



### Smartphonekampen

Sony är enligt IDC i dag världens tredje största Smartphonesaktör med en andel på 4,8 procent. Nokia har störttykt från 13,6 procent till ynka 3,4 procent av marknaden, HTC från 10,3 till 4,7 procent och slutligen RIM från 9,6 till 4,2 procent. Vinnarna är inte helt oväntat ärkerivalerna Apple och Samsung.

### Utveckla Management

Sneglar du på Leankonceptet för att utveckla affärerna? Du kanske borde kolla på Google istället. Annika Steibner, forskare som undersökt deras framgångssaga, tror att Googles managementmodell kan bli lika populär som Lean.

### Innovationscheckar

Vinnova har gett Almi Företagspartner, IUC Sverige och Coompanion – Kooperativ Utveckling Sverige ansvaret att distribuera 200 checkar å 100 000 kr kontant. Konceptet är ett regeringsuppdrag tilldelat Vinnova för 2012–2014.

### Nytt Windows varje år

Microsoft kommer likt Apple att börja släppa nya versioner av Windows på årsbasis, enligt idg.se.

### Fart på linan

Forskare i USA och Kanada har slagit nytt världsrekord i dataöverföring med ett nätverk som klarar hela 339 gigabit per sekund.

# Juristen tipsar

## Risken att förlora sina rättigheter vid en omförhandling

TEXT: JOHANNA ALBIHN, ADLEGUS AB

**För en tid sedan fick jag** ett uppdrag av ett medlemsföretag att utreda huruvida medlemsföretaget ägde fortsatt rätt att nyttja källkoden till en programvara. I samband med detta aktualiserades vikten av att göra en noggrann genomgång även inför en mindre omförhandling där en leverantör menar att det endast avser en uppdatering till nya standardvillkor.

Bakgrunden till uppdraget för medlemsföretaget var att programvaruleverantören kontaktat dem och påstått att de inte längre hade rätt att använda källkoden till en installerad programvara. Medlemsföretaget hade sedan det installerade programvaran på tidigt 90-tal haft rätt att använda källkoden. Denna rätt följde både av ingånget licensavtal där det tydligt angavs att medlemsföretaget hade rätt att ”göra tillägg, förbättra eller anpassa programvaran” och av den praxis som utarbetats mellan parterna. Leverantören hade under hela samarbetet varit fullt införstådd med att medlemsföretaget hade tillgång till källkoden och att källkoden också användes på det sätt som angavs i det ursprungliga licensavtalet.

**Leverantören hänvisade till** uppdaterade numera gällande licensvillkor enligt vilka medlemsföretaget inte hade rätt att nyttja källkoden. I det specifika fallet hade parterna särskilt överenskommit om att ersätta tidigare ingångna avtal, dock inte det licensavtal som låg till grund för användandet av källkoden. Utöver detta så hade medlemsföretaget, även efter det att de nya licensvillkoren trätt i kraft och i samförstånd med programvaruleverantören, fortsatt att själv modifiera programvaran. Programvaruleverantörens möjligheter att vinna framgång med en talan i detta ärende lär därför vara begränsade.

En intressant aspekt utifrån ovanstående ärende med anknytning till just vikten av att inte acceptera en omförhandling utan att granska tidigare ingånget avtal - som man rent generellt bör ta fasta på - är att säkerställa att tidigare framförhandlade rättigheter följer med i samband med att ett avtal omförhandlas.

**En sådan rättighet kan** röra i stort sett vad som helst som part vid ingåendet av ett avtal såg som en viktig förutsättning för att sluta just detta avtal. Ett i programvarubranschen bra exempel är att man som kund lyckats förhandla sig till särbestämmelser rörande hur man beräknar antalet licensierade användare. I ett otal äldre licensavtal återfinns man skrivningar såsom ”samtidiga användare”, ”grupp-användare” och ”sällan-användare”. Skrivningarna var alla resultatet från livliga förhandlingar där kunderna inte kunde acceptera att exempelvis köpa en användarlicens per truckförare på ett lager utan förhandlade sig till att ett flertal truckförare fick räknas under en licens trots att de alla hade egna användar-ID 'n. Denna princip har sedan i många fall använts i praktiken under ofta ett mycket långt samarbete även om parterna senare har omförhandlat det skriftliga avtalet genom att ersätta detta med uppdaterade versioner av licensvillkor där tidigare särbestämmelse inte längre finns med.

**I exemplet med truckförarna** kunde man ofta senare visa att sättet att beräkna användare var en inarbetad praxis mellan parterna och att detta inte var att anse som omförhandlat bara genom att kunden har accepterat leverantörens uppdaterade licensvillkor. För att emellertid undvika diskussion med en motpart och risken för att hamna i tvist där man måste kunna visa att de ursprungliga särbestämmelserna var en förutsättning för avtalet, bör man se till att få med denna särbestämmelse skriftligen i det nya avtalet.

De företag som i skrivande stund befinner sig i en omförhandlingssituation bör fundera på om det finns muntliga överenskommelser eller i handling accepterade villkor som för företaget är att anse som avgörande för det fortsatta samarbetet. Om så är fallet är det lämpligt att upprätta en bilaga med särskilda villkor där dessa särbestämmelser tydliggörs. Att låta en jurist granska det tidigare ingångna avtalet är också att rekommendera för att säkerställa att de förändringar som motparten föreslår inte blir till företagets nackdel och att den inarbetade praxisen skriftligen återges som en del av det nya avtalet.