

HAMBURG & SCHLESWIG-HOLSTEIN

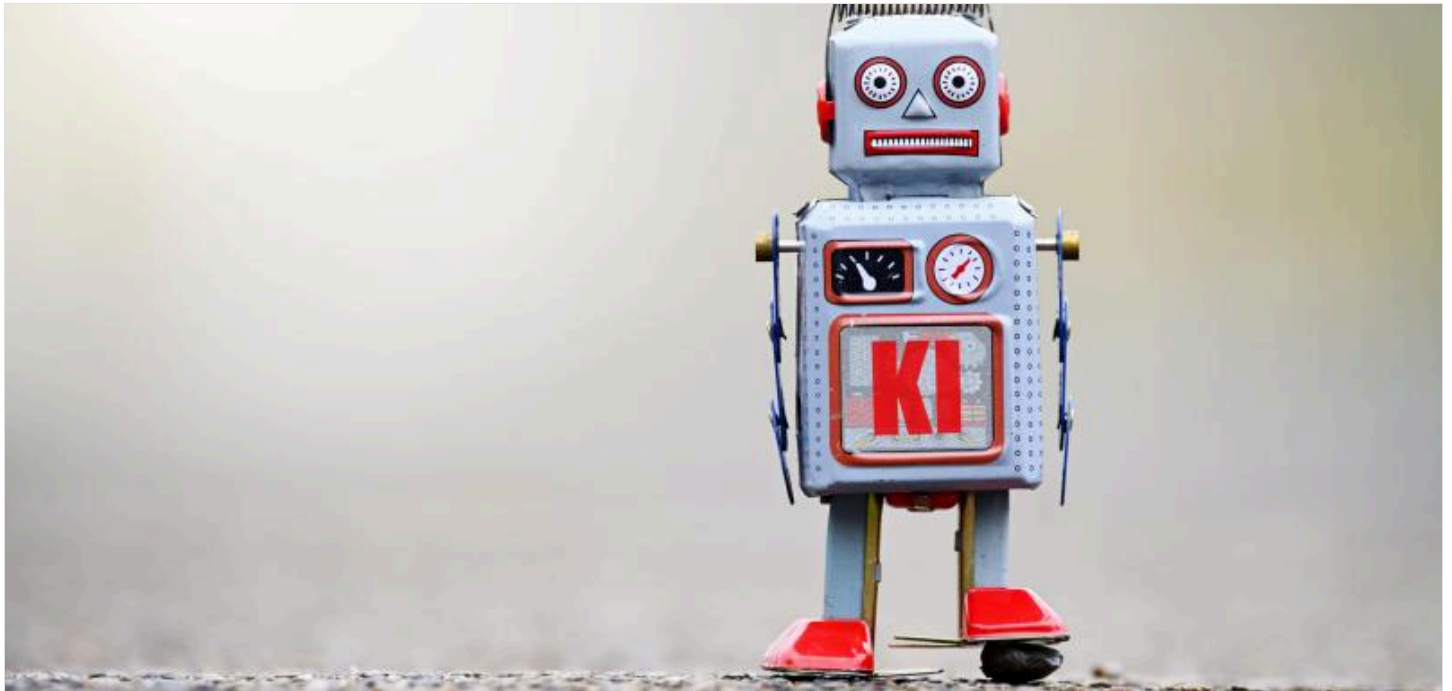
KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

„In den USA ist die Denkrichtung eine andere“



Von **Jörn Lauterbach**
Redaktionsleiter Hamburg und NRW

Veröffentlicht am 03.06.2024 | Lesedauer: 10 Minuten



Immer mehr Start-ups entwickeln neue Ideen und Methoden, um die Künstliche Intelligenz sinnvoll anzuwenden. Für den Geschäftsaufbau fehlt aber nicht selten das Geld

Quelle: picture alliance/ CHROMORANGE

Auf Vermittlung der Tech-Unternehmer Petra Vorsteher und Ragnar Kruse sind mehrere Hamburger KI-Startups in die USA gereist, um Investoren zu finden. Ein Grund dafür liegt auch in der Zurückhaltung deutscher Kapitalgeber. Was hat die Reise ins Mutterland der Digitalisierung gebracht?

Wie kann es gelingen, dass ein Wirtschaftsraum Hamburg die Transformation von einer Hafen- und Handelsstadt in eine stark digital und von künstlicher Intelligenz geprägten Metropole angeht? Maßgeblich wird dafür sein, ob die vorhandenen klugen Köpfe der Stadt auch die Mittel an die Hand bekommen, um aus guten Ideen große Unternehmen zu machen – davon sind Petra Vorsteher und Ragnar Kruse überzeugt. Die beiden – selbst erfahrene und erfolgreiche Internet-Unternehmer – sind die treibenden Köpfe hinter dem Netzwerk AI.Group, das die verschiedenen Stränge im wirtschaftlichen Ausbau der Künstlichen Intelligenz in [Hamburg \(https://www.welt.de/themen/hamburg-staedtereise/\)](https://www.welt.de/themen/hamburg-staedtereise/) bündelt. Jetzt begleiteten sie Startup-Unternehmer zur Investorensuche in die USA und erzählen, warum die dortigen Geldgeber anders agieren als ihre Pendants in Deutschland.

WELT AM SONNTAG: Wollen wir mal nicht mit den Bedenken, die es rund um das Thema Künstliche Intelligenz gibt, starten?

Petra Vorsteher: Hurra! Also etwa mit den Chancen?

WELT AM SONNTAG: Ja, aber auch mit den Voraussetzungen, diese nutzen zu können. Sie beide sind die Köpfe hinter dem Netzwerk AI.GROUP – 2019 zunächst als AI.HAMBURG gestartet – das die oft jungen Unternehmen unterstützt, die sich im Bereich der Künstlichen Intelligenz tummeln. Was fasziniert Sie gerade besonders?

Vorsteher: Wir sehen gerade – auch in Hamburg – ein Feuerwerk an Innovationen. Und diese entstehen nicht mehr vor allem in den Forschungsabteilungen großer Unternehmen, sondern vor allem in vielen AI Start-ups.

Ragnar Kruse: Dieser Schub basiert vor allem auf der Weiterentwicklung der sogenannten Large-Language-Modelle, also der Text- und Dokumentenerzeugung, die auf der Verwendung riesiger Datenmengen basieren. Das qualifizierte Wissen, das weltweit verfügbar ist, kann damit in allen Sprachen eine Vielzahl an nützlichen Anwendungen auf dem Smartphone der Nutzer erzeugen. So werden sich auch im Gesundheitsbereich ganz andere Möglichkeiten ergeben.



WELT AM SONNTAG: Machen Sie es mal konkret.

Vorsteher: Momentan laufen wir bei vielen Krankheiten noch von Arzt zu Arzt, bekommen häufig schwer Termine, Auswertungen dauern lange und sind kostspielig. Doch schon bald wird es viel mehr Lösungen geben, die aufgrund zum Teil selbsterfasster Daten vertikal in die Tiefe des medizinischen Wissens gehen können. Etwa durch ein viel einfacher herzustellendes Langzeit-EKG (myritmo.de), das mit AI dann auf 22 Herzkrankheiten ausgewertet wird, oder durch permanente Blutdruckmessung am Handgelenk (Wearables; zum Beispiel Aktiia) – aber das sind nur zwei Beispiele. Das Interessante ist, dass auf neueste internationale medizinische Studien, die von medizinischen Wissenschaftlern weltweit erstellt wurden, zugegriffen werden kann, die dann mit den zum Beispiel mit obigen Daten abgeglichen und zusammengefasst und verständlich ausgewertet werden.

WELT AM SONNTAG: Wer so heute bei Google vorgeht, bekommt bei jedem Niesanfall Angst und Schrecken ob der möglichen damit verbundenen Krankheiten.

Kruse: Aber das hat eben mit Künstlicher Intelligenz auch nichts zu tun. Es wird auch nicht der Arzt ersetzt, aber in den Praxen und Krankenhäusern kann sehr viel schneller auf das bereits vorhandene Daten- und Expertisematerial zugegriffen werden, um zu einer besseren Behandlung zu kommen. Ähnliche Verfahrensweisen wird es auch im juristischen Bereich geben, längst spezialisieren sich viele Kanzleien mithilfe der AI.

WELT AM SONNTAG: Wie ist Hamburg hier aufgestellt?

Kruse: Wir haben in Hamburg um die 150 AI-Firmen, von denen immer mehr diese Large-Language-Modelle oder auch LLMs nutzen, um damit das, was sie vorher gemacht haben, noch stärker anzureichern. Einige davon sind im Gesundheitsbereich sehr erfolgreich. Und auch die eigenen Unternehmensfunktionen, vom Marketing bis zur Buchhaltung, werden erhebliche Effizienzsteigerungen erleben. Hamburg ist dabei sehr gut aufgestellt und man kann sagen, dass es sich zu einem Leuchtturm der KI und Innovation entwickelt hat.

WELT AM SONNTAG: Über den zum Netzwerk gehörenden AI.FUND sind Sie auch selbst als Investoren tätig. Woran erkennen Sie ein erfolgsversprechendes KI-Unternehmen?

Vorsteher: Als Investor gilt der erste Blick dem sogenannten Use Case, es muss die Frage beantwortet werden: Was ist der Vorteil für den Kunden von einem solchen Produkt? Und ist der Markt, der dahintersteht, groß? Als Investor möchtest du natürlich in Firmen investieren, die das Potenzial haben, stark zu wachsen und exponentiell zu skalieren. Und: Kann auch der amerikanische Markt adressiert werden? In Deutschland und in den meisten europäischen Ländern dauert es einfach immer ein wenig länger, während in den USA neuere Technologien viel schneller auch mehr Kunden gewinnen. Einmal weil der Markt größer und tech-affiner ist, zum anderen, weil es dort andere Wachstumsmöglichkeiten mit Corporates gibt. Und dann sehen wir uns auch das Team an: Nur gute „Techies“ genügen nicht, man muss das Produkt auch in den Markt bringen können.

WELT AM SONNTAG: Sie haben die USA erwähnt – nun waren Sie gerade mit zehn jungen Unternehmen aus Hamburg, [Berlin](https://www.welt.de/themen/berlin-staedtereise/) (<https://www.welt.de/themen/berlin-staedtereise/>), [München](https://www.welt.de/themen/muenchen/) (<https://www.welt.de/themen/muenchen/>) und [Darmstadt](https://www.welt.de/themen/darmstadt/) (<https://www.welt.de/themen/darmstadt/>) in New York und im Silicon Valley, um auf Investorensuche zu gehen. Wieso ist so eine Reise notwendig?

Kruse: Das hat mehrere Gründe. Die USA haben zehnmal mehr Venture Capital, das in Startups investiert wird. Also müssen wir dort das Kapital besorgen, wo mehr Kapital verfügbar ist – bis hier in Deutschland verstanden wird, dass Venture Capital eine interessante Investment-Anlage-Klasse ist. Aber da liegen wir 30 Jahre hinter den USA.

Vorsteher: Dort heißt es ja auch Venture-Capital, da klingt das Wort adventure, also Abenteuer, mit an. Bei uns spricht man hingegen lieber von Wagnis- oder Risikokapital. Die Denkrichtung ist also eine andere.

Kruse: Und viele US-Investoren blicken sehr interessiert nach Europa und auch nach Deutschland. Sie wissen, dass hier hochqualifizierte junge Frauen und Männer an den smarten Lösungen für die Zukunft arbeiten. Wenn man die Internetprofile zum Beispiel auf LinkedIn auswertet und gewichtet, gibt es in Europa mehr Tech-Talent als in Nordamerika. Eines kommt für die Geldgeber hinzu: Im Vergleich zu den Einstiegspreisen (Bewertungen), die in den USA aufgerufen werden, bekommen Investoren hier mehr für ihr Geld.

WELT AM SONNTAG: Muss ich mir das dann vorstellen wie bei der Sendung „Höhle der Löwen“, man hat kurz Zeit, seine Idee zu präsentieren – und dann gibt es Interessen oder eben nicht?

Vorsteher: Es handelt sich um Investor-Pitchveranstaltungen, wo jeder fünf Minuten zur Präsentation seiner Firma hat. Tatsächlich haben die jungen deutschen Start-ups dabei oft noch Nachholbedarf im Vergleich zu den Amerikanern, die ihre Ideen häufig sehr viel besser verkaufen können. Man lernt das dort von Kindesbeinen an, zum Beispiel beim „Show-and-Tell“ in der Schule oder bei Initiativen wie BizWorld, wo schon Kindern früh Entrepreneurship beigebracht wird. Deswegen haben wir das Präsentieren vorher unter Anleitung intensiv trainiert.

WELT AM SONNTAG: Und, wie ist es schließlich gelaufen?

Kruse: Es war sehr erfolgreich. Die Start-ups haben sich sehr professionell und ausgezeichnet präsentiert. Wir sind stolz auf sie. Für die Veranstaltungen hatten wir jeweils bis zu 150 Anmeldungen, und gerade in Palo Alto waren mehr als 50 Investoren dabei, die an den Start-ups interessiert sind. Erste Termine mit Investoren sind auch schon zustande gekommen, und alle gehen jetzt in die Nachbereitung. Die Start-ups haben auch viel gelernt und kommen begeistert und inspiriert nach Deutschland zurück.

WELT AM SONNTAG: Langfristig besser wäre es aber wohl, wenn auch deutsches Kapital – das ja vorhanden ist – bei den Unternehmen landen würde.

Kruse: Deutschland hat hier den größten Nachholbedarf, zumal sich längst auch andere Kontinente – vor allem Asien mit dem Schwerpunkt China – auf den Weg gemacht hat. Die Branchengiganten wie Microsoft, Alphabet/Google, Amazon/AWS, Meta/Facebook oder OpenAI investieren Milliarden in ihre AI Kernprodukte in den USA, aber auch Milliarden in AI Infrastruktur in Europa und Asien. Dieses Rennen werden wir in Deutschland nicht gewinnen können, dafür fehlt es an Geld und an Geschwindigkeit. Aber es gibt andere Möglichkeiten, die genutzt werden müssten.

WELT AM SONNTAG: Nämlich?

Kruse: Die Entwicklungen müssen ja in die Anwendung gebracht werden, und hier bieten sich Chancen (applied AI). Auf welchem Large-Language-Modell das basiert, wird schnell egal sein. Der „qualitative Content“, den die Unternehmen darauf aufbauen, ist dann entscheidend. In Berlin gibt es etwa das Unternehmen Frontnow. Das hat eine Lösung für einen Use Case im E-Commerce-Store: Man sucht irgendein Produkt – sehr oft per Keyword-Suche. Frontnow benutzt dann Large-Language-Modelle, um alle Gebrauchsanleitungen und alles, was es an Informationen zum Produkt gibt, zusammenzubringen, sodass die Nutzer auch dann, wenn sie nicht genau das richtige Keyword benutzt haben, die Produkte finden. Und dazu alle Informationen, die es einfacher machen, eine Kaufentscheidung zu treffen. Auswertungen zeigen, dass das ein Plus von 10 Prozent im Onlinebusiness ausmacht, weil die Verweildauer im Onlinestore länger ist und weil die Leute nicht mehr in vielen anderen Onlinestores suchen müssen.

WELT AM SONNTAG: Sie selbst kooperieren auch seit einiger Zeit mit der Hamburg Messe. Was passiert da?

Vorsteher: Wir sind dort auf den unterschiedlichen Messen mit branchenspezifischen AI CENTERN präsent, wie zuletzt auf der Gastro- und Hotellerie-Messe Internorga. Wir haben hier auf dem Silbertablett AI Lösungen ausgesucht und präsentiert, die für die Branche wichtig, bezahlbar und sofort einsetzbar sind. Die nächsten Messen sind die SMM, die größte Internationale Maritimmesse; die WindEnergy Hamburg und die GetNord im Herbst. Die Messe Hamburg ist die erste Messe in Deutschland, die diese Anlaufstelle für AI ihren Ausstellern und Gästen anbietet und die Wichtigkeit von AI in der Wirtschaft erkannt hat.

Kruse: In der Gastronomie ist eines der Hauptprobleme der Mangel an Mitarbeitern. Rund 50 Prozent der Kunden rufen tatsächlich immer noch an, um einen Tisch zu reservieren, obwohl man es online machen kann. Aber wenn kein Mitarbeiter da ist, um das Telefon zu beantworten, was machen wir dann? Eine Lösung: Es gibt Telefon-Bots, die in 16 Sprachen die Tischreservierung (Vitas.ai) annehmen können. Das kostet 40 Euro im Monat. Das kann sich jedes Restaurant erlauben. Und nach diesem Modell haben wir jedes Problem angesehen. Bei Restaurants oder großen Bäckerei-Filialisten lässt sich zum Beispiel die Warenbestellung und deren Einsatz viel besser steuern, wenn man die KI einbezieht (supply.one oder Foodforecast). Das schont am Ende für alle wichtige Ressourcen.

WELT AM SONNTAG: Zurück in die USA – Sie beide waren dort mit ihrem später verkauften Unternehmen Smaato sehr erfolgreich. Helfen die Netzwerke heute bei der Investorensuche?

Kruse: Mit Sicherheit. Für unsere Roadshow haben wir einfach gesehen, welche Venture Capital-Geber in den vergangenen zwei, drei Jahren in AI-Start-ups investiert haben. Und zwar nicht irgendwie wieder eine Milliarde Dollar in OpenAI, sondern gerade in der Phase, in der unsere Firmen sind, also in der ersten institutionellen Kapitalrunde (Series A). Wir haben die Top 160 Firmen identifiziert und kontaktiert.

WELT AM SONNTAG: Sie sind auch in die USA gereist, um einen Preis entgegenzunehmen, nämlich den Lifetime Achievement Award der German American Business Assoziation (GABA). Der ging in den vergangenen Jahren schon an SAP-Gründer Hasso Plattner oder Andreas von Bechtolsheim, Mit-Gründer von Sun Microsystem und einer der ersten Google-Investoren, sowie Gerhard Casper, ehemaliger Präsident der Stanford Universität. Große Namen.

Vorsteher: Das ist eine so große Ehre, wir waren zunächst sprachlos. Der intensive Austausch zwischen den USA und Deutschland ist uns eine Herzensangelegenheit und internationale Brücken zu bauen und Netzwerke zu schaffen, besonders was Innovation und Wissenschaft betrifft, eine Passion.

Kruse: Ja, wirklich. Die Auszeichnung wurde für unser großes Engagement in der deutsch-amerikanischen Zusammenarbeit verliehen. Petra ist seit 1981 im Silicon Valley unterwegs, und war dort auch Hamburg Ambassador, ich kam 1996 dazu. In den vergangenen Jahren sind wir auch wieder stärker in Deutschland, um den Wissenstransfer und AI Start-ups zu fördern. Wir nehmen das aber auch als Ansporn und wollen noch in dieser Dekade eine Billion-Dollar-Company mit aufbauen, gemessen am Softwareumsatz. Wir sind der Meinung, dass das möglich ist. Und das soll dazu führen, dass wir wieder Leuchtturmbeispiele haben.

Die Interviewten: Sie sind privat ein Paar, aber auch schon seit Jahrzehnten als Unternehmer gemeinsam erfolgreich: Petra Vorsteher und Ragnar Kruse gründeten in der Frühzeit des Internets den IT-Dienstleister Smaato, der Werbekunden und Inhaltenanbieter zusammenbrachte. Die Mehrheit des Unternehmens wurde später für einen dreistelligen Millionenbetrag an einen chinesischen Investor verkauft, und die beiden beschlossen 2019, sich dem Aus- und Aufbau der Künstlichen Intelligenz zu widmen und gerade norddeutschen Unternehmen dabei mit Rat, Netzwerk und zuweilen auch Geld zu helfen: AI.Hamburg, aus der die AI Group erwuchs, war geboren. Vorsteher und Kruse leben in Hamburg, haben aber auch Büro und Wohnung in San Francisco.

Die WELT als ePaper: Die vollständige Ausgabe steht Ihnen bereits am Vorabend zur Verfügung – so sind Sie immer hochaktuell informiert.
Weitere Informationen <http://epaper.welt.de>

Der Kurz-Link dieses Artikels lautet: <http://www.welt.de/251794704>