

50 JAHRE AIFB

Prof. em. Dr. Dr.h.c. Wolfried Stucky

1971 – 2021



Herausgeber:

Prof. em. Dr. Dr.h.c. Wolffried Stucky

Institut für Angewandte Informatik und Formale Beschreibungsverfahren (AIFB)

© Copyright

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil des Buches darf in irgendwelcher Form (durch Kopie, Fotografie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

2. korrigierte, erweiterte Auflage 03/2022

Mit freundlicher Unterstützung von

ISB AG, Karlsruhe und

PROMATIS software GmbH, Ettlingen

Gestaltung und Layout:

hedgehog Werbeagentur GmbH, Karlsruhe

**Beitrag von Dr. Frank Schönthaler, PROMATIS Gruppe,
Ettlingen (TechnologieRegion Karlsruhe)**

NUTZENSTIFTENDE INNOVATION: „AIFB-ENTREPRENEURE“ @WORK

Das Institut AIFB des KIT hat sich in den 50 Jahren seines Bestehens als Ideengeber und Inkubator für zahlreiche mittelständische IT-Unternehmen einen Namen gemacht. Was aber zeichnet den „AIFB-Entrepreneur“ aus? Und welchen Beitrag leistet das AIFB in der Umsetzung nutzenstiftender Innovationen? Und warum sind genau diese Innovationen für eine nachhaltige Entwicklung der TechnologieRegion Karlsruhe so wichtig? Mit diesen Fragen setzt sich der vorliegende Beitrag auseinander und gibt Antworten aus Sicht eines „AIFB-Entrepreneurs“.

Das AIFB wird 50

Das Institut für Angewandte Informatik und Formale Beschreibungsverfahren (AIFB) des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) wird 50. Zu Recht wird das Institut als Heimat bedeutender Wissenschaftler und erfolgreicher Fachexperten und Führungskräfte in der Wirtschaft gefeiert. Und in den Jahren 1985 – 1990 hat das AIFB mit seinen Forschungen zur Geschäftsprozessthematik – ich durfte selbst gemeinsam mit den Professoren Stucky, Lausen und Oberweis meinen Beitrag dazu leisten – im Rahmen des DFG-Schwerpunktprogramms Betriebsinformatik die Wirtschaftsinformatik als eigenständige Disziplin in Forschung und Lehre mit aus der Taufe gehoben. Aus vielen Gesprächen mit Absolventen, Förderern und Freunden des Instituts weiß ich aber, dass das AIFB zuvorderst als Ideengeber und Inkubator für zahlreiche mittelständische Technologie- und Beratungsunternehmen Bekanntheit erlangt hat. Nein,

ein Apple oder ein Google waren nicht dabei, aber die Bedeutung der Unternehmensgründungen aus dem Umfeld des AIFB für die digitale Entwicklung der TechnologieRegion Karlsruhe und vor allem im Hinblick auf die Schaffung zukunftssicherer Arbeitsplätze darf nicht unterschätzt werden.

Innovation Walk 2016 in Denver, Colorado

An dieser Stelle blicken deutsche Politiker und Wirtschaftsführer immer wieder sehnsüchtig über den großen Teich, wo sie die Blaupausen für unsere Zukunft in Wirtschaft und Gesellschaft wähen. Ja, „Lern- und Inspirationsaufenthalte“ gehören für den deutschen Entscheider fast schon zum guten Ton. Mir selbst bot sich im Jahr 2016 mit dem Besuch der Denver Startup Week im Vorfeld der Gründung eines Tochterunternehmens der von mir als CEO geführten PROMATIS Unternehmensgruppe ein interessanter Einblick in die Gründerszene der Vereinigten Staaten. Gerade in der Greater Denver Area sind besonders viele Gründungsaktivitäten von Technologieunternehmen zu verzeichnen, so dass diese Region nicht selten als „nächstes Silicon Valley“ gehandelt wird. Höhepunkt der Startup Week war ein Innovation Walk, bei dem Gruppen von 10 – 15 Innovationsinteressierten zu Fuß jeweils fünf Startups und junge Wachstumsunternehmen besuchten. So verschieden die Unternehmen zu sein schienen, verlief doch jeder Besuch nahezu identisch und merkwürdigerweise geradezu klischeehaft ab: zum

Empfang wurden wir von jungen, coolen Typen mit dem immer gleichen Getränke- und Snackangebot vertraut gemacht und lernten, wo der Tischkicker steht und wie man am schnellsten zur Dachterrasse gelangen konnte. Die Einrichtung der vermeintlichen Innovationsschmieden bestand aus beeindruckend vielen aneinandergereihten Hochtischen, gespickt mit den neusten Erzeugnissen der Apple Inc. Damit war klar, dass es sich hierbei um die Arbeitsplätze von Management und Global Sales & Marketing handeln musste, denn die Entwicklung war natürlich aus Kostengründen und um zukünftig besser skalieren zu können längst nach Indien ausgelagert worden.

Als wirklich Innovationsinteressierter machte ich mich dann stets zum spielverderbenden Außenseiter, wenn ich mit meiner Standardfrage „What are you guys doing?“ für hektische – ja manchmal fast panikartige – Betriebsamkeit sorgte. Nein, auf diese Frage war niemand wirklich vorbereitet. Aber nach mehr oder weniger langer Suche gelang es dann doch immer, einen Experten aufzutreiben – in den meisten Fällen einer der Gründer –, der diese unerwartete Frage mit Bravour beantworten konnte. Zumeist wurde eine Software entwickelt, in der man das Potenzial zur Disruption großvolumiger Marktsegmente vermutete. Meine – zuweilen als unfreundlich empfundene – Anmerkung, dass es meines Wissens doch längst Software ähnlicher Funktionalität gäbe, wurde dann mit einem leicht arroganten Lächeln quittiert, weil die eigene Software doch an dieser und jener Stelle wesentlich innovativer sei und man deshalb ja schon zwangsläufig bedeutende Fortune 500-Referenzkunden (denen man die Software vermutlich geschenkt hatte) gewonnen habe. Ob man damit rechne, mit der Software nun zusätzliche Marktanteile zu erobern? Nein, so wurde ich belehrt, man schaue halt, dass

irgendwann ein Konsolidierungsprozess stattfindet und man dann vom größeren – aber technologisch weit unterlegenen – Wettbewerber übernommen werde. Interessant war, dass man mir (nicht nur einmal) ein wenig verschmitzt steckte, dass ja der Kapitalgeber des dann übernommenen Unternehmens auch der Kapitalgeber des potenziellen Übernehmers sei.

Ich muss es zugeben: am Ende des Walks war ich doch ziemlich enttäuscht, weil ich große Mengen an Wagniskapital bei der Arbeit gesehen hatte, aber keine wirklich wertschöpfende Innovation und keinen einzigen leidenschaftlichen Entrepreneur, der mit viel Liebe seine innovativen Ideen verwirklichen wollte. Ich habe gesehen, wie sich Wagniskapital Investitionsvehikel gesucht hat, die sich für das spekulative Wachstum und schließlich das Verschmelzen mit anderen Investitionsvehikeln eignen.

Das Ziel: Nutzenstiftende Innovationen

Trotz dieser Enttäuschung kann auch ich mich nicht der Bewunderung für die disruptiven Innovationen und auch die Marktmacht entziehen, die US-amerikanische Unternehmen wie Amazon, Apple, Google oder auch Tesla in vergleichsweise kurzen Zeitspannen hervorgebracht haben. Welche immensen Unternehmenswerte sind hier für die Investoren geschaffen worden. Wenn man jedoch den Nutzen hinterfragt, der für die Gesellschaft entstanden ist, wird es schwierig, insbesondere wenn man die Quantität und Qualität der geschaffenen Arbeitsplätze betrachtet oder die tatsächliche Steuerquote.

Die neidischen Blicke von vielen unserer Politiker und Wirtschaftsführer sind aus diesem Blickwinkel heraus eher nicht angebracht. Vielmehr sollten wir gemeinsam ein Klima schaffen, in dem Innovationen entstehen, die Nutzen für unsere Gesellschaft stiften –

idealerweise auf globaler Ebene. Und Wagniskapital sollte in eben diese nutzenstiftenden Innovationen fließen und nicht nur in großvolumige Finanztransaktionen, die allzu leicht zur Blasenbildung neigen. Ein solches Innovationsklima, wie es etwa bei Stiglitz in seinem Buch *Creating a Learning Society* beschrieben wird, erfordert erhebliche Bildungsanstrengungen und innovationsfreundliche politische Rahmenbedingungen mit einem klaren Fokus auf die nachhaltige Entwicklung der globalen Wirtschaft. Und ganz konkret sollten wir uns in Deutschland auf unsere traditionellen Stärken besinnen, insbesondere auf eine ausgeprägte Ingenieurskultur in Verbindung mit dem hohen Niveau unserer Hochschulen und Forschungsinstitutionen.

Umsetzung nutzenstiftender Innovationen

Gerade die TechnologieRegion Karlsruhe ist hier mit dem FZI sowie dem KIT und weiteren leistungsstarken Hochschulen für angewandte Wissenschaften in besonderer Weise gesegnet. Ein solches Umfeld ist geradezu prädestiniert für nutzenstiftende Innovationen. Allerdings müssen die Voraussetzungen geschaffen werden, dass diese Innovationen im Zusammenwirken von innovationsfokussierten Unternehmen, engagierten Entrepreneuren und längerfristig planenden Investoren auch tatsächlich ihren Weg in die Umsetzung finden.

Kollaboration als Voraussetzung für die Umsetzung nutzenstiftender Innovationen

Das AIFB hat sich in den 50 Jahren seines Bestehens immer wieder als Treiber für die unkomplizierte Umsetzung von Innovationen erwiesen. Seien es die engen Netzwerke in die Wirtschaft, die nicht

selten über Absolventen des Instituts etabliert und mit Leben gefüllt wurden, oder über Entrepreneure, die sich aus den Absolventen und dem Kollegium des Instituts rekrutiert haben.

Nachhaltigkeit in der Unternehmensentwicklung

Was aber zeichnet gerade den „AIFB-Entrepreneur“ – stellvertretend für so viele Entrepreneure aus der deutschen Hochschullandschaft – aus? Ich meine, es ist der Fokus auf die Wertschöpfung für die zukünftigen Kunden. Es kann sich dabei um Produktinnovationen, Serviceinnovationen, aber auch um Prozessinnovationen handeln, die verbesserte Verfahren im Leistungsprozess zum Ziel haben. Ganz bewusst soll aber nicht nur von Innovationen gesprochen werden: auch Verbesserungen in puncto Qualität und Wirtschaftlichkeit der für den Kunden erbrachten Leistung sorgt für die angestrebte Wertschöpfung. Gemeint ist hier eine „echte Wertschöpfung“: nicht das „Hineinquetschen eines eigentlich recht unbedeutenden Services“ in eine profitable Wertschöpfungskette oder das aus ethischer Sicht grenzwertige Ausnutzen von Gesetzeslücken, oft in Verbindung mit Fehlentwicklungen der Gig Economy oder der Sharing Economy.

Warum ist der Fokus auf die Wertschöpfung für den Kunden so wichtig, wenn es um die Beurteilung unternehmerischer Aktivitäten geht? Aus meiner Sicht deshalb, weil er für die Nachhaltigkeit in der unternehmerischen Tätigkeit sorgt. Eine echte Wertschöpfung zu erzielen, für die der Kunde bereit ist, angemessen zu bezahlen, und diese laufend zu verbessern, ist der Antrieb für eine gesunde Unternehmensentwicklung. Und viele solcher gesunden Unternehmen bilden auch für die TechnologieRegion Karlsruhe das Gerüst für eine sichere und prosperierende Zukunft.