätsausbau, für große Infrastrukturen, Netze, Rechenzentren, hocheffiziente, verdichtete Datacenter, aber auch für einen sich ständig weiterentwickelnden service stack.

Da können wir wirklich von einer kambrischen Explosion reden von services, die die Cloud den Unternehmen und den Anwendern zur Verfügung stellt – durch den gesamten stack durch, von der infrastructure as a service mit neuen Chip-Generationen, mit spezifischen Chips, die die Cloud-Provider mittlerweile selber entwickeln, für maschinelles Lernen, für high-performance computing, für Rendering und so weiter, über den ganzen platform-as-a-service stack bis hin zu hoch verdichteten, sehr performanten kognitiven services.

In den letzten Monaten haben wir viel über generative AI gesprochen, als ein neues Feature und neue

Fähigkeiten, die in die Cloud kommen, um die Cloud kreativ zu machen, um Content, Bild, Bewegtbild, Sprachgeneration durch AI in einer synthetischen Form generieren zu können, die absolut menschenähnliche Ergebnisse liefert.

Plus, die Cloud breitet sich aus. Wir hatten den Spot hier auf der Bühne. Es geht um Edge, es geht um IoT. Dafür sind komplette Werkzeugkästen und ganze stacks verfügbar. Wir reden über Quantum, der sich aus der Cloud beziehen kann, und das Thema, was wir in Accenture gerade stark vorantreiben, das Thema Metaverse, wo die Cloud-Provider massiv auch investieren, um sowohl das industrial metaverse, die employee experience, die customer experience ins Virtuelle weiterhin zu transformieren.

Das mal ein paar Themen, bei denen wir unglaublich viel Bewegung und Interesse der Kunden und der Anwender zurzeit sehen. Drittes Thema, dazu hätten wir letztes Mal ein ganzes Cloud-Forum, das Thema Vertikalisation. Die Cloud-Provider sind dabei, massiv viel tiefer in die Wertschöpfungsketten individueller Industrien reinzugehen, um dort relevanter zu werden, um neue profit pools zu erschließen, denn die 64 Milliarden wollen auch wieder zurückverdient werden, und consumption zu erzeugen – Beispiel Microsoft mit einer großen Aktivität rund um healthcare, medical speech. Die Nuance-Akquisition von fast 20 Milliarden Dollar will wiederverdient werden und dafür geht Microsoft tief in den Medical- und den Healthcare-Sektor rein.

Google, haben wir heute auch einige Cases mit dabei, bringt viele Angebote rund um die customer data platforms, die insights, die Google aus Search und ihren fünf 1-Milliarde-plus-Nutzerprodukten hat, den Consumer-Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Google, zweites Beispiel, bringt YouTube als einen Service für Medien-Companys an den Start, dass Medien-Companys sich um den content kümmern können und nicht mehr um das ganze Thema der distribution und Auslieferung des contents an die Endanwender.

Amazon als letztes leveragt seine ganze Supply Chain, seine Fähigkeit global fulfillment von beweglichen Gütern Unternehmen zur Verfügung zu stellen, die zu den Automobilunternehmen gehen und sagen: „Wir können für euch das gesamte spare-parts logistics übernehmen. Müsst ihr euch nicht mehr darum kümmern. Wir sind der beste logistics und supply-chain player auf der ganzen Welt, müsst ihr euch nicht drum kümmern.“

Viertes Thema, darum wird es insbesondere heute gehen, sind die neuen Geschäftsmodelle: Plattformen zu bauen auf Cloud, über Daten Ökosysteme zu schaffen, die auf Netzwerkeffekten basierend neue profit pools, neue wertschöpfende Geschäftsmodelle ermöglichen.

Das steht im Fokus von heute – möchte ich gar nicht viel mehr zu sagen, weil dazu erzählt Jochen auch gleich noch ein bisschen was.

Das sind so unsere Beobachtungen, was gerade in den letzten zwölf Monaten die Cloud insbesondere getrieben hat. Und jetzt wären Sie ein bisschen am Zug, mal Ihre Meinung zu geben: Was beschäftigt Sie denn wirklich gerade? Und dafür würde ich Sie bitten, mal auf menti.com zu gehen, oder Sie benutzen den QR-Code. Und die einfache Frage ist, wir haben viele Cloud-Anwender, Architekten, Entscheider, Programmleiter, Senior Executives hier im Raum: Welches Thema beschäftigt Sie eigentlich im Moment, wenn Sie das in einem Wort sagen müssten, im Besonderen in Bezug auf Ihre Cloud-Transformation? Darauf kommen wir gleich zurück. Der Code wird weiterhin unten eingeblendet, wenn wir weitermachen. Wir sind sehr gespannt, was rauskommt und welche Themen Sie wirklich beschäftigt. Und ich hoffe, damit möchte ich schließen erst mal, dass wir auch eine entsprechende Agenda haben, die die Punkte, die Sie beschäftigen, auch aufgreift. Jochen, over to you.

[00:12:25.260] - Dr. Jochen Malinowski

Wenn wir drei Jahre zurückblicken, war unser großes Thema Enterprise-Cloud-Transformation, weil wir gesagt haben, vor drei Jahren war so die Zeit, da waren die ersten POCs, man schiebt mal eine Applikation in die Cloud, die waren vorbei und es ging wichtiger darum, wie kriege ich die ganze Enterprise rüber. Da waren sehr, sehr viele Vorträge zu dem Thema Transformation, wie kriege ich das hin, komme ich aus meinem Datacenter raus et cetera. Dann vor zwei Jahren hatten wir das Thema, wie kriege ich wirklich Business-Wert daraus. Wie bei vielen Dingen, wenn die technologiegetrieben anfangen, gab es schon einige Unternehmen, die das sehr opportunistisch getrieben haben – ich gehe in die Cloud, weil jeder geht in die Cloud und stelle dann nachher am Ende fest: Okay, günstiger ist es gar nicht.

Da war der Fokus ganz klar: Welchen Business-Mehrwert generiere ich denn eigentlich? Ganz klassisch muss ich mir die Frage stellen: Was ist denn meine Strategie? Was möchte ich erreichen und wie kann ich die Cloud nutzen? Ganz klassisch, aber das war damals das übergreifende Thema, das wir diskutiert haben.

Letztes Jahr, wie Tobias sagte, war es going vertical – aus zwei Gründen eigentlich, einmal diese Industrielösung, die wir gesehen haben. Das war ganz klar der Trend, der bis heute anhält. Aber auch vertikal im Sinne von Ende-zu-Ende-Wertschöpfungskette. Wir hatten letztes Mal eine große Diskussion – egal wie technisch die Vorträge waren, war es immer die Diskussion, das eigentlich Schwierige ist der Mensch in dem ganzen Spiel. Wie baue ich meine Organisation um? Brauche ich neues talent? Das haben eigentlich alle

Unternehmen gesagt, das ist das große Thema, und das werden wir sicherlich auch dieses Jahr wieder aufgreifen.

Und dieses Jahr ist es eben: neue Geschäftsmodelle durch die Cloud. Das heißt natürlich nicht, dass die anderen genannten Themen jetzt alle erledigt sind und jeder ist done, natürlich nicht, aber wir sehen, dass die Diskussion jetzt vielfach darum geht: Wenn ich in der Cloud bin, was für services kann ich denn da nutzen? Wie kann ich denn neue Geschäftsmodelle haben? Und wir haben ja mit Sono Motors auch einen Vortrag, wo auch Start-up-Unternehmen, die natürlich die Cloud ganz anders nutzen, viel nativer nutzen, als das bei vielen Großunternehmen der Fall ist, wie das zum Wettbewerbsvorteil genutzt werden kann.

Ich glaube, wenn man sich im Markt umschaute, so das Thema neue Geschäftsmodelle durch die Cloud, da gibt es sehr, sehr viel Bewegung. Wir hatten schon letztes Mal die Solarisbank hier, die sich selber auch eine API-Bank nennt und gesagt hat: „Wir bieten in der Cloud verfügbare API-Services an, dass uns andere Banken, FinTechs nutzen können zum processing.“ Wir hatten Ölfirmen hier, die gesprochen haben, wie sie Cloud und extended reality nutzen, um ihre Ingenieure zu trainieren, wie sie auf bestimmten Fabriken-, Notfallsituationen agieren, wie sie die abschalten, was man nicht so gut in echt trainieren möchte. Wir haben selber Projekte, wo wir mit Drohnen über Pipelines fliegen, Bildaufnahmen machen, analysieren, predictive maintenance. Die Charité in Berlin habe ich noch gefunden, die jetzt auch so MRT-Scans von Gehirnen anguckt und versucht, durch künstliche Intelligenz, basierend auf Cloud, automatisch Früherkennung von Krankheiten zu machen.

Und es gibt auch dieses Thema Service-Marktplatz. Finde ich immer sehr spannend, weil das Thema eigentlich seit 30 Jahren da ist. Irgendwie hat das nie funktioniert und das kommt jetzt aber wieder, dass man über die Cloud die services wie den Marktplatz nutzen kann. Also all diese Themen im Hinblick auf neue Geschäftsmodelle durch die Cloud, was eben unser übergreifendes Thema sein soll.

Das zieht sich durch den Tag und ich bin sicher, wir haben ein ganz, ganz spannendes Programm für Sie alle. Wir fangen gleich auch im Anschluss an mit der ersten Keynote-Präsentation von Kurt Lermann. Ich durfte schon ein bisschen mit dir sprechen, Kurt, und ich glaube, das wird sehr, sehr spannend sein, was Procter & Gamble macht – nicht nur im Umfeld von, die cloud journey über die letzten Jahre, wo kommt man her, wo ist man heute, aber auch, was heute da in der Produktion genutzt wird an machine learning, an IoT, Sensoren, Bilderkennung; glaube ich, ziemlich advanced, bin ich sehr gespannt drauf.

Wir haben Herrn Michnov hier von SAP, der uns erzählen wird, wie SAP das Thema sieht, die Zukunft der Cloud sieht für die SAP-Kunden – viele von Ihnen sind sicherlich auch SAP-Kunden –, insbesondere durch das RISE-Programm, was, glaube ich, den meisten ein Begriff ist, was sich da tut, was ist die Sicht von SAP darauf.

Und, eben schon angesprochen, Henrik wird sprechen von Sono Motors. Das ist ein Start-up, was sich mit E-Autos beschäftigt, die durch Solarenergie geladen werden und natürlich aber auch sehr, sehr viel cloud-native Sachen nutzt, wo man, glaube ich, sehr schön sieht, wie sich auch die Eintrittsbarrieren aus meiner Sicht geändert haben. Ich arbeite viel im Bankenbereich und wenn ich vor zehn Jahren eine Bank hätte öffnen wollen, dann hätte ich IBM angerufen und gesagt: „Ein Mainframe für 10 Millionen bitte.“ Heutzutage brauche ich das nicht. Das heißt, die Eintrittsbarrieren sind andere und ich kann viel schneller neue Dinge hochziehen. Das ist, glaube ich, ein schönes Beispiel dafür.

Wir werden auch die Teilnehmer der Keynotes danach, nach den ersten zwei Keynotes, die dritte Keynote – kommt dann zum Schluss, wenn wir nach den breakouts wieder alle zusammenkommen – werden wir dann im panel begrüßen dürfen. Dabei sind noch zwei Kollegen von Accenture dabei, die ich dann gleich noch einmal vorstellen werde, wenn wir das panel starten. Und da wollen wir in dem Panel, basierend auf dem, was wir in den ersten zwei Keynotes gehört haben und allgemein das Thema neue Geschäftsmittel durch Cloud näher erleuchten und da sind Sie alle eingeladen, Fragen zu stellen. Wir werden dann Mikrofone hier haben und nutzen Sie das gern, um die Kollegen von SAP, Procter & Gamble, Sono Motors als auch uns gerne die Sachen zu fragen, die sich schon immer interessieren.

Nach dem panel gehen wir dann in die verschiedenen breakouts und Sie haben alle überall sind QR-Codes, kommt auch nachher nochmal die Agenda, dass Sie die auf Ihrem Smartphone anschauen können, wo aufgelistet ist, welche breakouts wo sind. Wir haben generell vier tracks. Ich nenne jetzt hier die verschiedenen tracks,

die alle bestimmte Themen, einen Überbegriff haben, also values through cloud, Wertschöpfung durch die Cloud. Sie sehen, welche Kunden dabei sind.

Und wir haben immer einen Host – Christina Rau, die unsere sustainability practice hier in der DACH-Region macht, verantwortet diesen track, führt durch den Tag, macht am Ende eine Zusammenfassung. Hier sehen Sie auch immer, wo der Raum ist. Also dieser track, on-site, in stage. Stage ist dieser Raum. Die anderen Räume sind oben, die Sie dann sehen. Und online sind natürlich auch Kollegen eingewählt.

Der zweite track, da geht es um driving new businesses. Sie sehen die spannenden Kunden, die da sind – Raisin Bank hat Tobias schon erwähnt, Schwarz IT, SAP, DB-Netze. Da wird Oliver Minor durchleiten. Im Meet-20-Raum ist alles ausgeschrieben.

Unser dritter track, geht es um Business-Transformation in die Cloud und in der Cloud mit DB Schenker, Wien Energie, Novartis, Bon Prix, wird Jan Zickhardt mit durchführen in Meet 23. Und ich hatte eben schon gesagt, dass es, ich bin mir sicher, auch dieses Jahr wieder eine große Diskussion geben wird zu dem People-Aspekt, zu dem Change-Aspect, Org, Operating Model. Die Mira Schwarz wird durch diesen track führen mit spannenden Kunden, Deutsche Bank, Börse, ÖBB, Belimed. Das sind die tracks. Während die Tracks laufen, also ab 12 Uhr, wenn die Tracks anfangen, haben wir auch eine Etage drüber, unsere Cloudfair. Haben Sie sicherlich schon gesehen, wo Sie reingekommen sind, die verschiedenen Stände, die aufgebaut sind. Wir haben Formule One Simulator, die Sie sich mal versuchen können. Und auch von Microsoft und Google und SAP, Sie sehen alles hier. Schöne Beispiele, wie basierend auf Cloud Dinge gemacht werden können. Neue Ideen, neue Konzepte, wo ich hoffe, Sie können sich ein paar Anregungen holen. Nach den Breakouts kommen wir dann alle wieder hier zusammen. Zu der Keynote Präsent Sono Motors und dann zum Resümee und zur Zusammenfassung.