

10

tips

TIL BRUG VED

forhandling af softwarelicenssaftaler

– en køberguide





10 tips TIL BRUG VED

forhandling af softwarelicensaftaler

– en køberguide

**Ti Tips til brug ved
forhandling af softwarelicensaftaler
– en køberguide**

I. udgave, I. oplag 2006
Copyright: DANSK IT
Oplag: 500

Forfattere:

DANSK IT's fagråd for IT og Jura ved:
Annette L. Ramos, KPMG og Kim G. Hansen,
Evang & Partnere Advokatfirma

Tryk og layout:

Jannerup offset a/s

Forfatterne er medlemmer af DANSK IT's fagråd for IT og Jura. De har modtaget bidrag fra:
Thomas S. Andersen, Danske Bank samt
Kasper Andersen, Forsikring & Pension.

DANSK IT er en it-brugerorganisation stiftet i 1958 med det formål at udbrede kendskabet til informations-teknologien og dens anvendelse, at fremme anvendelsen af it til gavn for både samfundet og den enkelte bruger af teknologien samt at samle alle it-brugere, it-professionelle og andre it-interesserede om denne opgave.

Målgruppe og formål med guiden

Målgruppen for guiden er it-chefer, jurister uden specialviden inden for it-ret og andre, der foretager indkøb af standardsoftware. De Ti Tips kan ikke erstatte juridisk individuel rådgivning.

Guidens anvendelsesområde er anskaffelse af standardsoftware, hvor der er mulighed for individuel forhandling af vilkårene. Der kan f.eks. være tale om standarddrummesystemer til økonomiadministration eller almindelige kontorsystemer. Guiden er ikke anvendelig ved anskaffelse af standardsoftware gennem detailhandlen (Fona, Bilka osv.). Guiden omfatter som udgangspunkt ikke licensproblematikker i forbindelse med specialudviklet software. Enkelte bestemmelser, som f.eks. deponering, er dog medtaget, selvom de primært er relevante ved udvikling af kundespecifikke tilpasninger. En klausul om deponering er også berettiget ved specialiseret standardsoftware og ved anskaffelse af standardprogrammer fra mindre udviklingshuse.

Formålet med guiden er at give købere af standardsoftware et ”gør det selv” værktøj til at opnå forståelse for de licensmæssige problemstillinger ved licensering. Der er ikke tale om en udtømmende liste af kontraktuelle problemstillinger i en licenskontrakt, og vi opfordrer køber til samtidig at søge professionel assistance hos en it-juridisk kyndig fagperson.

De Ti Tips er givet ud fra tanken ”in a perfect world”. Det skal forstås således, at vi opfordrer købere af standardprogrammer til at udfordre deres leverandører på de anførte områder. Vi gør samtidig opmærksom på, at der altid vil være tale om en forhandling, hvor man som køber samtidig gør klogt i at prioritere hvilke forhold, der ud fra en forretningsmæssig betragtning er vigtigst for virksomheden, såfremt det ikke er muligt at få alle sine ønsker gennemført.

Indledning

I dag er der mange måder at licensere og distribuere software på. Samtidig er der i de seneste år kommet stor fokus på kundernes licensadministration og overholdelse af licensvilkår. Nogle virksomheder tager konsekvensen heraf og indfører formelle procedurer til håndtering af indkøb og administration af softwarelicenser, implementerer særlige tekniske foranstaltninger til sikring af, at virksomheden ikke overtræder givne licensvilkår og ansætter kontraktadministratorer. Alt sammen et udtryk for større professionalisering på såvel leverandør- som kundesiden.

Licensbetingelser er en aftale mellem køber og sælger om et stykke software, der sætter grænser og vilkår for købers anvendelse af det pågældende stykke software. Licensbetingelserne er normalt udarbejdet af softwareproducenten, der typisk er udenlandsk, og licensbetingelserne foreligger ofte slet ikke på dansk. Selvom licensbetingelserne er oversat til dansk, er de typisk udarbejdet på baggrund af de retstraditioner, som gælder i producentens hjemland og tager ikke hensyn til danske retstraditioner eller dansk lovgivning. Hertil kommer, at licensbetingelserne ofte er udformet i et knudret og utilgængeligt sprog, selv på originalsproget, og de bliver som følge deraf ofte ignoreret ved forhandling mellem den danske leverandør, som ofte kun er distributør, og den danske køber. Alligevel bliver man som køber tvunget til at acceptere de pågældende licensvilkår som en del af købsaftalen.

Kunden bliver ofte først gjort bekendt med licensbetingelserne ved levering af softwaren, de såkaldte shrink wrap-/eller click wrap-licenser, som man bliver bundet af, når man bryder forseglingen eller tager softwaren i brug. I andre tilfælde bliver li-

icensbetingelser fremlagt fra leverandørens side i forbindelse med salgsprocessen, dog under den klare forudsætning, at disse ikke er til forhandling. For så vidt angår standardprogrammel fra store udenlandske softwarehuse, der bliver leveret gennem selvstændige distributører, er det ofte vanskeligt at finde forståelse for, hvorfor kunden skal have andre betingelser end leverandørens øvrige kunder. Distributøren har ofte selv ringe indflydelse på, hvordan licensbetingelserne ser ud og har sjældent mulighed for i den konkrete situation at fravige de standardbetingelser, som er fastlagt af producenten. Dette må man også forholde sig til som kunde.

Ovennævnte udfordringer skal ikke fraholde den professionelle køber fra at stille krav til leverandøren om ændring af licensbetingelserne. Kun gennem en konstant påvirkning af markedsaktørerne vil man over tid være i stand til at ændre leverandørernes holdning til principielle forhold og dermed opnå ændringer i gældende standardlicensbetingelser. Hvis man ikke udfordrer leverandørerne og producenterne, bliver deres ensidigt fastsatte licensvilkår over tid branchekutyme og dermed endnu vanskeligere at ændre.

I nogle tilfælde er det muligt, at få distributøren til selvstændigt at påtage sig vilkår, som kan aftales i en selvstændig kontrakt (salgs- eller købsaftale) mellem distributør og kunde, og som afviger fra standardlicensbetingelserne. Distributøren påtager sig dermed for egen regning og risiko at opfylde de afvigende betingelser overfor kunden, såfremt omstændighederne gør, at betingelserne aktualiseres.

Det er imidlertid langt bedre, hvis man kan forhandle licensbetingelserne med produ-

centen direkte eller kan få en tiltrædelseserklæring fra producenten med hensyn til de vilkår, der er forhandlet med distributøren. Man skal endvidere være opmærksom på, at ændring af visse forhold i licensaftalen udtrykkeligt kræver producentens godkendelse for at få virkning. F.eks. kan en udvidelse af selve brugsretten til programmet i forhold til standardlicensbetingelserne ikke ske uden godkendelse af rettighedshaveren (producenten). Giver leverandøren kunden en brugsret, der er videre end den, som er givet i medfør af licensbetingelserne, foreligger der nemlig det, der juridisk hedder vanhjemmel fra distributørens side.

Distributøren bliver formentlig erstatningspligtig overfor kunden, hvis uoverensstemmelserne mellem indholdet i distributørens og producentens betingelser aktualiseres. Distributøren kan eksempelvis for egen regning blive nødt til at erhverve flere licenser, vederlægge rettighedshaveren eller på anden måde kompensere kunden. Det betyder imidlertid *ikke*, at kunden automatisk opnår den videre brugsret til programmet, som var forudsat, fordi man ikke kan gennemtvinge vilkåret overfor producenten i praksis.

Økonomi og vilkår hænger sammen. Som køber skal man altid afveje de to elementer mod hinanden. Afhængigt af konkurrencesituationen, parternes forhandlingsposition og leverandørens soliditet ses det dog ofte, at man som kunde har mulighed for at aftale væsentlige ændringer til standardlicensbetingelserne, uden at dette medfører væsentlig ændring af de økonomiske vilkår. Man kan også spørge sig selv, hvor smart det egentlig er at få en aftale, som, i henhold til leverandørens udsagn, er økonomisk fordelagtig - hvilket er svært at

efterprøve - hvis licensbetingelserne senere medfører betydelige merbetalinger for kunden pga. begrænsninger, som kunden ikke har taget højde for.

De Ti Tips har generel karakter og skal betragtes som vejledende. De foreslåede formuleringer skal tilpasses de faktiske forhold og formuleringerne i den licensaftale, hvori man ønsker at gøre brug af formuleringen. De Ti Tips kan ikke erstatte juridisk individuel rådgivning, og vi opfordrer til, at man kontakter en it-juridisk fagperson i konkrete tilfælde.

I guiden er begreberne "licensbetingelser", "licenskontrakt" og "licensaftale" anvendt som synonyme for en aftale mellem to parter om erhvervelse af en brugsret til standardprogrammet. Ligeledes er "kunde", "køber" og "virksomheden" anvendt som synonyme, for den juridiske person, der erhverver licens til standardsoftware (licenstager). "Software", "programmet" og "programmer" er anvendt som synonyme for den software, som er genstand for brugsretten.

De Ti Tips

- 1 Accepter aldrig anvendelsesbegrænsninger, der forhindrer anvendelse af programmet til det tiltænkte formål.
- 2 Sørg for at licensbetingelserne ikke forhindrer outsourcing af drift eller forretningsprocesser.
- 3 Sikre at programmet kan anvendes af koncernforbundne selskaber og konsulenter, der arbejder på opgaver for kunden.
- 4 Indbyg fleksibilitet i forhold til udvidelse og reduktion af anvendelsen af programmet.
- 5 Sikre adgang til kildekode for tilpasninger eller programmet fra mindre leverandører gennem deponering.
- 6 Indsæt klausul om genlevering af softwaren eller access-kode, hvis original fortabes.
- 7 Sørg for at få brugsret til mindst samme funktionalitet, når programmet opdateres.
- 8 Accepter ikke ansvarsbegrænsninger vedrørende risici, som leverandøren er nærmest til at bære.
- 9 Undgå "Den hele aftale" klausuler.
- 10 Sig nej til udenlandsk ret og værneting, hvis du ikke har dokumentation for, at det stiller dig bedre.

Tip # 1

Anvendelsesbegrænsninger

Det er vigtigt, at man sikrer sig, at den licensaftale, man er ved at indgå, dækker det tiltænkte anvendelsesområde for softwaren. Begrænsninger i brugsretten kan fremgå af licensaftalen under flere overskrifter f.eks. "Rettigheder", "Brugsretten", "Anvendelse", "License", "Scope" osv. Beskrivelse af anvendelsesområdet er et kernevilkår, som bør ofres omhyggelig bearbejdning og forhandlingsmæssig indsats.

Sørg for, at licensbetingelserne giver mulighed for at anvende softwaren til netop det tiltænkte formål. Beskriv anvendelsesformålet så bredt, som det er muligt at få leverandøren til at acceptere og bed om, at beskrivelsen indskrives i licensbetingelserne, alternativt i købsaftalen.

Sørg for, at få tilpasset licensbetingelserne til det påtænkte – og evt. fremtidige – anvendelsesområde.

Sørg for, at licensaftalen ikke forhindrer outsourcing af de med softwaren forbundne forretningsprocesser.

Hvis der er tale om separat licensaftale og købsaftale, er det vigtigt, at det aftales, at købsaftalen¹ – hvor ændringer til licensaftalen aftales – har forrang for standardlicensaftalen.

Intern brug

Mange licensaftaler anfører, at softwaren kun er til internt brug. Det betyder i bedste fald, at det er uklart, om man må bruge softwaren i forbindelse med sin forretning,

hvis man f.eks. er facility management- eller driftsleverandør og dermed sælger serviceydelser til sine kunder, som enten er baseret på den pågældende software eller ligefrem anvendes af kunderne i forbindelse med driftsafvikling af kundens egen software.

Tilsvarende vil det være et problem med et licensvilkår om intern anvendelse, hvis kunden selv skal videreudvikle eller tilpasse programmet med henblik på at stille det til rådighed for kundens kunder.

Et vilkår om intern anvendelse medfører også uklarhed om retten til at outsource driften af softwaren, mere herom nedenfor under henholdsvis *Outsourcing* og *Overdragelse*, som er to licensproblematikker, der er beslægtede hermed - tip#2.

Egne medarbejdere

En anden anvendelsesbegrænsning kan være, at softwaren alene må anvendes af kundens egne medarbejdere, hvilket udelukker, at konsulenter kan anvende softwaren på kundens vegne. Et sådan vilkår udelukker også, at kunden outsourcer de forretningsprocesser, som programmet understøtter – kaldes også Business Process Outsourcing (BPO). Outsourcing af forretningsprocesser kan f.eks. være lønadministration, kantinedrift (hvis denne understøttes af it), rengøring (hvis denne understøttes af it), sagsbehandlingsopgaver f.eks. i forbindelse med skatteforvaltning, miljøadministration, administration i forbindelse med dagpengeudbetaling eller andre områder i den offentlige forvaltning.

1) Eksempel på en købsaftale kan være en systemanskaffelsesaftale baseret på K01 - <http://www.oio.dk/index.php?o=e51f134f1c7c8198d4742b45212d147a>.

Forslag til formulering angående Outsourcing af BPO:

- ” Betingelserne i nærværende licensaftale forhindrer ikke, at kunden uden betaling af yderligere licensafgift kan overlade opgaver, der er knyttet til softwaren til en anden myndighed, privat virksomhed eller til en selvstændig konsulent med henblik på, at den anden myndighed, virksomhed eller konsulent løser de pågældende opgaver ved hjælp af softwaren på kundens vegne. Kunden kan overlade opgaver og en ret til at anvende softwaren i forbindelse hermed, som løbende længerevarende arrangement eller som løsning af enkeltstående opgaver. ”

Kunden

At brugsretten til softwaren er begrænset til kunden kan også i sig selv være en begrænsning. Det bør overvejes, om brugsretten skal gælde for kunden, de med kunden koncernforbundne selskaber (moderselskab samt datter- og søsterselskaber), konsulenter, samarbejdspartnere, kundens kunder eller andre.

Forslag til formulering om udvidelse af brugsretten til koncernforbundne selskaber og konsulenter:

- ” Ved ”kunden” forstås det juridiske selskab, der i henhold til nærværende aftale er identificeret ved navn, CVR-nr. og underskrift eller lignende samt de med dette selskab koncernforbundne selskaber, herunder dets moderselskab samt nuværende og fremtidige datter- og søsterselskaber, uanset ejerforhold. Uanset det i pkt. xx.x anførte er kunden berettiget til at stille softwaren til rådighed for selvstændige konsulenter og samarbejdspartnere uden yderligere betaling af licensafgift, når dette sker med henblik på at udføre opgaver for kunden eller på kundens vegne. ”

Såfremt der er tale om en såkaldt ”site”-

licens, altså en licens, der er knyttet til en bestemt lokation eller bestemt maskine, skal der tages højde herfor ved koncernforbundne selskabers anvendelse af softwaren. Det skal med andre ord være muligt for de koncernforbundne selskaber at få adgang til softwaren hos kunden, og eventuel påvirkning af svartider skal tages med i overvejelserne. Ellers bør ”sitet” udvides, så det er muligt at anvende en kopi af softwaren på alle relevante forretningsadresser eller på flere maskiner. Behovet skal selvfølgelig afvejes i forhold til en eventuel merbetaling.

Afregningsmetode

Der er mange forskellige måder, at afregne licensafgift på f.eks. faktisk forbrug af CPU, MIPS, antal brugere, navngivne, samtidige mv., jf. i øvrigt under Tip 4 Udvidelse og reduktion. Det er vigtigt, at afregningsmetoden for brug af softwaren er fornuftig set i forhold til kundens behov og passer med de anvendelsesbegrænsninger, som kunden er villig til at acceptere. Ikke bare på tidspunktet for indgåelse af licensaftalen; man bør også sikre, at der er mulighed for at tilpasse licensaftalen i forhold til kundens fremtidige behov for såvel udvidelse som indskrænkning af licensens omfang. Hvis man som kunde f.eks. har 50 medarbejdere, der skal bruge softwaren, er det forholdsmæssigt dyrt, hvis man skal betale for minimum 500 brugere. Det er også for dyrt at betale for en hel lokation (site licens), hvis det kun er en begrænset del af kundens medarbejdere, der skal bruge softwaren. Det er heller ikke uvæsentligt, om der skal betales for aktuelle brugere (ikke navngivne), navngivne brugere eller for samtidige brugere. Afregningsmetoden får ligeledes betydning, hvis man senere ønsker at begrænse antallet af brugere eller udvide dette, se nedenfor om *Udvidelse*

og reduktion - tip#4.

Reverse engineering, decompiling

Licensbetingelser indeholder ofte forbud mod at foretage reverse engineering og decompiling, hvilket vil sige, at man ikke må "tilbage-oversætte" softwarens objektkode med henblik på, at man f.eks. kan foretage vedligeholdelse, ændringer, videreudvikling m.v. af softwaren.

En sådan bestemmelse kan være til hinder for, at kunden selv eller ved brug af tredjemand vedligeholder, videreudvikler eller ændrer systemet. Derved er kunden bundet til leverandøren.

Et bredt formuleret forbud kan efter sin ordlyd forstås således, at kunden heller ikke må foretage decompiling af softwaren med henblik på at udvikle selvstændige programmer, som skal samarbejde med det licenserede software. Et sådan forbud kan konflikte med retten til at skabe sammenhæng mellem programmer i ophavsretslovens § 37. Der skal således skelnes mellem det lovlige og det ulovlige formål med decompilingen i licensbetingelserne.

Forslag til tilføjelse:

- ” Forbudet mod reverse engineering og decompiling er ikke til hinder for, at kunden kan foretage de handlinger, som er tilladt i henhold den danske ophavsretslov. ”

Backup, sikkerhedskopier

Ligeledes indeholder licensbetingelser ofte detaljerede bestemmelser om, hvordan og hvor mange sikkerhedskopier af softwaren kunden må tage. Sådanne bestemmelser kan efter omstændighederne være i strid med minimumsbestemmelsen i den danske ophavsretslovs § 36, hvoraf fremgår, at man som kunde må tage en sikkerhedskopi

af softwaren, hvis dette er nødvendigt for brugen af denne.

For at sikre, at kunden kan tage de backups eller sikkerhedskopier, som kunden mener at have behov for, kan det anbefales at tilføje følgende til licensaftalen:

- ” Kunden er berettiget til at tage det antal sikkerhedskopier af softwaren, som kunden finder nødvendigt til sikring af sin forretning. Kunden er bekendt med, at disse sikkerhedskopier er underlagt denne licensaftales vilkår. ”

Tip # 2

Outsourcing og hjemtagelse af it-drift

Sørg for, at licensaftalen ikke forhindrer outsourcing af driften af det pågældende software.

Sørg også for, at licensaftalen ikke forhindrer hjemtagelse af softwaren eller overdragelse til ny FM- eller driftsleverandør efter ophør af outsourcing-arrangementet. Selvom licensaftalen muliggør en hjemtagelse eller overdragelse til anden FM- eller driftsleverandør, skal det samtidig sikres, at denne mulighed ikke er gjort illusorisk som følge af tilknyttede økonomiske betingelser.

Licensproblematikker forekommer hyppigt i forbindelse med outsourcing, og licensbetingelser er i nogle tilfælde endog til hinder for, at man som kunde har kunnet høste de fulde økonomiske fordele ved at outsource. Konkurrencestyrelsen rettede i den sammenhæng kritik mod branchen i sin konkurrenceredegørelse for 2000:

<http://www.ks.dk/publikationer/konkurrenceredegoerelsen/kr2000/51/>

Uanset om man går med aktuelle planer om at outsource sin it-anvendelse, bør man af hensyn til sådanne fremtidige overvejelser på forhånd sikre sig, at der i licensbetingelserne ikke er anvendelsesbegrænsninger eller andre vilkår, der forhindrer dette.

Forslag til formulering:

” Betingelserne i nærværende licensaftale forhindrer ikke, at kunden kan overlade driften af softwaren til anden selvstændig driftsopera-

tør med henblik på driftsafvikling af softwaren for kunden. Den selvstændige driftsoperatør må anvende softwaren i det omfang, det er nødvendigt for at opfylde en sædvanlig aftale om levering af driftsserviceydelser med kunden. Med sædvanlig aftale forstås en aftale, der ikke omfatter vilkår eller betingelser, der i henhold til gældende branchenormer for driftsaftaler, opfattes som usædvanlige, og som får betydning for leverandørens rettigheder til softwaren.

Betingelserne i nærværende licensaftale forhindrer heller ikke, at kunden ved ophør af et evt. outsourcing arrangement overlader driften af softwaren til en anden selvstændig driftsoperatør eller hjemtager softwaren til driftsafvikling hos sig selv.

Hverken overladelse eller hjemtagelse af driften af softwaren medfører ændring af betingelserne i nærværende licensaftale, herunder kan leverandøren ikke stille krav om yderligere licensvederlag, køb af særlige services, outsourcingafgift e.l. ”

Tip # 3

Overdragelse af licensaftalen

Sørg for, at licensaftalen ikke forhindrer overdragelse af softwaren til en FM- eller driftsleverandør, Business Service Provider o.l. se ovenfor.

Sørg for, at licensaftalen ikke forhindrer overdragelse af licensen inden for kundens koncern.

Sørg for, at licensaftalen ikke forhindrer overdragelse af licensaftalen ved udskillelse af en del af virksomheden i et selvstændigt selskab eller ved helt eller delvist salg af virksomheden.

Også licensaftalens vilkår vedrørende overdragelse kan forhindre kunden i at outsource driften af et givent software eller de til softwaren relaterede forretningsprocesser som anført ovenfor.

Et total forbud mod overdragelse af licensen forhindrer også virksomheden i at overdrage licensen til et andet koncernforbundet selskab. Forbud mod overdragelse giver ligeledes vanskeligheder ved udskillelse af et forretningsområde i et selvstændigt selskab (fission) samt opkøb og optagelse af virksomheden i et andet selskab (fusion).

Forslag til formulering:

- » *Betingelserne i nærværende licensaftale forhindrer ikke, at kunden uden yderligere licensafgift kan overdrage softwaren og licensaftalen til et koncernforbundet selskab, der overvejende kontrolleres af kunden. Ved overvejende kontrol menes, at kundens ejerandel er over 50 %, at kunden har flertallet af bestyrelsesposterne i selskabet, eller ifølge selskabets*

vedtægter er tildelt bestyrelsesposter med stemmer med større vægt end øvrige bestyrelsesmedlemmer, der samlet giver selskabet bestemmende indflydelse.

Betingelserne i nærværende licensaftale forhindrer heller ikke, at softwaren og licensaftalen kan overdrages til et selvstændigt selskab i forbindelse med udskillelse af det forretningsområde, hvori softwaren anvendes, så længe dette selskab overvejende er kontrolleret af kunden, jf. ovenfor.

I forbindelse med et helt eller delvist salg af kundens virksomhed er kunden tillige uden betaling af yderligere licensafgift berettiget til at overdrage brugsretten til softwaren og licensaftalen til den erhvervende virksomhed, uanset ejerskab. ☞

Tip # 4

Udvidelse og reduktion

NB: Sørg for at licensafgiften kan reduceres i takt med faldende brug af softwaren uanset, hvilken afregningsmetode, der anvendes.

Udvidelse og reduktion af antallet af brugere af softwaren hænger sammen med afregningsmetoden, se også ovenfor under *Anvendelsesbegrænsninger, Afregningsmetode - tip#1*. Afregningsmetoden, som kan være afregning for antallet af medarbejdere, antallet af samtidige brugere, antallet af navngivne brugere eller antallet af arbejdsstationer, en fast defineret maskinstørrelse (CPU), ressourceanvendelsen i MIPS eller MSU, en site (lokation), en bestemt identificeret maskine eller andet, er med andre ord den numeriske størrelse, som licensen omfatter. Ændrer den numeriske størrelse sig i opadgående retning, dvs. at antallet af f.eks. faktiske brugere, forbrug af MIPS eller MSU stiger eller en maskine opgraderes, vil dette altid medføre en pligt for kunden til at erhverve flere licenser dvs. betale en højere licensafgift.

Ændrer kundens behov sig i nedadgående retning, altså hvis antallet af medarbejdere eller brugere hos kunden reduceres, indeholder licensbetingelserne sjældent tilsvarende forpligtigelse for leverandøren til at reducere licensafgiften.

Det er altid en god idé at foretage beregning af, hvad de samlede omkostninger vil være over f.eks. 3 år. Hermed bør man også vurdere, hvilken effekt udvidelser og reduktioner har på det økonomiske engagement. Hvis det er muligt bør regneeksempler indgå i aftalens vederlagsbestemmelser.

Sørg altid for, at afregningsmetoden passer i forhold til virksomhedens forretning og vilkår og ikke softwareleverandørens verden.

Ved CPU-baserede licenser skal man i forbindelse med introduktion af nye typer

hardware og styresystemer, eksempelvis multiprocessorer, sysplex systemer, dual core-servere, være opmærksom på, hvilke licensmæssige konsekvenser det vil få.

Forslag til formulering vedrørende reduktion af licensafgift:

” Såfremt de forudsætninger, som ligger til grund for prissætningen af denne licensaftale, ændrer sig i nedadgående retning som følge af reduktion i kundens anvendelse af softwaren, er leverandøren på kundens anfordring forpligtet til at reducere licensafgiften forholdsmæssigt. Reduktionen får virkning senest 1 måned fra udløb af den kalender måned, hvori kunden har anmodet om reduktion af licensafgiften, uanset at den aftalte licensperiode er længere. Har kunden forudbetalt licensafgift for hele licensperioden, tilbagebetaler leverandøren forholdsvist det for meget betalte. ”

Det hænder at licensen (brugsretten til softwaren) er prissat som en ”site”-licens, dvs. at brugen er forankret til en bestemt forretningsadresse eller til en bestemt identificeret maskine. Denne begrænsning kan både give problemer i forhold til anvendelse af softwaren i kundens koncernforbundne selskabers og i forhold til reduktion af licensafgiften. Det kan også give problemer, hvis kunden ønsker at flytte sin forretningsadresse, hvis kunden erstatter sin maskine med en ny i takt med den teknologiske udvikling, eller hvis kunden bliver fusioneret med en anden virksomhed.

Forslag til formulering vedrørende flytning af maskine og flytning af programmet til anden maskine:

” Kunden kan uden betaling af yderligere licensafgift flytte det udstyr, hvor programmet driftsafvikles til en anden forretningsadresse end den, der er specificeret i licensaftalen. Kunden kan ligeledes flytte programmet til andet udstyr, så længe dette ikke medfører en forøgelse af det ressourcetræk eller andre licensmæssige begrænsninger, som er angivet i licensaftalen. ”

Tip # 5

Deponering/udlevering af kildekode (escrow)

Sørg for, at få adgang til kildekoden for specielt udviklede tilpasninger til standardprogrammel eller til specialprogrammel, hvis programmet er forretningskritisk.

Hvis man som kunde anskaffer sig standardsoftware, som er beregnet på et specialiseret anvendelsesområde, eksempelvis fordi den er målrettet en specifik branche, bør man sikre, at kunden kan foretage ændringer, herunder fejlretning, vedligeholdelse og videreudvikling af softwaren. Dette sikrer kunden, hvis leverandøren måtte blive ude af stand til at vedligeholde softwaren, eller kunden ønsker at anvende en anden leverandør. Det gør sig også gældende, hvis softwaren af andre årsager ikke let kan genanskaffes fra en anden leverandør, eller fordi der er udviklet særlige tilpasninger til standardsoftwaren.

En måde at skaffe sig en sådan sikkerhed på er at forlange kildekoden udleveret til sig selv, eller hvis det ikke er muligt eller hensigtsmæssigt at kræve kildekoden mv. deponeret hos en uafhængig tredjemand, eksempelvis Dansk Deponeringsinstitut. En beskrivelse af deponeringsordningen og aftaleudkast til brug for samme findes her:

<http://www.teknologisk.dk/erhverv/580>

Uanset om man vælger Dansk Deponeringsinstitut, deponering i bank, hos en advokat eller en anden deponeringsordning bør man som kunde sikre sig, at deponeringsordningen bliver forudbetalt eller at evt. løbende betalinger betales af kunden selv, således at leverandørens konkurs eller betalingsmisligholdelse ikke giver deponeringsinstituttet ret til at tilbageholde depotet.

Mens betingelserne for deponeringen og

udleveringen af kildekoden findes i deponeringsaftalen bør selve licensaftalen/købsaftalen indeholde en bestemmelse om deponeringen. Den kan eksempelvis være sålydende:

”Leverandøren er forpligtet til at foretage deponering af kildekode m.v. i overensstemmelse med bestemmelserne i deponeringsaftalen, bilag xx.”

Tip # 6

Genlevering af software

Sørg for, at have en aftale med softwareleverandøren om, under hvilke omstændigheder, på hvilke vilkår og til hvilken pris softwaren kan forlanges genleveret.

Sørg for, at forpligtelsen til at genlevere softwaren er kombineret med en pligt til at opbevare en kopi af kundens software, hvis leverandøren har foretaget kundespecifik tilretning eller parameteropsætning.

Der er i lovgivningen flere steder stillet krav om beskyttelse af oplysninger og elektronisk opbevaret materiale. For eksempel kan nævnes Lov om behandling af personoplysninger, som pålægger den dataansvarlige at ”træffe de fornødne tekniske og organisatoriske foranstaltninger til sikring af, at personoplysninger ikke hændeligt eller ulovligt tilintetgøres, fortabes eller forringes samt mod, at de kommer til uvedkommendes kendskab, misbruges eller i øvrigt behandles i strid med loven”. Endvidere kan nævnes Bogføringsloven, der pålægger den bogføringspligtige at opbevare regnskabsmateriale på betryggende vis i 5 år og på en sådan måde, at ”regnskabsmaterialet ikke ødelægges, bortskaffes eller forvanskes, ligesom det skal sikres mod fejl og misbrug”. Der stilles således – om end indirekte – flere steder i lovgivningen krav om etablering af fysiske og tekniske beskyttelsesforanstaltninger, som antivirusprogrammer, firewalls, brand-, tyveri- og oversvømmelsesbeskyttelse mv. og overholdelse af grundlæggende sikkerhedsrutiner såsom jævnlig backup af programmet og data. Hertil kommer vedtagelse af såvel nationale som internationale sikkerhedsstandarder som DS 484 og ISO 17799.

Mister en virksomhed sine programmer, og har virksomheden ikke længere adgang

til den originale software eller en sikkerhedskopi heraf, eksempelvis på grund af manglende overholdelse af sikkerhedsrutiner eller ulovlig adfærd, kan man ikke regne med, at softwareleverandøren kommer virksomheden til undsætning.

Selvom det ofte ikke koster softwarevirksomheden andet end en brøkdel af den oprindelige pris at genlevere softwaren, er leverandøren ofte utilbøjelig til at levere denne service, når leverandøren ikke er aftalemæssigt forpligtet til det. Samme betragtning gælder for tab af eksempelvis den nøgle eller kode, som en virksomheden anvender til at få adgang softwaren hos en ASP-leverandør (Application Service Provider).

Forslag til formulering vedrørende genlevering af programmet:

”Hvis softwaren beskadiges, ødelægges, stjæles eller på anden vis går til grunde eller bliver ubrugelig for køber, kan køber på anfordring få genleveret softwaren fra leverandøren. For genlevering betaler køber en pris svarende til de dokumenterede omkostninger leverandøren har ved genfremstilling og distribution af softwaren. Softwaren genleveres senest 5 arbejdsdage efter rekvisition.”

Forslag til formulering om opbevaring af specialudviklede tilpasninger eller specialprogrammet:

”Leverandøren er forpligtet til at tage kopi af den til enhver tid gældende version af den kundespecifikke software, som leverandøren har leveret, og opbevarer denne kopi i minimum 5 år fra leveringsdatoen. Kopien må ikke destrueres uden efter aftale med kunden, medmindre kundens virksomhed er blevet opløst, gået konkurs eller lignende.”

Tip # 7

Vedligeholdelse og erstatningsprodukter

Vedligeholdelse og service er en væsentlig parameter ved køb af software. Også her ligger der potentielle problemstillinger, som bør overvejes i forbindelse med forhandling af licensaftalen. Nedenfor er betegnelsen vedligeholdelses- og serviceaftale anvendt, men der er mange andre betegnelser som f.eks. opdateringsabonnement, vedligeholdelsesabonnement, service osv.

Sørg for, at vedligeholdelses- og serviceaftale kan opsiges med et passende varsel (f.eks. 30 eller 60 dage) til udløb i en hvilken som helst måned i løbeperioden. Sørg også for, at en bestemmelse om opsigelse er kombineret med en tilbagebetaling, hvis vederlag erlægges forud for hele løbeperioden. Sørg for at vedligeholdelses- og serviceaftale (og evt. selve licensaftalen) også kan opsiges delvist, dvs. at dele af softwaren kan udgå af aftalen på kundens anmodning.

Økonomi

Vedligeholdelse og service på softwaren udgør ofte en betydelig procentdel af softwarens pris. Det er naturligvis meget vigtigt at vide præcis, hvad man som kunde får for dette vederlag. Hvor mange opdateringer kan man f.eks. forvente? Bliver softwaren løbende videreudviklet i takt med den teknologiske, sikkerhedsmæssige og/eller lovgivningsmæssige udvikling? Hvilken support har man adgang til? Hvem har adgang til support (brugerniveau, superbrugerniveau, teknisk personel eller andet?).

Står prisen på vedligeholdelse og service i et rimeligt forhold til de beskrevne vedligeholdelses- og serviceaktiviteter?

Er der fastlagt en øvre grænse for, hvor meget vedligeholdelses- og serviceafgiften kan stige år for år?

Varighed og opsigelse

Hvor lang bør bindingsperioden for vedligeholdelses- og serviceaftalen være? Ofte ser man, at vedligeholdelses- og serviceaftalen løber i 12 måneder med automatisk fornyelse, medmindre kunden opsiger den med et givet varsel (f.eks. 2, 3 eller 6 måneder) til udløbet af 12-måneders perioden. Er dette kombineret med, at aftalen ikke indeholder nogen grænse for, hvor meget vedligeholdelses- og serviceafgiften kan stige, risikerer man i princippet at skulle betale et på forhånd ukendt beløb for den følgende vedligeholdelsesperiode uden, at man kan komme ud af aftalen.

Det ses også, at leverandøren forbeholder sig ret til ensidigt at ændre de aftalte vilkår enten midt i en løbeperiode eller i forbindelse med fornyelse - uden at kunde i den forbindelse kan komme fri af aftalen. Dette er i strid med principperne i dansk aftaleret og bør ikke accepteres af kunden. Kunden bør stille krav om, at leverandøren varsler ændringer med et varsel minimum svarende til opsigelsesvarslet.

Omvendt har kunden en interesse i, at opsigelse fra leverandørens side sker med et længere varsel, således at man har mulighed for at finde et erstatningsprodukt og få aftale på plads med alternativ leverandør.

Kunden bør endvidere betinge sig en vis uopsigelsesperiode fra leverandørens side.

Forslag til bestemmelse om varighed og opsigelse:

- ” Denne vedligeholdelses- og serviceaftale [eller licensaftale] løber i 12 måneder fra indgåelse. Aftalen fornyes på uændrede vilkår, medmindre en af parterne forinden har opsagt den helt eller delvist. Kunden kan opsigte aftalen helt eller delvist med 30 dages varsel til udløb ved den sidste dag i en kalendermåned. Hvis kunden har erlagt vederlag for hele perioden forud, tilbagebetaler leverandøren den forholdsmæssige andel, som vedrører den del af perioden, hvor aftalen ikke længere er gældende.

Leverandøren kan opsigte aftale helt eller delvist, eller ændre vilkårene for aftalen med et varsel på 12 måneder med virkning til den første i en kalendermåned. Opsigelse kan dog tidligst finde sted til udløb XX år fra indgåelsen af vedligeholdelsesaftalen. ”

Erstatningsprodukter og opsplnitning af produkter

Under dække af, at der er tale om videreudvikling af softwaren, foretager nogle softwareproducenter i visse tilfælde en ”ommodulering” eller opsplnitning af produkterne, eller de udvikler et ”erstatningsprodukt” for den software, kunden har fået licens til. Kunden risikerer i sådanne tilfælde, at det produkt, han har fået stillet til rådighed ved licensaftalens indgåelse, gennem vedligeholdelse eller opdateringsabonnement hen over tid rent faktisk forringes i relation til funktionalitet.

Kunden risikerer således, at han er henvist til at tilkøbe licenser for at få adgang til den funktionalitet, han oprindeligt havde licensaftale til.

Det ses også, at softwareproducenten opdeler opdateringer af softwaren mellem

opdateringer, som er omfattet af vedligeholdelses- og serviceaftalen, og opdateringer, som tilføjer softwaren ny funktionalitet, for hvilken kunden skal betale vederlag eller erhverve produktet på ny. Hvis det er uklart, hvad der er omfattet af vedligeholdelses- og serviceaftalen, og hvad der skal erlægges yderligere vederlag for, er det reelt leverandøren, der bestemmer, hvornår kunden skal have flere penge op af lommen. For at undgå dette bør forholdet reguleres i licensaftalen.

Forslag til bestemmelse om opdeling af det licenserede og erstatningsprodukter:

- ” Såfremt både leverandøren og producenten er ophørt med at supportere softwaren, dvs. at leverandør/producent offentligt har meddelt ophør af support, og at alle kunder på produktet inden for en nærmere fastsat tidsramme er forpligtet til at overgå til et andet produkt eller en anden version af produktet, er kunden ligeledes forpligtet til at ibrugtage det erstatningsprodukt, som leverandøren tilbyder. Såfremt det tilbudte erstatningsprodukt i alt væsentlighed indeholder samme funktionalitet, som det produkt det erstatter, betaler kunden samme vederlag for erstatningsproduktet som for det oprindelige produkt.

Såfremt leverandøren dokumenterer, at funktionaliteten i erstatningsproduktet er væsentlig forbedret – dvs. indeholder væsentlig ny funktionalitet frem for det oprindelige produkt og kunden ønsker at gøre brug af denne funktionalitet, kan leverandøren opkræve et ekstra vederlag svarende til de foretagne funktionalitetsforbedringer eller forhøje den løbende afgift for produktet og/eller vedligeholdelses- og serviceaftalen forholdsvis i forhold til funktionalitetsforbedringerne.

Leverandøren indestår for, at den funktionalitet, der er til rådighed i det licenserede produkt på

tidspunktet for indgåelse af licensaftalen, i alt væsentlighed vil være til stede i efterfølgende opdaterede programversioner og erstatningsprodukter. Bortset fra almindelig prisregulering er leverandøren ikke berettiget til at opkræve højere vederlag for den funktionalitet, der er til stede i det oprindeligt licenserede produkt, uanset at leverandøren ommodulerer produktet, frigiver et erstatningsprodukt eller omdøber produktet. ”

Vedligeholdelses- og serviceabonnement

Brugsretten er ofte knyttet til et vedligeholdelses- og/eller serviceabonnement.

Har man opsagt sin vedligeholdelses- og serviceaftale og senere ønsker at gentegne denne, skal man være opmærksom på, at dette kan blive dyrt. Leverandøren forbeholder sig ofte et vederlag, som svarer til hele den periode, hvor man ikke har haft en gældende opdateringsaftale eller et vederlag, som svarer til genanskaffelse af softwaren som førstegangskøb.

Da man som kunde ikke kan støtte ret på en vedligeholdelses- og serviceaftale, der er opsagt, skal dette forhold reguleres i selve licensaftalen.

Forslag til formulering om gentegning af vedligeholdelses- og serviceaftale til indsættelse i licensaftalen:

” Efter eventuel opsigelse af vedligeholdelses- og serviceaftale er kunden berettiget til at gentegne vedligeholdelses- og serviceaftale mod erlæggelse af leverandørens sædvanlige abonnementsvederlag for vedligeholdelse og service fremover. ”

Tidsubegrænsede licenser (”Perpetual” eller købelicenser) indeholder nogle gange bestemmelser om, at hvis kunden opsiger

vedligeholdelses- og supportaftale, skal licensen og tilhørende dokumentation straks afinstalleres og returneres til softwareleverandøren. En sådan bestemmelse underminerer hele ideen bag investering i sådanne licenser, og de bør aldrig accepteres af køber.

I forbindelse med opgradering af softwaren, kan kunden have interesse i at bevare den gamle version af softwaren i en overgangsperiode. I princippet skal kunden da betale licensafgift for både den nye og den gamle version. Her vil det være en fordel for kunden, hvis man kan forhandle en klausul om ”single version charge” (SVC) ind i licensaftalen.

Forslag til SVC klausul:

” I forbindelse med opgradering af softwaren er kunden berettiget til at anvende flere versioner af softwaren i en overgangsperiode uden at dette betragtes som en udvidelse af licensens omfang. I så fald betaler kunden den licensafgift som er gældende for den nyeste version af softwaren beregnet som om den nye version er den eneste version af softwaren, der er installeret i kundens driftsmiljø. ”

Tip # 8

Ansvarsbegrænsninger

Indirekte tab, tab af data og økonomisk loft

Softwareleverandørens standardbetingelser vil ofte indeholde ansvarsbegrænsninger, som begrænser leverandørens økonomiske ansvar, hvis softwaren skulle forårsage skade på udstyr eller data, eller hvis mangler ved softwaren påfører kunden et tab. Eksempelvis ved, at kunden ikke kan anvende softwaren som forudsat, eller hvis softwaren fungerer forkert.

Ansvarsbegrænsningen vil ofte afskære kunden fra at kræve visse former for tab - typisk kaldet indirekte tab - dækket, ligesom leverandøren normalt har fastsat et maksimum for, hvor stort et tab, kunden kan kræve dækket. Ansvarsbegrænsningerne er som udgangspunkt juridisk gyldige, da licensaftalen er underlagt det almindelige aftalefrihedsprincip.

Som kunde bør man sikre, at leverandørens ansvarsbegrænsninger på en afbalanceret måde afspejler, hvad leverandøren bør kunne indestå for, og hvilke risici kunden selv med rimelighed kan påtage sig. Derfor bør kunden foretage en risikoanalyse i forbindelse med erhvervelsen af softwaren og herunder vurdere, hvilken betydning anvendelsen af softwaren har for kundens virksomhed og især, hvilke forventelige konsekvenser det vil have, hvis softwaren ikke fungerer eller ikke fungerer som forventet. Denne vurdering bør herefter indgå ved forhandlingerne med leverandøren, hvor det skal sikres, at ingen risici er uafdækkede, enten fordi leverandøren er gjort erstatningsansvarlig, eller fordi kunden på anden måde, eksempelvis ved passende forsikringer, har afdækket disse risici.

Hvor balancen ligger kan som nævnt va-

riere alt efter, hvilken slags software, der er tale om, og alt efter hvad kunden skal bruge den til. Det er derfor ikke på forhånd muligt at fastlægge, hvilke ansvarsbegrænsninger kunden bør acceptere.

Som vejledende tommelfingerregel (branche kutyme) må man som kunde acceptere, at en eventuel erstatning ikke kan overstige et beløb svarende til det, som man selv skal betale til leverandøren. Derudover er det sædvanligt, at leverandøren ikke vil dække indirekte tab eller følgeskader som eksempelvis driftstab, manglende fortjeneste eller mistede besparelser. Det er også normalt, at en eventuel erstatning nedsættes med et eventuelt betalt bodsbeløb.

Hvorvidt tab af data i den konkrete situation skal betragtes som et direkte eller et indirekte tab, skal afgøres ud fra en betragtning af, hvilken af parterne, der er nærmest til at bære denne risiko. F.eks. vil levering af software sjældent medføre risiko for tab af data i sig selv. Varetager kunden selv installation af programmet, vil det være naturligt, at kunden bærer risikoen for tab af data. I den situation kan tab af data og omkostninger i forbindelse med rekonstruktion betragtes som indirekte tab. Omvendt forholder det sig, hvis leverandøren leverer og implementerer en systemløsning og varetager konvertering af data. Her bør leverandøren bære risikoen for tab af data.

Forslag til formulering, som er inspireret af K01:

” Parterne er erstatningspligtige efter dansk rets almindelige regler. For forhold, der udløser betaling af bod, kan erstatning kun kræves, i det omfang kunden dokumenterer et tab ud over bodsbeløbet. Erstatning eksklusiv betaling af

bodsbeløb er begrænset til et beløb svarende til kontraktsummen.

Parterne er ikke i noget tilfælde ansvarlig for driftstab, følgeskader eller andet indirekte tab.

Foranstående begrænsninger gælder kun, hvis tabet ikke kan henføres til grov uagtsomhed eller forsættelige forhold hos den skadevoldende part. ☞☞

Er der særlige årsager til, at det er vigtigt for kunden, at leverandøren indestår for tab af data, bør det fremgå direkte af formuleringen.

Kontraktsummen skal defineres i aftalen (er den inkl. eller ekskl. moms, vedligeholdelse, udgifter til uddannelse, konsulentytelser m.v.?).

Begrænsning af ansvar for krænkelse af tredjemands immaterielle rettigheder

Der står ofte i licensaftaler, at leverandøren ikke er ansvarlig, hvis softwaren krænker tredjemands immaterielle rettigheder. Alternativt kan der stå, at hvis softwaren krænker tredjemands immaterielle rettigheder, leverer leverandøren en "work around"-løsning og/eller anden tilsvarende software, som ikke krænker tredje mands rettigheder. Der kan også stå, at softwaren i tilfælde af, at den krænker tredjemands rettigheder, skal tilbageleveres, og at man som kunde er stillet, som om aftalen ikke var indgået. Det betyder, at kunden alene vil kunne kræve erstatning af leverandøren i henhold til princippet om negativ kontraktinteresse, hvilket ikke tager højde for, at kunden samtidig risikerer at stå med et erstatningskrav fra tredjemand som følge af krænkelsen.

Sørg for, at licensaftalen indeholder bestemmelse om, at leverandøren holder kunden skadesløs, hvis softwaren krænker tredjemands rettigheder. Leverandøren skal tillige dække kundens udgifter til ekstern repræsentation, advokat udgifter o.l.

Forslag til formulering:

☞☞ *Leverandøren indestår for, at den leverede software ikke krænker tredjemands rettigheder, herunder patenter og ophavsrettigheder.*

Ethvert krav fra tredjemand vedrørende krænkelse af dennes rettigheder skal øjeblikkelig meddeles til leverandøren. Leverandøren skal forsvare kunden mod et sådant krav og for egen regning føre forligsforhandlinger eller en eventuel retssag mod tredjemand, hvis retten tillader det. Leverandøren skal under alle omstændigheder holde kunden skadesløs for alle omkostninger i forbindelse med sådanne krav fra tredjemand, såsom advokatudgifter eller erstatninger, som må blive tilkendt under en retssag eller aftalt under forligsforhandling (forudsat at forliget med tredjemand er indgået eller accepteret af leverandøren).

Foreligger der krænkelse af tredjemands ret fra leverandørens side, er leverandøren desuden pligtig til for egen regning at skaffe kunden ret til fortsat at udnytte det pågældende software og/eller dokumentation heraf eller at bringe krænkelsen til ophør ved at ændre eller erstatte dele af den pågældende software eller dokumentation heraf med de mindst mulige justeringer. ☞☞

Tip # 9

”Den hele aftale” - klausulen

Alle forhold, som indgår i kundens beslutningsgrundlag for indgåelse af kontrakten, bør medtages som bilag til kontrakten på lige fod med øvrige bilag. F.eks. væsentlige forudsætninger fra udbudsgrundlaget, relevante uddrag/beskrivelser fra leverandørens tilbud, kundens beskrivelse af de forhold, der er lagt vægt på ved valg af leverandør eller for beslutning om outsourcing (konklusion af business case), væsentlige tilsagn fra leverandøren på møder bør noteres og skrives ind i kontrakten.

gældende leverandør, indskrives i kontrakten eller vedlægges som bilag til kontrakten. I den forbindelse skal man heller ikke acceptere formuleringer som: ”Det, der fremgår af bilag NN, er udelukkende vedlagt til orientering”.

Fra amerikansk/engelsk kontrakttradition har vi overtaget klausulen om ”Den hele aftale” eller ”The entire agreement clause”. Sådanne klausuler indeholder ofte formuleringer om, at alle forudgående, mundtlige som skriftlige aftaler ikke er gældende mellem parterne, medmindre de er gengivet i kontrakten.

Det betyder, at når leverandøren i sit salgsmateriale, sit tilbud, sit følgebrev eller andet materiale, der ikke er en del af selve kontrakten, f.eks. lover kunden en væsentlig besparelse på sine it-udgifter, så er dette løfte ikke det papir værd, det er skrevet på. Klausulen er ikke overensstemmende med den gode sælgers typiske forsøg på at minimere kontraktens betydning i praksis – eller måske hænger den netop fint sammen hermed!

Klausulen der, som det fremgår af ovenstående, ligger fjernt fra den danske retstradition bør ikke accepteres. Under alle omstændigheder skal man som kunde sikre sig, at alle væsentlige faktorer og alle forhold, som kunden har lagt vægt på ved indgåelse af kontrakt med netop den på-

Tip # 10

Lovvalg og værneting

Sørg for at licensaftalen tilrettes således, at det er dansk ret og dansk værneting, som gælder for licensaftalen. Aftale herom kan alternativt indgås i aftale med distributøren (i købsaftalen), der som dansk registreret selskab hæfter overfor kunden og dermed vil kunne stævnes i Danmark.

Licensbetingelser udarbejdet af udenlandske softwareproducenter indeholder ofte bestemmelse om, at lovgivningen i det pågældende land, hvor producenten er hjemmehørende, skal anvendes i tilfælde af uenighed mellem parterne om licensbetingelserne. De færreste kunder kender lovgivningen i f.eks. Californien eller i Tyskland, og man har som kunde derfor ingen sikkerhed for, at den beskyttelse, som lovgivningen eller retspraksis giver kunden det pågældende sted, er på niveau med gældende lovgivning eller retspraksis i Danmark.

Lovgivningen i et fremmed land er ikke nødvendigvis dårligere for køber, men før man accepterer at lade licensen regulere af fremmed ret, bør man undersøge dette nærmere. Kunden bør i givet fald alliere sig med en jurist, der er kyndig inden for pågældende lands ret. Omkostningerne hertil skal naturligvis tages med i betragtning.

Ydermere forskriver licensbetingelserne ofte, at tvister om licensbetingelserne skal føres for en domstol i producentens hjemland, hvilket også vil medføre betydelige merudgifter for kunden i tilfælde af tvist.

Hvorvidt man skal vælge at få afgjort eventuelle tvister ved domstol eller ved voldgift er en smagssag.

Der er ikke offentlig adgang ved en voldgiftssag og afgørelsen offentliggøres heller ikke. Dette er typisk i leverandørens interesse, da han gerne vil værne om sit omdømme i branchen og derfor er glad for denne anonymitet, uanset om han taber eller vinder den konkrete sag. En voldgiftssag kan afvikles hurtigere end en domstolssag, bl.a. fordi afgørelsen ikke kan ankes. Parterne skal selv afholde alle omkostninger ved en voldgiftssag, dvs. sekretariatsbistand, aflønning af dommere og salær til egen advokat, mens en del af de administrative omkostninger afholdes af staten ved anvendelse af de ordinære domstole.

Forslag til lovvalg- og værnetingsklausul:

” Denne licensaftale er underlagt dansk ret. Hvis en tvist mellem parterne, som enten vedrører licensaftalens indhold eller udspringer af licensaftalen, ikke løses i mindelighed eller ved mellemkomst af en uvildig mægler/mediator, skal tvisten indbringes til afgørelse for Sø- og Handelsretten i København. Parterne kan i forbindelse med den konkrete tvist blive enige om, at tvisten i stedet skal afgøres af en voldgiftsret. ”

Forslag til mediatorklausul:

” Forinden en tvist indbringes for domstol eller voldgift, skal begge parter arbejde loyalt og aktivt for at løse konflikten. Konflikten skal løftes op på et niveau i parternes respektive organisationer, der ikke er involverede i den daglige forretning mellem kunde og leverandør. Parterne kan vælge at søge konflikten løst ved mellemkomst af en mediator, der udpeges af en anerkendt forening for mediatorer. ”



DANSK IT er en forening for it-professionelle og andre, der arbejder professionelt med it.

Vi udbyder en lang række netværk for medlemmerne af foreningen, hvor erfaringsudveksling og viden om best practice er højt på dagsordenen. Specifikt berøres softwarelicenser i bl.a. vores kompetencenetværk for it og jura og i erfa-gruppen køb og salg i it-branchen.

Herudover arrangerer DANSK IT en lang række konferencer, hvor vi er blandt de førende udbydere.

Læs mere om vores mange tilbud på www.dansk-it.dk

DANSK | IT

St. Kongensgade 59 A

1264 København K

Tlf. 33 11 15 60

Fax 33 93 15 80

E-mail: dansk-it@dansk-it.dk

www.dansk-it.dk