



## Verwertungsstrategie

**Autor:innen: DI Roman Zebisch**

**Datum: 30.08.2022**

Das bilaterale Leitprojekt champI4.0ns wird gemeinsam durch das österreichische Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie (BMK) und das deutsche Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) gefördert (FFG-Fördernummer 883417)



 **Bundesministerium**  
Klimaschutz, Umwelt,  
Energie, Mobilität,  
Innovation und Technologie

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

## Zusammenfassung

Die zunehmende Digitalisierung war in den letzten Jahren auch dafür verantwortlich, die Holzwirtschaft tiefgreifend zu verändern.

Das Projekt Champ14.0ns zeigt anhand von Beispielen aus der Holzindustrie, wie eine intelligente und souveräne Nutzung von Daten in den Bereichen traceability, Planung, Steuerung und Qualitätssicherung gelingen kann.

Die Verwertungsstrategie (VS) beschreibt alle im Projekt gesetzten Aktivitäten und Erkenntnisse, um Daten und Ableitungen, auch für andere Branchen, über das Projekt hinaus nutzbar und verwertbar zu machen. Sie ist das Analyseergebnis der Use Cases und Arbeitspakete. Alle Use Case Leiter:innen bzw. AP Leads werden nach Freigabe der Outline der Verwertungsstrategie in Erfassung von Ergebnissen sowie in die Entwicklung der VS mit einbezogen.

Im Wesentlichen werden 3 Hauptzielrichtungen der Verwertung in unterschiedlichen Verwertungstiefen angesprochen:

### A. Wirtschaftliche Verwertung:

In diesem Segment liegt der Fokus auf der Entwicklung und Etablierung neuer Prozesse, Geschäftsmodelle und Services innerhalb der Zielbranche (Holzindustrie). Konkrete Aufgabenstellungen der Use Case Partner (Möbel, Pellets, Stiegen und Holzwerkstoffe) ermöglichen einen zielgerichteten Erkenntnisgewinn.

Ein besonderes Augenmerk soll hier auch auf KMU's und Start-ups gelegt werden. Diese Interessensgruppen werden in erster Linie über technische Dokumentationen, Artikel in Branchenmedien, industriepolitische Berichte sowie im Rahmen von Webinaren und Workshops sowie über Fachmessen angesprochen.

### B. Wissenschaftliche Verwertung:

Die wissenschaftliche Verwertung erfolgt in erster Linie durch die Forschungspartner des Projektes im Rahmen von wissenschaftlichen Publikationen. Zusätzlich entstehen Präsentationen, ein Angebot zur Erstellung von Abschluss- und Seminararbeiten sowie Qualifizierungsverfahren.

Die Präsentation von Aktivitäten und Ergebnissen auf nichtwissenschaftlichen Veranstaltungen, Beiträge zur Weiterentwicklung von Open-Source-Bibliotheken und die Veröffentlichung von Ground-Truth-Datensätzen sind ebenfalls von Bedeutung. Vor allem für Universitäten ist auch eine Nutzung der Ergebnisse im Rahmen von Lehrveranstaltungen und Seminaren denkbar. Technologie- und Anwendungspartner werden in die wissenschaftliche Verwertung eingebunden.

### C. Politische & Gesellschaftlich Verwertung:

Ergänzend zu den wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Verwertungsmaßnahmen der Projektpartner werden im Rahmen von Champ14.0ns koordinierte Maßnahmen zur Kommunikation sämtlicher Projektaktivitäten gesetzt. Hierbei spielen bestehenden Netzwerke und Kontakte der Konsortialpartner sowie die Mitglieder des Champ14.0ns Expertenbeirats eine zentrale Rolle. Der Fokus liegt dabei auf Interessensgruppen im Umfeld der Industrie 4.0 (produzierende Unternehmen, Technologieanbieter:innen, Multiplikator:innen, politische Entscheidungsträger:innen).

Die Maßnahmen erfolgen in enger Abstimmung mit Industrieverbänden, Netzwerken wie der Big Data Value Association (BDVA/DAIRO), der International Data Spaces Association (IDSA), der Gaia-X Association und ihren nationalen Hubs<sup>36</sup> sowie dem Leitprojekt EuProGigant.

Der Gewinn von Erkenntnissen und Daten aus dem Projekt Champ14.0ns ist als Prozess zu sehen, der Umgang und die Verwertung von Ergebnissen erfolgt in enger Abstimmung mit allen Akteur:innen des Projektes.

## Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung .....	1
Inhaltsverzeichnis.....	3
Die Funktionsweise der Verwertungsstrategie.....	4
Ausgangssituation und bekannte Challenges / Analyse der Nutzer .....	4
Weitere Identifikation/potenzielle Problemlösungen .....	5
Das Verständnis zur Herangehensweise .....	6
Outline und Handlungsempfehlungen für die Verwertung.....	9

## Die Funktionsweise der Verwertungsstrategie

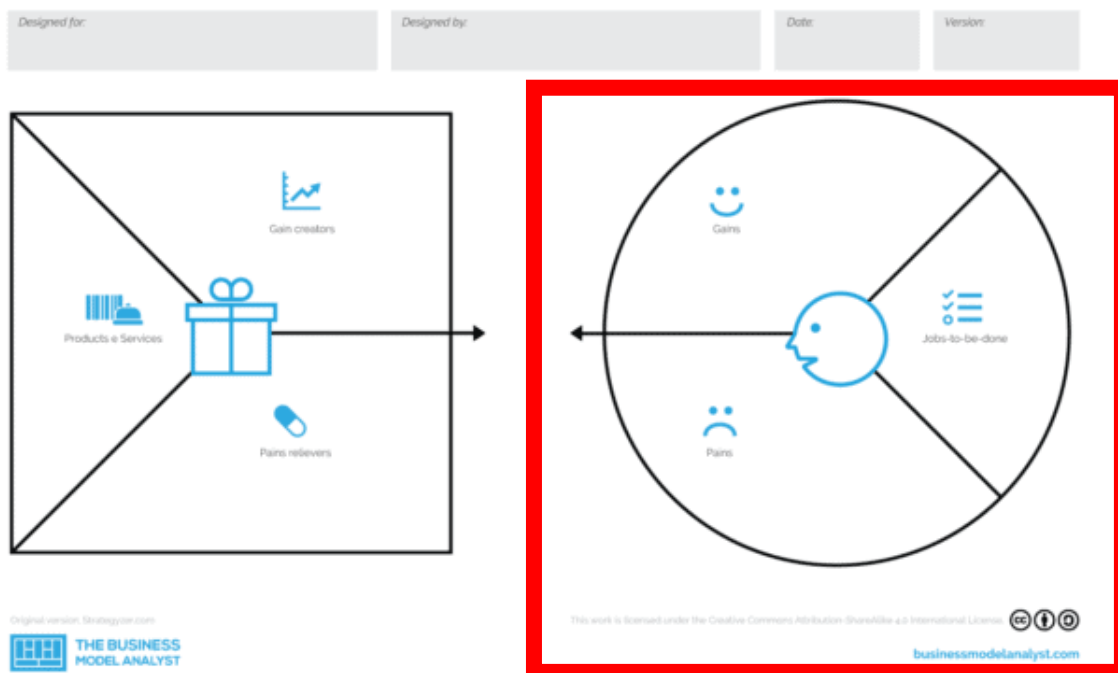
Folgende Themenfelder liefern Daten und Ergebnisse, die gegenständlicher Verwertungsstrategie zugrunde liegen:

- 1) Realisierung und Dokumentation von Demonstratoren
- 2) Weiterentwicklung und Anwendung von Big Data Technologien
- 3) Mitgestaltung und Anwendung von Richtlinien und Standards
- 4) Aufbau von Kompetenzen und Kapazitäten
- 5) Förderung des Austausches zwischen Akteur:innen

### Ausgangssituation und bekannte Challenges / Analyse der Nutzer

Die Value Proposition (VP) ist zentrales Element eines Geschäftsmodells und wird auch Basis dieser VS sein. Nur eine Nutzerzentrierte Vorgehensweise liefert einen, für die Nutzergruppe verständlichen und verwertbaren Mehrwert. Gleichzeitig ermöglicht eine strukturierte Herangehensweise in der Problem- und Lösungsdarstellung auch eine einheitliche Überführung der Ergebnisse in die zentrale Verwertungsdatenbank.

#### Value Proposition Canvas



<https://businessmodelanalyst.com/downloads/value-proposition-canvas-template/>

Unter „Customer Jobs“ verstehen wir Aufgaben, die Projektpartner sowie Use Case Partner gleichermaßen zu erledigen haben. Hier werden Bedürfnisse und gewünschte Ziele der Projektpartner definiert:

- Welche Aufgaben und Jobs haben die Partner in ihrem Alltag zu erledigen?
- Welche Lösungsstrategien wenden sie dabei an?
- Was wollen die Partner erreichen und wie sehen deren ideale Ziele aus?

„Customer Pains“ beschreiben, welche Hindernisse die Projektpartner bei der Erledigung ihrer Aufgaben erleben. Diese Herangehensweise identifiziert Probleme, welchen die Partner gegenüberstehen und sie von einer zufriedenstellenden und einfachen Erledigung von Aufgaben abhält.

- Was hindert z.B. Use Case Partner an der effizienten Erledigung ihrer Aufgaben?
- Was frustriert sie bei der Erledigung derartiger Aufgaben?
- Welche Probleme treten bei der Nutzung bestehender Lösungen auf?
- Welche Hindernisse stehen ihnen im Weg?

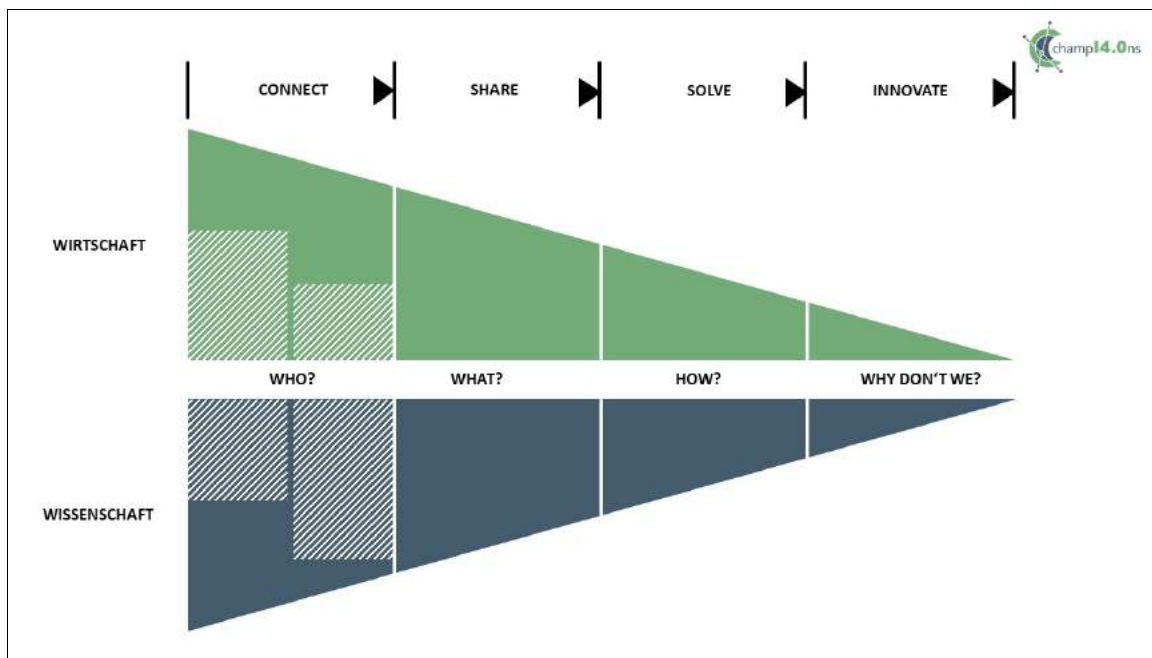
Der unmittelbare Nutzen, den die Projektpartner bei der Durchführung ihrer „Customer Jobs“ erfahren, werden im Bereich der „Customer Gains“ sichtbar.

- Was gewinnt der Projektpartner durch die Erledigung seiner Aufgaben?
- Welchen Nutzen kreieren bestehende Lösungen?
- Welche neuen Kompetenzen hat er dabei gewonnen?

### Weitere Identifikation/potenzielle Problemlösungen

Basierend auf den Angaben der Projektpartner (Customer Segment des VPC) sollen weitere Branchen bzw. Uses Cases innerhalb der Zielbranche identifiziert werden um Synergien bei Problembehandlungen und Lösungsansätzen frühzeitig sichtbar zu machen.

## Das Verständnis zur Herangehensweise



Schematische Darstellung der Verwertungsstrategie

Zum gegebenen Zeitpunkt stellt das Dokument einen groben Prozessplan dar. Vier Phasen, welche die Projektlaufzeit bzw. den Fortschritt der einzelnen Use Cases widerspiegeln, führen zu einer Verfeinerung und Konkretisierung der Verwertungsaktivitäten. Die Aussagekraft bzw. Verwertbarkeit der (Zwischen) Ergebnisse erhöht sich kontinuierlich von Schritt zu Schritt.

In einem online Workshop werden die Projektpartner auf das VPC geschult und darauf hingewiesen, Ergebnisse und Erkenntnisse innerhalb ihres Wirkungsbereiches einzuholen und zu dokumentieren.

Die Ableitung von thematisch geclusterten „Knowledge-Nuggets“ (KN) (Forschung, Wirtschaft, Politik) sorgt alsdann für eine übersichtliche Darstellung der Ergebnisse sowie für einen Transfer in, bzw. die Anschlussfähigkeit an andere Branchen.

Innerhalb der Interessensgruppen des Projektes (Wirtschaft, Wissenschaft, Politik) ergeben sich im Zuge fortschreitender Projektlaufzeit enger definierte Zielgruppen, konkretere Ergebnisse, vertrauenswürdigeren Daten, spezielle Anforderungen, neue Geschäftsmodelle, und dgl. mehr. So z.B. demonstriert Champ14.0ns anhand mehrerer zusammenhängender Anwendungsfälle den Mehrwert von datengetriebenen Produktionsprozessen bei

Transparenz, Nach-/Rückverfolgbarkeit, Prozesssicherheit, Prozesseffizienz und Produktivitätssteigerung. Zusätzlich erlauben datengetriebene Produktionsprozesse in der Holzverarbeitung einen verbesserten Datenaustausch zu vor- und nachgelagerten Akteur:innen. Die erwarteten Projektergebnisse strahlen somit auf die gesamte Wertschöpfungskette ab und führen zusätzlich zu einer signifikanten Verbesserung der überbetrieblichen Ressourceneffizienz und einer optimierten forstlichen Ressourcenallokation.

Die Prozesstiefe wird grafisch symbolisiert durch die Pfeilform der Grafik. Die 4 Phasen des Projektes („Connect“, „Share“, „Solve“ und „Innovate“) sind dabei nicht als starre Zeitachse zu sehen, sondern als ineinander übergreifende und zyklisch wiederkehrende Abschnitte.

Strichlierte Balken innerhalb der Phasen geben Auskunft darüber inwieweit die einzelnen Maßnahmen für Wissenschaft, Wirtschaft und den Bereich der öffentlichen Verwaltung von Interesse sind.

Aufgrund des wachsenden brancheninternen Nachahmungsdruckes wird eine hohe indirekte Wirkung auf Unternehmen der österreichischen und deutschen Forst- und Holzwirtschaft erwartet. Innovationssog und Digitalisierungsschub werden hierbei als zentrale Faktoren gesehen.

So wird beispielsweise am Use Case „Möbel“, der sich mit der fälschungssicheren Rückverfolgbarkeit von Holzprodukten (digitaler Produkt Pass) beschäftigt, auch eine Ausrollung auf andere Stakeholder entlang der Wertschöpfungskette geplant. Hier wird ein Lizenzmodell für interessierte Betriebe geplant. Als Zielmarkt wurden die Länder Deutschland, Österreich und Schweiz ausgewählt. Denkbar wäre auch ein Franchise System für andere Handwerkszweige. Somit soll die Ausdehnung über die eigenen Branchengrenzen hinweg sichergestellt werden.

#### **A. Connect Phase** - Mit wem wir uns für ein erfolgreiches Projekt vernetzen müssen

Zu Beginn des Projektes wird es nötig sein den Projektstart, die Projektinhalte sowie die Projektziele innerhalb der Interessensgruppen gut zu kommunizieren. Handlungen, die in diesem Zeitraum gesetzt werden, stehen einer breiten Öffentlichkeit zur Verfügung, sind nicht geheim und gehen im Wesentlichen der Frage nach, wen es für ein zielgerichtetes und gewinnbringendes Netzwerk braucht.

#### **B. Share Phase** - Was wir teilen müssen und wie wir dazu kommen

In vier Use Cases wird praktisch erprobt, wie es gelingen kann intelligente und souveräne Daten zu gewinnen und zu nutzen, um Effizienzsteigerungen in der Produktion zu erreichen,



Ressourcen zu schonen und Transparenz in den Supply Chains zu schaffen. Gleichzeitig werden hier auch Entscheidungen darüber getroffen, wie diese Daten aufbereitet, weiterbearbeitet, zur Verfügung gestellt und für andere Unternehmen skaliert werden. Dies kann erreicht werden durch:

- Anstoß und Beschleunigung der Transformation des Sektors in Richtung datengetriebener Produktionsprozesse sowie datenbasierter Geschäftsmodelle in allen Teilen der Wertschöpfungskette Holz
- Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit des gesamten Sektors und dessen hohen Beitrag zur österreichischen bzw. deutschen Außenhandelsbilanz
- Schaffung moderner und hochqualifizierter Arbeitsplätze mit einhergehender Attraktivierung des Sektors als Arbeitgeber
- Auslösung eines Innovations- und Investitionsschubs aufgrund des gegebenen Nachahmungsdrucks in der Branche
- Vorantreiben des überbetrieblichen Datenaustausches und Schaffung von gemeinsamen digitalen Plattformen
- Signifikante Steigerung der Ressourceneffizienz der Wertschöpfungskette Holz und damit das Erreichen einer nachhaltigen ökologisch-ökonomischen Wirkung
- Forcierung von sektorübergreifenden Innovationen und disruptiven Innovationssprüngen
- Steigerung der sektoralen F&E-Quote und der betrieblichen F&E-Ausgaben

### **C. Solve Phase** - Was wir aufgrund gewonnener Erkenntnisse konkret lösen

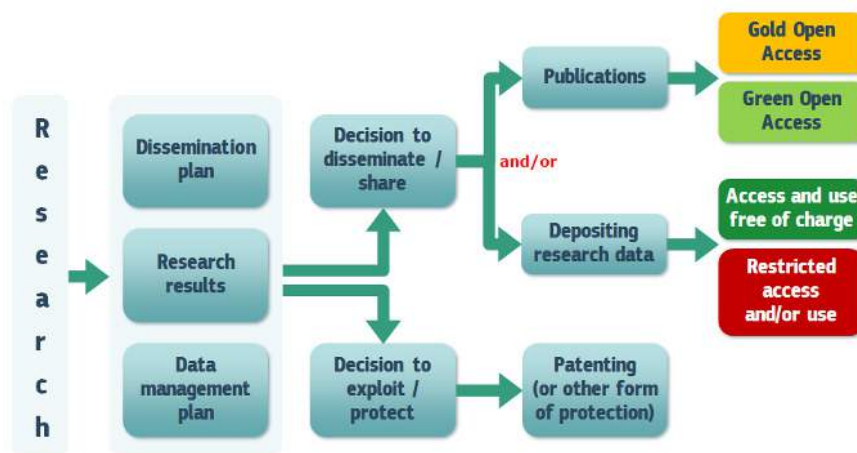
In dieser Phase werden Herausforderungen gebündelt und organisationsübergreifende Lösungsansätze entwickelt. Ziel dieser Phase ist es allgemein gültige Problemstellungen gemeinsam zu bearbeiten und somit einen Mehrwert für eine größer Zielgruppen zu schaffen. Diese Phase bedient sich der Logik der open Innovation bzw. Co Creation. Somit wird zum einen das Synergiepotential des gesamten Konsortiums bestmöglich ausgeschöpft und zum anderen auch die Anschlussfähigkeit bzw. Transferierbarkeit in andere Branchen bzw. Segmente sichergestellt.

### **D. Innovate** - Was wir für effiziente Prozesse und neue Geschäftsfelder ändern müssen

Die Phase „innovate“ ist ein fortlaufender, iterativer Prozess der alle in den vorgelagerten Phasen entwickelten Lösungsansätze und Innovationen in ein konkretes Geschäftsmodell bzw. überarbeitete Prozesse überführt. Je nach Ausprägung wird das Team entsprechend den Anforderungen erweitert bzw. ergänzt. Auch hier setzt das Konsortium auf open Innovation bzw. Co-Creation Ansätze.

Auch wenn die Holzindustrie im Fokus der Anwendungsfälle steht, ist mit sektorübergreifenden Wirkungen zu rechnen. So werden für alle Ergebnisse auch Pfade für die Übertragung in andere Sektoren gesucht. Die entwickelten Geschäftsmodelle und Prozesse sind somit sektorenübergreifend einsetzbar.

### Outline und Handlungsempfehlungen für die Verwertung



[https://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/cross-cutting-issues/open-access-data-management/open-access\\_en.htm](https://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/cross-cutting-issues/open-access-data-management/open-access_en.htm)