TREND REPORT

April 2023

Redaktion und Zeitung für moderne Wirtschaft

www.trendreport.de

ZUKUNFT () GESTALTEN

Mehr Innovationen & Konzepte für eine zukunftsfähige Wirtschaft Im Fokus: Transformationsfelder Digitalisierung & Nachhaltigkeit

Ideen & Innovationen
Startups für eine
bessere Welt

Nachhaltig & Digital
Transformation mit
Künstlicher Intelligenz

New Work

Arbeitswelten im

Next Normal



Nachhaltig und digital

Liebe Leserinnen und Leser,

transformiert Euch! Digitalisierung, Dekarbonisierung, ESG-Kriterien und neue Technologien prägen unsere Geschäftswelt und verändern unsere gewohnten Strukturen immer schneller. Innovationen und Konzepte für eine zukunftsfähige Industrie, Wirtschaft und Gesellschaft sind gefragt wie nie zuvor und müssen jetzt realisiert und vorangetrieben werden.

Die neue Nachhaltigkeitsberichterstattung und das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz der EU verpassen der Wertetransformation ab 2024 ein neues gesetzliches Gewandt. Ob börsennotiert oder nicht - Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden und einem Umsatz von 40 Mill. Euro müssen das ESG Reporting generieren, um den Erwartungshaltungen gegenüber externen und internen Stakeholdern gerecht zu werden. Wie Sie Ihre Daten für das ESG Reporting auswerten können, erfahren Sie ab Seite vier.

Gefragt ist zudem auch mehr Resilienz für unsere volatile Zeit. Unternehmen haben durch die Verbindung und Verknüpfung neuer Technologien rund um Blockchain, Internet of Things, ML sowie KI, sehr gute Chancen ihre Geschäftsmodelle zu verändern und neu auszurichten.

Klar ist, dass uns Technologien wie ML und KI verändern werden, nur wie, ist durch die aktuellen regulatorischen Anstrengungen der EU, noch nicht ganz sicher. Wie uns in Zukunft KI und Automatisierung helfen können Routineaufgaben zu erledigen, haben wir ab Seite drei für Sie zusammengestellt.

Das Start-ups das Zeug haben, die Welt positiv zu verändern, muss uns allen und vor allem der Politik in Deutschland und der EU noch bewusster werden. Wir benötigen innovationsfreundliche Rahmenbedingungen, um Zukunftstechnologien zu unterstützen. Sicherlich stehen Umsatz sowie Profit immer oben an, trotzdem brauchen wir leidenschaftlichere Anschubfinanzierungen für neue Geschäftsideen und Investoren, die an ihre Start-ups glauben und mit ins Risko gehen. Wie neue Produkte und Märkte mit der richtigen Innovationskultur erobert werden können, haben wir im Titelthema ab Seite acht für Sie zusammengestellt.

Ihre Redaktion

Themen und Reportagen

Digitale Transformation Kommunikation und Reporting für mehr Resilienz

- Wir verbessern die Welt Mit Hightech und Kreativität resiliente Geschäftsmodelle gestalten
- Arbeitswelten im Wandel 13 New Work: Neue Räume für mehr Ideen und Kommunikation

Gute Daten für Nachhaltigkeit ESG Reporting: Datengualität entscheidet.

Life Science Finanzierung Forschung und Kapital = Zukunft!

Nutzen statt besitzen! 14 Circular Economy zieht ins Office ein



TREND REPORT können Sie mit und ohne App auf dem iPad, dem iPhone oder Android-Gerät lesen.

Mit HTML5 profitieren Sie dabei von einer direkt im Betriebssystem integrierten Unterstützung.

Weitere Vorteile: Sie benötigen keine Plug-ins, können Inhalte direkt mit Ihren Freunden in sozialen Netzwerken teilen oder sich Seiten ausdrucken.

10

trendreport.de/ausgaben/



Impressum

Verlag und Redaktion: ayway media GmbH, Auguststraße 1, 53229 Bonn; Telefon: +4922853440475; Fax: +4922853442277; E-Mail: redaktion@trendreport.de; Internet: www.trendreport.de; Geschäftsführung und Chefredaktion: Bernhard Haselbauer (V.i.S.d.P.); Themen- und Projektleitung: A. Schnittker, Martina Bartlett-Mattis, Daniela Haselbauer; Layout: Andreas Schnittker; Petra Jünger; Redaktion und Autoren: Bernhard Haselbauer, Andreas Fuhrich, Druck: Saarbrücker Zeitung Medienhaus GmbH; Auflage: TREND REPORT begleitet das HANDELSBLATT mit der Gesamtauflage (Print und E-Paper).

Eine unabhängige Publikation der ayway media GmbH.

Interviews und Gastbeiträge sind lizenziert unter der CC BY-ND 4.0 DE. Alle weiteren Textinhalte stehen unter CC BY-SA 4.0 DE. Wir stellen damit alle Inhalte (soweit nicht anders gekennzeichnet) zur gewerblichen und privaten Nutzung zur Verfügung. Sie können die Inhalte kopieren, verändern, teilen, solange Sie den Urheber nennen und auf diese Inhalte aufbauende Werke wieder unter derselben Lizenz zur Verfügung stellen. Sie müssen die Quelle www.trendreport.de nennen sowie die Namen unserer Autoren.

Sie dürfen:

weitergeben – Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 Deutschland (CC BY-SA 4.0 DE), teilen – das Material in jedwedem Format oder Medium vervielfältigen und weiterverbreiten, bearbeiten – das Material remixen, verändern und darauf aufbauen, und zwar für beliebige Zwecke, sogar kommerziell. Der Lizenzgeber kann diese Freiheiten nicht widerrufen, solange Sie sich an die Lizenzbedingungen halten.

Unter den folgenden Bedingungen:

Namensnennung – Sie müssen angemessene Urheber- und Rechteangaben machen, einen Link zur Lizenz beifügen und angeben, ob Änderungen vorgenommen wurden. Diese Angaben dürfen in jeder angemessenen Art und Weise gemacht werden, allerdings nicht so, dass der Eindruck entsteht, der Lizenzgeber unterstütze gerade Sie oder Ihre Nutzung besonders. Weitergabe unter gleichen Bedingungen – Wenn Sie das Material remixen, verändern oder anderweitig direkt darauf aufbauen, dürfen Sie Ihre Beiträge nur unter derselben Lizenz wie das Original verbreiten.

Hinweise:

Es werden keine Garantien gegeben und auch keine Gewähr geleistet. Die Lizenz verschafft Ihnen möglicherweise nicht alle Erlaubnisse, die Sie für die jeweilige Nutzung brauchen. Bildrechte unterliegen gesonderten Urheberrechten.

te te



trendreport.de

Die Twin Transformation

Vier Optionen, wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung zusammengedacht werden können, stellt Prof. Alexander Brink in seinem Gastbeitrag auf trendreport. de vor. Der Terminus Twin Transformation (dt. Zwillingstransformation) wurde 2021 von der Unternehmensberatung Accenture eingeführt. Twin Transformer sind in einem doppelten Sinne einzigartig: Sie zeichnen sich durch folgende fünf Merkmale aus. Mehr dazu online unter:

https://www.trendreport.de/die-zwillingstransformation/

echnologien rund um Quantencomputing, KI und Machine Learning (ML) bilden die neue digitale Basis für die Transformation im Sinne unserer nachhaltigen Entwicklung. Wir stehen heute vor der Herausforderung unsere Wirtschaft, unsere Gesellschaft und unser Leben umweltgerecht zu gestalten. Der rasante technologische Fortschritt vernetzt Kühlschränke, Industriemaschinen, Autos, Uhren und damit unser Leben. Stichworte wie IIoT, digitale Währungen, Industrie 4.0, e-Agriculture, Blockchain, Künstliche Intelligenz und disruptive Geschäftsmodelle bestimmen auch im Umweltsektor zunehmend den Diskurs. Zum Beispiel wäre eine nachhaltige Immobilienwirtschaft ohne digitale Werkzeuge nicht möglich. Damit effiziente Klimaschutzmaßnahmen im Gebäudesektor identifiziert und umgesetzt werden können, ist eine gute Datenbasis und -analyse unerlässlich. Um zum Beispiel die geforderten ESG-Ziele zu formulieren und zu erreichen, sollten Unternehmen auf neue Technologien wie Machine Learning und Künstliche Intelligenz zurückgreifen. Datenbasierte und zukunftsgerichtete Entscheidungen können so besser getroffen werden. ESG-getriebene Anlagekriterien transformieren auch gerade den Finanzsek-

Die digitale Transformation verändert unsere Wirtschaft und Gesellschaft, durch immer leistungsfähigere Technologien

der EU ist es, bis 2030 jährlich 180 Milliarden Euro in nachhaltige Geldanlagen umzulenken. Für die Finanzindustrie geht es darum, Environmental-, Social-, und Governance-Faktoren, kurz ESG, als Standard im Risikomanagement zu verankern sowie Transparenz und Langfristigkeit am Kapitalmarkt zu fördern. "Es entstehen auch neue Chancen durch das ESG Reporting für die Finanzbranche", betont Lisa Scharrer im Gespräch mit unserer Redaktion. "Denn jetzt wird durch ein fundiertes ESG Reporting der Grundstein für eine Zukunft gelegt, in der Nachhaltigkeit eine immer wichtigere Rolle spielt. Während man also aktuell versucht, immer mehr ,das Richtige' zu tun, kann man sich ganz nebenbei dadurch einen Wettbewerbsvorteil verschaffen". Als Bereichs- wie auch Projektleiterin bei der BIG.Cube GmbH betreut Lisa Scharrer aktuell Implementierungsprojekte für ESG-Reporting-Anforderungen im Finanzumfeld, vor allem in SAP-Technologien. Mit ESG kommt dem Managevon Daten eine noch bedeutendere Rolle zu und das routinierte Datenmanagement wird zur Pflicht. Denn letztlich müssen hier Umweltauswirkungen und soziale Kriterien in messbaren Werten festgehalten und auf Basis von Standards bis zur 🔰 🛊

tor und das Investmentbanking. Ziel



Im Fokus: EU AI Act

"In einer 'Europäischen KI-Philosophie' liegt in der Tat eine große Chance", betont Dr. Andreas Liebl, Experte für Künstliche Intelligenz, im Interview über den geplanten EU AI Act. Lesen Sie was notwendig ist damit die Chance das Risiko überwiegt. Erfahren Sie, wie wir die Innovationskraft der europäischen Industrie in der KI stärken und weiter vorantreiben können. Mehr dazu online unter.

https://www.trendreport.de/eu-ai-act-chance-oder-risiko/

von Bernhard Haselbauer b.haselbauer@trendreport.de

ESG Reporting: Pflichten und Herausforderungen

Frau Scharrer, welche Herausforderungen müssen aktuell Finanzinstitute im Hinblick auf ESG Reporting meistern?

Die aktuellen Anforderungen an Unternehmen im Bereich ESG Reporting stellen ein Potpourri an Herausforderungen dar. Zum einen begibt man sich auf noch nahezu unerforschtes Terrain, auf dem es bislang nur wenige Experten gibt. Zum anderen sind Komplexität und Vielschichtigkeit der Anforderungen unheimlich groß - d.h. den Durchblick zu behalten ist bereits nicht einfach. Dazu kommt, dass mehrere "moving targets" gleichzeitig im Blick behalten werden müssen. Das gilt insbesondere für die Vorgaben im regulatorischen Bereich, in dem sich leider noch kein Branchenkonsens bezüglich der Auslegung gebildet hat. Obendrein kommen die Klarstellungen der EU meist erst zu einem Zeitpunkt, an dem die IT-Implementierung schon lange begonnen haben muss, um rechtzeitig fertig zu werden. Zu guter Letzt müssen für das ESG Reporting Daten, die bisher im Unternehmen nicht oder zurecht ohne Berührungspunkte existieren, für ESG-Belange aufbereitet werden. Dafür müssen sie gematched, anhand komplexer Logiken prozessiert und reportingfähig gemacht werden - das ganze natürlich unter Eingliederung in bestehende Infrastrukturen.

Welche Herangehensweise und Technologie empfehlen Sie für große Player im Finanzmarkt?

Wir bei BIG.Cube sehen die richtige Herangehensweise zunächst darin, die aktuellen Geschäfts- und IT-Prozesse grundlegend zu analysieren. Hier ist ein tiefes Verständnis voneinander für beide Bereiche wichtig. Auf dieser Basis kann in einer agilen Projektvorgehensweise eine Lösung für die volatilen Anforderungen erarbeitet werden. Zum Thema-Technologie: Meist müssen sich die neuen KPIs und Datenmodelle in bestehende Reporting-Landschaften einfügen - dies gilt insbesondere bei großen Playern. Da hier oft bereits stark spezialisierte und professionalisierte Lösungen im Einsatz sind, entscheidet man sich eher für die Nutzung der vorhandenen Lisa Scharrer von
BIG.Cube schafft
Transparenz über
Herausforderungen
und Lösungsansätze im
digitalen ESG Reporting
– einem Thema,
an dem zahlreiche
Unternehmen aktuell
nicht vorbeikommen.

Technologien und integriert die ESG-Anforderungen in die bestehenden Reporting-Lösungen.

Wie unterstützen Sie die Institute im Kontext dieser Anforderungen?

Wir sehen für solch herausfordernde Projekte drei Säulen als essentiell an: Die Businessanalyse, die Technologie sowie die agile, alles integrierende Methodik. Mit unseren eingespielten Projektteams, welche stets durch Experten in diesen Bereichen geprägt werden, bringen wir eine starke Struktur in diese Umsetzungen. Das ist bei der gegebenen Komplexität dringend nötig.

Wie können die nötigen Daten in guter Qualität erhoben werden?

Dies ist in der Tat ein großes Thema, welches unsere Kunden gerade stark beschäftigt. Die Datenqualität muss passen, sodass vor allem ESG KPIs, die in die nichtfinanzielle Erklärung der Unternehmen eingehen, bspw. zur EU-Taxonomie, SASB oder TCFD, korrekt sind. Hierfür halten wir es für sinnvoll, die geforderte Datenqualität der Eingangsdaten in einer automatisierten Lösung bei jeder Zulieferung sicherzustellen. Insbesondere bei manuellen Datenerhebungsprozessen oder tatsächlich auch bei Daten spezialisierter, externer Datenprovider ist der Bedarf dafür sehr groß. Zu diesem Zweck setzen wir beispielsweise unser eigenes Standardprodukt Q-THOR ein, ein Tool für fachlich getriebene Datenqualitätschecks.

Welche Erfahrungen konnten Sie in den letzten Jahren im Hinblick auf die Nachhaltigkeitsberichterstattung und SAP Business Intelligence-Lösungen sammeln?

Gemeinsam mit unseren Kunden arbeiten wir bereits seit mehreren Jahren an großen Nachhaltigkeitsprojekten. Dabei sind wir stets in den Technologien SAP BW und SAP HANA unterwegs, da diese bereits bei vielen unserer Kunden im Einsatz sind und sie als mächtiges Reporting-Fundament geschätzt werden. Als SAP Premiumberatung im Bereich Analytics ist unsere Expertise hier von großem Vorteil. In den letzten drei Jahren konnten wir mit unseren Businessanalysten sehr tief in die fachliche Materie des ESG Reportings eintauchen, sodass wir die Herausforderungen selbst sehr gut verstehen und eigene Best Practices erarbeiten können. Diese umfassen beispielsweise, dass Flexibilität aufgrund der volatilen Anforderungen einer der wichtigsten Faktoren ist. Hierfür schaffen wir in der Datenarchitektur einen einheitlichen Aufbau sehr heterogener Datenflüsse und zentralisierte, modular aufgebaute Logikbausteine zur einfachen Anpassung bei Änderungen der gesetzlichen Vorgaben.

https://www.big-cube.com/



Weitere Infos: https://www. big-cube.com/ interview-esgreporting-trendreport/

Im Portrait

Lisa Scharrer, geb. 1989, M. Sc. Wirtschaftsmathematik, kam bereits 2019 mit Nachhaltigkeitsprojekten im BI-Kontext bei der Mercedes-Benz AG in Kontakt. Als Bereichs- wie auch Projektleiterin bei BIG.Cube, betreut sie aktuell Implementierungsprojekte für ESG-Reporting-Anforderungen im Finanzumfeld, vor allem in SAP-Technologien.



> Kommunikationsreife gebracht werden. Das ist für jeden in der Branche eine Herausforderung. Das der digitale Reifegrad und die Digitalisierung im Finanzsektor im Hinblick auf die neuen ESG-Regularien eine große Rolle spielen, bestätigt uns auch Stefan Mock, von matrix technology: "Was uns ehrlich gesagt selbst noch Kopfzerbrechen bereitet, ist die Tatsache, dass die Rahmenwerke auf EU-Ebene auf einzelne Unternehmen abzielen. Wir stecken aber alle in Wertschöpfungsketten und in Dienstleisterbeziehungen über mehrere Instanzen hinweg, vom Kunden über den Serviceprovider bis hin zum Rechenzentrumsbetreiber. Wer hier was wann nach welchem Standard berichtet, das ist trotz der Dringlichkeit, die neue Gesetze vorgeben, noch längst nicht klar. Wir müssen in diesem Kontext noch einen kollektiven Reifegrad entwickeln." Eines ist sicher laut Mock: "Die Cloud und insbesondere die Virtualisierung haben Fortschritte gebracht, weil wir jede Hardware heute viel besser auslasten können als zuvor. Das ist unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten ein Plus."

Im Hinblick auf die Digitale Transformation haben Unternehmen durch die Verbindung und Verknüpfung neuer Technologien rund um Cloud, Blockchain, IoT, ML sowie KI, sehr gute Chancen, ihre Geschäftsmodelle zu verändern und neu auszurichten. Klar ist, dass uns Technologien wie ML und KI verändern werden, nur wie, ist durch die aktuellen regulatorischen Anstrengungen der EU, noch nicht ganz sicher. Wie uns in Zukunft KI und Automatisierung helfen können Routineaufgaben zu erledigen, erklärte uns Tobias Bäumler, Founder von Vitas, anhand seines Geschäftsmodells. Seine SaaS-Plattform bietet zahlreiche Vorteile, wie etwa das effiziente Bewältigen des Anrufaufkommens sowie die Steigerung der Kundenzufriedenheit. Kundenanfragen können so schnell und zuverlässig bearbeitet werden. Das spart Zeit und Ressourcen und ermöglicht es, sich auf wertschöpfende Aufgaben zu konzentrieren. "Unsere Lösung basiert auf modernsten KI-Technologien und nutzt Machine Learning sowie Natural Language Processing, um Anrufe zu verstehen und zu bearbeiten. Die Plattform ist so konzipiert, dass sie sich an das jeweilige Unternehmen und dessen individuelle Anforde-

Resilienz durch Hybrid-Cloud-Lösungen

Stefan Mock ist Mitglied der Geschäftsführung und Gesellschafter der matrix technology GmbH aus München. Im TREND-REPORT-Interview erklärt er, wie der IT-Dienstleister Finanzinstitute darin unterstützt, Cloud-Nutzung und Resilienz erfolgreich zu verbinden.

Herr Mock, welche Risiken müssen Finanzinstitute heute meistern, die in und mit diversen Cloud-Umgebungen arbeiten?

Auch wenn die technologische Basis sich stetig entwickelt, bleiben die Risiken für Finanzinstitute im Kern dieselben: Sensible Daten dürfen nicht in falsche Hände geraten – und die als systemrelevant geltenden Prozesse dürfen nicht durch dolose Handlungen gefährdet sein. Das Ziel ist Informationssicherheit und Datenschutz. Der Weg ist Risikomanagement auf allen Ebenen der IT-Architektur und in der Unternehmensorganisation.

Inwieweit könnten sich die Institute resilienter aufstellen und welche Risikostrategie ist ratsam?

Wo Potenziale liegen, zeigen uns auch Analysen und Forderungen der BaFin. Da gibt es losgelöst vom Technologierahmen das Thema "strategische Verantwortung" – angesiedelt bei der Geschäftsleitung und in Schlüsselrollen wie der eines CISOs. Und es geht um toolgestützte Security, sowohl im operativen IT-Betrieb als auch z. B. in der Kontrolle von Zugangsberechtigungen. Das Thema Berechtigungen ist nicht zuletzt aufgrund der GDPR-Regeln kritisch: Wenn Zugänge in einer Public Cloud nicht widerspruchsfrei gewährt sein können, sind Hybrid-Cloud-Ansätze geeignet, um das Business resilienter und konformer aufzustellen.

Wie unterstützen Sie Banken und Versicherungen in diesem Kontext?

Wir beraten die Institute gesamthaft rund um die Umsetzung von BAIT, VAIT, KAIT und ZAIT. Wir nehmen den Schutzbedarf der Daten im Informationsverbund unter die Lupe und leiten geeignete Maßnahmen ab. Darüber hinaus sind wir Partner der großen Hyperscaler – und verfügen zudem über eine eigene Hostingplattform in



Für Stefan Mock von matrix technology sind resiliente IT-Strukturen – auch in der Cloud – die Folge von verschränkten Maßnahmen auf den Ebenen der Technologie, der Prozesse und der Unternehmenskultur.

Deutschland, die wir matrix FINsecure Cloud getauft haben. So können wir aus uns selbst heraus hybride Szenarien realisieren und diese von Deutschland aus als Outsourcingpartner betreiben.

Was sollte bei Hybrid-Cloud-Umgebungen beachtet werden?

Zunächst geht es um die Strategiefrage: Welche Daten will ich on-prem haben? Wo bin ich bereit, Daten mit abgestuften Sicherheitsmechanismen in die Public Cloud zu geben? Wichtig ist die richtige Wahrnehmung: Auch wenn ich physische Server und Netzwerke über die Buchung von Public-Cloud-Ressourcen endgültig aus den Augen verliere, behalte ich die volle Verantwortung. Dabei sollte von vorneherein mit bewertet werden, wie Exitszenarien beim Dienstleister aussehen - egal ob Public oder Private Cloud - die immer auf eine Hybrid-Cloud-Lösung abzielen können.

Wie gehen Sie bei der Risikobewertung vor?

Hier lassen wir uns in Details von der Projekterfahrung leiten und greifen für die IST-Analyse auf etablierte Standards wie ISO27001 für das Informationssicherheitsmanagement und Frameworks wie COBIT für Corporate Governance oder NIST für das Management von Cyberrisiken zurück. Die Frameworks wirken wie Schablonen. Wenn wir damit bestehende Strukturen analysieren, zeigen sich Lücken im IT-Aufbau und in den Abläufen. Daraus ergeben sich auch Anforderungen für die Cloud-Nutzung. Zudem klassifizieren wir Daten nach ihrem Schutzbedarf. So kommen wir zu einer resilienten Cloud-Strategie. Wichtig: So ein Prozess kann nur gemeinsam mit dem Kunden erfolgreich sein, denn er ist letztlich in der Verantwortung.

Welche Komponenten müssen bei der Findung der jeweiligen IT-Strategie beachtet werden?

Eine IT-Strategie gibt es nicht losgelöst von der Businessstrategie. Keinem unserer Kunden geht es nur um Security und Compliance. Am Ende des Tages geht es um positive Erfahrungen der internen und externen Nutzer und Kunden: Welche Geschäftsteile will ich voll digital abbilden und flexibel entwickeln können? Natürlich spielt auch Kosteneffizienz eine Rolle: Wie kann ich die skalierbaren Cloud-Ressourcen optimal nutzen? Auch Nachhaltigkeit wird immer wichtiger. Dabei ist klar: Jede IT-Strategie strahlt erst in der Gesamtbetrachtung der Sicherheits-, Kostenund Umweltbilanz.

www.matrix.ag

Trendstudie

Neue ESG-Studie

ESG-Kriterien als Kernstück der Nachhaltigkeitsstrategien von Unternehmen: Die Studie "Global Impact at Scale" untersucht, inwieweit Unternehmen ESG-Nachhaltigkeitskriterien bereits in ihre Strategien integriert haben. Erfasst werden Trends und Entwicklungen in der Umsetzung sowie zum sozialen Investieren und Engagement. Lesen Sie weiter unter:

https://www.trendreport.de/esgstudie-global-impact-at-scale



rungen anpassen kann. Dazu wird der digitale Assistent mit Daten trainiert, die speziell für das Unternehmen relevant sind. Durch den Einsatz von KI kann der Telefonassistent die natürliche Sprache verstehen und darauf reagieren", verdeutlichte uns Tobias Bäumler.

Der Launch von ChatGPT Ende 2022 und das gigantische Wachstum der Userbasis hat praktisch alles im Feld der Künstlichen Intelligenz verändert. Unternehmen und Innovatoren fragen sich nun nicht mehr, ob, sondern wie sie diese Technologie in ihre Anwendungen, Plattformen und Prozesse integrieren können. "Die Anwendungsmöglichkeiten der Sprachmodelle sind sehr breit und umfassen fast alle Bereiche im Unternehmen, bei denen sprachliche Information oder Kommunikation prozessiert werden kann", so Maximilian Vogel, Vordenker und Co-Founder von Big Picture in Berlin. Aber wie fängt man am besten an, die Tools zu implementieren? Für den KI-Spezialisten ist die Identifikation des passenden Anwendungsbereichs der erste zentrale Schritt.

Open Content: TREND REPORT für Sie



Kopieren und verwenden Sie doch einfach die für Sie interessanten Inhalte aus TREND REPORT für Ihre Webseite oder teilen Sie unsere Reportagen mit Ihren Geschäftskontakten, ihrem Freundeskreis sowie Ihrer Kundschaft.

Schulen und Lehrkräfte nutzen unsere freien Inhalte für ihren Wirtschaftsunterricht und experimentieren mit Interviews und Gastbeiträgen. Sie dürfen das Material remixen, verändern und darauf aufbauen.

Die Reportagen aus TREND REPORT stehen unter einer gemeinfreien Textlizenz (CC BY-SA 4.0 DE). Speziell auch für den kommerziellen Einsatz!

Interviews und Gastbeiträge sind unter CC BY-ND lizenziert. Sie finden die Bedingungen im Impressum auf Seite 2 und unter https://creativecommons.org

Fragen wie z. B., wo ich die größten Mehrwerte in Bezug auf Customer Experience oder Automatisierungsgrad schaffen kann oder was geeignete Anwendungsfälle sind und was nicht, müssen zunächst gestellt und beantwortet werden. "Der zweite Schritt ist ein Proof of Concept. Kann ich auf Basis realer Daten und Anwendungsfälle in einem Bereich Fragen richtig beantworten, Dokumente richtig analysieren? Dieser PoC muss noch nicht

an Unternehmenssysteme angebunden sein. Wenn der PoC in der Evaluation schließlich meine Erfolgskriterien erfüllt, muss er – am besten Stück für Stück – in die IT-Landschaft integriert werden. So wird eine produktive Plattform geschaffen, die wachsen kann und flexibel ist – vom inhaltlichen Umfang her, der Ausrollbarkeit in meine Märkte sowie der verwendeten Services von Drittanbietern", verdeutlichte uns Maximilian Vogel.

Die telefonische Kommunikation mit KI automatisieren

Die TREND-REPORT-Redaktion im Gespräch mit Tobias Bäumler, Founder & COO, VITAS GmbH, über Automatisierung, digitale Assistenten und Routineaufgaben.

Herr Bäumler, inwieweit kann heute die aktive Kommunikation per Telefon automatisiert werden?

Dank der Fortschritte im Bereich der KI kann heute ein erhehlicher Teil automatisiert werden - vor allem, da ein Großteil der Telefonate Standardanliegen abdeckt. Die Hürde liegt darin, die Technologie den Unternehmen in pragmatischer Form zur Verfügung zu stellen, da oftmals ein großer technischer Aufwand dahinter steckt. Die Mission von VITAS: Das Personal effektiv in der Telefontätigkeit entlasten, ohne dabei den Aufwand an die IT-Abteilung zu verlagern. Zudem erhöhen wir die Zufriedenheit der Anrufenden, die ihr Anliegen ohne Wartezeit ganz bequem anbringen können.

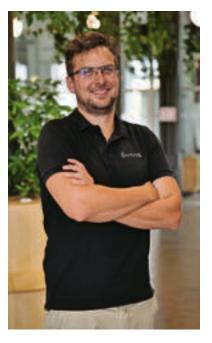
Wie funktioniert der digitale Assis-

tent und wieviel Zeit kann mit der Automatisierung von Routineaufgabe eingespart werden?

Unser Telefonassistent basiert auf Künstlicher Intelligenz, genauer gesagt maschinellem Lernen. Er ist in der Lage, natürliche Sprache zu verstehen und entsprechend zu reagieren. Der Assistent kann Fragen beantworten, Anrufe an die richtige Ansprechperson weiterleiten, aber auch komplexe Aufgaben wie Terminvereinbarungen automatisieren. Dadurch können sich Mitarbeitende auf ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren, ohne von klingelnden Telefonen unterbrochen zu werden. Je nach Umfang der Automatisierung können Unternehmen damit mehrere Stunden pro Tag einsparen und ihre Effizienz steigern.

Welche Anwendungsbereiche wären denkbar und mit welchen Kosten muss ich rechnen?

Unsere Plattform kann in nahezu jeder Branche und Unternehmensgröße eingesetzt werden. Beispiele hierfür sind Schadensmeldungen bei Versicherungen, der First-Level-Support bei IT-Systemhäusern, Callcentern und anderen



Tobias Bäumler: "Dank der Fortschritte im Bereich der KI kann heute ein erheblicher Teil der Kommunikation automatisiert werden" Dienstleistern. Ein großer Markt liegt - nicht zuletzt aufgrund des Fachkräftemangels - im Gesundheitsbereich. Terminanfragen, Rezept- und Überweisungsbestellungen fluten regelrecht die Arztpraxen und Kliniken. Die Kosten sind von der Anzahl der Anrufe abhängig - somit bepreisen wir direkt den Mehrwert, den wir vor Ort stiften.

Wie schnell kann ich mit Ihrer Lösung starten?

Dank unserer benutzerfreundlichen Plattform können Unternehmen innerhalb von Minuten mit ihrem eigenen Telefonassistenten starten. Nach der Registrierung auf unserer Website kann der digitale Assistent sofort selbständig konfiguriert werden und innerhalb kürzester Zeit erste Anrufe entgegennehmen. Sollten bei der Konfiguration Fragen auftreten, steht unser Support-Team jederzeit für Onboarding-Termine oder weitere Hilfestellungen zur Verfügung.

www.telefonassistent.de

Auch wenn es momentan so aussieht, dass Deutschland und die EU das Rennen um große KI-Modelle schon verloren haben, können uns digitale Innovationen wieder schnell an die Spitze führen. Planqc zum Beispiel baut Quantencomputer, die Informationen in einzelnen Atomen speichern - den besten Qubits der Natur. Quanteninformation wird verarbeitet, indem diese Qubits in hochskalierbaren Arrays angeordnet und mit präzise gesteuerten Laserpulsen manipuliert werden. Die einzigartige Kombination von Quantentechnologien ist der schnellste Weg, um auf tausende von Qubits zu skalieren, eine Voraussetzung für einen

))

Seit ChatGPT
hat sich vieles
im Bereich KI
verändert

industrierelevanten Quantenvorteil. Das Start-up vermarktet die im Munich Quantum Valley entwickelten Neutralatom-Quantentechnologien. "Unser ehrgeiziges Ziel ist es, einen digitalen, vollständig programmierbaren und fehlerkorrigierten Quantencomputer zu realisieren, der außerhalb von künstlichen Laborumgebungen arbeiten kann", sagt Sebastian Blatt, CTO und Mitgründer von plange. Ein solches vollständig digitales Gerät wird viele Branchen wie die pharmazeutische und die chemische Industrie umkrempeln. Der Quantencomputer könnte helfen, Katalysatoren zu entwerfen und zu verbessern, die für alle Aspekte des modernen Lebens unerlässlich sind – von der Herstellung neuer Medikamente bis zur Entwicklung neuer Kunststoffe. Ein weiteres Anwendungsbeispiel ist die Simulation komplexer neuer Materialien, die für die Entwicklung von Batterien mit höherer Leistung, kürzeren Ladezeiten und längerer Lebensdauer erforderlich sind. Hier schließt sich der Kreislauf aus Innovationen und Technologien für eine nachhaltigere Welt.



ChatGPT - das Ding spricht Business

Künstliche Intelligenz wird für Unternehmen zur Pflicht. Aber wie sollte man mit der neuen Technologien umgehen? Der Experte und Vordenker Maximilian Vogel erklärt im Interview, welche Möglichkeiten KI und ML heute schon bieten und wie man dieses Potenzial richtig nutzt.

Herr Vogel, welche neue Welt eröffnet sich für Unternehmen mit dem Einsatz von ChatGPT?

Die Markteinführung von ChatGPT Ende des vergangenen Jahres war der iPhone-Moment der KI. Die Sprachmodelle sind jetzt in der Gesellschaft, in den Unternehmen angekommen. Sie bringen völlig neuartige Interaktions- und Innovationsmöglichkeiten mit sich: einerseits bei Kundenschnittstellen, andererseits eröffnen sie ungeahnte Automatisierungspotentiale bei textbasierter Information wie Dokumenten oder Mails. Nach einer Studie von Goldman Sachs wird das mittelfristig mehr als 300 Million Jobs massiv verändern.

Was ist alles möglich und muss man nur die richtigen Fragen stellen?

Die Möglichkeiten von Sprachmodellen lassen sich kaum eingrenzen. Einige Beispiele, die schon gut funktionieren: Kunden-E-Mails können direkt beantwortet werden. Komplexe Produkte wie Autos oder auch Avatare im Metaverse können in einen starken, emotionalen Dialog mit den Nutzern gebracht werden. Websites, Verträge und Angebote können automatisch



generiert werden und Schulkinder können jetzt schon Schulbücher abfragen und mit ihnen lernen. Dabei muss das System immer in der Lage sein, auf "falsche" Fragen richtig zu reagieren.

Welche Herausforderungen müssen bei der Implementierung in Unternehmensprozesse gelöst werden?

KI-basierte Lösungen entfalten ihr volles Potenzial, wenn sie tief in die Prozesse und das IT-Ökosystem des Unternehmens integriert werden. Wenn sie auf Basis von Daten des Unternehmens mit Nutzern interagieren, oder Teil der Kundenschnittstellen sind. Zentral dabei ist, eine Abhängigkeit von einzelnen technischen Produkten von Dritten – einen sogenannten Vendor-Lock-in – zu vermeiden und sich die Möglichkeit zu bewahren, auch in zwei oder fünf Jahren noch den besten KI-Service zu nutzen. In unserem sich extrem rapide

entwickelnden Feld kennen wir die leistungsfähigsten Modelle von morgen noch nicht.

Über welche Expertise verfügen Sie in diesem Kontext?

Wir sind eines der wenigen Unternehmen in Deutschland, das auf eine langjährige Erfahrung bei Sprachmodellen zurückblicken kann. Unsere Expertise bezieht sich auf die Entwicklung von Anwendungsfällen – mit Fokus auf Customer Experience und Digitaler Transformation für das Unternehmen – auf die Auswahl geeigneter Modelle und Services und die Integration in die Unternehmens-IT. Wir unterstützen bei der Vorbereitung unternehmensinterner Daten für KI-Anwendungen, beim Training und bei der Evaluation von Systemen.

https://big-picture.com/ki

ChatGPT List of Lists

Der Launch von ChatGPT hat praktisch alles im Feld der künstlichen Intelligenz verändert. Unternehmen und Innovatoren fragen sich, wie sie diese Technologie in ihre Anwendungen, Plattformen und Prozesse integrieren können. Nach nur vier Monaten auf dem Markt hat sich ein nicht gerade kleines Ökosystem von Tipps, Prompts, Anbindungen und Umsetzungsbeispielen rund um die Technologie entwickelt. Maximilian Vogel, Co-Founder von BIG PICTURE und Praktiker, betont: "In der Anwendung von KI und großen Sprachmodellen haben wir mit der ChatGPT List of Lists eine der wichtigsten Ressourcen über ChatGPT geschaffen." User finden hier spannende Anregungen und einen kuratieren Überblick in Bezug auf die Technologie. Mehr dazu unter:

https://medium.com/mlearning-ai/8b14c35eb



Wir verändern Deutschland

Die Gamechanger von heute und morgen: Seit 2011 hat der Early-Stage-Venture-Spezialist UVC Partners, einen der führenden B2B-Venture-Capital-Fonds in Europa aufgebaut.

Wir sprachen mit Dr. Ingo Potthof und Johannes von Borries, Geschäftsführer bei Unternehmertum Venture Capital Partners (UVC Partners), über die enge Zusammenarbeit mit der UnternehmerTUM und den einzigartigen Zugang zu Talenten, Industriekontakten und Finanzpartnern.

Herr Dr. Potthof, wie lautet Ihre magische Formel, um so nachhaltig und erfolgreich innovative Gründer und Ideen an den Start zu bringen?

Mit mehr als 1.000 Industriepartnern im Netzwerk und einer engen Zusammenarbeit mit UnternehmerTUM, Europas führendem Innovationszentrum, bieten wir Start-ups einen einzigartigen Zugang zu Talenten, Industriekontakten und anderen Finanzpartnern. Die Magie entsteht in Zusammenarbeit mit jungen Gründern, sehr viel Tech-Knowhow, und unternehmerisches Wissen aus dem Mittelstand und der Industrie. Nachhaltigkeit liegt bei uns vor allem an der Konsistenz der Investitionsstrategie, die wir seit Beginn von UVC Partners durchführen. Das gibt uns eine sehr starke Expertise in unseren Kernsektoren. Diese Expertise nehmen Gründer, die zu uns kommen, wahr. Das verleiht uns Glaubwürdigkeit, sodass wir den Gründern überzeugend helfen können und Mehrwert generieren.

Herr von Borries wie sieht Ihre Unterstützung für Start-ups aus?

Wir stellen uns gemeinsam großen Herausforderungen wie dem Vertrieb und öffnen unser Netzwerk in die Führungsetagen der deutschen Wirtschaft. Insbesondere der persönliche Zugang zu innovationsfreundlichen Geschäftskunden ist für B2B-Start-ups in der frühen Phase sehr wichtig, da lange



Vertriebszyklen und hohe Entwicklungskosten den Markteintritt erschweren. Wir beschleunigen schon heute über 10 % aller deutschen Tech-Start-ups und dienen für eine Vielzahl von etablierten Unternehmen – von Mittelständlern bis DAX-Konzernen – als zentrale, offene Innovationsplattform für Lösungen der Zukunft.

Herr Dr. Potthof, welche "Gamechanger" konnten Sie z.B. identifizieren und erfolgreich in die Märkte bringen?

Wir waren z.B. bei Flixbus die ersten Venture-Capital-Investoren und haben an die Gründer und an das Geschäftsmodell geglaubt. Ein Markt im Mobilitätsbereich, den es damals noch nicht gab. Oder das Quantencomputer-Startup planqc, das bereits kurz nach der Gründung eine Finanzierungsrunde in Höhe von über fünf Mio. Euro gemeinsam mit Hermann Hauser und Speedinvest abgeschlossen hat. Mit der Finanzierung wird planqc einen hochskalierbaren, bei Raumtemperatur ar-

beitenden Quantencomputer entwickeln, der auf in optischen Gittern gefangenen Atomen basiert. Der Gesellschafterkreis vereint das technische und kommerzielle Know-how, um die leistungsfähigsten Rechner der Welt nicht nur zu bauen, sondern auch in industriell relevanten Anwendungen zu realisieren

Herr von Borries, was ist das Spannende am UVC-Ökosystem?

Im erfolgreichen Venture-Capital-Geschäft geht es nicht nur um ein finanzielles Investment, sondern insbesondere auch um ein nachhaltiges, partnerschaftliches Verhältnis mit dem Gründerteam. Da wir gleichzeitig Schwesterunternehmen der UnternehmerTUM sind, punkten wir mit zwei wesentlichen Komponenten. Zum einen kommen sehr viel junge Gründer und Start-ups zu uns und wir haben Zugriff auf neue spannende Ideen sowie Innovationen. Zum anderen sind wir ein Netzwerk von potenziellen Kunden für Start-ups, denn viele Mittelständler und große Unternehmen, die sich hier treffen, wollen mit Start-ups in einer sehr frühen Phase zusammenarbeiten und deren innovative Produkte einsetzen. Das bedeutet, wir geben Start-ups nicht nur das erforderliche Kapital, sondern können gleich mit neuen Kunden aufwarten.

Herr von Borries, welche Zukunftsfelder sind Ihnen wichtig?

Wir orientieren uns an den Herausforderungen der Gesellschaft, hier in Deutschland und in Europa. Das ist einmal sicherlich das wichtige Thema Climate-Tech, wir stellen uns aber auch die Frage, wie wir in Zukunft arbeiten werden, hier im Hinblick auf Automatisierung und Digitalisierung. Gerade beschäftigt uns der Fachkräftemangel und wir wollen mit neuen Technologien und Möglichkeiten dabei helfen, Lösungen zu finden. Ein weiterer Baustein ist das Thema Mobilität – und diesbezüglich die Elektrifizierung im Kontext einer klimaneutralen Zukunft.

Herr Dr. Potthof, sind gerade neue Fonds in Vorbereitung?

Wir sind offen mit neuen Investoren zu sprechen, um unsere Werte und Investmentstrategien zu erklären. Im Hinblick darauf werden wir unseren Fonds IV Anfang 2024 aufsetzen. Der nächste Fonds wird eine ähnliche Strategie haben wie unsere jetzigen Fonds: Frühphase, Hochtechnologie, Europa mit Schwerpunkt Deutschland. Entsprechend passt es sehr gut, wenn wir jetzt mit Investoren in Kontakt kommen.

Wir bieten ein einzigartiges Ökosystem mit Zugang zu Start-ups, Branchenexperten, Investoren und Talenten.



ie verbessern unserer Lebensqualität, reduzieren unseren ökologischen Fußabdruck und erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit unseres Landes – Innovationen. Doch wichtige Technologien und zukunftsweisende Branchen – angefangen bei Künstlicher Intelligenz und Quantentechnologie über Cloud-Computing und das Internet der Dinge (IoT) bis hin zu Robotik und Biotechnologie sind nicht nur ein entscheidender Faktor für wirtschaftliches Wachstum, Wohlstand und gesellschaftlichen Fortschritt, sondern auch ein wichtiger Quell politischer Macht und Gestaltungskraft im In- und Ausland. Denn Innovationen können uns helfen unabhängiger zu werden, wodurch wir selbstbewusster gegenüber unzuverlässigen Partnern und Staaten mit einem anderen Verständnis von Menschenrechten auftreten können. Doch welche Rolle spielt Deutschland im globalen Innovationswettbewerb? Eine Antwort darauf bietet der Global Innovation Index, der jährlich im Auftrag der UN veröffent-

licht wird. Zuletzt geschah dies im Herbst 2022 und es klang wie eine Erfolgsmeldung, die über die Ticker der Agenturen lief. Deutschland konnte sich um zwei Plätze auf Position acht verbessern. Doch sollte das dem Anspruch der größten Volkswirtschaft Europas genügen? Immerhin ist unser BIP mehr als fünfmal so hoch wie das der Schweiz, die seit zwölf Jahren an der Spitze des Index verharrt. Mit Schweden, Großbritannien und unseren niederländischen Nachbarn auf den Plätzen drei, vier und fünf liegen sogar noch drei weitere europäische Länder vor uns. Was können wir also machen, um noch innovativer zu werden?

"Führungskräfte und Ingenieure gleichermaßen müssen sich mit den Megatrends und den sich hieraus schnell entwickelnden Technologietrends beschäftigen und eigene Innovationen mit Alleinstellungsmerkmalen ableiten, um im Markt zu gewinnen", bietet Ralf Klädtke, CTO bei TE Connectivity, einen Lösungsansatz. Das Technologie- und Fertigungsunternehmen hat Ingenieure und Führungskräfte in den USA, China und Deutschland zur In-

novationskultur befragt und die Ergebnisse der Studie im "Industrial Technology Index" veröffentlicht. "Ziel war es herauszufinden, wie Unternehmen kritische Herausforderungen hinsichtlich Innovation meistern können und welche Aspekte wichtig sind, um den Unternehmenserfolg in Zukunft zu gestalten", erläutert Klädtke. Eine wichtige Erkenntnis der Studie ist, dass die meisten Unternehmen eine hybriden Innovationsstrategie verfolgen. Durchschnittlich ist diese etwa zu 60 % nach dem Prinzip "Build it within" (interner Entwicklungsansatz) und zu 40 % nach dem Prinzip "Buy from outside" (Hinzukaufen von außerhalb) ausgerichtet

Wie Impulse von außen zum Erfolg beitragen können, verdeutlicht das Beispiel Schaeffler. Der Zulieferer der Automobil- und Maschinenbauindustrie versteht sich auch als Technologie- unternehmen und Innovationspartner für seine Kunden. Bereits seit 2018 kooperiert das Unternehmen zu diesem Zweck auch mit der Open Innovation Plattform Startup Autobahn. "Durch die strategische Zusammenarbeit mit Start-ups können wir Wachstums-

märkte identifizieren, unser Kerngeschäft gemeinsam mit starken Partnern weiterentwickeln und innovative, nachhaltige Zukunftstechnologien anbieten", führt Prof. Tomas Smetana, Senior Vice President Advanced Innovation bei Schaeffler, aus. "Besonders attraktiv ist das breite Spektrum des Partnernetzwerkes, denn wir treffen dort auf bestehende Kunden, viele Zulieferer sowie auf neue Akteure und spannende Unternehmen mit den für uns relevanten Technologien." Der Erfolg gibt der Strategie Recht. So konnte Schaeffler im Zuge der Kooperation mit dem Netzwerk gemeinsam mit dem Berliner Start-Up Makersite den Global Innovation Award gewinnen.

Dass hierzulande eine hohe Innovationskraft vorhanden ist, weiß auch Dr. Ingo Pothoff und verweist dabei auf Isar Aerospace. Das Unternehmen hat das Ziel, globalen Kunden einen flexiblen, nachhaltigen und kostengünstigen Zugang zum Weltraum zu ermöglichen. "Wir nennen Sie gerne 'European Space X', scherzt der Geschäftsführer von UnternehmerTUM Venture Capital (UVC Partners). Das vielversprechende Team von Isar Aerospace entdeckte UVC Partners schon)

Neue Schubkraft für die Gründerkultur?

Zukunft gestalten!

Innovationen und gute Ideen sind Deuschlands neue Rohstoffe, die aber auch gefördert werden müssen. Doch der Mangel an Startup-Finanzierungen und Wagniskapital gefährdet die Wirtschaft.

> von Andreas Fuhrich a.fuhrich@trendreport.de

Risikokapitalfinanzierung im Lifesciencessektor?

Herr Westermann, was wird benötigt, damit innovative Startup-Unternehmen aus der biowissenschaftlichen Forschung Behandlungen und Medikamente bis zur Marktreife vorantreiben können?

Es gibt vielfältige Unterstützungen und Förderungen für Forschung und Entwicklung gerade im akademischen Bereich. Die dort entwickelten Wirkstoffe Das aktuelle Bewerten und Überarbeiten der EU-Pharmagesetzgebung birgt die große Chance, Europas Führungsrolle in der Forschung und Entwicklung im Gesundheitsbereich zurückzugewinnen. in Europa immer mehr mit China konkurrieren, denn auch dort steht inzwischen mehr Kapital zur Verfügung als hier: je Finanzierungsrunde durchschnittlich zwei- bis dreimal so viel.

Wozu führt diese schwächere Kapitalausstattung in der EU?

Diese schwächere Kapitalausstattung in der Frühphase oder Early Stage euro-







und Therapien müssen aber einen langen Weg zurücklegen, bis sie irgendwann den Patienten erreichen. Für die Validierung, klinische Studien und die Entwicklung junger Unternehmen braucht es Know-how aber auch viel Kapital. Gerade in der frühen Phase ist jedoch das Risiko des Scheiterns oft groß. Hier geht es nicht ohne die Expertise und Risikobereitschaft des Venturecapitals (VCs). Die Investoren, die sich in den Fonds engagieren, wollen natürlich dieses Risiko so klein wie möglich halten und erwarten von den Venturecapitalfirmen, dass diese mit Hilfe ausgefeilter Modelle vielversprechende Anlagemöglichkeiten finden und entwickeln. Aktuell plant die EU-Kommission, die allgemeinen EU-Rechtsvorschriften für Humanarzneimittel zu bewerten und zu überarbeiten.

Welches Ziel wird dabei verfolgt?

Die EU-Kommission sucht den großen Wurf – will zukunftssicher den Rechtsrahmen gestalten und Zugang zu innovativen Medikamenten und Behandlungen in der ganzen EU sichern. Nach unseren Informationen

umfasst der Gesetzestext im Entwurf schon 400 Seiten mit 1 200 Seiten Erläuterungen. In dem Vorhaben liegen Chancen aber auch Risiken. Zum Beispiel ist vorgesehen, den Patentschutz durch eine Verkürzung der Laufzeit zu schwächen und gleichzeitig zu fordern, neue Medikamente in allen EU-Ländern zeitgleich einzuführen. Das kostet wesentlich mehr Geld und schwächt die Vermarktungschancen kleinerer Unternehmen. Es verändert die Risikobewertung von Investments für Venturecapital – und das nicht zum Positiven. Kapital fließt in andere Sektoren oder andere Länder ab.

Welche Ergebnisse förderte in diesem Kontext Ihre neue Studie zutage?

Obwohl Europa immer noch führend ist im Bereich der humanmedizinischen Forschung, fällt unser Kontinent rapide zurück. So investierten US-amerikanische Biotechnologieunternehmen 2020 etwa elfmal so viel Geld in ihre Forschung und Entwicklung wie europäische Unternehmen. Zudem sammeln Venturecapitalfirmen in Europa dreibis viermal weniger Kapital ein als in den USA. Doch ohne das Wagniskapital können sich innovative Angebote im Lifesciencesökosystem nicht entwickeln. Hinzu kommt, dass VC-Firmen

päischer Lifesciencesunternehmen führt immer häufiger zum sogenannten Death-Valley-Effekt. Das heißt, Unternehmen fehlt das nötige Kapital und sie trocknen finanziell aus. Aus der Not fliehen sie in Regionen, in denen Kapital leichter zu beschaffen ist und wo die Regulierungen es einfacher und billiger machen, Innovationen auf den Markt zu bringen – und das auch noch häufig zu besseren Preisen als in Europa.

Was schlagen Sie vor, um ein stärkeres Innovationsökosystem in Europa zu generieren?

Ein verstärktes Fördern von Innovationen im Frühstadium des Lifesciencesökosystems. Das Abbauen regulatorischer Hürden, um die Umsetzung akademischer Forschung in innovative Medikamente und Behandlungen für Patienten in Europa sicherzustellen. Einen starken Patentschutz zum Absichern von Risikokapitalinvestitionen in diese innovativen Lösungen. Und zuletzt eine angemessene Wertschätzung und Bezahlung innovativer Medikamente zum Nutzen der Patienten.

https://www.acceleratelifescience.org

Über Rainer Westermann

Rainer Westermann ist Vorsitzender des Vorstandes der Life Sciences Acceleration Alliance e.V. (LSAA). Er war als Berater des Topmanagements für eine Vielzahl von Blue-Chip-Unternehmen in Deutschland, Kanada und den USA tätig. Er leitete professionelle Dienstleistungsunternehmen und war als Corporate Officer für den Aufbau, die Verbesserung und den Schutz der Unternehmensreputation verantwortlich. Im Jahr 2021 wurde er zum Vorsitzenden der LSAA gewählt.

an der Universität und fungiert nun bereits über mehrere Runden als zuverlässiger Finanzierungspartner. UnternehmerTUM bietet als größtes Zentrum für Gründung und Innovation in Europa Studierenden, Forschenden und Start-ups ein einmaliges Angebot, um Ideen in Unternehmensgründungen zu verwandeln. Laut Potthof ist der Zugang zu Kapital dennoch eines der größten Probleme am Innovationsstandort Deutschland, vor allem in der Phase nach der Frühfinanzierung: "Wir haben immer noch zu wenig deutsche Investoren, die in der Wachstumsphase auch mal über 50 Millionen Euro investieren."

Laut einer McKinsey-Studie gehen von jedem Dollar Venture Capital 51 Cent an nordamerikanische Unternehmen, 32 Cent an den asiatisch-pazifischen Raum und lediglich 14 Cent nach Europa. In wichtigen Innovationsthemen wie KI droht Deutschland so den Anschluss zu verlieren. Da helfen auch die drei Milliarden Euro nicht, die Deutschland bis 2025 in die Förderung künstlicher Intelligenz investieren will. Denn während sich diese Finanzspritze auf viele kleine Maßnahmen verteilt, plant allein der US-Technologiegigant Microsoft zehn Milliarden in den ChatGPT-Entwickler Open AI hineinzupumpen.

Wir brauchen mehr Investitionen in Startups!

Der Mangel an Venture-Capital-Finanzierungsströmen macht sich auch im Med-Tech-Bereich bemerkbar, wie Rainer Westermann, Vorsitzender des Vorstandes der Life Sciences Acceleration Alliance e.V. (LSAA) betont: "Es können weniger Unternehmen geför-

dert werden. Aussichtsreiche Startups müssen sich Geld aus dem Ausland holen, was oft mit einer Verlagerung der Forschung und Entwicklung sowie der Zentralfunktionen einhergeht. Studien werden eher im Ausland gemacht. Medikamente dort zuerst zugelassen und verfügbar gemacht." Die Bundesregierung scheint die Probleme erkannt zu haben, wie ein Blick in den Koalitionsvertrag verrät. "Der Zukunftsfonds wird den Wagniskapitalmarkt auch für institutionelle Investoren öffnen und die deutsche Finanzierungslandschaft über eine flexible Modulausgestaltung gezielt ergänzen", ist dort genauso zu lesen wie:

Mit 6+2 in die Zukunft

In einem dynamischen Marktumfeld ist es wichtig, Innovation mit einem klaren Fokus voranzutreiben. Wie das bei einem globalen Automobil- und Industriezulieferer mit Hilfe der "6+2 Innovationscluster" funktioniert, erläutert Prof. Tomas Smetana, der seit dem letztem Jahr den Bereich Advanced Innovation bei Schaeffler führt.

Welche Ziele verfolgen Sie und wie sieht Ihre Strategie dazu aus?

Klimawandel, neue Mobilitätskonzepte und E-Mobilität, autonome Produktion, Digitalisierung und demographischer Wandel: Die Welt befindet sich in einer fundamentalen, noch nie da gewesenen Transformation. Wir wollen den Wandel hin zu einer nachhaltigen, CO₂-neutralen Zukunft mit unserer Innovationskraft aktiv mitgestalten. Das ist unser Ziel. Als globales Technologieunternehmen können wir uns hier in vielen Anwendungsfeldern positionieren. Klar ist auch: Das Ganze können wir nur in einem offenen Innovationsnetzwerk mit starken Partnern erreichen.

Was steckt hinter Ihren Innovationsclustern und der "Innovationto-business"-Strategie?

Um frühzeitig Potentiale zu identifizieren, haben wir die "6+2 Innovationscluster" definiert. Dahinter verbergen sich die sechs Produktinnovationscluster "Energy Solutions" wie z.B. Wasserstoff- oder Speichertechnologie, "Digital Solutions" inkl. Künstliche Intelligenz in Produkten und

Cloudlösungen, "Robotic Solutions" mit Fokus auf smarte Gelenke für industrielle Roboterarme, "Mobility Solutions" und "eDrive Solutions" mit innovativen E-Motoren und neuen Mobilitätskonzepten sowie "Material Solutions", das insbesondere auf den Einsatz von grünen Werkstoffen abzielt. Dazu kommen noch zwei Produktionscluster "Advanced Manufacturing" und "New Production Concepts". Nach diesen Suchfeldern richten wir unsere Entwicklungsaktivitäten konsequent aus. Dabei ist uns die Verknüpfung zwischen Produktentwicklung und Produktion auch im Bereich Innovation sehr wichtig.

Welche Bedeutung hat für Sie im Hinblick darauf der Open-Innovation-Ansatz?

Open Innovation ist uns ein wichtiges Anliegen. Es gibt uns die Möglichkeit, über den Tellerrand hinaus zu blicken und mit innovativen Partnern zusammen zu finden, die unsere Leidenschaft für neue Technologien teilen. Hierfür haben wir ein weltweites Innovationsnetzwerk mit Universitäten, Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Startups geschaffen. Besonders hervorheben möchte ich unsere Schaeffler Hubs for Advanced Research - kurz SHARE. Hier sind wir direkt mit Schaeffler-Mitarbeitenden an fünf führenden Universitäten weltweit präsent. Das ermöglicht einen besonders intensiven Austausch und die enge Zusammenarbeit mit der Wissenschaft an strategisch wichtigen Zukunftsthemen.



Prof. Smetana betont: "Open Innovation und Nachhaltigkeit ist uns ein wichtiges Anliegen"

Wie sieht Ihr Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung im Kontext Ihrer Innovationsstrategie aus?

Wir bei Schaeffler sehen das Thema Nachhaltigkeit ganzheitlich. Wir wollen zum einen Lösungen entwickeln, die in der Nutzung nachhaltig sind etwa im Bereich E-Mobilität, Wasserstoff oder Windenergie. Zum anderen müssen wir dabei darauf achten, dass diese Produkte umwelt- und klimafreundlich entwickelt und produziert werden – also beim Kunden mit einem möglichst kleinen CO₂-Fußabdruck ankommen. Hier spielt unser Innovationscluster "Material Solutions" eine wichtige Rolle, in dem wir die Verwendung von grünem Stahl oder alternativen Kunststoffen vorantreiben.

www.schaeffler.de

trendreport.de

Koopetition braucht Strategie!

Die resilienten Unternehmen der Zukunft kooperieren mit ihren Wettbewerbern, schreiben Gerrit Hoeborn, Daniel Spindler und Lukas Stratmann vom FIR an der RWTH Aachen. Doch nur mit einer klaren Strategie und einem gesunden Business Ecosystem stellt sich der gewünschte Erfolg ein. In Ihrem Gastbeitrag erläutern die Experten was genau Business Ecosystems und Koopetition sind. Sie beschreiben Strategien für den langfristigen Erfolg resilienter Unternehmen im Business Ecosystem anhand eines Praxisbeispiels. Lesen Sie mehr unter:

https://www.trendreport.de/koopetition-in-business-ecosystems/



Trendstudie

Zukunftsfähige IT

Neue technologische Entwicklungen

haben das Potenzial, eine rasante Dynamik zu entfalten und damit unsere Welt, in der wir leben, auf den Kopf zu stellen. In kaum einer Branche spielen Forschung und Innovation eine so herausragende Rolle wie in der Informationstechnologie. Doch erst wenn aus den Forschungsergebnissen Lösungen werden, die auf ein Interesse des Marktes oder der Gesellschaft stoßen, wird der Erfindung der Dampfmaschine, so ist es mit KI und ganz aktuell mit ChatGPT. Weiter lesen auf:

https://www.trendreport.de/ forschung-und-innovationen

Open Content: TREND REPORT für Sie



Kopieren und verwenden Sie doch einfach die für Sie interessanten Inhalte aus TREND REPORT für Ihre Webseite oder teilen Sie unsere Reportagen mit Ihren Geschäftskontakten, ihrem Freundeskreis sowie Ihrer Kundschaft.

Schulen und Lehrkräfte nutzen unsere freien Inhalte für ihren Wirtschaftsunterricht und experimentieren mit Interviews und Gastbeiträgen. Sie dürfen das Material remixen, verändern und darauf aufbauen.

Die Reportagen aus TREND REPORT stehen unter einer gemeinfreien Textlizenz (CC BY-SA 4.0 DE). Speziell auch für den kommerziellen Einsatz!

Interviews und Gastbeiträge sind unter CC BY-ND lizenziert. Sie finden die Bedingungen im Impressum auf Seite 2 und unter https://creativecommons.org

daraus eine Innovation. So war es mit > "Wir wollen im Rahmen der bestehenden Förderstrukturen auch die Entwicklungsschritte von der Innovation hin zum Markteintritt unterstützen." Westermann befürchtet allerdings, dass das jüngste GKV-Finanzstabilisierungsgesetz genau das Gegenteil erreicht: "Sogenannte für Patienten wichtige Schrittinnovationen werden in der Logik des deutschen Preissystems bestraft und schaden dem Standort." Solche Missverhältnisse gilt es abzuschaffen. Denn soll das technologiegeprägte 21. Jahrhundert im Sinne deutscher und europäischer Ordnungsvorstellungen selbstbestimmt gestaltet werden, müssen Innovationskraft und wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit gesteigert

werden. Unternehmen sollten allerdings nicht zu sehr auf Impulse von der Politik hoffen. Um sich zukunftsfähiger aufzustellen, sollten sie sich öffnen und durch Open Innovation mehr Input von außen zulassen sowie selbst mehr in Start-ups investieren. Das wir hier auf einem guten Weg sind belegt eine Statistik des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften. 2015 war die öffentliche Hand noch der mit Abstand wichtigste Investor deutscher Private-Equity-Fonds und steuerte mehr als zwei Drittel des eingeworbenen Kapitals bei. Mittlerweile haben Unternehmen hier die Spitzenposition übernommen. Letztes Jahr investierten sie so viel wie nie zuvor und 30-mal so viel wie 2015. Weiter so! Nur so lassen sich Innovationen vorantreiben. Nur so lässt sich die Zukunft gestalten.



#Startups #Innovationen **#VentureCapital**

Innovationskultur im "New Normal"

Ralf Klädtke, CTO Transportation Solutions bei TE Connectivity, spricht mit uns über die neue Forschungsstudie und zeigt auf, wie Innovationsfähigkeit in den Unternehmen gesteigert werden

Herr Klädtke, welche Bedeutung erfährt im "New Normal" die Innovationsfähigkeit von Unterneh-

Auch TE Connectivity als weltweiter Technologieführer für fortschrittliche Verbindungs- und Sensorlösungen muss proaktiv auf die sich ändernden Anforderungen des Marktes im New Normal reagieren. Im New Normal erwarten unsere Kunden, dass Innovationen und Entwicklungen in deutlich kürzerer Zeit, in bester Qualität, gemäß den Nachhaltigkeitsanforderungen, zu einem konkurrenzfähigen Preis und mit Resilienz in den Lieferketten flexibel geliefert werden. Die Innovationsfähigkeit von Unternehmen ist hierbei entscheidend. 80 bis 90 % der Entscheidungen, die zum Erfolg oder Misserfolg im New Normal führen, werden in den frühen Entwicklungsphasen getroffen.



Ralf Klädtke weiß, dass interne Silos die Implementierung neuer Technologien behindern.

Warum haben Ingenieure und Führungskräfte unterschiedliche Ansichten im Hinblick auf Innovationen?

In unserem "Industrial Technology Index" haben wir Ingenieure und Führungskräfte der wichtigsten Industriefirmen in den USA, China und Deutschland zu unterschiedlichen Themen befragt. Dabei haben wir festgestellt, dass Führungskräfte und Ingenieure übereinstimmend mit 88 % bis 90 % der Meinung sind, dass Innovation die Nummer eins Priorität im Unternehmen ist und dass auch 86 % bis 90 % zustimmen, dass das Unternehmen eine klar definierte Strategie hat, um die Unternehmensziele zu erreichen. Wenn es jedoch um die Einschätzung der Innovation geht, fallen erhebliche Unterschiede auf. 57 % der Führungskräfte halten die Innovation im Unternehmen für eine totale Transformation. Dieser Aussage stimmen nur 45 % der Ingenieure zu, die mit 55 % die Innovation eher für eine Iteration oder eine Verbesserung halten.

Aus Ihrer Forschungsstudie geht hervor, dass Ingenieure mehr Wert auf nachhaltige Praktiken als Führungskräfte legen. Woran liegt das?

Wir haben festgestellt, dass fünf Mal mehr Führungskräfte (11 %) als Ingenieure (2 %) der Meinung sind, dass Nachhaltigkeit unwichtig für das Unternehmen ist. Wir vermuten, dass Führungskräfte einen höheren Druck vom Markt auf Kosten verspüren und die Herausforderung, die Nachhaltigkeitsanforderungen zu erfüllen, als schwierig erachten. Wir bei TE Connectivity haben Nachhaltigkeit als Top Priorität in der Unternehmenskultur fest verankert und arbeiten auf allen Ebenen und Funktionen im Unternehmen daran, die New Normal Herausforderungen der Nachhaltigkeit in Chancen für die Zukunft umzuwandeln.

Was sind die größten Hürden, die gemeistert werden müssen, um die eigenen Innovationsziele zu erreichen?

In unserer Erhebung haben wir festgestellt, dass in den meisten Unternehmen eine starke Basis für Innovation bei Führungskräften und Ingenieuren besteht. Die festgestellten Unterschiede zwischen den beiden Gruppen in Bereichen wie Nachhaltigkeit, Einschätzung der Innovationskraft oder dass 39 % der Befragten der Meinung sind, dass interne Silos die Implementierung von neuen Technologien behindern, können ein Unternehmen erheblich schwächen. Interne Abstimmungsprobleme, Silos oder Lücken bei den technischen Fähigkeiten in einem New Normal Markt, der Geschwindigkeit und hohe Innovationskraft fordert, sind die grössten Hürden, die es zu meistern gilt.

www.te.com/techindex-de

TREND REPORT April 2023 | New Work 13



Im Wandel: Arbeitswelten 2023

er Fachkräftemangel in Deutschland ist längst kein Gespenst mehr. Er zeigt sich in den Wochen des Wartens auf den nächsten Handwerkertermin, in den Schlangen der wütender Gesichter an Flughäfen und in der brutalen Realität unserer Pflegeeinrichtungen. Er operiert im Stillen auf den unbesetzten Plätzen lang eingeplanter Positionen oder den leeren Fluren der IT-Abteilungen. Seine Folgen: Umsatzeinbußen, Überstunden, stillgelegte Projekte, Bankrott - der Herzstillstand der Wirtschaft.

Wie sehr die deutsche Wirtschaft jetzt schon betroffen ist, offenbart das KfW-ifo-Fachkräftebarometer aus dem vierten Quartal 2022. Demnach wird die Geschäftstätigkeit von 46 % der Unternehmen in Deutschland durch den Fachkräftemangel behindert. Offene Stellen bleiben mittlerweile fünf Monate lang unbesetzt, Tendenz steigend.

Doch das ist erst der Anfang. "Bis 2040 werden etwa 8,7 Millionen Arbeitskräfte mehr den Arbeitsmarkt verlassen als in diesen eintreten", prognostizierte der ehemalige Vorstandsvorsitzende der Bundesagentur für Arbeit Detlef

Bis 2040 werden etwa 8,7 Millionen Arbeitskräfte mehr den Arbeitsmarkt verlassen als in diesen eintreten. Mitarbeitende zu binden ist wichtiger als je zuvor.

von Andreas Fuhrich a.fuhrich@trendreport.de Scheele in einem 2022 veröffentlichten Beitrag. "Es folgen somit schlicht nicht genügend junge Menschen auf die Anzahl der Beschäftigten, die in Rente gehen." Ohne Zuwanderung ermittelt das KfW-ifo-Fachkräftebarometer bis 2040 sogar eine Zahl von 9,3 Millionen weniger Einwohner im erwerbstätigen Alter, was einem Schwund von 18 % entspricht. Dabei ist der demographische Wandel nicht die einzige Herausforderung. 52 % der Arbeitslosen haben keine berufliche Ausbildung. Das sind etwa 1,3 Millionen, für die es lediglich 184.000 offene Hilfskraftstellen gibt. Die mangelnde Qualifikation wird sich durch die Digitalisierung und die damit entstehenden neuen Berufsfelder in den kommenden Jahren noch weiter verschärfen. Data-Scientisten, E-Commerce-Manager, KI-Spezialisten oder Customer-Experience-Designer müssen erst noch in unseren Hochschulen geschaffen werden – und im Land bleiben. Laut einer Studie des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung verlassen jährlich rund 180.000 Personen mit deutscher Staatangehörigkeit das Land. Das Durchschnittsalter der deutschen Auswanderer liegt mit 36,6 Jahren etwa 10 Jahre unter dem Bevölkerungsschnitt und 76 Prozent verfügen über einen Hochschulabschluss.

trendreport.de

Kommunikation 2.0

Die Nutzung von sozialen Medien ist in der Unternehmenskommunikation mittlerweile unverzichtbar geworden. Doch mit der zunehmenden Anzahl von sozialen Netzwerken wächst auch die Herausforderung, die Prozesse und Abläufe in der Social-Media-Kommunikation zu optimieren. Hier kann Automatisierung helfen, um Zeit zu sparen und die Effizienz in der Kommunikation zu erhöhen.

https://www.trendreport.de/ Kommunikation-2-0



14 New Work | April 2023 TREND REPORT

"Zirkuläre und abobasierte Büroausstattung"

Die Redaktion spricht mit Anders Jepsen, CEO NORNORM, über Büromöbel-as-a-Service, Agilität und nachhaltige Kreislaufmodelle.



Herr Jepsen, wie sehen moderne und nachhaltige Büroeinrichtungskonzepte heute aus?

Unsere Vision für eine moderne und nachhaltige Büroeinrichtung ist einfach: Kauf keine Büromöbel, abonnier sie. NORNORM integriert die Kreislaufwirtschaft ins Büro und lässt dabei Mitarbeitende, Unternehmen und die Umwelt davon profitieren. Wir haben ein Einrichtungsmodell auf Abonnementbasis entwickelt, das es Unternehmen ermöglicht, sich flexibel, nachhaltig und kostengünstig an die Bedürfnisse von morgen anzupassen. Unser vollständig integrierter Service umfasst alles von der anfänglichen Gestaltung des Arbeitsplatzes über die Installation, die kontinuierliche Anpassung der Layouts bis hin zur Reparatur und zum Austausch aller unserer "besser-als-neu"-Teile. Damit stellen wir sicher, dass ein Arbeitsbereich kontinuierlich seine Wirkung maximiert, ohne seinen Nutzen für die Menschen. das Unternehmen oder den Planeten zu schmälern.

Wie flexibel können Unternehmen mit Ihren Einrichtungslösungen reagieren?

Immer mehr Unternehmen haben die Notwendigkeit und den Nutzen einer flexiblen Büroeinrichtung erkannt. Um agil zu bleiben und langfristige Verpflichtungen zu vermeiden suchen viele Entscheidungsträger:innen nach Alternativen zum eigenen Mobiliar. NORNORM entwirft und implemen-

tiert Büroflächen, die es ihnen ermöglichen, die Möbel auszutauschen, wenn sich ihre Bedürfnisse ändern. Wenn sie anstelle eines Meetingraumes mehr Arbeitsplätze brauchen - kein Problem, wir kümmern uns darum. Auf diese Weise erhalten unsere Kund:innen ein anpassungsfähiges Büro, das sich den wechselnden Anforderungen ihres Unternehmens anpasst. Dadurch sind Unternehmen in der Lage, unerwartete Personalveränderungen, Umzüge oder hybride Arbeitsmodelle, bei denen Mitarbeitende nur an bestimmten Tagen oder für bestimmte Aufgaben im Büro sind, besser zu bewältigen.

Wie funktioniert das Ganze?

Wir haben einen schlanken Prozess: Die Kund:innen müssen lediglich einen Grundriss ihres Büros einreichen und sich 10 Minuten Zeit nehmen, um einen Fragebogen zu ihren Bedürfnissen und Präferenzen auszufüllen. Innerhalb von 48 Stunden erhalten sie dann eine interaktive 3D-Visualisierung, wie ihr neues Büro aussehen wird. Wir liefern und installieren die Möbel dann innerhalb von 6-8 Wochen. Da die NORNORM-Lösung flexibel ist, können die Kund:innen ihre Einrichtung anpassen, wenn sich ihre Bedürfnisse im Laufe der Zeit ändern. Falls die Möbel nicht mehr benötigt werden, holen wir sie ab, bringen sie wieder auf den neusten Stand und geben sie an das nächste Büro weiter. Auf diese Weise maximieren wir die Lebensdauer der Möbel und minimieren ihren ökologischen Fußabdruck.

Welche Kosten sollten Unternehmen einkalkulieren?

Unser Abonnement ist ab einem Preis von 3 € pro m² und Monat erhältlich, unabhängig davon, welche Möbel ausgewählt oder wie lange sie genutzt werden. Bei herkömmlichen Leasinganbietern erhöht sich der Preis meist erheblich, wenn bestimmte Produkte gewünscht oder Möbel vor Ablauf des fünf bis sechsjährigen Leasingvertrags zurückgegeben werden. Mit NOR-NORM gibt es weder langfristige Verpflichtungen noch große Vorabinvestitionen. Wir bieten eine zirkuläre Lösung – ohne Kompromisse bei Qualität, Komfort oder Erschwinglichkeit. Das macht NORNORM zu einer besseren und preiswerteren Option als herkömmliche Einrichtungslösungen.

"Nutzen statt Besitzen" – ist das die Lösung für unsere Zukunft?

Ja! Davon bin ich überzeugt. Wir glauben, dass Kreislaufmodelle in allen Lebensbereichen etabliert werden sollten, auch im Bürobereich. Wir bemühen uns intensiv um Innovationen in einer Branche, die enorme Kosten an die

Umwelt stellt: Jedes Jahr werden 57 Millionen Tonnen Büromöbel weggeworfen. Ein Teil davon ist auf normale Abnutzung zurückzuführen, der Löwenanteil jedoch auf schlechte Planung bei Büroumzügen, Wechsel des Personalbestands oder einfach auf mangelnde Flexibilität bei der Möblierung.

Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr noch gesetzt?

Wir sind bereits in über zehn europäischen Märkten aktiv und konnten 2022 ein starkes Wachstum von fast 20% pro Monat verzeichnen. Unser Hauptziel für 2023 ist es, dieses Momentum beizubehalten und in die USA zu expandieren. Auch im Mittelstand und bei traditionellen Unternehmen wollen wir noch besser Fuß zu fassen. Hier ist ein Umdenken besonders wichtig. Unser großer Meilenstein ist eine Million von uns eingerichtete Quadratmeter in den kommenden 2-3 Jahren. Momentan liegen wir bei ca. 300.000 Quadratmetern. Wir haben vor kurzem eine große Finanzierungsrunde in Höhe von 110 Mio. € abgeschlossen, die wir nicht nur für unsere geografische Expansion, sondern auch für strategische Investitionen zur Digitalisierung unserer Prozesse nutzen werden.

https://nornorm.com/de/

TREND REPORT April 2023 | New Work 15

> Unternehmen, die händeringend nach Fachkräften suchen, müssen der Realität ins Auge blicken: Die Arbeiterlosigkeit übersteigt die Arbeitslosigkeit, der Arbeitgeber- hat sich zu einem Arbeitnehmermarkt entwickelt. Wer Fachkräfte anlocken und halten will, muss einen attraktiveren Arbeitsplatz bieten als die Konkurrenz. Dabei ist längst nicht mehr nur das Gehalt das entscheidende Kriterium. Bereits 1970 entwarf der Sozialphilosoph Frithjof Bergmann unter dem Begriff "New Work" ein Gegenmodell zum Kapitalismus und der damit verbundenen Lohnarbeit. Im Zentrum steht dabei eine sinnstiftende Tätigkeit. Der Beruf wird zur Berufung mit der Möglichkeit zur Selbstverwirklichung. In den letzten Jahren hat der Begriff jedoch immer mehr seinen semantischen Halt verloren. Mit Kickertischen in Büros und vorgesetzten in Sneakern geben sich Unternehmen einen neuen Anstrich, doch darunter steckt immer noch die alte Fassade festgefahrener Strukturen. Das, was eigentlich zählt - die Werteorientierung und die tatsächliche Unternehmenskultur – gingen unter dem durch Corona angefeuerten Hype der letzten Jahre verloren. Dabei sind das die Stellschrauben, die man wirklich anpacken muss, ehe man groß meetingfreie Freitage verkündet. Nur so lassen sich Fachkräfte gut nachhaltig begeistern.

Die Gamomat Development GmbH ist ein gutes Beispiel dafür, wie es richtig geht. Unter dem Begriff "Good Work" lebt hier der eigentliche Gedanke Bergmanns wieder auf. Das Konzept ermöglicht große individuelle Freiräume, auch wenn dadurch Herausforderungen entstehen können. "Viele von uns sind es durch ihre Erfahrungen im Bildungssystem oder in traditionell funktionierenden Organisationen gewohnt, dass sich Eigenverantwortung durch hierarchische Strukturen und enge Regelwerke nahezu erübrigt", erläutert Dr. Alexandra Krone, Managing Director bei der Gamomat Development GmbH. "Moderne Arbeitsformen lösen daher

auch Ängste, Unsicherheit und Überforderung aus. Wie gehe ich mit der zunehmenden Überschneidung von Lebensbereichen um? Wie sorge ich selbstwirksam für mein Kontaktbedürfnis, wenn die Kollegschaft nicht mehr ständig im Office ist? Wie führt man ein ortsverteiltes Team?" Das maßgeschneidertes Learning- und Development-Format "GAMOcademy" für die wirksame (Zusammen-)Arbeit in flexiblen Arbeitsumgebungen bietet eine ganzheitliche Unterstützung in puncto Remote Skills, Self Care und Beziehungskompetenz.

Insbesondere das Team Building nimmt in Zeiten häufiger Remote-Arbeit eine immer wichtigere Rolle ein. E-Sport kann hier eine Lösung sein. Bei Spielen wie Dota 2 treten professionelle Gamer in fünfköpfigen Teams gegeneinander an und spielen um Millionenbeträge. Obwohl sich die Teammitglieder nie oder fast nie privat begegnen, arbeiten sie als Team perfekt zusammen. Mittlerweile gibt es auch E-Sport-Ligen für Unternehmen – für Einsteiger und Experten mit hochgradig sozialen und interaktiven Spielherausforderungen. Eine sich ändernde Unternehmenskultur stellt allerdings nicht nur Mitarbeitende und Führungskräfte vor Herausforderungen. "Die Realität sieht so aus, dass die meisten Büroräume nicht auf diese modernen Arbeitsformen ausgerichtet sind", ergänzt Anders Jepsen, Gründer und CEO von Nornorm. "Was sie vorfinden, sind veraltete Büroeinrichtungen, die nicht genügend Raum für offene Zusammenarbeit, Besprechungsräume oder Telefonzellen für private Gespräche bieten." Nornorm bietet Unternehmen einen Aboservice für Büromöbel an, um attraktive und produktive Arbeitsplätze zu schaffen. Das "Furniture-as-a-Service"-Geschäftsmodell befreit Unternehmen von großen Vorabinvestitionen und ermöglicht eine schnelle Anpassung an sich ändernde Bedürfnisse. Noch nie war es einfacher, die Ausstattung seiner Büros an die Bedürfnisse der Mitarbeitenden anzupassen – und noch nie war es wichtiger. Jetzt ist die Zeit die Zukunft der Arbeitswelt mit zu gestalten. <<

"New Work" = "Good Work"?

Im Interview mit unserer Redaktion zeigt Dr. Alexandra Krone auf, was "gute Arbeit" ausmacht.

Frau Dr. Krone, welche Philosophie verbinden Sie mit dem Begriff "Good Work"?

"Good Work" betont anders als "New Work" nicht den Hipness-Faktor, sondern konzentriert sich auf die Frage, was gute Arbeit denn nun tatsächlich ausmacht. Ich verbinde damit eine individuell sinnstiftende, erfüllende Tätigkeit in Kombination mit wenig normierten – also zum Beispiel im Hinblick auf Arbeitszeit und -ort individualisierbaren – Arbeitsbedingungen. Das allein reicht aber nicht aus. Um wirklich von "Good Work" sprechen zu können, braucht es aus meiner Sicht eine Unternehmenskultur, die eine hohe Kommunikations- und Kollaborationsqualität im Team radikal priorisiert.

Inwieweit haben Sie Ihre eigene Unternehmenskultur danach ausgerichtet?

Bei uns trifft eine hohe Werteorientierung auf eine hybride, flexible Arbeitsumgebung, wie bei einem "ehrbaren Unternehmer 4.0". Der gesamte Employee Life Cycle ist – beginnend mit dem Recruiting – konsequent entlang unserer fünf Core Values gestaltet. Der Wert "Traumpartner" formuliert dabei unsere Erwartungen an ein reifes Kommunikationsverhalten. Wir bekommen dazu viel Feedback: Das Teamklima wird als außergewöhnlich frei von Egoismen, Befindlichkeiten



und Mikropolitik beschrieben, aber dennoch nicht als konfliktvermeidend. Der Schlüssel dazu liegt in einem wertekonsistenten People Management.

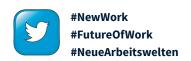
Welche Bedeutung hat für Sie das Thema "Cultural Fit" im Hinblick auf Ihre eigenen Recruiting-Prozesse?

Wir arbeiten ausschließlich mit strukturierten Interviews, die sich ungewöhnlich stark auf die Sozial- und Selbstkompetenz, also auf den unternehmenskulturellen Teil des Anforderungsprofils fokussieren. Der Cultural Fit ist ein Muss-Kriterium. Fehlt er, sehen wir auch bei vorhandener Fachkompetenz konsequent von einer Zusammenarbeit ab. Auch Bewerbende bekommen so die Möglichkeit, ihre persönlichen Werte klar und frühzeitig mit denen des Unternehmens abzugleichen. Diese "handverlesene" Personalauswahl formt ein Team mit geteilter Wertebasis und hoher kommunikativer Kom-

Was bedeutet Ihr Hybrid-Work-Kodex für Mitarbeitende?

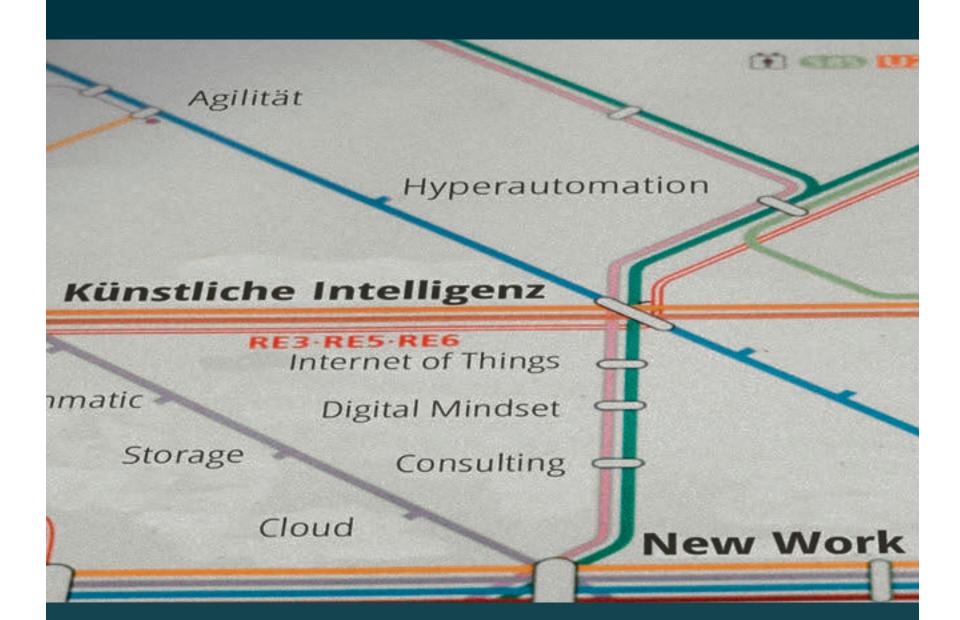
Hybride Arbeit - als freie Wahl des Arbeitsortes - bietet das Potenzial, Arbeitsbedingungen im Einklang mit persönlichen Lebensumständen zu gestalten. Individueller Freiraum braucht aber auch einen klaren Rahmen, der im Team für psychologische Sicherheit sorgt - unseren Kodex. In fünf Leitplanken definiert er unter anderem verbindliche Verfügbarkeitszeiten oder meetingfreie Tage für Fokusarbeit. Da uns persönliche Begegnungen wichtig sind, haben wir unser Office zudem mit einem sechsstelligen Budget hybrid-ready umgestaltet - als "Kulturtankstelle", die Zugehörigkeit und Identität vermittelt.

https://gamomat.berlin/



••••••

TREND REPORT



Ihr Content-Fahrplan zur digitalen Transformation

Jul 2023 TREND REPORT "Innovationen, Automatisierung & KI"

Data Science • Künstliche Intelligenz • Lifescience • ESG Reporting u.v.a.

Nov 2023 TREND REPORT "Handel mit Zukunft"

Digitales Marketing • CRM • IT-Security • New Work u.v.a.

Sep 2023 Online-Special "New Work"

HR und Automatisierung • Digital Workspace • Remote Work u.v.a.

Dez 2023 Online-Special "Digitale Transformation III"

Digitale Unternehmenskultur • Mindset und Geschäftsmodelle • KI & ML

Alle Tourdaten unter www.trendreport.de

