

Die von Accenture erhobene Umfrage mit 500 signifikant grossen Produktherstellern in sechs Ländern zeigt, dass diese das grosse Potenzial von AI klar anerkennen.

Schritt 2 «Envision»: Hier soll die Überzeugung in eine durchführbare, kommerzielle Vision übersetzt werden. Die Ansätze drehen sich meist um die Bereiche erhöhte Kundenloyalität und detailliertere Einsicht in Produkt- und Dienstleistungsnutzung. Nur etwa 16 Prozent der Unternehmen schaffen es, eine robuste, auf einer datengetriebenen Strategie basierende Vision zu definieren.

Schritt 3 «Commit»: Dieser Schritt befasst sich mit der Festlegung innerhalb des Managements und der Genehmigung der notwendigen Investitionen. Besonders kritische Bereiche sind das Aufbauen der notwendigen Fähigkeiten und Infrastrukturen sowie das Verschieben von Elementen des Businessmodells, um AI einbetten zu können. Nur 5 Prozent der befragten Unternehmen sind bei diesem Schritt erfolgreich angekommen.

Schritt 4 «Execute»: Diesen Schritt erreichen nur 2 Prozent. Nur ganz wenige können wirklichen Marktwert aus ihren neu definierten digitalen Produkten generieren.

Kaum eine industrielle Unternehmung ist heute perfekt im Umsetzen neu erfundener, digitaler Produkte oder Dienstleistungen. Das Potenzial ist jedoch vorhanden und unbestritten die Zukunft der Industrie. Abwarten ist keine Option, denn es ist Zeit, die Reise in die digitale Neuerfindung anzutreten.

Text: Hansjörg Buchser, Accenture
Fotos: Accenture

Kornel Wassmer Chief Development Officer bei AdNovum

(gs) Die Gymi-Schülerinnen und -Schüler besuchen im Rahmen der Technik- und Informatikwochen immer ein Unternehmen. Für die Jugendlichen ist es oft das erste Mal, dass sie einen Einblick in eine Firma bekommen. Kornel Wassmer ist Chief Development Officer (CDO) bei AdNovum und ermöglicht die Besuche in der Firma, die Software-Applikationen entwickelt.



Kornel Wassmer, AdNovum

1 Wie erlebt ein Unternehmen den Besuch der Gymi-Schülerinnen und -Schüler?

Gymnasiasten/-innen sind sehr erfrischend. Sie sind ein dankbares, aber auch ein anspruchsvolles Publikum. Sie geben uns ein sehr direktes Feedback. Während wir im Alltag dazu neigen, uns gelegentlich etwas betriebsblind und Technologie-fokussiert auszutauschen, geben uns die Schüler/innen einen ehrlichen Spiegel aus dem «normalen» Leben. Wir haben zwar Lernende bei uns, aber im Alter zwischen den jugendlichen Lernenden und den ETH-Absolventen/-innen haben wir eine Lücke. Hier sind wir abgehängt von der Jugend. Die Kontakte mit den Gymnasiasten/-innen schliessen diese Lücke.

2 Warum engagiert sich AdNovum bei IngCH?

Weil wir auf Nachwuchs angewiesen sind. Es gibt schlicht zu wenige Informatiker/innen. Heute wollen viele Firmen ihr Geschäftsmodell digitalisieren. Zwischen dem bisher üblichen ERP-System und einem digitalen Geschäftsmodell gibt es aber eine grosse Lücke, die geschlossen werden muss. Dazu fehlen vielerorts die Software-Entwickler/innen. Auch wir suchen talentierten Nachwuchs. Deshalb beschäftigen wir auch ETH-Studierende im Praktikum. Es ist erfrischend, wie die jungen Leute ein Thema angehen. Wir setzen sie oft in echten Projekten ein, sofern unsere Kunden einverstanden sind.

3 Welches Ziel verfolgen Sie mit diesem Einblick in Ihr Unternehmen?

Es ist eine willkommene Abwechslung für unsere Mitarbeitenden. Viele von ihnen sprechen gerne über ihren Job und sind sehr motiviert, die Workshops mit den Schülern/-innen zu machen. Sicher sind wir auch ein wenig philanthropisch – jeder von uns war mal ein Schüler. Die Jugendlichen sollen in ein Bürogebäude, in die Arbeitswelt hineinsehen können und sehen, wie wir mit Software arbeiten: Wir programmieren mit ihnen einen Raspberry Pi und schauen die Usability und Accessibility von Websites an. Bei uns arbeitet ein blinder Software-Entwickler. Blinde Personen sind auf barrierefreie Websites angewiesen, was nicht allen Leuten bewusst ist. Das ist lebensnah und gibt spannende Reaktionen bei den jungen Leuten.

4 Was geben Sie den jungen Leuten mit auf den Weg?

Das Entwickeln von Software ist sehr abstrakt. Wir wollen den angehenden Studierenden zeigen, wie spannend es ist, zusammen mit Kunden ein Projekt auszuarbeiten. Wir schauen mit ihnen beispielsweise den Case einer Bezahlsoftware an. Etwas, das die Schüler/innen selber nutzen. Hier sehen sie, wie wichtig IT-Security ist. Aber auch, wie eng man als Software-Entwickler/in mit anderen Menschen im Team zusammenarbeitet. Heute braucht es in der Informatik nicht mehr die Nerds, die Codes schreiben, sondern Leute, die mit Menschen zusammenarbeiten wollen.