

(Regulatorische) Anforderungen an die Digitale Transformation und Ecosystems

Deloitte Legal Webcast | 3. Februar 2021

Vorstellung & Gliederung

Referenten



Klaus M. Brisch, LL.M. (USA).
Digitale Wirtschaft, IT/IP
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 221 9732 4177
E-Mail: kbrisch@deloitte.de



Marco Müller-ter Jung, LL.M. (Informationsrecht)
Digitale Wirtschaft, IT/IP
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 221 9732 4489
E-Mail: mmueller-terjung@deloitte.de



Marcel Mehdiانpour
Innovation Lead Industrial Products & Construction
Deloitte Consulting
Senior Manager

Tel.: +49 151 5807 0453
E-Mail: mmehdiانpour@deloitte.de



Dr. Till Contzen
Commercial Law (Digitale Wirtschaft, IT/IP)
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 69 71918 8439
E-Mail: tcontzen@deloitte.de

Gliederung

- I. Überblick zur Studie
- II. Ecosysteme und deren Nutzen
- III. Strategische, rechtliche Begleitung zum Smart Manufacturing Ecosystem
- IV. Aufsetzen eines Ecosystems
- V. Wertschöpfung - Rechtsthemen
- VI. Q & A

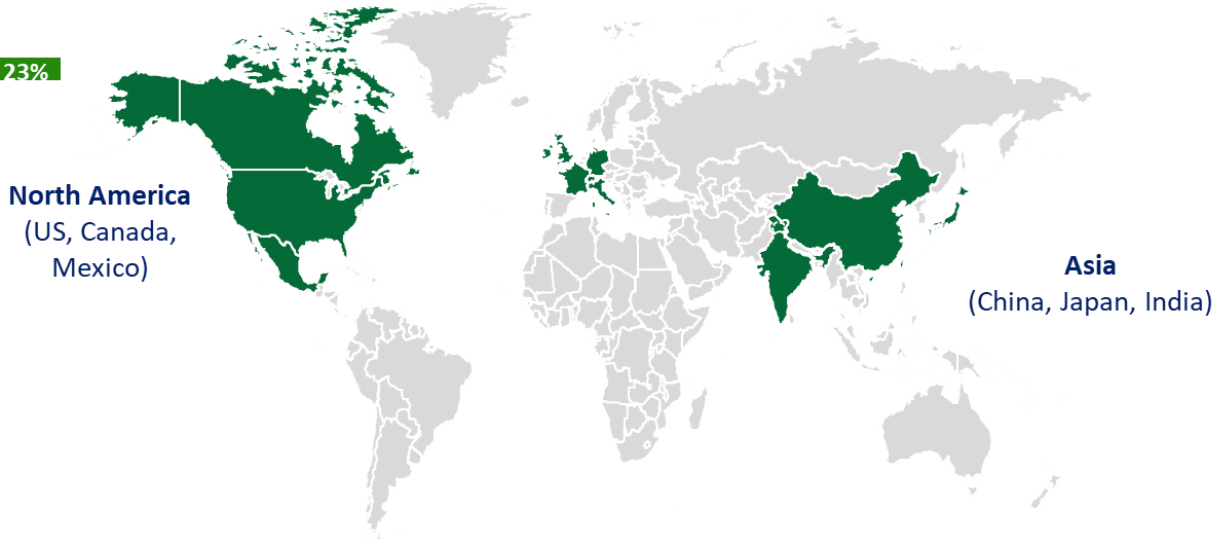
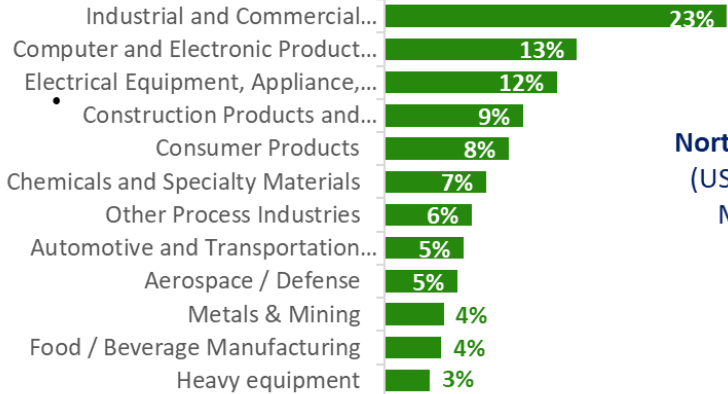


Überblick zur Studie

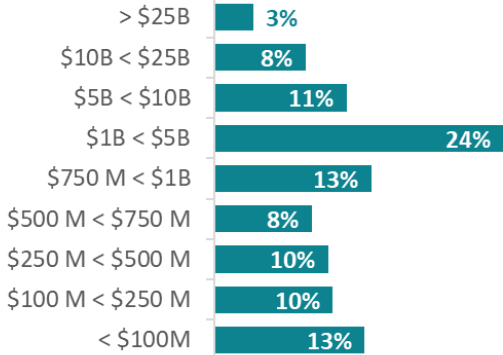
About the 2020 Deloitte and MAPI Smart Manufacturing Ecosystems study

Results based on insights from a survey of ~850 manufacturing executives in 11 countries

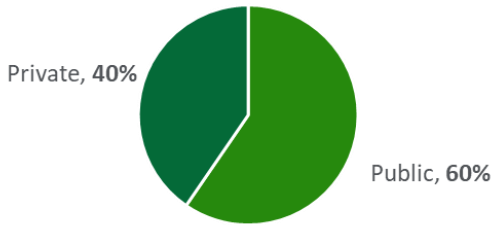
Respondents primary sector



Respondents' company size



Respondents' company type



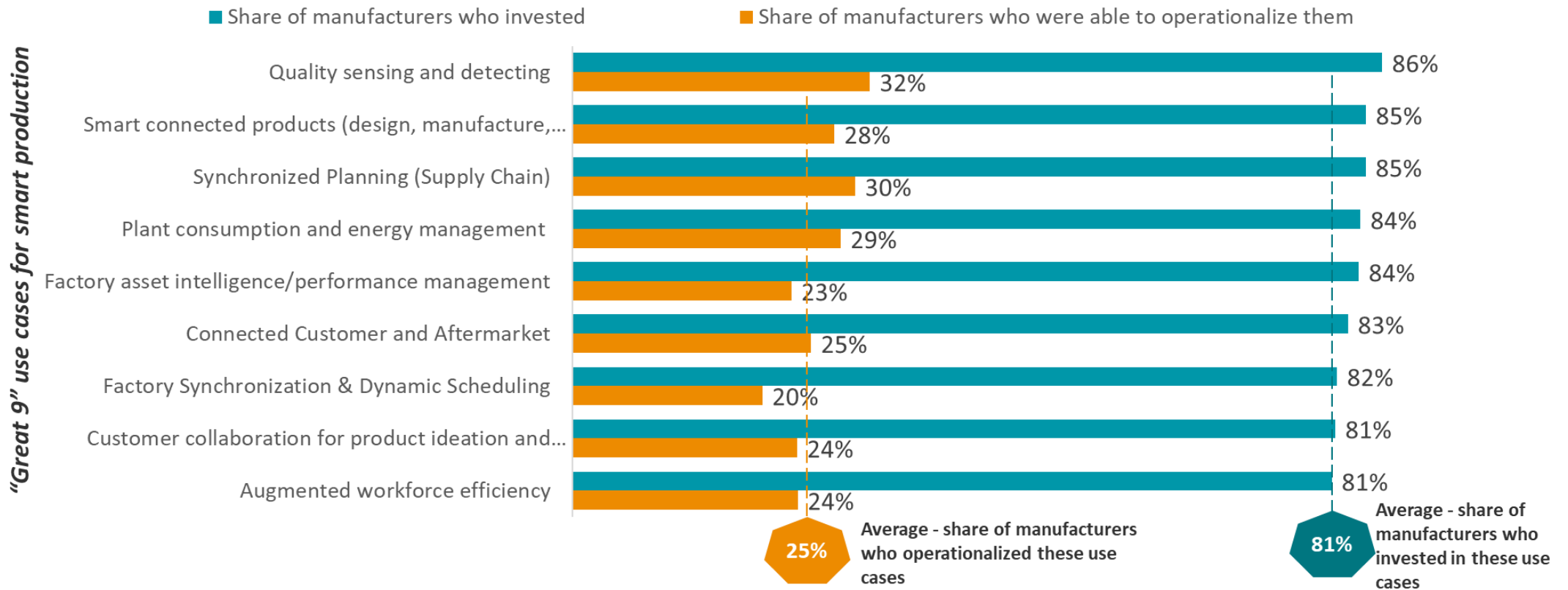
Respondents' business areas



Business includes leaders of finance, IT, technology, digital teams. Operations includes leaders directly involved in manufacturing such as production, supply chain, engineering, inventory etc.

Manufacturers surveyed are investing in many smart use cases but only a fraction were able to operationalize them

Share of manufacturers investing and operationalizing use cases in the past two years



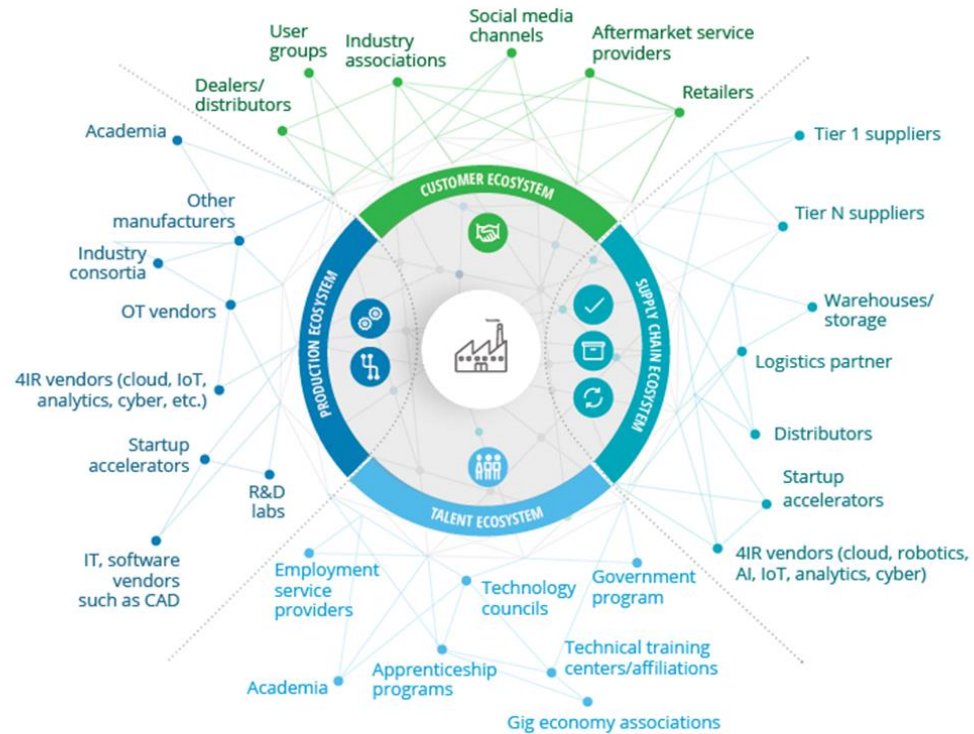
Q. For each smart manufacturing use case listed below, please indicate the level of investments your company has made on it during the last two years. N = 522

Q. For each smart manufacturing use case listed below, please indicate the level of progress your organization has made during the last two years? N = 522

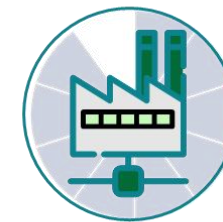
Source: Deloitte and MAPI Smart Manufacturing Ecosystem Study

Ecosystems und deren Nutzen

Smart Manufacturing Ecosystems could be the key to unlock and accelerate value realization from smart manufacturing initiatives



An **ecosystem** is formed when different **entities come together in meaningful ways to solve shared challenges and meet shared objectives**



85%

Manufacturers surveyed in August 2020 agreed* to the growing importance of ecosystems

**Agree or strongly agree to the statement - It will be important for their company to work with outside partners, vendors, and other companies to fully realize our smart manufacturing and digital goals*

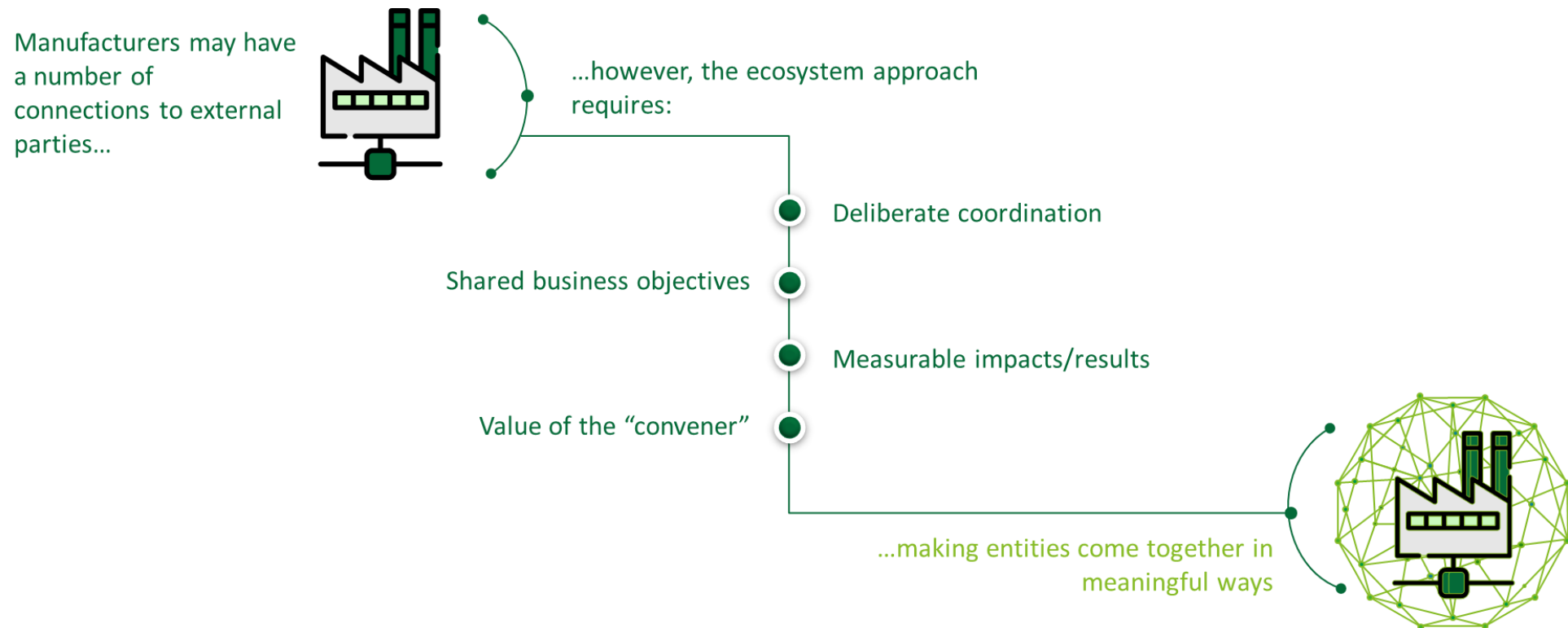
Ecosystem Capabilities

-  Digital development/innovation
-  Smart production
-  Connected customer
-  Dynamic fulfillment
-  Intelligent supply
-  Synchronized planning
-  Talent access

Q. To what extent do you agree or disagree with the statements below? N = 522

Source: Deloitte and MAPI Smart Manufacturing Ecosystem Study

Having vendor relationships for smart manufacturing isn't the same as an ecosystem approach



Source: Deloitte and MAPI Smart Manufacturing Ecosystem Study

The study shows tangible benefits to an ecosystem approach

Average benefits organizations experienced in last two years from production ecosystem



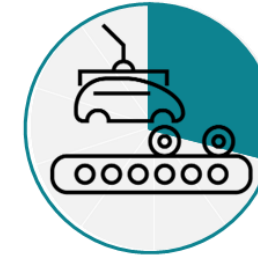
21%

Accelerate pace of digital maturity of the company



16%

Reduction in operational costs through greater efficiencies



29%

More digital products or services introduced in the market



25%

Increase in revenue of products or services



22%

Increase in capacity for innovation in my company



32%

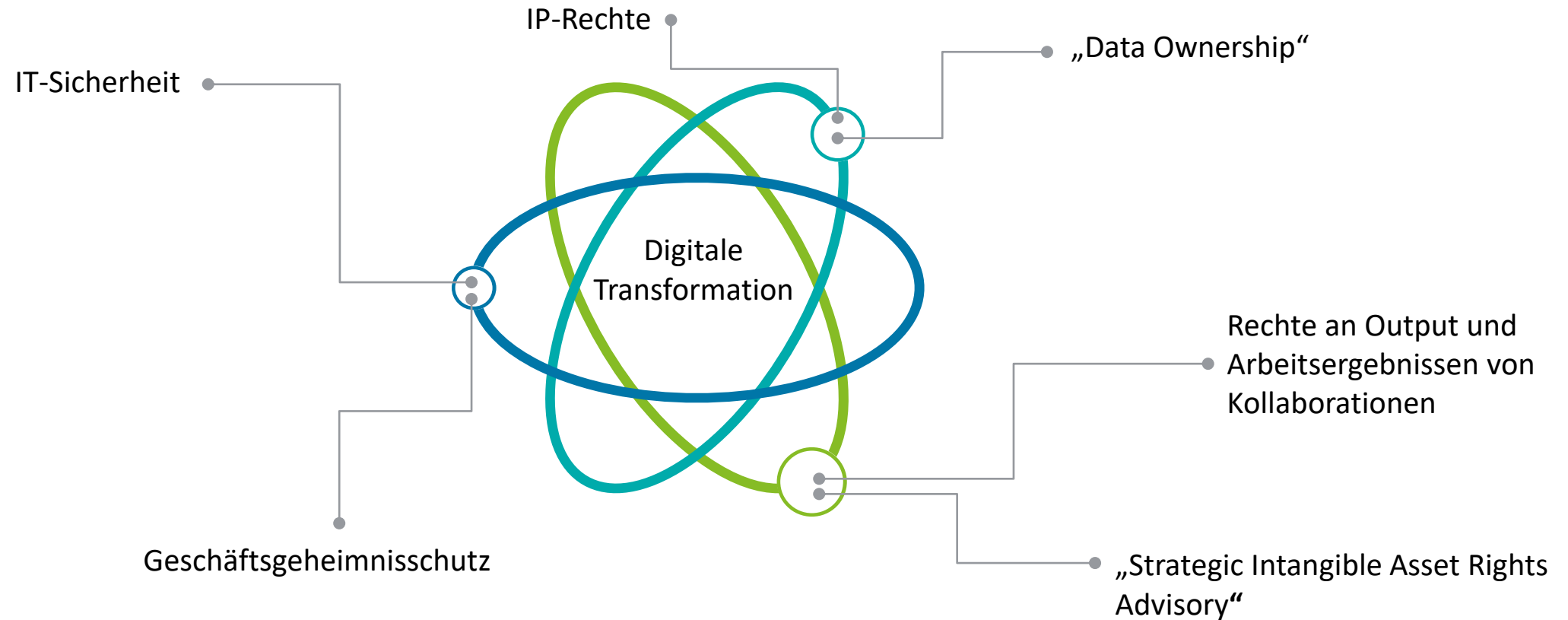
Increase in pace of new products and services to market

Q. Please estimate the approximate benefits that your organization experienced during the last two years or is currently experiencing from the production ecosystems. N = 522

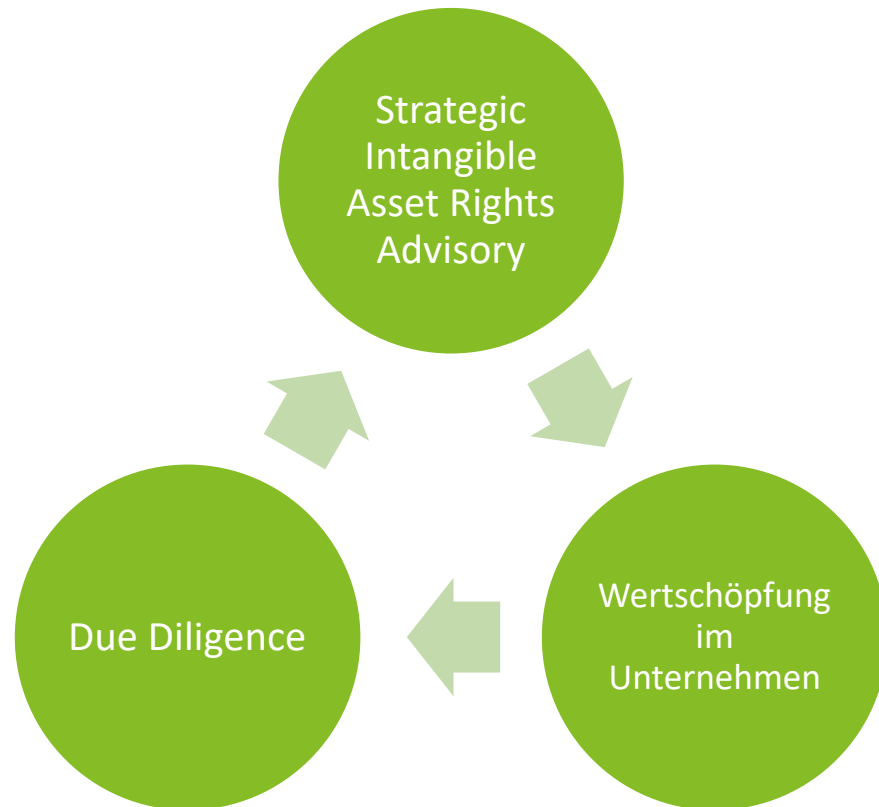
Source: Deloitte and MAPI Smart Manufacturing Ecosystem Study

Strategische, rechtliche Begleitung zum Smart Manufacturing Ecosystem

Zusammenarbeit mit Unternehmen im Rahmen der Digitalen Transformation



Die Schaffung einer neutralen Plattform für den Austausch und Entwicklungs- und Fertigungspartnerschaften lösen vielschichtige Rechtsfragen aus.



Ziele:

- Kommerzialisierung von Assets, Entwicklung digitale Geschäftsmodelle, Aufbau smarterer Ecosystems
- Beispiel *Block4Log*

Due Diligence

- Analyse bestehender Liefer- und Leistungsbeziehungen
- Analyse der Intangible Assets
- Analyse der bestehenden Unternehmenswerte und ihres existierenden Schutzes
- Analyse von Risiken bei der Kollaboration zum Aufbau eines spezifischen Ecosystems

Use Cases for Smart Production

- **Qualitätssicherung**
- Connected Products (Design, Manufacturing)
- **Supply Chain**
- Asset Intelligence / Performance Management
- Connected Customer
- **Factory Synchronization**
- Customer Collaboration
- **Augmented Workforce Efficiency**

Aufsetzen eines Ecosystems Grenzen & empfohlene Herangehensweise

Manufacturing is global, and companies are adopting a balanced approach to selecting partners

Manufacturers' preference when selecting partners or alliances to be part of their organization's ecosystem



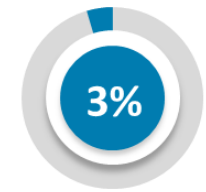
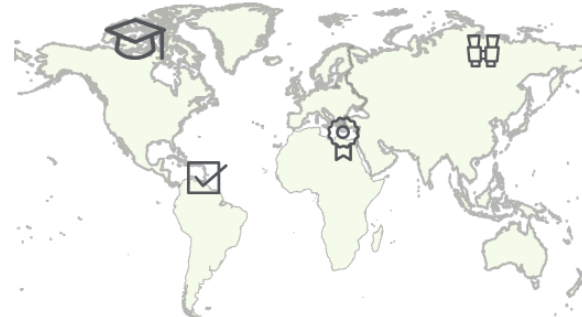
Regional players or entities with networks that enhance the strength of the regional ecosystem



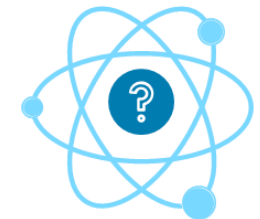
Players or entities with global presence and experience



Any players or entities with the required expertise or value, irrespective of their location



Don't know



18. While selecting partners or alliances to be a part of your organization's ecosystem, which of the below factors is most critical? N = 522
Source: Deloitte and MAPI Smart Manufacturing Ecosystem Study

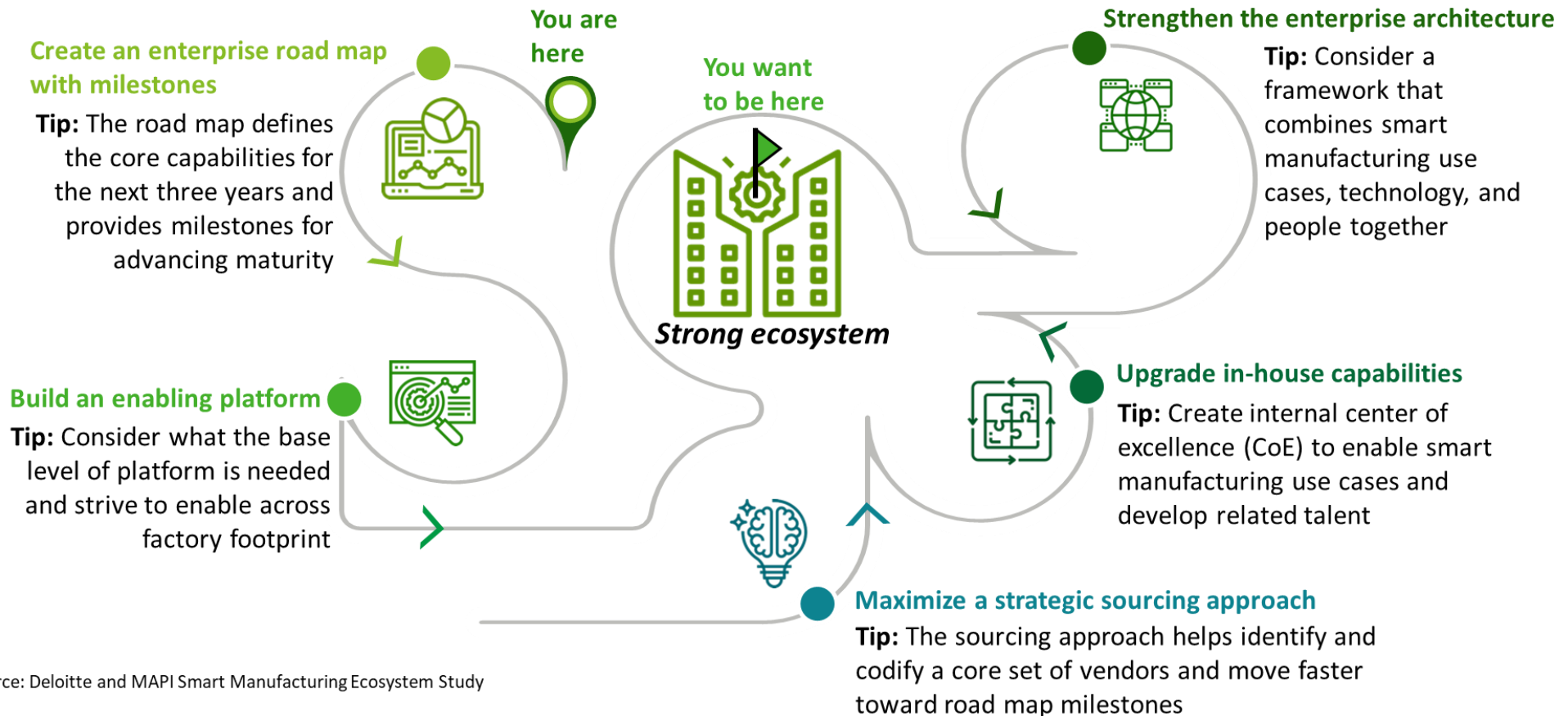
Overall, manufacturers exhibited openness to share both information and resources with their ecosystem
More than 6 in 10 manufacturers are likely or extremely likely to share all forms of information



Q. The smart manufacturing ecosystem of tomorrow is expected to be based on sharing information and other resources among all participants. How likely are you to share each of the below aspects to expand and grow an ecosystem? N = 522

Source: Deloitte and MAPI Smart Manufacturing Ecosystem Study

Pathways to an ecosystem approach: A deliberate method that often involves an executive commitment to solving priority business issues



Source: Deloitte and MAPI Smart Manufacturing Ecosystem Study

For further information regarding *Pricing of digital products and services in the manufacturing ecosystem* click [here](#).

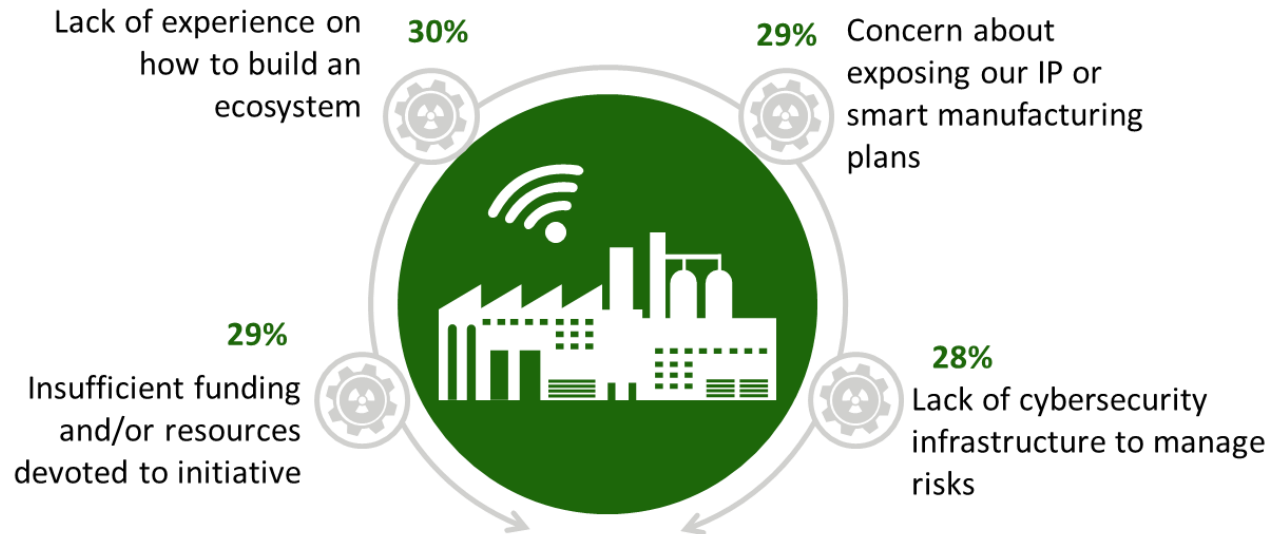
Cybersecurity is limiting implementation

Over 8 in 10 manufacturers mention that they need to plan for operational risks as they expand their ecosystem

3 in 5 manufacturer have highlighted **cyber concerns as limiting factor** for their on-going ecosystem initiatives



Challenges that companies face regarding smart manufacturing ecosystems



Q. What are the challenges that your company faced/is currently facing regarding joining/starting smart manufacturing ecosystems? N = 522
Q. What are the top concerns you need to plan for or execute as your ecosystem expands or involves more participants? N = 522
Source: Deloitte and MAPI Smart Manufacturing Ecosystem Study

Share of executives who indicated the **need to plan or execute on the below risks as their ecosystem expands**

85% **Operational risk**
Disruption to day-to-day business, prospect of loss resulting from inadequate or failed experiments or change, cybersecurity breach

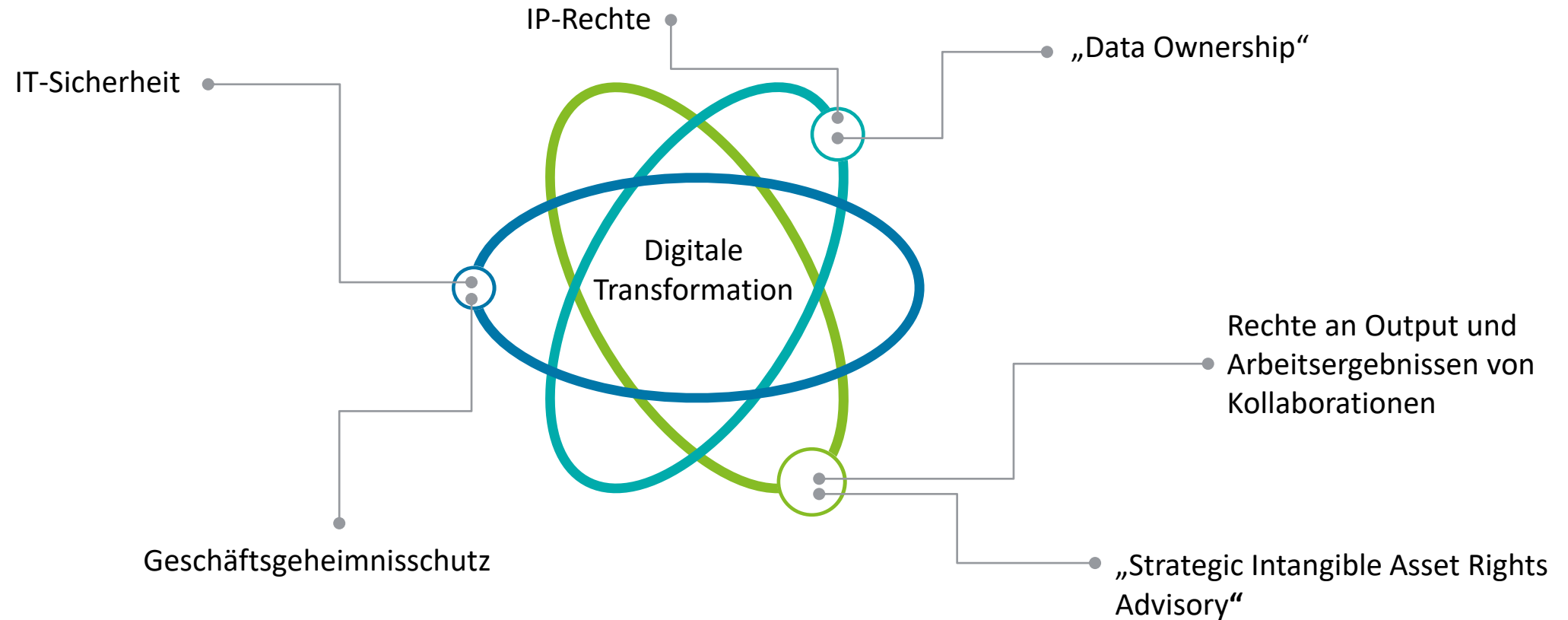
76% **Strategic risk**
Loss that might arise from the failed pursuit of a manufacturing ecosystem initiative, IP breach.

73% **Financial risk**
Risks related to a company's capital structure

67% **Compliance risk**
Exposure to legal penalties if they fail to follow industry standards for smart manufacturing

Wertschöpfung - Rechtsthemen

Zusammenarbeit mit Unternehmen im Rahmen der Digitalen Transformation



Die Schaffung einer neutralen Plattform für den Austausch und Entwicklungs- und Fertigungspartnerschaften lösen vielschichtige Rechtsfragen aus.

IP und Daten – Wertentwicklung „Intangible Assets“

Datenschutzrecht

- Anwendbarkeit bei Verarbeitung personenbezogener Daten

Geistiges Eigentum und gewerbliche Schutzrechte („IP-Rechte“)

- Urheberrecht
 - Von KI-Anwendungen generierte Assets
 - Durch Crawling und Scouting gewonnene Assets
- Patent, Gebrauchsmuster, Design, Marken

Rechte an Sachdaten („Dateneigentum“)

- Bildung von Datenkategorien
- Vertragliche Regelungen

Strategic Intangible Asset Rights Advisory

Weiterentwicklung der Assets

Umfang des Rechteerwerbs:

- Entwicklung neuer Geschäftsmodelle („Datensammlung ohne alle potentiellen Nutzungszwecke zu kennen“)

Analyse notwendiger gesellschaftsrechtlicher Strukturen:

- Wo entstehen bestimmte Rechte?
- Wer sollte Rechteinhaber sein (Rechtebündel)?
 - Lizenz- und Asset-Management
- Einbindung steuerrechtlicher Kompetenz, exportrechtliche Fragen, etc.

Kollaborationen - Spannungsfelder



Herausforderungen der Kollaboration im Ecosystem

Rechte am Output, an Arbeitsergebnissen, Entwicklungen und Strategien im Rahmen der Kollaboration

- Wertschöpfungsketten (gemeinsame Ziele)
- Lückenlose Lizenz- und Rechteketten
- Rechte an gemeinsamen Entwicklungen und Arbeitsergebnissen
- Rechte an Leistungsbeiträgen Dritter

GeschGehG:

- Sicherstellung von zivilrechtlichen Ansprüchen gegen unbefugten Gebrauch, wenn:
 - Informationen geheim,
 - von wirtschaftlichem Wert,
 - berechtigtes Interesse an Geheimhaltung,
 - Gegenstand von den Umständen entsprechenden angemessenen technischen Geheimhaltungsmaßnahmen
- Klassisches NDA reicht nicht mehr aus!
- Erlaubnis von Reverse Engineering
 - Erlangung von Geschäftsgeheimnissen durch „Reverse Engineering“ erlaubt, wenn vertraglich dagegen keine Absicherung erfolgt ist.

IT- und Datensicherheit:

- Zunehmende Generierung und Speicherung sowie einfache Verbreitung von digitalen Daten erfordert höheres Maß an IT- und Datensicherheit
 - Gesetzliche Verankerung in DSGVO und GeschGehG
 - Compliance-Anforderung
 - Umsetzung eines Informationssicherheit-Managementsystems
 - Authentizität, Integrität und Verfügbarkeit von Daten

Q & A

Referenten



Klaus M. Brisch, LL.M. (USA).
Digitale Wirtschaft, IT/IP
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 221 9732 4177
E-Mail: kbrisch@deloitte.de



Marco Müller-ter Jung, LL.M. (Informationsrecht)
Digitale Wirtschaft, IT/IP
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 221 9732 4489
E-Mail: mmueller-terjung@deloitte.de



Marcel Mehdiانpour
Innovation Lead Industrial Products & Construction
Deloitte Consulting
Senior Manager

Tel.: +49 151 5807 0453
E-Mail: mmehdiانpour@deloitte.de



Dr. Till Contzen
Commercial Law (Digitale Wirtschaft, IT/IP)
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 69 71918 8439
E-Mail: tcontzen@deloitte.de

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Unsere weiteren Ansprechpartner in der COVID 19-Task Force

Deloitte Legal COVID-19 Task Force



Dr. Till Contzen
Commercial Law (Digitale Wirtschaft, IT/IP)
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 69 71918 8439
E-Mail: tcontzen@deloitte.de



Dr. Michael Fischer
Corporate/M&A Law
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 89 29036 8902
E-Mail: mifischer@deloitte.de



Thomas Northoff
Managing Partner Deloitte Legal Germany
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 89 29036 8566
E-Mail: tnorthoff@deloitte.de



Felix Skala, LL.M.
Competition Law
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 40 378 5380
E-Mail: fskala@deloitte.de

Deloitte Legal COVID-19 Task Force



Johannes T. Passas
Commercial Law
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 511 30755 9546
Email: jpassas@deloitte.de



Dr. Charlotte Sander
Employment & Pensions
Rechtsanwältin | Fachanwältin für Arbeitsrecht
Partnerin

Tel.: +49 511 30755 9536
Email: csander@deloitte.de



Felix Felleisen
Corporate/M&A
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 211 8772 2553
Email: ffelleisen@deloitte.de

Deloitte Legal

Experience the future of law, today

Mehr als
2,500
Anwälte

in
80+
Ländern

Nahtlose Zusammenarbeit

Grenzüberschreitend und mit andern Deloitte Business Lines

Als Teil des weltweiten Deloitte Professional Services Netzwerks, arbeitet Deloitte Legal eng mit Kollegen weltweit zusammen, um Mandanten eine integrierte Beratung und multinationale Lösungen zu bieten, die:



Konsistent mit ihrer Unternehmensvision



Technologie-basiert für eine bessere Zusammenarbeit und mehr Transparenz



Maßgeschneidert auf die Unternehmensform und den lokalen Markt

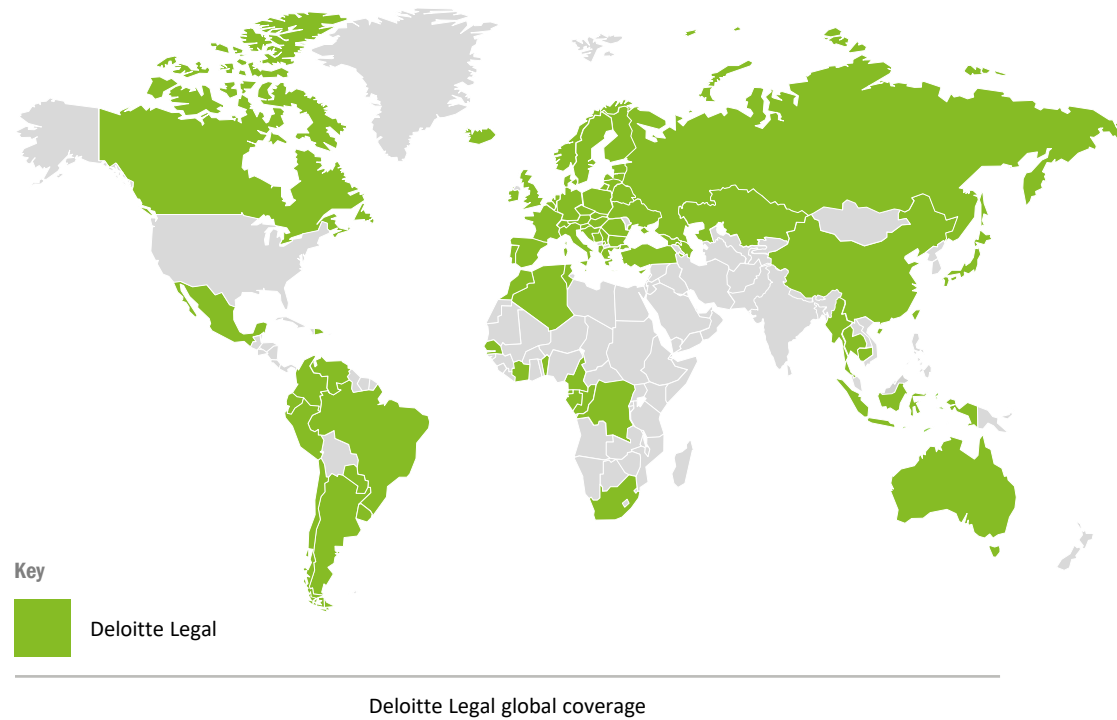


Sensibilisiert für die jeweiligen regulatorischen Bestimmungen



Deloitte Legal ist weltweit stark aufgestellt

Wir erbringen Rechtsberatungsleistungen in **80+** Ländern und können dank unserer Beziehungen zu hochqualifizierten Anwaltskanzleien Mandanten in knapp **150** Ländern der Welt beraten.



Deloitte Legal practices

1. Albania	15. Cameroon	29. El Salvador	43. Indonesia	57. Myanmar	71. Slovenia
2. Algeria	16. Canada	30. Equatorial Guinea	44. Ireland	58. Netherlands	72. South Africa
3. Argentina	17. Chile	31. Estonia	45. Italy	59. Nicaragua	73. Spain
4. Armenia	18. China	32. Finland	46. Ivory Coast	60. Norway	74. Sweden
5. Australia	19. Colombia	33. France	47. Japan	61. Paraguay	75. Switzerland
6. Austria	20. Congo, Rep. of	34. Gabon	48. Kazakhstan	62. Peru	76. Taiwan
7. Azerbaijan	21. Costa Rica	35. Georgia	49. Kosovo	63. Poland	77. Thailand
8. Belarus	22. Croatia	36. Germany	50. Latvia	64. Portugal	78. Tunisia
9. Belgium	23. Cyprus	37. Greece	51. Lithuania	65. Romania	79. Turkey
10. Benin	24. Czech Rep.	38. Guatemala	52. Luxembourg	66. Russia	80. Ukraine
11. Bosnia	25. Dem Rep of Congo	39. Honduras	53. Malta	67. Senegal	81. Uruguay
12. Brazil	26. Denmark	40. Hong Kong	54. Mexico	68. Serbia	82. United Kingdom
13. Bulgaria	27. Dominican Republic	41. Hungary	55. Montenegro	69. Singapore	83. Venezuela
14. Cambodia	28. Ecuador	42. Iceland	56. Morocco	70. Slovakia	



Deloitte Legal bezieht sich auf die Rechtsberatungspraxen der Mitgliedsunternehmen von Deloitte Touche Tohmatsu Limited, deren verbundene Unternehmen oder Partnerfirmen, die Rechtsdienstleistungen erbringen.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden und ist nicht dazu bestimmt, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen zu sein. Weder die Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited, noch ihre Mitgliedsunternehmen oder deren verbundene Unternehmen (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendjemand im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständig und unabhängig. DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Mandanten. Eine detailliertere Beschreibung von DTTL und ihren Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte erbringt Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Risk Advisory, Steuerberatung, Financial Advisory und Consulting für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und unterstützt Kunden bei der Lösung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen. Making an impact that matters – für die rund 330.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsames Leitbild und individueller Anspruch zugleich.