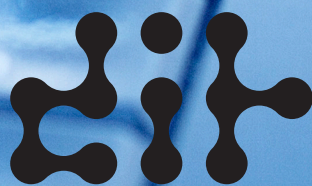


# Licensstyring og licensaudits

Vejledning og praktiske anbefalinger



DANSKE **jr** ADVOKATER



dansk.it

# Licensstyring og licensaudits

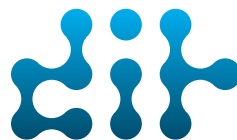
---

Vejledning og praktiske anbefalinger

Udarbejdet af  
Danske IT-Advokater og DANSK IT



DANSKE **iA** ADVOKATER



dansk•it

**Licensstyring og licensaudits  
Vejledning og praktiske anbefalinger**

Copyright: Danske IT-Advokater og DANSK IT  
Udgivelse: april 2015

**Forfattere:**

Alexander Z. B. Lundkvist, stud. jur., Kromann Reumert  
Christian Vidmar, teamleder, Sourcing, Statens It  
Lau Normann Jørgensen, advokat, Kromann Reumert  
Michael Ørnø, direktør, Statens It  
Niels Anders Vedsten Larsen, License Manager, Statens It  
Ulla Koch Zeeberg, Business Process Specialist, UNOPS  
Zunia Ahsan, jurist, Statens It

**Layout:**

DANSK IT

**Kontakt:**

Danske IT-advokater  
Vesterbrogade 32  
DK 1620 København V  
Tlf: +45 3343 7000  
forening@danskeadvokater.dk  
www.itadvokater.dk

DANSK IT  
Bredgade 25a  
DK 1260 København K  
Tlf: +45 3311 1560  
dit@dit.dk  
www.dit.dk

---

# Indhold

---

|          |  |           |
|----------|--|-----------|
| <b>1</b> | <b>Indledning</b>  | <b>5</b>  |
| 1.1      | Hvorfor nu?  | 5         |
| 1.2      | Baggrund   | 6         |
| 1.3      | Licensstyring og compliance                                  | 8         |
| <b>2</b> | <b>Anskaffelsesfasen</b>                                     | <b>9</b>  |
| 2.1      | Tilbudsfasen   | 9         |
| 2.2      | Licensmodeller   | 12        |
| 2.3      | Aftalegrundlag   | 15        |
| 2.4      | Software Vendor Terms  | 17        |
| <b>3</b> | <b>Løbende drift</b>   | <b>24</b> |
| 3.1      | Deployment (udrulningsfasen)                                 | 24        |
| 3.2      | Installationsmedier  | 25        |
| 3.3      | Administratorrettigheder                                     | 25        |
| <b>4</b> | <b>Licensstyring</b>   | <b>27</b> |
| 4.1      | Helhedsorienteret tilgang til licensstyring                  | 27        |
| 4.2      | Licensoverblik   | 27        |
| 4.3      | Licensansvarlig  | 28        |
| 4.4      | Installationer og Software Asset Management                  | 29        |
| 4.5      | Compliance-rapporter   | 30        |
| <b>5</b> | <b>Outsourcing</b>   | <b>32</b> |
| 5.1      | Outsourcing  | 32        |
| 5.2      | Øvrige aftalevilkår og juridiske forhold                     | 33        |
| 5.3      | Insourcing   | 34        |
| <b>6</b> | <b>Auditfasen</b>  | <b>35</b> |
| 6.1      | Hvad er en licensaudit                                       | 35        |
| 6.2      | Motiver bag og anledninger til licensaudits                  | 35        |
| 6.3      | Hvem foretager selve licensauditten, og hvornår foregår den? | 36        |
| 6.4      | Hvad kan man gøre, når auditbegæringen modtages?             | 38        |
| 6.5      | Ansvar i forbindelse med nedbrud, lækager mv. ved audit      | 40        |
| 6.6      | Retsplejeloven som alternativ til aftalebestemt licensaudit  | 40        |

---

---

|          |                                    |           |
|----------|------------------------------------|-----------|
| 6.7      | Hvilket varsel kan forventes?      | 40        |
| 6.8      | Det efterfølgende økonomiske opgør | 40        |
| 6.9      | Statistik                          | 42        |
| <b>7</b> | <b>Sunsetting/udfasning</b>        | <b>45</b> |
| 7.1      | Usupported software                | 45        |
| 7.2      | Forældede versioner af software    | 45        |
| 7.3      | Skift af softwareprodukt           | 46        |
| 7.4      | Historiske licenser                | 47        |
| <b>8</b> | <b>Sammenfattende anbefalinger</b> | <b>48</b> |

# 1 Indledning

---

## 1.1 Hvorfor nu?

Antallet af licensaudits har været konstant stigende siden 2008. Blandt Danmarks store virksomheder (1.000+ ansatte) har stort set alle været igennem en audit fra en eller flere softwareleverandører, og blandt de mellemstore virksomheder (200-999 ansatte) er spørgsmålet ikke længere om de vil blive udsat for en licensaudit, men hvornår.

De betalingskrav, som dette har udløst, har i visse tilfælde oversteget virksomhedens samlede it-budget for året. De sager, som er offentligt kendte, er toppen af isbjerget i den forstand, at den langt overvejende del af de rejste krav løses ved et udenretligt, fortroligt forlig.

***I 2009 blev Vejdirektoratet mødt med et krav baseret på, at bilister, der så direktoratets intelligente vejskilte var brugere. Andre meget store offentligt kendte krav, der kan findes ved en pressesøgning, er de rejste krav mod Coop og Frederikssund Kommune.***

Det er på den baggrund, at Danske IT-Advokater og DANSK IT har udarbejdet denne vejledning, som giver et antal praktiske anbefalinger til, hvad virksomheder og offentlige myndigheder kan gøre i de forskellige faser, d.v.s.

- før og i forbindelse med en softwareanskaffelse;
- i driftsperioden;
- hvis der outsources;
- når en audit skal gennemføres; og
- når et softwareprodukt udfases.

Vejledningen retter sig primært mod kundesiden. Dels er det der, behovet er størst, dels er leverandørsidens interesser varetaget i regi af bl.a. Business Software Alliance (BSA) og IT-Branchen (ITB). Organisationerne bag denne vejledning er interesserede i dialog med leverandørorganisationerne om de forhold, der er behandlet heri.



---

Vejledningen retter sig ikke mod privatmarkedet eller anvendelsen af pirat-software.

Vejledningen henvender sig til de virksomheder og offentlige myndigheder, der ønsker at være compliant, hvilket i praksis er alle myndigheder og alle virksomheder, bortset fra de helt små: Ingen normal dansk virksomhed eller myndighed "tager chancen" og installerer f.eks. lidt flere programmer, end de har købt licens til.

Når kundesiden ønsker at være compliant og leverandørsiden ønsker, at deres licensvilkår bliver respekteret, kan man rimeligt spørge: Hvorfor er problemet så stort?

Der findes ikke noget kort svar på det spørgsmål. En del af svaret er, at den gammeldags, enkle licensmodel med 100 navngivne brugere for et produkt, der selv blokerer for oprettelse af den 101'ste bruger nu er en sjældenhed. Licensmodellerne og de aftalevilkår, der skal beskrive dem, er blevet meget mere komplekse. En anden del af forklaringen er, at dele af softwaremarkedet (se f.eks. tekstboksen i punkt 6.8 nedenfor), særligt under finanskrisen i højere grad måtte finde meromsætning hos eksisterende kunder end ved nysalg. Flere softwarevirksomheder har øget antallet af ansatte i deres auditfunktioner. Dette er som ansættelse af flere parkeringsvagter i København: Business casen for omkostningen er åbenbar.

## 1.2 Baggrund

Software er beskyttet i henhold til ophavsretsloven. Det betyder, at den, som har udviklet softwaren, eller den til hvem rettighederne til softwaren er overdraget, har eneret til udnyttelse af softwaren. Rettighederne til almindeligt anvendt standardsoftware er i praksis overdraget til og ejet af den softwareproducent ("Leverandør"), som har finansieret udviklingen af standardsoftwaren.

Leverandørens eneret i henhold til ophavsretsloven giver Leverandøren en eneret til at (i) fremstille eksemplarer af softwaren (f.eks. ved kopiering eller installation) og (ii) gøre softwaren tilgængelig for andre (f.eks. ved hosting,

---

udlån, udlejning, videreoverdragelse eller licensering). Der gælder i relation til software ganske få undtagelser til Leverandørens eneret. Den eneste i praksis relevante undtagelse til eneretten er for sædvanlige slutbrugere, at en slutbruger, der er i besiddelse af en gyldig licens, har ret til at foretage sikkerhedskopiering af det licenserede software.

Hovedreglen er derfor, at alle dispositioner i relation til software kræver licens fra Leverandøren for at være lovlig.

Leverandøren er i medfør af sin eneret berettiget til at fastsætte vilkår og betingelser for andres anvendelse af softwaren. Leverandøren kan derfor selv bestemme, hvilken licensmodel Leverandøren ønsker at anvende. Hvis en kunde ("Kunden"), uanset om dette er en privat virksomhed eller offentlig myndighed, ikke kan acceptere Leverandørens licensmodel, må Kunden enten lade være med at anvende softwaren eller forhandle med Leverandøren med henblik på at afklare, om det er muligt at nå til enighed om en anden licensmodel.

Som led i licensering af software vælger mange Leverandører at kræve, at der er adgang for Leverandøren til at gennemføre såkaldte licensaudits med henblik på at kontrollere, om Kundens faktiske softwareforbrug svarer til Kundens antal af gyldige licenser.

Inden for immaterialrettens områder er det sædvanligt at have auditklausuler. Baggrunden herfor er, at Leverandøren giver Kunden adgang til at udnytte rettigheder, som er immaterielle, og derfor ikke er begrænsede til udnyttelse af et bestemt fysisk eksemplar.

Leverandøren søger således at sikre, at denne har en mulighed for at kontrollere overholdelse af de aftalte licensvilkår, herunder at Kunden betaler for anvendelsen i overensstemmelse med det aftalte.

Alternativet til Leverandørens adgang til at gennemføre licensaudits baseret på aftale er, at Leverandøren skal tage civile retlige processkridt i hvert enkelt tilfælde, f.eks. ved nedlæggelse af forbud, gennemførelse af bevissikring eller anlæggelse af retssag med krav om erstatning, jf. yderligere punkt 6.6.



---

### **1.3 Licensstyring og compliance**

Licensstyring (også benævnt license management) er disciplinen at overholde licensvilkår på tværs af forskellige Leverandører, produkter, licensmodeller og brugere.

Hvis Kundens licensforbrug er lig med eller mindre end rettighedsomfanget i henhold til licensaftalen, siger man, at virksomheden er compliant. Overstiger licensforbruget derimod rettighedsomfanget, siger man, at virksomheden er in compliant.

Til at fastslå om Kunden er compliant, kan de enkelte Leverandører foretage licensaudits. Med henblik på intern styring kan Kunden også selv udarbejde compliance-rapporter, eventuelt med assistance fra en ekstern rådgiver (se mere herom afsnit 4.5).

## 2 Anskaffelsesfasen

---

### 2.1 Tilbudsfasen

I dette afsnit beskrives, hvilke overvejelser Kunden skal gøre i forbindelse med anskaffelse af licenser; fra behovsafdækning til selve tilbudsindhentningen.

#### 2.1.1 Eksisterende licensportefølje

Kundens indkøbsbehov omfatter både den initiale anskaffelse af licensen og den samtidige eller efterfølgende anskaffelse af opgraderingsrettigheder, vedligehold og/eller support. Når behovet for et specifikt softwareprodukt er identificeret og opgjort internt hos Kunden, kan det første trin være en grundig gennemgang af Kundens eksisterende licensportefølje. Herved kan Kunden fastslå, om eksisterende licenser kan dække behovet, eller om eksisterende licenser kan puljes eller anvendes på andre måder, som kan reducere omkostninger forbundet med anskaffelsen.

Licensporteføljen bør udarbejdes og ajourføres af en central licensansvarlig enhed hos Kunden (se mere herom afsnit 4.3).

#### 2.1.2 Markedsafdækning

Markedet for software er dynamisk, og de enkelte produkter, sortimentet, licensmodellerne og priserne ændres løbende. Inden licensindkøbet er det oftest fordelagtigt for Kunden at foretage en markedsafdækning. Markedsafdækningen skal bl.a. sikre et overblik over hvilke produkter og tilhørende licensmodeller, der bedst opfylder Kundens forretningsmæssige behov (se mere om licensmodeller i afsnit 2.2).

Hvis Kundens kendskab til markedet på det pågældende område er begrænset, og/eller hvis der er behov for dyberegående afklaringer, kan en markedskendt og uvildig rådgiver bidrage med afklaring af, hvorledes de forretningsmæssige behov bedst og billigst opfyldes. Rådgiveren kan hjælpe med at afklare, hvorvidt Kunden bør eje eller leje sine licenser og, hvordan softwareprodukterne spiller sammen med Kundens eksisterende systemer og software.

Markedsafdækningen sikrer tillige, at subjektive præferencer og forudgående produktkendskab ikke bliver afgørende for valget af det nye produkt.

---

### **2.1.3 TCO - tilgang til omkostninger**

TCO (Total Cost of Ownership) er et koncept, der handler om at udregne de samlede omkostninger ved at købe, eje samt bortskaffe et produkt og herved udnytte Kundens økonomiske ressourcer bedst muligt.

Ved anskaffelse af software skal Kunden være opmærksom på, at licenskøbet alene udgør en delmængde af de samlede omkostninger. TCO omfatter tillige omkostninger til efterfølgende versionsopgraderinger eller betaling for retten hertil (ofte benævnt Software Assurance), omkostninger til løbende vedligehold og support samt omkostninger til Kundens drift og forvaltning af den indkøbte software.

Komponenterne i TCO varierer afhængigt af det enkelte softwareprodukt herunder af, om det skal installeres og hostes på Kundens egne servere eller om softwareproduktet leveres som Software as a Service (SaaS).

Det ses ofte, at de direkte omkostninger til anskaffelse af licensen udgør en lille andel af de samlede omkostninger, mens følgeomkostningerne – særligt omkostninger til løbende vedligehold og support – ender med at udgøre en væsentlig andel af de samlede udgifter til softwareproduktet. Typisk udgør de årlige omkostninger til Software Assurance og support 18-25 % af prisen på det initiale licenskøb. Valget af software bør derfor ikke foretages udelukkende på baggrund af licensprisens størrelse.

TCO-konceptet er tillige vigtigt at anvende ved vurdering og sammenligning af tilbud, herunder ved sammenligning af forskellige Leverandørers softwareprodukter og licensmodeller.

### **2.1.4 Indkøbsstrategi og tilbudsindhentning**

For at sikre en omkostnings- og ressourceeffektiv licensanvendelse, bør Kundens ledelse fastlægge strategi og retningslinjer for indkøb af ny software. Først og fremmest bør ovenstående punkt 2.1.1 - 2.1.3 iagttages. Derudover vil det ofte være hensigtsmæssigt, at Kunden overvejer sit faktiske softwarebehov. Leverandører tilbyder ofte forskelligt sammensatte produkt-

---

pakker. Her bør Kunden i stedet for at se på yderpunkterne, dvs. behovet hos de mest software-krævende ansatte, se på det typiske behov og så forsøge at opfylde de yderligere behov gennem afgrænsede tilvalgskøb. Udvidede udgaver af lejemodellen gør (se afsnit 2.2 om licensmodeller), at Leverandører kan lade topprodukter blive afregnet selvstændigt og ikke via volumenlicensaftaler.

Kunden bør tillige overveje nødvendigheden af at tegne support og vedligeholdelsesaftaler på de erhvervede licenser. Hvis den forventede anvendelsesperiode er mindre end 5 år og hvis Kunden ikke påtænker hyppige versionsopgraderinger og erfaringsmæssigt ikke udnytter de privileger, der er knyttet til support og vedligeholdelsesaftaler, bør det overvejes at udelade indgåelse af support og vedligeholdelsesaftale.

I forbindelse med den initiale anskaffelse af software og i forbindelse med forlængelse af supportaftaler mv. skal Kunden søge at forhandle om pris og vilkår. Erfaringsmæssigt er der gode muligheder for at forhandle om pris – særligt ved større indkøb. Kunden skal ikke lade sig forblænde af de rabatsatser, leverandørerne tilbyder i forhold til ”vejledende pris”. Som udgangspunkt eksisterer der ikke en vejledende enhedspris ved større anskaffelser. Med henblik på at vurdere om Leverandørens smertegrænse i forhandlingen er nået, kan Kunden med fordel benchmarke de tilbudte enhedspriser på licenserne med de priser, som virksomheder af sammenlignelig størrelse betaler.

Kunden kan tillige forbedre sin forhandlingsposition ved at pulje softwareindkøb på tværs af Kundens forskellige forretningsenheder – større volumen gør det alt andet lige mere interessant for Leverandøren at reducere enhedsprisen.

Ved ejemodellen (se afsnit 2.2 om licensmodeller) har en Kunde i dag muligvis ret til at videresælge software og licens på et senere tidspunkt.

*EU-domstolen udvidede med UsedSoft-dommen (2012) det ophavsretlige konsumptionsprincip således, at der under visse omstændigheder kan ske handel med brugte, tidsubegrænsede licenser uanset, at licenserne i henhold til vilkårene er ikke-overdragelige. Rækkevidden af dommen er dog omdiskuteret, og det er for tidligt at konkludere, at der gælder en generel adgang til videresalg af ”brugt” software.*

---

Kunden kan derfor forsøge at indregne værdien af det eksisterende software ved en forhandling med Leverandøren om nye licenskøb – også i de tilfælde, hvor der forhandles om en lejebaseret licensmodel. Ligeledes bør Kunden undersøge, hvad det vil koste at skifte til en anden Leverandør – i konvertering af dokumenter, træning af brugere etc. Ikke nødvendigvis for at skifte, men for at motivere Leverandøren til at tilbyde en fordelagtig pris.

***Alternativet til proprietære, omkostningstunge licensprodukter er Open Source software. Open Source software kan være undergivet mange forskellige typer af licensbetingelser, men er grundlæggende kendetegnet ved, at kildekoden er offentlig tilgængelig, og at softwaren som hovedregel kan benyttes uden licensbetaling. Netop på grund af den frie brugsret kan Open Source-software være interessant, men Kunden bør altid være opmærksom på følgeomkostninger (se om følgeomkostninger oven for afsnit 2.1.3). Ved brug af Open Source-software skal Kunden være opmærksom på, at licensbetingelserne ved erhvervsmæssig brug ofte er forskellige fra de betingelser, der gælder for privat brug. Til gengæld er økonomiske krav som følge af audit stort set ikke forekommende.***

## 2.2 Licensmodeller

### 2.2.1 Eje- og lejemodeller

Overordnet kan der sondres mellem to typer af licensmodeller, hhv. lejemodeller, hvor Kunden opnår en tidsbegrænset brugsret, og ejemodeller, hvor Kunden opnår en tidsubegrænset brugsret. Ved lejemodeller skal der løbende betales licensafgift, mens ejemodeller er karakteriseret ved betaling af et engangsbeløb, der giver brugsret for tid og evighed.

Lejemodeller vinder frem i takt med, at der i stigende grad anvendes virtualisering, cloud computing, SaaS og managed services. Disse produkttyper er som udgangspunkt kendetegnet ved, at de bliver hostet af softwareproducen-

---

ten og forudsætter en fleksibel licensmodel, hvilket kan øge kompleksiteten i softwareproducentens licensmodel, herunder f.eks. pay-per-use, abonnementsafregninger og forbrugsafregninger.

Netop de hostede løsninger har også en række fordele for Leverandøren og Kunden. De licenseres ofte under en lejemodel, som skaber forudsigelighed i indtægterne for Leverandøren, og da de hostes af Leverandøren, er ulicenseret brug meget sjældent forekommende. Derudover giver de mulighed for Leverandøren til løbende at opretholde et overblik over præcis hvilke licenser, Kunden benytter og derfor skal betale for. Dette mindsker behovet for licensaudits og sikrer, at Kunden sjældnere bliver ramt af ikke-forudsete krav på betaling af både bagudrettede og fremadrettede licensudgifter (se hertil afsnit 6.8).

Risikoen og behovet for licensaudits er således størst ved traditionelle, ikke-hostede produkter, der installeres og afvikles direkte på Kundens egne server-systemer eller arbejdscomputere. Disse ikke-hostede produkter kan både være underlagt eje- eller lejelicensmodeller.

### **2.2.2 Licensgrundlaget**

Foruden den overordnede skelnen mellem eje- og lejemodeller, så adskiller licensmodeller sig også ved opgørelsen af licensgrundlaget. Ved licensgrundlaget forstås grundlaget, hvorpå Leverandørens licensvederlag udregnes.

Licensgrundlaget kan opgøres på mange forskellige måder, herunder eksempelvis på baggrund af antallet af:

- installationer;
- computere, softwaren anvendes på;
- mulige brugere;
- aktive brugere;
- udviklere; eller
- CPU-kerner, der afvikler softwaren.



---

***Vær opmærksom på definitionen af brugere – omfatter det kun ansatte eller alle, der interagerer med softwaren, herunder eksterne Kunder (disse er i visse licensmodeller en "light user"). Vær derudover særligt opmærksom, når licensgrundlaget opgøres på baggrund af antallet af CPU-kerner. En sådan opgørelse risikerer nemlig at medføre øgede – og ofte overraskende – licensomkostninger, hvis Kunden opgraderer sit hardware (CPU'er), da disse i takt med den teknologiske udvikling indeholder stadig flere kerner, eller hvis Kunden virtualiserer sine miljøer.***

Kunden bør tillige være opmærksom på de ansattes BYOD-forhold (Bring Your Own Device). Installerer de ansatte licensbærende software på deres private enheder, vil disse som udgangspunkt indgå i licensgrundlaget. I nogle tilfælde kan de ansattes sædvanlige brug af softwareprodukterne (f.eks. ved tilføjelse af e-mailkonto på telefonen eller ved i en browser at tilgå et softwareprodukts WebUI) fra egne enheder være med til at forøge licensgrundlaget for Kunden.

Der findes langt flere måder at opgøre licensgrundlaget på, end de ovenfor listede, som dog er de typiske. Når en Leverandør ændrer licensmodel, er det typiske billede, at kompleksiteten i modellen øges. Dette kan skyldes de konkrete forhold, f.eks. at Leverandøren skal beskrive en business output baseret licensmodel, men det er bemærkelsesværdigt, at jo mere modent et softwareprodukt er, jo mere kompleks er licensmodellen. I modsætning hertil har nye softwareprodukter, på det tidspunkt hvor produktet lanceres og skal vinde markedsandele, typisk en enkel og overskuelig licensmodel.

---

## 2.3 Aftalegrundlag

### 2.3.1 EULA

Leverandøren har i praksis altid udarbejdet et sæt standardvilkår, der danner grundlag for Leverandørens licensering af produktet til Kunden. Standardvilkårene kan hedde hvad som helst, men en ofte anvendt titel er End-user License Agreement ("EULA"). Leverandørens EULA er ensidigt udarbejdet af Leverandøren og tilgodeser derfor hovedsageligt Leverandørens interesser.

Den licensmodel, som EULA'en beskriver, udgør kernen i Leverandørens forretning og derfor kan Kunden kun sjældent formå Leverandøren til at licensere produktet på markant anderledes vilkår, hvis der er tale om en Leverandør med mange tusinde Kunder.

*Size matters. Licensmodellen kan forhandles, hvis anskaffelsen er tilstrækkeligt stor eller tilstrækkeligt strategisk for den Leverandør, som er på vej ind. F.eks. har en stor kunde, hvor næsten alle ansatte fra tid til anden ville anvende det pågældende program opnået vilkår, hvorefter en kompleks optælling af installerede kopier i kombination med brugertyper, blev erstattet med en enhedspris og volumenregulering i henhold til antal ansatte ifølge Kundens seneste årsregnskab.*

### 2.3.2 Aftalte vilkår er retligt bindende

I EULA'en er licensmodellen beskrevet. Som redegjort for i afsnit 2.2 er der forskellige licensmodeller med hver deres måde at beregne licensgrundlaget og -vederlaget på.

Selvom licensmodellen kan være kompleks og svær at overskue, er det vigtigt, at Kunden forstår licensmodellen, inden licensaftalen underskrives. Når først licensaftalen er indgået, er det juridiske udgangspunkt klart: Licensmodellen og øvrige vilkår i licensaftalen er retligt bindende. Det vil kræve helt særlige

---

omstændigheder, hvis Kunden (i erhvervsforhold, som er denne vejlednings målgruppe) skal have held med efterfølgende at påberåbe sig, at licensovertrædelsen skyldtes, at Kunden ikke forstod licensmodellen eller vilkårene i øvrigt.

***Der er undtagelser til dette princip. Retten i Næstved har i en dom af 21. november 2012 frifundet en Kunde for en anvendelse, der efter en tekstnær fortolkning af EULA'en var en overtrædelse af licensaftalen. Frifindelsen af Kunden skete bl.a. med den begrundelse, at Leverandørens licensvilkår var vanskeligt forståelige.***

Det typiske problem er sjældent mangel på præcision, når først det vilkår, som et auditkrav relaterer sig til er fundet og gennemlæst et par gange.

De typiske problemer knytter sig oftere til

- mængden af og kompleksiteten i aftaledokumentationen set i forhold til de ressourcer, som en typisk kunde vil afsætte til licensstyring og kontrol;
- mangel på logik eller rimelighed i en brugsindskrænkning;
- form- eller dokumentationskrav til Kunden, som Leverandøren godt ved ikke i praksis vil blive overholdt; eller
- en manglende konsekvent anvendelse parterne imellem af et givent vilkår forud for en audit.

---

***At give brugsret (licens) til et ophavsretligt beskyttet stykke software er som udgangspunkt et simpelt aftaleretligt forhold, som kan beskrives kort, hvis der er vilje til det. Hvis en bruger licenserer software fra f.eks. Oracle består General Terms, License Definitions and Rules og de to grund-schedules af 25.500 ord. Dette er eksklusive bilag og de dokumenter og web sites, der henvises til fra aftaledokumentationen. Til sammenligning består denne vejledning af 10.000 ord, og standardkontrakten K02, som regulerer et langt mere kompliceret aftaleretligt forhold om bl.a. systemudvikling, består af 14.300 ord. Oracle er ikke enestående. F.eks. opererer SAP med op til 15 definerede brugertyper i deres aftaledokumentation.***

## **2.4 Software Vendor Terms**

Som beskrevet ovenfor bør meget store virksomheder og virksomheder, der af andre grunde har stor "bargaining power", kigge både på licensmodellen og på de vilkår, der er beskrevet i dette afsnit. Alle virksomheder af en vis størrelse bør overveje Software Vendor Terms som beskrevet heri.

Software Vendor Terms er et kort dokument, der modificerer eller supplerer Leverandørens EULA, og som har forrang for EULA'ens vilkår.

Sådanne vilkår anvendes allerede i dag i vidt omfang under forskellige titler: Licensee T&C's, minimum license terms, Supplementary Terms and Conditions, Licensbetingelser med forrang eller Software Vendor Terms, som er den betegnelse, der vil blive anvendt heri.

Da Software Vendor Terms ikke udgør en fundamental ændring af Leverandørens licensmodel eller væsentlige vilkår om ophavsret eller erstatningsbegrænsninger, vil de – afhængigt af omfang – sjældent være et større problem for Leverandøren at gå med på. Til gengæld tilfører Software Vendor Terms en betydelig værdi for Kunden.

---

Software Vendor Terms er vilkår, der giver Kunden rettigheder, som Kunden almindeligvis ikke har i medfør af Leverandørens EULA. Software Vendor Terms er ikke en fast størrelse og kan variere fra Kunde til Kunde. Grundlæggende handler det om at tilpasse licensforholdet bedst muligt på Kundens type af virksomhed og forventede fremtidige aktiviteter og behov.

*For eksempel kan en Kunde med mange franchisetagere have behov for, at licensaftalen giver Kundens franchisetagere ret til også at anvende produktet. En Kundekoncern, der regelmæssigt køber eller sælger virksomheder, kan have behov for at lade medarbejdere i en solgt virksomhed anvende produktet i en overgangsperiode m.v.*

Ved at tage udgangspunkt i netop Kundens type af virksomhed og forventede fremtidige aktiviteter vil Kunden nemmere kunne synliggøre sit behov over for Leverandøren, og det vil ofte være lettere at argumentere for og få gennemført Software Vendor Terms, hvis Leverandøren forstår Kundens bevæggrunde.

Det er således ikke alle af de nedenfor i afsnit 2.4.1 og 2.4.2 omtalte Software Vendor Terms, der er absolut nødvendige for enhver type af virksomhed. Der er dog nogle rettigheder og vilkår, som potentielt tilfører Kunden en så betydelig værdi, og som vil være relevant for langt de fleste virksomheder, at de stort set altid bør være at finde i et sæt Software Vendor Terms.

### **2.4.1 Typiske terms**

Software Vendor Terms bør som udgangspunkt altid indeholde vilkår om:

1. Salg af forretningsenheder og datterselskaber;
2. Vilkår om, at licenserne "flyder frit" i koncernen også i forhold til virksomheder, der købes efter licensaftalens indgåelse;
3. Outsourcing;
4. Ingen Change of Control-klausul;
5. Forrang, herunder at Software Vendor Terms ikke kan ændres ved upload eller lign. af nye versioner af EULA'en; og
6. Licensaudits.

---

### **2.4.1.1 Vilkår om salg af forretningsenheder og datterselskaber**

Dette vilkår har til formål at lette processen i forbindelse med frasalg af forretningsenheder (aktiv/passiv overdragelser) og datterselskaber, som hidtil har været omfattet af (moder)selskabets licensaftale med Leverandøren.

Udgangspunktet i henhold til Leverandørens EULA er, at licensaftalen kun vil gælde Kundens egne ansatte, forretningsenheder og datterselskaber, så længe disse er en integreret del af Kunden eller under Kundens ejerskab. Den pågældende forretningsenhed eller datterselskabs ret til at anvende Leverandørens produkt bortfalder således i det øjeblik, hvor Kunden sælger forretningsenheden eller datterselskabet til en tredjepart.

Der vil almindeligvis være et behov for uændret at videreføre den eksisterende drift i den frasolgte forretningsenhed eller datterselskab i en periode.

Dette gælder uanset typen af forretningsenhed eller datterselskab, der sælges, og uanset typen af den købende tredjeparts virksomhed, herunder tredjepartens ønsker med hensyn til integrering af den købte forretningsenhed eller datterselskab i tredjepartens eksisterende virksomhed og it-systemer.

For den købende tredjepart er det hensigtsmæssigt, at Kundens licensaftale med Leverandøren giver tredjeparten ret til at fortsætte på samme vilkår som Kunden i en periode, indtil tredjeparten har haft mulighed for selv at forhandle en licensaftale på plads med Leverandøren eller flytte forretningsenheden eller datterselskabet over på tredjepartens eksisterende systemløsninger. Værdien af vilkåret kan næppe undervurderes allerede, fordi vilkåret er "en bekymring mindre" i forbindelse med en intensiv og fortrolig M&A proces.

### **2.4.1.2 Licenser skal kunne anvendes i hele koncernen**

Kunder med stor opkøbsaktivitet eller som jævnligt foretager store organisatoriske ændringer har behov for, der tælles på totalniveau for koncernen, og at der ingen begrænsninger gælder i adgangen til at lade licenser flyde frit selskaber imellem, også i forhold til selskaber, der købes efter licensaftalens indgåelse.



---

### **2.4.1.3 Vilkår om outsourcing**

Dette vilkår har til formål at sikre, at Kunden uden begrænsninger kan outsource sin it-drift eller andre funktioner, så længe den forretningsmæssige værdi af softwaren uændret kun tilgår Kunden.

*Der har tidligere været en tilbøjelighed til, at EULA'er indeholdt begrænsninger i Kundens ret til at outsource forretningsenheder og -funktioner til en tredjepart og samtidig lade tredjeparten driftsafvikle Leverandørens software i henhold til Kundens licens. Trenden er imidlertid (bl.a. af konkurrenceretlige grunde) vendt således, at færre EULA'er indeholder en sådan begrænsning i Kundens adgang til at outsource. Dette indebærer, at vilkåret i dag er helt uproblematisk at få igennem. Se afsnit 5.2 om tilfælde, hvor outsourcing-vilkåret ikke er vedtaget.*

Det anbefales, at Kunden som tillæg til Leverandørens EULA søger aftalt, at en tredjepart til hvem en del af Kundens forretning outsources, har ret til at anvende Leverandørens produkt i henhold til Kundens licensaftale, så længe tredjepartens brug af produktet udelukkende sker med henblik på at opfylde outsourcingaftalen med Kunden.

### **2.4.1.4 Ingen Change of Control-klausul**

Dette vilkår har til formål at sikre, at en ændring af det kontrollerende ejerskab af Kunden ikke giver Leverandøren ret til at ophæve eller opsige licensaftalen.

Kontrollerende ejerskab opstår, når den samme fysiske eller juridiske person ejer mere end 50 % af den stemmeberettigede selskabskapital. Leverandørens EULA indeholder ofte en bestemmelse om, at hvis det kontrollerende ejerskab af Kunden ændres, har Leverandøren ret til at ophæve licensaftalen; en såkaldt Change of Control-klausul.

*En ændring af det kontrollerende ejerskab vil normalt anses for at foreligge, når:*

- *en hidtidig ejers kontrollerende ejerskab erstattes af et nyt kontrollerende ejerskab;*
- *en hidtidig ejers kontrollerende ejerskab erstattes af flere ikke-kontrollerende ejerskaber; eller*
- *en eller flere hidtidige ikke-kontrollerende ejerskaber erstattes af ét nyt kontrollerende ejerskab.*

---

En Change of Control-klausul vil bl.a. være en hindring i de tilfælde, hvor en ejer med et kontrollerende ejerskab ønsker at afhænde eller notere sine kapitalandele i et sådan omfang, at ejeren ikke længere har et kontrollerende ejerskab. En potentiel køber af Kunden må på baggrund af en juridisk due diligence, der viser, at eksisterende licensaftaler ikke kan fortsættes ufortrødent, antages at kræve nedslag i købesummen eller garanti af den hidtidige ejer for, at Leverandøren ikke ophæver licensaftalen.

Det anbefales, at Kunden som tillæg til Leverandørens EULA søger aftalt, at der ikke skal gælde nogen Change of Control-klausul, således at Leverandøren ikke kan ophæve licensaftalen med Kunden ved skift i det kontrollerende ejerskab af Kunden.

*Alternativt kan Leverandørens Change of Control-klausul modificeres, således at Leverandøren kun kan ophæve licensaftalen i tilfælde af ændring i ejerskabet, såfremt Leverandøren kan påvise saglige og væsentlige grunde til ikke at ville fortsætte licensforholdet med en eventuel ny kontrollerende ejer. Sådanne vil reelt kun foreligge, hvis Kunden bliver købt af en direkte konkurrent til Leverandøren og Kunden havde rettigheder, der var udvidet i forhold til den sædvanlige brugsret til programmet i objektkode.*

#### **2.4.1.5 Vilkår for Leverandørens ret til at foretage licensaudits**

Dette vilkår har til formål at sikre, at præmisserne for Leverandørens ret til at foretage licensaudit hos Kunden afbalanceres, således at licensauditten ikke bliver mere indgribende i Kundens daglige drift end nødvendigt.

Leverandørens EULA giver almindeligvis Leverandøren, eller en af Leverandøren udpeget tredjepart, ret til at foretage en licensaudit hos Kunden. Ingen Kunder på erhvervsområdet forventer at komme i en situation, hvor de ikke er korrekt licenseret, så der har traditionelt været begrænset fokus på selve auditbestemmelsen. Licensaudits er imidlertid tids- og ressourcekrævende og der vil stort set altid være en interesse i at tilpasse vilkårene.

Også i de tilfælde, hvor EULA'en blot tillægger Leverandøren en ret til licensaudit, men ikke nærmere beskriver under hvilke præmisser, er det væsentligt for Kunden at få fastlagt klare retningslinjer, således at Kunden har mulighed for at forberede sig bedst muligt på licensauditten.

---

Kunden bør derfor som tillæg til Leverandørens EULA søge følgende forhold reguleret i forhold til auditbestemmelsen:

- a) hvilket varsel Leverandøren skal give Kunden forud for en licensaudit;
- b) om Leverandøren må lade licensauditten udføre af en tredjepart;
- c) i hvilket omfang, der skal gives fysisk adgang hos kunden;
- d) om dataindsamlingen skal/kan ske manuelt eller automatisk ved hjælp af et værktøj;
- e) hvor længe Leverandøren skal have adgang fysisk hos Kunden og til Kundens systemer;
- f) at Leverandøren/tredjepart skal foretage al kommunikation vedrørende licensauditten med en af Kunden udvalgt licensansvarlig medarbejder;
- g) hvilke procedurer Leverandøren skal følge for at undgå, at følsomme brugerdata hos Kunden ikke bliver læst/lækket, herunder hvem der har ansvaret for eventuelle lækager;
- h) hvem, der har ansvaret for nedbrud af Kundens systemer som følge af Leverandørens licensaudit;
- i) at rapporteringen ikke må indeholde oplysninger om andre produkter end Leverandørens (der er eksempler på, at auditrapporter primært er brugt til mersalg af produkter til erstatning for andre produkter);
- j) eventuelle perioder, hvor audits af ressourcemæssige grunde ikke ønskes gennemført, f.eks. samtidigt med årsafslutning;
- k) at en underlicensering, hvor der ikke foreligger grov uagtsomhed eller forsæt, kan berigtiges ved køb af licenser med de rabatsatser, der er aftalt eller historisk har været anvendt.

#### **2.4.2 Eventuelle yderligere Software Vendor Terms**

I tillæg til de ovenfor nævnte Software Vendor Terms, er der en række andre vilkår, som afhængig af forholdene, herunder Kundens type virksomhed og forventede fremtidige aktivitet, også bør overvejes.

Det drejer sig om følgende:

- a) vilkår, der udstrækker licensretten til tilknyttede konsulenter, joint venture partnere mv.;

- 
- b) vilkår, der sikrer, at Kundens egne kunder, der modtager information fra eller indlægger data i produktet, aldrig tæller med som brugere (herunder light brugere) i forhold til licensmodellen i licensaftalen mellem Kunden og Leverandøren;
  - c) vilkår om, at ændringer i Leverandørens EULA (og ikke kun Software Vendor Terms) ikke gyldigt kan vedtages ved opdatering af licensvilkår på Leverandørens hjemmeside el. lign.;
  - d) vilkår for SaaS- eller cloud-produkter, der pålægger Leverandøren at give varsel, når Kunden er ved at nå kapaciteten indeholdt i licensaftalen;
  - e) dansk lovvalg og værneting.

## 3 Løbende drift

---

### 3.1 Deployment (udrulningsfasen)

Når anskaffelsesfasen er vel overstået, skal produkterne tages i brug. Ved traditionelle, ikke-hostede produkter stiller Leverandøren oftest installationsmedier og -koder til rådighed for Kunden. Det er herefter Kunden selv, der skal sørge for, at der ikke bliver installeret mere, end det aftalte.

Kunden kan således ikke regne med, at installationsmediet eller -koden ”bruger sig selv op”, når det aftalte antal er installeret eller benyttes. Det stiller store krav til processerne omkring deployment og den efterfølgende styring, så Kunden undgår ubehagelige overraskelser. Generelt er der tre uønskede scenarier:

- antal installationer og/eller brugere (afhængig af den konkrete licensmodel) overskrider antallet af indkøbte licenser;
- manglende kontrol fører til, at de ansatte installerer produkter eller versioner, som Kunden ikke har licens til, eller som i øvrigt vil stride imod licensaftalen eller softwareproducentens rettigheder; og
- manglende overblik fører til unødige indkøb eller manglende opsigelse af ubenyttede licenser eller tilhørende produkter (f.eks. support).

*Særligt hvis installationer sker manuelt, skal den installationsansvarlige eller ansatte med administratorrettigheder hos Kunden også være opmærksomme på, at tilvalg i installationsforløbet kan medføre krav om større og langt dyrere licenser. Således er det set, at et enkelt flueben i et felt rykker Kundens installation fra en standard-pakke til en enterprise-pakke, der koster det tidobbelte.*

For at undgå disse scenarier bør processer for installation og afinstallation implementeres. Uanset om installationer foregår via et deployment-system, manuel installation, download via egen softwareportal eller på anden vis, bør en central enhed holde overblik over installationsmængden (se hertil afsnit 4.3).

#### **3.1.1 Anbefaling**

Implementér processer for installation og afinstallation.

---

## 3.2 Installationsmedier

Alle installationsmedier udgør en potentiel risiko for Kunden. Styring af adgangen til disse er derfor vigtig, uanset om de eksisterer i fysiske udgaver eller som filer på netværksdrev.

En for åben adgang kan resultere i uønsket anvendelse af de erhvervede licensrettigheder, hvor mediet bliver brugt til at installere software uden virksomhedens godkendelse, eller resultere i, at installationen ikke bliver registreret (korrekt) i Kundens Software Asset Management-værktøj eller tilsvarende registreringssystem.

Omvendt vil stærke restriktioner for hvem, der har adgang til installationsmedierne, besværliggøre ibrugtagning af ny software med forsinkelser for Kundens ansatte til følge.

### 3.2.1 Anbefaling

Adgang til installationsmedier og -koder bør begrænses til det absolut nødvendige. Indskærp over for adgangshavere, at misligholdelse af licensaftalen kan have alvorlige konsekvenser for Kunden, og at installation og afinstallation altid bør foregå i henhold til de foreliggende processer.

## 3.3 Administratorrettigheder

For at undgå in-compliance, bør Kunden fjerne de ansattes administrator-/installationsrettigheder på arbejdscomputere og/eller andre enheder, således at kun bestemte medarbejdere i Kundens it-afdelingen har mulighed for at foretage installationer.

Hvis Kunden (usædvanligt) har valgt at tildele de ansatte administrator-/installationsrettigheder på arbejdscomputere og/eller andre enheder, forøges risikoen for in-compliance væsentligt. Selvom adgangen til installationsfiler er begrænset, vil de ansatte få adgang til at installere prøveversioner af licensbærende software, ulovlige kopier eller andet, der kan have konsekvenser for Kundens compliance og i øvrigt også være problematisk for it-sikkerheden hos Kunden.



---

I disse tilfælde er det vigtigt, at de ansatte med administrator-/installationsrettigheder gøres bekendt med denne risiko – også i forbindelse med de ansattes installation af software, der umiddelbart ligger tilgængeligt i en gratis version. Licenser, der stilles gratis til rådighed for private, kræver i visse tilfælde betaling ved erhvervsmæssig virksomhed.

### **3.3.1 Anbefaling**

Begræns – eller endnu bedre, fjern – ansattes administrator-/installationsrettigheder på computere og andre enheder, og informér ansatte, der har behov for disse rettigheder, om risici i forhold til it-sikkerhed og compliance.

## 4 Licensstyring

---

### 4.1 Helhedsorienteret tilgang til licensstyring

Med henblik på at sikre optimal udnyttelse af de erhvervede licensrettigheder (f.eks. genanvendelse af ikke anvendte licenser) og for at sikre compliance, er der behov for en helhedsorienteret licensstyring.

Kunden bør som minimum fokusere på følgende opgaver:

- etablering af overblik over erhvervede licenser for de anvendte softwareprodukter;
- opgørelse af anvendelsesomfanget for af Kundens anvendte softwareprodukter. Hvis Kunden ikke har et SAM-værktøj, bør der foretages en periodiske opgørelser (f.eks. kvartalsvis), eventuelt med inddragelse af ekstern rådgiver;
- fastlæggelse af politikker og implementering af processer for indkøb, installation, anvendelse og udfasning af software;
- oprettelse og uddannelse af licensansvarlig enhed;
- implementering af licensstyringsværktøj; og
- procesfastlæggelse og løbende optimering af indkøbsprocesser.

### 4.2 Licensoverblik

Etablering af en god licensstyring forudsætter overblik over Kundens erhvervede licenser. Ofte er licensbeviserne fysisk og digitalt spredt ud over mange forskellige lokaliteter (f.eks. fordi forskellige ansatte har modtaget licensbeviserne, og der ikke har været fastsat retningslinjer for opbevaring af licensbeviserne), og det kan derfor være en udfordring at opnå et samlet overblik. Indsamlingsarbejdet er imidlertid vigtigt, da selv licensrettigheder for ældre udgaver af produkter kan vise sig betydningsfulde ved en licensaudit.

Leverandørens overblik over Kundens licensrettigheder er ofte ufuldstændigt, og kan ikke bruges som enkeltstående kilde til at etablere et licensoverblik. Ejerskabet af særligt mindre Leverandører skifter ofte, og viden om Kundens købshistorik kan gå tabt i disse processer. Desuden mangler Leverandøren ofte et historisk overblik over organisatoriske forandringer, fusioner og navneændringer hos Kunden. Ovenstående bevirker, at "rå" udtræk fra Leverandører-

---

nes CRM systemer har en begrænset værdi i forhold til at etablere et licens-overblik. Kunden bør derfor altid sørge for selv at holde styr på og opbevare historiske såvel som aktuelle licenser.

Har Kunden tidligere været igennem en eller flere licensaudits af Leverandøren, kan afrapporteringen på disse også være vigtig dokumentation for Kundens licensbeholdning i fremtidige licensaudits af Leverandøren.

### **4.3 Licensansvarlig**

Kunden bør oprette en central licensansvarlig enhed, der kan bestå af en eller flere ansatte. Den licensansvarlige enhed, der står for den løbende ajourføring af Kundens licensoversigter, skal have det overordnede ansvar for licensstyring.

Den licensansvarlige enhed bør føre en opdateret og retvisende licensoversigt. For at opnå dette mål, må de(n) licensansvarlige sikre, at installations- og afinstallationsprocesser følges og at der i samme forbindelse indrapporteres de nødvendige data.

Derudover skal den licensansvarlige enhed sikre, at de forskellige afdelinger hos Kunden, der arbejder med indkøb, implementering og styring af licenser, orienteres om licensindkøb. Det er også afgørende for licensstyringen, at der ikke sker anskaffelse af ny software uden om den licensansvarlige, hvorfor virksomheden bør fastsætte retningslinjer for afdelingers og ansattes køb af ny software.

#### **4.3.1 Anbefaling**

Opret en licensansvarlig enhed, der opbevarer licensbeviser og oplysninger om licensrettigheder samt vedligeholder licensoversigter og sikrer koordination ved nyindkøb og installation.

---

## 4.4 Installationer og Software Asset Management

Ud over licensoverblikket, er installationsoverblikket essentielt for etablering af Software Asset Management og udarbejdelse af compliance-rapporter.

Som beskrevet i punkt 3 (Løbende Drift), er det vigtigt at implementere processer for installation og afinstallation. For at undgå inkompliance eller unødige indkøb, må Kunden til enhver tid vide hvor mange installationer af et produkt, der findes hos Kunden.

Det er vigtigt, at alle relevante metadata registreres, således at eksempelvis versionsnumre også fremgår af oversigterne. Alt efter Kundens registreringsmåde, kan hver enkelt oversigt indeholde forskellige data relevant for den givne licens. Licensmodeller opgør normalt licensgrundlaget på baggrund af antallet af installationer, CPU-kerner, mulige brugere eller faktiske brugere (se herom afsnit 2.2.2). Dette skal afspejles i oversigterne.

Kunden bør overveje hvilke registreringsmåder, der er mest hensigtsmæssige. Hvis deploymentprocessen foretages gennem System Center Configuration Manager (SCCM) eller lignende deployment-værktøj, kan data herfra bruges som kilde til en samlet oversigt. Det samme gør sig gældende for andre typer registreringer, eksempelvis Active Directory-grupper (AD-grupper) med specialadgang til visse typer software.

Kunden kan også værktøjsunderstøtte licensstyringen ved at anvende et såkaldt Software Asset Management-værktøj (SAM-værktøj), som løbende holder styr på Kundens erhvervede og anvendte licensprodukter (antal, type osv.). Markedet for SAM-værktøjer er stort, og mulighederne for at få udført scanninger af Kundens it-assets er mange.

Scanningsdata fra SAM-værktøjer over installerede produkter kan give et godt overblik, da der også medtages installationer foretaget uden om de hos Kunden vedtagne installationsprocesser. Uanset hvordan et stykke software er installeret og af hvem, er Kunden som udgangspunkt ansvarlig for overholdelse af licensvilkårene. Et korrekt implementeret SAM-værktøj er en stærk datakilde til installationsoversigten.

---

I opgørelsen over antal installationer bør der også figurere eventuel outsourcet drift, såfremt Kunden stiller licenser til rådighed for dette (se om dette spørgsmål afsnit 5.1.2).

#### **4.4.1 Anbefaling**

Implementér installations- og registreringsprocesser og anvend SAM-værktøjer til at holde styr på installerede produkter.

### **4.5 Compliance-rapporter**

Compliance-rapporter kan udarbejdes på mange måder. De kan både udarbejdes manuelt og automatisk ved anvendelse af blandt andet SAM-værktøjer. De kan udarbejdes af Kunden selv, af en ekstern rådgiver eller af Leverandøren i forbindelse med en licensaudit (se nærmere herom afsnit 6.3).

Overordnet gælder der ved beregningen af compliance, at det ikke er nok udelukkende at se på licensbeviser og licensindkøb; løbende supportbetalinger kan give rettigheder til nyere versioner end dem, der fremgår af det oprindelige licensbevis. Ældre versioner kan også være dækket af licenser indkøbt til nyere versioner; en såkaldt downgrade-rettighed.

Leverandøren eller den af Leverandøren udpegede tredjepart udarbejder en compliance-rapport i forbindelse med licensaudits. Kunden skal forholde sig kritisk til denne compliance-rapport, da Leverandøren har en økonomisk interesse i en compliance rapport, der udviser størst mulig licensanvendelse og færrest mulige licensrettigheder hos kunden (se herom afsnit 6.3.3). Visse Kunder har oplevet, at Leverandøren eller den af Leverandøren udpegede tredjepart lægger tvivlsomme forudsætninger til grund for compliance-rapporten, når der er udfordringer med datagrundlaget for licensaudit.

Et kendt eksempel ved usikkerhed om opgørelse af Kundens brugerantal er, at Leverandøren eller den udpegede tredjepart lægger til grund, at alle brugere pr definition er interne brugere og dermed skal licenseres eller licenseres med licenser, der har en højere enhedspris.

---

*65 % af de adspurgte it-virksomheder gav i en undersøgelse, udført af Gartner i 2014, udtryk for, at Leverandørens compliance-rapport i forbindelse med licensaudit indeholdte fejl mht. Kundens rettighedsomfang, Kundens rettighedsforbrug eller begge dele.<sup>1</sup>*

I forlængelse af licensaudits, når der er opnået enighed mellem Leverandøren og Kunden om compliance situationen, kan compliance-rapporten bruges til at styre fremtidige licensindkøb. Det er Kundens licensansvarlige (se herom afsnit 4.3) og/eller indkøbsafdelingens ansvar, at compliance-rapporterne bliver brugt således, at unødige indkøb undgås ved at eksisterende licensrettigheder udnyttes optimalt.

Afdækkes en in-compliance, kan Kunden foretage de nødvendige korrigerende handlinger og bringe sig i compliance igen.

Hvis Kunden ikke har et SAM-værktøj, er den manuelle udarbejdelse af compliance-rapport med et fuldstændigt overblik over alle installerede produkter uhyre tidkrævende.

De fleste SAM-værktøjer beregner løbende den aktuelle compliance, så systemet kan konsulteres umiddelbart før et licensindkøb. På denne måde undgår Kunden unødige licensudgifter.

<sup>1</sup> *Survey Analysis: Software License Audit Surveys Show Shift in Focus and Intensity in 2014, 2. september 2014 (Gartner).*

## 5 Outsourcing

---

### 5.1 Outsourcing

Outsourcing er udtryk for den situation, hvor Kunden vælger at købe ydelser hos en tredjepart, som Kunden tidligere selv har udført. Det kan dreje sig om eksempelvis serverhosting, drift af et ERP-system eller drift af et callcenter.

Outsourcingaftaler kan sammensættes på mange måder. Typisk er situationen, at Kundens forretningsenhed, der hidtil har leveret ydelser, overdrages til outsourcingleverandøren, eller at Kundens eksisterende systemer og medarbejdere fuldkommen erstattes af outsourcingleverandørens ditto.

#### 5.1.1 Eksisterende licensrettigheder

Uanset hvordan en outsourcing struktureres, bør Kunden altid overveje, hvad der kan og skal ske med eksisterende licensrettigheder. Dette afhænger bl.a. af licensaftalen og af, hvorvidt der er aftalt en ret til outsourcing (se herom afsnit 2.4.1.3).

Som anført i afsnit 2.4.1.3 er det blevet mere almindeligt, at Leverandørers EULA'er ikke begrænser eller udløser mervederlag i tilfælde af outsourcing. Giver licensaftalen imidlertid ikke Kunden ret til at outsource, eller skal outsourcingleverandøren benytte anden software end Kundens eksisterende, må mulighederne for at opsig eller nedjustere licensaftalens rettighedsomfang undersøges i stedet.

Hvis Kunden lader outsourcingleverandøren anvende softwaren uden ret hertil, misligholder Kunden licensaftalen og outsourcingleverandøren overtræder Leverandørens ophavsrettigheder. Begge risikerer derfor at blive mødt af et krav.

#### 5.1.2 Skal licensstyringen ligge hos outsourcingleverandøren eller Kunden?

Ved outsourcing skal Kunden og outsourcingleverandøren blive enige om, hvem der varetager licensstyring i forhold til de outsourcete ydelser.

Er det muligt i henhold til licensaftalen, og ønsker parterne, at outsourcing-

---

leverandøren anvender Kundens eksisterende licenser, bør det i outsourcingaftalen reguleres, hvem af parterne, der har ansvaret for licensstyring i forhold til de af outsourcingaftalen omfattede licenser.

Overlades licensstyring til outsourcingleverandøren, er man nødt til at identificere og beskrive de eksisterende processer, der anvendes ved mere avanceret licenshåndtering.

*Viden om hvilken software, der er nødvendig fra et teknisk perspektiv, vil ligge hos outsourcingleverandøren, mens viden om nødvendigt software fra et forretningsmæssigt synspunkt vil ligge hos Kunden. Disse forhold er det svært at lave om på – det er jo netop en del af fordelene ved outsourcing, at Kunden som udgangspunkt ikke behøver at bekymre sig om den tekniske orkestrering. Men for at kunne håndtere licensstyring på en fornuftig måde er det nødvendigt at have viden om både det tekniske og det forretningsmæssige behov.*

Uanset hvor man sætter grænsen for, hvor meget outsourcingleverandøren skal håndtere, er det nødvendigt med et tæt samarbejde.

## **5.2 Øvrige aftalevilkår og juridiske forhold**

### **5.2.1 Outsourcing-begrænsning**

Som omtalt i afsnit 2.4.1.3, indeholder nogle Leverandørers EULA'er en begrænsning i Kundens ret til at outsource en del af sin forretning til en tredjepart. Det anbefales altid, at Kunden forsøger at fravige begrænsningen gennem Software Vendor Terms.

Softwareleverandørers aftalebegrænsninger, der forbyder Kunderne at outsource it-driften, må antages at være konkurrencebegrænsende og dermed forbudte i henhold til konkurrenceloven. Begrænsning mod såkaldt facility management, hvor en tredjepart drifter Kundens systemer hos Kunden selv, må ligeledes antages at være konkurrencebegrænsende.

Er licensaftalen allerede indgået med en begrænsning, og ønsker Kunden at outsource en del af sin forretning, der anvender produktet, bør Kunden såle-



---

des forsøge at forhandle begrænsningen ud. Kunden kan i så fald argumentere for, at begrænsningen er i strid med konkurrenceretten. Det samme gælder, hvis licensaftalen ikke omtaler nogen begrænsning, men Leverandøren alligevel modsætter sig eller kræver mervederlag.

### **5.2.2 Assistance i forbindelse med ophør af outsourcingforløbet**

Som omtalt i afsnit 2.4.1 Når licensstyring overdrages til outsourcingleverandøren, bør outsourcingleverandøren underlægges en forpligtelse til at assistere i forbindelse med outsourcingaftalens ophør, således at eksempelvis viden om licensforholdet overdrages til en eventuel ny outsourcingleverandør eller til Kunden selv ved insourcing.

## **5.3 Insourcing**

Insourcing er i vidt omfang den omvendte øvelse af ovenstående. Dog vil fokus være på de programmer (f.eks. overvågning, firewalls m.v.), som ikke er forretningssoftware, men som Kunden modtog via outsourcingleverandørens drift set-up.

## 6 Auditfasen

---

### 6.1 Hvad er licensaudit?

En licensaudit er Leverandørens ret til at besøge Kunden for at kontrollere, at licensaftalen overholdes. Licensauditretten aftales ofte, når licensaftalen mellem parterne har et sådant niveau, at Leverandøren stiller installationsfiler og -nøgler til rådighed, der knytter sig til aftaleforholdet i modsætning til den enkelte installation.

En virksomhed med 3.000 ansatte kan naturligvis ikke leve med, at alle installationsnøgler til softwareproduktet er unikke, da det ville være umuligt at styre. Leverandøren stiller derfor generiske nøgler til rådighed, der i princippet giver Kunden mulighed for at installere et uendeligt antal kopier af softwaren. Denne mulighed bliver i kontrakten opvejet af Leverandørens ret til at efterprøve, at Kunden udelukkende bruger det, der betales for.

### 6.2 Motiver bag og anledning til licensaudits

#### 6.2.1 Motiver

Software repræsenterer en mangeårig, meget stor investering for Leverandøren. Marginalomkostningerne for software er imidlertid minimale, og underlicensering bringes næsten altid ud af verden ved en sædvanlig købsordre.

Kan Leverandøren således få Kunden til at betale for flere licenser, vil størstedelen af den yderligere licensbetaling kunne ses direkte på Leverandørens bundlinje. Licensauditbegæring vil ofte henvise til respekt for ophavsretten, men grundlæggende handler licensaudits om økonomi.

#### 6.2.2 Anledning

Leverandører offentliggør ikke, hvilke kriterier Kunder udvælges til audit efter, men vores erfaring er, at følgende kriterier/elementer øger sandsynligheden for jævnlige audits:

- Leverandøren forventer, at Kunden har udfaset Leverandørens produkt om et par år alligevel, herunder hvis Kunden opsiger sin softwarevedligeholdelsesaftale med Leverandøren.

- 
- Kundens størrelse;
  - M&A-aktivitet, dvs. hvis Kunden tilkøber andre virksomheder, frasælger forretningsenheder og datterselskaber, eller når to virksomheder fusionerer;
  - Ressortomlægninger i den offentlige sektor;
  - Uregelmæssigt indkøbsmønster, herunder hvis Kunden kun tilkøber software i større klumper;
  - Væsentlige ændringer i Kundens it-infrastruktur, herunder hvis Kunden virtualiserer eller outsourcer;
  - Compliance-historik, herunder hvis Kunden ikke har ledelsesfokus på Software Asset Management.

## **6.3 Hvem foretager selve licensauditten, og hvordan foregår den?**

### **6.3.1 Typer af licensaudits**

Grundlæggende skelner man mellem tre typer af licensaudits: self-audit (egen-audit), leverandøraudit og tredjepartsaudit. Alle tre initieres af Leverandøren, men adskiller sig ved udførelsen.

Self-auditten er kendetegnet ved, at den foretages af Kunden selv ved hjælp af et scanningsværktøj, som Leverandøren har udviklet eller valgt og stiller til rådighed. Leverandørauditten foretages af leverandøren selv, der i disse tilfælde ofte har særlige afdelinger, der er dedikeret til auditopgaven. I andre tilfælde lader Leverandøren en tredjepart, der ofte er konsulentarmen i et revisionshus (f.eks. Deloitte eller KPMG), forestå licensauditten hos Kunden. Leverandørauditten og tredjepartsauditten kan principielt foretages både manuelt eller automatisk, men vil i praksis næsten altid foretages automatisk.

I fravær af anden aftale er det juridiske udgangspunkt, at Leverandøren ikke kan kræve adgang til Kundens virksomhed og it-systemer for at foretage en licensaudit (se dog omtalen af bevissikring i afsnit 6.6). Leverandørens EULA vil derfor som udgangspunkt tillægge Leverandøren en ret til at foretage en licensaudit hos Kunden. Hvis Leverandøren ønsker at lade en tredjepart udføre licensauditten, skal dette ligeledes være aftalt i EULA'en eller på anden vis.

---

### **6.3.2 Manuel licensaudits**

En manuel licensaudit foregår ved, at Leverandøren eller tredjeparten manuelt undersøger hver enkelt computer og server hos Kunden for at fastslå, hvilke af Leverandørens produkter, der er installeret eller på anden måde anvendes på en licenspligtig måde.

For Kunder med en stor it-infrastruktur vil en manuel licensaudit være en enormt tidskrævende proces, og det vil derfor ofte være i både Leverandøren og Kundens interesse, at den foretages automatisk.

### **6.3.3 Automatisk licensaudits ved hjælp af værktøjer**

En automatisk licensaudit foregår ved hjælp af specialudviklede programmer, der scanner alle Kundens it-systemer og viser, hvilke af Leverandørens licenspligtige produkter, der er i brug. Ulempen ved denne automatiske metode set fra Kundens synsvinkel er, at programmerne scanner så grundigt og omfattende, at alle produkter på alle it-systemer medtages i programmets resultatliste. Scanningsprogrammerne kan således normalt ikke skelne mellem eller frasortere:

- Cold, warm og hot servere;
- Servere leveret inklusive licens af tredjepart;
- Produkter, hvor en stor pakke giver ret til at bruge en mindre pakke i stedet;
- Produkter, der både findes som selvstændige produkter og som en del af en større samlet licenspakke;
- Servere under opbygning eller migrering; og
- Nedlagte og ikke-aktive servere, der er tændt.

Scanningsprogrammets resultatliste bør derfor ikke ses som den endelige sandhed, men snarere som et overblik og oplæg til videre behandling, hvor det vil være Kundens opgave at overbevise Leverandøren om, hvor og hvorfor listen i givet fald skal indskrænkes.

---

## **6.4 Hvad kan man gøre, når auditbegæringen modtages?**

### **6.4.1 Hvordan foregår en audit?**

Licensaftalen og/eller Leverandørens EULA beskriver ofte auditretten i meget generelle termer, såsom at Kunden skal stille relevante oplysninger til rådighed, at auditten skal gennemføres under hensyntagen til den øvrige drift mv. Det er Leverandørens ansvar at kunne pege ned i den konkrete audit-ret og -procedure, der påberåbes.

Idet omfang Software Vendor Terms omkring vilkårene for en audit (se herom afsnit 2.4.1.5) ikke er gennemført eller ikke fuldt ud regulerer auditvilkårene, skal de nærmere rammer for audittens udførelse fastlægges ved hver enkelt audit.

Typisk fastlægges de nærmere rammer på et såkaldt opstartsmøde, hvor tidsplan og leverancer aftales. Her kan Kunden komme med ønsker og stille krav til, hvordan auditten skal forløbe.

Når Kunden modtager et auditvarsel, træder en række vilkår i kraft. Kunden kan eksempelvis ikke skynde sig ud og købe licenser, idet alle informationer om nyindkøb vil tilgå Leverandørens auditør. Det er således for sent at rette op på en underlicensering, når først Leverandøren har varslet en licensaudit.

Kunden bekræfter modtagelsen af varslet, og bliver herefter kontaktet af Leverandørens auditør. Selve licensauditten foretages ofte af en tredjepart valgt af Leverandøren. Det er denne part, der står for dataindsamling, scanning og kontakt med Kunden gennem det meste af forløbet.

Når dataindsamlingen er gennemført, udarbejdes en compliance-rapport, hvor en eventuel in-compliance påpeges.

### **6.4.2 Kundens rolle i en audit?**

Kunden bør forsøge at påvirke både tidsplan og rammerne for auditten, så denne forstyrrer Kundens drift mindst muligt. En stram tidsplan kan medføre

---

---

et for stort ressourcetræk på nøglepersoner hos Kunden. Omvendt har Kunden også en interesse i, at auditten færdiggøres hurtigt og dermed ikke generer driften i længere tid end nødvendigt.

Dataindsamlingen er det næste Kunden bør søge indflydelse på. Der kan være specielle omstændigheder, som gør, at et system eller et område skal tages særligt hensyn til. Der kan også være forhold hos Kunden, der byder, at dataindsamlingen foregår efter et bestemt mønster eller metode. Dette bør Kunden i videst mulige omfang søge at få aftalt ved opstartsmødet.

Det er også vigtigt at få aftalt indsigelsesmuligheder samt eskaleringstrin, så begge parter kan eskalere eventuelle tvister under selve auditten. Kunden bør desuden udpege en kontaktperson, som fungerer som Single Point of Contact i forbindelse med audit – dette kan, men skal ikke nødvendigvis, være den licensansvarlige hos Kunden.

Sikkerheds- og fortrolighedsbetragtninger bør også inddrages, i særdeleshed hvis der skal afvikles scripts (f.eks. automatiske scanningsprogrammer) på Kundens hardware. Kunden bør her være opmærksom på, om scriptet automatisk afleverer data, indeholder Call Home-funktioner eller samler unødvendige data ind (f.eks. oplysninger om øvrig software, der ikke er omfattet af auditten). De for auditten nødvendige datafelter kan også vise information der ikke ønskes delt uden for Kunden, hvorfor det kan være nødvendigt at maskere data inden oversendelse.

Hvis Kunden ikke har udarbejdet compliance-oversigter på Leverandørens software, kan en egen-audit være et godt værktøj til at undgå overraskelser. Kunden kan enten selv, eventuelt ved hjælp af SAM-værktøjer (se herom afsnit 4.4 og 4.5), eller ved hjælp fra eksterne licensspecialister forud for eller sideløbende med Leverandørens audit udarbejde en compliance-rapport, for at være rustet til forhandlingerne med Leverandøren.

Kunden undgår dermed overraskelser, når det endelige resultat kommer, og kan fremlægge en plan for at bringe sig compliant. Kunden kan også påpege installationer, som Kunden ikke mener bør være en del af optællingen, eller andre forhold, der kan påvirke det endelige resultat.

---

## 6.5 Ansvar i forbindelse med nedbrud, lækage mv. ved audit

Risikoen for systemnedbrud er størst, når auditten foretages automatisk ved hjælp af scanningsprogrammer, men kan principielt også forekomme ved en manuel licensaudit. Det bør derfor altid aftales, hvem der bærer ansvaret for systemnedbrud hos Kunden eller andre driftsproblemer i forbindelse med licensauditten.

Medmindre ansvarsfordelingen allerede er fuldstændigt reguleret i Leverandørens EULA eller i Software Vendor Terms, bør Kunden lade Leverandørens adgang til Kundens virksomhed og it-systemer betinge af, at der indgås aftale om ansvarsforholdene som følge af auditten.

## 6.6 Retsplejeloven som alternativ til aftalebestemt licensaudit

I henhold til retsplejelovens kapitel 57 a kan Leverandøren anmode fogedretten om at foretage bevissikring hos Kunden, hvis Leverandøren kan sandsynliggøre, at Kunden krænker Leverandørens ophavsret. Bevissikring kan efter omstændighederne finde sted uden forudgående varsel til Kunden.

## 6.7 Hvilket varsel kan forventes?

I praksis vil Leverandøren sjældent anvende retsplejelovens bestemmelser i forbindelse med en licensaudit i den del af markedet, som er målgruppen for denne vejledning, og Leverandøren giver almindeligvis Kunden et varsel på mellem 10-45 dage, men andet kan være fastsat i Leverandørens EULA.

For at sikre klarhed og et rimeligt varsel anbefales det, at der aftales et minimumsvarsel i Software Vendor Terms, se omtale heraf afsnit 2.4.1.5.

## 6.8 Det efterfølgende økonomiske opgør

I henhold til ophavsretsloven er Leverandøren berettiget til at kræve et rimeligt vederlag for den ulicenserede brug, der har fundet sted, og erstatning for det yderligere tab, som Leverandøren måtte have lidt. Det rimelige vederlag

---

fastsat i henhold til ophavsretsloven vil typisk blive fastsat til tabet ved ikke at have solgt de tilsvarende licenser.

*I henhold til retspraksis tages der ikke ved fastsættelse af det rimelige vederlag hensyn til rabatter (f.eks. baseret på volumen, som Kunden havde været berettiget til, såfremt licenserne fra starten var købt i overensstemmelse med en licensaftale indgået mellem parterne). Det er dog ikke ensbetydende med, at argumentet ikke kan anvendes i forhandlingerne med Leverandøren.*

Yderligere tab kan eksempelvis inkludere omkostninger til efterforskning mv. Hertil kommer sagsomkostninger i forbindelse med eventuelle retsskridt fra Leverandørens side.

Herudover vil anvendelse af ulicenseret software indebære en misligholdelse af licensaftalen mellem Leverandøren og Kunden. Dette kan efter omstændighederne medføre, at Leverandøren er berettiget til at ophæve licensaftalen med den effekt, at Kundens adgang til at anvende Leverandørens software ophører. Dette er i praksis et ikke-ubetydeligt pressionsmiddel.

Betaling af rimeligt vederlag og erstatning for yderligere tab i henhold til ophavsretsloven medfører ikke, at Kunden herefter har opnået en licens til at anvende softwaren fremadrettet. Kunden vil, for at kunne anvende softwaren fremadrettet, også skulle købe de manglende licenser til softwaren.

Auditklausuler er en aftalebaseret måde at regulere konsekvenserne af manglende anskaffelse af licenser fra Kundens side på med udgangspunkt i det ophavsretlige sanktionssystem. Grundlæggende giver auditklausuler Kunden en adgang til at anskaffe de manglende licenser til en på forhånd aftalt pris og inden for en given frist og således, at Kunden herefter også har en licens til fremadrettet brug. Hertil vil auditklausuler typisk indeholde et krav om, at Kunden betaler omkostningerne til gennemførelse af den foretagne licensaudit, hvis det i forbindelse med licensauditten er konstateret, at antallet af manglende licenser baseret på antal og/eller værdi overskrider en given procentdel. Et eksempel på en fuldstændig auditklausul, der dog kun kan anvendes på det offentlige område, findes i rammeaftalen SKI 02.06.



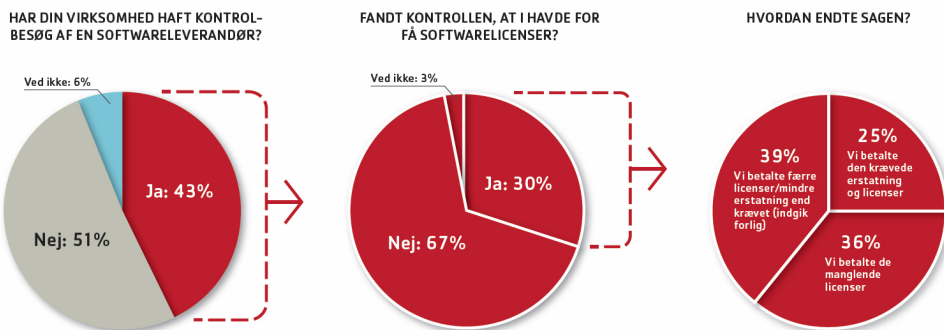
---

Leverandørers vilkår i forbindelse med lovliggørelse er forskellige og bør i hvert enkelt tilfælde vurderes, idet Kunden skal være opmærksom på, at audit-klausuler er udtryk for en mellem parterne accepteret og dermed gyldig aftaleregulering af, hvordan parterne er stillet i tilfælde af, at Kunden ikke har anskaffet tilstrækkelige licenser.

I praksis er det økonomiske opgør en forhandlet løsning. Det er ikke muligt inden for rammerne af denne vejledning at beskrive de elementer, der bør indgå i forhandlingen.

## 6.9 Statistik

Danske IT-advokater bad i 2014 Analyse Danmark om at undersøge, hvilke erfaringer en række større danske virksomheder med over 100 ansatte har haft med softwareleverandørers licensaudits. Resultatet af undersøgelsen er illustreret ved nedenstående figur.

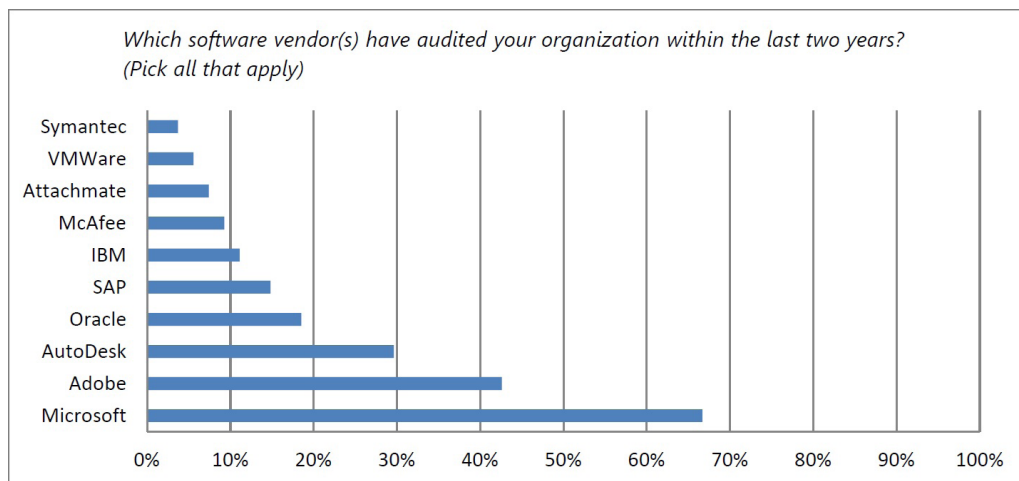


Kilde: Analyse Danmark for Danske IT-Advokater. Svar fra ansvarlige for softwareindkøb i 100-232 virksomheder med over 100 ansatte

Set i lyset af, at leverandørsiden som udgangspunkt fremsætter det højest mulige licens- og erstatningskrav, er det bemærkelsesværdigt, at kun 39 % af de virksomheder, der på baggrund af Leverandørens licensaudit var underlicenset, endte med at betale færre licenser/mindre erstatning end Leverandøren oprindeligt krævede.

---

Hvert år undersøger Express Metrix tendenserne inden for licensaudits i Nordamerika, herunder bl.a. hvilke Leverandører, der har foretaget en licensaudit hos de adspurgte Kunder. Som det fremgår af nedenstående figur, er det særligt Microsoft og Adobe, der undersøger sine Kunder.

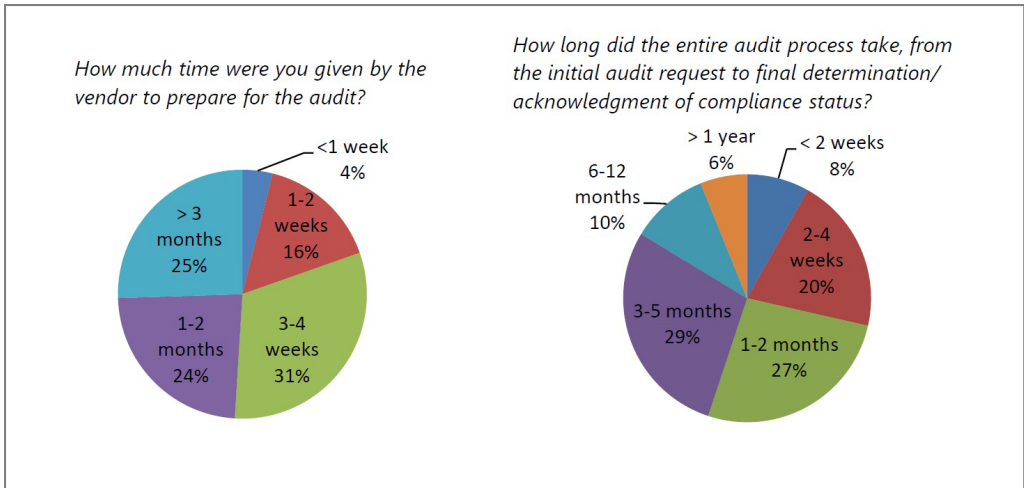


Kilde: Express Metrix, 2013 Software Audit Industry Report

***Virksomheder som Microsoft, Oracle og SAP figurerer på listen på grund af deres størrelse. En virksomhed som Attachmate, som for nylig er fusioneret med Micro Focus og som ejer Novell, er overrepræsenteret i forhold til sin betydning på markedet. Attachmate og Micro Focus' oprindelige produkter var terminalemulering fra mainframe, d.v.s. et marked, der er ved at forsvinde. Novell var en af verdens største softwarevirksomheder i 80'erne og 90'erne, men har sin storhedstid bag sig. Attachmate rapporterer ikke sine indtægter fra licensaudits selvstændigt, men det er generelt antaget, at virksomhedens omsætning overvejende består af indtægter fra audits samt fra vedligeholdelsesaftaler med eksisterende Kunder.***

---

Samme nordamerikanske licenskunder svarede adspurgt om de tidsmæssige aspekter af licensaudits, at næsten halvdelen af Kunderne havde fået et varsel på mindst én måned, mens 45 % af Kunderne havde oplevet, at licensauditten varede 3 måneder eller længere.



Kilde: Express Metrix, 2013 Software Audit Industry Report

## 7 Sunsetting/udfasning

---

Udfasning af software er et område, der sjældent skænkes mange tanker. Kunderne holder op med at efterspørge et produkt, beslutter sig for en konkurrerende løsning, eller Leverandøren ophører med at supportere en bestemt version eller udgave. Andre og nyere versioner tager langsomt over, mens ældre versioner efterhånden udfases.

Der er imidlertid flere gode grunde til at være mere opmærksom på denne fase i softwarens livscyklus, da den indeholder sikkerhedsmæssige og økonomiske risici.

### 7.1 Usupporteret software

Hvis Kunden ikke får afinstalleret udgåede og usupporterede softwareversioner, der ikke længere bliver patchet af Leverandøren, kan it-kriminelle udnytte sårbarheden. Et sådant angreb kan stå på i længere tid, da hverken cybersikkerhedsfirmaer eller Leverandøren selv overvåger udgåede versioner i samme grad som de supporterede versioner.

For større og mere komplekse serverfarme og datacentre, kan en enkelt sårbar installation i værste fald give adgang til større dele af Kundens systemer og infrastruktur. Den sårbare installation kan dermed fungere som en bagdør ind til også servere med nyere og supporterede softwareversioner.

### 7.2 Forældede versioner af software

Ældre og udgåede udgaver af software skal stadig indgå i licensstyringen. Det gælder også for software, hvor Leverandøren helt er holdt op med at udvikle nye versioner. Det stiller store krav til dokumentationen, og det kan i mange tilfælde være overordentligt vanskeligt at finde licensbeviser, hvis Kunden ikke løbende har sikret, at sådanne opbevares centralt af Kundens licensansvarlige. Den installerede version er måske en opgradering af en tidligere indkøbt licens, men en opsagt supportaftale har gjort installationen inkompliant, da opgraderingsrettighederne er bortfaldet.

---

## 7.3 Skift af softwareprodukt

Når Kunden beslutter sig for at skifte et softwareprodukt ud med en konkurrerende løsning, er der to risici, som Kunden skal være opmærksom på:

- manglende rettidig opsigelse af licensaftale og/eller supportaftale på det udfasede produkt; og
- manglende afinstallation af det udfasede produkt.

Begge scenarier kan have store økonomiske konsekvenser for Kunden.

### 7.3.1 Rettidig opsigelse

Ved licensaftaler, der bygger på en lejemodel, og supportaftaler er det vigtigt for Kunden at observere og overholde frister for opsigelse. Normalt kan disse aftaler opsiges med udgangen af den efterfølgende måned eller år. I andre tilfælde fornys aftalen automatisk for f.eks. et år, hvis den ikke opsiges mindst tre måneder før en ny étårig periode.

Når en aftale er rettidigt opsagt, er det vigtigt at gennemgå Kundens tilbageværende rettigheder. Installerede versioner er måske blot usupporterede, men fortsat korrekt licenserede. Ofte vil en opsigelse af en licensaftale eller supportaftale dog resultere i et afinstallationsbehov – enten fordi supportaftalen indeholdt en udnyttet versionsopgradering, som nu bortfalder, eller fordi licensaftalen byggede på en lejemodel, hvor rettighederne bortfalder helt ved opsigelse. Under alle omstændigheder er det vigtigt at Kunden gennemgår og dokumenterer eventuelle rettigheder efter en kontraktopsigelse samt sikrer, at anvendelse af software er i overensstemmelse med den nye licenssituation.

### 7.3.2 Afinstallation

Op til aftalers udløb bør Kundens licensansvarlige sikre sig, at afinstallationsprocedurer overholdes. Selvom softwaren ikke længere benyttes, kræver selve installationen fortsat en licens, så længe den er installeret på Kundens hardware. Der er derfor en øget risiko for non-compliance lige efter kontraktudløb, som Kunden bør forholde sig til.

---

## 7.4 Historiske licenser

I praksis er mange licenser erhvervet tidsubegrænset for et engangsbeløb og giver således en evig brugsret til softwaren. Kunden vil derfor på sigt eje et stort antal historiske licenser. Mange af disse er til meget tidlige versioner af aktuelt anvendt software, mens andre er knyttet op til installationer, der ikke længere findes. Uanset alder og uanset hvor længe, disse licenser har ligget ubrugt hen, har Kunden en evig rettighed til at installere de historiske softwareversioner og benytte licenserne hertil.

I compliance-sammenhæng kan historiske licenser, der ikke længere anvendes, skabe en del støj. Dette skyldes, at det ofte store omfang af historiske licenser kan give indtryk af, at Kunden har brugt (for) mange midler på software, der ikke længere anvendes og skaber værdi.

Det anbefales derfor, at Kunden opretholder et særskilt register over historiske licenser, således at de om nødvendigt og relevant kan genbruges, men at de historiske licenser i øvrigt holdes adskilt fra aktuelle licensoversigter.

## 8 Sammenfattende anbefalinger

---

- *Anvend SAM;*
- *Anvend Software Vendor Terms, hvis din virksomhed har en vis størrelse (f.eks. mere end 1.000 ansatte);*
- *Aftal ikke en licensmodel, du ikke forstår;*
- *Hvis audit-begæringen kommer, så tag og bevar kontrol over processen;*
- *Allier dig med en certificeret it-advokat i alle forhold vedrørende en licensaudit, medmindre du er sikker på, at auditten er uproblematisk.*



## Licensstyring og licensaudits

### *Vejledning og praktiske anbefalinger*

Antallet af licensaudits har været konstant stigende siden 2008. Blandt Danmarks store virksomheder (1.000+ ansatte) har stort set alle været igennem en audit fra en eller flere softwareleverandører, og blandt de mellemstore virksomheder (200-999 ansatte) er spørgsmålet ikke længere om de vil blive udsat for en licensaudit, men hvornår.

De betalingskrav, som dette har udløst, har i visse tilfælde oversteget virksomhedens samlede it-budget for året. De sager, som er offentligt kendte, er toppen af isbjerget i den forstand, at den langt overvejende del af de rejste krav løses ved et udenretligt, fortroligt forlig.

Det er på den baggrund, at Danske IT-Advokater og DANSK IT har udarbejdet denne vejledning, som giver et antal praktiske anbefalinger til, hvad virksomheder og offentlige myndigheder kan gøre.

Vejledningen retter sig primært mod kundesiden.