



Verhandeln, unterschreiben, absichern: Wer Daten als Geschäftsgrundlage nutzt, braucht wasserdichte Verträge.

Klarheit statt Konflikt: Datenverträge richtig aufsetzen

Digitalisierung. Daten sind längst zu einem wertvollen Wirtschaftsgut geworden. Unternehmen tauschen Datensätze aus, greifen auf Datenströme zu, integrieren fremde Daten in ihre Produkte oder entwickeln daraus neue Geschäftsmodelle. Was in der Praxis längst Alltag ist, wirft rechtlich jedoch zahlreiche Fragen auf: Wem gehören die Daten? Wer darf sie wie nutzen? Und was passiert, wenn die Datenqualität nicht stimmt? Während die technische Seite meist gut durchdacht ist, bleiben die vertraglichen Grundlagen oft vage, wie RA Georg Huber im folgenden Artikel aufzeigt.

Ein Tiroler Seilbahnbetreiber bezieht Wetterdaten und Besucherströme von verschiedenen Quellen, um Wartungsintervalle zu optimieren und die Ticketpreise dynamisch anzupassen. Ein Produktionsunternehmen aus dem Unterinntal kauft Sensordaten von Zulieferern für die vorausschauende Instandhaltung seiner Fertigungsanlagen. Ein Innsbrucker Start-up kauft Trainingsdaten für die Entwicklung einer KI-Anwendung. All diese Szenarien haben eines gemeinsam: Sie basieren auf Datenverträgen.

Das Problem dabei: Klassische Vertragstypen wie Kauf, Miete oder Lizenz passen nicht immer

auf Datengeschäfte. Daten können nicht wie eine Maschine übergeben werden und sie sind beliebig oft reproduzierbar. Sie sind auch keine Software, die funktionieren muss. Und anders als bei einer Lizenz geht es oft gar nicht um Urheberrechte, sondern schlicht um den Zugang zu Informationen.

Diese rechtliche Unschärfe führt in der Praxis zu Konflikten: Der Datenlieferant meint, er habe seine Pflicht erfüllt, wenn er einen Datensatz bereitstellt. Der Empfänger stellt fest, dass die Daten ohne Erklärung, Struktur oder Kontext wirtschaftlich wertlos sind. Wer hat nun Recht?

Neue Impulse durch internationale Standards
Die UN-Kommission für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) adressiert diese Problematik. Mit ihren „Draft Model Legislative Provisions on Contracts for the Provision of Data“ – kurz: UN Model Clauses – liegt erstmals ein strukturierter internationaler Referenzrahmen für Datenverträge vor. Dabei handelt es sich nicht um ein Gesetz und auch nicht um automatisch geltende Vertragsbedingungen, sondern um einen Modelltext, der als Orientierung für Gesetzgeber und als Formulierungshilfe für Vertragsparteien dienen kann.

Der Ansatz ist bewusst pragmatisch: Es geht nicht darum, abstrakte Eigentumsrechte an Daten zu schaffen, sondern die konkrete Beziehung zwischen Datenanbieter und Datenempfänger klar zu regeln. Im Mittelpunkt stehen Fragen, die in der Praxis wirklich entscheidend sind: Welche Daten werden bereitgestellt? In welcher Form und Qualität? Wer darf sie wie nutzen? Und wer trägt welches Risiko?

Was „Bereitstellung“ wirklich bedeutet

Ein zentraler Punkt betrifft die Leistungspflicht des Anbieters. Die UN Model Clauses machen deutlich: Daten bereitzustellen heißt mehr, als sie nur technisch zu übermitteln. Der Anbieter schuldet alle Informationen, die für die tatsächliche Nutzung erforderlich sind – etwa Metadaten, Beschreibungen der Datenstruktur, Schlüssel für verschlüsselte Inhalte oder Erläuterungen zu verwendeten Abkürzungen.

Für die Praxis bedeutet das: Ein Excel-File mit Rohdaten ohne jede Erklärung erfüllt die Leistungspflicht in aller Regel nicht. Wer Daten verkauft oder überlässt, muss dem Empfänger auch die Werkzeuge liefern, um diese Daten nutzen zu können.

Datenqualität ist keine Nebensache

Noch wichtiger ist die Frage der Datenqualität. Wann sind Daten „vertragsgemäß“? Die UN Model Clauses nennen hier konkrete Kriterien: Authentizität, Integrität, Vollständigkeit, Genauigkeit, Aktualität sowie geeignetes Format und Struktur.

Das hat unmittelbare praktische Folgen. Wer etwa Adressdaten für eine Marketingkampagne einkauft und feststellt, dass 30 % der Adressen veraltet sind, kann sich nicht mehr nur auf vage Formulierungen wie „Daten wie besehen“ zurückziehen. Datenqualität wird zu einer rechtlich relevanten Leistungskomponente.

Für Anbieter bedeutet das: Pauschale Haftungsausschlüsse reichen oft nicht aus. Es muss klar vereinbart werden, welche Qualitätsstandards gelten, wie diese gemessen werden und was im Fehlerfall passiert. Für Empfänger gilt umgekehrt: Qualitätsanforderungen sollten so konkret wie möglich definiert werden.

Wer darf die Daten wie nutzen?

Eine weitere zentrale Frage betrifft die Nutzungsrechte. Die UN Model Clauses gehen von einem klaren Grundsatz aus: Wenn nichts anderes vereinbart ist, darf der Empfänger die Daten umfassend nutzen – zeitlich unbegrenzt und für jeden

rechtmäßigen Zweck. Er darf sie aber nicht an Dritte weitergeben.

Gleichzeitig bleibt der Anbieter berechtigt, die Daten weiterhin selbst zu nutzen und auch anderen Kunden zur Verfügung zu stellen. Exklusivität ist also nicht die Regel, sondern die Ausnahme – und muss ausdrücklich vereinbart werden.

Gerade hier entstehen in Verhandlungen regelmäßig Missverständnisse. Empfänger gehen oft davon aus, dass sie „ihre“ Daten exklusiv nutzen können – insbesondere, wenn sie dafür bezahlt haben. Anbieter wollen sich dagegen die Mehrfachverwertung vorbehalten. Beide Positionen sind legitim, aber sie müssen im Vertrag klar geregelt sein. Das geschieht in der Praxis oft nicht oder nur unzureichend.

Der Umgang mit abgeleiteten Daten

Besonders spannend wird es bei abgeleiteten Daten – also bei Ergebnissen, die der Empfänger aus bestehenden Daten erzeugt. Ein Beispiel: Ein Unternehmen kauft Rohdaten über Maschinenausfälle und entwickelt daraus ein Predictive-Maintenance-Modell, das den optimalen Zeitpunkt für Wartungsarbeiten an Maschinen oder Anlagen vorhersagen kann. Darf es dieses Modell an Dritte verkaufen?

Die UN Model Clauses sagen: Ja, wenn die abgeleiteten Daten hinreichend von den Ursprungsdaten unterscheidbar sind. Entscheidend ist, ob sich die Originaldaten rekonstruieren lassen, ob die abgeleiteten Daten die ursprünglichen ersetzen könnten und wie viel eigener Aufwand investiert wurde.

Das ist vor allem im KI-Kontext relevant. Der wirtschaftliche Wert liegt oft nicht im Rohdatensatz, sondern in den trainierten Modellen oder optimierten Datensätzen. Wer hier keine klare vertragliche Regelung trifft, riskiert langwierige und kostspielige Auseinandersetzungen.

Der EU Data Act bringt zusätzliche Pflichten

Neben den vertraglichen Aspekten müssen Unternehmen auch die regulatorischen Rahmenbedingungen im Blick behalten. Seit September 2025 gilt der EU Data Act, der harmonisierte Regeln für den Zugang zu Daten aus vernetzten Produkten schafft.

Der Data Act verpflichtet Hersteller, Nutzern Zugang zu den von ihren Produkten generierten Daten zu gewähren. Das betrifft etwa Smart-Home-Geräte, vernetzte Maschinen oder Fahrzeuge. Gleichzeitig werden unfaire Vertragsklauseln für die Datenüberlassung eingeschränkt und Mindeststandards für die Datenweitergabe durch Unternehmen definiert.

Die DSGVO bleibt dabei weiterhin gültig und muss daher parallel beachtet werden.

Drei Schritte zu einem rechtssicheren Datenvertrag

Die rechtliche Entwicklung macht eines deutlich: Vage Formulierungen wie „Datenüberlassung nach Maßgabe der technischen Möglichkeiten“ reichen nicht mehr aus. Wer Daten als Geschäftsgrundlage nutzt, sollte zumindest folgende drei Punkte beachten:

- **Präzise Leistungsbeschreibung:** Definieren Sie nicht nur ‚Kundendaten‘ oder ‚Sensordaten‘, sondern konkret: Welche Felder? In welchem Format (CSV, etc)? Mit welchen Metadaten? Wie häufig aktualisiert? Ein Beispiel: ‚Monatlich aktualisierte Liste aller Hotelgäste mit Name, E-Mail, Aufenthaltsdauer, gebuchte Leistungen, im CSV-Format, inklusive Dokumentation der Datenfelder.‘
- **Messbare Qualitätskriterien vereinbaren:** Legen Sie objektive Maßstäbe fest: Aktualität (nicht älter als X Tage), Vollständigkeit (mindestens Y% der Felder gefüllt), Fehlerquote (maximal Z% ungültige Einträge). Vereinbaren Sie auch, wie und wann Mängel gerügt werden können und welche Folgen sie haben (Nachbesserung, Minderung, Rücktritt).
- **Nutzungsrechte und Haftung klären:** Definieren Sie: Dürfen Sie die Daten nur intern nutzen oder auch für neue Produkte verwenden? Wie lange? Was passiert mit abgeleiteten Erkenntnissen? Und wer haftet, wenn Daten fehlerhaft sind und dadurch Schäden entstehen – etwa bei Fehlplanungen aufgrund falscher Prognosedaten?“

Was Sie jetzt tun sollten

Datenverträge sind Zukunftsverträge – sie schaffen die rechtliche Grundlage für digitale Geschäftsmodelle der nächsten Jahre.

Überprüfen Sie daher Ihre bestehenden Vereinbarungen: Viele Datenverträge aus den letzten Jahren enthalten nur vage Formulierungen, die im Streitfall nicht halten. Achten Sie bei neuen Verträgen darauf, dass alle wesentlichen Punkte konkret geregelt sind – angepasst an Ihr Geschäftsmodell.

Besonders bei strategisch wichtigen Datenquellen oder bei der Entwicklung datenbasierter Produkte sollten Sie sich rechtlich beraten lassen. Die Investition in einen gut gestalteten Vertrag ist deutlich geringer als die Kosten eines späteren Rechtsstreits über unklare Vereinbarungen oder entgangene Geschäftschancen. ▲

Zum Autor



Dr. Georg Huber,
LL.M. (Univ. Chicago),
ist Rechtsanwalt bei
GPK Pegger Kofler & Partner
Rechtsanwälte.

Nähere Infos unter www.lawfirm.at