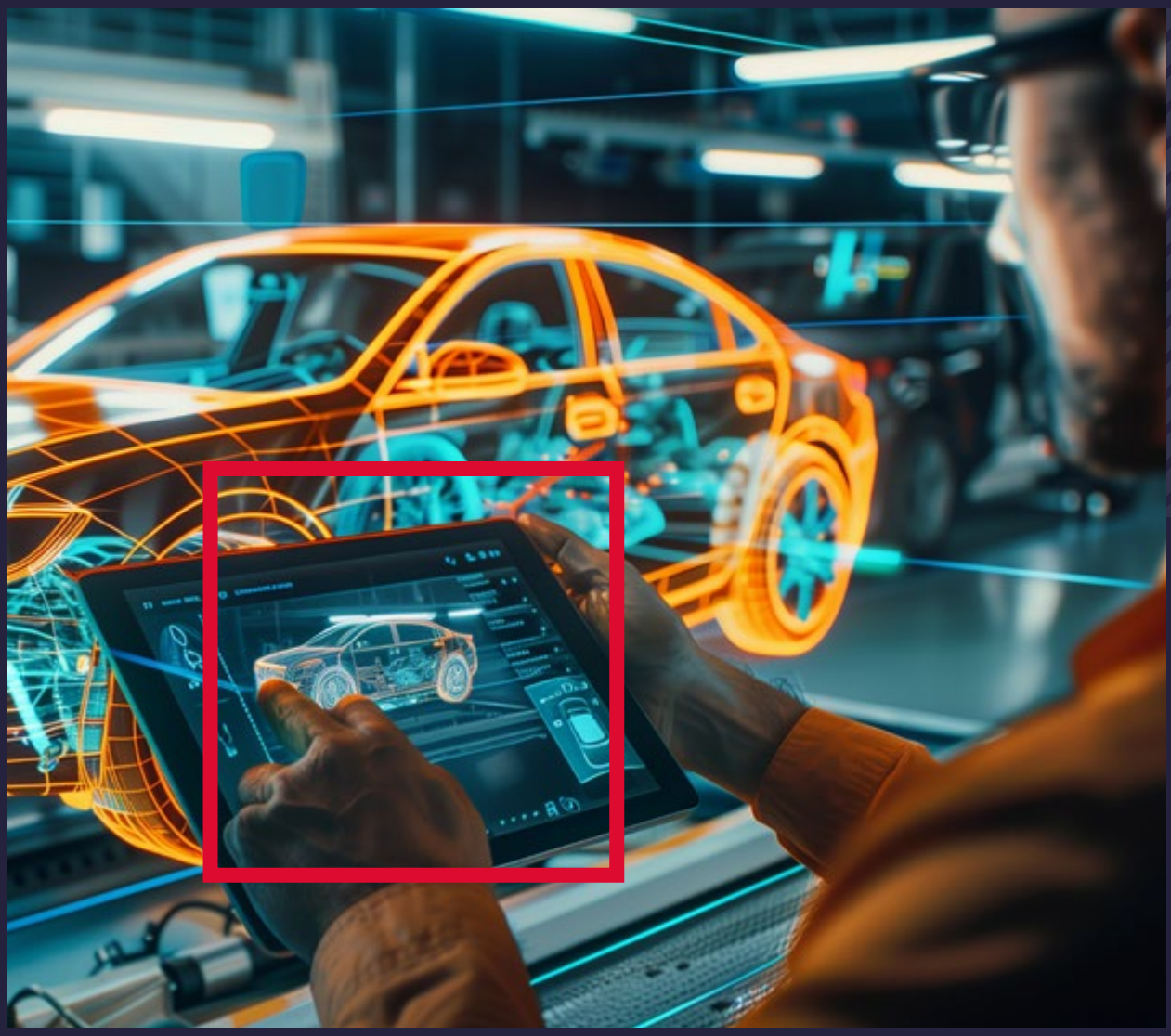
CONSILEON



Catena-X für Automobilzulieferer

Pflicht wird Vorteil

consileon.de



Produktdaten werden Teil der Lieferleistung

Catena-X taucht seit einiger Zeit in Lieferantenportalen, Nominierungsunterlagen und Nachhaltigkeitsfragebögen auf. Viele Geschäftsführer haben den Begriff gehört, ohne dass klar wäre, was er für den eigenen Betrieb bedeutet: ein IT-Projekt? Eine Auflage der Einkäufer? Etwas, das noch Zeit hat?

Die kurze Antwort: Catena-X ist die Fortsetzung von etwas, das Sie längst kennen. Sie haben EDI und die VDA-Standards wurden eingeführt, weil Ihre Kunden sie verlangt haben. Sie arbeiten mit VDA-Standards, weil ohne sie kein Teil abgerechnet wird. **Catena-X ist die nächste Stufe dieser Logik:** ein gemeinsamer Datenraum, in dem Hersteller und Zulieferer Informationen zu CO_2, Herkunft, Qualität, Kapazität und Rückverfolgbarkeit von Produkten austauschen, ohne dass jeder Kunde sein eigenes Portal betreibt.

Der Unterschied zu EDI ist entscheidend: Es geht nicht mehr um Bestellungen und Lieferscheine, sondern um belastbare Daten über Ihr Produkt und Ihre Fertigung. Diese Daten werden Teil der Lieferleistung – so selbstverständlich wie Erstbemusterung und Prüfbericht. Und damit werden sie relevant für Lieferantenbewertung und Nominierung.

Wo Catena-X in Ihrem Haus aufschlägt:

- **Nominierung und Rahmenverträge:** Nachweise werden Teil der Vergabeunterlagen
- **Nachhaltigkeit:** CO_2-Werte je Bauteil statt aggregierte Durchschnittswerte je Werk
- **Qualität:** Rückverfolgbarkeit bis auf Charge und Fertigungslos
- **Einkauf:** Erforderliche Informationen Ihrer eigenen Lieferanten müssen verfügbar sein
- **IT:** Bestehende Systeme müssen belastbare Daten strukturiert bereitstellen können

Der Nutzen entsteht im eigenen Betrieb

Der zweite Grund wird in der Diskussion meist übersehen und ist für mittelständische Betriebe der wichtigere: Eine Catena-X-Anbindung zwingt Sie, Ihre eigenen Daten und Prozesse in Ordnung zu bringen. Das ist Aufwand. Es ist aber Aufwand, der sich unabhängig von jedem Kundenwunsch rechnet.

Wer einen CO_2-Wert je Bauteil liefern will, muss wissen, welche Maschine mit welchem Energieeinsatz welches Teil in welcher Losgröße fertigt. Wer Rückverfolgbarkeit zusagt, muss Chargen sauber durch die Fertigung führen. Diese Fragen sind nicht neu. Sie werden heute nur häufig mit dem Erfahrungswissen einzelner Mitarbeiter beantwortet statt mit Daten aus dem System – und dieses Wissen geht in Rente.

Was sich dadurch verbessert:

- **Prozesse werden sichtbar.** Die Datenerhebung legt Lücken, Medienbrüche und Workarounds offen, die im Alltag niemand mehr hinterfragt.
- **Stammdaten werden belastbar.** Materialstämme, Arbeitspläne und Werksstrukturen müssen stimmen. Davon profitiert jede Kalkulation.
- **Controlling gewinnt Substanz.** Ausschuss, Energieeinsatz und Durchlaufzeiten je Bauteil werden messbar statt geschätzt.
- **Fehler lassen sich eingrenzen.** Mit belastbarer Chargenverfolgung können Sie den betroffenen Umfang präzise bestimmen, statt ganze Zeiträume betrachten zu müssen.
- **Neue Kunden lassen sich schneller anbinden.** Einmal aufgebaut, gilt der Standard für die meisten weiteren Geschäftspartner – auch außerhalb der Automobilindustrie.
- **CO_2 wird kalkulierbar.** Wer seinen Fußabdruck je Bauteil kennt, kann Reduktionen belegen und bei entsprechend gewichteten Vergaben mitbieten.
- **Der Sonderaufwand im Vertrieb sinkt.** Fragebögen und Kundenaudits lassen sich aus einer Datenbasis beantworten statt jedes Mal neu.
- **Die Grundlage für Automatisierung und KI entsteht.** Ohne strukturierte Daten bleibt jedes weitere Digitalisierungsvorhaben Stückwerk.

Anders gesagt: Sie bauen nicht eine Schnittstelle für einen Kunden. Sie bauen die Datenbasis, mit der Sie Ihren Betrieb in den nächsten zehn Jahren steuern.



Die Daten sind da. Lieferfähig sind sie nicht.

Die meisten Unternehmen verfügen bereits über einen Großteil der geforderten Informationen. Das Problem ist selten das Fehlen der Daten, sondern ihre Qualität, Granularität und Bereitstellbarkeit. Sie verteilen sich über ERP, Data Warehouse, LCA-System, MES und Excel. Strukturen, Einheiten, Artikelnummern und Bauteilbezüge sind nicht eindeutig auf die geforderten Anwendungsfälle abgebildet. Und Verantwortung, Prüfung und Freigabe sind selten dauerhaft organisiert, sondern hängen an einzelnen Personen.

Die Folge: Jede neue Anforderung beginnt wieder als manuelles Einzelprojekt. Ein zusätzliches Portal oder eine weitere Plattform ändert daran nichts – die Arbeit liegt davor, nicht dahinter. Die Use Cases wechseln. Die dahinterliegende Daten- und Organisationsfähigkeit bleibt dieselbe.

Was Sie stattdessen aufbauen:

- Datenquellen, Qualitätsregeln und Verantwortlichkeiten verbindlich festlegen
- Daten harmonisieren, validieren und standardisiert bereitstellen
- Mapping-, Prüf- und Governance-Regeln über Kunden, Werke, Bauteile und Anwendungsfälle hinweg wiederverwenden

Vier Ergebnisse:



Lieferfähigkeit sichern

OEM-Anforderungen belastbar, nachvollziehbar und auditierbar erfüllen.



Investitionen bündeln

Eine gemeinsame Basis statt separater Lösungen für jeden Kunden und jeden Anwendungsfall.



Einmal aufbauen, öfter nutzen

Vorhandene Datenstrukturen, Regeln und Governance wiederverwenden.



Wertschöpfung erweitern

Eigene Daten für regulatorische Nachweise, neue Datenprodukte und industrielle KI nutzbar machen.

Eine Basis, viele Anwendungen:

OEM und Lieferkette

PCF, Traceability, PURIS, DCM, Qualitätsdaten und Zertifikate

Regulatorik und Nachweise

Digital Product Passport, Battery Pass, CBAM, Nachhaltigkeitsberichterstattung, digitale Zolldaten

Innovation und Wertschöpfung

weitere Datenökosysteme, datenbasierte Services, Prozessoptimierung und industrielle KI

**Die entscheidende Frage lautet nicht, wie Sie Catena-X anbinden.
Sie lautet: Wo erzeugen neue Datenanforderungen bei Ihnen wiederholte Einzelaufwände und welche gemeinsame Basis reduziert sie dauerhaft?**

Vom Überblick zum produktiven Datenaustausch

Der Weg in den Datenraum ist überschaubar, wenn man ihn in Etappen geht. Wir arbeiten entlang von sechs Stationen und setzen dort ein, wo Ihr Handlungsdruck am größten ist. Kein Vorhaben muss bei Station 1 beginnen.

1. Know-how-Aufbau
Wir klären mit Ihnen die Grundlagen: Was verlangt der Standard, was verlangt Ihr Kunde, wer entscheidet im Haus darüber? Ergebnis sind Zuständigkeiten, ein realistischer Zeitplan und ein gemeinsames Verständnis in Geschäftsführung, IT, Qualität und Vertrieb.

2. Technisches Enablement
Für den Zugang zum Datenraum brauchen Sie einen Datenraum-Konnektor, die Digital Twin Registry und eine verifizierte Identität. Wir bewerten die verfügbaren Lösungen anbieterunabhängig und richten die Komponenten so ein, dass sie in Ihre bestehende IT passen – ohne Parallelwelt neben dem ERP. Sie erfahren dabei, welche Betriebskosten dauerhaft anfallen.

3. Use-Case-Auswahl
Nicht jeder Anwendungsfall lohnt sich zuerst. Wir priorisieren nach dem, was Ihre Kunden verlangen und was Ihnen selbst nützt: CO_2-Fußabdruck je Bauteil, Traceability, Zertifikatsmanagement oder Kapazitätsdaten. In der Regel führt ein einzelner Anwendungsfall zum Einstieg, nicht das komplette Paket.

4. Data Management
Hier liegt in der Praxis die eigentliche Arbeit. Wir bringen die Daten aus ERP, Data Warehouse, LCA-System, MES und Excel in die geforderte Form, bereinigen Stammdaten und automatisieren die Bereitstellung, damit kein dauerhafter Handbetrieb entsteht. Wo Daten fehlen, klären wir gemeinsam, ob sie erhoben, berechnet oder anders hergeleitet werden.

5. App- und Prozessintegration
Daten allein schaffen keinen Nutzen. Wir verankern die Abläufe dort, wo Ihre Mitarbeiter arbeiten – in Qualitätssicherung, Fertigungssteuerung und Einkauf – und achten auf offene Schnittstellen, damit Sie sich nicht an einen Anbieter binden. Schulung und Dokumentation gehören dazu.

6. Produktiver Datenaustausch
Zum Abschluss überführen wir den ersten Anwendungsfall in den Regelbetrieb: Tests mit dem Kunden, Rollout, Betriebs- und Wartungsprozesse. Ab hier ist der zweite Anwendungsfall deutlich schneller umgesetzt als der erste, weil Zugang, Datenwege und Zuständigkeiten stehen.



Fördermittel prüfen
Der Einstieg ist in vielen Fällen förderfähig durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie oder der EU. Wir prüfen mit Ihnen, ob für Ihr Vorhaben ein aktuelles Programm passt.



25 Jahre Automobilindustrie – auf beiden Seiten des Verhandlungstisches

Seit 2001 arbeiten wir in der Automobilindustrie: bei Herstellern, bei Tier-1- und bei Tier-2-Zulieferern. Wir wissen, wie eine Datenanforderung beim OEM entsteht, wie sie beim Zulieferer ankommt und was sie in Fertigung, Qualität und Einkauf auslöst.

Das unterscheidet uns von reinen Technikanbietern. Wir bauen nicht nur einen Konnektor an Ihr ERP und übergeben das Ergebnis. Wir setzen dort an, wo die Daten entstehen: in Ihren Prozessen. Wir verbinden Fach- und Prozess-Know-how mit Datenmanagement und technischer Umsetzung – und bleiben unabhängig von OEM, Plattform und Softwareanbieter. Wir verkaufen keine Plattform, sondern die Fähigkeit, wechselnde Datenanforderungen dauerhaft wirtschaftlich zu erfüllen.

Dabei arbeiten wir im gemischten Team. Catena-X-Projekte scheitern selten an der Technik, sondern daran, dass externe Berater Wissen aufbauen und wieder mitnehmen. Ihre Mitarbeiter aus Qualität, IT und Fertigung sind deshalb Teil des Vorhabens, nicht Auskunftgeber.

Aus einem aktuellen Automotive-Projekt

Wir haben Daten aus SAP ECC, Data Warehouse, LCA-System und Excel in eine harmonisierte Datenbasis überführt. Drei Produktionswerke bedienen daraus drei unterschiedliche OEM-Anforderungsprofile. Nach dem Erstaufsatz entstehen neue CO_2-Datensätze je Bauteil nicht mehr in mehreren Wochen, sondern in wenigen Stunden. Der Hebel ist die Wiederverwendung: Einmal aufgebaute Mapping-, Prüf- und Governance-Regeln senken den Zusatzaufwand für jedes weitere Bauteil, Werk und jeden weiteren Kunden.

Proof of Concept vor Investition

Bevor Sie in Lizenzen und Infrastruktur investieren, setzen wir einen Anwendungsfall mit echten Daten und einem echten Kunden auf. Sie sehen, was Ihre Daten hergeben, wo es klemmt und was der Vollausbau kosten wird. Erst danach entscheiden Sie über den Rollout.

Was Ihre Kunden längst entschieden haben

Bei BMW ist die Registrierung im Catena-X-Datenraum seit April 2025 Bestandteil des Beschaffungsprozesses. Volkswagen, Mercedes-Benz und Ford verfolgen denselben Kurs. Bereits Ende 2024 hatte BMW über 100 digitale Verbindungen zu Zulieferern aufgebaut.

Dahinter steht Regulatorik, die Hersteller nicht allein erfüllen können. Ob CO_2-Fußabdruck, Digital Product Passport oder weitere Nachweispflichten: Die erforderlichen Informationen entstehen überwiegend in der Lieferkette. Der Hersteller kann nur somit ausweisen, was seine Zulieferer liefern.

Die Frage ist also nicht, ob Sie an Catena-X teilnehmen, sondern wann – und mit wie viel Vorlauf. Wer wartet, bis der erste Kunde eine Frist setzt, verhandelt nicht mehr.

Datenaustausch heute und künftig

Bisher: bilateral je Kunde	Künftig: im Datenraum
Jeder Kunde fragt anders: eigenes Portal, eigenes Template	Ein Standard, den alle Kunden akzeptieren
Der Aufwand steigt mit jedem Kunden	Der Aufwand fällt im Wesentlichen einmal an
CO_2-Werte als aggregierte Schätzung	CO_2-Werte je Bauteil, nachvollziehbar berechnet
Nachweise je Ausschreibung neu zusammenstellen	Nachweise liegen vor und sind auditierbar



Lösungen für morgen. Heute.

Ihre Vision, unser Antrieb. Mit über 550 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist Consileon Ihr starker Partner für Top-Managementberatung sowie Lösungen mit IT- und KI-Bezug.

Wir unterstützen Sie von der Konzeption bis zur Umsetzung in allen Bereichen der Digitalisierung und helfen Ihnen dabei, wichtige Herausforderungen von morgen mit Technikkompetenz zu lösen.



Philipp Schütt verantwortet bei Consileon das Automotive & Industry-Geschäft und begleitet Hersteller sowie Tier-1- und Tier-2-Zulieferer bei Digitalisierungs- und Datenvorhaben entlang der Wertschöpfungskette. Gerne bespricht er mit Ihnen die Anforderungen Ihrer Kunden, mögliche Anwendungsfälle sowie einen Einstieg in Catena-X mit überschaubarem Risiko.

Philipp Schütt
Sales Director Automotive

+49 174 7065431
philipp.schuett@consileon.de

CONSILEON

© 2026 Consileon Business Consultancy