



Datenschutz in der Praxis

Rechtliche Hürde, Verkaufsargument und mehr?!

Patrick van den Hövel, Senior Legal Counsel EMEA – Citrix Online

April 20, 2013



“Sind unsere Daten sicher?”



Quelle: <http://www.credant.com/news-a-events/press-releases/69-phone-data-makes-42-million-brits-vulnerable-to-id-theft.html>

“Welche Auswirkungen hat der US Patriot Act?”



Überraschungsstaat

Quelle: http://www.cicero.de/sites/default/files/datensicherheit_f.jpg

Das Praxisbeispiel

- Ein **Kunde** möchte eine IT-Lösung zur EDV kaufen.
- Der **Einkäufer des Kunden** verhandelt daher mit dem **internationalen Anbieter** die Konditionen und stellt u.a. folgende Fragen:
 - „Wie ist das mit dem Datenschutz? Nicht, dass wir unseren Datenschutzbeauftragten auch noch einbinden müssen.“
 - „Sind unsere Daten sicher?“
- Der **Vertriebler des Anbieters** antwortet:
 - „Auch unsere Firma unterliegt dem BDSG.“
 - „Selbstverständlich sind Ihre Daten sicher, wir sind sogar entsprechend zertifiziert. Die Server stehen auch in Deutschland.“
- Der **Einkäufer des Kunden** ist zufrieden... und beauftragt!

Datenschutz und Datensicherheit aus Anbietersicht

Rechte, Pflichten, Chancen

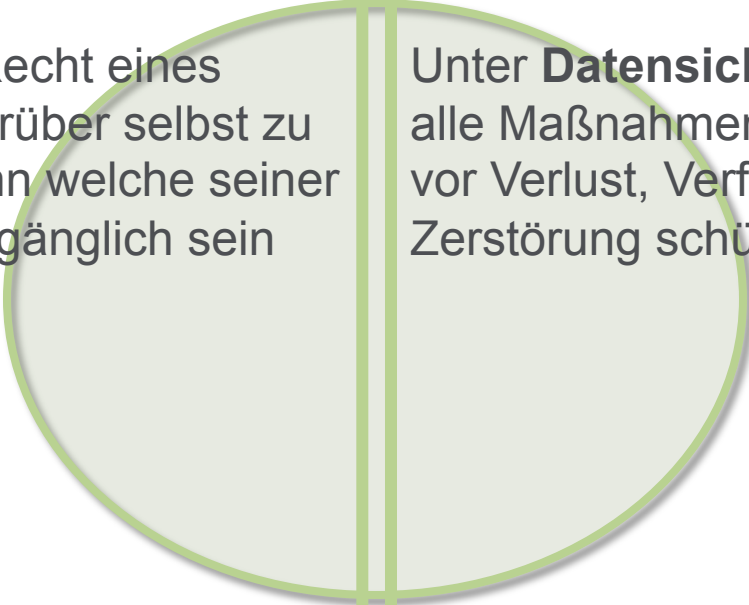
“Ein wesentliches Ergebnis der Studie ist, dass alle Provider sich der großen Bedeutung von **Datensicherheit und Datenschutz** bewusst sind und **Schutzmaßnahmen ergriffen** haben. Dennoch konnte unter den betrachteten Anbietern **keine** Lösung gefunden werden, die **alle zugrundeliegenden Sicherheitsanforderungen erfüllt.**”

Fraunhofer SIT

„Über die Sicherheit von Cloud-Speicherdiensten“

[Quelle](#)

Datensicherheit vs. Datenschutz



Datenschutz ist das Recht eines jeden grundsätzlich darüber selbst zu entscheiden, wem wann welche seiner persönlichen Daten zugänglich sein sollen.

Unter **Datensicherheit** versteht man alle Maßnahmen, welche die Daten vor Verlust, Verfälschung und Zerstörung schützen.

Die Analyse

- Hier handelt die **fachlich richtige Person auf Kundenseite**, jedoch ausgestattet mit **rudimentärem Wissen zum Datenschutz** und (auch) **Datensicherheit**.
- Die **datenschutzrechtliche Dimension** wird heruntergebrochen auf **Datensicherheit** und man gibt sich mit **Schlagworten** zufrieden.
- **Sparsamkeit bei der Antwort** durch den Vertriebler wird „belohnt“.
- Aussagen des Vertrieblers auch in den Vertrag aufzunehmen werden meist als **zu aufwändig** abgetan.
- **Nachweise** für die Wahrheit dieser Aussagen werden oft nicht gefordert.
- **Plakative Hinweise** auf der Webseite des Anbieters erwecken smart den Eindruck, dass sich der Kunde keine „Sorgen“ um seine Daten machen muss.

Die Folge

- **Anbieter sind zögerlich mit detaillierten Angaben** zur Datenschutzkonformität, weil sie (a) nicht eingefordert werden und (b) den Anbieter als Auftragsdatenverarbeiter oftmals **keine entsprechende Verantwortung** trifft.
- **Smarte Werbeaussagen** wie „auch aus unseren sicheren und zertifizierten Datacentern in Deutschland“ genügen dem Sicherheitsbedürfnis und **erschlagen Datenschutzbedenken** (vermeintlich).
- Die Einbindung von Datenschutzbeauftragten (DSB) auf Kundenseite **verlangsamt den Abschluss eines Vertrages** deutlich, da (a) der DSB neben legitimen zur eigenen Rechtfertigung manchmal **ungerechtfertigte Rückfragen** stellt / stellen kann oder (b) **weitere Abteilungen eingebunden** werden, welche ihrerseits Einfluss auf den Vertrag nehmen wollen.

Thesen

- Solange es **keine anerkannten Zertifizierungen** gibt ist und bleibt das Thema Datenschutz mehr Hürde als Chance und verfehlt häufig seinen Zweck.
- Die Mitarbeiter im Vertrieb wie auch im Einkauf sind auszustatten und zu schulen auf den **sorgfältigen Umgang mit dem Thema „Datenschutz“**.
- **Standarddokumente** zum Umgang des Anbieters mit Datenschutz, so zum Beispiel vereinfachte Übersichten sind **neben der Vereinbarung zur Auftragsdatenverarbeitung** zu entwerfen und den Vertrieblern zur besseren Kommunikation von Datenschutzthemen an die Hand zu geben.
- Vertriebler sind nicht nur hinsichtlich der technischen Schwächen der Konkurrenzprodukte, sondern auch **auf die oft gleich gelagerten Probleme bei nur vermeintlich „konformerer“ Wettbewerbern zu schulen**.

Outlook

- Datenschutz und Datensicherheit wird mehr und mehr zum Unterscheidungsmerkmal, Vertriebsargument und Gegenstand wettbewerbsrechtlicher Ansprüche?!
- Die Verantwortung des Anbieters seinerseits pro-aktiv für eine gesetzmäßige Auftragsdatenverarbeitung in dem Verantwortungsbereich zu sorgen wird steigen?!
- Was noch?

Datenschutz ist Chance und Hürde zugleich – auf den Umgang kommt es an!

Die Ziele des Datenschutzes werden oft nicht erreicht, da es oft an dem Problembewusstsein bei den Kunden fehlt und die Anbieter nicht verantwortlich sind.

Was sind Ihre Erfahrungen im Umgang mit Datenschutz und Datensicherheit in Kundenverhandlungen?

Und wie gehen Sie damit um?

CITRIX[®]

Work better. Live better.