

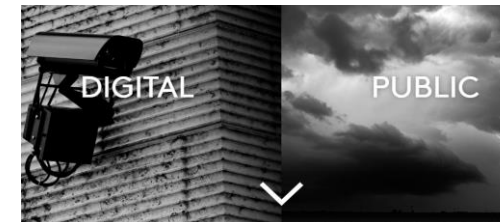
Digitaliseringsprojekt – särskilt om avtalsreglering

Johan Kahn, advokat/partner
Daniel Lundqvist, advokat/partner

IT-rättsdagen, den 2 december 2021

Kort om Kahn Pedersen

- > Specialiserad affärsjuridik
 - > Digital
 - > Public
- > Oberoende och högt rankade
- > Ca 20-25 jurister
- > Våra klienter är banker, försäkringsbolag, private equity, industribolag, fastighetsbolag, medlemsorganisationer och myndigheter
- > Svensk medlem i Outsourcing Law Group



Agenda

- > Digitaliseringen driver fram nya sourcingmodeller och förändrade IT-avtal
- > Rättsligt skydd för data och algoritmer
- > Vad står det egentligen i molntjänstavtalen bortom dataskydd och regulatoriska krav?
- > Hur digitaliseringen påverkar distributionskedjor för digitala lösningar



"Digitaliseringsprojekt" – några exempel och trender

- > IoT = uppkoppling och data
 - > Sensorer/verktyg för insamling av data
 - > Uppkopplade maskiner/verktyg
 - > Billig och "oändlig" datalagring/-processring i molnet
 - > 5G...
- > Nya kunderbudanden
 - > Prediktivt underhåll
 - > Analytics (eller "AI")
 - > "Dumma" => "Smarta" produkter
 - > Produkter => Tjänster
- > Affärsutveckling
 - > Automatisering och standardisering
 - > "Ny" teknik (Molntjänster, Robotics Software)



Digitaliserings-/projektfaser inom Industri 4.0 (exempel)

Phase 0

- Connected Devices
- Cloud Infra
- Creation of "Data Lakes"

Phase 2 (MVP)

- Pilot Testing
- Establish business case

Phase 1 (POC)

- Data discovery
- Creation of "Models" (use cases)

Phase 3 (Roll-out)

- Build and Deploy "as a Service"
- Industrialize and scale

Digitalisering förändrar inte grunderna för IT-avtalet

- > Stödja "business case" och verksamhetsbehov
- > Minimera leverantörsberoende
- > Balanserade avtalsvillkor ger bäst affär över tid
- > Affärskritisk lösning = hög affärsrisk för leverantören
- > Säkerställa regelefterlevnad (GDPR, ev regulatoriska krav m.m.)
- > Ge kunden effektiva uppföljningsverktyg och sanktioner
- > Tydligt och enkelt



Men vissa sanningar gäller inte längre...

- > Systemleverans (turnkey) allt mindre vanligt
 - > Standardplattformar ("industry-agnostic")
 - > Kundenspecifik utveckling/anpassning drivs av kunden (agilt)
 - > Värdet av digitala lösningar beroende av time-to-market samt kombinationen av teknik (leverantör) och know-how (kunden)
 - > Makrotrend => Minskad globalisering => Närmare till viktiga funktioner
- > Kund-/leverantörsförhållande både luckras upp och blir samtidigt viktigare => "partnerskap"
- > Inbyggd flexibilitet
 - > "Vattenfallsregleringar" passar för projekt med tydligt definierat resultat och budget
 - > Agila metoder passar för projekt som utvecklas i takt med framdriften och där budgeten inte är central
 - > Digitaliseringsprojekt gynnas sällan av omfattande kravställning
- > "Data" och algoritmer ofta viktigare än "klassisk" objekt för immaterialrättsligt skydd



Att tänka på när man skriver avtal för digitaliseringsprojekt

- > Ange mål för och syften med samarbetet i avtalet
- > Ökat fokus på samverkan och kontinuerlig utvärdering
- > Dela upp projekt i mindre leveranser/produkter istället för "big bang" (jfr agilt)
- > Använd få eller inga negativa incitament såsom
 - > Bygg in mjuka kvalitetsmått och parametrar (t.ex. "nöjdhet")
 - > Fokusera på "output" och resultat för kund
- > Verka för minskat leverantörsberoende
 - > Exitplanering => hur går vi vidare själva eller med annan partner?
 - > Korta uppsägningstider
 - > Säkerställ faktisk datatillgång (egen kopia?)
- > Säkra avtalsreglerade nyttjanderätter och begränsningar för data och algoritmer



Rättsligt skydd för data och algoritmer

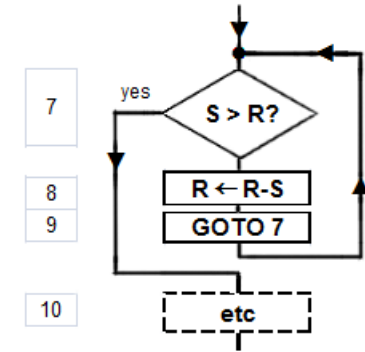
Rättsligt skydd för data

- > Särskilj personuppgifter från annan data
 - > Data är information, inte egendom
 - > Dagens immaterialrättsliga lagstiftning ger inte ett effektivt skydd för data
 - > Patent? Nej
 - > Upphovsrätt? Nej
 - > Databasskydd sui generis? Ja, men smalt skydd
 - > Företagshemlighet? Ja, men smalt skydd
- ➔ Avtalet behöver typiskt sett användas för ett effektivt skydd för data! **NB – mycket begränsat skydd mot tredje part.**

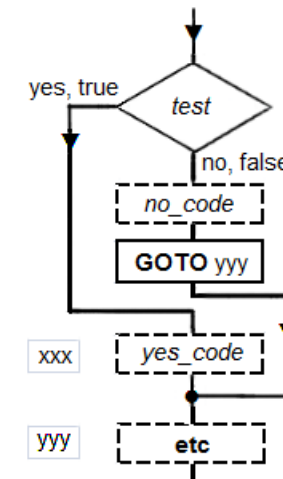


Kort om algoritmer

- > Utgör logiken i en digital lösning (jfr recept)
- > Om en algoritm har "teknisk effekt" kan den vara patenterbar som metodpatent
- > Algoritmer är typiskt sett företagshemligheter
- > Bör avtalsmässigt hanteras på samma/liknande sätt som data



WHILE $S \leq R$ DO $R \leftarrow R - S$



IF test=true THEN yes_code ELSE no_code

Tips om avtalsreglering

- > Undvik “Kunden ska äga all kunddata...”
- > Tänk på:
 - > Definitioner av olika datatyper ofta viktigt
 - > Inkludera relevanta datatyper i definition av “konfidentiell information”
 - > Glöm inte “slasken” (“...och varje annan typ av data”)
 - > Glöm inte metadata och statistik/användningsdata
 - > Klargör databasrättigheter (om relevant och lämpligt)
- > Prioritetsordning
 - > Säkerställ faktisk egen kontroll/access till data
 - > Säkerställ att avtalet inte begränsar eget nyttjande av data/algoritmer (“positiv” rättighet typiskt sett inte nödvändig)
 - > Avtala inte bort beslutanderätt (t.ex. genom att ta rollen som personuppgiftsbiträde)
 - > Avtala om lämpliga begränsningar för motparten (nyttjanderätt och/eller ändamål/användning)



Molntjänster bortom dataskydd och regulatoriska krav

Molntjänster bortom dataskydd och regulatoriska krav – Några exempel

> Suspending

[...]If we reasonably believe any of Your Content violates the law, infringes or misappropriates the rights of any third party, or otherwise violates a material term of the Agreement (including the documentation, the Service Terms, or the Acceptable Use Policy) ("Prohibited Content"), we will notify you of the Prohibited Content and may request that such content be removed from the Services or access to it be disabled. If you do not remove or disable access to the Prohibited Content within 2 business days of our notice, we may remove or disable access to the Prohibited Content or suspend the Services to the extent we are not able to remove or disable access to the Prohibited Content. Notwithstanding the foregoing, we may remove or disable access to any Prohibited Content without prior notice in connection with illegal content, where the content may disrupt or threaten the Services or in accordance with applicable law or any judicial, regulatory or other governmental order or request. In the event that we remove Your Content without prior notice, we will provide prompt notice to you unless prohibited by law. We terminate the accounts of repeat infringers in appropriate circumstances.

"Molntjänster får inte användas till olagligt, skadligt, vulgärt, stötande eller bedrägligt innehåll eller aktiviteter. Exempel på förbjudna aktiviteter är att förespråka eller orsaka skada, hindra eller begå brott mot integritet eller säkerhet i ett nätverk eller system, kringgå filter, skicka oönskade, kränkande eller bedrägliga meddelanden, virus eller skadlig kod, eller kränka tredjepartsrättigheter."

> Exploatering av kunddata

XX may (i) compile statistical and other information related to the performance, operation and use of the Services, and (ii) use data from the Services Environment in aggregated form for security and operations management, to create statistical analyses, and for research and development purposes (clauses i and ii are collectively referred to as "Service Analyses"). XX may make Service Analyses publicly available; however, Service Analyses will not incorporate Your Content or Confidential Information in a form that could serve to identify You or any individual, and Service Analyses do not constitute Personal Data. XX retains all intellectual property rights in Service Analyses.

Digitalisering och distributionskedjor

Kundbeteende och distributionskedjor förändras

AUTOMOTIVE & AVIATION ANZ

Mercedes-Benz rolls out radical new way to buy luxury cars

Återförsäljare de stora förlorarna när små varumärkens makt ökar

Allt fler mindre bolag med starka varumärken väljer bort mellanhänder för att istället sälja sina produkter direkt till kunden via egna kanaler. Det gör att stora återförsäljare och onlineplattformar får både mindre marginaler och sämre förhandlingsutrymme, enligt Pontus Sellberg, analytiker inom detaljhandeln på Danske Bank Sverige.

< kahn
> pedersen

NYHETER

Nya greppet: Upplands Motor byter namn till Volvo Car Retail

Publicerad 2021-04-06 15:12 (uppdaterad 2021-04-06 15:12)



Foto: Arild Vågen/Creative Commons

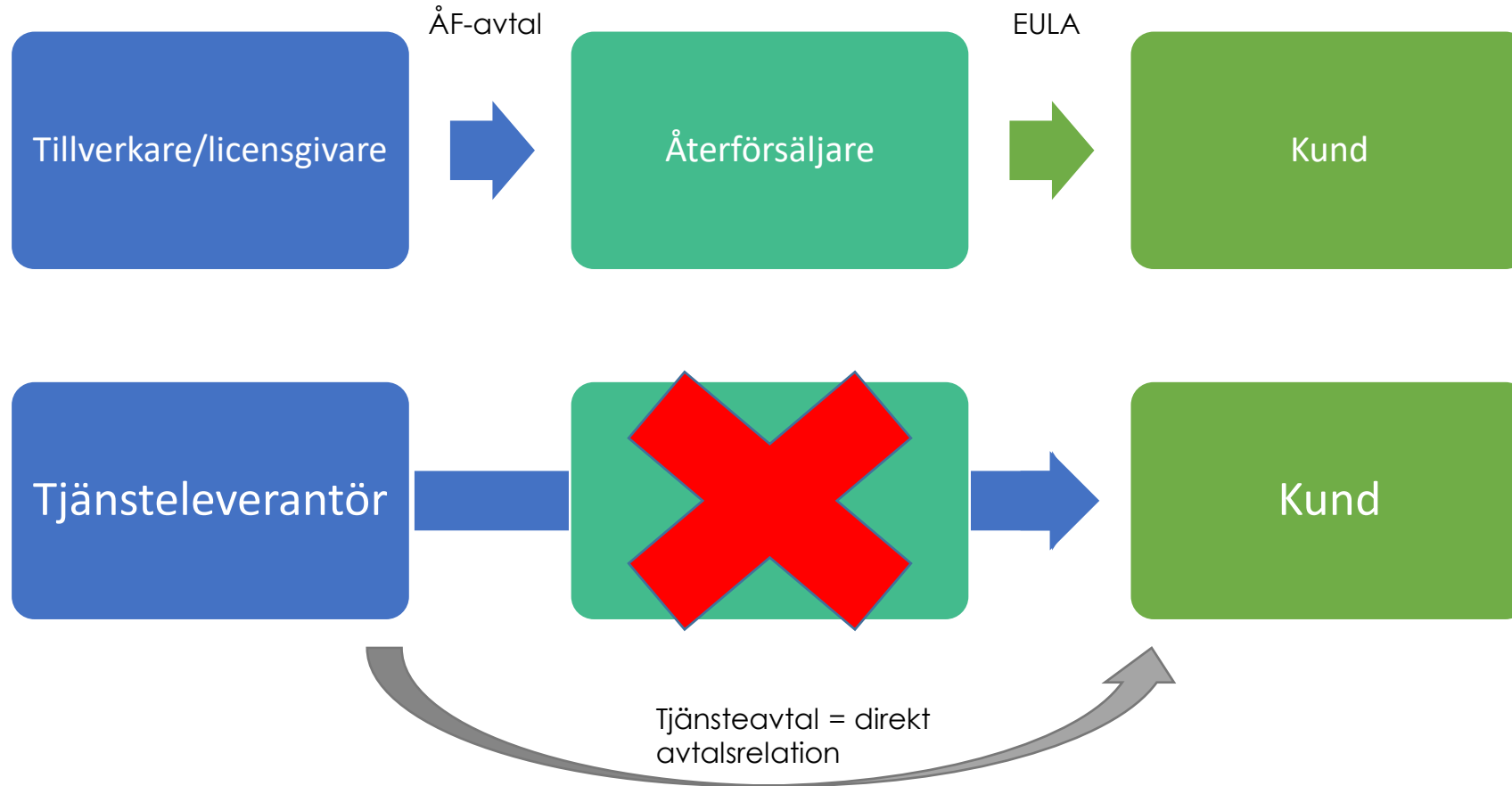
Volvo har köpt upp fristående Upplands Motor och ska nu byta namn på företaget. "Våra affärsmodeller behöver förändras", säger företagets vd.

NYHETER

Nya beskedet: Bilia slutar sälja Volvo – avtalet sägs upp

Publicerad 24 november 2020

Tjänstefiering minskar behovet av mellanmän



Frågor?



Johan Kahn

Advokat, Partner

+46 720 50 92 21

johan.kahn@kahnpedersen.se



Daniel Lundqvist

Advokat, Partner

+46 720 50 92 29

daniel.lundqvist@kahnpedersen.se