

Datentreuhand
Kompetenz
Netzwerk



Rechtliche Selbstständigkeit: eine Herausforderung für DTM?

Petra Gehring
Technische Universität Darmstadt

DaTNet-Paper 04

DOI: 10.82115/6q5m-8735

Veröffentlichungsdatum: September 2025



TECHNISCHE
UNIVERSITÄT
DARMSTADT



TECHNISCHE
UNIVERSITÄT
DRESDEN

RWTHAACHEN
UNIVERSITY



Universität
Marburg

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Forschung, Technologie
und Raumfahrt



Finanziert von der
Europäischen Union
NextGenerationEU

Rechtliche Selbstständigkeit: eine Herausforderung für DTM?

Keineswegs alle Datentreuhandmodelle (DTM) wollen derzeit rechtlich selbständig sein – so das Ergebnis einer aktuellen Studie.¹ Überraschend ist das, weil der Data Governance Act (DGA) eine Eigenständigkeit von Datenvermittlungsdiensten eigentlich fordert (vgl. Art.12 lit. a DGA).² Vermutlich ist es die Idee der (Markt-)Neutralität, die den europäischen Gesetzgeber dazu veranlasst hat, keine „abhängigen“ Datenvermittlungsdienste vorzusehen. Man stelle sich vor, Amazon, Google oder Microsoft würden unter ihrem Dach Datentreuhänder oder entsprechende Dienste bereithalten: Das Ziel des DGA, mittels neuartiger, neutraler Intermediäre Alternativen zur Plattformökonomie zu eröffnen, wäre offenkundig verfehlt.

Allerdings sind real existierende Datentreuhandprojekte hierzulande doch nicht selten lediglich Organisationseinheiten größere Organisationen – oder Projekte unter dem Dach z.B. von Abteilungen einer größeren Einrichtung. Dies ist typischerweise dort der Fall, wo die Daten, um die es geht, in öffentlichem Besitz sind. Verwaltungsdaten (zumeist in gesetzlichem Auftrag gespeichert), Forschungsdaten (archiviert durch wissenschaftliche Einrichtungen) oder auch Medizindaten (anfallend und gesammelt bei Universitätskliniken) sind – man könnte sagen: in institutionellen Datensilos schon da. Und wenn es dann durch die Schaffung eines Datentreuhänders um „Öffnung“ gehen soll, setzt man das DTM vielleicht nur als Bereich oder Abteilung und nicht unbedingt als rechtlich selbständiges Unternehmen auf.

Datentreuhänder, so könnte man auch sagen, die primär solche (eigenen) Daten zur Verfügung stellen, die aus operativ ganz anderen Gründen gesammelt wurden, verfolgen eine Art Zusatzaktivität. Die Datenweitergabe erfolgt typischerweise – auf Antrag – an entsprechend berechnete oder geprüfte Nutzer, z.B. Forschende oder für gut befundene Marktakteure. Nennen wir – zum Zweck der Gegenüberstellung – DTM, die so gleichsam „Silos“ verwahren, mitsamt dem rechtlichen Muster einer Gewährung von Datenzugang auf Antrag (und nach Bedingungen, die der Datengeber bestimmt), das „hoheitliche“ Modell einer treuhänderischen Leistung.

Als Beispiel für dieses „hoheitliche“ Modell können die frühen medizinischen Datentreuhandstellen in Deutschland dienen, die aufs engste mit ebenfalls an Klinika angesiedelten

¹ Petra Gehring/Christian Person: Rechtsformwahl: eine Herausforderung für Datentreuhänder. In: Recht der Datenverarbeitung 4/2025. [Im Erscheinen].

² Auch wenn ein Datentreuhänder als datenaltruistische Organisation anerkannt und dem speziellen Regelungsregime des Kapitel IV DGA unterliegt, sehen die in Art.18 DGA statuierten allgemeinen Eintragungserfordernisse die Notwendigkeit einer rechtlichen Selbstständigkeit vor.

Datenintegrationszentren kooperieren. Hier werden Datensätze pseudonymisiert und bei Bedarf zuzuordnende Einwilligungsdokumente verwahrt. Solche Treuhandstellen vermitteln also nicht Daten, sondern stellen bereinigte Datensätze für eine z.B. forschende Nutzung (oft inhouse) zur Verfügung, wobei sie zugleich für ein Einwilligungsmanagement sorgen, das den getilgten Personenbezug der Daten reversibel hält. Eine Datennutzung online (und durch organisationsfremde Nutzende) ist möglich, aber nicht unbedingt regulär vorgesehen. Auch sozialwissenschaftliche Forschungsdatenzentren (FDZ) verfahren ähnlich: Aufbereitete Datensätze werden einem qualifizierten Kreis von Nutzenden – etwa den Angehörigen der Forschungseinrichtung, die das FDZ betreibt, und darüber hinaus der ganzen Fachgemeinschaft – auf Antrag zugänglich gemacht. In FDZ ist ein Remote-Zugang oftmals nicht (ohne Weiteres) möglich.

Der Vorteil des „hoheitlichen“ Modells besteht darin, das DTM sich nicht auf detaillierte Leistungsvereinbarungen, verbindliche Abmachungen über Fristen, Schlechtleistung, Haftung, Versicherungen etc. einlassen müssen. Natürlich entfällt auch der Gründungsaufwand und das ökonomische Risiko bleibt durch die Anbindung an die Gesamtorganisation überschaubar. Nachteile liegen allerdings auch auf der Hand: Weisungsabhängigkeit des DTM-Bereichs oder der entsprechenden Abteilung, schwerfällige Entscheidungspfade, Fragezeichen bei der Skalierbarkeit des Angebotes, fehlende Nachhaltigkeit. Nur bis zu einem gewissen Grad ist der Treuhänder überhaupt „Mittler“.

In einem voll verrechtlichten „B2B“-Szenario – nennen wir es das „Marktmodell“ – sieht das anders aus. Die Aufstellung als rechtlich selbständige Organisation ermöglicht einem DTM einen klaren Aufgabenfokus, die Kernaufgabe der datentreuhänderischen Dienstleistungen im Sinne seiner Kunden zählt. Mögliche Interessenkonflikte mit der übergeordneten Mutterorganisation oder auch Einschränkungen der Ambition, zu skalieren, fallen weg. Als eigenständige Organisation auftreten zu können, kann Vertrauensvorteile schaffen – und die gesetzlich geforderte Neutralität wird plausibilisiert. Bei geschickter Ausgestaltung der Trägerstrukturen (z.B. Einbindung von Verbänden, von wissenschaftlichen Einrichtungen oder der öffentlichen Hand) lässt sich gleichwohl ein Umfeld von Stakeholdern nachhaltig integrieren.

Das Marktmodell macht die Ausrichtung auf ein tragfähiges Geschäftsmodell sowie auf die Handlungsfähigkeit im Außenverhältnis nötig. Der Anfangsaufwand mag hoch sein, mittelfristig aber kann ein DTM dank durchdachter Datenprodukte und (beide Seiten verpflichtender) Vertragskonstrukte, für die Kunden ggf. auch zahlen, ein hohes Maß an Flexibilität und Agilität gewinnen. Ein selbständiger Datenmittler kann auch besser skalieren – also die Frequenz seiner Vermittlungsleistungen an die Nachfrage anpassen. Hinzu kommt die oben schon angesprochene Anforderung des DGA: erst die neutrale Position zwischen Datengeber und Datennutzungsinteressierten macht den Treuhänder wirklich zum „Mittler“.

Als Beispiele für rechtlich selbständige DTM können sowohl Konstellationen gemeinsamer Datennutzung sein, die innerhalb einer Datendomäne branchenübergreifend angelegt sind, also gleichsam einem Clubmodell folgen. Als Rechtsform mag sich hier der Verein oder die Datengenossenschaft anbieten. Oder ein DTM fokussiert vor allem die Vermittlungsleistung,

hält also selbst gar keine Daten, wie dies bei DTM, die sich aufs Match-making beschränken, oder beim Typus des „transaktionsbasierten“ Treuhänders der Fall ist.

Der DGA scheint eher das „Marktmodell“ als das „hoheitliche Modell“ fördern zu wollen. Er hat zwar die Nachnutzung von Daten des öffentlichen Sektors im Blick. Seine Bestimmungen zielen aber auf eine – ggf. altruistisch ausgerichtete, aber doch – wirtschaftliche Nutzung. Ebenso will die EU-Datenvermittlungsdienste ein Stück weit kontrollieren, zugunsten der Markteffekte, die sie sich von diesen erhofft. So gibt es eine Anmeldepflicht (Art. 11 DGA) und darüber hinaus zahlreiche weitere Bedingungen, die DTM verbindlich erbringen müssen (vgl. Art. 12 DGA). Nicht zuletzt müssen Datenvermittlungsdienste i.S. des DGA über Instrumente verfügen, um Fehlverhalten ihrer Nutzer sanktionieren zu können, und die Einhaltung des Wettbewerbsrechts gewährleisten (vgl. ErwG 36 und 37 DGA).

Wollen DTM sich als Datenvermittlungsdienste i.S. des DGA aufstellen, dann scheint die rechtliche Selbständigkeit eine unumgängliche Anforderung zu sein. Was aber, wenn ein DTM sich auf die oben beschriebene Gewährung von Datenzugang auf Antrag beschränken möchte – und dabei auch unselbständig bleiben will?

Pragmatisch mag viel für den Verzicht auf Gründung, Governance-Klärung und Entwicklung eines Geschäftsmodells sprechen. Technisch-administrative Synergien mit den Infrastrukturen einer Mutterorganisation erscheinen attraktiver, als Personal und Technik eigenständig bereitzustellen und zu finanzieren. Allerdings sind – vor allem mittelfristig – die Nachteile einer fehlenden Selbständigkeit zu bedenken. Komplikationen wie Schadenshaftung oder andere Rechtskonflikte können die Gesamtorganisation überfordern, vor Ort bleiben eingeschränkte Manövriermöglichkeiten die Regel, das DTM kann möglicherweise nicht skalieren, und auch zu den datenpolitischen Ziele der EU – tatsächlich Märkte um neue Akteure zu bereichern und zu verändern – tragen Inhouse-DTM nur eingeschränkt bei.

Die Schlüsselfrage nach Vertrauen kann freilich im hoheitlichen wie im marktlichen Datentreuhandmodell positiv beantwortet werden. Gilt die Dachorganisation als vertrauenswürdig, kann auch das unselbständige DTM, das unter diesem Dach tätig ist, von der existierenden Reputation profitieren. Im Falle der rechtlichen Selbständigkeit muss Vertrauen aufgebaut werden, etwa durch eine transparente Darstellung der Trägerstrukturen und der geplanten Dienste sowie eventueller Gemeinwohlorientierung oder auch datenökonomischer Ziele im Sinne von digitaler Souveränität und des „europäischen Wegs“. Auch hinsichtlich der Ressource Vertrauen gilt somit, was auch für Governance und Geschäftsmodell wichtig ist: Die Entscheidung für eine rechtliche Selbständigkeit führt direkt zur Aufgabe der Auswahl und Ausgestaltung einer gut geeigneten Rechtsform.