

# Zulieferer können Daten monetarisieren

Um die Potentiale des Internets der Dinge zu nutzen, muss die gesamte Wertschöpfungskette digitalisiert werden. Das verhilft Zulieferern zu Vorteilen in den Vertragsverhandlungen mit Konzernen.

VON TORSTEN G. LÖRCHER  
UND LAURENT MEISTER

Den wirtschaftlichen Wert des Internets of Things (IoT) erschließen sich Unternehmen nur dann in vollem Umfang, wenn sie Informationen aus Maschinen, Fahrzeugen oder smarten Gebäuden gemeinsam nutzen. Nach der Digitalisierung der Produktion geht es jetzt darum, Mehrwert durch digitale Services zu generieren: etwa, indem ein Maschinenbauer Dienstleistungen für die Produktionsplanung oder eine bessere Performance der Anlage beim Kunden anbietet. Experten schätzen den westeuropäischen Markt für sogenannte Plattformen des Industrial Internets of Things (IIoT) und Mehrwertdienste auf Basis der Daten aus Millionen Sensoren vernetzter Geräte für 2019 auf ein Volumen von 40 Milliarden Euro. Bis zum Jahr 2024 sei mit einem durchschnittlichen Wachstum von zehn Prozent zu rechnen. Dennoch hat sich die gemeinsame Big-Data-Auswertung durch Hersteller und Zulieferer bislang nicht durchgesetzt.

## Den Wert der Daten kennen

Neben fehlenden Standards für den Datenaustausch ist ein Grund dafür die ungleiche Verhandlungsmacht zwischen Konzernen und mittelständischen Zulieferern. Da es kein gesetzliches Eigentumsrecht an Maschinendaten geben wird, ist vertraglich zu regeln: Wer darf welche Daten wie nutzen? Doch jetzt verschaffen mehrere aktuelle Entwicklungen Mittelständlern Aufwind für die Vertragsverhandlungen. Zum einen pochen Hersteller bei einer Zusammenarbeit auf IoT-Plattformen in der Regel nicht mehr auf Exklusivrechte an Daten. Denn sie brauchen die Zulieferer, um Innovationen zu skalieren. Schließlich werden digitale Services etwa für ein besseres Energie-

Ressourcen- und Kostenmanagement umso wertvoller, je mehr Partner Erkenntnisse aus Sensordaten zuliefern, und zugleich ergeben sich dadurch immer neue Ansatzpunkte für weitere Mehrwertdienste.

Die Initiativen für standardisierte, cloud-basierte Ökosysteme wie das europäische Projekt Gaia X oder der Industrial Data Space der Fraunhofer-Gesellschaft spielen mittelständischen Unternehmen ebenfalls in die Hände. Sie unterstützen Unternehmen dabei, Datenzugriff und -nutzung selbstbestimmt, sicher und diskriminierungsfrei vertraglich zu regeln und zugleich möglichst viele Partner unterschiedlicher Branchen und Unternehmensgrößen einzubinden – von OEMs und Zulieferern bis zum Windenergie-lieferanten oder öffentlichen Personennahverkehr und Wetterdienst. Beispielsweise bekommen die Inhaber von Maschinendaten Verfahren und Technologien an die Hand, um Bedingungen und Auflagen beim Umgang mit Daten zu beschreiben und Nutzungsrestriktionen durchzusetzen.

Branchenspezifische Ansätze wie das „Neutral Extended Vehicle for Advanced Data Access (Nevada Share & Secure)“-Konzept des Verbands der deutschen Automobilindustrie (VDA) bieten ebenfalls eine Orientierungshilfe für die Kategorisierung von Daten. Dabei wird den unterschiedlichen Akteuren und Interessen Rechnung getragen und beispielsweise festgelegt: Welche Kategorien erfordern welchen Schutz im Hinblick auf Geschäftsgeheimnisse, Hackerangriffe oder Personenbezug?

Um die bessere Verhandlungsposition zu nutzen, müssen Zulieferer aber den Wert ihrer Daten kennen und wissen, welche Bausteine für neue digitale Services einem OEM ohne diese Informationen fehlen könnten: etwa, weil das eigene Produkt in den Maschinen von Wettbewerbern verbaut ist oder auch in anderen Märkten agiert. Beispielsweise lässt die Anzahl produzierter Waren Rückschlüsse auf den Rohstoffbedarf zu, und die Dauer des Fertigungsprozesses zeigt Potentiale für Effizienzsteigerungen auf, die unter Umständen für verschiedene Branchen von Interesse sind.

Es kommt also vermehrt auf das Wissen an, wie sich Daten in digitalen Ökosystemen monetarisieren lassen. Die Wertschöpfung hängt bei digitalen Services von der Verfügbarkeit, Menge und Qualität der Daten ab. Es geht um Fragen wie: Wie wollen wir uns strategisch positionieren? Ist es sinnvoll, sich den Zugriff auf die Produktions- und Zustandsdaten einzelner Maschinen oder der kompletten Industrieanlage zu sichern? Welche Verpflichtungen hinsichtlich IT-Sicherheit und Datenschutz übernehmen

wir dadurch? Welcher Partner hat welches Interesse, und welche Risiken entstehen dadurch für unser Geschäftsmodell?

## Haftungsrisiken vorbeugen

Der wirtschaftliche Erfolg von Data-Sharing-Modellen hängt wesentlich von der Frage ab: Wie kann ich Daten generieren, ohne dass ein Personenbezug gemäß Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) die Verwertung erschwert oder faktisch unmöglich macht? Gerade bei der Auswertung der Daten an verschiedenen Stellen der Wertschöpfungskette kann es schwierig werden, die datenschutzrechtlichen Anforderungen zu erfüllen. Dies kann beispielsweise bedeuten, dass der Autohändler für Hersteller und Zulieferer Einwilligungen einholen muss. Denn die DSGVO definiert strenge Grenzen, um personenbezogene Informationen aus Sensoren in Maschinen oder Fahrzeugen für digitale Services zu nutzen: wenn dies erforderlich ist, um den Vertrag mit dem Betroffenen durchzuführen, seine Einwilligung oder ein berechtigtes Interesse vorliegt. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis die Aufsichtsbehörden in diesem Bereich aktiv werden, so dass bei Geschäftsmodellen mit vielen aggregierten Daten hohe Bußgelder drohen.

Vor diesem Hintergrund ist es sinnvoll, nach Anwendungsmodellen ohne Personenbezug zu suchen. In den meisten Fällen ist ein solcher verzichtbar und nur nice-to-have. Mit einer DSGVO-konformen Anonymisierung oder Pseudonymisierung der erhobenen Daten kann die Datenverarbeitung erheblich vereinfacht werden. Die genannten Initiativen für einen offenen Datenaustausch wie Gaia X, Industrial Data Space oder Nevada bieten ebenfalls Lösungsansätze, um zu verhindern, dass Mittelständler für Datenschutzverstöße eines OEM haften.

Angesichts der aktuellen Entwicklungen ist die Zeit also günstig für mittelständische Unternehmen, die an der digitalen Transformation ihres Geschäftsmodells tüfteln. Wer den Wert seiner Daten kennt, führt Gespräche auf Augenhöhe. Die Investition in Innovationen und technologische Kompetenz lohnt sich schon deshalb, weil internationale Technologiekonzerne wie Google, Amazon oder Microsoft den Aufbau von Industrieplattformen ebenfalls vorantreiben und beispielsweise in der Automobilbranche an Einfluss gewinnen.

*Dr. Torsten G. Lörcher und Laurent Meister, LL.M., sind Rechtsanwälte sowie Fachanwälte für IT-Recht und Partner bei der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Ebner Stolz*