

# DMA Kritik Standpunkt: Chancen und Herausforderungen verstehen

Category: Opinion

geschrieben von Tobias Hager | 14. Oktober 2025



# DMA Kritik Standpunkt: Chancen und Herausforderungen verstehen

Die Digital Markets Act (DMA) – endlich ein Gesetz, das die Tech-Giganten an die Leine legt? Oder doch bloß eine weitere bürokratische Fata Morgana, die Innovation killt und europäische Unternehmen ins digitale Mittelalter

befördert? Wer glaubt, die DMA sei der lang ersehnte Gamechanger im Online-Marketing, sollte sich anschnallen: Dieser Artikel liefert die ungeschönte, technisch fundierte Abrechnung mit dem Digital Markets Act. Wir zeigen, warum die DMA Fluch und Segen zugleich ist, wer davon profitiert, wer verliert – und was wirklich auf dem Spiel steht. Spoiler: Es wird unbequem, konkret und garantiert jenseits von PR-Geschwafel.

- Was ist die Digital Markets Act (DMA) – und wer sind die Gatekeeper?
- Die Kernforderungen der DMA: Transparenz, Datenzugang, Fairness – aber zu welchem Preis?
- Welche Chancen die DMA dem Online-Marketing und SEO tatsächlich bietet
- Warum die Herausforderungen für Marketer, Publisher und Tech-Teams gigantisch sind
- Technische Implikationen: Was ändert sich für Tracking, Datenzugriff und Schnittstellen?
- DMA und Innovation: Förderer oder Innovationsbremse?
- Praktische Schritte für Unternehmen: Wie bereitet man sich auf die DMA vor?
- Warum die DMA keine Wunderwaffe gegen die Macht der Tech-Giganten ist
- Ein schonungsloses Fazit: Wo die DMA punktet – und wo sie grandios scheitert

Die DMA ist das Buzzword der Stunde: Politiker feiern sie als Befreiungsschlag gegen die Allmacht von Google, Meta, Apple & Co. – doch wer sich die Details anschaut, kann sich das Schulterklopfen sparen. Denn die DMA ist weder das Allheilmittel für faire Märkte, noch das Todesurteil für US-Tech-Konzerne. Sie ist eine komplexe Regulierung mit Nebenwirkungen, die das Online-Marketing-Ökosystem in seinen Grundfesten erschüttert. Für Marketer, SEO-Profis und Tech-Teams heißt das: adaptieren oder untergehen. Wir nehmen die DMA auseinander – technisch, kritisch und ohne Filter.

## DMA und Gatekeeper: Wer ist betroffen und warum?

Die Digital Markets Act (DMA) zielt auf sogenannte „Gatekeeper“ ab – also Plattformen, die im digitalen Ökosystem die Macht über zentrale Schnittstellen, Datenströme und Nutzerzugänge besitzen. Zu den Gatekeepern zählen aktuell Google, Meta, Amazon, Apple, Microsoft und ByteDance. Die DMA definiert sie anhand von Schwellenwerten wie Marktkapitalisierung, Nutzerzahlen und Umsatz. Wer hier durchfällt, steht im Visier der EU-Kommission – und muss sich auf einen Berg an Compliance-Pflichten gefasst machen.

Gatekeeper zu sein, ist kein Ritterschlag, sondern eine Bürde. Die Anforderungen sind massiv: Interoperabilität, Datenportabilität, Verbot von Selbstbevorzugung, Einschränkung von exklusiven Datenzugängen – die Liste ist lang. Für Marketer und Tech-Teams bedeutet das: Die Infrastruktur, auf der fast alle Online-Marketing-Strategien basieren, wird durchgerüttelt. APIs, Schnittstellen, Datenfeeds und Targeting-Mechanismen stehen zur Disposition.

Wer glaubt, die DMA sei ein Problem nur für die Big Player, irrt gewaltig: Die Auswirkungen schlagen durch die gesamte Wertschöpfungskette.

Die DMA mischt die Karten neu – aber nicht alle spielen freiwillig mit. Viele Gatekeeper kämpfen mit allen juristischen und technischen Mitteln gegen die Auflagen. Die Folge: ein Flickenteppich aus Anpassungen, halbgaren Lösungen und ungeklärten Rechtsfragen. Für Unternehmen, die auf Google-Ads, Facebook-Pixel oder Apple-Tracking angewiesen sind, wird die Planung zur Lotterie.

Wer im Online-Marketing 2024+ bestehen will, muss verstehen, wie die DMA die Spielregeln verändert. Das betrifft nicht nur Compliance-Officer, sondern vor allem technikaffine Marketer, Webentwickler und Datenanalysten. Die Gatekeeper-Regulierung ist nicht das Ende der digitalen Welt – aber definitiv das Ende des Wilden Westens im Datenkapitalismus.

# Die Kernforderungen der DMA: Transparenz, Datenzugang, Fairness – und die Kehrseite

Herzstück der DMA sind Forderungen nach Transparenz, Fairness und offeneren Märkten. Klingt nach digitaler Gerechtigkeit – doch der Teufel steckt im Detail. Gatekeeper sollen unter anderem:

- Kein Self-Preferencing mehr: Eigene Produkte und Dienste dürfen nicht bevorzugt ausgespielt werden.
- Offene Schnittstellen: Dritte sollen auf relevante Daten und Funktionen zugreifen können.
- Transparente Werbemodelle: Werbetreibende müssen wissen, wo ihre Anzeigen laufen und wie sie performen.
- Datenportabilität: Nutzer müssen ihre Daten einfach mitnehmen oder übertragen können.
- Plattformübergreifende Interoperabilität: Messenger, App-Stores und andere Gateways sollen sich öffnen.

Was auf dem Papier nach Fortschritt klingt, ist in der Praxis ein Minenfeld. APIs müssen neu definiert, Datenzugänge technisch abgesichert und Tracking-Mechanismen den neuen Anforderungen angepasst werden. Für Online-Marketing bedeutet das: Viele liebgewonnene Shortcuts – von exzessivem Retargeting bis zu Lookalike Audiences – stehen vor dem Aus. Die Kosten für Entwicklung, Monitoring und Compliance explodieren.

Transparenz wird nicht verschenkt – sie muss technisch erzwungen werden. Das betrifft alles vom Consent-Management über Server-zu-Server-Integrationen bis zum granularen Datenzugriff via OAuth oder OpenID Connect. Wer sich nicht sattelfest mit Authentifizierung, Autorisierung und API-Security auskennt, wird von der DMA gnadenlos abgehängt.

Und Fairness? Die DMA will gleiche Chancen für alle – doch in der Realität

profitieren vor allem große Advertiser und Tech-Teams mit Ressourcen. Kleine Publisher und Agenturen kämpfen mit steigender Komplexität, hohen Anpassungskosten und undurchsichtigen Grauzonen. Der digitale Darwinismus geht in die nächste Runde.

# DMA als Chance für Online-Marketing und SEO – oder nur ein weiterer Compliance-Albtraum?

Die DMA ist nicht nur Zwang, sondern auch Chance. Wer bereit ist, sich neu aufzustellen, kann von der Regulierung profitieren. Die Öffnung von Datenzugängen und Schnittstellen ermöglicht es, eigene Marketing-Stacks unabhängiger von den Gatekeepern zu entwickeln. Insbesondere im SEO eröffnen sich neue Möglichkeiten: Mehr Transparenz bei Suchalgorithmen, klarere Schnittstellen zu Datenfeeds, bessere Kontrolle über mobile App-Integration – all das könnte den Markt diversifizieren.

Auch für Tracking und Attribution gibt es Lichtblicke: Die DMA zwingt Gatekeeper, detaillierte Informationen über die Performance von Anzeigen und Kanälen bereitzustellen. Das eröffnet die Chance, eigene Modelle für Multi-Touch-Attribution und Conversion-Tracking zu etablieren – sofern man technisch dazu in der Lage ist. Wer sich von Google Analytics und Facebook Attribution emanzipieren will, bekommt jetzt einen Hebel in die Hand.

Doch die Chancen sind ungleich verteilt. Große Marken mit eigenen Data-Science-Teams und Entwicklerressourcen können die API-Offenheit und Datenportabilität nutzen, um sich von Plattformabhängigkeiten zu lösen. Kleine Unternehmen hingegen stehen vor der Wahl: adaptieren, outsourcen oder aufgeben. Die DMA fördert indirekt den Trend zu In-House-Analytics, individueller Marketingautomatisierung und First-Party-Data-Strategien – aber nur für die, die sich die technische Aufrüstung leisten können.

Für SEO-Profis bedeutet die DMA: Algorithmische Blackboxes könnten etwas transparenter werden. Google wird gezwungen, Ranking-Faktoren und Funktionsweisen offenzulegen – zumindest in Teilen. Das ist eine Einladung, eigene SEO-Strategien noch präziser und datengetriebener auszurichten. Aber Vorsicht: Wer glaubt, Google wird freiwillig das gesamte Such-Ökosystem offenlegen, hat die Rechnung ohne die juristische Findigkeit der Gatekeeper gemacht.

## Technische Herausforderungen:

# Tracking, Datenzugriff und Schnittstellen im Zeitalter der DMA

Die DMA ist eine regulatorische Abrissbirne für viele technische Standards im Online-Marketing. Tracking-Strategien, die bislang auf Third-Party-Cookies, Cross-Device-IDs oder proprietären SDKs basierten, geraten ins Wanken. Plattformen müssen APIs und Datenzugriffe neu strukturieren, Drittsysteme und Consent-Frameworks aktualisieren und eine neue Balance zwischen Datenschutz, Sicherheit und Marketing-Performance finden.

Die wichtigsten technischen Baustellen unter der DMA:

- API-Neudesign: Gatekeeper müssen APIs so gestalten, dass Third-Parties gleichberechtigt zugreifen können. Das heißt: Authentifizierung, Autorisierung, Rate-Limits, Logging und Monitoring müssen neu gedacht werden. OAuth 2.0, OpenID Connect, granulare Scopes und Consent-Management werden Pflicht.
- Datenportabilität: Datentransfers müssen maschinenlesbar, sicher und reversibel sein. Das klingt nach Standard, bedeutet aber die komplette Neugestaltung von Export/Import-Prozessen, Identity-Matching und Data-Mapping.
- Tracking und Attribution: Die goldenen Zeiten des Server-Side-Tracking ohne User-Einwilligung sind vorbei. Event-Streams, Consent-Layer, serverseitige Tag-Manager und First-Party-Data werden zum Standard. Wer das nicht beherrscht, sieht keine Conversion-Daten mehr.
- Interoperabilität: Messenger- und App-Ökosysteme müssen sich öffnen – das bringt Schnittstellen-Chaos, neue API-Versionen und Security-Herausforderungen. Wer jetzt nicht in API-Gateways, Authentifizierungs-Workflows und Monitoring investiert, wird von der Komplexität erschlagen.

Die technische Realität: Wer nicht ohnehin schon ein starkes DevOps-, Security- und Data-Engineering-Team hat, wird von der DMA überrollt. Agenturen, die bisher mit Standard-Integrationen und Drittanbieter-Plugins gearbeitet haben, müssen jetzt eigene Schnittstellen bauen, regelmäßig Security- und Einwilligungs-Checks durchführen und ihre gesamte Tracking-Infrastruktur umbauen. Die DMA ist der Endgegner für Copy-Paste-Marketing – und der Startschuss für echtes, technisches Know-how im Marketing.

Ein weiterer Knackpunkt: Die Gatekeeper geben die Spielregeln vor, wie und wann APIs geöffnet werden – und welche Daten wirklich geteilt werden. Es ist naiv zu glauben, dass Google und Meta freiwillig mehr preisgeben, als sie müssen. Es werden neue proprietäre Standards entstehen, Dokumentationen werden lückenhaft sein, und der Support wird zur Geduldsprobe. Willkommen in der neuen API-Realität: Offen, fragmentiert und mit jeder Menge Stolperfallen.

# DMA und Innovation: Schub oder Bremsklotz?

Die DMA wird gerne als Innovationsmotor verkauft – aber das ist bestenfalls die halbe Wahrheit. Klar, mehr Wettbewerb und offene Schnittstellen sollen Gründern und KMU den Weg ins digitale Rampenlicht ebnen. Doch wer die technische Komplexität der neuen Anforderungen kennt, weiß: Für viele Unternehmen ist die DMA ein Innovationskiller. Sie bindet Ressourcen, zwingt zu Compliance-Prozessen und erhöht die Eintrittsbarrieren für neue Marktteilnehmer.

Große Plattformen werden Innovation nicht freiwillig fördern – sie werden versuchen, die Anforderungen so umzusetzen, dass sie möglichst wenig von ihrer Macht abgeben. Das Resultat: APIs mit künstlichen Limitierungen, komplexe Freigabeprozesse und eine Flut von technischen Restriktionen. Für kleine Anbieter wird jeder neue Service zur Sisyphos-Aufgabe: Dokumentation lesen, Schnittstellen bauen, Security-Checks bestehen, Compliance-Audits überstehen. Wer hier nicht technisch top aufgestellt ist, bleibt auf der Strecke.

Innovation entsteht aus Freiheit, nicht aus Regulierung. Klar, es gibt auch positive Effekte: Mehr Transparenz, neue Integrationsmöglichkeiten, bessere Vergleichbarkeit. Doch der Preis ist hoch: Die DMA fördert vor allem die, die ohnehin schon über Ressourcen, Entwickler und Daten verfügen. Für die breite Masse wird der Weg in die digitale Zukunft steiniger – und für Marketer heißt das: Ohne Tech-Kompetenz kein Erfolg.

Die DMA ist kein Allheilmittel gegen die Übermacht der Tech-Giganten. Sie verschiebt die Machtverhältnisse, aber sie bricht sie nicht. Wirklich innovativ bleibt, wer die DMA als Chance zur technischen Differenzierung nutzt – und nicht als weitere Ausrede für digitale Stagnation.

## Praktische Schritte: Wie Unternehmen und Marketer sich auf die DMA einstellen sollten

Die DMA ist da – und sie bleibt. Wer sich auf regulatorische Ausnahmen oder eine Verschiebung der Anforderungen verlässt, kann gleich einpacken. Unternehmen und Marketer müssen jetzt handeln. Hier die wichtigsten Schritte, um DMA-fit zu werden:

- Technisches Audit durchführen: Analysiere alle Schnittstellen, Tracking-Frameworks und Datenflüsse. Welche Systeme greifen wie auf Gatekeeper-APIs zu? Wo besteht Anpassungsbedarf?
- API- und Consent-Management modernisieren: Setze auf standardisierte

Authentifizierung, granularen Consent, Logging und Monitoring. Teste regelmäßig, ob alle Integrationen DMA-konform sind.

- First-Party-Datenstrategie ausbauen: Investiere in eigene Datenquellen, Tracking-Server und Analytics-Plattformen. Je weniger du von Gatekeepern abhängig bist, desto besser.
- Entwickler- und Security-Ressourcen aufstocken: Die technische Komplexität steigt massiv. Ohne fundiertes DevOps-Team und API-Experten wird die DMA zur Wachstumsbremse.
- Rechts- und Compliance-Teams einbinden: Die DMA ist ein juristisches Minenfeld. Abstimmung zwischen Marketing, IT und Legal ist Pflicht.
- Monitoring und Alerting einführen: Automatisiere das Monitoring aller kritischen Schnittstellen und setze Alarme bei Compliance-Verstößen oder API-Fehlern.

Die DMA ist kein einmaliges Projekt, sondern ein permanenter Change-Prozess. Wer jetzt wartet, wird abgehängt. Wer technisch, organisatorisch und strategisch vorbereitet ist, kann die DMA als Wettbewerbsvorteil nutzen – alle anderen zahlen Lehrgeld.

## Fazit: DMA – Mehr Regulierung, weniger Macht? Nicht ganz.

Die DMA ist ein regulatorischer Paukenschlag – aber kein Befreiungsschlag. Sie zwingt die Tech-Giganten zu mehr Offenheit, Transparenz und Fairness. Doch sie bringt auch neue Komplexität, technische Hürden und Kostenlawinen. Für Marketer, SEO-Profis und Tech-Teams heißt das: Die Zeiten der bequemen Plattformabhängigkeit sind vorbei. Die Zukunft gehört denen, die bereit sind, in technische Kompetenz, eigene Daten und robuste Schnittstellen zu investieren.

Wer die DMA als Chance versteht, kann sich neue Spielfelder erschließen. Wer sie ignoriert oder auf „Business as usual“ setzt, wird von der Realität gnadenlos eingeholt. Die DMA ist weder das Ende von Innovation noch der Anfang eines goldenen Zeitalters – sie ist der Prüfstein für digitale Souveränität. Wer jetzt nicht investiert, verliert. Willkommen in der neuen digitalen Realität – powered by DMA, gebremst von Bürokratie, aber voller Chancen für die, die Technik wirklich verstehen.