

Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit durch erfolgreiche Transformation

Von Dr. Ulrich Guddat und Arne Petersen

Heraklit, der griechische Philosoph, prägte den berühmten Ausspruch: „Nichts ist so beständig wie der Wandel.“ Diese Idee spiegelt sich deutlich in der Automobilbranche wider. Als Unternehmensberater in der Mobilitätsbranche erleben wir diese spannende Zeit hautnah.

Wirtschaftliche Bedeutung

Schon Peter Drucker bezeichnete 1946 die Automobilindustrie als die „Industrie der Industrien“. Die Automobilindustrie ist ein globaler Wirtschaftsgigant mit einer jährlichen Produktion von über 76 Millionen Fahrzeugen und einem Umsatz von 3,7 Billionen US-Dollar. In Europa trägt sie über 7 Prozent zum BIP bei und beschäftigt fast 14 Millionen Menschen. Zudem ist sie der größte Investor in Forschung und Entwicklung in der EU, was nicht nur Fahrzeugtechnologien, sondern auch andere Schlüsselbereiche wie Bankwesen, Robotik und erneuerbare Energien vorantreibt.

Der Wendepunkt

Trotz - oder vielleicht gerade wegen ihrer historischen Dominanz und wirtschaftlichen Bedeutung sieht sich die Automobilindustrie heute mit noch nie dagewesenen Herausforderungen konfrontiert. Der Markt unterliegt einer rapiden Dynamik, da sich die Kundenpräferenzen weltweit vom Besitz zum Gebrauch verschieben, beispielsweise durch Carsharing. Die Einführung strenger und komplexer Umweltvorschriften beschleunigt den Übergang von Verbrennungsmotoren zu Elektrofahrzeugen. Bloomberg NEF prognostiziert, dass Elektrofahrzeuge (EVs) bis 2030 45 Prozent und bis 2040 73 Prozent der weltweiten Pkw-Verkäufe ausmachen werden. Außerdem verlagert sich der Entwicklungsschwerpunkt von der Hardware- auf die Software-Differenzierung.

Es entstehen auch neue Wettbewerbskräfte mit chinesischen Unternehmen an der Spitze. Im Jahr 2023 war China mit einer Rekordzahl von 3,83 Millionen Fahrzeugen der größte Exporteur von Personenkraftwagen und überholte damit traditionelle Exportmärkte wie Japan und Deutschland (Reuters). Als Reaktion auf diese Entwicklung ist ein verstärktes politisches Engagement zu beobachten, in dessen Rahmen die EU konkret die Einführung von Schutzzöllen auf chinesische Fahrzeuge plant.

Im Gegensatz zu anderen Sektoren hat sich die Automobilindustrie in den letzten Jahren jedoch insgesamt nur wenig verändert und konsolidiert.

Diese bisherige Stabilität stellt nun eine Herausforderung für die traditionellen Akteure dar, die ihre Produkte und Geschäftsmodelle neu erfinden und ein hohes Maß an Innovation und Widerstandsfähigkeit an den Tag legen müssen, um nicht ins Hintertreffen zu geraten oder im schlimmsten Fall sogar vom Aussterben bedroht zu sein.

Das Überleben des Stärkeren

Charles Darwin sagte einmal sinngemäß, dass nicht die stärkste oder intelligenteste Art überlebt, sondern diejenige, die sich am besten an Veränderungen anpasst. Als Unternehmensberater ist es unsere Aufgabe, dafür zu sorgen, dass unsere Kunden zu dieser Kategorie gehören. Deshalb stellen wir ihnen maßgeschneiderte Werkzeuge und Fachwissen zur Verfügung, um Herausforderungen zu bewältigen, sich unter neuen Bedingungen zu behaupten und Hindernisse in Chancen zu verwandeln.

Um zu veranschaulichen, wie Unternehmen sich erfolgreich anpassen können, haben wir drei beispielhafte Fälle identifiziert, die erfolgreiche Transformationsstrategien aufzeigen.

› Daten als Schlüssel zur Zukunftsfähigkeit:

Ein typisches Batterie-Testlabor produziert wöchentlich über 2 Terabyte Daten. Diese enormen Datenmengen können ohne KI nicht vollständig genutzt werden. Strategy Engineers zeigt mit einem Experten, dass technologische Transformation mehr als nur den Einsatz einzelner Tools erfordert.

› Niedrigere Eintrittsbarrieren überwinden:

In der Automobilbranche tauchen plötzlich unbekannte Wettbewerber auf, oft Start-ups oder Akteure aus Märkten wie China. Wie können diese neuen Marktteilnehmer etablierten Unternehmen bei ihrer Transformation helfen? Die AVL-Gruppe zeigt, wie ihre Integration Innovationen fördern und die Marktposition stärken kann.

› Nachhaltiger Wandel:

Die Automobilindustrie verschiebt ihren Fokus von traditionellen Kennzahlen hin zu nachhaltiger Entwicklung und umweltfreundlichen Fahr-

zeugen. Dieser Wandel erfordert neue Ziele und Messbarkeit in bisher unzugänglichen Bereichen. Osapiens zeigt, wie Bürokratie vermieden werden kann, wenn Nachhaltigkeit zum Unternehmensziel wird.

Fazit

Kontinuierliche Anpassung und Annahme des Wandels sind nicht mehr optional, sondern entscheidend für das Überleben und den Erfolg in der Branche. Schlechte Leistungen werden bestraft, und während Übergänge eine Herausforderung darstellen können, bieten sie auch unvergleichliche Chancen. Wir bei Strategy Engineers haben es uns zur Aufgabe gemacht, unsere Kunden durch diese Zeiten des Wandels mit maßgeschneiderter Expertise zu begleiten. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Bewältigung bedeutender Veränderungen in den Bereichen kohlenstofffreie Mobilität, Fahrzeugentwicklung, ESG-Compliance und Softwareintegration, sowie bei der Neugestaltung entsprechender Strategien.

So stellen wir sicher, dass unsere Kunden sich nicht nur anpassen, sondern der Entwicklung immer einen Schritt voraus sind, um dauerhaft erfolgreich zu bleiben. Gemeinsam können wir die Automobilbranche in eine Zukunft führen, die von Innovation, Nachhaltigkeit und Widerstandsfähigkeit geprägt ist.

Die Autoren



Dr. Ulrich Guddat ist Ingenieur und Betriebswirt mit über zwei Jahrzehnten Erfahrung in Beratungs- und Führungspositionen. Seit Juli 2023 ist er Geschäftsführer bei Strategy Engineers.



Arne Petersen ist Partner bei Strategy Engineers. Seit 20 Jahren berät er Kunden entlang der automobilen Wertschöpfungskette in Fragestellungen zu Profitabilität und Zukunftsfähigkeit.

Impressum

Verlag: Reif Verlag GmbH · Peter Reif · Alfred-Jost-Straße 11
69124 Heidelberg · E-Mail: peter.reif@reifverlag.de

Redaktion: Christian Deutsch · Redaktionsbüro
E-Mail: info@deutsch-werkstatt.de
Regina Gödde, E-Mail: regina.goedde@reifverlag.de

Internet: www.manager-wissen.com
Layout: metropolmedia · 69245 Bammental
Druck: ColorDruck Solutions · 69181 Leimen

KI und datenzentriertes Betriebsmodell revolutionieren die Automobilindustrie

Von Ulrich Lorang und Arne Petersen

Der technologische Wandel in der Automobilindustrie wird von datengetriebenen Innovationen und künstlicher Intelligenz (KI) geprägt. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Unternehmen Daten effektiv nutzen. Ein datenzentriertes Betriebsmodell bietet den nötigen Rahmen, um KI und andere Technologien strategisch einzusetzen und so Effizienz, Qualität und Wertschöpfung zu steigern. Dieser Artikel beleuchtet die zentrale Rolle von Daten und gibt praxisnahe Empfehlungen für eine erfolgreiche Transformation.

Die wachsende Bedeutung von Daten

Die wachsende Menge an Daten, die global vernetzt und in Echtzeit verfügbar sind, bildet das Fundament für Innovationen und neue Geschäftsmodelle. Sie eröffnen neue Möglichkeiten, die Wertschöpfung im Unternehmen deutlich zu verbessern. Die folgenden Beispiele zeigen den Nutzen in verschiedenen Prozessen:

1. Supply Chain Management

IoT-Technologien und datenbasierte Analysen optimieren Lieferketten, senken Kosten und verbessern die Liefertreue. Ein japanischer OEM reduzierte so die Lagerkosten um 20 Prozent und verbesserte die Liefertreue um 15 Prozent.

2. Produktionsprozesse

Vernetzte Maschinen und Datenanalysen erhöhen die Effizienz und reduzieren Ausfallzeiten. Ein deutscher OEM nutzt weltweit über 50.000 vernetzte Maschinen, um durch kontinuierliche Datenanalyse die Produktionsqualität und Effizienz zu steigern. Dies senkte die Produktionskosten um 5 Prozent und reduzierte Ausfallzeiten um 25 Prozent.

3. Produktentwicklung

Datengetriebene Ansätze beschleunigen die Produktentwicklung und verbessern die Qualität neuer Modelle. KI-gestützte Analysen verarbeiten große Datenmengen aus Simulationsdaten und realen Testergebnissen, was die Entwicklungsprozesse optimiert, die Entwicklungszeiten verkürzt und die Anzahl benötigter Prototypen reduziert. Dies führt zu erheblichen Kosteneinsparungen.

Handlungsempfehlung für die Einführung von KI

Seit Mitte der 2010er Jahre wächst das globale Datenvolumen, insbesondere bei Echtzeitdaten, exponentiell. KI-Technologien ermöglichen die zuverlässige Verarbeitung und Analyse dieser Daten in Echtzeit, was entscheidend für schnelle Entscheidungen und Wettbewerbsfähigkeit ist. KI steigert zudem die Effizienz durch Automatisierung repetitiver Aufgaben und reduziert menschliche Fehler, etwa in der Produktionsüberwachung und smarten Wartung. Die Nutzung von KI erfordert einen ganzheitlichen Ansatz, den wir datenzentriertes Betriebsmodell nennen. Dieser erkennt die zentrale Rolle von Daten an und betrachtet das Unternehmen ganzheitlich. Zu den Schlüsselementen eines datenzentrierten Betriebsmodells gehören:

- › Business Impact: Die Implementierung und Nutzung von KI müssen auf Wertgenerierung und die Erreichung der Unternehmensziele abzielen.
- › Data Foundation: Ressourcen und Kompetenzen im Bereich Data Governance und Data Management sind unabdingbar. Standards und Richtlinien sind unerlässlich, um die Verfügbarkeit, den Zugriff und die Qualität der Daten sicherzustellen. KI, die auf falschen Daten trainiert oder angewendet wird, führt zwangsläufig zu falschen Ergebnissen.
- › People: Mitarbeitende sind entscheidend für den Erfolg und die Nutzung neuer Technologien. Die zunehmende Datenkomplexität erfordert qualifizierte Fachkräfte. Data Literacy beschreibt diese Fähigkeit (s. Kasten). Schulungen und professionelles Change-Management sind notwendig, um die Mitarbeitenden für die neuen Anforderungen fit zu machen.
- › Brand: In Zeiten des Fachkräftemangels und des demographischen Wandels ist das Finden und Halten von Talenten essenziell für die Wettbewerbsfähigkeit.

Die Bedeutung von Data Literacy

Data Literacy, also die Fähigkeit, Daten zu verstehen, zu nutzen und die Ergebnisse und Erkenntnisse klar und verständlich zu kommunizieren, ist heute auf allen Unternehmensebenen eine unverzichtbare Kompetenz. Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre Mitarbeitenden diese Fähigkeiten beherrschen, um Technologien wie KI effizient nutzen zu können.

- › Data Utilization: Eine moderne und flexible Cloud-Infrastruktur sowie robuste IT-Architekturen bilden die Grundlage für die erfolgreiche Nutzung von Daten. Die Anwendung von Tools wie Dashboards und KI zur Lösung spezifischer Business-Probleme ist für die Wertgenerierung entscheidend.

Die Praxis

Aus unserer Erfahrung ist es entscheidend, die Implementierung von KI als eine Reise zu verstehen, die eine strategische Vorgehensweise erfordert. Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten müssen auf Vorstandsebene verankert werden. Basie-

rend auf einer umfassenden Analyse der Unternehmensstrategie, -kultur und -ziele wird eine individuelle Datenstrategie entwickelt.

Ein erster Schritt besteht darin, die Unternehmensziele zu analysieren und daraus die Anforderungen an das Datenmanagement (Data Foundation), die notwendigen Mitarbeiterkompetenzen (People), die relevanten Anwendungsfälle sowie die erforderlichen technischen Voraussetzungen (beides Data Utilization) abzuleiten. Die Strategie gibt die Richtung vor, die operative Umsetzung erfolgt jedoch in konkreten, kleinen Schritten. Als Startpunkt haben sich sogenannte KI-Exzellenzzentren bewährt, die Kompetenz, Strategie und Governance zentral bündeln, während Experten und Projekte aus den jeweiligen Fachbereichen kommen.

Parallel dazu erarbeiten wir mit gemeinsam mit unseren Kunden Kommunikationskonzepte, um die Mitarbeitende frühzeitig auf die Veränderungen vorzubereiten und Schulungen anzubieten, die auf die neuen Anforderungen im Umgang mit Daten (Data Literacy) zugeschnitten sind.

Die weiteren Schritte erfordern Flexibilität und hängen von verschiedenen Faktoren ab. Je nach Unternehmensgröße und -struktur kann dies ein angepasstes KI-Betriebsmodell beinhalten. Ein Praxisbeispiel zeigt, dass ein starkes „Pull“ aus den Fachbereichen nach der ersten Implementierungsphase zu einer Verlagerung der Ressourcen dort hin geführt hat.

Ausblick

Unsere Erfahrungen und Marktbeobachtungen zeigen ein breites Spektrum an Aktivitäts- und Reifegraden im Umgang mit Daten und KI. In den kommenden Jahren wird die Automobilindustrie zunehmend von Unternehmen dominiert werden, die KI und datengetriebene Ansätze strategisch integrieren. Ein datenzentriertes Betriebsmodell wird entscheidend sein, um das volle Potenzial dieser Technologien auszuschöpfen. Der aktuelle Trend zur Konsolidierung und Reflexion im Umgang mit Daten und KI bietet eine einmalige Chance, diese Technologien tief in der Unternehmensstrategie zu verankern. Unternehmen, die diesen Weg konsequent verfolgen, werden effizienter arbeiten, innovative Produkte und Dienstleistungen entwickeln, und den Markt nachhaltig prägen.

Die Autoren



Ulrich Lorang ist Unternehmensberater für KI, Daten und digitale Transformation mit langjähriger Industrieerfahrung. Zuletzt verantwortete er den Bereich Daten in einem internationalen Energieunternehmen, wo er den Bereich KI aufgebaut und erfolgreich etabliert hat. Heute berät er strategisch Unternehmen verschiedener Branchen, unter anderem im Automobilssektor in Zusammenarbeit mit Strategy Engineers.

Arne Petersen ist Partner bei Strategy Engineers.

Start-ups und etablierte Unternehmen: Erfolgsmodell für Innovation

Von Sebastian Jagsch und Dr. Oliver Spreitzer

Die Automobilindustrie erlebt eine transformative Phase, die von Elektromobilität, autonomem Fahren und Digitalisierung angetrieben wird. Um den Herausforderungen in diesem dynamischen Umfeld zu begegnen, setzen AVL und Strategy Engineers - als Teil der AVL Gruppe - auf Open Innovation und kooperieren mit externen Partnern, um gemeinsam Spitzentechnologie zu entwickeln und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Open Innovation gewinnt zunehmend an Bedeutung. Es erlaubt Unternehmen, ihr Innovationspotenzial durch den Austausch und die gemeinsame Entwicklung von Ideen, Technologien und Lösungen zu optimieren. Anstatt ausschließlich auf interne Forschungs- und Entwicklungsabteilungen zu setzen, öffnen sich Unternehmen für die Zusammenarbeit mit externen Partnern wie Start-ups, Universitäten, Forschungseinrichtungen und anderen Unternehmen.

Zusammenarbeit mit anderen Corporates

Wir setzen auf eine aktive Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen, um Synergien zu nutzen und gemeinsam innovative Lösungen zu entwickeln. Ein erfolgreiches Beispiel für Open Innovation ist unsere Kooperation mit Automobilzulieferern und -herstellern. Durch gemeinsame Forschungsprojekte und Entwicklungsinitiativen erzielen wir technologische Durchbrüche und bringen innovative Produkte schneller zur Marktreife.

So arbeiten wir eng mit einem führenden Softwareunternehmen zusammen, um neuartige virtuelle Entwicklungsplattformen zu schaffen. Damit wollen wir die digitale Transformation in der Fahrzeugentwicklung beschleunigen. Die sichere Speicherung und Auswertung von Daten in der Cloud ermöglichen eine Verkürzung der Entwicklungszyklen bei gleichzeitiger Nachhaltigkeit.

Venture Clienting und die Integration von Start-up-Ökosystemen

Neben der Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen spielt die Integration von Start-up-Ökosystemen eine entscheidende Rolle in unserer Innovationsstrategie, da Start-ups frische Ideen, Agilität und unkonventionelles Denken einbringen. Ein innovativer Ansatz ist das sogenannte Venture Clienting. Im Rahmen dieser Strategie fungieren etablierte Unternehmen als Kunden für die Produkte und Dienstleistungen von Start-ups. Anstatt in Start-ups zu investieren, erwerben Unternehmen deren Lösungen und integrieren sie in ihre eigenen Geschäftsprozesse. Diese Form der Zusammenarbeit bietet sowohl für Unternehmen als auch für Start-ups zahlreiche Vorteile:

- Schneller Zugang zu Innovationen:** Durch den direkten Einsatz von Start-up-Lösungen können etablierte Unternehmen schnell und effizient von neuen Technologien profitieren.
- Marktvalidierung für Start-ups:** Start-ups erhalten durch die Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen wertvolle Marktvalidierung

und Referenzen, um weitere Kunden zu gewinnen und ihre Produkte weiterzuentwickeln.

- Risikominimierung:** Da kein Eigenkapital investiert wird, reduzieren sich die finanziellen Risiken für beide Seiten. Stattdessen basiert die Zusammenarbeit auf einer klaren Geschäftsbeziehung, die auf den jeweiligen Mehrwert fokussiert ist.

Wir arbeiten erfolgreich mit dem Start-up blankmille zusammen. blankmille verbindet persönliche Kommunikation mit Digitalisierung und ermöglicht Unternehmen, Kundenprobleme effizient über Service-Videogespräche zu lösen – ohne komplexe App-Downloads oder Registrierung. Für uns bedeutet dies weniger Supportaufwand und eine verbesserte Kundeninteraktion.

Creators Expedition: Ein Brückenschlag zwischen Start-ups und der AVL Gruppe

Ein gelungenes Beispiel für die Integration von Start-up-Ökosystemen ist unser Creators Expedition Programm. Das Programm bietet Start-ups eine Plattform, auf der sie ihre Ideen in einem unterstützenden Umfeld entwickeln und testen können. Gleichzeitig eröffnet uns das Programm Zugang zu den neuesten Technologien und Innovationsansätzen, wodurch die eigene Wettbewerbsfähigkeit gestärkt und die Erschließung neuer Geschäftsfelder vorangebracht werden kann.

Um geeignete Start-ups für das Creators Expedition Programm zu finden und auszuwählen, nutzt die AVL Gruppe verschiedene Methoden und Strategien wie:

- › Scouting-Teams
- › Netzwerkveranstaltungen und Messen
- › Kooperation mit Innovationsplattformen
- › Open Innovation Challenges
- › Universitätskooperationen
- › Accelerator- und Inkubatorprogramme
- › Empfehlungen von Geschäftspartnern, Kunden und Branchenexperten

Ein erfolgreiches Beispiel aus unserem Programm ist die Zusammenarbeit mit dem Start-up Spark EV Technology. Gemeinsam entwickeln wir intelligente Energiemanagementlösungen für Brennstoffzellen-Nutzfahrzeuge. Die Zusammenarbeit nutzt Simulationen und maschinelles Lernen, um die Energieeffizienz zu optimieren und den Übergang zu emissionsfreien Fahrzeugen zu beschleunigen. Das Start-up konnte von unserem Know-how und unseren Ressourcen profitieren, während wir Zugang zu deren innovativer Technologie erhielten.

Herausforderungen und Lösungen

Die Zusammenarbeit zwischen Start-ups und etablierten Unternehmen birgt trotz der vielen Vorteile auch Herausforderungen. Unterschiede in der Unternehmenskultur, den Arbeitsweisen und den Erwartungen bergen das Potenzial für Spannungen. Um diese Herausforderungen zu meistern, ist eine offene Kommunikation sowie ein proaktives Management der Zusammenarbeit von entscheidender Bedeutung.

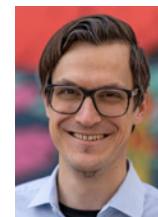
In der AVL Gruppe haben wir spezielle Mentoring-Programme und regelmäßige Workshops eingeführt, um den Austausch zwischen Mitarbeitern und Start-ups zu fördern. Darüber hinaus setzen wir auf eine flexible Organisationsstruktur, die es uns ermöglicht, schnell auf die Bedürfnisse der Start-ups einzugehen und gemeinsam an Lösungen zu arbeiten.

Fazit

Die Verbindung von Start-up-Ökosystemen mit etablierten Unternehmen wie der AVL Gruppe ist ein wichtiger Faktor für Innovation und Wachstum. Die Entwicklung neuer Technologien, die Schließung von Marktlücken und die Schaffung von Wettbewerbsvorteilen sind wesentliche Ziele. Dafür sind Offenheit, klare Ziele, Flexibilität und langfristiges Engagement erforderlich. Das Creators Expedition Programm sowie der Ansatz des Venture Clienting haben sich für AVL bewährt. Sie haben dazu beigetragen, innovative Technologien zu integrieren, das Netzwerk zu erweitern und neue Geschäftsfelder zu erschließen.

Wir sind überzeugt, dass die Zukunft in der Zusammenarbeit zwischen Start-ups und etablierten Unternehmen liegt. Die Zukunft gehört den Unternehmen, die bereit sind, über den Tellerrand zu schauen und die Kraft der Zusammenarbeit zu nutzen. In diesem Sinne möchten wir Sie dazu einladen, gemeinsam mit uns die Chancen zu ergreifen, und die Zukunft zu gestalten.

Die Autoren



Sebastian Jagsch, Global Head of Creators Expedition bei AVL. Die AVL List GmbH mit Hauptsitz in Graz ist ein weltweit führendes Mobilitätstechnologie-Unternehmen, spezialisiert auf Elektromobilität einschließlich Batterieentwicklung, elektrische Antriebsstränge, Ladeinfrastruktur und autonomes Fahren. Die Testsysteme und Simulationslösungen von AVL unterstützen die Validierung und Marktreife dieser Technologien.



Dr. Oliver Spreitzer ist Partner bei Strategy Engineers. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Unternehmensberatung und ist spezialisiert auf Strategie, Turnaround, Innovations- und Technologiemanagement sowie Produkt- und Servicestrategien.

Erfolgreiche Transformation: Wie eine ESG-Plattform Compliance und nachhaltigen Wandel ermöglicht

Von Alberto Zamora

Unternehmen stehen unter wachsendem Druck, nachhaltiger zu wirtschaften und dabei strenge ESG-Anforderungen (Environmental, Social, Governance) zu erfüllen. Doch über die reine Compliance hinaus bietet die Integration von ESG in die Unternehmensstrategie das Potenzial, Unternehmen nachhaltig zukunftsfähig machen. Eine ESG-Plattform ermöglicht die automatisierte Erfüllung gesetzlicher Vorgaben, steigert die Effizienz und schafft zugleich die Basis für tiefgreifende organisatorische Veränderungen.

Wachsender ESG-Druck auf Unternehmen

Unternehmen sind immer stärker gefordert, ESG-Anforderungen zum Schutz von Umweltstandards und Menschenrechten zu erfüllen. Insbesondere in Europa wurden im Rahmen des Green Deal zahlreiche Vorschriften erlassen. Verstöße gegen ESG-Regeln können finanzielle Sanktionen nach sich ziehen und die Reputation des Unternehmens sowie das Vertrauen der Stakeholder gefährden.

Effiziente und automatisierte Umsetzung unterstützt durch KI

Mit innovativen Software-as-a-Service-Lösungen unterstützt osapiens Unternehmen branchenübergreifend dabei, die wachsenden ESG-Anforderungen schnell, automatisiert und sicher zu erfüllen. Im Zentrum steht der osapiens HUB, eine KI-basierte Cloud-Plattform, die entwickelt wurde, um Transparenz und Compliance sicherzustellen und folgende Funktionalitäten bietet:

➤ Modulare Software zur Risikobewertung und Nachhaltigkeit

Je nach Bedarf stehen standardisierte und konfigurierbare Softwaremodule zur Verfügung. Diese ermöglichen es Unternehmen, Risiken zu identifizieren, Berichtspflichten effizient umzusetzen und langfristig nachhaltige operative Prozesse zu gestalten.

➤ Effiziente Datensammlung entlang der Lieferkette

Die Datensammlung entlang der Lieferkette, wie etwa von Zertifikaten oder Geodaten, erfordert die Zusammenarbeit verschiedener Stakeholder. Ein Kollaborationsportal erleichtert diesen Prozess und stellt eine einheitliche Datenerfassung sicher. Alternativ können tiefgehende und automatisierte Datenerfassungen durch Schnittstellen mit Schlüssellieferanten realisiert werden.

Ein Beispiel dafür ist die Unterstützung bei der EU-Deforestation Regulation (EUDR): Im Rahmen der Regulierung müssen Unternehmen nachweisen, dass ihre Produkte nicht zur Entwaldung beitragen. Hierfür werden kontinuierliche Risikoanalysen und umfangreiche Dokumentationen benötigt. Die Softwarelösung bietet die Möglichkeit, den entwaldungsfreien Ursprung von Rohstoffen wie Holz, Kautschuk, Kakao, Kaffee oder Palmöl nachzuweisen. Dabei werden automatisiert

Satellitendaten ausgewertet und länder- sowie rohstoffbasierte Risikoanalysen durchgeführt.

Zahlreiche namhafte Unternehmen, darunter der deutsche Schokoladenhersteller Ritter Sport und der weltgrößte Rohkaffeehändler, die Neumann Kaffee Gruppe, nutzen unsere Lösung zur Einhaltung der EUDR und gewährleisten so Transparenz und Nachhaltigkeit in ihren Lieferketten.

Single Source of Truth

Eine zentrale Plattform unterstützt Unternehmen umfassend bei der Erfüllung aktueller und zukünftiger ESG-Anforderungen. Ein zentraler Ansatz ermöglicht es, einmal erfasste Daten zentral als Single Source of Truth zur Verfügung zu stellen und modulübergreifend zu nutzen. Dadurch wird die Effizienz der Datennutzung maximiert. So werden beispielsweise CO₂-Daten und Informationen aus der Lieferkette automatisch in den Nachhaltigkeitsbericht integriert, was eine konsistente und verlässliche Berichterstattung sicherstellt. Die zentrale Datenhaltung und die Schaffung einer Single Source of Truth sind dabei entscheidend, um den vielfältigen regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden.

Vorteile der osapiens-ESG-Plattform

Der osapiens HUB bietet zahlreiche Vorteile für Unternehmen, die sich den Herausforderungen der neuen ESG-Auflagen stellen müssen:

- 1. Effizienzsteigerung:** Durch die Automatisierung von Prozessen und die Integration verschiedener Datenquellen können Unternehmen ihre ESG-Compliance effizienter und kostengünstiger gestalten.
- 2. Rechtssicherheit:** Die Zusammenarbeit mit der Anwaltskanzlei Graf von Westphalen stellt sicher, dass alle gesetzlichen Anforderungen erfüllt werden und so rechtliche Risiken minimiert werden.
- 3. Transparenz und Vertrauen:** Der osapiens HUB als Plattform ermöglicht es Unternehmen, ihre ESG-Performance effektiv zu managen und compliant zu halten.
- 4. Nachhaltigkeitsstrategie:** Der osapiens HUB unterstützt Unternehmen dabei, eine ganzheitliche Nachhaltigkeitsstrategie zu entwickeln und umzusetzen, die über die reine Erfüllung gesetzlicher Anforderungen hinausgeht.

Starke Partnerschaften für rechtssichere und effiziente ESG-Umsetzung

Zur Erfüllung wachsender gesetzlicher Anforderungen arbeitet osapiens mit starken Partnern zusammen:

Graf von Westphalen, eine renommierte Wirtschaftskanzlei mit über 200 Anwälten, die auf Zoll- und Exportkontrolle spezialisiert sind, unterstützt osapiens dabei, die rechtlichen Anforderungen in der Software vollständig umzusetzen. Neue Richtlinien, Handreichungen oder Gesetzesänderungen werden kontinuierlich bewertet. Bei Bedarf werden unverzüglich Erweiterungen in der Software umgesetzt.

Mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **KPMG** ist osapiens eine strategische Partnerschaft eingegangen. KPMG und osapiens bieten Unternehmen eine ganzheitliche Lösung für die effiziente Umsetzung von ESG-Strategien und die rechtssichere Einhaltung europäischer Nachhaltigkeitsrichtlinien wie der CSRD. Die Kooperation bündelt die ESG- und regulatorische Expertise von KPMG mit den cloudbasierten KI- und Automatisierungstools und der Expertise von osapiens.

Zusätzlich kooperiert osapiens mit Partnern aus unterschiedlichen Branchen, um maßgeschneiderte Lösungen für Unternehmen zu entwickeln. Ein Beispiel hierfür ist die Zusammenarbeit mit **Strategy Engineers**, einer auf nachhaltige Mobilität spezialisierten Strategie- und Managementberatung, die es osapiens ermöglicht, Unternehmen im Automobil- und Mobilitätssektor gezielt zu unterstützen.

Ein entscheidender Schritt in die Zukunft

Der osapiens HUB gewährleistet nicht nur Transparenz in der Lieferkette und die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, sondern unterstützt Unternehmen auch dabei, ihre Geschäftsmodelle langfristig nachhaltiger und Prozesse effizienter zu gestalten. Durch die holistische Analyse der gewonnenen Daten können nachhaltige Entscheidungen getroffen werden.

Ein wachsendes Portfolio an Anwendungen optimiert zudem operative Prozesse wie Distribution und Kundenservice. Ein Beispiel hierfür ist die Nutzung durch Coca-Cola North America (CONA) zur Verbesserung der Lieferprozesse.

Mit dem osapiens HUB sind Unternehmen gut gerüstet, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern und eine Vorreiterrolle im Bereich ESG sowie Transparenz und Effizienz in der Lieferkette einzunehmen.

Der Autor



Alberto Zamora ist CEO und Mitgründer von osapiens, einem führenden Anbieter von ESG-Software. osapiens unterstützt mit mehr als 300 Mitarbeitenden über 1.300 Kunden in 60 Ländern bei der Einhaltung von ESG-Anforderungen und der Verbesserung der Nachhaltigkeit.