

# EU Data Act: Praxisleitfaden Teil 3

## Praxistipps zu unfairen Vertragsklauseln nach Artikel 13

Der Data Act schafft umfassende Verpflichtungen und Herausforderungen für Anbieter vernetzter Produkte und verbundener Dienste.

Er regelt den Datenzugang für Nutzer, Informationspflichten und die Herausgabe und Nutzungsmöglichkeit von Daten durch Dritte.

**Dieser fünfteilige Leitfaden zeigt konkret, was jetzt zu tun ist:**

Er erklärt die wichtigen Regelungen, ihre praktischen Auswirkungen und gibt praxisnahe Tipps für Hersteller, Anbieter, Nutzer und Datenempfänger zur rechtssicheren Gestaltung von Datennutzungsverträgen.

**Business sichern, Risiken minimieren, Chancen nutzen.**



# Neue Ära für Datennutzungsverträge

⚠ Seit dem 12. September 2025 unterliegen Datennutzungsverträge einer strengen Missbrauchskontrolle nach Artikel 13 Data Act.

Die Regelung schützt insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vor missbräuchlichen Klauseln, die ihnen von Vertragspartnern mit überlegener Verhandlungsmacht einseitig auferlegt werden.

Diese fundamentale Änderung soll ein Gleichgewicht zwischen den Vertragsparteien herstellen und unfaire Geschäftspraktiken zu unterbinden.

## 12.09.2025

Stichtag

Inkrafttreten der Missbrauchskontrolle

# Unwirksamkeit

der Klauseln



# Anwendungsbereich: Welche Verträge sind betroffen?

## Zeitlicher Geltungsbereich

Artikel 13 DA gilt **ausschließlich für Verträge, die ab dem 12. September 2025 geschlossen wurden**. Bestehende Altverträge sind nicht erfasst. Dies bedeutet, dass Unternehmen eine klare zeitliche Trennlinie haben und ihre Vertragsstrategie entsprechend anpassen müssen.

## Sachlicher Geltungsbereich

Die Missbrauchskontrolle greift nicht bei allen B2B-Verträgen, sondern konzentriert sich auf **Vereinbarungen über Datenzugang und Datennutzung**.

# Betroffene Vertragsverhältnisse im Detail

## Datengenerierungsverhältnis

- IoT-Nutzungsverträge über vernetzte Produkte (Smart-Farming-Maschinen, Industrie-Sensorik, Connected Cars)
- Lizenz-, Kauf-, Miet- oder Leasingverträge für datengenerierende Geräte
- Verbundene Dienste und virtuelle Assistenten

## Datenweitergabeverhältnis

- Vereinbarungen zur Datenübermittlung an Dritte auf Nutzerwunsch
- Externe Wartungsdienste und Analysetools
- Datenteilungsverträge zwischen Unternehmen

## Cloud- und Datenverarbeitungsdienste (XaaS)

- SaaS (CRM, Bürosoftware, Kollaborationstools)
- PaaS und IaaS (soweit skalierbar)
- Wichtig: Reine Hosting-Dienste auf fester Hardware sind häufig ausgenommen

## Wartungs- und Serviceverträge

Soweit diese Regelungen zu Haftung, Rechtsbehelfen oder Beendigung datenbezogener Pflichten enthalten

# Kritische Abgrenzung: Verhandlung vs. Auferlegung



## Entscheidend für die Praxis

Art. 13 gilt für Verträge, die ab dem 12. September 2025 geschlossen werden.

Die zentrale Frage lautet: **Wurden Klauseln einseitig auferlegt oder echt verhandelt?**

Bei einseitiger Auferlegung unterliegen sie der strengen Missbrauchskontrolle. Bei echter Verhandlung bleibt die Vertragsfreiheit weitgehend erhalten.

Dieser Leitfaden richtet sich sowohl an **Anbieter** als auch an **Kunden** und führt Sie Schritt für Schritt durch die Compliance-Prüfung.

**Verboten**

**Blacklist**

**Greylist**

## Die drei Stufen der Missbräuchlichkeitsprüfung

01

---

**Das allgemeine Verbot (Absatz 1) –  
Generalklausel**

Prüfung der grundsätzlichen Missbräuchlichkeit  
nach Treu und Glauben

02

---

**Die „schwarze Liste“ (Absatz 3) –  
Blacklist**

Klauseln, die per se unwirksam sind

03

---

**Die „graue Liste“ (Absatz 4) – Greylist**

Klauseln mit vermuteter Missbräuchlichkeit

# Stufe 1: Das allgemeine Verbot (Absatz 1)

## Unwirksamkeitskriterien

Eine Vertragsklausel ist unwirksam, wenn sie **kumulativ** zwei Voraussetzungen erfüllt:

### 1 Einseitig auferlegt

Dem Vertragspartner wurde keine echte Möglichkeit gegeben, den Inhalt der Klausel trotz Verhandlungsversuch zu beeinflussen

### 2 Missbräuchlich

Sie weicht so stark von der guten Geschäftspraxis ab, dass sie dem Grundsatz von Treu und Glauben widerspricht

### Wichtiger Unterschied zum deutschen AGB-Recht

Im Gegensatz zum deutschen AGB-Recht (§§ 305 ff. BGB) reicht es **nicht**, dass keine Verhandlung stattfand – es muss ein **gescheiterter Verhandlungsversuch** vorliegen.

Dies bedeutet: Der Kunde muss aktiv versucht haben zu verhandeln, und der Anbieter muss dies abgelehnt haben.

Reine „Take-it-or-leave-it“-Situationen nach Verhandlungsversuch fallen unter die Missbrauchskontrolle.



## Stufe 2: Die „schwarze Liste“ (Blacklist)

# Immer unwirksam

Klauseln in dieser Liste sind **per se unwirksam**, ohne dass eine Einzelfallprüfung erforderlich ist. Sie dürfen unter keinen Umständen in Verträgen verwendet werden.

### Haftungsausschluss für Vorsatz/grobe Fahrlässigkeit

Klauseln, die die Haftung für vorsätzliche Handlungen oder grobe Fahrlässigkeit ausschließen oder begrenzen

### Einschränkung von Rechtsbehelfen

Klauseln, die die Nutzung von Rechtsbehelfen bei Nichterfüllung vertraglicher Pflichten unangemessen einschränken

### Einseitige Vertragsauslegung

Klauseln, die es dem auferlegenden Teil ermöglichen, einseitig festzulegen, ob die gelieferten Daten vertragskonform sind

## Stufe 3: Die „graue Liste“ (Greylist)

# Vermutete Missbräuchlichkeit

Bei diesen Klauseln wird die Missbräuchlichkeit **vermutet**, sofern der Verwender nicht das Gegenteil beweist. Die Beweislast liegt beim Anbieter.

- **Unangemessene Einschränkung der Nutzungsrechte**

Z.B. durch exklusive Nutzungsrechte, die den gesetzlichen Datenzugang faktisch verhindern

- **Einseitige Preisänderungsrechte**

Die es dem Anbieter ermöglichen, Preise ohne sachlichen Grund oder bei erheblichen Leistungsänderungen einseitig zu ändern

- **Unangemessene Kündigungsfristen oder Abnahmepflichten**

Bezüglich der Daten, die den Kunden unangemessen binden

- **Verhinderung des Datenzugangs**

Klauseln, die den Zugang des Partners zu den von ihm selbst generierten Daten verhindern

# Übersicht: Klauseltypen und Anpassungen

Absatz	Bereich	Tatbestand / Klauselinhalt	Praxis-Anpassung
Abs. 3	Generalklausel	Klauseln, die grob von der guten Geschäftspraxis abweichen	Einzelfallprüfung erforderlich
Abs. 4 (a)	Schwarze Liste	Haftungsausschluss für Vorsatz/grobe Fahrlässigkeit	Nur Haftung für leichte Fahrlässigkeit ausschließen
Abs. 4 (b)	Schwarze Liste	Ausschluss der Rechtsmittel bei Nichterfüllung	Gesetzliche Ansprüche gewähren
Abs. 4 (c)	Schwarze Liste	Einseitige Befugnis zur Vertragsauslegung	Objektive Leistungskriterien definieren
Abs. 5 (a)	Graue Liste	Unangemessene Beschränkung von Rechtsmitteln	Gesetzliche Ansprüche gewähren
Abs. 5 (b)	Graue Liste	Nutzungsverbote, die berechtigten Interessen schaden	Präzise Schutzmaßnahmen (NDAs, Datenmaskierung)

# Weitere Greylist-Klauseln im Detail

Absatz	Bereich	Tatbestand / Klauselinhalt	Praxis-Anpassung
Abs. 5 (c)	Graue Liste	Hinderung des Kunden an Datennutzung/-kontrolle	Angemessene Nutzungsrechte für Nutzer gewähren
Abs. 5 (d)	Graue Liste	Eingeschränkte Kündigungsrechte des Kunden	Angemessene Kündigungsrechte ermöglichen
Abs. 5 (e)	Graue Liste	Hinderung bei Datenportabilität	Kostenloser Zugang in maschinenlesbarem Format
Abs. 5 (f)	Graue Liste	Unangemessene Kündigungsrechte des Anbieters	Kurze Fristen nur aus wichtigen Gründen
Abs. 5 (g)	Graue Liste	Wesentliche Preis-/Leistungsänderung ohne Grund	Objektive Indizes, Sonderkündigungsrecht
Art. 8–12	Vergütung	Überhöhte Entgelte oder diskriminierende Bedingungen	FRAND-Bedingungen, transparente Vergütung

# Beweislast: Wer muss was nachweisen?

## Grundregel (Art. 13 Abs. 6 S. 2 DA)

Das **einbringende Unternehmen (der Verwender)** trägt die **Beweislast** und muss nachweisen, dass die Klausel nicht einseitig auferlegt wurde.

Er muss beweisen, dass der Kunde die Verhandlungsmöglichkeit hatte und trotzdem keine Verhandlungsversuche unternommen hat.

## Faktische Beweislast

Die Beweislast liegt aber **faktisch** beim **Vertragspartner**, der sich auf die Missbrauchskontrolle beruft – er muss belegen, dass er erfolglos verhandelt hat.

- i Dies führt zu einem Beweislastgefüge, bei dem beide Parteien ihre Verhandlungsbemühungen bzw. deren Scheitern dokumentieren müssen.



# Rechtsfolgen und Sanktionen

⊗ **Unwirksamkeit:** Missbräuchliche Klauseln sind nichtig, wobei der restliche Vertrag bestehen bleibt (Art. 13 Abs. 1, 7). Der Kunde kann sich also im Streitfall darauf berufen, dass die Klausel rechtlich nicht anwendbar ist.

## Weitere Risiken für den Verwender



### Abmahngefahr

Wettbewerber oder Verbände können Verstöße als unlauteres Marktverhalten abmahnen (§ 3a UWG)



### Schadensersatz

Vertragspartner können Ersatz verlangen, sofern ihnen durch die missbräuchliche Klausel ein konkreter Schaden entstanden ist



### Bußgelder

Bei gleichzeitigen Verstößen gegen Art. 8–12 (z.B. Diskriminierung) drohen Bußgelder von bis zu 20 Mio. EUR oder 4% des weltweiten Jahresumsatzes

PRAXISTIPPS

# Compliance sicherstellen



# Prio 1: Vertrags-Audit durchführen

Sowohl Anbieter als auch Kunden sollten umgehend eine umfassende Bestandsaufnahme und Prüfung aller relevanten B2B-Datenverträge durchführen (lassen), um die Konformität mit Art. 13 sicherzustellen.

## Für Anbieter

01

---

### Identifikation

Prüfen Sie, welche Klauseln in AGB und Verträgen unter die Generalklausel, „Blacklist“ oder „Greylist“ fallen

02

---

### Vertragsanpassungen

Wenn Klauseln als unwirksam identifiziert werden, müssen die Vertragsvorlagen für das Neugeschäft sofort angepasst werden

03

---

### Risikobewertung

Entwickeln Sie eine rechtliche alternative Strategie für geschäftskritische Klauseln

04

---

### Dokumentation

Protokollieren Sie alle Verhandlungen und Nachweise für Änderungen

## Für Kunden

01

---

### Verhandlungsposition

Nutzen Sie die Unwirksamkeit unfairer Klauseln als Hebel in Nachverhandlungen für Rabatte, attraktivere Zahlungskonditionen, erweiterte Datenzugriffsrechte, bessere Schnittstellen (APIs) oder Performance-Upgrades.

02

---

### Wirksamkeit

Lassen Sie klären, ob kritische Abhängigkeiten (Vendor Lock-in) rechtlich wirksam sind

03

---

### Dokumentation

Dokumentieren Sie jeden Versuch, ungünstige Klauseln zu verhandeln und die Ablehnung durch den Anbieter

# Sofortmaßnahmen für Anbieter



## Schwarze Liste – Sofort-Check

Klauseln, die die Haftung für Vorsatz/grobe Fahrlässigkeit ausschließen oder dem Anbieter die alleinige Vertragsauslegung vorbehalten, sind **stets unwirksam**.

Diese sollten ohne Zögern aus Entwürfen gestrichen werden.



## Graue Liste – Begründungspflicht

Bei Klauseln dieser Liste (z.B. unangemessen kurze Kündigungsfristen oder Zugriffsbeschränkungen auf eigene Daten) wird Missbräuchlichkeit vermutet.

Anbieter müssen im Einzelfall beweisen können, warum diese Klausel dennoch angemessen ist.



## Dokumentation der Verhandlungen und Klauseln

Protokollieren Sie Nachweise, dass der Kunde Verhandlungsmöglichkeit hatte, z.B. jeden Verhandlungsversuch des Kunden und die sachliche Begründung Ihrer Ablehnung (E-Mail, CRM-Vermerk). Dokumentieren Sie erfolgreiche Vertragsanpassungen vollständig.

# Konkrete Anpassungsempfehlungen

<p><b>1</b></p>	<p><b>Haftungsklauseln</b></p> <p>Ausschluss oder Begrenzung der Haftung nur für leichte Fahrlässigkeit zulässig. Unbegrenzte Haftung für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit muss bestehen bleiben.</p>
<p><b>2</b></p>	<p><b>Rechtsbehelfe</b></p> <p>Gesetzliche Ansprüche bei Nichterfüllung oder Mängeln gewähren. Keine unangemessene Beschränkung von Nachbesserung, SLA Credits oder Gewährleistung.</p>
<p><b>3</b></p>	<p><b>Nutzungsrechte</b></p> <p>Ausreichende und klare Nutzungsrechte für Nutzer definieren. Exklusive Nutzungsrechte für Anbieter streichen. Nutzungsverbote durch präzise Schutzmaßnahmen (NDAs, Datenmaskierung) ersetzen.</p>
<p><b>4</b></p>	<p><b>Kündigungsrechte</b></p> <p>Angemessene Kündigungsrechte des Kunden ermöglichen. Exit-Regelungen mit Exportfunktionen und Migrationsunterstützung schaffen.</p>
<p><b>5</b></p>	<p><b>Einseitige Vertragsauslegung und Änderung</b></p> <p>Objektive Leistungskriterien und Change Management Prozess mit Sonderkündigungsrechten statt einseitiger Bestimmungsrechte und Änderungsrechte</p>

# Weitere Anpassungsempfehlungen



## Datenportabilität

Datenzugang kostenlos, unverzüglich und in gängigem, maschinenlesbarem Format bereitstellen



## Preisänderungen

Preisleitklauseln an objektive Indizes oder Kostenfaktoren binden.  
Änderungen nur mit Begründung und Sonderkündigungsrecht



## Objektive Kriterien

Objektive Leistungskriterien definieren statt einseitiger Befugnis zur Vertragsauslegung



# Dokumentationspflichten für Kunden

## Praxistipp:

Dokumentieren Sie **jeden Versuch**, ungünstige Klauseln zu verhandeln und die Ablehnung durch den Anbieter (E-Mail, Protokoll, Verträge).

Wenn der Anbieter Vertragsoptionen anbietet, dokumentieren Sie, warum günstigere Varianten für Sie unzumutbar sind (z.B. "technisch nicht nutzbar", "wirtschaftlich untragbar").

Diese Dokumentation ist entscheidend, um im Streitfall nachweisen zu können, dass eine Klausel einseitig auferlegt wurde.

Ohne entsprechende Nachweise wird es schwierig, die Unwirksamkeit einer Klausel geltend zu machen.



# Die Generalklausel in der Praxis



## Orientierung an EU-Musterverträgen

Bei der Anwendung der Generalklausel (Abs. 3) fehlen derzeit noch klare Bewertungskriterien für "gute Geschäftspraxis". Eine Expertengruppe der EU-Kommission hat jedoch standardisierte Mustervertragsbedingungen vorgelegt (finale Fassung erwartet bis 12. September 2025).

**Unternehmen, die sich eng an diesen Mustervertragsbedingungen orientieren, dürften die Anforderungen der Generalklausel erfüllen.**

Bei Abweichungen besteht jedoch Rechtsunsicherheit.

Dies bietet eine praktische Orientierungshilfe für Unternehmen, die Rechtssicherheit anstreben.

# „Heilung“ durch das Paket-Modell

## Commercial-Legal-Swap

Anstatt lediglich unwirksame Klauseln zu streichen, sollten Anbieter und Kunden den Data Act als Anlass für eine **proaktive Vertragsneugestaltung** nutzen. Ziel sollte sein, rechtliche Risiken aus Art. 13 zu eliminieren und gleichzeitig den geschäftlichen Wert der Partnerschaft zu steigern.



### Commercial-Legal-Swap

Anbieter sollten unwirksame Klauseln nicht nur streichen, sondern aktiv einen Neuabschluss mit veränderten Bedingungen anbieten



### Anreize für Kunden setzen

Um die Akzeptanz für neue konforme Bedingungen zu erhöhen, gewährt der Anbieter dem Kunden im Gegenzug Vorteile

## Konkrete Anreize

### Kommerziell

- Rabatte
- Günstigere Volumina
- Attraktivere Zahlungskonditionen

### Technisch

- Erweiterte Datenzugriffsrechte
- Bessere Schnittstellen (APIs)
- Performance-Upgrades

# Hürden der praktischen Umsetzung

Trotz der regulatorischen Absicht des Data Act ist zu erwarten, dass die angestrebten Vorteile für Kunden und (vor allem) KMU in der Praxis weitestgehend ausbleiben:

## Papiertiger „Einflussnahme“

Das Gesetz verlangt keine tatsächlichen Verhandlungen, sondern lediglich, dass das KMU die „Möglichkeit hatte, Einfluss auf die Bedingungen zu nehmen“.

Standardisierte rechtliche Bedingungen sind weiter erforderlich, um ineffiziente, kostspielige Verhandlungen und Risiken zu vermeiden.

## Rechtliche Zersplitterung

Da viele Verträge weiterhin nach ausländischem Recht (US, UK, NL) gestaltet werden, verpufft die praktische Schutzwirkung und Vereinheitlichung oft.

Es wird auch weiterhin nationale Besonderheiten bei Haftung, Gewährleistung und Kündigung geben.

## Ressourcen-Gefälle

KMU fehlen oft Zeit, Budget und spezialisiertes Fachwissen, um komplexe Vertragswerke nach ausländischem Recht zu prüfen oder zu verhandeln.

## Strategische Scheinalternativen

Anbieter dürften standardisierte „Wahloptionen“ präsentieren, die zwar gesetzeskonform, aber preislich oder technisch unattraktiver sind, sodass für Kunden faktisch keine Verbesserung zum Status quo eintritt.

# Das Paradoxon des Data Act

## Die Zwei-Klassen-Verträge

Der Data Act schafft ein Paradoxon:

Die strengen Vorgaben des Art. 13 greifen nur bei einseitig auferlegten Klauseln.

Sobald individuell verhandelt wird, besteht die Freiheit, vom gesetzlichen Standard abzuweichen – etwa um schlechtere rechtliche Bedingungen gegen preisliche Vorteile einzutauschen.

Wo keine Verhandlungen stattfinden – was insbesondere bei KMU die Regel ist – erzwingen die Vorgaben des Art. 13 eine Vertragsänderung und Neukalkulation auf Anbieterseite.



## ⚠️ Risikominimierung durch Einpreisung oder schlechtere Performance

Da Anbieter Flexibilität bei der Leistungsdefinition verlieren und erweiterte Kundenrechte bei Kündigung oder Rechtsbehelfen akzeptieren müssen, sichern sie sich ab: Die höheren rechtlichen Risiken werden durch höhere Preise, reduzierte Service-Level (SLA) oder eine schwächere technische Performance konsequent eingepreist.

# Marktsegmentierung: Großunternehmen vs. KMU

## Großunternehmen

Können ihre Verhandlungsmacht nutzen, um vorteilhafte Individualverträge jenseits der starren Data-Act-Vorgaben abzuschließen

- Flexible Vertragsgestaltung
- Bessere wirtschaftliche Konditionen und Performance
- Maßgeschneiderte Lösungen

## KMU

Erhalten unverhandelbare Standardverträge, die zwar formal gesetzeskonform sind, aber aufgrund der Risiko-Einpreisung deutlich schlechtere wirtschaftliche Konditionen bieten

- Standardisierte Verträge
- Höhere Kosten
- Geringere Leistung

Der angestrebte Schutz verkehrt sich so in einen Nachteil für KMU.



# Kommerzielle Nachteile für Kunden



## Theoretisch rechtlicher Schutz

Theoretisch fairere rechtliche Bedingungen



## Kostensteigerung

Geschätzte Mehrkosten durch Risiko-Einpreisung



## Leistungsreduktion

Mögliche Verschlechterung der Service-Level



## Geringe Verhandlungsmacht

Faktisch kaum Verhandlungsmacht für KMU



## Eingeschränkte Flexibilität

Geringere Anpassungsmöglichkeiten

### Die Realität der Umsetzung

KMU erhalten zwar ein theoretisch bessere rechtliche Bedingungen, zahlen dafür aber faktisch mit **höheren Kosten oder geringerer Leistung**. Der angestrebte Schutz verkehrt sich so in einen Nachteil.

Am Ende steht lediglich ein leicht angepasster Branchenstandard, der formal dem Recht entspricht, aber die wirtschaftliche Realität und die Abhängigkeiten der KMU nicht spürbar verbessert.



# Fazit: Rechtlicher Schutz vs. wirtschaftlicher Nachteile

## Die positive Seite



### Einheitliche Vorgaben

Erstmals einheitliche EU-weite Standards für B2B-Datenverträge



### Schutz vor Missbrauch

Unwirksamkeit besonders unfairer Klauseln



### Transparenz

Klarere Vertragsbedingungen durch Blacklist und Greylist

## Die kritische Realität



### Wirtschaftliche Nachteile

Höhere Kosten durch Risiko-Einpreisung



### Marktsegmentierung

Zwei-Klassen-System zwischen Großunternehmen und KMU



### Begrenzte Wirkung

Viele Verträge (z.B. nach ausländischem Recht) ändern sich kaum



Der Data Act bringt Herausforderungen und Chancen – technisch, kommerziell und rechtlich.

Unternehmen sollten die Chance für bessere Vertragskonditionen nutzen, aber gleichzeitig die wirtschaftlichen Realitäten im Blick behalten.

# Dringende To-Dos



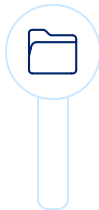
## Sofortiges Vertrags-Audit

Prüfen Sie alle relevanten Verträge auf Blacklist- und Greylist-Klauseln



## Vertragsvorlagen anpassen

Passen Sie Ihre Standardverträge an die neuen Anforderungen an



## Dokumentation etablieren

Implementieren Sie Prozesse zur Dokumentation aller Verhandlungen und Klauseln



## Strategische Neuausrichtung

Nutzen Sie den Commercial-Legal-Swap für Win-Win-Situationen



## Kontinuierliche Überwachung

Bleiben Sie auf dem Laufenden über EU-Musterverträge und Best Practices



# Fortsetzung folgt: Ihr Weg durch die Data-Act-Transformation

- ✔ Die kommenden Teile dieses Leitfadens beleuchten entscheidende Details und Praxistipps für die erfolgreiche Umsetzung des Data Act.



## Teil 4: Datenzugangsansprüche

Praxistipps zu Access-by-Design, Datenzugang Nutzer und Herausgabe an Dritte sowie Schutz Ihrer wertvollen Assets



## Teil 5: Wechsel von Datenverarbeitungsdiensten

Vertragliche, operative und kommerzielle Lösungen beim Anbieterwechsel

Bleiben Sie dran!



[info@pri.com.de](mailto:info@pri.com.de)

[www.pri-com.de](http://www.pri-com.de)

**Von der Strategie bis zur Umsetzung**  
**Wir begleiten Sie bei der Data-Act-Transformation:**  
**Business sichern, Risiken minimieren, Chancen nutzen.**



**Data-Act-Beratung anfragen**

[Click here](#)



**Kostenloser Data-Act-Check**

Ihre Betroffenheit in 5 Minuten prüfen

[Click here](#)



**Mehr zum Data Act**

[Click here](#)



**Kostenloses Data Act Readiness Assessment & Checkliste herunterladen.**

[Click here](#)