

Transkript: Cloud on the Go

Folge 01: Warum jetzt: Cloud, KI und die neue strategische Denke deutscher Unternehmen | Mit Catherina Riedl



Abb. 1 – Coverbild von Cloud on the Go podcast bei SAP SE

Alt-Text: Podcast-Grafik mit dem Titel „Cloud on the Go“. Darunter steht der Untertitel „Der deutschsprachige SAP Podcast rund um Cloud ERP und AI“. Im Hintergrund ist ein stilisiertes Klangwellen-Symbol zu sehen. Zwei Personen tragen große Kopfhörer, eine in Gelb und eine in Schwarz. Unten rechts befindet sich das SAP-Logo.

Zusammenfassung

Ein Blick in das, was Deutschlands Unternehmen wirklich bewegt: Public Cloud, KI, digitale Souveränität und die Frage, warum genau jetzt der Moment ist, aktiv zu werden

Public Cloud und KI sind mehr als Schlagworte. Catharina Riedl, Chief Business Officer der SAP Deutschland erklärt, wie sich Deutschlands digitale Landschaft verändert und warum Unternehmen, die jetzt handeln, klare Vorteile haben.

Wir sprechen über Mindset, Strategie, souveräne Cloud-Lösungen und die Frage, wie viel Pragmatismus eine Transformation eigentlich braucht.

Haben Sie Fragen oder Anregungen für kommende Episoden? Schreiben Sie an: cloud-podcasts@sap.com.

Transcript

[0:05] Cloud on the Go, der deutschsprachige SAP-Podcast für alle, die Cloud verstehen wollen.

[0:13] Hi Catha, bevor es losgeht, wie erklärst du denn deinen Freunden und Bekannten, was du eigentlich bei der SAP so machst? Das ist eine wirklich gute Frage und die bekomme ich tatsächlich hin und wieder gestellt. Ich versuche immer zu sagen, ich bin so die Person im Hintergrund in der Landesgesellschaft, die versucht sicherzustellen, dass am Ende des Tages alles funktioniert. Und was bedeutet das? Das fängt an quasi von, wo wollen wir uns als Organisation hin entwickeln, Richtung extern, was sind unsere Kernthemen, die wir im Markt vorantreiben wollen. Ich freue mich dann aber auch intern natürlich darum, dass wir die entsprechende Pipeline aufbauen, sei das für das ganze Thema Renewal, für unser Kernthema aktuell Artificial Intelligence oder eben auch, wenn wir über das ganze Thema Demandmanagement sprechen, also wie bringen wir die ganzen neuen Themen, die wir haben, raus zum Kunden über verschiedene Events und Formate. Das sind zum einen Themen, zum anderen kümmere ich mich aber natürlich auch darum, dass im Hintergrund alles funktioniert, von unseren Prozessen über die Compensation für unsere Mitarbeiter, dass die motiviert sind und ja, so würde ich es beschreiben, also wirklich so im Hintergrund alles sicherstellen, dass unsere Mitarbeiter erfolgreich sein können und die besten, sage ich mal, Voraussetzungen auch dafür haben. Und du bist nicht nur Chief Business Officer und Mitglied der Geschäftsleitung von der SAP Deutschland, sondern auch zweifache Mama, zwei kleine Kinder und du bist auch privat sehr, sehr engagiert und unterstützt lokale Vereine zum Beispiel. Verrate uns doch mal, wie man so viele Dinge gleichzeitig überhaupt managen kann.

[1:40] Ja, es ist tatsächlich Multitasking. Wobei ich immer sagen würde, ich bin gar nicht so der Super-Multitasker. Ich finde, mein Mann macht das immer noch viel, viel besser als ich das tue. Nichtsdestotrotz muss man einfach versuchen, möglichst viele Bälle in der Luft zu halten. Und das versuche ich natürlich. Das heißt, einmal im Business zu gucken, dass immer alles läuft. Und natürlich das Gleiche auch zu Hause. Und das geht natürlich nur mit irgendwelchen Hilfsmitteln. Ansonsten verliert man da einfach den Überblick. Und da nutze ich natürlich ganz viele verschiedene Apps und Tools dafür. Und mittlerweile aber auch ganz viel KI. Ob das im Business-Alltag ist, um mir einfach die eine oder andere Aufgabe zu erleichtern. Oder aber auch im privaten Kontext, wenn es um irgendeine Reiseplanung geht oder um irgendwelche Kinderbasteleien oder um irgendwelche Weihnachtsideen, da versuche ich mich schon eigentlich dieser Tools zu bedienen, um es mir auch am Ende des Tages so einfach wie möglich zu machen und um auch

einfach mehr Zeit wiederum für andere Dinge zu haben. Weil je mehr ich tatsächlich KI im Alltag nutze, umso mehr Freiraum habe ich dann eben doch auch wieder für das eine oder andere Meeting, das aufgesetzt werden muss, für einen Kundentermin oder im privaten Umfeld natürlich dann auch, um einfach mal mittags auf den Spielplatz gehen zu können oder einen Urlaub zu machen. Und von dem her ist es, glaube ich, mittlerweile so eine Kombination auszugucken, dass man nichts aus dem Auge verliert, aber auch einfach Tools und Unterstützung zu nutzen, um das einfach sicherzustellen.

[2:53] Ja, du hast gerade den perfekten Aufhänger für uns gegeben. Denn heute sprechen wir genau über zwei Themen, die gerade die strategischen Köpfe in Deutschland, in deutschen Unternehmen beschäftigen.

[3:03] Public Cloud und künstliche Intelligenz. Und wir fragen uns heute, was ist Hype und was ist echter Mehrwert und wie können ScheiderInnen den Wandel aktiv gestalten?

[3:13] Wir sind Sandra und Freddy und heute bei uns Catharina Riedl, CBO für SAP Deutschland, eine echte Powerfrau, die für AI und Cloud brennt und für Prozessoptimierungen, wie wir jetzt auch schon gehört haben. Und beides geht Hand in Hand. Herzlich willkommen, Catha. Schön, dass du bei uns bist.

[3:32] Genau, fangen wir auch schon an mit der ersten inhaltlichen Frage. Frage, wenn du auf die digitale Entwicklung in Deutschland blickst, was ist so der Trend für dich, den du am spannendsten findest, der am meisten umwälzt in Unternehmen, der am meisten bewegt? Ich denke gerade das ganze Thema Daten. Wir haben über die letzten Jahre so viele Daten gesammelt, deswegen ist gerade das ganze Thema Datenintelligenz und vor allem auch das Thema Kundenzentrierung ein super wichtiges Thema, das auch immer stärker zusammenwächst. Früher war Digitalisierung oft so ein IT-Thema. Da hat die IT ganz viel gemacht. Ich habe das damals sogar noch im Studium gelernt. Ich weiß, mein Prof hat immer gesagt, ihr müsst einmal programmieren gelernt haben, damit ihr nachher auch wirklich wisst, wie anspruchsvoll das ist, wenn ihr mal eben was wollt von der IT-Abteilung. Oftmals war es aber dann so, dass es da einfach eine große Lücke einfach gab zwischen IT-Abteilung und Fachbereich. Und ich finde, die schließt sich mehr und mehr. Also die Technologien finden mehr Einhalt. Wirklich in die Fachbereiche und dadurch wachsen die Themen mehr zusammen und der Mensch steht auch wieder mehr im Mittelpunkt und genau da entsteht dann aus meiner Sicht auch der wirkliche Mehrwert für ein Business, aber auch für die Mitarbeiter.

[4:34] Und das sehe ich auch bei vielen Kunden, also dass dieser Wandel jetzt auch wirklich passiert, dass sowohl im Mittelstand als aber auch in den Großkonzernen das immer mehr ein Thema wird, dass man sich mehr damit auseinandersetzt. Und das ist dann für mich auch der Moment, wo dann wirklich auch Technologie wirkliche Wirkung entfaltet in so einem Unternehmen.

[4:51] Und wo ich mir vielleicht heute noch so ein bisschen Sorgen mache bei Unternehmen, beziehungsweise ich Unternehmen auch ganz große Sorgen machen, ist, wenn ich jetzt diesen Schritt in wirklich dieser neuen Technologien gehe, also wenn wir von Cloud sprechen, wenn wir von AI sprechen, was passiert mit meinen Daten? Und das bekommen wir auch mit. Die ganzen Chat-GPT etc., Perplexity etc., was alles hochkam in den letzten oder eigentlich im letzten Jahr, muss man ja auch offen sagen. Das ist ja alles relativ schnell passiert. Da ist natürlich jetzt schon die Frage, was passiert mit diesen Daten? Welchen Daten gehen da raus aus dem Unternehmen? Und da ist ganz, ganz große Unsicherheit da.

[5:24] Und da denke ich, dass wir jetzt auch, und das sehen wir jetzt in Deutschland auch eine große Bewegung, gerade mit dem ganzen Thema Server in Cloud, jetzt echt auch eine Antwort darauf haben und eine Lösung anbieten zu können, zu sagen, hey, ihr müsst euch nicht zurückhalten, in Technologien zu investieren und diesen Schritt zu gehen, wenn ihr Angst habt, da

irgendwelche Fehler in Richtung Regulatorik etc. Zu machen oder was eure Daten angeht, sondern auch wenn ihr diesen Schritt machen wollt, könnt ihr den sicher tun mittlerweile in Deutschland, weil wir einfach mittlerweile ein wirklich großes Offering auch in dem Bezug haben, dass alle Unternehmen wirklich, egal ob sie reguliert sind oder nicht, oder ob sie einfach auch Sorgen haben, was die Kundendaten, Mitarbeiterdaten, Unternehmensdaten angeht, dass eigentlich keinen Grund mehr gibt, das nicht zu tun. Und das finde ich eine schöne Kombination, also zu sagen, zum einen haben wir die Technologien, um jetzt wirklich diesen Schritt nach vorne zu machen. Gleichermaßen können wir die jetzt in Deutschland auch so anbieten, dass keiner sich eigentlich Sorgen machen muss, dass es sich in eine falsche

[6:17] Richtung entwickeln kann. Und deswegen sind eigentlich alle Voraussetzungen aus meiner Sicht dafür geschaffen, dass keiner mehr sagen kann, er geht jetzt diesen Schritt nicht.

[6:25] Ja, du hast gerade schon gesagt, alle Unternehmen. Das heißt, wenn Technologie und Vertrauen aufeinandertreffen, betrifft das Startups und Konzerne. Siehst du das auch so? Heißt das, dass die Cloud also nicht nur für kleine Unternehmen ready ist? Absolut. Also ganz im Gegenteil sogar. Ich würde sagen, Cloud ist kein Startup-Spielzeug. Also jeder soll damit natürlich arbeiten und jeder sollte anfangen. Und ich finde auch, selbst wenn du ein Startup bist, solltest du dir möglichst früh, und ich habe auch ein paar Startups gegründet, möglichst früh Gedanken darüber machen, wie baue ich meine IT-Infrastruktur auf. Weil das Schlechteste, was du eigentlich machen kannst, ist mit irgendwas anfangen und dann hast du so ein gewisses Wachstum erreicht und musst du sagen, nee, wir haben eigentlich komplett falsche Entscheidungen getroffen und wir müssen wieder von vorne anfangen. Das kostet einfach immer viel Zeit und viel Energie. Von dem her, auch Startups sollten es von Anfang an richtig machen. Aber wir sehen die Themen schon von Konzernen über Mittelstand, über öffentliche Einrichtungen. Jeder will flexibel bleiben.

[7:20] Wir kommen an der Cloud nicht vorbei. Also das ist einfach the next big thing. Jeder muss gucken, wie sie Ressourcen und Kosten reduzieren, wie sie auch wirklich wettbewerbsfähig bleiben. Und das hast du halt in der Cloud. Da hast du alle Technologien, alle Innovationen drin. Von dem her aus unserer Sicht ein ganz, ganz wichtiges Thema. Und deswegen geht es aus meiner Sicht nicht um die Größe des Unternehmens, sondern eher darum, welche Haltung sie haben. und ob sie bereit dazu sind, sich wirklich weiterzuentwickeln. Und wir sehen da ganz tolle Beispiele mit zum Beispiel einer Bosch, die diesen Two-Tier-Ansatz nutzt, mit einer Artikel, die komplett in die Public Cloud gegangen ist oder auch bei einer Diakonie Nord oder bei einer Smart Press. Da sieht man schon, wie innovativ die Unternehmen sind, wie pragmatisch die da auch vorangehen und dass echte Transformation eben made in Germany ist.

[8:06] Nehmen wir mal an, die Segel sind gesetzt, das Unternehmen hat sich dazu entschieden, okay, wir gehen in Richtung Cloud. Was ist denn so der Weg, den wir als SAP dann gemeinsam mit den Kunden bestreiten? Und auf jeden Fall begleiten wir sie dabei. Also das ist nichts, was ein Kunde alleine tun muss. Er darf das natürlich immer wieder tun. Aber es ist natürlich schon auch unsere Verantwortung als Unternehmen, die Kunden damit zu begleiten. Und das tun wir auch. Und das tun wir nicht nur technisch, sondern das tun wir auch strategisch. Wir bauen mit den Kunden individuelle Roadmaps auf. Wir machen gezielte Workshops mit ihnen. Was ist ihr Zielbild? Wie kommen wir dort hin? Manchmal auch die Entscheidung zu treffen, was brauche ich und was brauche ich auch nicht. Also manchmal auch zu überlegen, was nehme ich aus meiner alten Welt wirklich mit in die neue Welt? Will ich den ganzen Ballast mitnehmen oder will ich mich vielleicht auch von manchen Dingen wirklich auch frei machen? Und da braucht es manchmal dann auch so eine externe Sicht darauf, die da vielleicht auch hilft, das Ganze so ein bisschen zu moderieren, weil oftmals hält man halt gern an dem fest, was man schon immer hatte. Aber das ist nicht immer der beste Schritt in die Zukunft.

[9:06] Gleichermaßen gibt es dann natürlich gezielte Beratungen zu unseren Lösungsseiten der SAP, ob das jetzt das Thema S4HANA Cloud ist, ob das KI ist oder, oder, oder. Also da sind wir da, da haben wir natürlich auch die Produktexpertise bei uns im Haus. Wir haben die aber natürlich auch in unserem unglaublich großen Partnernetzwerk in Deutschland. Das heißt, es muss auch nicht immer direkt die SAP sein, sondern wir haben da auch ganz viele tolle Partner mit einer entsprechenden Branchen-Expertise, mit einer entsprechenden Solution-Expertise. Auch die können natürlich extrem gut Kunden helfen, in verschiedensten Größen genau diesen Schritt dann auch erfolgreich zu gehen. Und was viele auch nicht wissen, was für uns natürlich auch super, super wichtig ist, dass wir viel mit Referenzen arbeiten. Also man lernt natürlich auch immer am besten von anderen Kunden, die diesen Schritt schon gegangen sind. Welche Schmerzen hatten die dabei? Welche Erfolge hatten sie dabei? Welche Best Practices gibt es da? Und da versucht man natürlich möglichst viel anzubieten in Form von Webinaren, in Form von Events. Dass Kunden sich einfach mit Kunden austauschen, voneinander lernen und bestenfalls natürlich auch den ein oder anderen Fehler nicht wieder machen, sondern natürlich auch lernen, was hat der eine gemacht, was ich nicht unbedingt als Stolperfalle mit in mein Projekt nehmen muss. Ja, das klingt nach ziemlich viel, ehrlich gesagt. Und du hast gerade vorhin

[10:18] schon erwähnt, in einer deiner Antworten, die richtige Haltung. Ist es etwas, was für dich eine erfolgreiche Cloud-Transformation auch ausmacht oder gibt es da noch weitere Punkte, die das bekräftigen auch?

[10:31] Es ist definitiv einer der wichtigen Punkte. Also ich glaube, wenn man nicht das offene Mindset hat zu sagen, ich will jetzt auch wirklich diesen nächsten Schritt gehen und ich lasse mich auch aktiv auf Veränderung ein, dann kann man jetzt schon quasi eigentlich vorab sagen, dann wird es scheitern. Also das kann nicht funktionieren. Das heißt, so eine gewisse Offenheit und auch eine Bereitschaft für Veränderung muss einfach da sein.

[10:52] Gleichermaßen gibt es aber für, sage ich mal, so eine typische Erfolgsformel auch noch andere Themen, die unglaublich wichtig sind. Und das ist, dass man ein klares Zielbild definiert. Das hatten wir ja gerade schon so besprochen. Wo will ich eigentlich wirklich hin am Ende des Projektes? Auch nochmal zu sagen, was sind Dinge, von denen ich loslasse? Und dann aber auch wirklich gute Schulungen für die Mitarbeiter anzubieten. Weil am Ende des Tages lebt natürlich so ein System auch davon, dass es genutzt wird. Und was wir auch hin und wieder sehen, ist natürlich, dass tolle Projekte gelauncht werden. Es gibt eine großartige Idee in der IT oder sage ich mal in der Konzernspitze, wie es am Ende des Tages laufen soll. Und am Ende realisiert man aber, dass die Anwender eigentlich das weder Nutzen noch den Mehrwert sehen. Das heißt auch da die Verbindung nicht zu verlieren zu den Mitarbeitern und die natürlich auch möglichst früh schon zu schulen, um ihnen auch zu zeigen, was kommt denn da, was ist da da, wie könnt ihr das in eurem Alltag nutzen, um euch dann auch zu entlasten. Weil das Schlechteste ist eigentlich, man hat viel Geld investiert und auch viel Zeit, aber die Solutions kommen dann oder die Applikationen kommen nachher nicht in die Nutzung und dann ist tatsächlich am Ende des Tages der Mehrwert nicht geschaffen und so leben wir das auch bei uns intern, also auch wir transformieren uns ja konstant, wir wollen immer weitergehen, wir wollen natürlich auch unsere eigenen Lösungen bestmöglich nutzen.

[12:05] Das heißt, auch da gibt es eine sehr enge Zusammenarbeit zwischen unserer internen IT und wir quasi in der Landesorganisation. Was sind unsere Bedürfnisse? Es gibt End-User-Panels, was brauchen wir? Es gibt dann natürlich auch Testing-Phasen direkt mit der Feldorganisation und dann natürlich auch entsprechende Enablement-Formate, wo wir gucken, dass wir die Mitarbeiter einfach gut schulen, dass sie auch wirklich in die Nutzung der Systeme kommen.

[12:28] Und ja, das ist aus meiner Sicht so ein bisschen die Erfolgsformel und dann auch einfach offen sein. Also Learning by Doing ist, glaube ich, auch nochmal was ganz, ganz Essentielles, da zu

sagen, hey, ich werfe mich da auch mal rein, ich versuche nicht alles durchzuplanen, sondern habe da auch so eine gewisse Offenheit zu sagen, ich muss nicht alles direkt von Anfang an wissen, sondern am Ende des Tages geht es auch einfach darum, Dinge mal auszuprobieren und zu gucken, wie weit man kommt.

[12:50] Absolut, ja. Das klingt intern wie extern nach einer sehr guten Erfolgsformel. Wenn Unternehmen den Schritt in die Cloud gemeistert haben oder geschafft haben, dann ist ja meist KI nicht mehr weit entfernt. Wo siehst du denn heute schon echten messbaren Mehrwert in Sachen Business AI bei unseren Kunden? An so, so vielen Stellen. Also wir sind ja selbst als SAP so ein bisschen vorangegangen, was das ganze Thema AI anging. Auch weil wir selbst einfach festgestellt haben, wir brauchen diese Entlastung intern bei uns. Und so sehe ich auch AI in Summe. Also oftmals spricht man ja davon, wird AI irgendwann die Mitarbeiter ersetzen? Nein, aus meiner Sicht nicht. Aber es schafft quasi so ein bisschen den Freiraum, sich wieder mit den wesentlichen Dingen auseinanderzusetzen. Ich glaube, KI kann ganz, ganz viele der Dinge übernehmen, die eigentlich nicht wertstiftend sind, respektive die einfach viel Zeit kosten, um dann, wie gesagt, diesen Freiraum zu schaffen und einfache Routinearbeiten übernehmen, Prozesse, die relativ langwierig sind, die komplett über das System schon gehandhabt werden können. Da sehen wir ganz, ganz viel. Und warum Business AI? Das ist, glaube ich, die wesentliche Frage. Also warum will ich als Unternehmen oder arbeite ich als Unternehmen nicht mit einem der großen LLMs einfach zusammen und fertig? Das ist natürlich genau dieses Thema, zum Beispiel Datensicherheit beziehungsweise Daten auch in Kontext zu bringen.

[14:08] Also wenn ich mit einer ganz normalen LLM am Markt arbeite, weiß ich natürlich nicht, was geht gerade zum Beispiel in meinem Kunden vor und was braucht mein Kunde aktuell. Das sehe ich natürlich nur, wenn ich das Ganze dann auch zusammenbringe mit meinem Kunden, den ich natürlich in meinen SAP internen Daten habe und dann diese Kombination zwischen SAP-Daten und quasi der Intelligenz, die eben durch eine AI mitkommt, kombiniere und daraus dann auch, sage ich mal, entsprechende Entscheidungen treffe. Und da haben wir verschiedenste Lösungen oder verschiedenste Szenarien seitens der SAP. Aktuell haben wir circa 250, die wir da schon anbieten an solchen Use Cases, die eben genau diesen Mehrwert schaffen sollen und haben aber auch eigene Applikationen wie zum Beispiel das Tool for Consultants.

[14:50] Wo wir quasi eine AI für Consultants auf dem Markt entwickelt haben, um die quasi in ihren Projekten zu unterstützen. Und das ist natürlich auch für die ein wirklicher Mehrwert. Das hilft natürlich dann, wir haben gerade davon gesprochen, wie laufen solche Projekte ab, wie beschleunigt man solche Projekte auch, wie guckt man, dass man relativ schnell Mehrwerte schafft. Da kann Tool von Consultants natürlich allen Beratern, aber auch Inhouse-Beratern und Projektleitern innerhalb von Unternehmen helfen, weil da im Prinzip die ganze Intelligenz drin steckt. Wie mache ich so ein Projekt erfolgreich? Wie bringe ich das voran und auch dieses Wissen entsprechend zur Verfügung stelle? Und deswegen, wie gesagt, unendlich viele Use Cases, die es gibt, die wirklich einen Mehrwert schaffen können. Ich glaube, da muss man einfach immer wieder gucken, wer kommt aus welcher Perspektive da drauf, was braucht er. Aber dann glaube ich, ist das Spielfeld unendlich und wir stehen eigentlich erst am Anfang von ganz, ganz, ganz viel, was in den nächsten Jahren kommen wird.

[15:43] Also ich glaube, man hat jetzt ganz klar rausgehört, dass KI und Cloud ganz, ganz eng miteinander verzahnt sind.

[15:48] Aber kannst du uns nochmal zusammenfassend mitnehmen, wie hängen die jetzt konkret zusammen? Kannst du es nochmal in zwei Sätzen zusammenfassen? Natürlich, klar. Also im Prinzip kann man ja sagen, KI ist in der Cloud eigentlich zu Hause. Das ist eine der Technologien, die wirklich davon lebt, dass es in großen Netzwerken gelebt wird, dass es natürlich auch verschiedene externe Daten, aber auch interne Daten zusammenbringt. Und damit spielt es natürlich Hand in

Hand miteinander und ist auch eigentlich nicht mehr voneinander wegzudenken. Deswegen wäre meine Aussage an der Stelle wirklich, Cloud ist so das Fundament, auf dem wir diese ganzen intelligenten Lösungen überhaupt auch erst aufbauen und nutzen können. Und vorhin haben wir auch über das ganze Thema Silver and Cloud gesprochen. Natürlich dann auch in einem sicheren Kontext nutzen lassen und in Echtzeit nutzen lassen. Das heißt, gerade bei internationalen großen Unternehmen hat man da natürlich die Möglichkeit, das alles auch zusammenzubringen und auch in einem sicheren Umfeld zusammenzubringen und auch in Echtzeit und Schnellzeit wirklich zu machen. Und von dem her sehe ich da ganz, ganz viel Potenzial. Ich habe gerade schon gesagt, wir haben viele Use Cases, die natürlich auch alle entsprechend in der Cloud verfügbar sind für unsere Kunden, weil das auch für uns so der wesentliche große nächste Schritt ist. Und da müssen wir jetzt gucken, was da noch sich über die nächsten Jahre entwickelt, was wir auch zusammen mit unseren Kunden an weiteren Use Cases entwickeln können, um einfach den besten Mehrwert und auch die beste Entlastung zu unseren Kunden zu bringen.

[17:04] Ja, da wird sehr, sehr viel kommen. Wir sind schon sehr gespannt und nähern

[17:09] uns auch schon so langsam dem Schluss. Viele fragen sich ja jetzt so ein bisschen, soll man jetzt handeln oder lieber warten, bis KI im Business-Kontext richtig greifbar ist? Was denkst du, Catha? Ich weiß gar nicht, ob man da noch warten kann. Also ich glaube, gerade auch im privaten Umfeld bekommt es jeder mit. Wir hatten jetzt, wenn man mal überlegt, wann wirklich das ganze Thema Chat-GPT so hochkam, das ist Pi mal Daumen ein Jahr, ein bisschen mehr als ein Jahr.

[17:32] Mittlerweile würde ich sagen, nutzt es fast jeder, auch im privaten oder im beruflichen Kontext. Die Kinder fangen schon damit an, das zu nutzen. Also AI ist gefühlt überall von Songtexten, die kreiert werden, von Videos geschnitten werden, komplett Social Media ist voll mit irgendwelchen AI-Inhalten. Und deswegen, glaube ich, gibt es gar nicht die Frage, da jetzt nichts zu tun, sondern ich glaube, jetzt ist die Frage einfach, wie schnell geht man damit? Und je schneller man natürlich diesen Schritt jetzt macht, desto schneller wird man natürlich auch erste Erfolge sehen, desto schneller wird man natürlich auch die Mehrwerte sehen, wird sich natürlich auch differenzieren können gegenüber den Wettbewerbern. Also auch da, je mehr Entlastung man natürlich für die Mitarbeiter und für die Prozesslandschaft schaffen kann durch KI, desto schneller kann man natürlich sich wieder auf andere Themen konzentrieren und es gibt ja natürlich viel Potenzial, wenn wir in Richtung Wettbewerbsfähigkeit schauen und von dem her gibt es aus meiner Sicht jetzt keinen Grund zu zögern oder nicht diesen Schritt zu machen, sondern man sollte jetzt in Cloud und KI investieren. Das wird eh seine Zeit brauchen. Wir haben gerade darüber gesprochen. Es gibt viele Use Cases jetzt schon, aber das Thema wird sich natürlich noch drastisch weiterentwickeln über die nächsten Monate und Jahre. Das heißt, wenn man jetzt mit anfängt, kann man natürlich auch das ganze Thema noch so weit es geht auch mitgestalten für die Zukunft. Von dem her, mein Appell, jetzt loslegen, sich rantasten, erste Erfahrungen sammeln, auch die Mitarbeiter auf diese Reise mitnehmen, weil auch das wird einfach seine Zeit brauchen.

[18:57] Bis jeder sich, sage ich mal, da eingearbeitet hat, sich damit wohlfühlt, in die Nutzung geht. Und da gibt es viele Möglichkeiten und wir unterstützen Kunden auch gern dabei. Also wir haben relativ einfach einen Einstieg dafür. Wir haben so kostenlose Discovery Workshops für AI, wo den Kunden einfach mal vorstellen, was machen wir bei SAP mit AI? Wie können sie unsere Business AI nutzen? Welche Use Cases gibt es da? Welche Use Cases passen auch direkt auf die einzelnen Kundenszenarien? Also davon auch einfach so ein bisschen zu nutzen, was wir anbieten. Das kann ich nur bekräftigen. Wir sind da, wir wollen da helfen, helfen unsere Kunden da auch zu entlasten und freue mich dann auch zu sehen, wohin die Reise geht und freue mich auf jeden mutigen Kunden, der diese Reise auch möglichst zeitnah mit uns gehen möchte. Vielen Dank für diesen Appell und diesen Call to Action an alle Zuhörerinnen da draußen. Und bevor wir den Podcast beenden, haben wir noch ein kleines Spiel für dich vorbereitet, Catha. Das heißt entweder oder. Das heißt, du entscheidest, welche Antwort besser zu dir passt. Die erste Frage ist ein bisschen fies.

Public Cloud oder Private Cloud? Was denkst du? Die ist wirklich fies. Aber wenn wir in die Zukunft blicken, würde ich sagen Public Cloud. Also relativ klar.

[20:08] Jewel for Consulting oder SAP AI Launchpad? AI Launchpad. Darf ich kurz erklären, warum? Gerne, gerne. Okay, super, gerne. Ich meine, das AI Launchpad wird sich ja dem Tool Consultants im Prinzip am Ende des Tages bedienen. Und auch da vielleicht so ein Learning, das wir jetzt auch schon SAP intern gesammelt haben, ist zu sagen, es macht gar nicht so viel Sinn, so viele verschiedene Engines zu haben mit verschiedenen Einstiegspunkten, weil das macht es wieder unheimlich kompliziert für den Endanwender zu wissen, welche AI nutze ich in welchem Kontext. Deswegen mein Plädoyer immer quasi eher Richtung AI-Launchpad zu sagen, wo bringe ich alles wieder zusammen, wo habe ich so diesen direkten Einstieg zu allem, was quasi im Hintergrund liegt, um auch einfach die Mitarbeiter zu entlasten und deswegen lieber die zentrale Stelle, wo ich weiß, da muss ich hingreifen und von dort aus werde ich entsprechend dann auch weitergeführt zu all, sage ich mal, der Magic, die die AI da mit sich bringt.

[21:03] Zum Schluss noch eine letzte Frage. Für welchen Bereich hättest du am liebsten eine smarte Automatisierung im Alltag? Ist es die Reisekostenabrechnung oder lieber der Geschäftsabschluss als Summary?

[21:13] Ah, tatsächlich die Reisekostenabrechnung. Auch wenn ich die nicht immer mehr selber machen muss. Ich leide jedes Mal mit, weil es tatsächlich ein super anstrengendes Thema ist mit Klassifizierung von Steuerzuordnung etc. Von dem her, wenn auch nicht unbedingt für mich, für alle anderen, die das jeden Tag machen müssen und auch für mein Office, wünsche ich mir da tatsächlich für die die größte Entlastung. Und dann am Ende des Tages aber natürlich am liebsten für alles. Also auch ich bin super offen zu sehen, wo die Reise noch hingeht und freue mich jedes Mal wieder, wenn ich wieder einen neuen Kontext gefunden habe, in dem ich für mich irgendwie AI im Alltag nutzen kann, um mich einfach auch zu entlasten und habe es neulich so ein bisschen für mich, wir waren jetzt gerade im Urlaub in den Bergen, da habe ich so ein bisschen überlegt, wie dann AI zu sehen ist. Und eigentlich ist es so ein bisschen wie so eine Fremdsprache zu lernen. Also ich lerne irgendwie gefühlt immer mal wieder jeden Tag so diesen nächsten Schritt zu sagen, was kann man jetzt noch damit machen? Und entsprechend ist auch für mich so eine Live-Journey jetzt zu sagen, wie kann ich es noch mehr in meinen Alltag oder auch in meinen beruflichen Alltag integrieren? Und so muss man das, glaube ich, auch sehen. Je mehr man sich damit auseinandersetzt, je früher man damit anfängt, die Sprache versucht zu lernen, desto stärker wird man dann natürlich auch zum Professional User irgendwann werden. Früher gab es so Zertifikate, B und A Language Certificates, dass man da wirklich so seinen persönlichen Weg macht für die KI-Sprache.

[22:41] Super. Vielen Dank, Catha. Das Thema Startup hattest du vorhin auch mal aufgegriffen. Müsstest wir unbedingt mal in einer anderen Folge nochmal verschießen. Da bin ich gleich hellhörig geworden.

[22:50] Was haben wir heute gelernt? Und warum Deutschland in die Public Cloud geht, wie AI im Unternehmenskontext Nutzen stiftet und warum die gesamte Thematik für Unternehmen jeder Größe maximal relevant ist. Teil diese Folge mit denen, die AI in der Cloud sagen, aber eigentlich nur Chatbots meinen. Und danke, Catha, an der Stelle, dass du da warst. Ja, wir freuen uns und ja, wir sehen uns. Bis bald. Vielen lieben Dank. Bis bald. Danke, dass ihr heute wieder dabei wart. Habt ihr Themenwünsche oder Fragen? Dann wendet euch gerne jederzeit an cloud-podcasts.sap.com. Executive Producer Ralf Schmidt, Content und Moderation, Friederike Schmalz und Sandra Zauwitzer.

End of transcript. www.sap.com.

PUBLIC

© 2025 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. See Legal Notice on www.sap.com/legal-notice for use terms, disclaimers, disclosures, or restrictions related to SAP Materials for general audiences.

