



## INDUSTRIELLE B2B-PLATTFORMEN

# JURISTEN BAUEN DAS FUNDAMENT FÜR VERTRAUEN

Digitale Plattformen bieten der deutschen Industrie aufgrund ihrer Fertigungskompetenz viele Chancen. Syndizi sind dabei systemrelevant. Mit transparenten Governance-Strukturen sowie fairen und verständlichen Verträgen schaffen sie die Basis für Netzwerk- und Skaleneffekte.

► „Die Corona-Krise ist ein Weckruf, die Digitalisierung massiv voranzutreiben“, fordert Bitkom-Präsident Achim Berg. Laut einer aktuellen Studie des Verbands der Digitalwirtschaft bieten digitale Plattformen der traditionell starken deutschen Industrie ein riesiges Potenzial, um das eigene Geschäft zukunftsfest zu machen, nachdem internationale Technologiekonzerne wie Amazon die Beziehungen zwischen Herstellern und Endkunden komplett umgekrempelt haben. Der wirtschaftliche Wert der Plattformen besteht in der gemeinsamen Big-Data-Auswertung von Daten aus Maschinen

oder Fahrzeugen. Alle sollen profitieren, indem sie die Informationen aus den Sensoren intelligenter Geräte gemeinsam nutzen. Ein Beispiel ist die Bosch IoT-Suite, eine Plattform für das Internet of Things (IoT), die über zehn Millionen Geräte und Sensoren verknüpft. Das digitale Ökosystem vernetzt Bosch als Anbieter von Lösungen für autonomes Fahren, für die Automatisierung von Maschinen oder das Smarthome mit Hardwarelieferanten, Cloudanbietern, Softwareentwicklern und Kunden aus verschiedenen Branchen wie dem Filtrationsspezialisten Mann+Hummel oder dem Landmaschinenhersteller Holmer. Hersteller und Geschäftskunden können dadurch nicht nur die Performance der eigenen Produkte verbessern. Sie erschließen sich zudem neue Einnahmenquellen durch innovative Services wie Predictive Maintenance oder ein besseres Energie-, Ressourcen- und Kostenmanagement von Aufzügen, Landmaschinen oder in der Fertigung. Doch viele Unternehmen sind laut Bitkom noch skeptisch, unter anderem wegen rechtlicher Unsicherheiten etwa beim Datenschutz. Sensordaten aus Maschinen oder Fahrzeugen lassen sich gemäß Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) nur für neue Serviceangebote nutzen, wenn beispielsweise



**DR. PHILIPP HAAS,**  
Leiter Recht für Digitales und neue  
Geschäfte, Robert Bosch GmbH

eine Einwilligung oder ein berechtigtes Interesse vorliegen. Oder wenn sich kein Personenbezug durch den Schichtplan einer Fabrik oder GPS-Daten des Navigationssystems herstellen lässt. „Das hält Hersteller von einer Zusammenarbeit auf Plattformen ab, weil sie durch das Teilen von Daten nicht den gesamten Prozess unter Kontrolle behalten und hohe Haftungsrisiken drohen, falls die Anonymisierung nicht DS-GVO-konform ist“, sagt Matthias Schmid, Deputy General Counsel und Head of Digital Law für Europa, Mittlerer Osten und Asien bei der Continental AG am Standort Erlangen. Vor diesem Hintergrund erwarten Syndizi nun gespannt die Ergebnisse der ersten öffentlichen Konsultation des Bundesbeauftragten

für Datenschutz und Informationssicherheit Ulrich Kelber zur Anonymisierung personenbezogener Daten unter der DS-GVO, bei der im Frühjahr Akteure aus Wirtschaft, Politik, Gesellschaft und Verwaltung befragt wurden.

## DATENHOHEIT: TREND ZU SEKTORSPEZIFISCHEN REGELN

Die zentrale Frage für die Partner der neuen Wertschöpfungsmodelle lautet: Wer darf die Daten aus den Millionen Sensoren wie nutzen? „Nach der im Februar vorgestellten Datenstrategie der EU-Kommission kristallisiert sich heraus, dass es kein gesetzliches Eigentumsrecht an Daten geben wird, sondern Regelungen für spezifische Bereiche wie Mobilität“, berichtet Dr. Philipp Haas, Leiter Recht für Digitales und neue Geschäfte bei der Robert Bosch GmbH. Statt Marktteilnehmern starr Dateneigentums- und -zugriffsrechte zuzuordnen, sollen die Unternehmen besser in die Lage versetzt werden, die jeweiligen Rechte vertraglich untereinander festzulegen.

„Aus Sicht der EU-Kommission hat sich die gemeinsame Nutzung der Daten zwischen Unternehmen nicht ausreichend durchgesetzt, unter anderem aufgrund der ungleichen Verhandlungsmacht. Vor diesem Hintergrund sind auch die Ergebnisse der Online-Konsultation von großem Interesse, wie ein einheitlicher europäischer Datenraum geschaffen werden soll“, erklärt Dr. Christine Payer, Lead Counsel IIoT beim Anlagenbauer Dürr AG in Bietigheim-Bissingen bei Stuttgart, einem Mitgründer der Plattform Adamos, die einen IIoT (Industrial Internet of Things)-Branchenstandard für den Maschinen- und Anlagenbau etablieren will. Nach Erfahrung von Dr. Alexander Duisberg, Rechtsanwalt und Partner bei Bird & Bird in München, kommen die Hersteller bereits davon ab, auf Exklusivitätsrechte an den Daten einer Maschine zu pochen: „Sie haben erkannt, dass sie die Zulieferer brauchen, um ihre Lösungen zu skalieren.“ Unabhängig davon ist es eine große Herausforderung für Syndizi, dem Unternehmen in den Terms of Use alle notwendigen Zugriffs- und Nutzungsrechte zu sichern. Beispielsweise kommunizieren Sensoren auf Basis komplexer Informationsmodelle, wenn sie Messdaten von Maschinen wie Temperatur oder Druck austauschen. Alexander Duisberg: „Nur gemeinsam mit Business und Technik sowie Data Scientists lässt sich klären: Welche Daten brauchen wir in welcher Qualität wann? Das erfordert zum Beispiel auch, sich mit dem OPC - Standard zu beschäftigen, der wie eine Sprache für Maschinen funktioniert.“ Zumindest für einige Branchen gibt es bereits Orientierungshilfen: Das Neutral Extended Vehicle for Advanced Data Access (Nevada)-Konzept des Verbands der deutschen Automobilindustrie (VDA) beschreibt Datenklassifizierungen und -nutzungskategorien, die zwischen den Spannungspolen Persönlichkeitsrecht des Fahrers gegenüber Auswertungen durch Hersteller und Zulieferer abwägen (s. Kasten „Wissenswert und weiterführend“ links).

## WISSENSWERT UND WEITERFÜHREND

- **Plattform Industrie 4.0** ([www.plattform-i40.de](http://www.plattform-i40.de)): Transfer-Netzwerk aus Industrie, Wissenschaft und Verbänden für die digitale Transformation in der Produktion
  - Arbeitsgruppe „Rechtliche Rahmenbedingungen“: Handlungsempfehlungen zu künstlicher Intelligenz, Blockchain, Internet der Dinge (IoT) und Industrie 4.0.
  - Projekt Rechts-Testbed: Softwaretools, um rechtssichere Prozesse bei autonom handelnden Maschinen sicherzustellen.
- **Initiative International Data Spaces der Fraunhofer-Gesellschaft**: Ein sicherer Datenraum als Grundlage für den sicheren Datenaustausch in verschiedenen Branchen ([www.fraunhofer.de/de/forschung/fraunhofer-initiativen/international-data-spaces.html](http://www.fraunhofer.de/de/forschung/fraunhofer-initiativen/international-data-spaces.html)).
- **Neutral Extended Vehicle for Advanced Data Access (NEVADA)-Share & Secure-Projekt des Verbands der Automobilindustrie (VDA)**: Best-Practice-Beispiele für Datenerhebung, -klassifizierungen und -nutzungskategorien (<https://www.vda.de/de/themen/innovation-und-technik/datensicherheit/funktion.html>).
- **Entscheidung des Bundeskartellamts zu der Agrarplattform „Unamera“ vom 5. Februar 2020**: Bei B2B-Handelsplattformen muss anders als bei Amazon eine personelle, organisatorische, technische und informatorische Trennung von den Gesellschaftern gewahrt bleiben. Außerdem sind regelmäßig Marktstatistiken zu veröffentlichen. ([www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2020/05\\_02\\_2020\\_Unamera.html](http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2020/05_02_2020_Unamera.html))
- **Plattform-to-Business (P2B)-EU-Verordnung für mehr Fairness und Transparenz für gewerbliche Nutzer von Online-Vermittlungsdiensten**: gilt ab 12. Juli 2020 unmittelbar in allen EU-Mitgliedsstaaten.



**DR. CHRISTINE PAYER,**  
Lead Counsel IIoT, Dürr AG



**DR. TOBIAS FABER,**  
Rechtsanwalt und Partner,  
Hogan Lovells LLP



**DR. ALEXANDER DUISBERG,**  
Rechtsanwalt und Partner,  
Bird & Bird LLP

## KNOW-HOW-SCHUTZ UND GOVERNANCE

Viele Unternehmen schrecken vor einer Zusammenarbeit auf Plattformen aus Furcht um ihre Betriebsgeheimnisse zurück. Beispielsweise teilt das Dürr-Tochterunternehmen Homag im Ökosystem Tapio Informationen sowohl mit Kunden als auch anderen Maschinenherstellern der Holzbranche sowie Werkzeug- und Materialproduzenten. Dabei gilt das Geschäftsgeheimnisgesetz, das die Anforderungen an angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen gerade erhöht hat. Darüber hinaus gestaltet Tapio den rechtlichen Rahmen für die Vertraulichkeit gemeinsam mit seinen Partnern, um entsprechenden Sorgen entgegenzuwirken. Christine Payer rät, das Augenmerk zusätzlich auf die Governance einer Plattform zu legen: „Gibt es einen mächtigen Anteilseigner, der alles bestimmt? Oder mehrere, von denen jeder einzelne etwas bewirken kann? Werden alle Partner gleich beteiligt? Und welche Verhaltensregeln oder Codes of Conduct gelten?“ Eine bedeutende Rolle spielen Governance und Codes of Conducts auch für die wettbewerbsrechtliche Compliance. „In der Praxis zählt, wie agiert wird. Regelungen in einem Vertrag genügen nicht. Vor allem die konzeptionelle und technische Struktur ist entscheidend, um zum Beispiel die Einsichtnahme in Wettbewerberdaten durch sogenannte „Chinese Walls“ zu verhindern“, erklärt Bosch-Syndikus Philipp Haas. Zwischenzeitlich gibt es dazu immer mehr Orientierungshilfen der Aufsichtsbehörden, etwa die Entscheidung des Bundeskartellamtes vom Februar zu der Agrarplattform „Unamera“ (s. a. Kasten „Wissenswert und weiterführend“ auf S. 32). Als Industriestandort ist Deutschland für Cyberangriffe besonders exponiert und entsprechend groß ist die Sorge der Unternehmen. Christine Payer: „Ohne maximale Sicherheit gibt es kein Vertrauen und eine Plattform ist von vornherein zum Scheitern verurteilt.“ Neben den Anforderungen aus DS-GVO und Telekommunikationsrecht rät Alexander Duisberg, den Blick auf das kommende IT-Sicherheitsgesetz 2.0 zu richten: „Der Kreis der Sektoren mit kritischen Infrastrukturen wird erweitert und die Zertifizierung von Produkten

und Dienstleistungen nach Cybersecurity-Gesichtspunkten wird ein Riesenthema werden.“ Doch wer ist verantwortlich, falls Hacker Daten ausspähen oder Maschinen infolge eines Cyberangriffs im Netzwerk fehlerhaft zusammenarbeiten? Wer ist schadensersatzpflichtig, wenn Unternehmen das Teilen sensibler Daten missbrauchen? Abgesehen von der Notwendigkeit, Transparenz zu schaffen, wer wofür Verantwortung übernimmt, ist die Wahl des Vertriebsmodells eine wichtige Weichenstellung: Der Plattformbetreiber haftet nicht bei einem Vermittlermodell, weil in diesem Fall der Kooperationspartner Leistungen im eigenen Namen über die Plattform anbietet. „Wer sich an einer Plattform beteiligen will, sollte deshalb auf eine Haftung des Betreibers als Zwischenhändler hinwirken, um einen größtmöglichen Sicherheitsstandard des gesamten Ökosystems zu gewährleisten“, rät Dr. Tobias Faber, Rechtsanwalt und Partner bei Hogan Lovells in Frankfurt. Die Nutzer der Plattform haften in diesem Fall nur für ihre Mitwirkungspflichten.

## HOHER ZEIT- UND KOSTENDRUCK

IoT-Plattformen haben meist viele internationale Partner und so ist die Regelung der Haftung ein Beispiel für den Spagat zwischen Agilität und Rechtssicherheit, den Syndizi bewältigen müssen. „Der Zeit- und Kostendruck ist groß. Die Projekte können schnell unwirtschaftlich werden, wenn man die Haftungsklauseln in über 20 Staaten überprüft“, berichtet Bosch-Syndikus Philipp Haas. Notwendig sei ein risikobasierter Ansatz, indem man sich auf die Kernländer mit dem wichtigsten Geschäft und Länder mit besonders hohen Risiken konzentriert. „Erfahrung hilft, das ist nichts für Berufsanfänger.“ Die Syndizi von Bosch, Conti und Dürr sind sich einig, dass grundsätzlich bei industriellen Plattformen kein Handlungsbedarf für den Gesetzgeber besteht. Mit einer Ausnahme: „Wir brauchen eine Liberalisierung im AGB-Recht. Keine der internationalen Rechtsordnungen stellt B2B-Verträge derart streng mit denen für

Verbraucher gleich wie Deutschland“, sagt Haas. „Gerade bei innovativen Geschäftsmodellen, die noch nicht rundum erforscht sind und erst einmal geringe Margen abwerfen, ist es für die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen entscheidend, dass die Risiken durch beschränkte Haftung kalkulierbar sind.“

„Um die neuen Geschäftsmodelle in passgenaue Verträge zu gießen, müssen Syndizi die Möglichkeiten zur Monetarisierung von Daten verstehen“, erklärt Matthias Schmid von Continental. Die Vertrags- und Wertschöpfungsstrukturen sind viel komplexer als bisher. Tobias Faber nennt Pay-per-use-Modelle als Beispiel: „Eine Flugzeug-Turbine wird nur bezahlt, wenn sie in der Luft ist. Zugleich übernimmt der Hersteller das Live-Monitoring für die Wartung. Anders als bei einem herkömmlichen Turbinenliefervertrag hängt die Wertschöpfung unter anderem von Bonus-/Malus-Regelungen ab, die sich an der Verfügbarkeit der Turbine, aber auch der Menge und Qualität von Daten und Key Performance Indicators der Software orientieren.“

Entscheidende Fragen sind: Was ist die strategische Positionierung im Netzwerk? Wer soll wie profitieren? Sind wir als Auftragsverarbeiter unterwegs, oder um eigene Services anzubieten? Oft übernehmen die Unternehmen unterschied-

liche Rollen auf mehreren Plattformen. Continental hat beispielsweise eine Remote Vehicle Data-Plattform im Angebot, um als Reifenhersteller Flottenbetreiber, Werkstatt und Handel zu vernetzen und so die Reifenwartung zu erleichtern oder die Lieferung von Ersatzteilen für Werkstätten zu optimieren. Zusammen mit dem IT-Unternehmen Hewlett Packard betreibt der Mobilitätsdienstleister eine Data Monetization Plattform, die es Original Equipment Manufacturern (OEM) und Partnern auf Blockchain-Basis ermöglicht, mit Fahrzeugdaten neue Umsatzquellen zu erschließen.

Angesichts der Vielzahl der Partner ist es nicht immer leicht, den Überblick zu behalten. Matthias Schmid: „Es gibt zig Verträge mit Lieferanten und Dienstleistern vom Dateneinkauf über Modellierung und Betrieb der Plattform bis zu den Vereinbarungen, welche die eigenen Services regeln. Manchmal beraten zwei oder drei Kollegen das gleiche Projekt aus verschiedenen Richtungen, zunächst ohne voneinander zu wissen. Und trotzdem muss am Schluss ein kohärentes Vertragswerk stehen, das den Business Case korrekt abbildet.“ Laut Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung (ISI) ist es für den Industriestandort Deutschland entscheidend, in Zukunft die neuen Wertschöpfungspotenziale durch B2B-Plattformen zu erschließen. Syndizi tragen wesentlich dazu bei, durch faire und transparente Verträge, Governance-Strukturen und Codes of Conduct Vertrauen aufzubauen und Unternehmen Sicherheit zu geben, den Schritt in die Plattformökonomie zu wagen. Laut Alexander Duisberg birgt die aktuelle Entwicklung große Chancen für den Mittelstand: „Weil die OEMs die Zulieferer für die Skalierung brauchen, führt man ganz andere Gespräche als bisher, als es nur um Performance und Kosten ging.“ ■

*Franziska Jandl*

## TOP 4 TO-DOS FÜR SYNDIZI

### 1. Technische und betriebswirtschaftliche Kompetenz

- Ökonomischen Wert von Daten und die Möglichkeiten der Monetarisierung verstehen
- Komplexe Modellierung der Business Cases mit zahlreichen internationalen Partnern durchschauen
- Strategische Positionierung in den Wertschöpfungsnetzwerken erkennen

### 2. Agilität versus Rechtssicherheit

- Risikobasierter Ansatz: wesentliche Risiken herausfiltern und rechtlich absichern, nicht in theoretischen Problemen verzetteln

### 3. Radikaler Kulturwandel im Unternehmen:

- Neu denken: Weg von produktzentrierter hin zu datenbasierter und geschäftsmodellorientierter Sichtweise
- Ziel: regelmäßige Updates statt perfektes Produkt

### 4. Frühe Einbindung in Projekte

- Image als Sparringspartner schaffen
- Fürsprecher in der Unternehmensleitung gewinnen
- In Geschäftsmodellen denken
- Lösungsorientiert beraten: statt rechtliche Hindernisse zulässige Strukturen der Business Cases aufzeigen



- × Produkthersteller wandeln sich zu Anbietern digitaler Services. Plattformen für das Internet of things (IoT) vernetzen Hersteller, Zulieferer und IT-Dienstleister und bringen so die Transformation schneller voran.
- × Dies erfordert einen radikalen Kulturwandel zu einer datenbasierten und geschäftsmodellorientierten Sichtweise. Unternehmensjuristen müssen den technischen Datenfluss und die Monetarisierung von Daten verstehen, um die Business Cases in passende Verträge zu gießen.
- × Die Arbeit der Syndizi ist maßgeblich für den Erfolg industrieller B2B-Plattformen: Netzwerk- und Skaleneffekte lassen sich nur mit offenen, fairen und transparenten Governance-Strukturen erzielen, die das Ökosystem attraktiv für Nutzer und Partner machen.