

„Ein Rohstoff, den kein US-Konzern hat“

Letzte Folge: Dr. Sarah Opitz über die KI-Plattform OC Rivus und den Datenschutz der produzierenden Industrie

Kann das Oberbergische ein neues Silicon Valley werden? Auf der Suche nach Antwort haben wir mit Dr. Sarah Opitz, Geschäftsführerin von Opitz Consulting in Gummersbach, gesprochen. Das Gespräch führte Torsten Sülzer.

Frau Dr. Opitz, viele Unternehmen sind noch dabei, Künstliche Intelligenz überhaupt erst einzuführen. Sie bauen nach 35 Jahren mit OC Rivus Ihr eigenes Plattformgeschäft auf. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Wir setzen seit mehr als 30 Jahren IT-Projekte bei Kunden um, und seit einigen Jahren ist die KI-Beratung fester Bestandteil davon. Dabei sehen wir immer wieder dieselbe Lücke: Es gibt super viele KI-Werkzeuge, aber kaum eine Plattform, die fachliche, technische und regulatorische Anforderungen eines Unternehmens zusammenbringt. Wer heute KI einführt, landet schnell bei zehn verschiedenen Tools – mit jeweils eigenem Vertrag, eigener Datenhaltung und eigenem Sicherheitskonzept. Das ist für Mittelständler oder Betreiber kritischer Infrastruktur nicht beherrschbar – und das sollte es auch gar nicht sein müssen. Mein Kollege Tom Gansor hat das bei der Vorstellung von OC Rivus so formuliert: „Digitale Souveränität ist im KI-Zeitalter Risikomanagement und keine politische Rhetorik.“ Genau diese Haltung wollen wir in OC Rivus übersetzen. Dass wir ein eigentümergeführtes Unternehmen sind, kommt uns dabei zugute – wir sehen das als sehr langfristige Investition und gehen es auch so an.

Was genau leistet OC Rivus?

Rivus verbindet Sprachmodelle (Large Language Models, LLMs) mit dem Wissen, das im Unternehmen vorhanden ist: Dokumentationen, Richtlinien, Handbücher und vor allem die Fachsysteme. Mitarbeiter fragen in normaler Sprache und erhalten eine Antwort auf Basis all dieser Quellen, inklusive abgeleiteter Zusammenhänge. Ein Beispiel aus der Produktion: Warum fällt die Fräsmaschine so oft aus? Informationen dazu liegen in Wartungsberichten, Serviceverträgen, Ersatzteilrechnungen, Herstellerdokumentationen, aber auch in E-Mails, Whitepapers oder Störungsmeldungen. All das zusammenzubringen, schafft ein Mensch in dieser Form nicht, oder es würde Wochen oder Monate dauern. Eine KI stellt diese Verbindungen her und kommt z.B. darauf, dass es in den letzten 24 Monaten zwölf ungeplante Stillstände gab, was das gekostet hat, und schlägt Gegenmaßnahmen vor. So findet man deutlich schneller heraus, wo das Problem liegt und was die Behebung kosten wird. Unternehmen erzielen weniger Stillstand, treffen bessere Entscheidungen, die nicht auf Bauchgefühl oder dem Wissen Einzelner beruhen. Wichtig: Die Daten verlassen das Unternehmen nicht. Die Plattform kann komplett lokal, in einer Cloud-Umgebung oder hybrid betrieben werden – das hängt vom Anwendungsfall und der Sensibilität der Daten ab.

EIN NEUES SILICON VALLEY IN OBERBERG?

Nvidia-Chef Jensen Huang hat sich sehr optimistisch zur Zukunft der europäischen Wirtschaft geäußert. Spannend: Er bezog sich dabei vor allem auf Stärken, die genauso in Oberberg vorhanden sind, wenn es um das Verschmelzen von KI mit industriellen Fähigkeiten, Ingenieurskunst, Maschinenbau, Automation und Robotik geht. Er sagte bei einem Gespräch mit Blackrock-Chef Larry



schinenbau, Automation und Robotik geht. Er sagte bei einem Gespräch mit Blackrock-Chef Larry



Sarah Opitz, Geschäftsführerin von Opitz Consulting in Gummersbach.

Foto: Opitz Consulting

An wen richtet sich die Plattform?
An mittelständische Unternehmen, Betreiber kritischer Infrastruktur, öffentliche Verwaltungen, aber auch regulierte Branchen wie Finanzwesen, Versicherungen, Pharma, Industrie und Automotive.

Haben Sie dabei den deutschen Markt im Blick?
Grundsätzlich ist das nicht eingeschränkt, aber auf den europäischen Markt passt es sehr gut, weil dort ähnliche Regularien gelten, die es zu befolgen gilt – und da haben wir alle das gleiche Interesse.

Wie läuft OC Rivus an?
Wir haben OC Rivus am 13. August offiziell vorgestellt. Unser Ansatz: klein und konkret anfangen und dann sukzessive und genau nach den Bedürfnissen der Kunden ausbauen. In der Beratung erarbeiten wir gemeinsam, wo der größte Hebel für Produktivität und Profitabilität liegt und wie sich die KI-Kosten aktiv im Blick behalten und steuern lassen. Das ist heute ganz wichtig.

Was unterscheidet OC Rivus von der US-Konkurrenz wie Microsoft, Google oder IBM?
Ich fühle mich geehrt, dass Sie uns in dieser Reihe sehen (lacht). Wir unterscheiden uns in drei Punkten

signifikant. Erstens der Betriebsort: OC Rivus läuft auf Wunsch vollständig im eigenen Rechenzentrum des Kunden, in einer Private Cloud, hybrid oder in nach ISO 27001 zertifizierten Rechenzentren in Deutschland. Die Daten verlassen diese Umgebung nicht. Bei US-Anbietern bleibt selbst bei europäischen Rechenzentren die Frage, welchen Zugriff US-Behörden nach dem Cloud Act haben. Wir hingegen können fest zusagen: Die Daten bleiben genau dort, wo der Kunde das festgelegt hat. Zweitens die Modellwahl. Wir binden Kunden nicht an einen einzelnen Modellanbieter, sondern bestimmen je nach Aufgabe, welches LLM zum Einsatz kommt – der Kunde entscheidet nach Anforderungen und Kosten, ob freies Open-Source-Modell oder bekanntes Modell eines großen Anbieters. Der Markt für Sprachmodelle verändert sich sehr schnell; eine feste Bindung an einen Anbieter wäre aus unserer Sicht ein Risiko. Drittens das Lizenzmodell: Kunden können OC Rivus kaufen, mit oder ohne Wartung, ohne monatliches oder jährliches Abo. Das macht die Kosten planbar.

Der deutsche Mittelstand sitzt auf einem immensen, über Jahrzehnte gesammelten Datenschatz. Die Angst, dass diese Daten durch KI unkontrolliert abfließen, ist groß. Können Sie ihm diese Sorge nehmen?
Die Sorge ist ja berechtigt – dafür reicht ein Blick in die Nachrichten. Das lässt sich nicht mit Versprechen ausräumen, wie es viele versuchen, sondern nur gezielt mit Architektur. OC Rivus verarbeitet Daten ausschließlich in der vom Kunden bestimmten Umgebung. Wer will, betreibt alles im eigenen Haus und nutzt ausschließlich lokale Modelle – dann verlässt kein Dokument das Werksgelände. Wir reden hier über die Kronjuwelen der Unternehmen, ihre IP, ihren Wettbewerbsvorteil, das gilt es mit allen Mitteln zu schützen. Die Plattform übernimmt die Berechtigungen aus dem vorhandenen Identitätsmanagement, sodass niemand intern über die KI an Infor-

mationen gelangt, die bisher verschlossen waren. Jede Anfrage wird revisionssicher protokolliert – es ist nachvollziehbar, wer wann welche Informationen abgerufen hat, was der EU AI Act ohnehin fordert. Die Plattform ist DSGVO-konform und kompatibel mit dem IT-Grundschutz des BSI, wir selbst sind als Unternehmen nach ISO 27001 zertifiziert. Ich rate Unternehmen, sich genau diese Frage zu stellen, bevor sie Daten in ein KI-System geben: Wo laufen die Daten, wer kann darauf zugreifen, und wie wird das protokolliert?

Ist OC Rivus komplett in Oberberg entwickelt worden? Und ist Oberberg für solche Projekte eine gute Region?
Gegenfrage: Warum nicht? Als Unternehmen sind wir seit 1990 in Gummersbach, unser Hauptsitz ist

SERIE

Oberberg – ein neues Silicon Valley?

immer noch der frühere Bauernhof in Nochen. Ein schönes Beispiel dafür, dass man von hier aus ein IT-Unternehmen mit über 400 Mitarbeitern an neun Standorten auf- und ausbauen kann. Das Entwicklungsteam von OC Rivus arbeitet verteilt über alle Standorte in Deutschland und Polen – es muss nicht jede Fachkraft im Oberbergischen sitzen, aber wir können hier anspruchsvolle Arbeit bieten. Uns kommt der Campus Gummersbach der TH Köln mit der Fakultät für Informatik und Ingenieurwissenschaften zugute – seit vielen Jahren ein wichtiger Partner. Die Konkurrenz um erfahrene Entwicklerinnen und Entwickler ist auch hier hart, vielleicht sogar noch härter als beispielsweise in Köln oder Düsseldorf. Umso wichtiger, dass unsere Region aktiv dafür wirbt, gute Leute zu gewinnen, sie weiterzuentwickeln und zu halten.

Ist Europa in der Zuschauerrolle, während sich der Wettbewerb um KI-Leistungsfähigkeit zwischen den USA und China abspielt?

Beim Training der großen Sprachmodelle stimmt das weitgehend – dafür braucht es Rechenzentren und Kapital in einer Größenordnung, die wir in Europa bisher kaum mobilisiert bekommen. Aber das Wettrennen hat mehrere Disziplinen, ein Sprachmodell allein erzeugt noch keinen Nutzen im Unternehmen – das entsteht erst durch die Verbindung mit Prozesswissen, Maschinendaten und Fachexpertise. Und davon hat Europa sehr viel, gerade in der produzierenden Industrie. Die Frage ist, ob wir dieses Wissen selbst nutzbar machen oder es Plattformen abgeben, deren Regeln woanders gemacht werden. Der EU AI Act wird oft als Bremse beschrieben. Ich sehe ihn eher als Beschreibung dessen, was Kunden in regulierten Branchen ohnehin verlangen: Nachvollziehbarkeit und Kontrolle. Wer dafür Lösungen baut, hat in Europa einen Heimatmarkt, in dem diese Anforderungen gelten. Zuschauer sind wir nur, wenn wir auch die Anwendungsebene aus der Hand geben, das sollten wir tunlichst vermeiden.

Kann im Oberbergischen eine eigene technologische Wertschöpfung entstehen?

Sie entsteht ja, nur vielleicht weniger sichtbar als in der Großstadt. Die Region hat viele Hidden Champions, Weltmarktführer, die global Maschinen und Komponenten mit viel Software und Ingenieurwissen verkaufen. Neu ist, dass dieses Wissen mit KI schneller zugänglich und auswertbar wird: Arbeiten, die früher Wochen gedauert hätten oder gar nicht möglich waren, lassen sich jetzt in Stunden oder Minuten erledigen. Wer seit Jahrzehnten Protokolle, Konstruktionsunterlagen und Qualitätsdaten sammelt, hat einen Rohstoff, den kein US-Konzern hat. Wertschöpfung entsteht dort, wo ein Unternehmen diesen Rohstoff selbst verarbeitet, statt ihn nur zu verwalten – dafür braucht es Partner vor Ort, die Industrie und Software verstehen. Ein gutes Beispiel ist der InnovationHub Bergisches Rheinland in Gummersbach, den wir von Anbeginn begleitet haben. Solche Strukturen muss die Region pflegen und ausbauen.

Die Frage, die diese Serie antreibt: Hat das Oberbergische das Zeug zu einem neuen Silicon Valley?

Ein neues Silicon Valley wird das Oberbergische mit Sicherheit nicht. Im Silicon Valley herrscht „Move fast, break things“; im Oberbergischen heißt es eher: „Mach et ordentlich, dann hält et 30 Jahre.“ Im Silicon Valley verkauft man oft die Vision, in Oberberg verkauft man erst, wenn die Maschine läuft. Etwas ernsthafter: Uns fehlt die Dichte an Wagniskapital, die Zahl der Gründungen und die Größe des Arbeitsmarkts. Das muss aber auch gar nicht das Ziel sein. Jensen Huangs eigentlicher Punkt trifft zu: Physische KI braucht Maschinen, Produktionsprozesse und Ingenieure, die im Detail wissen, was eine Anlage tut – und das ist im Oberbergischen in einer Dichte vorhanden, um die uns viele Regionen beneiden.

Lässt sich daraus eine führende Rolle für Oberberg ableiten?

Das hängt aus meiner Sicht an drei Bedingungen: Die Unternehmen müssen ihre Daten erschließen und nutzbar machen, ohne die Kontrolle abzugeben. Zweitens muss die Region Fachkräfte ausbilden, halten und gewinnen – etwa mit der TH Köln – und KI-Wissen aufbauen und anwenden. Und drittens bin ich, was Jensen Huangs Interessen angeht, ein bisschen kritisch: Ihm geht es darum, seine Chips zu verkaufen – und auch wir als Plattformanbieter haben ein eigenes Interesse. Die Chance ist trotzdem real: Unser Beitrag mit OC Rivus ist die Ebene darunter – das vorhandene Wissen eines Unternehmens sicher für KI nutzbar zu machen, damit ein echter, messbarer Mehrwert entsteht.

