

Data Act und Datenmonetarisierung

Referenten



Christopher Bösch

Senior Associate

Deloitte Legal

Service Area Digital Law

E: cboesch@deloitte.de

P: +49 69 71918 8457



Christopher Roskowitz

Director

Deloitte Consulting

Innovation & Ventures

E: croskowitz@deloitte.de

P: +49 40 32080 1758

Agenda

1

Europäische Datenstrategie

Einordnung des Data Act

2

Data Act

Deep Dive zum Data Act und zu Datenverträgen

3

Datenmonetarisierung

Compliance und strategische Überlegungen

4

Q&A

Zeit für Fragen

1 Europäische Datenstrategie

Einordnung des Data Act



EU-Datenstrategie und Data Act

Überblick

EU-Digitalstrategie - Säule II -
Faire und wettbewerbsfähige
digitale Wirtschaft

Teil ist die EU-Datenstrategie
(Digital Governance Act, Data Act)

EU-Datenstrategie (COM(2020) 66 final, Februar 2020)

Ziele:

- „**Einheitlicher europäischer Datenraum**“ sowie „**echter Binnenmarkt**“ für sowohl personenbezogene als auch nicht-personenbezogene Daten, darunter auch sensible Geschäftsdaten“.
- **Wertschöpfung und Datennutzung verbessern**. Marktteilnehmer erhalten Zugang zu einer „nahezu unbegrenzten Menge hochwertiger industrieller Daten“. Datensilos aufbrechen.
- Geplant sind auch **Datenräume** (z.B. Mobilitätsdatenraum, Gesundheitsdatenraum).

Verordnung (EU) 2023/2854 – Data Act

- Unmittelbare Anwendbarkeit des Data Act ab dem **12. September 2025**
- Weitere Regelungen gestaffelt ab dem 12. September 2026 anwendbar

2 | **Data Act**

Deep Dive zum Data Act und zu Datenverträgen





*Der Data Act betrifft so gut wie **jedes Unternehmen**, aber die meisten haben sich damit noch gar nicht ernsthaft befasst.*

*Beim Data Act darf sich das Drama der Datenschutz-Grundverordnung **nicht wiederholen**.*

Dr. Ralf Wintergerst
Bitkom Präsident



Heutiger Fokus:
Kapitel II – IV

| | |
|--------------------|--|
| KAPITEL I | ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN |
| KAPITEL II | DATENWEITERGABE VON UNTERNEHMEN AN VERBRAUCHER UND ZWISCHEN UNTERNEHMEN |
| KAPITEL III | PFLICHTEN DER DATENINHABER, DIE GEMÄSS DEM UNIONSRECHT VERPFLICHTET SIND, DATEN BEREITZUSTELLEN |
| KAPITEL IV | MISSBRÄUCLICHE VERTRAGSKLAUSELN IN BEZUG AUF DEN DATENZUGANG UND DIE DATENNUTZUNG ZWISCHEN UNTERNEHMEN |
| KAPITEL V | BEREITSTELLUNG VON DATEN FÜR ÖFFENTLICHE STELLEN (...) WEGEN AUSSERGEWÖHNLICHER NOTWENDIGKEIT |
| KAPITEL VI | WECHSEL ZWISCHEN DATENVERARBEITUNGSDIENSTEN |
| KAPITEL VII | UNRECHTMÄSSIGER STAATLICHER ZUGANG ZU UND UNRECHTMÄSSIGE STAATLICHE ÜBERMITTLUNG VON NICHT-PERSONENBEZOGENEN DATEN IM INTERNATIONALEN UMFELD |
| KAPITEL VIII | INTEROPERABILITÄT |
| KAPITEL IX | ANWENDUNG UND DURCHSETZUNG |
| KAPITEL X | SCHUTZRECHT SUI GENERIS NACH DER RICHTLINIE 96/9/EG |
| KAPITEL XI | SCHLUSSBESTIMMUNGEN |

Data Act

Welche Daten sind erfasst?

IN SCOPE & OUT OF SCOPE DATEN



IN SCOPE DATEN

Daten, die bei Nutzung von vernetzten Produkten und verbundenen Diensten entstehen: sog. **Produktdaten** und **verbundene Dienstdaten** sowie **Metadaten**

- Temperatur, Druck, Durchflussmenge, Ton, pH-Wert, Flüssigkeitsstand, Position, Beschleunigung oder Geschwindigkeit, Batteriestatus
- Daten von eingebetteten Anwendungen (embedded) und Daten von Anwendungen, die den Hardwarestatus und Funktionsstörungen angeben
- Daten aus Interaktion mit virtuellen Assistenten

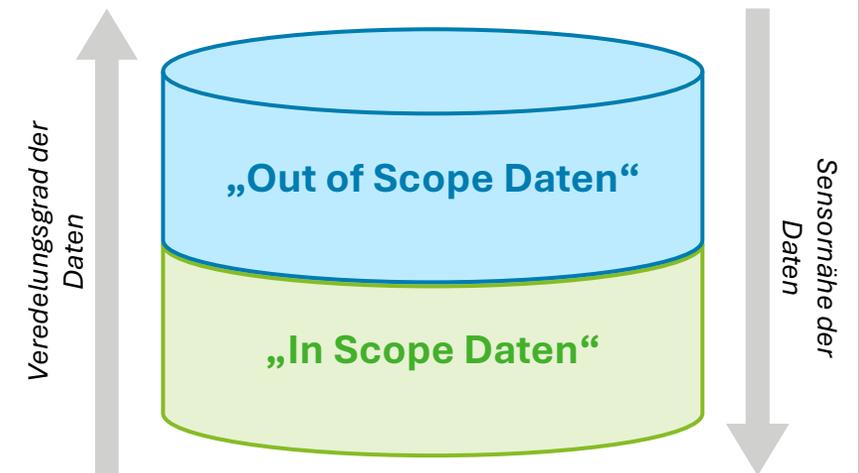


OUT OF SCOPE DATEN

Erwägungsgründe 15, 16 und 20

- **Rein lokale Daten**, die nicht außerhalb des vernetzten Produkts gespeichert oder übermittelt werden – keine Pflicht zur Datenspeicherung
- **„Nicht verwandte Software und Inhalte** wie Text-, Audio- oder audiovisuelle Inhalte, die häufig Rechten des geistigen Eigentums unterliegen“
- **Abgeleitete Daten** und Informationen: Grad der Verarbeitung/Veredelung entscheidend („pre-processed“ / „aufbereitete“ Daten sind noch In Scope)

ABGRENZUNGSFRAGEN



Schwierige Abgrenzungsfragen zwischen In Scope Daten und Out of Scope Daten

Data Act

Hauptakteure des Data Act

ROLLENVERTEILUNG



Nutzer (User)

Der „Käufer, Mieter oder Leasingnehmer“ eines datenerzeugenden Produktes bzw. Bezieher einer datenerzeugenden Dienstleistung. Siehe Art. 2 Nr. 12 Data Act



Dateninhaber (Holder)

In der Regel derjenige, der die faktische Kontrolle über die Daten hat. Mit faktischer Kontrolle wird überwiegend die in rechtmäßiger Weise ausgeübte technische Zugangsmöglichkeit gemeint. Dateninhaber kann z.B. der Hersteller von Fahrzeugen sein. Siehe Art. 2 Nr. 13 Data Act.

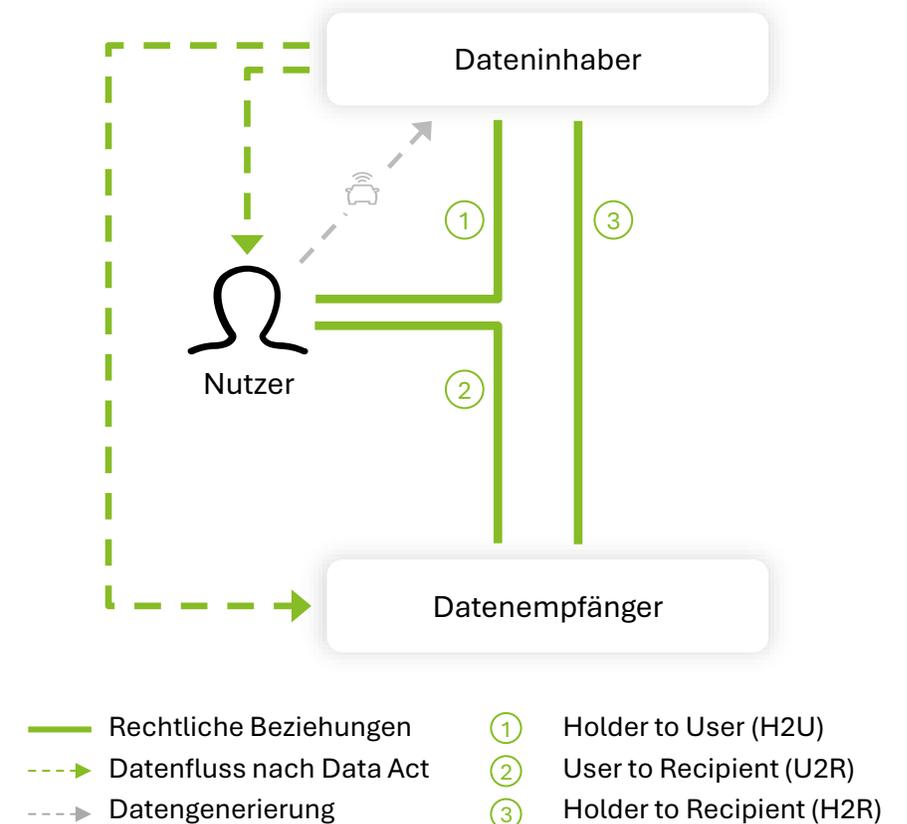


Datenempfänger (Recipient)

Derjenige, der im Rahmen einer gewerblichen oder beruflichen Tätigkeit und ohne dabei Nutzer zu sein, die Daten vom Dateninhaber erhält. Siehe Art. 2 Nr. 14 Data Act.

Einzelfallermittlung der Dateninhaberschaft. Mehrstufige Nutzerkonstellationen

NUTZERZENTRIERTHEIT



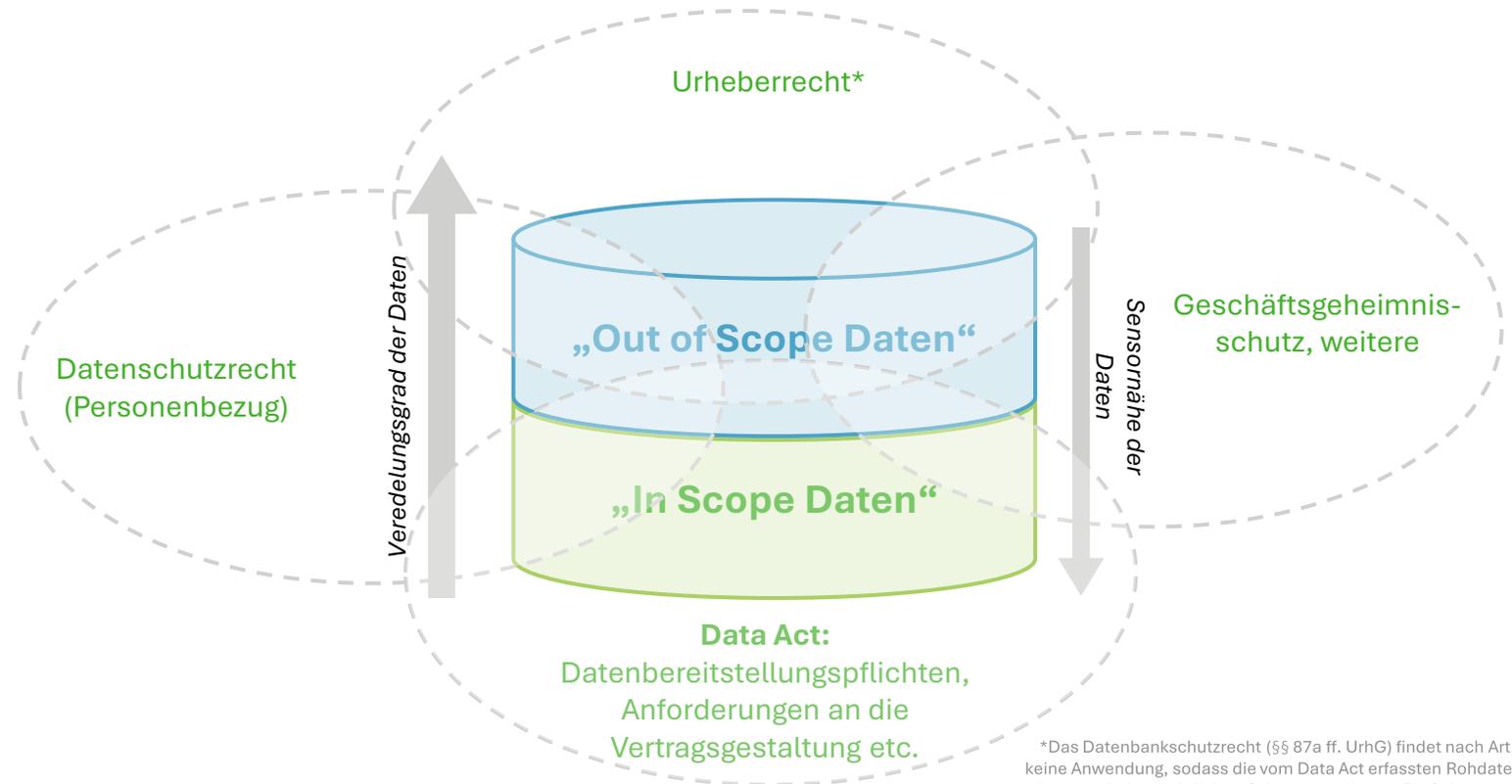
Data Act

Compliance herstellen

STRATEGIE

- Strategie zur Wahrung von verschiedenen Interessen notwendig
 - Datenschutzrecht, Geschäftsgeheimnisschutz, weitere
- Rechtsfolgen der Verletzung des Data Acts: Bußgelder von bis zu 20 Millionen Euro bzw. vier Prozent des Konzernumsatzes

INTERESSENKONFLIKTE



*Das Datenbankschutzrecht (§§ 87a ff. UrhG) findet nach Art. 43 DA keine Anwendung, sodass die vom Data Act erfassten Rohdaten nicht diesem urheberrechtlichen Schutz unterliegen. Ein Schutz nach dem UrhG bleibt bestehen, wenn die in der Datenbank gespeicherten Daten nicht in den Anwendungsbereich des Data Acts fallen.

Data Act aus verschiedenen Blickwinkeln

Herausforderungen und Chancen

BLICKWINKEL DES DATENINHABERS

Ab 12. September 2025: „Access at Request“

- **Datenübermittlungspflicht für „ohne Weiteres verfügbare Daten“**, d.h. Produkt- oder verbundene Dienstdaten, die ein Dateninhaber ohne unverhältnismäßigen Aufwand vom Nutzer erhält oder erhalten kann (vgl. Art. 2 Nr. 17 Data Act)
- **Vorvertragliche Informationspflichten** bei direkter Vertragspartnerschaft (Art. 3 Abs. 2 Data Act)
- **License-In**: Vertragsgestaltung zur Sicherung eigener Datennutzungsrechte (vgl. Art. 4 Abs. 13 Data Act)
- **Geschäftsgeheimnisschutz**: Umsetzung von Schutzmaßnahmen und Kommunikation mit Behörden.

Ab 12. September 2026: „Access by Design“

- Konzeption und Bereitstellung von vernetzten Produkten und Diensten für einfachen und sicheren Direktzugang der Nutzer zu **Produktdaten und verbundene Dienstdaten**.

BLICKWINKEL DES NUTZERS

- Nutzer können sowohl natürliche als auch juristische Personen sein
- Zugänglichmachung der Daten für Nutzer hat stets **unentgeltlich** zu erfolgen
- **Vertragliche Verpflichtungen** für Datenzugang oder -weitergabe beachten
- Zu **License-In** des Dateninhabers – Daten gegen Nutzung des Produkts / verbundenen Dienstes möglich (**kein Kopplungsverbot**)

BLICKWINKEL DES DATENEMPFÄNGERS

- **Datenpools** der Dateninhaber bietet neue Geschäftsfelder und Märkte
- Sektorspezifische Regelungen zu für **Datenräume** zu erwarten
- **Vertragliche Verpflichtungen** für Datenzugang oder -weitergabe beachten; insb. **Zweck** der Datenweitergabe einhalten
- Beschränkung aus Daten kein vernetztes Produkt, das **im Wettbewerb steht**, zu entwickeln (vgl. Art. 4 Abs. 10 DA)

Data Act

Als Dateninhaber Maßnahmen ergreifen

ÜBERBLICK ÜBER DATEN GEWINNEN

Vertragsgestaltung

- **License-In:** Nutzungsrechte absichern
- **License-Out:** Bedingungen, Modalitäten und Zwecke der Datenbereitstellung und –nutzung regeln

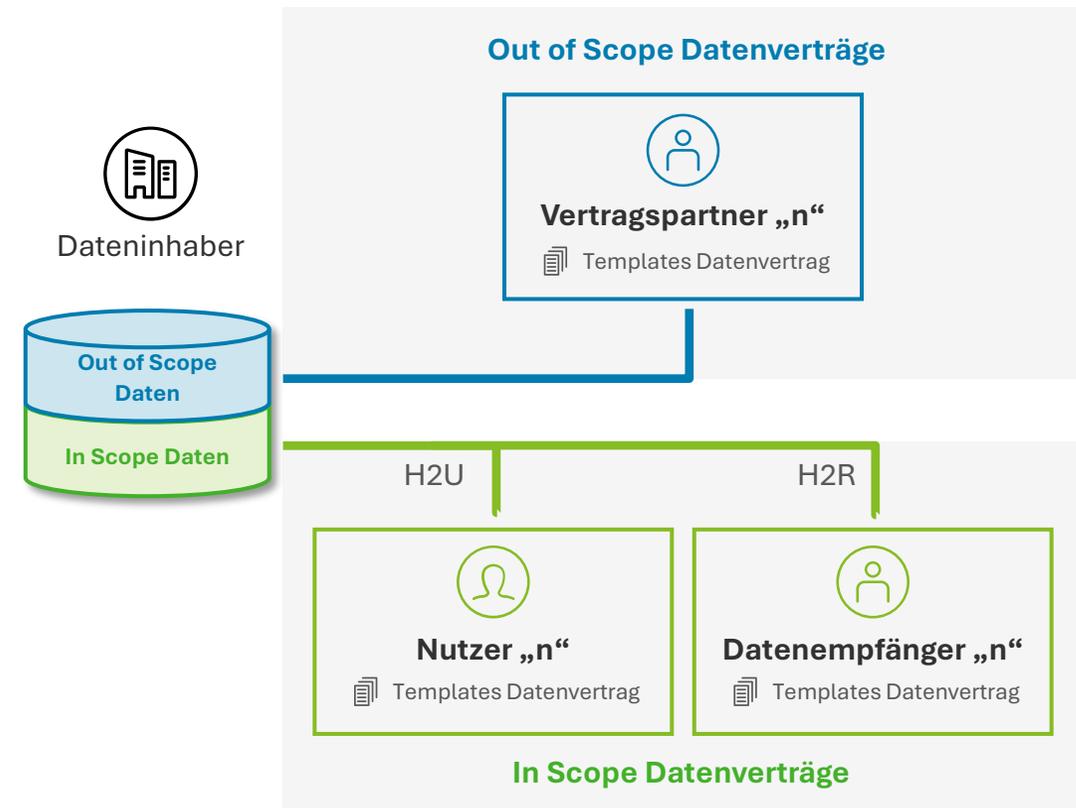
Vorgaben beachten / faire Bedingungen:

- Datenbereitstellung an Datenempfänger unter "fairen, angemessenen und nichtdiskriminierenden Bedingungen" (**FRAND-Bedingungen**) und **transparent** (vgl. Art. 8 Abs. 1 Data Act).
- Vertragliche B2B Regelungen unterliegen **AGB-Kontrolle** (Art. 13 Data Act)
- Vorgaben zum **Pricing** beachten (Art. 9 Data Act) Siehe Details unter Datenmonetarisierung
- Geschäftsgeheimnisschutz / TOMs (vgl. Art. 4, 5 Data Act)
- Einbettung in ein **Contract Management System (CMS)** empfohlen

Mustervertragsklauseln:

- Europäische Kommission hat erste Entwürfe von Mustervertragsklauseln (MCTs) veröffentlicht (Art. 41 Data Act).

KLAUSELBIBLIOTHEK AUFBAUEN



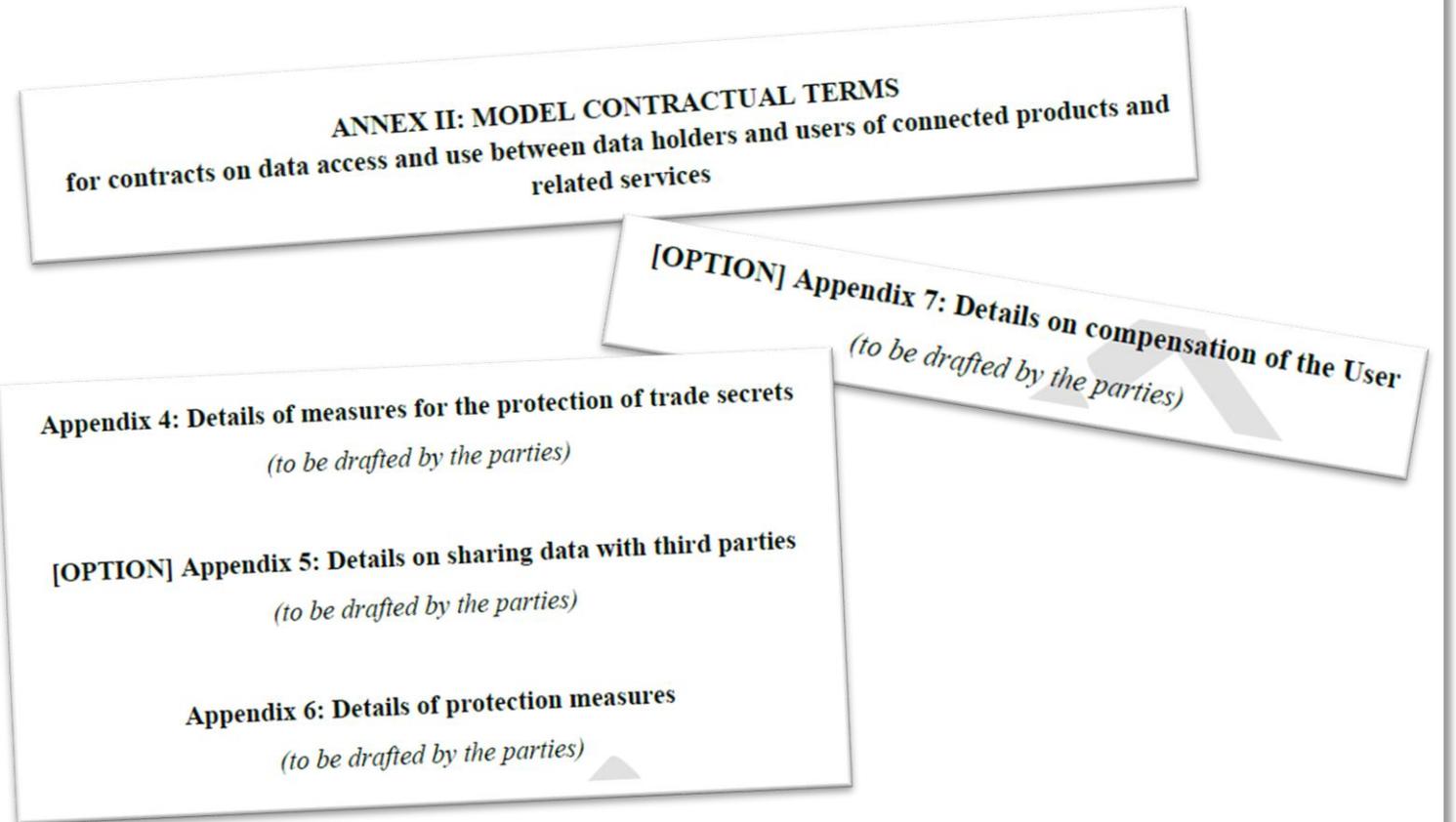
Data Act

Mustervertragsklauseln und FAQs

ENTWÜRFE LIEGEN VOR

- Die **Model Contractual Terms** (MCTs) sollen vor dem 12.9.2025 final bereitgestellt werden – **aktuell Entwurfsfassungen**
- Richten sich hauptsächlich an B2B-Konstellationen
- **FAQ** – es soll bald eine neue Version bereitgestellt werden
- Es finden Konsultationen und Präsentationen der EU-Kommission statt - auch zu anderen Themen des Data Act (z.B. SCCs zu Cloud Switching)

INDIVIDUELL ANZUPASSEN



3 Datenmonetarisierung

Compliance und strategische Überlegungen



Datenmonetarisierung ist für Unternehmen von entscheidender Bedeutung

Die Marktdynamik bei der Monetarisierung von Daten wird schnell zunehmen, so dass die Rolle als Vorreiter in mehreren Aspekten zu erheblichen Verbesserungen führen wird

Drei allgegenwärtige Aspekte sorgen für einen erheblichen Bedarf und eine Chance für Veränderungen in der **Datenrentabilität** von Unternehmen

Regulierungen, z.B. EU Data Act, werden die Datenwelt von Organisationen **disruptieren**



Monetarisierung von Out of Scope Daten erzielt bis **2030** vorauss. ein **Marktvolumen von 16 Mrd. \$**



Hohe Kosten für Daten **schaden** der finanziellen **Wettbewerbsfähigkeit**



Monetarisierung von Daten

Ein Vorreiter zu werden, wird zu erheblichen Verbesserungen des **Vertriebs** und der **Geschäftseffizienz** führen:

3-5 %

Umsatzsteigerung im 1. Jahr durch Top-Performer, die Monetarisierung von Out of Scope Daten betreiben

1,5 x

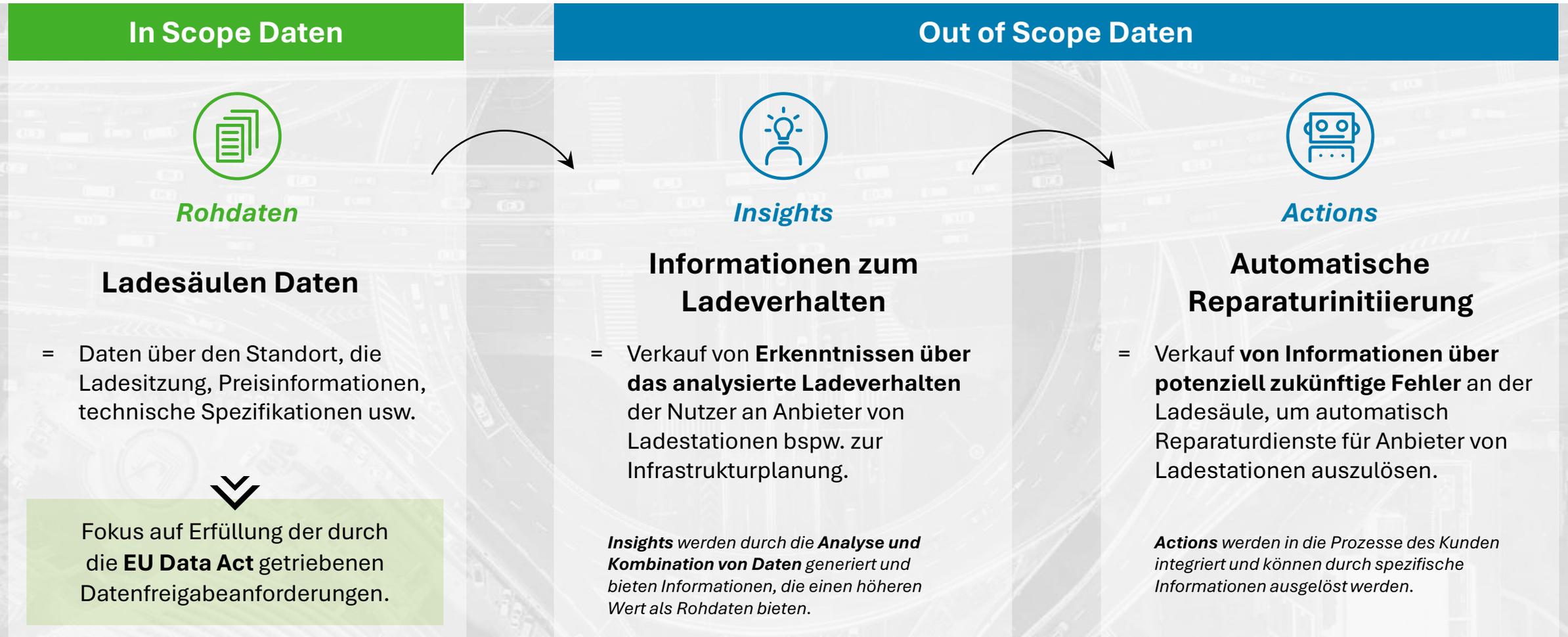
stärkere Fähigkeiten und Beschleunigung des Einflusses, die von Top-Performern gezeigt wird

10-20 %

Senkung der Betriebskosten innerhalb der ersten drei Jahre, die von Top-Performern erreicht wurde

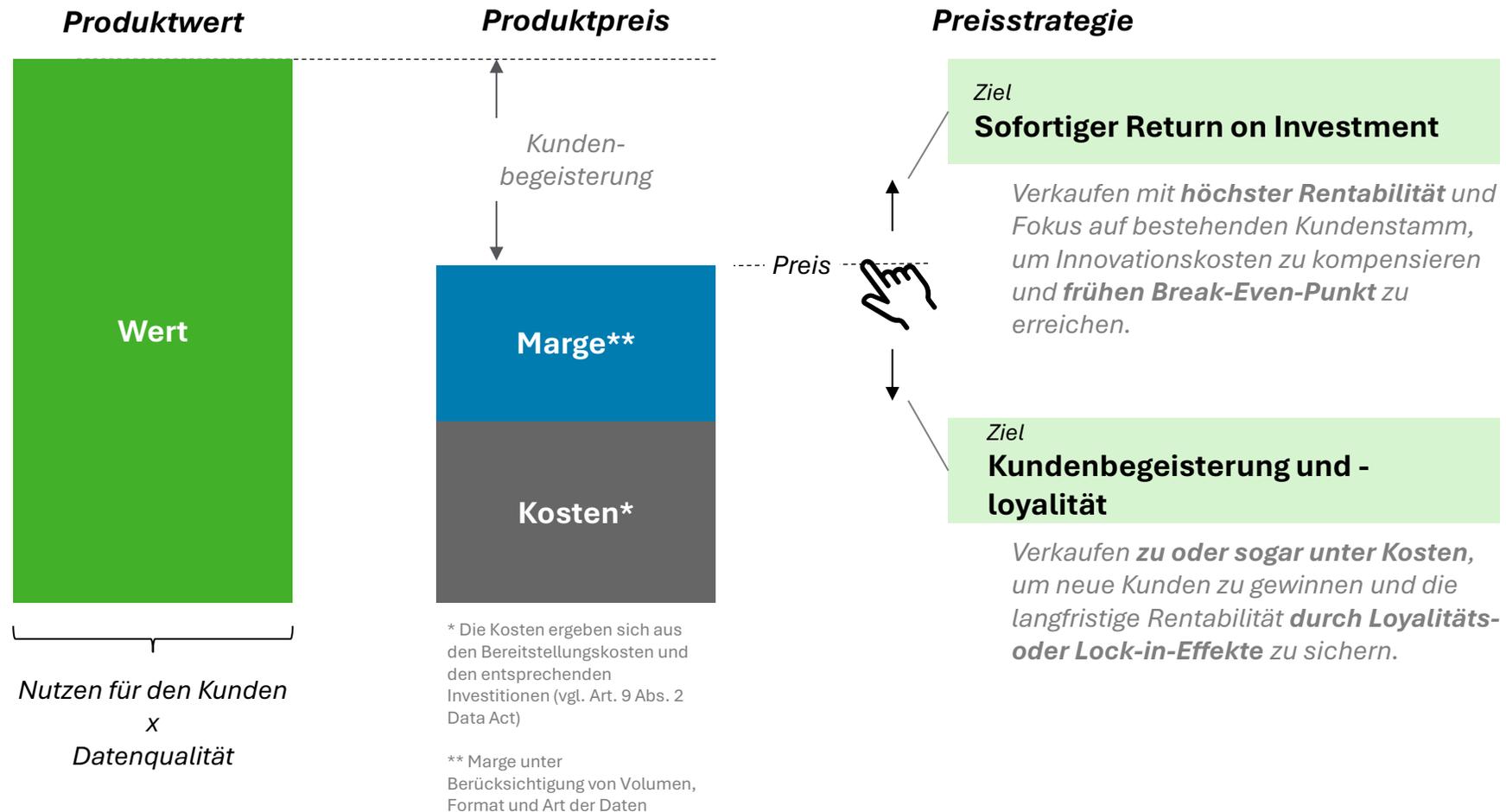
Beispiel zur Unterscheidung der Daten

Anhand des Praxisbeispiels von Ladesäulendaten lässt sich aufzeigen, wie sich In Scope Daten und Out of Scope Daten voneinander unterscheiden



Faire Preisgestaltung von Rohdaten

Der EU Data Act verlangt eine "faire" Preisgestaltung, die durch die Bewertung der Kosten und eine wertbasierte Marge definiert werden kann



Preisbildungsmechanismen für eine faire Preisgestaltung von Rohdaten

Grundsätzlich können drei Preismechanismen gegenübergestellt werden, die sich auf eine unterschiedliche Gewichtung der primären Faktoren zur Preisbildung fokussieren

Uniform Pricing

Feste Marge und Kostenverteilung über alle Datenprodukte hinweg

$$Price_R = \frac{(Margin_{AIP} + Cost_{AIP})}{No. of Request_{AIP}}$$

PROS

- **Einfache** und **konsistente** Preisstruktur
- **Minimaler Aufwand** bei der Preisbewertung

CONS

- **Übersehen Möglichkeiten** für eine wertorientierte Preisgestaltung
- **Potenziell überbewertete** einfache Anfragen und Unterbewertung komplexer Anfragen

Driver-Based Pricing

Anpassung der Margen und Kosten basierend auf der Komplexität der Datenanforderung

$$Price_{R(P)} = \frac{(Margin_p(Driver) + Cost_p(Driver))}{No. of Request_p}$$

- Fairere Preisgestaltung in Bezug auf **Aufwand**
- Ermöglicht **höhere Margen bei komplexen Daten**
- **Erfordert eine Bewertung** für jede Anfrage
- **Transparenz erforderlich**, da die Preisgestaltung für Kunden ansonsten undurchsichtig ist

Driver and Volume-Based Pricing

Berücksichtigung von **Komplexität und Volumen** zur Gewährleistung der Skalierbarkeit und maßgeschneiderte Preise

$$Price_{R(P)} = \frac{(Margin_p(Driver) + Cost_p(Driver, Vol.))}{No. of Request_p}$$

- Balance zwischen **Fairness** und **Rentabilität**
- Erfasst sowohl **margenstärkere Chancen** als **auch Skaleneffekte**
- **Erfordert robuste Systeme** zur Bewertung und Bepreisung von Anfragen
- **Transparenz erforderlich**, da die Preisgestaltung für Kunden ansonsten undurchsichtig ist

Beispiele aus dem Markt

Verschiedene Unternehmen nutzen bereits die enorme Menge an gesammelten Daten, erschließen neue Einnahmequellen und erhöhen gleichzeitig den Wettbewerbsvorteil



Direkte Monetarisierung von Daten

Wie?

Neue Umsatzströme generieren, die sich auf den Direktverkauf von Daten, Insights etc. fokussieren

Beispielhafte Produkte / Services, wie Daten direkt monetarisiert werden:



Skywise Core [X]

- Sammelt und analysiert **Flugdaten**
- Bietet Fluggesellschaften Einblicke in aggregierte Branchen-Benchmarks und **betriebliche Insights**



EcoStruxure

- Zugriff auf eine Reihe von **Diensten, Abonnements und Lösungen**, zugeschnitten auf unterschiedliche Branchen und Anforderungen
- **Energie- und Nachhaltigkeitsdaten** zur **Optimierung von Nutzung, Kosten**, etc.
- Anlagendaten zur Optimierung der **Wartung**

Best Practice aus Non-EU Markt



Optum

- Monetarisiert ihre **proprietären Verbraucherdaten**
- Kunden sind Anbieter, Kostenträger, Regierungsbehörden und Life-Science-Organisationen

Best Practice aus Non-EU Markt



Walmart Luminare

- Bietet Einblicke in das **anonymisierte Kundenverhalten, Produktwahrnehmung**, etc.
- Bietet Lieferanten die Möglichkeit ihre **Lieferkette** über ein abonnementbasiertes Modell zu **optimieren**.



Mercedes Benz Data

- Monetariert **Daten ihrer Fahrzeuge & analysierte Insights**
- Z.B. Insights zu Park- und Verkehrssicherheitsanalysen
- Als Erfolgsgeschichte gilt bspw. die Zusammenarbeit mit der Stadt Freiburg zur **Optimierung öffentlicher Parkplätze**.

Compliance mit dem Data Act

Unsere Handlungsempfehlungen für Dateninhaber zusammengefasst

Compliance mit dem Data Act erfordert eine sorgfältige Vorbereitung und effiziente Prozesse.

1

Datenklassifizierung

Identifizierung der Daten und Geschäftsgeheimnisse, die unter den Data Act fallen. Für welche eigenen Zwecke werden Daten verwendet?

2

Verifizierungsprozesse

Anpassung der Zugriffsberechtigungen und Autorisierungsprozesse in Abstimmung mit den Prozessen zum Datenschutzrecht

3

Geschäftsgeheimnisschutz

Implementierung und Anpassung von technischen und organisatorischen Maßnahmen (TOMs), um sensible Daten zu schützen

4

Vertragsmanagement

Anpassung und Optimierung der bestehenden Verträge und Vertragstemplates an die Anforderungen des Data Act (License-In und License-Out)

5

Datenmonetarisierung

Chancen ergreifen – als Nutzer, Datenempfänger und Dateninhaber. Zum Beispiel Vermarktung von Out of Scope Daten (value added: „Insights“)

4 | Q&A

Fragen?





Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit

Deloitte Legal

Lassen Sie uns die Themen Data Act und Datenmonetarisierung gemeinsam vorantreiben!

Weitere Fragen oder Anregungen? Sprechen Sie uns gerne an!



Christopher Bösch

Senior Associate

Deloitte Legal | Service Area Digital Law

E: cboesch@deloitte.de

P: +49 69 71918 8457



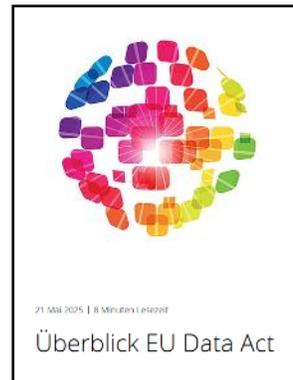
Christopher Roskowetz

Director

Deloitte Consulting | Innovation & Ventures

E: croskowetz@deloitte.de

P: +49 40 32080 1758



**Weitere Infos zum
Thema EU Data**

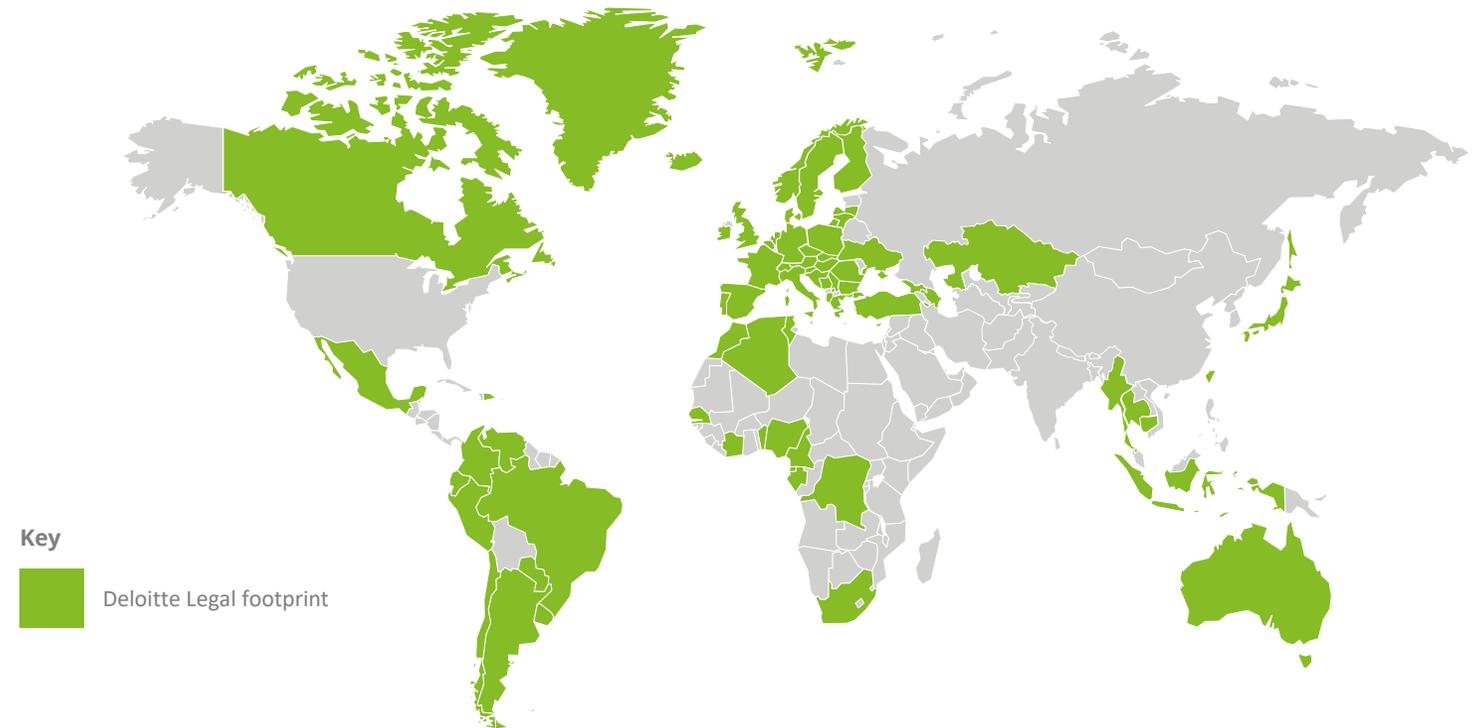


**Publikation zur
direkten
Monetarisierung
von KI & Daten
(Release im
Sommer 2025)**

Deloitte Legal ist weltweit stark aufgestellt

Es kann sehr herausfordernd sein, eine Vielzahl von Rechtsberatern rund um die Welt zu koordinieren, ohne dabei einzelne Aspekte aus den Augen zu verlieren.

Als eine der weltweit führenden Rechtsberatungen unterstützt Deloitte Legal Sie bei der Bewältigung von Herausforderungen und der Verwirklichung Ihrer Vision; dabei ist Deloitte Legal Ihr zentraler Kontakt für Ihren weltweiten juristischen Beratungsbedarf.



Deloitte Legal practices

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



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

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeitenden liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die rund 457.000 Mitarbeitenden von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Kommunikation einschließlich ihrer Anhänge dient ausschließlich der Information der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihrem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und deren verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). Sie kann vertrauliche Informationen enthalten und ist ausschließlich für die Verwendung durch die Person oder Gesellschaft bestimmt, an die sie gerichtet ist. Wenn Sie nicht der vorgesehene Empfänger sind, benachrichtigen Sie uns bitte umgehend, nutzen Sie diese Kommunikation nicht in irgendeiner Art und Weise und löschen Sie dann diese Kommunikation und alle Kopien davon auf Ihrem System.

Weder DTTL, noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, ihre Mitarbeiter oder Bevollmächtigte sind für Verluste oder Schäden verantwortlich, die direkt oder indirekt damit im Zusammenhang stehen, dass sich eine Person auf diese Kommunikation verlässt. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.