

Kurzvorstellung

aigentic partner

— Co-Piloten für KI-Wertschöpfung —

“Wir machen Ihr Unternehmen fit für die KI-Agent-Economy –
ganzheitlich & gemäß Ihren strategischen Prioritäten”

aigentic partner

eine Initiative & Marke der Emarticon GmbH & Etrios Venture GmbH
Lucile-Grahn-Str. 30, D-81675 München

Start from the Customer!

*"Start from the customer
and work backwards..."*

*Don't start with the
technology and try to figure
out where you're going to
sell it."*

John Chambers

langjähriger Cisco-CEO



aigentic partner – Wer wir sind und was wir tun

KI-gestützte Wertschöpfung. Business-orientiert. Umsetzungsstark.

Wir, aigentic partner – vertreten durch Alexander Piutti und Clemens Rinnebach –, helfen Unternehmen, **KI dort einzusetzen, wo sie wirtschaftlichen Mehrwert schafft** – in den operativen Prozessen.

Unser Ansatz: Business Ziele im Vordergrund

Ein KI- oder Machine-Learning-Projekt ist kein Technologie-Rollout – es beginnt immer beim Business: bei **konkreten Zielen, wirtschaftlichen Hebeln und der Bereitschaft zur Veränderung**. Konkret bedeutet das:

- Umsatzsteigerung durch Businessmodell-Innovation
- Kostenreduzierung und Effizienz durch Automatisierung und KI-Agents
- Time-to-Market Verbesserung & gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit

Wir sind keine klassischen „Präsentations-Berater“, sondern echte **Problemlöser**. Für die spezifischen Herausforderungen unserer Kunden entwickeln wir gezielt neue, umsetzbare Lösungskonzepte – gemeinsam mit den relevanten Stakeholdern und messbar im Ergebnis. Wenn gewünscht, begleiten wir die **Umsetzung bis zum Erfolg** und stehen auch danach als Sparringspartner zur Verfügung.

Unser Weg zur Realisierung folgt einem strukturierten Change-Programm – vom klaren **Business-Zielbild** über Use Cases, Erfolgskriterien und Daten-Readiness **bis** zu Partnerwahl, Pilotierung und **organisatorischer Verankerung**.

Unsere Rolle im Projekt ist zweigeteilt: Als **Strategieberater** schaffen wir Klarheit über Potenziale und sinnvollen KI-Einsatz – und stellen sicher, dass Technologie nur dort zum Einsatz kommt, wo sie dem Geschäft dient. Als **Umsetzungsmanager** begleiten wir die Einführung pragmatisch – als Projektleiter, Coach oder Interim-Manager. Und auch nach der Umsetzung bleiben wir auf Wunsch an Bord – etwa als „*Fractional CIO*“ oder agiles „*Schnellboot*“ an der Seite des Managements.

Unsere Stärke

Wir verbinden strategische Business-Perspektive mit Technologieverständnis und operativer Umsetzungserfahrung und liefern messbare Ergebnisse. Dabei greifen wir auf ein erprobtes Netzwerk aus Technologieanbietern und Spezialisten zurück.

Die Köpfe hinter aigentic partner



Alexander Piutti



Clemens Rinnebach

Alexander Piutti



<https://www.linkedin.com/in/apiutti/>

- Serial Entrepreneur und B2B-Innovator mit langjähriger internationaler Erfahrung in Digitalisierung, KI-Einsatz und Company Building.
- Nach Studien in Elektrotechnik / Automatisierung (Düsseldorf) sowie MBA und MA an der Wharton School/UPenn zunächst Projektleiter bei Booz Allen & Hamilton im IT- und Telko-Bereich – mit Projekten für Deutsche Telekom, Bertelsmann, Siemens, Orange und Lucent Technologies.
- Gründer mehrerer B2B-Startups (u. a. Global Venture Partners, GameGenetics, SPRK.global) sowie Skalierungserfahrung bei Overture Services und Yahoo! (Exit 1,6 Mrd. USD).
- Unterstützt seit über 10 Jahren Unternehmen wie Volkswagen, Daimler, Deutsche Bahn, Samsung, United Nations und UBS bei Innovation, nachhaltigen Geschäftsmodellen und KI-getriebener Transformation.
- 2025 wurde Alexander Piutti vom Magazin Business Punk als einer der 100 innovativsten Köpfe Deutschlands gekürt. 2023 erhielt er den Vision Award für zukunftssträchtige Geschäftsmodelle sowie 2020 den Award „Xtrem Tech Challenge“ (Silicon Valley).

Clemens C. Rinnebach



<https://www.linkedin.com/in/rinnebach/>

- Über 20 Jahre internationale Führungs- und Beratungserfahrung in Einkauf, Operations und Supply Chain – in Linie, Interim-Rollen und Beratung.
- Studium der Elektrotechnik (IT, Dipl.-Ing.) und MBA (Finance, Wharton), anschließend Berater bei BCG und A.T. Kearney sowie Führungspositionen (VP/CPO) bei Siemens, Deutscher Pfandbriefbank und Allgeier SE.
- Seit 2015 unabhängiger Berater und seit 2017 Geschäftsführer der Emarticon mit Fokus auf Sourcing, Kostensenkung, Digitalisierung, datengestütztes Risikomanagement sowie AI-based Sourcing & Supply-Management.
- Begleitete zahlreiche Transformationsprojekte u. a. bei Zeiss SMT, Osram, Krones, Siltronic, Talanx, E.ON, STADA und Schölly. Bei der Sanierung der systemrelevanten Großbank HypoRealEstate hatte er eine Schlüsselrolle durch den globalen Aufbau der Unternehmensfunktion Sourcing & Kostenmanagement.

aigentic partner Referenzprojekte für KI-Anwendung

Kunde / Organisation	Projekt & Ergebnis
Global agierendes Anlagenbau-Unternehmen	Business-getriebene Digitalisierung von SCM-Prozessen durch KI im Rahmen der S/4HANA-Einführung <ul style="list-style-type: none"> ● Prozesseffizienz wurde um 40% gesteigert ● Risiko- und Lieferketten-Transparenz erhöht durch frühzeitige Risikoerkennung mit AI
Internationale Maschinenbau-Gruppe (Metallteile)	Reorganisation des Portfolios der Transportdienstleister durch KI-gestützten Angebotsvergleich bei 2,4 Mio. Datenpunkten <ul style="list-style-type: none"> ● Kosteneinsparung 30% ● Reduktion des Dienstleisterportfolios um über 90%
Internationales Software-Systemhaus	Erarbeitung einer KI-Potenzialanalyse inkl. Implementierungs-Roadmap <ul style="list-style-type: none"> ● Definierte Hebel i.H.v. über 100 Mio. € in den Bereichen Umsatzsteigerung, Kostensenkung Projekte & Betrieb, Speed-to-Market / Agilität, ESG ● 20%ige höhere Effizienz beim Personaleinsatz
Internationaler Nahrungsmittelhersteller	KI-gestützte Marktpotenzialanalyse und Umsetzungsstrategie für ein neues Produkt <ul style="list-style-type: none"> ● Zielgruppen-Definition, Brand-Strategie, Go-to-Market ● Umsatzpotenzial über 3 Mrd. € p.a.
Distributionsplattform für Lebensmittelüberschüsse	KI-gestützte Verteilung von Lebensmitteln durch Aufbereitung unstrukturierter Produkt- und Partnerdaten für die Plattform <ul style="list-style-type: none"> ● Echtzeit-Aktivierung von Überschussmengen ● >5.000 t Lebensmittel gerettet, 15.000 t CO₂ weniger
US-amerikanische Kaffeehaus-Kette	KI-basiertes Konzept für eine neue Premium Coffee Brand <ul style="list-style-type: none"> ● Konzepterstellung, Pilotplanung, internationale Skalierung ● Go-to-Market, Finanz- und Personalplanung ● Umsatzpotenzial ca. 1,5 Mrd. USD p.a.

Kontakt

aigentic partner | Eine Marke der Emarticon GmbH & Etrios Venture GmbH
Clemens Rinnebach | clemens.rinnebach@aigentic-partner.de | +49-151-1083-7000
