



La Fine del Monopolio sui Dati

L'impatto dell'EU Data Act sui 'Partner Program' dei DMS Automobilistici.

Un'analisi legale e strategica per concessionari, vendor SaaS e direttori IT.

Il Nuovo Scenario: Le Regole del Gioco Sono Cambiate





SCOPRI LA
DOCUMENTAZIONE
UFFICIALE

Scopri la documentazione ufficiale:

<https://digital-strategy.ec.europa.eu/it/policies/data-act>

Una normativa europea rivoluzionaria
(**Regolamento UE 2023/2854**)
progettata per garantire equità
nell'allocazione del valore dei dati.

- **Scopo:** Chiarisce chi può utilizzare quali dati e a quali condizioni.
- **Controllo:** Restituisce all'utente il controllo totale sui dati che genera.
- **Libera Concorrenza:** Previene il vendor lock-in e protegge le aziende dalle clausole contrattuali abusive imposte dai player dominanti.

Non Solo IoT: La Legge si Applica ai Servizi SaaS

La Definizione UE



Il Precedente Salesforce



Se il più grande CRM cloud del mondo si adegua, devono farlo anche i DMS. Nel suo report ufficiale, Salesforce riconosce esplicitamente:

"Under the Data Act, Salesforce will likely be considered a Data Processing Service... imposing new portability and interoperability requirements." (Fonte: FAQ Ufficiale Data Act Salesforce).

Un DMS europeo operante in cloud ricade pienamente sotto questa giurisdizione.

I Nuovi Diritti Inviolabili del Concessionario



Lo Status Quo: Il “Casello” dei Partner Program

Attualmente, i grandi player del settore—come un gigante europeo, un DMS leader in Spagna e un provider dominante in Italia—operano sistemi chiusi chiamati “Partner Program”.



Questo modello si basa sul controllo de facto dei dati. L'EU Data Act rende questa pratica obsoleta e illegittima.

Anatomia di un Contratto Abusivo

La Tassa sul Fatturato

Recurring Charges payable... equal to the greater of 30% of Net Revenue that benefits from the DMS data integration.

Analisi: Il DMS esige il 30% del fatturato netto generato dal partner terzo, una chiara **violazione del principio dei costi tecnici (FRAND)**.

Diritti di Controllo e Audit

Partner shall regularly monitor and data monitor shall notify as soon as practicable to receive the processor unilateral rights to audit.

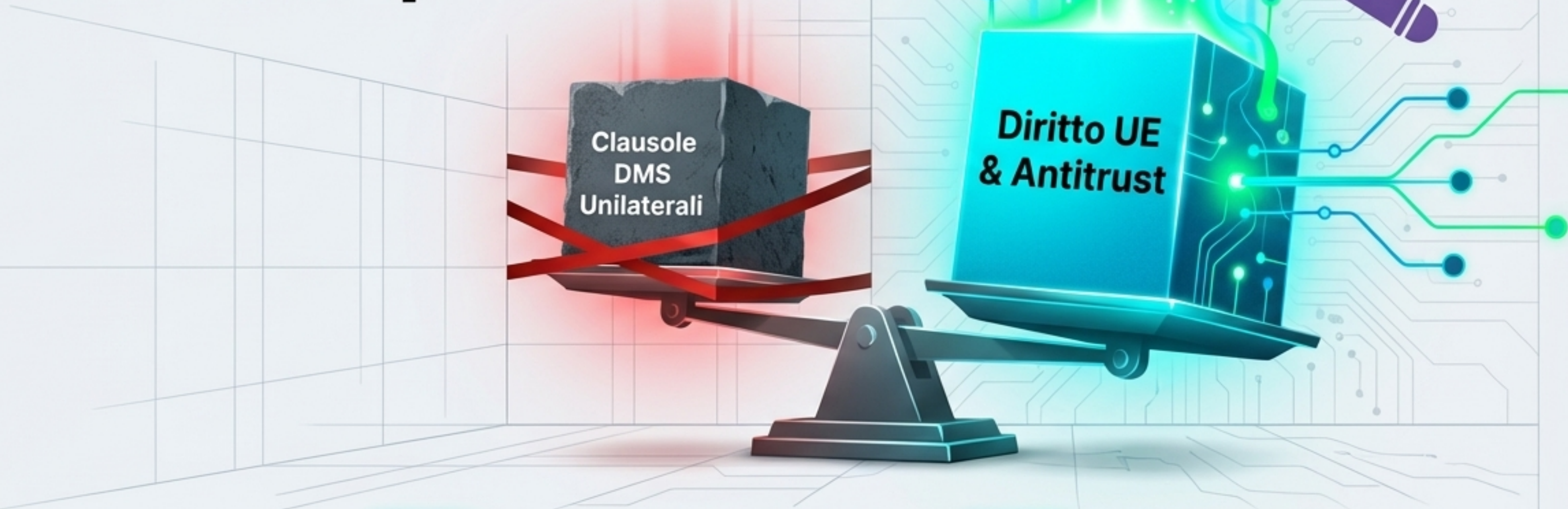
Analisi: Controllo eccessivo e sproporzionato sulle infrastrutture di terze parti.

Clausole Anti-Concorrenziali

The removal of product pricing and options from all sales proposals, within 48 hours [upon termination].

Analisi: Obblighi di rimozione forzata e divieti di attivazione di nuovi clienti congiunti.

In Palese Conflitto con le Normative Europee



Violazione del Principio FRAND

L'Articolo 8 dell'EU Data Act stabilisce che i compensi per l'accesso ai dati B2B devono essere basati sui costi tecnici reali di fornitura. Tassare il volume d'affari o il fatturato netto di un'azienda terza (es. 20-30%) è una violazione diretta.

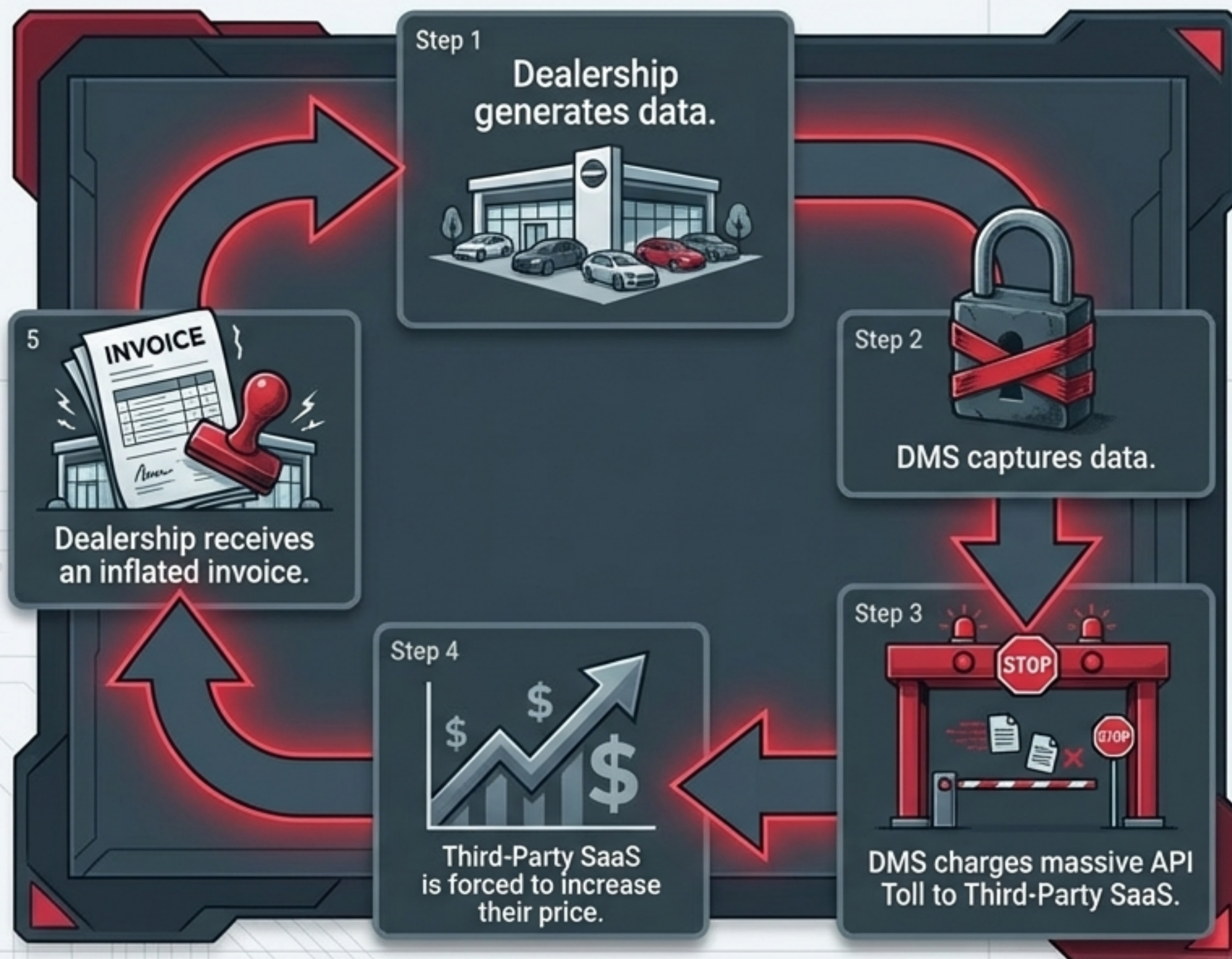
Rischio Antitrust (Diritto della Concorrenza)

Imporre clausole di non concorrenza, ostacolare l'integrazione, e forzare l'uso di prodotti proprietari sfruttando una posizione dominante configura un grave rischio di abuso di posizione dominante ai sensi delle leggi sulla concorrenza.

Clausole Inique Nulle

L'Articolo 13 sancisce che le clausole contrattuali abusive imposte unilateralmente (Take-it-or-leave-it) riguardanti l'accesso ai dati non sono vincolanti.

La Vittima Finale: Il Concessionario Paga N Volte



- Quando un concessionario decide di innovare, assumendo strumenti SaaS moderni (come CRM avanzati o agenti vocali IA), si scontra con una **tassa occulta**.
- I **provider terzi**, obbligati a pagare i pedaggi abusivi del 'Partner Program', sono **matematicamente costretti** a **ripercuotere** questo sovrapprezzo sul concessionario.
- **Il Risultato:** Il concessionario finisce per pagare un premio esorbitante semplicemente per avere accesso ai propri stessi dati. Il concessionario è la vera vittima di questa **estorsione tecnologica**.

Interoperabilità Simultanea: La Fine del Vendor Lock-in

Una lettura limitativa che riduce il Capitolo VI del Data Act ai soli scenari di migrazione totale è legalmente errata.



Uso in Parallelo

Il Regolamento contempla esplicitamente l'uso parallelo (in-parallel use). Il concessionario ha il diritto di utilizzare simultaneamente i servizi del DMS e quelli di fornitori terzi.

Obbligo di Interoperabilità

I fornitori di servizi (incluse le piattaforme SaaS/DMS) sono obbligati a rimuovere gli ostacoli tecnici e contrattuali. L'interoperabilità tramite API aperte non è un "favore" commerciale, è un obbligo di legge per impedire il blocco dei fornitori (vendor lock-in).

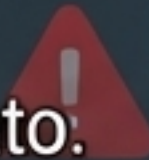
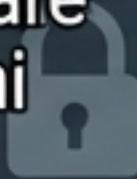
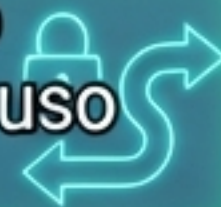


Alla luce della nuova legislazione europea, le condotte storiche di diversi fornitori europei di DMS attraverso i loro programmi partner sono ora da considerarsi altamente problematiche e molto probabilmente illegali.

- Bloccare o limitare l'accesso ai dati del cliente.
- Applicare tariffe API non basate sui costi tecnici (violazione FRAND).
- Limitare la libertà commerciale delle terze parti.

Conseguenza: Le clausole inique imposte unilateralmente sono nulle.
L'ecosistema deve adeguarsi immediatamente.

Matrice di Confronto: Il Cambio di Paradigma

	Vecchio Modello DMS 	Nuovo Standard EU Data Act 
Proprietà	Il DMS si comporta come proprietario esclusivo del dato. 	Il Concessionario è il proprietario e decide con chi condividere. 
Costi API	Tariffe calcolate in % sul fatturato del partner terzo. 	Condizioni FRAND, basate esclusivamente sui costi tecnici vivi. 
Integrazione	Barriere artificiali, lunghi processi di audit e blocco dell'innovazione. 	Interoperabilità simultanea garantita e standardizzata per legge. 
Vendor Lock-in	Difficoltà estreme nel cambiare fornitore o integrare soluzioni esterne. 	Nessun ostacolo contrattuale o tecnico; libertà di migrazione o uso parallelo. 

Oltre il CRM: Un Ecosistema Interamente Sbloccato

Questa rivoluzione non riguarda solo il software CRM. La rimozione della 'tassa DMS' sblocca l'intera stack tecnologica del concessionario, permettendo l'integrazione di strumenti all'avanguardia che prima venivano soffocati dai costi.



Il concessionario è finalmente libero di costruire la propria architettura IT 'Best-in-Class'.

Piano d'Azione: Come Esercitare i Propri Diritti



Per i Concessionari

Esigere l'accesso: Richiedi formalmente il libero e diretto accesso ai tuoi dati generati.

Rifiutare la tassa: Rifiutati di assorbire i sovrapprezzi per le "tasse di integrazione" ribaltate dal DMS.



Per i Provider SaaS (Terze Parti)

Respingere gli abusi: Rigetta le clausole restrittive dei partner program (come audit unilaterali o percentuali sul fatturato).

Invocare la Legge: Utilizza l'EU Data Act per pretendere un accesso API immediato a condizioni strettamente FRAND.

Rinegoziazione Immediata: Entrambe le parti hanno ora la leva legale per rinegoziare immediatamente i contratti in essere.

Il Futuro è Aperto

L'EU Data Act non è solo un aggiornamento normativo; è la liberazione dell'innovazione nel settore automobilistico.

I concessionari hanno finalmente il potere di costruire l'infrastruttura tecnologica che meritano, scegliendo i migliori partner sul mercato, senza dover pagare un riscatto per accedere ai propri stessi dati.

**L'era del monopolio è finita.
È tempo di innovare.**

