//doubleSlash

Stefan Dürnay | Julius Meyer | 26. November 2024

MDS erklärt

Einblicke in den Austausch und die Monetarisierung von Mobilitätsdaten

Digitalisierung und Intermodalität: Neue Wege in der Mobilität | Frankfurt 2024





Stefan Dürnay doubleSlash Friedrichshafen

Senior Project Manager Mobility, Data Spaces, HealthCare



Julius Meyer Mobility Data Space

Business Development Manager Flottendaten, Straßensicherheit





Wer ist doubleSlash?







//doubleSlash

- > Ganzheitlicher Partner für innovative Softwareprodukte
- > 25 Jahre Erfahrung // 330 Mitarbeitende // 36 Mio. € Umsatz (2023)
- > Offices in Friedrichshafen (HQ), München, Stuttgart

Und was macht doubleSlash im Bereich Data Spaces?

- Wir sind Entwicklungspartner des Catena-X Netzwerks
- > Wir unterstützen Kunden in der Beratung und Umsetzung von Datenräumen



Unsere Kunden / Partner:





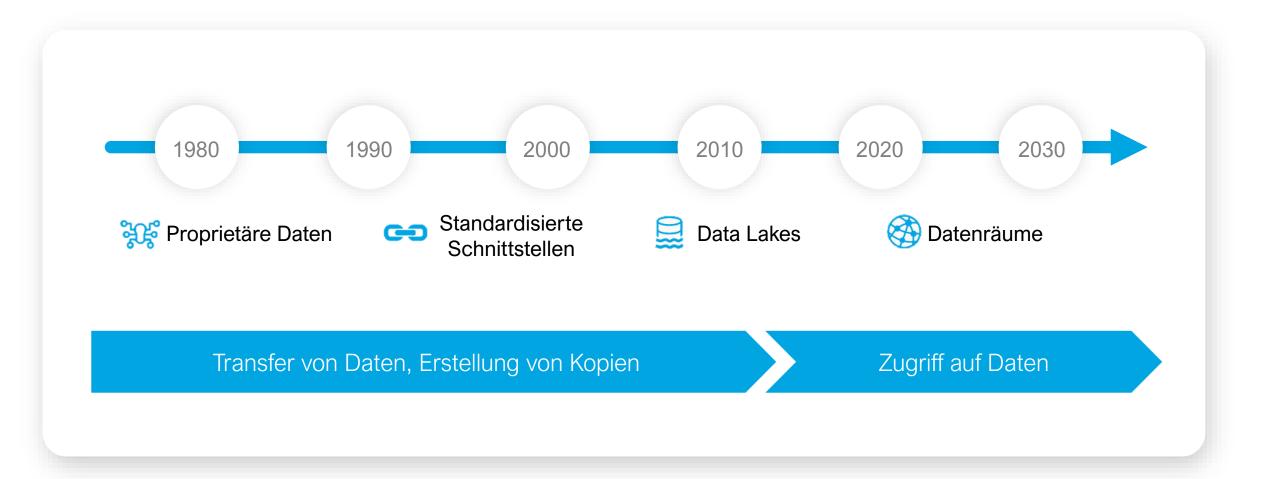








Warum eigentlich Data Spaces?





Warum eigentlich Data Spaces?

Transfer von Daten, Erstellung von Kopien

- > Hohe Kosten für Cloud-Speicher (Data Lakes) durch Verwaltung mehrerer getrennter Datenspeicher mit individueller Wartung, Synchronisation und Updates
- > Individuelle Zugangsrechte, die je Verbindung neu verhandelt, eingerichtet und gewartet werden müssen
- > Erschwerte Zusammenarbeit durch isolierte Daten: Daten bleiben wegen erschwerten Zugriffs ungenutzt
- Erschwerte Datenintegration durch Fehlen eines übergeordneten Systems, was zu Redundanzen und Inkonsistenzen führt

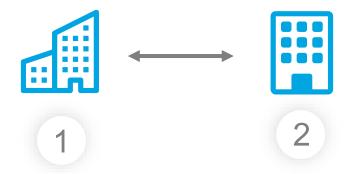
Zugriff auf Daten

- > Erhöhte Datensicherheit durch robuste Protokolle und Datenschutzfunktionen
- > **Bekannte Businesspartner** durch Contracts
- > Interoperabilität durch Integration von Daten aus verschiedenen Systemen und Formaten
- Überschaubarer Implementierungsaufwand durch Plattformen und standardisierte Tools wie Connectoren und Digital Twin Builder
- Möglichkeit zur Monetarisierung: Daten als Produkte anbieten (Marketplaces)



Die zwei Arten von Data Spaces

Peer-to-Peer



Hauptmotivation:

Einheitlicher und sicherer Austausch von Daten mit überschaubarem Implementierungsaufwand. Mehrfachnutzung der Daten nicht im Vordergrund

Marketplace

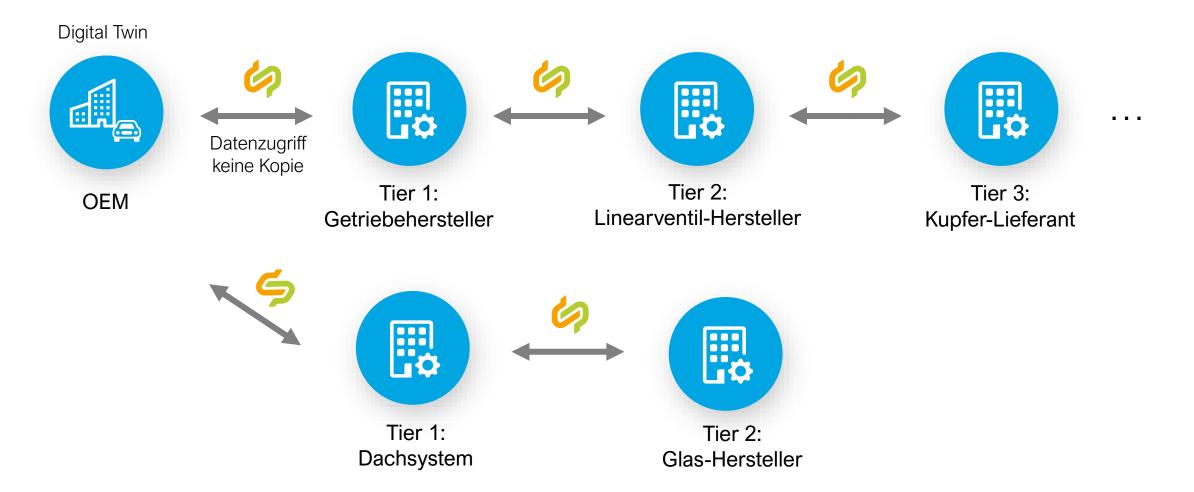


Hauptmotivation:

Vorhandene Daten publizieren (sichtbar machen) und teilen, um gemeinsam einen höheren Nutzen zu erzielen Bessere Produkte, zusätzlicher Umsatz, Wettbewerbsfähigkeit



Datenaustausch Peer-to-Peer





Datenaustausch Peer-to-Peer





Vorteile

- > Vereinfachte Implementierung
- > Einheitliches Vorgehen
- > Keine zusätzlichen Datensilos
- > Hochsichere Zugriffsrechte

Beispiele

- > Produktionsdaten
- > Rohmaterial-Chargen
- > CO2-Fußabdruck der Komponente
- > Montageinformation



Marketplace für Data Spaces





Marketplace für Data Spaces



Vorteile

- > Verfügbare Datenprodukte einfach einsehbar
- > Mehrwert durch Fusion von Daten
- > Erweiterung existierender Produkte
- > Neue Produkte/Services
- > Einfaches "Click&Buy" umsetzbar
- > Kein "Experten"-Netzwerk erforderlich



Beispiele

- > Wetterdaten
- > Belegung eines Parkhauses
- » "Aktivierte Scheibenwischer" in Deutschland
- > Event-Daten: "Champions League" Spiel endet 22:30



Wege zum neuen Produkt / Service durch Marketplaces



Explorative Suche

Durch das Verfeinern oder Erweitern bestehender Angebote wird der Nutzen von Dienstleistungen oder Produkte gesteigert:

- > Bestehende Funktionen werden aufgewertet, wodurch sich ihr Mehrwert erhöht.
- > Das Produkt gewinnt durch zusätzliche, innovative Funktionen an Attraktivität.

Beispiel: Ein Rasenmähroboter wird durch Wetterdaten ergänzt, sodass er nur bei optimalen Wetterbedingungen aktiviert wird.

Vorher: Expertenwissen: Wer hat was?

Mit Marketplace: Recherche/Suche



Inspiration und Innovation

"Browsen" durch Marketplaces regt zu neuen Ideen an:

- > Schaffung neuartiger, innovativer Services durch Datenprodukte
- > Die Fusion verschiedener Daten führt zur Veredelung bestehender Daten

Beispiel: Eine Produktsuche schlägt ein Sonderangebot während einer Reise vor und empfiehlt es als zusätzliches, interessantes Zwischenziel.

Herausforderungen - Was begegnet uns in Projekten am häufigsten?

Fehlende Marktreife von Datenprodukten

- > Datenprodukte müssen sofort einsatzbereit sein und eine hohe Produktqualität aufweisen ("Ready to use")
- > Rohdaten sind häufig nicht ohne weiteres markttauglich
- > Die Aufbereitung von Daten ist zusätzlicher Aufwand; hausinterne Lösungen sind meist nicht marktfähig

(Noch) schwache Marktnachfrage

- > Marketplaces für Daten sind noch neu, Erfahrung in Unternehmen muss aufgebaut werden
- > Für **existierende Produkte** oder Dienstleistungen sind gegebenenfalls **Anpassungen** notwendig (Redesign)

Herausfordernde Gestaltung der Preismodelle (wirtschaftlich/attraktiv – einträglich)

- > Modelle wie Flatrate, Freemium und Pay-By-Use müssen wirtschaftlich attraktiv und profitabel sein. (KPIs: Datenmenge, Anzahl Datenzugriffe, Gestaltung Staffelpreise, ...)
- > Die **Preisstruktur** muss **planbar sein und skalieren** (Kostenfalle bei Hype vermeiden)
- > Ein agiles Vorgehen, z.B. durch ein Minimal Viable Product (MVP), ist zu empfehlen

Sichere Services brauchen sichere Daten

- > Eine **stabile Datenpipeline** gewährleistet hohe **Verfügbarkeit** und gute Bandbreite
- > Eine konsistente Datenstruktur mit minimalen Änderungen ist entscheidend
- > Die **Definition** von Service Level Agreements (**SLA**) ist wichtig.



Data Spaces / Datenräume

Datenräume machen also Sinn....

Schauen wir, wie MDS eine hervorragende Lösung geschaffen hat, einen Markplatz für Daten zu bieten Bekannter Businesspartner

Marketplaces

Interoperabilität

Überschauberer Implementierungsaufwand

Datensicherheit

Datenprodukte sichtbar

Vereinfachte Implementierung

Datenfusion

Einheitliches Vorgehen

Neue Produkte/Services

Click & Buy

Monetarisierung

Keine Datensilos

Hochsichere Zugriffsrechte

Kein Expertennetzwerk nötig

Produkterweiterung



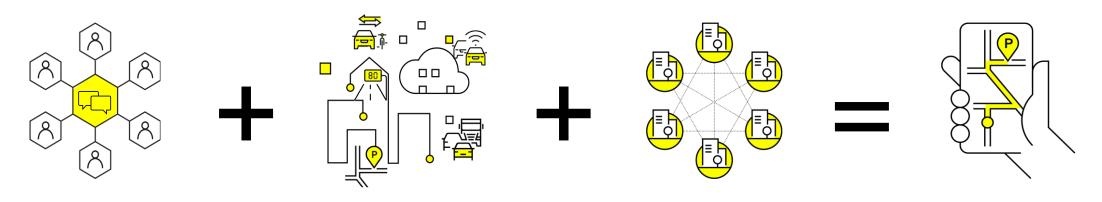


Mobility Data Space

Komponenten des MDS



DEMO



Partner & Community

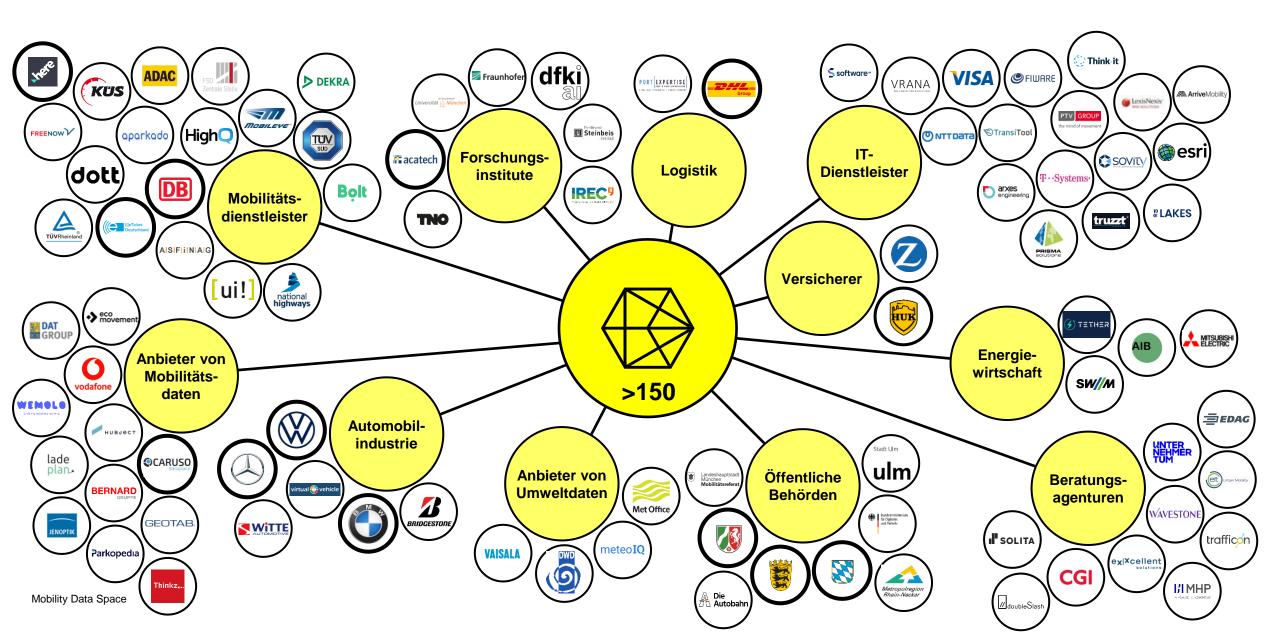
Mobilitätsrelevante Daten

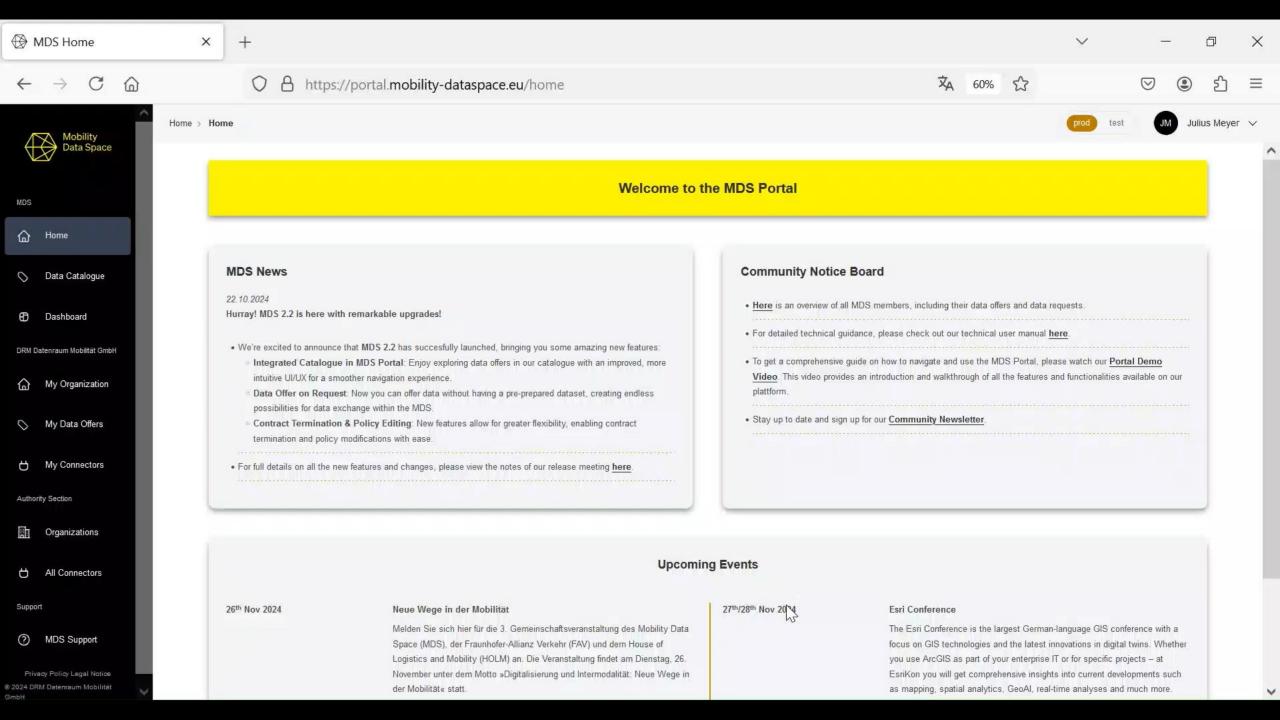
Vertrauenswürdige Infrastruktur

Innovative Services, Produkte, Analysen etc.

MDS Community (Auszug)

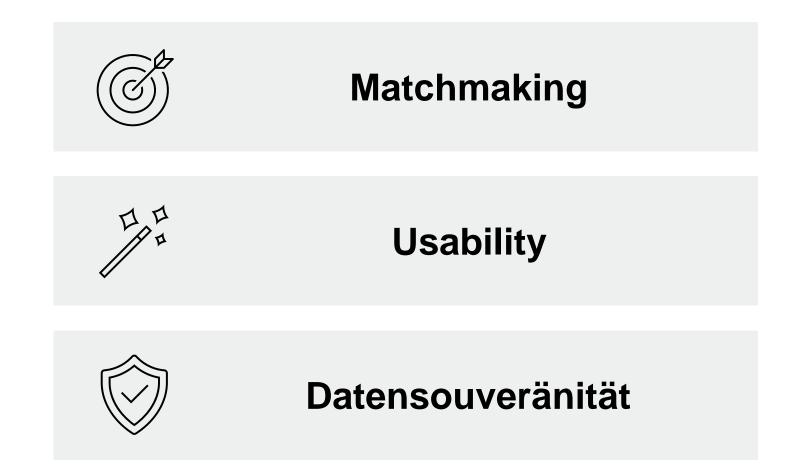






Mehrwerte des MDS





Let's create value.

Together.



Stefan Dürnay Senior Project Manager stefan.duernay@doubleslash.de







Julius Meyer Business Development Manager julius.meyer@mobility-dataspace.eu





