medianet: Wie weit ist das bereits gediehen?

Universität einzubringen.

Vorbach: Es gibt an der TU Graz einen kleinen medizintechnologischen Bereich, in dem es eher um Mensch-Maschine-Interaktion, also um Brain-Computer-Interfaces, geht. Dort ist KI unter anderem auch ein Thema. Eine größere Rolle spielt KI etwa bei der Bilderkennung, die in der Informatik zum Einsatz kommt.

Wir haben begonnen, unsere wissenschaftlichen Praxislehrveranstaltungen mit dem Rüstzeug für "Wie arbeite ich korrekt wissenschaftlich?' mit dem Thema KI und der Verwendung in der Forschung und Lehre an-



Ich sehe das als Auftrag, den kritisch reflektierten Umgang mit KI den Studierenden wie auch den Lehrenden und den Forschenden beizubringen.

Stefan Vorbach Vizerektor TU Graz



zureichern. Das sind in einigen Bachelor-Programmen zweistündige Lehrveranstaltungen. Es wurde aber noch keine eigene Lehrveranstaltung daraus kreiert. Die Lehrenden sind derzeit selbst am Experimentieren, wo in ihren Lehrinhalten und Lehrkonzepten die KI ihren Platz finden könnte.

medianet: Wie lange dauert es noch, bis KI breitflächig abseits der IT bei Lehrveranstaltungen eingesetzt wird? Ist man an den Unis am aktuellen Stand der Dinge?

Vorbach: Ob es Aufholbedarf gibt, ist schwer zu sagen. Nachdem sich das Thema so turbulent und dynamisch entwickelt und es fast alle paar Wochen einen neuen Stand der Technik gibt, ist man immer etwas hinten.

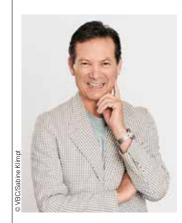
Prinzipiell gibt es keine ablehnende Haltung, es ist ein relativ freundlicher, offener Zugang, der natürlich seine Grenzen hat. Etwa bei Prüfungen wollen wir, dass nicht die KI die Prüfung schreibt, sondern sie selbstverständlich mit den Kompetenzen des Studierenden absolviert wird. Wenn wir KI verwenden, müssen wir es flächendeckend kennzeichnen. Ich muss aber anmerken, dass es schwierig ist, zu erkennen, ob eine KI bei Ergebnissen beteiligt war oder nicht. Die Technik kann das nicht gut kontrollieren.

medianet: Erachten Sie das Vermitteln und den Einsatz von KI-Kenntnissen in allen Bereichen als Bildungsauftrag der Unis? Vorbach: Ich würde es als Teil der Aufgabe von Universitäten sehen, diesen Umgang mit KI kritisch zu reflektieren, ihn ethisch-moralisch zu hinterfragen. Gerade Technische Unis neigen dazu, die Technik unreflektiert einzusetzen und zu verwenden, weil man es kann.

medianet: Finden Sie in Zeiten des IT-Fachkräftemangels ausreichend Lehrpersonal für KI? Vorbach: Nachdem wir bereits jahrelang in den Themen forschen, haben wir ja das richtige Personal vor Ort, das sich vermehrt grundlagenorientiert mit dem Thema KI beschäftigt. Wir tun uns also nicht schwer, Lehrpersonen zu akquirieren. Aber bei uns steht die Industrie auf der Matte und fragt, wo die IT-Absolventen sind. Wir benötigen für unseren eigenen Betrieb IT-Fachkräfte, Programmierer, die wir selbst ausbilden und versuchen, so lange wie möglich an der Uni zu halten. Die wandern aber immer wieder durch attraktive Industrieangebote ab. Es ist also ein sehr dynamischer und für unsere Personalabteilung einer der derzeit herausforderndsten Märkte.

## GASTKOMMENTAR

## Wie werden wir zukünftig verkaufen?



**Niklas Tripolt** Gründer und Geschäftsführer, VBC

Der/die Außendienstmitarbeiter:in oder Key Accountmanager:in als Lonely Cowboy auf der Straße hat ausgedient. Das Auto mit Ledersitzen und 22-Zoll-Alufelgen als Statussymbol ebenfalls.

Top ausgebildete Verkaufsberater:innen gehen nicht mehr raus. Ausreichende Internetbandbreite und Videokonferenzsysteme ersetzen den persönlichen Besuch. Unser Planet bedankt sich mit Millionen Tonnen eingespartem CO<sub>2</sub>, mit nicht mehr notwendigen Dienstreisen, mit Auto, Flugzeug oder Bahn.

## Mehr Zeit, mehr Erfolg

Die Effizienz und Effektivität unserer Verkäufer:innen steigt fantastisch. Im Durchschnitt. um das 2,5-fache. 2,5 mal mehr Zeit für qualitative Kundenkontakte – ohne Grenzen – erhöht die Anzahl erfolgreicher Verkaufsabschlüsse. Gleichzeitig sparen Unternehmen enorm an Reisekosten, die nicht mehr notwendig sind.

Voraussetzung: Qualitativ hochwertige, fest vereinbarte Webtermine mit Kunden und das Know-how, erfolgreiche Verkaufsprozesse über Videokonferenzsettings zu orchestrieren

PS: Am 22. März lesen Sie: ..Kann man Verkaufen lernen?"

PPS: Wir freuen uns auf Ihre Fragen: service@vbc.at