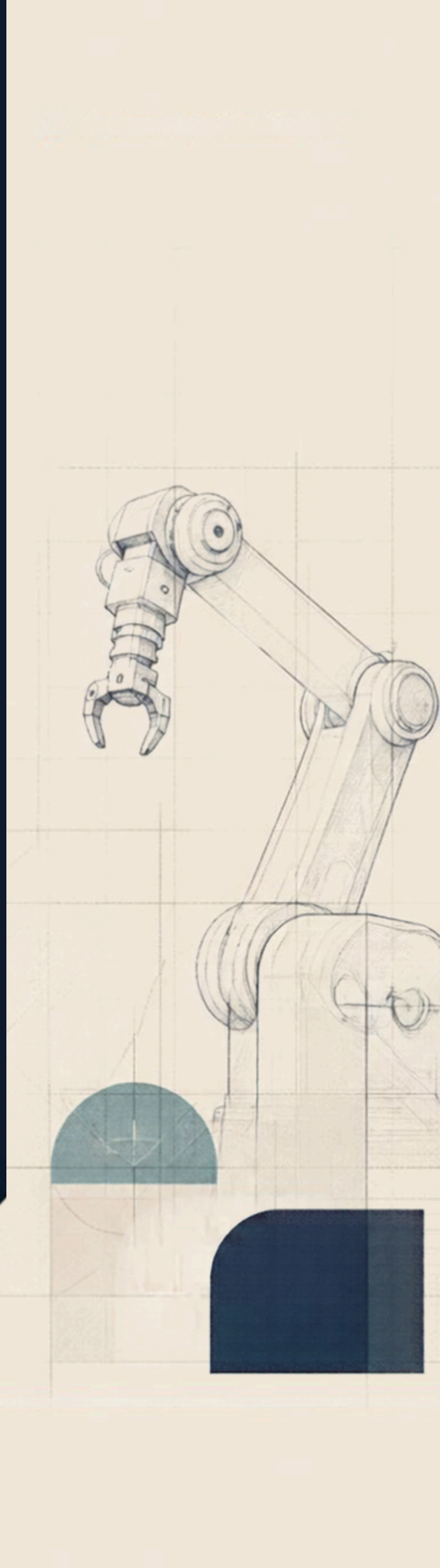


GUIDA OPERATIVA

DATA ACT

**Le norme sui dati
delle macchine connesse
cambiano i rapporti commerciali**

Per imprese che fabbricano,
vendono, concedono in locazione o
noleggiano prodotti connessi



DATA ACT

Cos'è, cosa cambia e quali rischi comporta

01

Con il **Regolamento (UE) 2023/2854 (Data Act)** i dati generati da una macchina o da un bene connesso non sono più nella disponibilità esclusiva del fabbricante.

02

Il cliente ha diritto di ottenerli e di farli trasmettere a terzi, compresi i concorrenti del fabbricante nei servizi post-vendita.

03

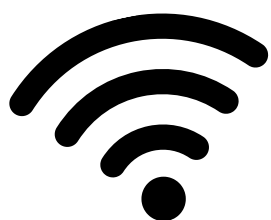
Il fabbricante può continuare a usare tali dati, ma solo sulla base di un contratto con il cliente.

04

Le imprese che non adeguano i contratti rischiano di **perdere competitività** e il controllo sui margini dei servizi a valore aggiunto, oltre a disperdere il proprio know-how.

A chi si applica?

Prodotti connessi



Il Regolamento riguarda i prodotti connessi e i servizi digitali correlati.

È connesso il bene che **ottiene, genera o raccoglie dati** sul proprio uso o sul proprio ambiente e può comunicarli tramite un **servizio di comunicazione elettronica**, una connessione fisica o l'accesso su dispositivo.

Micro e piccole imprese



Le micro e piccole imprese sono **esentate dagli obblighi di accesso e condivisione dei dati**, purché non siano associate o collegate a un'impresa più grande e non operino in subappalto nella fabbricazione o progettazione. Gli altri obblighi del Regolamento, fra cui quelli in materia di **clausole abusive sui dati**, restano applicabili.



Medie imprese

Per le medie imprese, l'**esenzione vale per il primo anno** dall'acquisizione di tale qualifica e, per ciascun prodotto, per un anno dalla sua immissione sul mercato.

Da quando si applica?



12 settembre 2025

Obbligo di garantire l'accesso ai dati su richiesta del cliente.



12 settembre 2026

I prodotti connessi e i servizi correlati immessi sul mercato dopo tale data devono essere progettati e forniti in modo che i dati generati siano accessibili al cliente per impostazione predefinita.



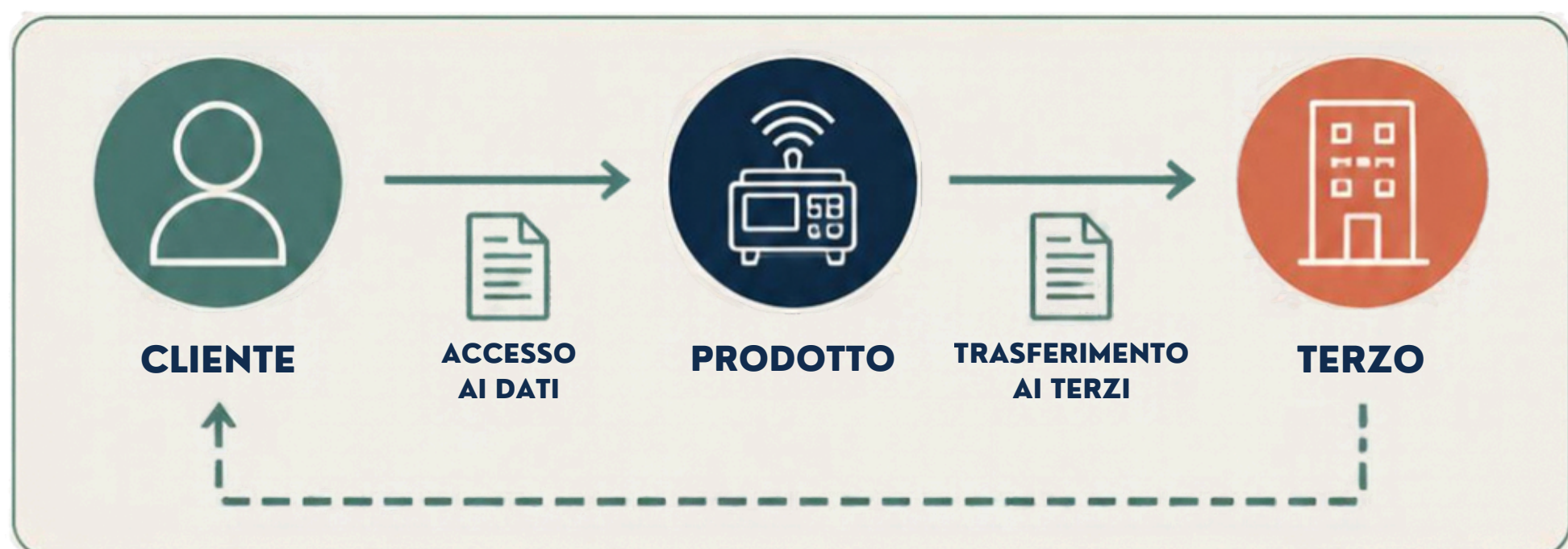
I prodotti già immessi sul mercato non devono essere riprogettati, ma **restano soggetti all'obbligo di accesso su richiesta.**

Il cliente può ottenere i dati e affidarli a terzi

Il cliente che acquista, prende in locazione o noleggia un prodotto connesso ha **diritto di accedere ai dati generati dal suo utilizzo**.

I dati devono essere accessibili al cliente per impostazione predefinita ("**access by design and by default**"), in modo facile, sicuro, gratuito, in formato completo, strutturato, di **uso comune e leggibile da dispositivo automatico** e, ove pertinente e tecnicamente possibile, in modo diretto dal prodotto.

Quando l'accesso diretto non è possibile, il **titolare mette i dati a disposizione su richiesta del cliente**, anche in modo continuo e in tempo reale ove pertinente e tecnicamente possibile.





Il cliente può chiedere che i dati siano **trasmessi a un terzo di sua scelta**, per esempio un'officina indipendente, una società di manutenzione predittiva o un fornitore di software di analisi.



Il cliente e il terzo che ricevono i dati non possono servirsene per sviluppare un **prodotto connesso concorrente**.



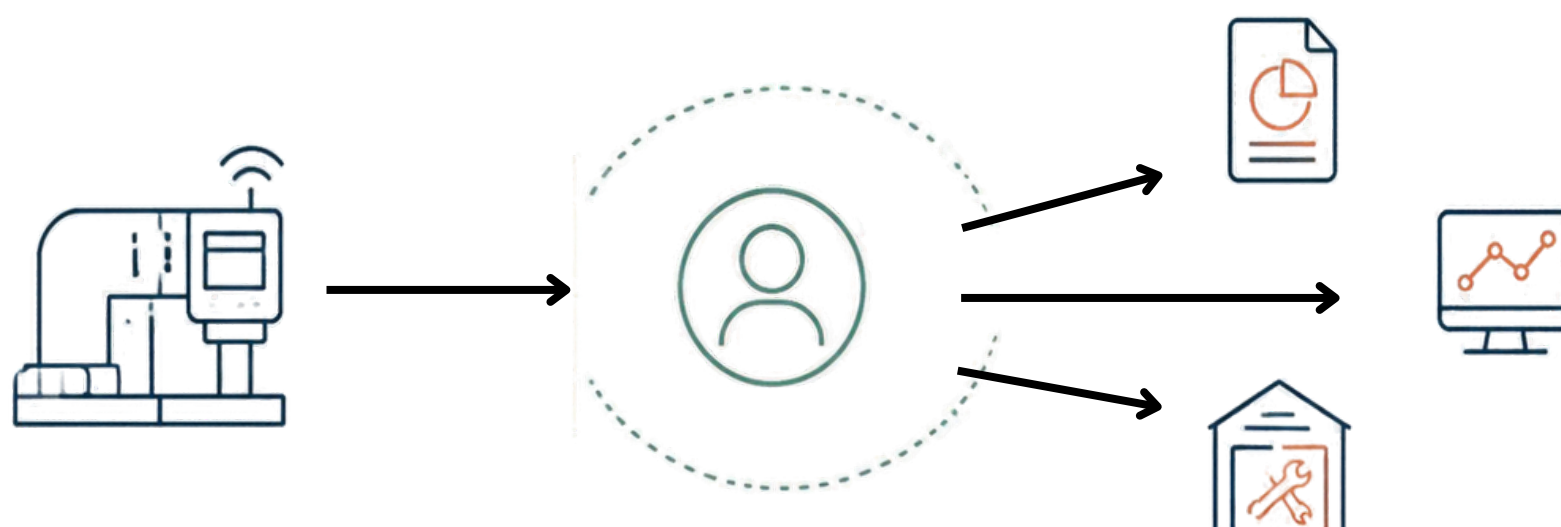
Non è previsto un divieto analogo per lo sviluppo di servizi correlati: è **ammessa l'ingegneria inversa** per riparare il prodotto, prolungarne la durata o fornire servizi post-vendita, nel rispetto delle norme applicabili.



Il **terzo può quindi essere anche un concorrente** del fabbricante nell'assistenza e nella manutenzione.



Le clausole contrattuali che escludono o limitano questi diritti **non sono vincolanti per il cliente**.



Il fabbricante può usare i dati solo se lo prevede il contratto

Molti fabbricanti usano i dati del parco installato per la manutenzione predittiva, il miglioramento dei prodotti o l'offerta di nuovi servizi.

Dal **12 settembre 2025** il titolare dei dati, di regola il fabbricante, può usare i dati non personali generati dal prodotto **solo sulla base di un contratto con il cliente**:



I contratti in essere vanno quindi verificati e, se necessario, integrati.

Per i dati personali occorre in ogni caso una base giuridica conforme al GDPR.

Anche la messa a disposizione di terzi richiede un'**idonea base contrattuale**.

I margini dei servizi post-vendita si difendono con i contratti



CLIENTE

Se il cliente può far arrivare i dati della macchina a un'officina indipendente o a un fornitore di manutenzione predittiva, il fabbricante **perde il vantaggio di essere l'unico ad averli**.



TERZO

La **gratuità della messa a disposizione dei dati** opera solo verso il cliente. Al terzo, invece, il titolare può chiedere un **compenso concordato**, ragionevole e non discriminatorio, che può includere un margine.

Il margine è però escluso quando il terzo è una PMI: in quel caso il compenso non può superare i costi diretti della messa a disposizione. Conviene quindi definire in **anticipo listini e criteri oggettivi**.



PMI

Inoltre, la **gratuità** riguarda la **mera messa a disposizione dei dati**, non i servizi che li elaborano: analisi, modelli predittivi e reportistica restano servizi da offrire a pagamento.

Il know-how si protegge **prima della richiesta**, non dopo



I dati che contengono o possono svelare **segreti commerciali** non sono esclusi dalla condivisione: vanno **comunicati**, ma solo dopo che il titolare e il cliente, o il terzo, hanno concordato le misure necessarie a preservarne la riservatezza.



La sola affermazione che certi dati sono segreti **non basta a impedire l'accesso**.



Il titolare deve **individuare i dati protetti**, anche nei metadati, e **concordare misure tecniche e organizzative** proporzionate: clausole contrattuali tipo, accordi di riservatezza, protocolli di accesso rigorosi, norme tecniche, codici di condotta.



Se le misure non sono concordate o attuate, o se la riservatezza è compromessa, il titolare può **bloccare o sospendere la condivisione dei dati** identificati come **segreti**, con decisione motivata per iscritto e notificata all'autorità competente.



In **circostanze eccezionali**, se dimostra che dalla divulgazione deriverebbe con alta probabilità un **grave danno economico** nonostante le misure concordate, il titolare può **rifutare** la richiesta.

La protezione dei segreti richiede una mappatura continua

Tutti questi strumenti presuppongono che i **dati riservati siano costantemente mappati**.

Le misure concordate servono anche a **dimostrare di avere protetto i segreti** con misure ragionevolmente adeguate, **condizione essenziale per la loro tutela giuridica**.

Quando il cliente accede ai dati **direttamente dal prodotto**, il regolamento non prevede strumenti di blocco e rifiuto: **la tutela va costruita nel contratto e nelle scelte di progettazione**.





Cosa fare adesso?



verificare se i prodotti rientrano nella **nozione di prodotto** connesso e se l'impresa può avvalersi delle esenzioni per micro, piccole e medie imprese;



mappare i dati generati dai prodotti e dai servizi correlati e individuare quelli che costituiscono segreti commerciali;



predisporre l'informativa precontrattuale e consegnarla con l'offerta;



aggiornare i contratti di vendita, locazione e noleggio con la **clausola che autorizza l'uso dei dati** da parte del fabbricante, con l'allegato sulle modalità di accesso ai dati e con l'accordo sulle misure a tutela dei segreti commerciali, verificando i contratti già in essere;



predisporre un contratto quadro per i terzi che ricevono i dati su richiesta del cliente, con listino e criteri di calcolo del compenso;



rivedere condizioni generali e contratti con clienti, fornitori e partner alla luce delle previsioni del Regolamento sulle clauseole abusive in materia di dati.

Bacciardi Partners è un'organizzazione professionale con un approccio multidisciplinare e una visione strategica al servizio della crescita dimensionale e della competitività delle aziende in Italia e all'estero.

Per il **Data Act** ha costituito un **team multidisciplinare** che segue tutto il percorso di adeguamento insieme alle funzioni tecniche e commerciali dell'impresa. Il lavoro comprende:

- la verifica dell'applicabilità del regolamento;
- la mappatura dei dati e dei segreti commerciali;
- la redazione dei documenti contrattuali;
- la revisione dei contratti in essere;
- l'assistenza nelle trattative e nelle contestazioni.



Avv. Tommaso Mancini

Head of International
Commercial Law



Avv. Federico Alessandri

Of Counsel Tech & Law

Contatti

segreteria@bacciardipartners.it

| + 39 0721 371139