Mads Bryde Andersen

edb og jura

Håndbog for beslutningstagere i kommunerne

KOMMUNERNES LANDSFORENING

edb og jura
Håndbog for beslutningstagere i kommunerne
1.udgave, 1.oplag 1991

© Kommunernes Landsforening 1991

edb og jura er udarbejdet af lektor, dr.jur. Mads Bryde Andersen,
Københavns Universitet
og redigeret af Jacqueline Sjørslev,
Kontoret for teknologi, Kommunernes Landsforening

Illustrationer: Poul Holck
Grafisk tilrettelægning: Trio Design
Sats: Trio Design
Tryk og repro: Sangill Bogtryk og Offset

Produktion:
Forlaget Kommuneinformation
Ekspedition:
Sommerstedgade 7
1718 København V
Tlf. 31 22 97 25

Bestillingsnr.7008

ISBN 87-7316-700-2

Forord

Øgede krav til den kommunale opgaveløsning betyder, at kommunerne i stigende omfang fokuserer på omstillingsevne, effektivisering og rationalisering i den kommunale forvaltning. Mange kommuner vælger derfor at anskaffe og investere i edb som et værktøj til realisering af kravene.

Denne proces er dog ikke ganske problemfri. Juridiske forhold omkring indgåelse og opfyldelse af edb-aftaler, herunder spørgsmål om forhandling, formulering, fortolkning, rettighedsfordeling og konfliktløsning, er blot nogle af de overvejelser, kommunerne stilles over for. Dette forløb har stor nytte af, at parterne har indblik i edb-aftalerettens generelle problemer – herunder hvilke love der har betydning – samt har kendskab til, hvordan aftaler fortolkes, når og hvis det kommer til en retssag.

edb og jura gennemgår de juridiske aspekter ved edb-anskaffelser og henvender sig derfor til ledere og medarbejdere, der deltager i beslutninger omkring dette tema. Bogen er udarbejdet af lektor, dr.jur. Mads Bryde Andersen, Københavns Universitet, efter anmodning fra Kommunernes Landsforening.

Kommunernes Landsforening
August 1991

Indhold

1. Edb-aftalens retsgrundlag 7

Hvad er en edb-aftale? 7
Parternes aftale 7
Lovregler 9
Udfyldende retsregler 11
Sammenfatning 14

2. Aftalens indgåelse 15

Hvad skal skrives ned? 15
Selve kontraktforhandlingen 17
Priser, rabatter m.v. 18
Formålsangivelse 18
Retsvirkningen af andre papirer 19
Aftalens systematik 20
Afsluttende bemærkninger 22

3. Kravene til ydelsen 24

Begrebet "ydelse" 24
Aftale og ydelse 24
Funktionsbeskrivelser generelt 28
Særligt om "sædvanlig driftseffektivitet" 30
Beskrivelsen af udviklingsopgaver 31
Hvor skal ydelsen leveres? 33

4. Rettighedsspørgsmål 35

Immaterielle rettigheder 35
Rettighedsindeståelser 35
Aftaler om hemmeligholdelse 36

5. Aflevering og misligholdelse 39

Afleveringens betydning 39
Leveringens juridiske betydning 40
Hvordan aftales levering henholdsvis aflevering 41
Prøvens gennemførelse 42
Rapportering 44
Særlige spørgsmål 44
Misligholdelse 46

6. Konfliktløsning og prøvelse 51

Retssag 51
Sagsoplysning om tekniske forhold 52
Isoleret bevisoptagelse 53
Voldgift 54
Afsluttende bemærkninger 54

Litteratur 56

Love og retsforskrifter 57
EF-direktiver 57

Ordforklaring 58

Stikord 60

1. Edb-aftalens retsgrundlag

Hvad er en edb-aftale?

Det er vanskeligt at definere en edb-aftale. For at nærme sig en forståelse, kan man definere begrebet med udgangspunkt i den betragtning, at edb altid fungerer i relation til systemer. Edb-teknologien bygger på en systemvidenskab, og talen om systemer går igen i vidt forskellige sammenhænge, hvori edb anvendes.

Efter denne tankegang kan man definere edb-aftalen i relation til den ydelse, edb-leverandøren skal præstere.

Denne præstation kan enten være en *funktion,* der tænkes udført af et edb-system, en *komponent* til et sådant system, eller en *tjeneste* ydet i tilknytning hertil.

Når der er fornuft i at behandle edb-aftalerne under ét, skyldes det, at visse problemer optræder i – stort set – alle edb-aftaler. Det gælder f.eks. visse principper for vurderingen af ydelsens kvalitet og visse rettighedsproblemer.

Andre problemer – f.eks. de mere specifikke kvalitetskrav, herunder krav til grænseflader, kompatibilitet og afprøvning – har derimod kun betydning for visse typer af edb-aftaler.

En gennemgang af den ene kontrakttype efter den anden i en oversigt som denne kan ikke undgå at blive ørkesløs, fordi mange problemer vil gå igen. Derfor er det bedre at se på edb-aftalens problemer frem for på bestemte typer af aftaler. Denne synsvinkel er grundlaget for den følgende fremstilling.

Parternes aftale

Aftalebegrebet

I juridisk betydning er en aftale et "retsgrundlag", der binder bestemte personer: aftalens parter.

Helt generelt er et retsgrundlag en mængde retsregler, der fastlægger parternes rettigheder og pligter. Af andre retsgrundlag kan nævnes lovgivning, sædvaner, traktater, overenskomster, EF-forordninger etc.

Aftalebegrebet er ikke defineret i lovgivningen. Det væsentlige i begrebet er, at aftalen afstikker en række regler, som parterne i aftalen har vedtaget at følge.

Aftalefrihedens grundsætning

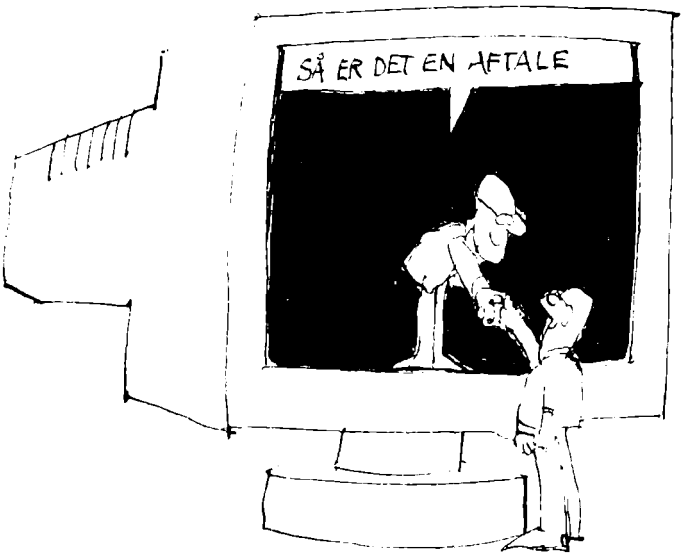
Juraens aftaleregler har rod i en grundlæggende liberalistisk filosofi, hvorefter samfundet befinder sig bedst, når borgerne har den størst mulige grad af frihed.

I tråd med dette grundsyn hylder man i dansk ret et generelt princip om aftalefrihed. Hvis ikke det kolliderer med andre sociale eller samfundsmæssige interesser, kan borgerne indgå de aftaler, de vil, og med det indhold, de ønsker.

Men princippet fører på den anden side til, at aftaler, hvis opfyldelse strider mod andre regler – andre retsgrundlag – heller ikke er gyldige. En aftale om levering af piratkopierede programmer strider f.eks. mod ophavsretsloven og er dermed ugyldig.

Herudover indførte man i 1975 i aftaleloven en generel regel – juristerne kalder den "generalklausulen" – der fastslår, at en aftale kan tilsidesættes helt eller delvis, hvis det vil være urimeligt eller i strid med redelig handlemåde at gøre den gældende. Reglen findes i aftalelovens § 36.

Når to parter indgår en aftale, vil de i mange tilfælde nøjes med at tage stilling til det, de i øjeblikket anser for at være vigtigst: pris, leveringstid, kvalitet etc. Dette kan føre til, at der i uforudsete situationer opstår tvivl om, hvad aftalen egentlig gik ud på.



Til afklaring af sådanne tvivlstilfælde rummer lovgivningen forskellige regelsæt, der supplerer aftalen. Herom i det følgende.

Lovregler

Købeloven

Købeloven stammer fra 1905 og er altså ikke just skrevet med sigte på aftaler om edb. Loven fastlægger de rettigheder og forpligtelser, parterne har i forbindelse med køb af løsøre (ting). Da disse regler rummer lovgivningens væsentlige retsgrundlag til supplering af købsaftaler m.v. – i 1989 er den dog blevet suppleret med en international købelov – er man nødt til at afklare dens betydning for edb-aftalen.

Lovens regler virker på to måder.

1) Loven kommer til undsætning, når parternes aftale er uklar eller ikke har taget stilling til et særligt problem. Er der f.eks. intet aftalt om købesummen, fastslår købelovens § 5, at køberen skal betale, hvad sælgeren forlanger, "for så vidt det ikke kan anses for ubilligt". Er der intet aftalt om leveringstiden, og fremgår det ikke af omstændighederne, at opfyldelse skal ske snarest muligt, fastslår § 12, at levering skal ske "ved påkrav", d.v.s. når køberen beder om det.

2) Loven afstikker virkningerne af, at en aftale misligholdes, d.v.s. ikke opfyldes som den skal, af den ene af parterne. Der vil f.eks. foreligge misligholdelse, når det solgte er mangelfuldt, når der ikke leveres eller betales til tiden, eller når det viser sig, at sælgeren slet ikke havde ret til at sælge det (såkaldt vanhjemmel).

I købelovens § 1 findes en generel modifikation af lovens almindelige regler. Herefter kommer loven kun til anvendelse "for så vidt andet ikke er udtrykkelig aftalt, eller følger af handelsbrug eller anden sædvane".

Reglen er ganske vigtig. Selvom købeloven giver køberen ret til at hæve købet, når der er væsentlige mangler ved det solgte, mister han altså denne ret, hvis han ifølge aftale på forhånd har afskåret sig fra at gøre denne beføjelse gældende. Og omvendt: selvom købeloven siger, at køberen efter et år mister samtlige beføjelser i anledning af mangler ved det solgte, gælder dette ikke, hvis sælgeren har afgivet garanti i et længere tidsrum.

Visse af de regler, købeloven giver for at beskytte køberen, kan dog ikke fraviges, hvis køberen er forbruger. Da kommu-

ner pr. definition ikke kan være forbrugere, har disse regler ingen betydning på det kommunale område. De omtales derfor ikke i det følgende.

Gælder købeloven for software?

Spørgsmålet om købelovens anvendelse på software har både i udlandet og herhjemme givet anledning til indgående juridiske debatter.

Antages det, at loven gælder, betyder dette, at sælgeren et år efter aftalens opfyldelse ("genstandens overgivelse til køberen") kan afvise enhver henvendelse fra køberen i anledning af mangler, uanset hvor alvorlige sådanne mangler måtte være. I begyndelsen af 1990 kunne Computerworld referere en sådan sag: et faktureringssystem kunne ikke skrive fakturaer ud i 1990'erne.

Spørgsmålet om købelovens anvendelighed er ikke afklaret, hverken i lovgivning eller domspraksis. Der er dog enighed om, at loven i hvert fald dækker de materielle aspekter af leverancen (dvs. mediet). Om de immaterielle (dvs. informationen) også dækkes af loven, står åbent. Her må man foreløbig slå sig til tåls med, at alt i juraen nu engang ikke er givet. Det bedste råd er indtil videre at tage udtrykkeligt stilling til, om købeloven skal gælde, i aftalen.

Hvem af parterne, der har interesse heri, beror på den konkrete situation. Erhvervssælgere vil på den ene side have interesse i, at loven fraviges, da det fritager dem fra nogle af de garantier, loven giver køberne. I relation til mangler, der viser sig længe efter købets indgåelse, kan den erhvervsdrivende dog på den anden side have interesse i at kunne påberåbe sig den førnævnte 1-årsfrist. Denne fraviges ellers kun, hvis der foreligger en udtrykkelig aftale, eller hvis sælgeren har udvist svig, dvs. ligefrem har snydt køberen.

Renteloven

Renteloven – lov om renter ved forsinket betaling – giver regler for, hvornår der skal betales rente som følge af for sen betaling af købesummen.

Loven tilsigter at værne den svage part. Og ligesom købeloven gælder den kun, hvis andet ikke er aftalt eller følger af handelsbrug eller anden sædvane. Dernæst viger renteloven for særskilt lovgivning.

Rentelovens hovedregel findes i § 3. Den siger, at der skal rente fra forfaldsdagen, hvis denne er fastsat i forvejen.

Står der i en edb-aftale, at købesummen forfalder i et vist

antal rater og til bestemte tidspunkter, kan sælgeren altså forlange disse beløb forrentet, hvis ikke de betales til tiden. Har man ikke indgået en sådan aftale, skal der først betales rente én måned efter, at kreditor har anmodet om at få sine penge.

Den rente der skal betales – hvor der altså ikke er aftale om andet – er ifølge renteloven på et beløb svarende til den officielle diskonto med et tillæg af 5 procent.

Anden lovgivning

Bortset fra de her omtalte love og retsgrundsætninger kan også anden lovgivning have betydning for edb-aftalens affattelse og forståelse. Størst betydning har de love, der definerer rettighederne til edb-systemernes hardware og software, lov om ophavsret og chiploven: loven om halvlederes udformning (topografi). Omtalen af disse love falder imidlertid mest naturligt i relation til omtalen af rettighedsproblemerne.

En anden type regler, der har særlig betydning, når offentlige myndigheder – og herunder kommuner – køber edb, er de, der findes i EF-direktiverne om offentlige indkøb – navnlig rådets direktiv af 21. december 1977 om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb (77/62/EØF) som ændret ved rådets direktiv af 22. marts 1988 (88/295/EØF). Direktivet er inkorporeret i dansk ret ved lov nr. 366 af 8. juni 1990 med tilhørende bekendtgørelser.

Udfyldende retsregler

Når en aftale er uklar, og parterne viser sig uenige om dens forståelse, må retsstillingen afklares – enten frivilligt eller under en sag. Selvom svaret på parternes problem ikke kan findes ved opslag i en lov, må der findes en løsning, så parterne kan komme videre. Den domstol, der får forelagt en konkret tvist, kan ikke vise sagen fra sig, fordi retsgrundlaget er uklart.

Det, at finde den – efter alle forhold – rette forståelse af en vedtagelse, kalder juristerne fortolkning eller udfyldning af aftaler.

Gennem domstolenes praksis har man udviklet en række juridiske grundsætninger om udfyldning og fortolkning af uklare aftaler.

I det følgende skal vi se på tre af disse:

- forudsætninger
- sædvaner og praksis
- særlige fortolkningsregler.

Forudsætningers betydning

Fordi aftaler netop udspringer af parternes oprindelige enighed, har det stor betydning for deres forståelse, hvad det var for fælles forventninger og ønsker, der i sin tid førte parterne sammen.

Navnlig har domstolene inddraget de tanker og forventninger, der har ligget til grund for aftalen, men som vel at mærke ikke finder udtryk i den som aftalevilkår m.v.

Sådanne tanker og forventninger betegner juristerne under ét ord som "forudsætninger".

For at kunne tillægge en forudsætning juridisk virkning er det ikke nok, at man har gået med den i sit stille sind. Den anden part må enten have indset – eller burde have indset – at man troede og forventede som sket.

Dermed bliver forudsætningsvurderingen indirekte en vurdering af, hvad der er sædvanligt i en given sammenhæng.

Sædvaner og praksis

Edb-aftalen er ligesom f.eks. skødet, fragtaftalen og lejekontrakter en "særlig aftaletype", fordi dens ydelse – edb – bærer særlige karakteristika.

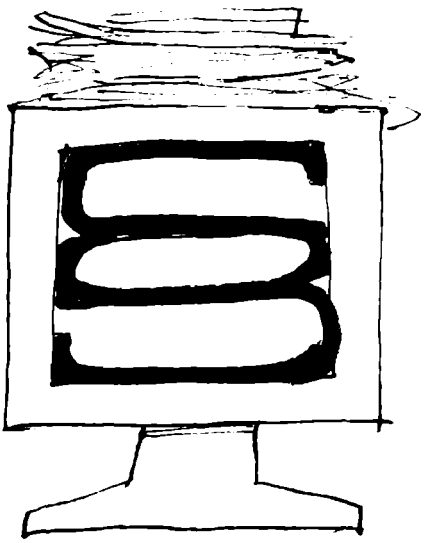
Andre – og mere veletablerede – særaftaler fremtræder som noget velkendt. Dette kan skyldes, at man i praksis altid anvender visse indarbejdede kontraktvilkår (som ved handler om fast ejendom), eller at man støtter sig til en udtrykkelig lovgivning (som ved sørettens fragtaftaler).

I forhold hertil lever edb-kontrakterne en mere hjemløs tilværelse.

For det første har vi ingen "klassisk" edb-aftale. Alene det at definere begrebet "edb-aftale" er som sagt vanskeligt. Nye typer af edb-aftaler kommer og går, som applikationerne kommer og går. Teknologien udvikler sig som bekendt hurtigt. Idag er en "computer" ikke længere et monstrum, som det kræver stor teknisk ekspertise at beslutte sig for, millioner af kroner at investere i, og omfattende bygningsindretninger at installere.

Bl.a. derfor er det for det andet vanskeligt at udtale sig om, hvad der er "sædvanligt" i edb-forhold. Egentlige sædvaner finder vi kun på ganske specielle områder og i relation til enkeltstående typer af aftaler. Tværgående aftaleretlige sædvaner må anses for at være en umulighed indenfor hele det spektrum, der strækker sig lige fra edb-systemer til styring af cementproduktion og til aftaler om køb af disketter eller periferiudstyr.

Ønsker man at påberåbe sig en sædvane under en retssag, må man i givet fald stille med en sagkyndig erklæring fra et organ, der er kompetent til at udtale sig. Dansk Dataforening har ingen stående tjeneste for sådan responderende virksomhed, lige så lidt som de egentlige brancheforeninger eller faglige organisationer har det. Dette virker i sig selv hæmmende for udviklingen af sædvaner. Den bedste måde at føre dette bevis på er under sagen at afhøre flest muligt med indblik i branchens forhold.



Særlige fortolkningsregler

Gennem retspraksis har domstolene udviklet visse særlige regler for fortolkningen af uklare aftaler.

Hvis aftaledokumentet er udformet af den ene part, som dermed har haft det i sin magt at finde de – set fra hans synspunkt – bedste og mest rammende formuleringer m.v., har man ofte ladet en given uklarhed i aftalen komme den pågældende part til skade. Man "fortolker mod koncipisten", som det hedder. Denne såkaldte uklarhedsregel har navnlig været anvendt i relation til standardkontrakter, hvor leverandøren både har god tid til at tænke over formuleringerne og måske

dertil adgang til den fornødne juridiske ekspertise. Reglen anvendes undertiden ved fortolkningen af edb-aftaler, hvor det f.eks. ofte vil være uklart, hvilke ophavsrettigheder m.v., brugeren overtager. Den advokat, der rådgiver ved indgåelsen af sådanne aftaler, bærer et erstatningsretligt ansvar for, at aftalen får et hensigtsmæssigt juridisk indhold i bl.a. ophavs- og kontraktlig henseende. Derimod kan man ikke stille krav om, at en advokat, der ikke tilbyder egentlig specialrådgivning på edb-rettens område, har kompetence omkring de rent tekniske aspekter af anskaffelsen.

Herudover findes der visse fortolkningsregler spredt omkring i lovgivningen, f.eks. i ophavsretslovens § 27 om overdragelse af ophavsrettigheder. Det følger af denne bestemmelse, at aftaler om overdragelse af rettighederne til et ophavsretligt beskyttet værk fortolkes til fordel for overdrageren (ophavsmanden). Har man f.eks. solgt filmrettighederne til en bog, indebærer dette ikke også en overdragelse af teaterrettighederne.

Sammenfatning

Det vil være fremgået, at et af edb-aftalens største problemer ligger i dens uklare retsgrundlag.
Lovgivningen er ikke skrevet med henblik på edb-aftalerne, og parterne har ofte ikke den juridiske og tekniske indsigt over aftalens problemer, der er grundlaget for at foregribe fremtidige problemer.

Derfor er det vigtigt at være på mærkerne overfor mulige – men uaktuelle – problemer, når man formulerer sin edb-aftale. I de følgende kapitler følger nogle råd om, hvordan man gør det bedst muligt.

2. Aftalens indgåelse

I dette kapitel skal vi se på, hvordan aftalen bliver bedst for begge parter. Hvornår bør aftalen nedfældes på skrift? Hvornår skal advokaten med på råd? Hvilke forhandlingsstrategier giver det bedste udgangspunkt? Vi skal også se nærmere på aftalens systematik og struktur.

Hvad skal skrives ned?

Når man indgår en aftale, tager man nødvendigvis altid stilling til, om den skal skrives ned eller ikke – uanset om denne stillingtagen sker ubevidst eller efter nøje overvejelse.

At aftalen er skriftlig, gør den ikke mere gyldig end ellers. Kan man bevise et mundtligt tilsagn – eventuelt gennem vidneførsel – er det ligeså bindende, som hvis det forelå på skrift. Kun på ganske enkelte områder af lovgivningen er skriftlighed en betingelse for, at aftalen er gyldig. Selv ikke når der af tekniske grunde kræves et skrevet dokument (f.eks. ved tinglysning), mister et mundtligt tilsagn sin gyldighed.

Om man kan nøjes med en mundtlig aftale eller skal have besværet med at skrive den ned, afhænger af forskellige faktorer. Hvilke latente konflikter rummer retsforholdet? Hvor mange værdier er på spil? Skal aftalen løbe i længere tid, eller er ydelsen enkeltstående? Skal parterne begrænses i deres efterfølgende handlefrihed, eller skal de leve videre ganske som før?

Edb-aftaler af "købmands"-typen er der mange af. Har begge parter fuldt overblik over aftalens mulige problemer, er en mundtlig aftale tilstrækkelig. Det gælder f.eks., hvor aftalen drejer sig om levering af standardudstyr (programmel eller maskinel), der på forhånd er klart specificeret, eller som kunden i forvejen kender fra sit eksisterende system.

Men denne udvej er ikke altid tilstrækkelig. Aftaler om udvikling af større skræddersyede applikationer m.v. eller om atypiske anvendelser af standardkomponenter rummer mange muligheder for, at parterne går skævt af hinanden. Selvom man ikke altid gør det i praksis, er der et åbenbart behov for, at sådanne aftaler baseres på et skriftligt og veldefineret juridisk grundlag.

Behøver man advokatbistand?

I de tilfælde, hvor aftalen forudsættes nedfældet på skrift, opstår spørgsmålet, om man selv bør forfatte den, eller om der bør indhentes advokatbistand.

I almindelighed er det en god idé at inddrage en advokat, når man skriver juridisk forpligtende aftaler. Aftalen er parternes lov. Fører en senere uenighed frem til en sag, bliver aftalen fremlagt i retten. Og her ligger afgørelsen hos en juridisk dommer, der er trænet til at anvende en ganske veldefineret juridisk terminologi, som advokaten kender.

Når mange alligevel vægrer sig ved at anvende advokatbistand til edb-aftaler, skyldes det omkostningerne.

Anvender man en advokat, der ikke ved så meget om edb, går der ekstra – debiterbar – tid med at sætte ham ind i de tekniske problemer. Vælger man omvendt en specialist, er timelønnen høj.

Om man så skal søge advokathjælp i den enkelte sag, beror på aftalens karakter og betydning – nogenlunde de hensyn, der lå til grund for vurderingen af, om aftalen skulle være skriftlig.

For det første bør advokaten tages med på råd, når aftalen involverer juridiske regler eller problemer, man ikke har et sikkert overblik over. Advokaten bør også tages med på råd, hvis

aftalen rummer ophavsretlige problemstillinger. Når en leverandør skal udvikle et stykke software for kunden, må der f.eks. tages stilling til de ophavsretlige beføjelser, parterne skal have hertil. Og endelig bør advokaten tages på råd, hvis en aftalepligt beror på speciallovgivning (f.eks. registerlovgivning), eller hvis gældende ret er uafklaret (som f.eks. ved produktansvar).

Aftalestrategien

Aftalen er som sagt parternes lov. Som det gælder for "rigtig" lovgivning, er også den resultatet af en politik, d.v.s. ressourceprægede valg truffet under et spektrum af begrænsede muligheder. Selvom det kan være svært ligefrem at tale om ideologier m.v., ligner de strategier, man følger ved indgåelsen af en aftale, det politiske livs forhold.

Ofte udmøntes brugerens overvejelser om, hvordan systemet skal bruges, i en kravsspecifikation, en formuleret edbstrategi eller blot et papir med gennemarbejdede tanker. I almindelighed er det en god idé at betjene sig af sådanne tekster. De sikrer nemlig, at parternes respektive forudsætninger for at gå ind i aftalen bliver lagt frem, så aftaleforløbet bliver samarbejde i stedet for modarbejdning.

Måske bliver resultatet så, at der slet ikke indgås nogen aftale. Sker dette, vil det dog typisk være i begge parters interesse. Hellere afklare sin uenighed, før aftalen er indgået, frem for senere, hvor det er dyrt – i mistede indtægter, advokatudgifter m.v. – at fremtvinge en løsning.

Sammenfattende kan man sige, at den gode aftalestrategi hviler på den filosofi, at aftalen kun er god, hvis begge parter har glæde af den. Binder man sin modpart op på forpligtelser, han har svært ved at opfylde, inviterer man ham nærmest til søge disse forpligtelser omgået eller omfortolket. Når det gælder påskud herom, har trængte aftaleparter erfaringsmæssigt gode kreative evner.

Selve kontraktforhandlingen

I selve kontraktforhandlingen er det som sagt parternes væsentligste opgave at søge flest mulige problemer bragt frem i lyset.

Selvom dette råd kan lyde trivielt, er man oppe mod stærke psykologiske faktorer, der virker modsat. Erfaringsmæssigt er

edb-købere bange for at stille "dumme" spørgsmål – måske af frygt for at afsløre, hvor lidt de ved om edb, og hvor let man derfor kan snyde dem.

Der er imidlertid ingen tvivl om, at den, der ikke stiller spørgsmål, har langt større chancer for at at blive snydt, end den der gør det. Forbavsende ofte er sælgeren ikke i stand til at besvare helt elementære spørgsmål. Mange sælgere er nemlig – som deres navn antyder – ansat, fordi de kan sælge; ikke nødvendigvis fordi de ved noget om edb.

Vælger man at spørge, må man sørge for at få svar!

Hvis sælgeren i virkeligheden ikke ved, om systemet kan udføre X funktion, eller om retten til et program gælder Y situation, vil han ofte søge at bevare sin autoritet ved at "misforstå" spørgsmålet og svare på noget andet. F.eks. at systemet i hvert fald kan udføre Z funktion, eller at man i hvert fald har ret til W brug. De sonderende samtaler, der føres med sælgere og andre repræsentanter for leverandøren forud for aftalens indgåelse, kan efter omstændighederne stille krav om nærmest journalistiske færdigheder.

Priser, rabatter m.v.

Som bekendt er edb-branchen stærkt inficeret af rabatter.

Bevidstheden herom får mange edb-købere til at bruge en stor del af deres energi ved kontraktens indgåelse på at sikre sig det størst mulige nedslag i prisen. Priser er noget, man kan tage og føle på – noget, som brugeren "ved" lige så meget om, som leverandøren gør.

Den strategi, man her anlægger, vil bero på personlig stil m.v. Men hvis den energi, man lægger i rabatforhandlingen, tager ressourcer fra forhandlinger om garanti, vedligeholdelse og deponering m.v., er prioriteringen gal. Begge parametre har en pris og en værdi. Ligesom det koster penge at have en vedligeholdelsesaftale, koster en garanti altid noget. Både en rabat og en garanti vil derfor uvægerligt blive udmålt til noget, der har en økonomisk værdi. Men hvor rabattens økonomiske fordel er udspillet med kontraktens indgåelse, vil værdien af en garanti vise sig langt senere i kontraktens forløb og meget vel med et langt større økonomisk gennemslag.

Formålsangivelse

At man altid bør systematisere sin aftale efter dens målsætning følger allerede af, at det fælles mål er grundlaget for parternes

enighed. Spørgsmålet er imidlertid, hvor langt man skal gå i sin præcision af formål m.v.

I amerikanske kontrakter – der i forvejen er meget ordrige – er det almindeligt at formulere målsætningen i en særlig "præambel", d.v.s. fortekst. Heri fortæller man f.eks., hvem parterne er, hvilken stats selskabslovgivning deres selskaber er stiftet under, hvilken type forretning de driver, og hvilken interesse de har i den foreliggende aftale.

Efter danske forhold kan en sådan opremsning ofte forekomme fremmedartet – navnlig hvis aftalen angår en relativt ukompliceret ydelse.

En præambel kan dog være hensigtsmæssig, hvis aftalen er atypisk, f.eks. hvis parternes kontakt med hinanden har en ganske særlig baggrund. En kort og klar introduktion af, hvem parterne er, det specielle behov for databehandling og formålet med leverandørens ydelse gør læsearbejdet betydelig lettere for den, der efterfølgende skal bruge aftalen. Navnlig vil det alt andet lige mindske omkostningerne til juridisk bistand i denne fase!

Retsvirkningen af andre papirer

Før indgåelsen af en aftale har parterne typisk været i forhandlinger med hinanden. Som regel ligger der en række tilbudsskrivelser, specifikationer, mødenotater eller breve, der på forskellig vis signalerer de standpunkter, parterne har indtaget overfor hinanden.

Henviser man udtrykkeligt til sådanne papirer i sin aftale – eventuelt som bilagshenvisninger – får de naturligvis forpligtende virkning. I juridisk betydning er det underordnet, om en bestemmelse står det ene eller det andet sted; blot den markerer den enighed mellem parterne, der er selve grunden til, at aftaler håndhæves som gyldige.

Omvendt er det klart, at et bilag – uanset hvor utvetydigt det er – ikke kan lægges til grund, hvis kontrakten udtrykkeligt har taget afstand fra det. Har sælgeren f.eks. senere hævet prisen på en del af leverancen, og har han efter aftalen ret hertil, er et tidligere prisbilag med de "gamle" priser selvsagt uden retsvirkning.

I visse tilfælde kan det være ret så tvivlsomt, om et papir udgør en del af aftalen eller ikke. Navnlig i amerikansk ret har man diskuteret, hvordan man skal behandle de anprisninger af produktets fortræffeligheder, man finder i leverandørernes salgsmaterialer – anprisninger, som på forunderlig vis ofte er forsvundet, når aftalen senere skal skrives ned.

Er køberen forbruger, har vi en udtrykkelig regel herom i købelovens § 76. Det fastslås her, at der foreligger en mangel ved det solgte, hvis sælgeren eller tidligere salgsled har givet urigtige og vildledende oplysninger om varen i annoncer eller i andre meddelelser, der er beregnet til at komme til almenhedens eller køberens kundskab. Står der med andre ord i en reklame, at et edb-system har visse egenskaber, hæfter sælgeren for, at disse egenskaber også er til stede i det system, han rent faktisk sælger til en forbruger. Bestemmelsen er ufravigelig. Sælgeren kan altså ikke dementere de pågældende kvaliteter ved aftale.

I mange edb-kontrakter står der – formentlig inspireret fra amerikansk kontraktpraksis – at kontrakten udgør det fuldstændige retsgrundlag mellem parterne, og at alle tidligere tilkendegivelser, mundtlige som skriftlige, følgelig ikke kan påberåbes.

Dette er næppe tilstrækkeligt. I retspraksis læses den slags bestemmelser ofte med et gran salt. Dommerne fortolker – som vi tidligere har set – "mod koncipisten". Den sælger, der har lokket en køber ind i en edb-aftale med skriftlige anprisninger af et produkt – anprisninger som i sidste øjeblik dementeres gennem behændig aftaleteknik – skal ikke vente sig den store sympati fra danske domstole. Derimod ligger det klart, at et tilsagn om en funktion, der blev afgivet under forudsætning af en given konfiguration, ikke uden videre er gældende, hvis aftalen slutter med at angå et system med en ganske anden konfiguration.

Aftalens systematik

Det vil altid være en smagssag, hvordan man vil systematisere en edb-aftale. En hensigtsmæssig systematik kan f.eks. først omtale leverandørens forpligtelser; derefter brugernes og i særlige bestemmelser herefter regulere ydelsens levering eller aflevering. Derpå vil den f.eks. tage stilling til rettighedsspørgsmålene (ophavsret etc.) efterfulgt af en omtale af de regler, der handler om aftalens misligholdelse og opsigelse. Afslutningsvis kan aftalen behandle de mere teknisk prægede regler om f.eks. voldgift, lovvalg, underskrift etc.

Denne struktur fungerer imidlertid kun som skabelon.

I det konkrete tilfælde kan der være mening i at anvende andre former for systematik.

Underskriftens betydning

At sætte sin underskrift på en aftale betragtes ofte som symbolet for den endelige og uigenkaldelige tiltrædelse af aftalens indhold.

Der er imidlertid ingen almindelig regel om, at aftalen skal være underskrevet for at anses som indgået. Har man f.eks. telefonisk accepteret en aftale i sin helhed med tilsagn om, at man nok skal få ordnet de underskriftsmæssige formaliteter senere, vil dette udgøre en bindende aftale, som den anden part kan få dom for.

I talrige tilfælde vil underskriften dog blive betragtet som den afgørende "retsstiftende kendsgerning". Ofte vil det være klart udtalt eller ligge i luften, at underskrivelsen og kun denne bekræfter parternes endelige enighed.

Hvor mange eksemplarer?

En af grundene til, at man ofte skriver aftaler ned, er, at skriftligheden letter muligheden for senere at kunne slå op og læse de regler, man i sin tid blev enige om.

Det er ikke ualmindeligt at fastslå i en særlig bestemmelse,

at aftalen underskrives i to eksemplarer, hvoraf parterne beholder et eksemplar hver.

Men sådanne bestemmelser er ikke nødvendige. Dansk bevisret er ganske fleksibel. Fremlægger man en fotokopi i retten, kvalificerer den fuldt lige så godt, som hvis man havde fremlagt selve aftalen.

Afsluttende bemærkninger

Den foregående gennemgang kan måske give det indtryk, at den hellige gral er vel forvaret, hvis blot man har sikret sig den rigtige aftale.

Dette indtryk er kun delvis rigtigt. En række forhold, der falder efter kontraktens indgåelse, har nemlig afgørende betydning for parternes retsforhold.

Selv den bedste aftale mister således sin betydning, hvis den dagen efter sin underskrivelse ophæves eller modificeres af en anden aftale. Og ofte er det indholdet af sådanne "fravigende" aftaler, der påberåbes af leverandører m.v., når der f.eks. opstår tvivl om prisen for ekstraydelser.

Et andet efterfølgende forhold af juridisk betydning knytter an til det, man foretager sig, når den anden part gør noget uønsket under aftalens opfyldelse. Der leveres måske for sent, eller det leverede fungerer ikke som det skal.

Her gælder det om i tide at gøre sine rettigheder gældende.

Både købeloven og de såkaldt "almindelige retsgrundsætninger" foreskriver, at rettigheder fortabes, hvis parterne ikke gør dem gældende rimelig hurtigt.

En tredje, men mindre hyppig, efterfølgende omstændighed foreligger, når ny lovgivning og nye sædvaner dukker op.

På edb-området er sådanne regler navnlig at vente fra EF's side. Reglerne om det offentliges køb er allerede kort omtalt, men gøres som nævnt ikke til genstand for nærmere behandling her. I tilknytning hertil kan det omtales, at EF's standardiseringspolitik i dens forskellige afskygninger kan forventes at få betydning for den måde, man anskaffer edb-systemer på.

Den 14. maj 1991 vedtog EF et direktiv om ophavsretlig beskyttelse af edb-software. Direktivet vil blandt andet ændre de regler, den nugældende danske ophavsretlov indeholder om brugerens ret til at tage sikkerhedskopier af sine programmer. Efter §11a i den nugældende ophavsretslov kan ejeren af et eksemplar af et edb-program, som er udgivet i maskinlæsbar form ved salg til almenheden, fremstille "sådanne eksemplarer af programmet, herunder reserve- og sikkerhedseksemplarer,

som er nødvendige for hans brug af dette". Denne ret kan imidlertid frafaldes ved aftale. I medfør af artikel 5 i EF-direktivet er der et forbud mod aftaler, der begrænser brugeren i retten til i hvert fald at fremstille en sikkerhedskopi, for så vidt det er nødvendigt for en benyttelse af programmet efter dets formål. Direktivet skal være indført i medlemsstaternes lovgivning inden den 1. januar 1993.

Et tredje område, hvor EF er aktiv, er sikkerheden omkring arbejdsmiljøet. Ifølge et rådsdirektiv af 29. maj 1990 (90/270/EØF) er medlemsstaterne forpligtet til senest den 31. december 1992 at indføre regler om sikkerhed og sundhed i forbindelse med arbejdet ved skærmterminaler. Foruden en række regler af formel karakter om underretning, oplæring og høring af arbejdstagerne, rummer direktivet en række minimumsforskrifter, der sætter specifikke krav til skærm, tastatur, arbejdsborde, -stol, pladskrav, stråling, luftfugtighed o.m.a. Det må antages, at disse regler i stigende grad vil give grundlag for almindelige forventninger til edb-udstyret. Køberen af et produkt har en retsbeskyttet forventning om at kunne bruge det uden at bryde lovgivningen.

De nye pligter og rettigheder, som lovgivningen måtte fastslå, kan efter omstændighederne forrykke aftalens juridiske gyldighed. Hvis en parts mulighed for at opfylde en forpligtelse nu vanskeliggøres p.g.a. nye lovkrav, kan parten efter omstændighederne blive frigjort for sine forpligtelser efter de regler, retspraksis har udviklet om "bristende forudsætninger". Reglerne herom er ikke ganske klare, og de skal ikke forfølges nærmere her. I det omfang, de finder anvendelse, falder aftalen – helt eller delvis – bort, og parterne må i givet fald genforhandle, hvis de begge fortsat ønsker leverancen gennemført.

3. Kravene til ydelsen

Begrebet "ydelse"

En ydelse kan defineres som summen af de forpligtelser, man påtager sig i kraft af sine dispositioner (d.v.s. ved løfte eller handling). Lover en forhandler at levere en pakke disketter fra sin butik, er disketterne ydelsen. Giver han råd om forskellige diskettemærkers kvalitet, rummer ydelsen også et rådgivningselement. Skal disketterne sendes med posten, indbefatter ydelsen såvel disketterne, rådgivningen som forsendelsen.

I en edb-aftale optræder forskellige typer af ydelser. På leverandørens side er spektret videst.

Udover at tilvejebringe en vis type teknik m.v. for brugeren, kan leverandørens ydelse f.eks. omfatte vejledning i udstyrets anvendelighed og anvendelse. Hertil kommer den underforståede ydelse, der består i, at brugeren indtræder i de fornødne ophavsrettigheder.

Brugerens primære ydelse består i betalingen.

Herudover skal han efter omstændighederne være aktiv, når udstyret leveres og implementeres. Han skal f.eks. klargøre lokaler, uddanne sine medarbejdere – eller simpelthen bare være der.

De vanskelige juridiske spørgsmål opstår i relation til leverandørens ydelse.

Aftale og ydelse

Ligesom edb-ydelser kan være mere eller mindre tilpasset kundens behov, kan edb-aftaler være det.

Generelt sondrer man mellem standardaftaler og aftaler, der er særligt skræddersyet til den pågældende leverance. Der kan også være tale om mellemformer herimellem. Forskellen træder frem, når leverandørens ydelse skal beskrives.

P.g.a. edb-systemets kompleksitet kan det – afhængigt af leverancens karakter – være vanskeligt at beskrive denne ydelse klart. Den del af aftalen, hvori dette sker, er imidlertid helt central, da det ofte er her, parterne går skævt af hinanden.

Vi har tidligere defineret edb-aftalen ud fra den betragtning, at "edb" enten viser sig ved funktionerne i et system, som en komponent i et sådant system eller som en tjeneste i tilknytning hertil.

Men bag hele denne betragtning ligger der nogle rettigheder og lurer; de ophavsrettigheder m.v., der sikrer, at brugeren kan anvende det leverede.

Besidder en tredjemand en ophavsret, der hindrer brugeren i at anvende systemet, kan dette lægge systemet helt eller delvis dødt. Et programprodukt må f.eks. kun anvendes på et vist antal terminaler eller i et vist tidsrum.

Derfor vil enhver edb-ydelse (det være sig hardware, software eller tjenester) rumme to aspekter: et faktisk og et rettighedsmæssigt.

Forskellige måder at definere ydelsen

Selvom faktiske kvaliteter m.v., modsat rettighedsmæssige, vil være let forståelige for ikke-jurister, er der stor juridisk forskel på, hvordan en faktisk forpligtelse beskrives.

Det kan nemlig ske ud fra to principielt forskellige betragtninger: efter *betegnelse* eller efter *funktion.*

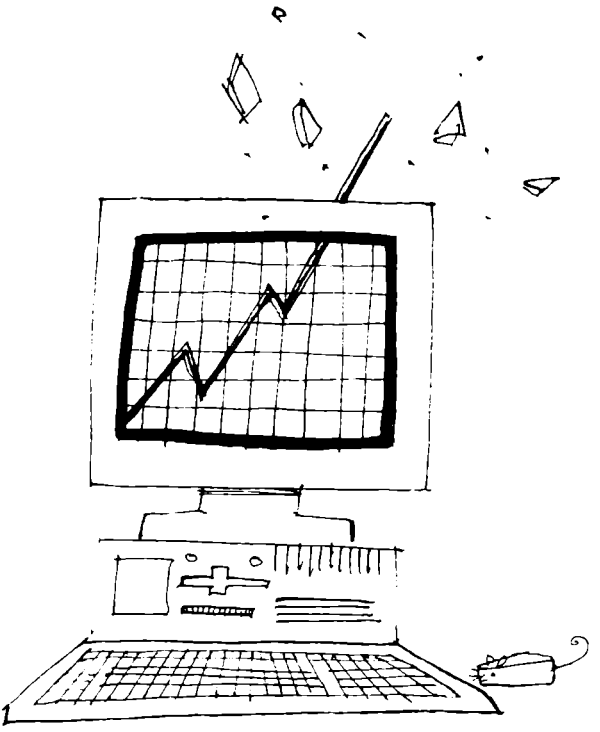
Er ydelsen defineret efter betegnelse – f.eks. som et varemærke – er leverandørens pligt opfyldt, så snart det leverede svarer til betegnelsen.

Fordelen ved betegnelser ligger i deres præcision: Det er let at afgøre, om den programpakke, man har i hånden, er WordPerfect version 5.1 eller ikke! Ulempen er, at køberen til gengæld må finde sig i, hvad han får, uanset om han kan bruge det eller ikke.

Et eksempel fra edb-aftalernes verden er aftaler om standardprogrammel solgt gennem forhandler. Har kunden bedt om et bestemt regneark, har forhandleren ikke ansvar for særlige kvaliteter m.v. Dette forudsættes man at have gjort op med, når man peger det ned fra hylden.

Beder man derimod om et system, der er særligt velegnet til økonomistyring af reklamefilmproduktion, er leverandørens forpligtelse først opfyldt, når kunden har opnået denne funktion. Dette kan i givet fald indebære, at leverandøren må efterlevere eller opgradere det leverede.

En ydelse beskrevet efter betegnelse er dermed både enkel og risikofri for leverandøren at opfylde. Han skal blot sørge for, at det leverede lever op til betegnelsen. Er dette ikke tilfældet, har sælgeren typisk et krav, han kan gå videre med til sin leverandør.



For køberen, der blot har peget produktet ned fra hylden, er situationen diamentralt modsat. Operativsystemet, selve applikationen, fontene – det hele så ud til at være der. Hjemme på arbejdsbordet viser det sig imidlertid, at der mangler noget. Det må brugeren så gå tilbage og "pege ned" og betale for!

Ved køb efter betegnelse må man derfor være sikker på, at man kender sine behov, og produktets muligheder for at opfylde disse behov.

Køb efter betegnelse

At købe efter betegnelse kan kræve intens efterforskning, f.eks. i form af udspørgen af kolleger eller andre med kendskab til produktet eller ved gennemlæsning af manualer og præsentationsmateriale. Er man usikker på de egenskaber, man køber, bør man sikre sig en demonstration. Dette sker bedst hos

nogen, der er i besiddelse af produktet (og som vel at mærke forstår sig på det). Ellers hos leverandøren.

En betegnelse kan være mere eller mindre præcis. Er der aftalt levering af "en matrix-printer" eller "en pc", har leverandøren gjort, hvad han skal, uanset hvilken matrix-printer henholdsvis pc han kommer med.

Dansk ret overlader "opfyldelsesvalget" til leverandøren, og et sådant valg har han, hvis ikke der foreligger en klar begrænsning af valgfriheden. Derfor bør man altid henvise til fabrikat og produktbetegnelse eller – som et mimimum – til de specifikationer, der karakteriserer enheden (f.eks. processorkapacitet, disk-bestykning m.v.).

Aftaler, der beskriver ydelsen efter betegnelse, henviser typisk til et bilag, hvor ydelsens forskellige bestanddele står anført med tilhørende priser etc., eventuelt en faktura. Det er typisk her, specifikationen hører hjemme.

Forbavsende ofte – f.eks. ved tilbud på nøglefærdige brancheløsninger – støder man imidlertid på angivelser af den førnævnte karakter af typen "3 stk. matrix-printere" etc.

Et særligt problem ved aftaler om "betegnelses"-ydelser er forholdet mellem hoved- og tillægsydelser. Hvor man f.eks. ved køb af en bil har en klar fornemmelse af, hvad der er, henholdsvis ikke er, ekstraudstyr (hjulene er ikke, stereoanlægget er o.s.v.), har der endnu ikke dannet sig klare sædvaner herom i edb-forhold.

Printer-drivere til tekstbehandlingssystemer vil hos visse leverandører være omfattet – hos andre ikke. Derfor må man nøje udspørge leverandøren – eventuelt i forbindelse med demonstrationen – om leverancens omfang.

Er noget uklart, bør køberen betinge sig, at det leverede kan fungere i en nærmere angiven konfiguration, d.v.s. i realiteten beskrive efter funktion.

Et særligt problem knytter sig til udstyr, der forbruges i forbindelse med anvendelsen af systemet; disketter, farvebånd etc. På dette område vil de sædvaner, der findes indenfor kontorbranchen formentlig gælde. Herefter omfattes sådanne ydelser kun, hvis det er særskilt anført i aftalen. Som det gælder for vedligeholdelsesaftaler, bør man iøvrigt på dette punkt sikre sig mulighed for løbende at kunne supplere. I praksis volder dette dog ikke problemer. I visse aftaler betinger leverandøren sig at kunne udskifte det leverede udstyr med andet udstyr af tilsvarende karakter. Den slags bestemmelser kan være rimelige, nemlig hvis udskiftningen sker i forbindelse med en opgradering af hans almindelige sortiment. Uden en klar funktionsbeskrivelse (jfr. nedenfor) kan det dog være

risikabelt at give leverandøren ret til at substituere ydelser, der beskrives efter betegnelse. Som nævnt har leverandøren ikke ansvar for den specifikke funktion. En opgradering kan således medføre problemer med systemets kompatibilitet til interne eller eksterne enheder. Hvis prisen for at skifte fra en 80386-processor til en 80486 bliver, at man må anskaffe sig nyt farvekort m.v., kan det summa summarum være en dårlig forretning.

Funktionsbeskrivelser generelt

Beskrives ydelsen efter sin funktion, er aftalen som sagt først opfyldt, når den pågældende funktion er opnået – eller burde være det, efter de tekniske omstændigheder.

Med alle de tekniske og menneskelige fejlrisici, der gør sig gældende omkring edb-anvendelse, er sådanne beskrivelser imidlertid svære at formulere – sværere, jo mere præcise de skal være.

I det følgende udsondres to typer af funktionsbeskrivelser: De, der angår funktioner i kendte systemer og de, der angår endnu ikke udviklede systemer.

Funktionsbeskrivelser for kendte systemer

Hvis et system er veldokumenteret, vil dokumentationen rumme en vis funktionsbeskrivelse. Man kan derfor fristes til blot at henvise til manualen som aftalens "funktionsbeskrivelse".

Denne vej er dog ikke uproblematisk – hverken for leverandøren eller brugeren.

Som bekendt hører edb-manualer ikke til den del af verdenslitteraturen, der læses mest intenst. Ikke sjældent er de uforståelige og usystematiske. Der kan ligge væsentlige informationer om systemets begrænsninger skjult, hvor den uindviede læser mindst venter det. Idéen med at beskrive efter funktion er netop at opnå sikkerhed om egenskaber, hvis tilstedeværelse man ellers først ville konstatere under anvendelsen af systemet. Derfor er det ikke nogen god løsning at henvise brugeren til manualstudier.

Dertil kommer, at manualer ofte ikke dækker det leveredes funktion. Megen standardsoftware sendes på markedet i sidste øjeblik. Da trykning af manualer tager længere tid end kopiering af disketter, halter manualen ofte bagefter. Visse leverandører tager konsekvensen heraf og indsætter rettelsesblade, men langtfra alle.

Det rigtigste er derfor at skrive en funktionsbeskrivelse baseret på brugerens egne forventninger om systemets funktion.

Har man tid og/eller råd, kan man eventuelt søge bistand hertil hos kolleger eller andre, der har været i samme situation som den, man står i. Ellers findes der et bredt og broget marked af eksterne konsulenter, der yder bistand med sådan rådgivning.

Selv uden en sådan bistand skulle det være muligt selv for en ikke-ekspert at få formuleret essensen af, hvad man ønsker.

Til hjælp for tanken kan det også her være hensigtsmæssigt at tænke på edb ud fra en systembetragtning: Man skal have "noget", der må besidde en funktion. Denne funktion har det i relation til noget andet. I samspillet med dette "andet" skal visse tekniske krav være opfyldt. Slutproduktet skal kunne opfylde en nærmere bestemt databehandlingsopgave, man kender i sin virksomhed. Herefter kan man kvalificere sine ønsker i henseende til parametre som tidsforbrug, kapacitet, pris etc.

Blandt de faktorer, der altså er inde i billedet, er:

- de funktioner, der varetages af et eksisterende informationssystem, f.eks. et manuelt;
- kompatibilitetskrav til eksisterende komponenter/systemer (styresystem, netværksfaciliteter etc.);
- svartider (under hensyntagen til, hvad der søges i, og hvor mange tilkoblede brugere der søger).

Vil man gå mere præcist til værks, kan man forsøge at forfatte specifikationen på grundlag af den demonstration, der er foretaget hos leverandøren eller hos en af ham anvist bruger.

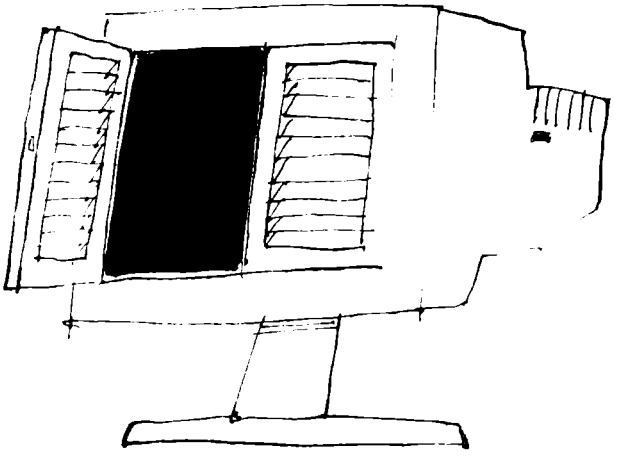
Hvis man beskriver en funktion under henvisning til tekniske specifikationer: processorkapacitet, lagerkapacitet etc., kan der opstå særlige problemer i relation til standarder for kompatibilitet, f.eks. i relation til en kendt maskinserie. I en streng teknisk forstand vil kun kopier være 100% "kompatible", og den slags kopier er det af ophavsretlige grunde ikke tilladt at sælge uden særlig aftale med maskinleverandøren. Dette problem har undertiden fået leverandørerne til at anvende betegnelser som "99% kompatibel" etc.

Udover det positive, der ligger i, at man herigennem markerer, at kompatibiliteten ikke er fuldstændig, er der grund til at advare mod sådanne betegnelser. Hvad skal de 99% beregnes af? Tænkes på markedets samlede programudbud, er det illusorisk for brugeren at kontrollere garantien. Tænkes på konkrete programmer – endsige konkrete typer af funktioner – bør de pågældende programmer angives.

Særligt om "sædvanlig driftseffektivitet"

Visse edb-kontrakter definerer ydelsen i forhold til en "sædvanlig driftseffektivitet". I Statens Standardkontrakt for Edb-totalleverancer (1987) (også kaldet K33), hedder det f.eks. (pkt. 12.1.), at driftseffektiviteten måles som en procentdel, der beregnes som forholdet mellem tilgængelig driftstid og aftalt driftstid.

Hvad der skal forstås ved "tilgængelighed" er ikke altid helt let at konstatere. Der kan være mange grunde til, at en edb-funktion ikke kan kaldes, f.eks. at brugeren ikke kender tilstrækkeligt til systemet, at systemet er dårligt dokumenteret, eller at der ligefrem er fejl af maskinel eller programmeringsmæssig karakter. I Statens Standardkontrakter er det bestemt, at der ved beregningen af den "tilgængelige" driftstid fraregnes den tid, hvor systemet – eller dele af det – ikke kan anvendes til fejlfri driftsafvikling på grund af fejl i materiel og/eller programmel, eller hvor svartiderne ikke opfylder de krav, kontrakten stiller hertil. Derimod er det fastsat, at driftshindringer, som kunden er ansvarlig for, samt udefra kommende forstyr-



relser (el-afbrydelser, fejl i offentlige datanet og lignende) ikke fragår i den tilgængelige driftstid. De vil med andre ord ikke få betydning for, om sælger kan siges at have leveret det, han skulle levere efter kontrakten.

Om der foreligger fejlbetjening vil som udgangspunkt bero på systemets manualer m.v. Men som tidligere fremhævet er edb-manualer imidlertid ikke altid appetitvækkende læsestof.

Mange brugere føler sig derfor mere draget af selv at forsøge sig, frem for at læse sig frem. Et mere rammende kriterium for, om der foreligger fejlbetjening, kan være, om den pågældende mangel umiddelbart kan afhjælpes ved leverandørens telefoniske vejledning af brugeren.

Beskrivelsen af udviklingsopgaver

At beskrive funktionerne i et edb-system, der skal udvikles, er vanskeligt. Ydelsen "eksisterer" i sagens natur ikke, når aftalen indgås, og dens fremkomst vil delvis bero på uforudsete omstændigheder.

Undertiden vælger man at "løse" dette problem ved at ignorere det. Parterne er enige om, at der skal udvikles et system, der har en række generelt definerede funktioner, og at dette skal koste en nærmere aftalt pris. På dette spæde grundlag går udvikleren herefter i gang med at udvikle – gerne i løbende kontakt med brugeren.

I forbløffende mange tilfælde slipper parterne godt afsted med en sådan fremgangsmåde. Forretningslivet rummer som bekendt andre sanktioner end de juridiske. Hvis programudvikleren har sit navn og rygte kært eller måske forventer en fremtidig forretningsmæssig kontakt med kunden, kan dette efter omstændighederne rumme en fuldt tilstrækkelig motivation.

Principielt må der dog anbefales en stram aftalemæssig styring af udviklingsopgaver. Den gode stemning i et kundeforhold kan hurtigt vende. En ting er, hvordan parterne vælger at opføre sig, når de har friheden til at handle. Men muligheden for at opfylde en teknisk handlepligt vil ofte bero på ydre forhold, det være sig tekniske eller juridiske, som udvikleren ikke har magt over. Udvikler man en applikation under et styresystem, sker det f.eks. i overensstemmelse med tekniske specifikationer m.v., der først skal frigives.

Her opstår et behov for risikofordeling, som principielt kendes fra andre aftaleområder. En forlagsaftale pålægger forfatteren at skrive en bog, som han strengt taget først kender,

efterhånden som arbejdet skrider frem. Eller en entrepriseaftale pålægger entreprenøren at opføre et byggeri, hvis udførelse beror på tekniske og vejrmæssige forhold.

I begge tilfælde har retslivet fundet frem til løsninger, der søger at dele sol og vind lige. Disse erfaringer kan derfor give inspiration til løsningen på edb-aftalens problemer.

I edb-kontraktretten støder man på to skoler med rod i hver sin juridiske disciplin.

Den ene støttes af leverandørinteresserne – i Danmark f.eks. af "Edb-systemleverandørernes Forening" (ESF) – og har rod i den klassiske entrepriseret. Den bygger på, at risikoen for uventede problemer m.v. skal løses ved en ny forhandling. Rent praktisk sker dette med såkaldt faseopdelte edb-anskaffelser. Under anskaffelsesforløbet gennemløbes et antal delforløb (faser), der i henseende til funktioner, økonomi og risiko markerer afsluttede enheder. Det samlede leveringsforløb er først afsluttet, når de enkelte faser er det.

Ideen i en faseopdelt edb-anskaffelse er, at begge parter kan træde ud af projektet efter hver fase, f.eks. hvis projektet viser sig at koste mere, eller at være mere besværligt end forventet. I praksis fører dette til, at der må indledes nye forhandlinger, hvis de kommercielle forudsætninger for den oprindelige aftale brister.

Den anden skole (der omvendt støttes af brugerinteresser) arbejder med samlede systemløsninger. Med udgangspunkt i brugerens funktionsbeskrivelse pålægger man her leverandøren at levere alt det udstyr, programmel, rådgivning m.v., der er nødvendigt, for at brugeren kan opnå den tilsigtede funktion.

Denne skole finder f.eks. udtryk i pkt. 2.1. i Statens Standardkontrakt for Edb-totalleverancer (K33). Statens Standardkontrakt for Standardiserede Edb-systemer (K17) markerer hverken den ene eller den anden løsning, da den angår levering af udstyr og programmel, der ikke skal udvikles af leverandøren.

Der er ikke noget juridisk svar på, hvilken af disse to modeller der er den "rigtigste". Den realøkonomiske forskel behøver ikke at være så stor endda: Den leverandør, der skal tage risikoen i henhold til Statens Standardkontrakt, vil i sagens natur sørge for at få kompensation. Prisen bliver med andre ord højere. Det korte af det lange er, at én af parterne – eller begge – må tage nogle risici. Problemet bliver da at få disse risici bragt på det rene.

Uanset hvilken skole man vælger at støtte sig til, er det vigtigt at afklare grundlaget for udviklingsopgaven. I det fore-

gående er allerede berørt nogle af de principper, der kan anvendes til denne beskrivelse. Principielt er der ingen forskel herfra og til den mere detaljerede beskrivelse af kravene til et udviklingsforløb. Blot den praktiske, at detaljeringsgraden ofte stiller krav om særlige forudsætninger. Sagt på en anden måde: Det kan være en god idé at koble en konsulent på denne opgave.

I visse tilfælde er der imidlertid hverken råd eller tid til at skrive den nødvendige tekst. Leverandøren forlanger måske penge for sit arbejde med at detailspecificere sin ydelse. Eller aftalen skal – f.eks. af budget- eller skattemæssige grunde – indgås inden regnskabsårets udløb.

Dette kan efter omstændighederne klares ved indgåelse af "forkontrakter", hvor partene lover hinanden at indgå en aftale af nærmere bestemt indhold. En sådan forkontrakt kan f.eks. lyde:

"Det er aftalt, at leverandøren udvikler et system, der skal kunne udføre XXX funktioner. De nærmere krav til systemet defineres umiddelbart efter aftalens underskrivelse af en styregruppe. I styregruppen er leverandøren og brugeren repræsenteret; leverandøren ved LL og brugeren ved BB. BB er berettiget til at lade sig supplere, bl.a. med særskilt antaget konsulent eller med repræsentanter fra sin brancheforening."

Indføjer man en sådan bestemmelse, er det vigtigt at følge den op. Man bør f.eks. pålægge styregruppen at afholde sit første møde på en nærmere angiven dato efter aftalens underskrivelse og på grundlag af et oplæg fra en navngiven person. Ideen er så, at styregruppen skriftligt skal godkende disse specifikationer, inden programmeringen påbegyndes.

Såfremt brugeren ikke kan meddele godkendelse hertil, bliver spørgsmålet, om leverandøren skal have ret til uden varsel at opsige kontrakten og navnlig, om arbejde udført inden opsigelsen skal honoreres (f.eks. i forhold til forbrugt tid efter leverandørens almindelige timepris for konsulentassistance). Dette spørgsmål beror på, hvilken af de førnævnte "skoler" man tilslutter sig.

Hvor skal ydelsen leveres?

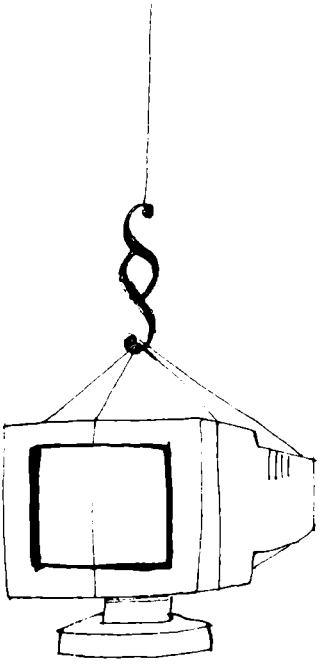
Aftaler om installation af hardware bør altid præcisere, hvor der skal leveres. Leveringsstedet påvirker dels leverandørens opfyldelsesomkostninger, dels hans forsendelsesudgifter og endelig udgifterne ved selve installationen. For softwareydelser er opfyldelsesstedet af mindre betydning. Mediet kan typisk sendes uden større omkostninger.

Hvis edb-systemet leveres under en leasing-ordning, vil

leverandøren ofte stille krav om, at det leverede forbliver på ét sted. En sådan forpligtelse kan have flere begrundelser. Aftalen giver typisk leverandøren ret til at besigtige det leasede. Hertil kommer, at det selvsagt er lettere at gennemføre en tilbagetagelse, når man ved, hvor tingene står.

Forpligtelser

Som anført i indledningen kan brugeren, udover pligten til at betale, eventuelt have pligt til at forberede installationen; sørge for istandsættelse af lokaler, forberede forsyning med elektricitet, jordledning etc. Umiddelbart opstår den slags forpligtelser kun, hvis leverandøren skal installere udstyret. Ved leverancer over disken kan de imidlertid få indirekte betydning, nemlig i en diskussion om, hvorvidt det leverede er mangelfuldt (hvilket leverandøren hæfter for) eller fejlimplementeret (hvilket brugeren hæfter for). Her tangerer vi imidlertid spørgsmålet om misligholdelse, som diskuteres nærmere i kapitel 5.



4. Rettighedsspørgsmål

Immaterielle rettigheder

En edb-ydelse kan omfatte vidt forskellige typer af rettigheder.

Kontraktens regulering af disse spørgsmål er ikke blot vigtig, men også vanskelig. Ikke alene er der mange rettigheder at tage højde for – hver med deres begrænsninger m.v. – men ved selve affattelsen af aftalen kan flere eller færre rettigheder overlades til køberen. Dette stiller krav om et betydeligt overblik over rettighedstyper og anvendelsesmuligheder.

Rettigheder til standardprogrammel

Salg af standardprogrammel er bl.a. karakteriseret ved, at de rettigheder, man køber, knytter sig til ét eksemplar. Ved køb af eksemplarer vil kunden alene opnå de rettigheder, der sætter ham i stand til at anvende programmet til en tiltænkt edb-funktion. Til belysning af den juridiske mekanisme kan man sammenligne med købet af en bog. En bog vil typisk også indeholde information, der er omfattet af en ophavsret, og det er naturligvis en klar forudsætning for køberen, at han ikke skal hindres i at læse bogen, ved at nogen gør denne ret gældende mod ham, f.eks ved at forlange bogen destrueret.

Dette er nu udtrykkeligt fastslået i ophavsretslovens § 11a.

Her står der, at ejeren af et eksemplar af et edb-program, der er udgivet i maskinlæsbar form ved salg til almenheden "må fremstille sådanne eksemplarer af programmet, herunder reserve- og sikkerhedseksemplarer, som er nødvendige for hans brug af dette". Om sådanne eksemplarer hedder det videre, at ejeren ikke må udnytte dem på anden måde, og at retten til at udnytte eksemplaret bortfalder, hvis ejeren "spreder dem videre", f.eks. ved at sælge eksemplaret.

Rettighedsindeståelser

Ligesom den, der sælger en bil, indestår for, at der ikke er restgæld knyttet til den, indestår den, der overdrager et program,

hvortil der er knyttet en ophavsret, for, at programmet ikke krænker andres ophavsrettigheder. Selvom dette formentlig gælder, uanset om det står i kontrakten eller ikke, er det almindeligt og sædvanligt at indføje en udtrykkelig rettighedsindeståelse i selve kontrakten.

Når man indføjer en sådan rettighedsindeståelse må man også tage stilling til, hvad der skal ske, hvis den bliver aktuel, d.v.s. når der rejses krav fra tredjemands side. Som et minimum må leverandøren her forpligtes til at skadesløsholde brugeren for enhver omkostning i forbindelse med sagsførelse og erstatningsbetaling m.v.

Et særligt problem er det, hvornår brugeren har pligt til at føre en sag i leverandørens interesse. Her må interesserne afvejes overfor hinanden. Leverandøren vil f.eks. have interesse i at få fastslået, om et program overhovedet er beskyttet efter ophavsretsloven. Efter de gældende regler forudsætter denne beskyttelse, at programmet er udtryk for programmørens individualitet. Dette krav – af juristerne kaldet krav om "værkshøjde" – har i visse lande (navnlig Tyskland) givet anledning til tvivl netop på edb-området.

"Rettigheder på afbetaling"

Et særligt problem i relation til overdragelse af rettigheder angår forholdet til betalingen. I det almindelige handelsliv er det almindeligt at forbeholde sig ejendomsretten til det solgte, indtil købesummen er betalt. Hvad gør man nu, når det ikke er ting, men rettigheder, man ønsker at sælge på afbetaling?

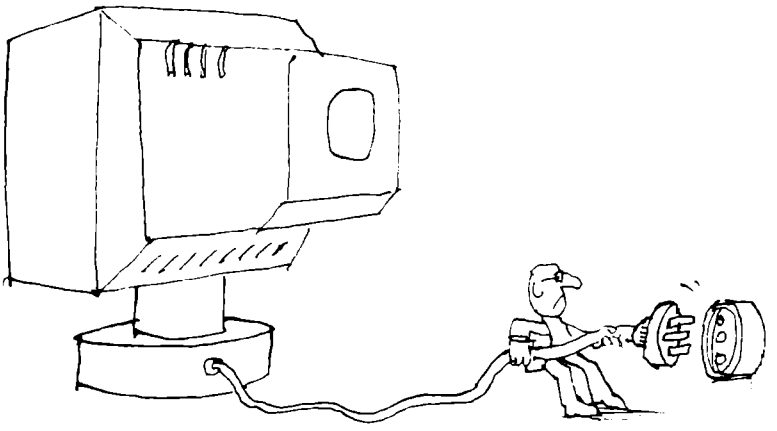
Svaret er: Stort set det samme! Ganske vist er der ingen "ting" at gå ud og hente med fogedens hjælp, men dette hindrer ikke, at de sædvanlige tvangsmidler finder anvendelse.

I stedet for at tvinge skyldneren til at udlevere en ting, må fogeden tvinge ham til ikke at bruge programmet.

Aftaler om hemmeligholdelse

En edb-leverandør, der arbejder med en kundes edb-system, vil ofte kunne få et solidt kendskab til forholdene i kundens virksomhed – dels gennem samtaler med de ansatte, dels ved sin omgang med de data, der skal anvendes ved tests, implementering m.v.

Ofte vil parterne skrive i deres aftale, at de gensidigt afholder sig fra at bringe sådanne oplysninger til tredjemands kendskab. Markedsføringslovens § 9 giver et vist værn mod



videregivelse eller benyttelse af hemmeligheder, der hidrører fra et tjeneste- eller samarbejdsforhold. Det letter anvendelsen af denne regel, hvis parterne har pointeret, hvad de anser som hemmeligt. Derfor bør man altid indgå udtrykkelige aftaler om hemmeligholdelse. Sådanne aftaler kan også tjene pædagogiske og præventive formål.

En regel om hemmeligholdelse kan f.eks. gå ud på, at "parterne og deres ansatte hver for sig skal forhindre, at andre får adgang eller kendskab til oplysninger, de i forbindelse med denne aftale erfarer om den anden parts tekniske indretninger, forretningsmæssige metoder og analyser eller andre forretningshemmeligheder".
Det kan også være tilrådeligt at pålægge samme pligt i relation til oplysninger om personlige forhold eller om omstændigheder, som med rimelighed kan forlanges unddraget konkurrenter eller offentligheden.

Særligt om specialudviklet eller -tilpasset programmel

Specialudviklet eller -tilpasset programmel (f.eks. udviklet af en konsulent) har typisk kun én ophavsmand, nemlig den pågældende konsulent m.v. eller dennes firma, der står for konsulentopgaven. Her kan der opstå tvivl om, hvor mange af

disse rettigheder, kunden skal have mulighed for at udnytte.

Dette spørgsmål giver ofte anledning til intense diskussioner.

Leverandøren vil føle, at det udviklede programmel er baseret på hans særlige know-how, og at brugeren derfor vil tiltage sig flere rettigheder, end han har købt og betalt for. Brugeren på sin side vil fremholde, at han har betalt for arbejdet, og derfor også må få alle – eller i hvert fald de fleste – rettigheder.

Ofte beror sådanne diskussioner på misforståelser om, hvad det er for rettigheder, man taler om. Ophavsretten dækker f.eks. ikke de generelle ideer og principper, men kun det færdige produkt. En regel om ophavsrettens overgang til kunden vil derfor ikke afskære konsulenten fra at udnytte sin almindelige know-how i anden sammenhæng. Taler vi om navnerettigheder, er det klart, at kunden har en konkurrencemæssig interesse i, at ingen andre end han anvender et navn eller varemærke. For så vidt angår erhvervshemmeligheder beror beskyttelsen primært på, hvad parterne har "hemmeligstemplet".

Den væsentligste diskussion drejer sig om ophavsretten. Her gælder stadig de regler, der tidligere gjaldt for ansattes ophavsret til edb-programmer indtil Folketinget i 1989 ændrede ophavsretsloven med den virkning, at rettighederne til sådanne edb-programmer nu tilkommer arbejdsgiveren. Efter den tidligere praksis om lønmodtagerforhold – som altså stadig gælder uden for ansættelsesforhold – går ophavsretten til programmer alene over til opdragsgiveren i det omfang, dette er "nødvendigt" af hensyn til det tiltænkte formål med opgaven.

På tilsvarende måde vil det formentlig være reglen, at brugeren i hvert fald har adgang til en uindskrænket og tidsubegrænset anvendelse af programmet inden for sin egen organisation. Hvorvidt han også skal kunne udbyde programmet i fri handel eller på anden måde, vil bero på, hvilken virksomhed kunden drev, da han indgik aftalen med konsulenten. Da konsulenten jo sjældent forudsættes at blive helt fortrolig med kundens virksomhed, gør kunden klogt i at orientere konsulenten om sådanne "nye" udnyttelsesformer.

Ved siden af disse regler gælder der efter den almindelige aftaleret visse forpligtelser for kontraktparter til at optræde loyalt overfor hinanden. Selvom retten til en given udnyttelse af programmet ikke er gået over på kunden, kan konsulenten være afskåret fra at udnytte sin ret på en måde, der vil være konkurrencemæssigt skadelig for kunden.

5. Aflevering og misligholdelse

Afleveringens betydning

Når juristerne har skullet forklare, hvad det er, der adskiller edb-kontrakten fra andre kontrakter, har de ofte peget på den måde, hvorpå man leverer en edb-ydelse. Navnlig dengang en "datamaskine" var på størrelse med et mindre lokomotiv, og hvor installation var noget, der skete i samråd med arkitekter og bygningshåndværkere, var der mening i at udpege leveringshandlingen som noget, der var ganske specielt for edb-kontrakter.

Selvom det ikke er sådan mere, er dette at levere et edb-system på mange måder anderledes end levering af kontorudstyr m.v. Dette skyldes, at edb-systemer ofte slet ikke leveres, men "afleveres". Disse to ord minder meget om hinanden, men der er grundlæggende og principielle forskelle:

Levering og aflevering

Skal leverandøren blot give køberen ydelsen i hånden, f.eks. ved forsendelse og eventuelt opstilling, taler man om levering. Dette begreb er reguleret i købeloven og har en række præcise retsvirkninger knyttet til sig. Skal han derimod også bevise overfor kunden, at det leverede fungerer, som det skal, taler man om aflevering.

Hvor en levering er noget afgrænset faktisk, som leverandøren principielt godt kunne stå for alene, består afleveringen i, at parterne sætter sig sammen og i fællesskab kontrollerer, at ydelsen er, som den skal være. Et sådant teknisk møde behøver man selvfølgelig kun holde, hvis der er begrundet tvivl om, at dette er tilfældet. Aflevering er altså noget, man foranstalter, hvis der er en – ikke ubetydelig – risiko for, at parterne er uenige om ydelsens kontraktmæssighed.

Denne risiko vil bestå, jo mere omfattende eller kompliceret ydelsen er. Man behøver derfor ikke foranstalte nogen aflevering af en ukompliceret standardprogrampakke eller en skærm, medmindre dette skal indgå i samspil med noget andet med risici for uforudsete virkninger. Her vil levering i form af

forsendelse eller overgivelse i langt de fleste tilfælde være tilstrækkelig.

Leveringens juridiske betydning

Hvad enten man gennemfører overgivelsen af det leverede som levering eller aflevering, følger der nogle væsentlige retsvirkninger heraf.

I de tilfælde hvor overdragelsen gennemføres ved aflevering, markerer afleveringen det forløb, hvorunder man konstaterer, at ydelsen er som den er, herunder om kravene til "sædvanlig driftseffektivitet" er opfyldte.

Leveringen er for det andet det tidspunkt, hvor leverandøren slipper sit tag i ydelsen, og hvor brugeren tilsvarende tager fat. Derfor er leveringstidspunktet et hensigtsmæssigt skæringspunkt for, hvem det skal gå ud over, at ydelsen måtte gå til grunde, f.eks. ved brand eller ødelæggelse. Man taler om, at risikoen går over på køberen ved leveringen.

For det tredje markerer levering, henholdsvis aflevering, det tidspunkt, hvor køberen får glæde af ydelsen. Derfor vil dette tidpunkt være et rimeligt starttidspunkt for beregning af frister for reklamationer og garantier, ligesom det vil aktualisere køberens pligt til at betale købesummen: Har leverandøren gjort sit, må køberen gøre det samme.

Ved leveringshandlingen har parterne typisk deres fulde opmærksomhed rettet mod, hvad ydelsen kan. Begge har en naturlig tilskyndelse til at sige til, hvis kvalitet og fejlfrihed henholdsvis er eller ikke er som aftalt. Dette gælder i særlig grad for køberen. Forholder han sig passivt, ligger det i luften, at alt er som det skal være. Derfor har køberen en pligt til at give besked – "gøre indsigelse" – hvis der er forhold, han er utilfreds med. Gør han ikke det, kan han miste retten til at gøre indsigelsen gældende.

Heri består de væsentligste virkninger af leveringen. De to sidstnævnte virkninger følger udtrykkeligt af købeloven og gælder altså uden videre, hvor denne lov gælder. Som nævnt i et tidligere kapitel er dette i hvert fald tilfældet for de rent materielle aspekter ved leverancen. Gælder købeloven ikke, beror retsvirkningerne strengt taget på, hvad der er aftalt. På dette punkt må det dog nok siges at være så sædvanligt at overføre købelovens system, at dette ofte vil gælde, selv uden udtrykkelig aftale. De ufravigelige bestemmelser i loven kan dog ikke overføres, uden udtrykkeligt at være aftalt.

Hvordan aftales levering henholdsvis aflevering?

En god og effektiv aflevering er omgivet af ganske klare regler. Sådanne regler findes ikke i lovgivningen – end ikke i købeloven – så det må i givet fald fremgå af parternes aftale.

I det følgende skal vi derfor se nærmere på, hvordan aftalen mest hensigtsmæssigt regulerer denne aflevering. Problemerne om levering adskiller sig ikke nævneværdigt fra levering af almindelige varer.

Som allerede nævnt består afleveringen af en edb-ydelse af en test – en afleveringsprøve – der har til formål at konstatere, om de aftalte funktioner er til stede.

Prøvens afhængighed af "de aftalte funktioner" betyder, at den er vanskeligere at regulere aftalemæssigt, jo mere upræcist aftalen beskriver disse funktioner.

Vi har i et tidligere kapitel set, hvilke forskellige måder der er at definere en edb-ydelse på. Det fremgik bl.a., at det er sværest at være præcis, når man skal beskrive funktionerne i et system, der først skal udvikles.

Denne vanskelighed kommer op til overfladen, når systemet afprøves. Her vil brugerens – teoretiske – forventninger blive direkte konfronteret med leverandørens – praktiske – arbejdsresultat. Jo mere klart definerede, brugerens ønsker er, desto lettere bliver det at tage stilling til, om hans ønsker til det færdige resultat er rimelige eller ikke.

Vi har ligeledes set, at generelle definitioner er i leverandørens favør. Skal der f.eks. udvikles en tilpasning til et lagerstyringssystem, der muliggør håndtering af et dobbelt antal posteringer i forhold til det eksisterende system, er aftalen – alt andet lige – opfyldt, selvom systemet har svartider på halve eller hele minutter. Står der derimod i aftalen, at der forventes svartider på under 5 sekunder, er aftalen naturligvis først opfyldt, når dette krav er opfyldt.

Forberedelse af afleveringen

For at sikre den bedste forberedelse af afleveringen, må ikke blot afleveringen men hele projektudviklingen styres. Heri må det bl.a. sikres, at brugeren har indflydelse på de udviklingsbeslutninger m.v., der vil påvirke leverandørens muligheder for at opfylde aftalen.

En sådan styring opnås gennem nedsættelse af styregrupper, der skal stå for den løbende kontrol og tilrettelæggelse af projektet. Finder kunden, at en bestemt funktion er særligt kritisk, og ønsker leverandøren ikke at afgive nogen udtrykkelig

garanti for, at denne funktion kan hidføres, bør kunden indføje en bestemmelse i aftalen, hvorefter enhver beslutning, der kan påvirke den, fremlægges i styregruppen. Styregruppen har ligeledes en central rolle omkring selve afleveringen.

Forberedelsen af testmateriale er i begge parters interesse. Uden en sådan systematisk indfaldsvinkel risikerer brugeren at overse afgørende brist i funktionerne, og begge parter risikerer at spilde deres tid.

Igen støder man imidlertid på et skisma.

Leverandøren af et dårligt edb-program vil kunne gennemløbe en "test", der viser, at det skam fungerer fint, blot han selv er herre over, hvilke funktioner der kaldes, og hvilke data systemet udsættes for. Lader man leverandøren stå for planlægningen af afleveringsprøven, beder man ræven om at vogte gæs. Omvendt kan enhver bruger formentlig fremvise funktioner eller funktionssituationer, der belaster selv det bedste program så hårdt, at det ikke lever fuldt op til forventningerne.

Dette skisma må her – som på andre områder af edb-aftalen – løses gennem forhandling. Som grundlag for prøven må der foreligge en funktionsbeskrivelse og et repræsentativt testmateriale, som begge parter har tiltrådt. I dette skal der bl.a. stå, hvilke normer for svartider og andre afgørende funktioner der skal være gældende.

Prøvens gennemførelse

Alt dette kan se fint ud på papiret. I virkelighedens verden afhænger muligheden for at gøre som her af, hvilke ressourcer der er til rådighed. Her er begge parter i samme båd. For leverandøren gælder det om at komme videre til næste opgave. For brugeren om at "overleve" edb-installationen, uden at det går ud over de daglige forretningsgange.

Det er derfor vigtigt at opretholde en vis respekt for afleveringsprøven. Fra brugerens side bør denne respekt bestå i at være omhyggelig med formuleringen af kravene til systemet. Fra leverandørens i, at han foretager en gennemgribende aftestning af systemet, inden det præsenteres ved afleveringsprøven. Desværre er det ofte set, at leverandører spilder brugernes tid med løsninger, som hverken kan køre helt eller halvt. Dette får så den virkning, at der gentagne gange må berammes nye afleveringsprøver, og at dette centrale forløb efterhånden hænger alle ud af halsen.

I Statens Standardkontrakt for Edb-totalleverancer (K33) har man søgt at løse dette problem ved at etablere tre prøver: en installationsprøve, en overtagelsesprøve og en driftsprøve.

Formålet med installationsprøven er blot at sikre, at maskinel og systemprogrammel er klar til påbegyndelse af overtagelsesprøve. Her afklarer man alle de tekniske detaljer, der i pc-leverancer f.eks. ofte opstår omkring inkompatible DOS-versioner etc. Tankegangen bag denne prøve kan imidlertid sagtens anvendes udenfor dette område. Går aftalen f.eks. ud på, at leverandøren skal "flytte" et program fra et maskinmiljø til et andet, vil det være hensigtsmæssigt først at teste, om systemets hovedfunktioner overhovedet kan kaldes i det nye miljø, inden man går i gang med at teste de enkelte funktioner på et udvalgt datamateriale.

Overtagelsesprøven er i K33 tilrettelagt som en funktionsprøve, hvor maskin- og programprodukter kontrolleres enkeltvis og integreret og sammenholdes med kravsspecifikationen, systembeskrivelsen og dokumentationen. Det er her, den førnævnte specifikation af testmaterialet får betydning.

Driftsprøven, hvor det leverede anvendes i brugerens virksomhed gennem en nærmere fastlagt periode, er i statskontrakten aftalt til 60 dage. Gennem dette forløb sikrer man, at systemet ikke rummer fejl, der i praksis kun kan opdages under brugerens sædvanlige anvendelse af systemet.

I Edb-systemleverandørernes Standardkontrakt foretages der kun én egentlig prøve. Kontrakten sondrer mellem programmelafprøvning og aflevering. Ved programmelafprøvning gennemgås det leverede på grundlag af et repræsentativt databehandlingsmateriale, som kunden har ansvaret for at fremskaffe. Kan kunden godkende programmet, kan der afholdes en egentlig aflevering, der herefter danner afslutningen på programmelafprøvningen. Kan han ikke godkende programmet, må han fremlægge en mangelliste, som – hvis den er væsentlig og berettiget – er ensbetydende med, at aflevering ikke har fundet sted.

Rapportering

En afleveringsforretning er ikke meget bevendt, hvis der ikke føres kontrol med, hvordan den forløber.

For at sikre sig beviset herfor, er det sædvanligt at føre rapport. Er der aftalt driftsprøve, jfr. ovenfor, bør denne rapportering selvsagt finde sted gennem hele driftsprøvens forløb. Dette indebærer i praksis, at der må føres logbog over systemdriften.

Almindeligvis bør det være brugerens repræsentant, der fører den rapport, der føres under selve overtagelsesprøven. I det omfang, der noteres oplysninger om fejlfunktioner, bør han dog sikre sig, at rapporten påtegnes af leverandørens repræsentant.

Ved rapportering af fejl under afleveringen sondrer man som regel mellem grove og mindre grove fejl. Det er ikke ualmindeligt foreløbigt at se bort fra funktionsfejl, som ikke hindrer en meningsfuld udnyttelse af systemet til de tiltænkte funktioner. Som eksempler herpå anføres mindre overskridelser af svartider, fejl på enkelte udskrivningsenheder eller fejl, som efter leverandørens anvisning kan omgås på en simpel måde. Forudsætningen for at indgå sådanne aftaler må dog være, at leverandøren snarest retter den slags fejl uden vederlag. Her bør der gælde en nogenlunde klar tidsfrist – f.eks. 2 eller 4 uger.

Særlige spørgsmål

Når afleveringen er afsluttet med et godt resultat, tilbagestår visse praktiske og juridiske problemer, inden parterne kan gå hver til sit.

Som allerede anført henstår en enkelt "detalje" fra kundens

side: betalingen. Når køberen har konstateret, at det leverede svarer til det aftalte, har han naturligvis ingen gyldig grund til at holde betaling tilbage. Det forhold, at den egentlige overtagelsesprøve er bestået, giver et så kraftigt indicium for, at ydelsen er i orden, at køberen må betale. Dette vil sædvanligvis også gælde i de tilfælde, hvor der er aftalt en driftsprøve.

Et spørgsmål, der ofte giver anledning til tvivl er, om kunden har ret til at få kildetekst udleveret.

Kildeteksten rummer den udgave af edb-programmet, der kan læses af programmøren (modsat "maskinkode"-udgaven, der kun kan læses af computeren). Med kildeteksten i hånden kan en programmør relativt let frembringe et program, der i sin maskinkode-udgave ser helt anderledes ud end det gamle program. Dette nye program kan derfor udvikles for et minimum af den pris, det kostede at udvikle det gamle program. Den heraf følgende risiko for at blive udkonkurreret ved hjælp af ens eget program, får de fleste leverandører til at anse kildeteksten for at være en dyb erhvervshemmelighed. Da kildeteksten på den anden side må være til rådighed for den, der ønsker at rette fejl i programmet eller blot tilpasse programmet under nye omstændigheder, foreligger der principielt en uløselig problemstilling.

Hvordan man skal aftale sig til rette om dette forhold, beror på to ting. For det første, hvem af parterne der skal have rettighederne til systemet. For det andet, hvem der forudsættes at vedligeholde det.

Hvis brugeren skal have samtlige rettigheder til systemet, bør han ikke blot sættes i besiddelse af et eksemplar af kildeteksten. Han bør udtrykkeligt sikre sig, at leverandøren – når dennes forpligtelser er afsluttet – ikke har flere eksemplarer i sin besiddelse. Dette bør finde udtryk som en pligt for leverandøren til at destruere samtlige kopier af systemet og dets bestanddele, herunder delmoduler, dataansamlinger, kildetekstsekvenser m.v.

Hvis leverandøren skal vedligeholde systemet i en situation, hvor brugeren har rettighederne, må han i sagens natur være i besiddelse af en kildetekst. Men denne naturlige "besiddelsesret" gælder ikke længere end hertil.

Ophører leverandørens vedligeholdelse efter et bestemt tidspunkt, må han give kildeteksten fra sig.

Når det er aftalt, at brugeren skal overtage en kildetekstversion, bør man for en ordens skyld skrive, hvorledes denne version skal foreligge; f.eks. på magnetbånd som henholdsvis objektkode og kildetekst og med tilhørende skriftlig dokumentation. Dette giver dog sjældent anledning til uenighed.

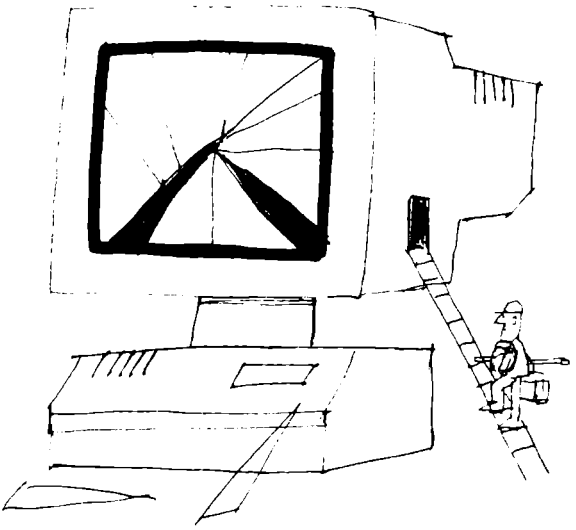
Misligholdelse

Edb-leverandøren kan misligholde – d.v.s. bryde pligterne i aftalen – på flere måder. Han kan levere for sent, han kan levere et mangelfuldt system, eller han kan levere et system, som andre -"tredjemand" – uventet viser sig at have rettighederne til.

Alle disse former for misligholdelse giver anledning til vanskeligheder, når de skal anvendes på edb.

Hvor der efterhånden har dannet sig klare sædvaner for, hvornår en brugt bil er mangelfuld, må man på edb-området stadig føle sig frem. Problemet med at få overblik over, hvad der er gældende ret, bliver ikke lettere af, at systemerne hele tiden fornyer sig. Efterhånden som teknikkens kvalitet stiger, stiger også kravene til fejlfri ydelse.

Nogen udtømmende redegørelse for retstilstanden kan man derfor ikke give. I det følgende skitseres blot nogle grupper af tilfælde, som måske giver et indtryk af, hvor vi befinder os i udviklingen.



Mangler efter aflevering

Er et system godkendt under en afleveringsprøve efter de regler, der er skitseret i det foregående, vil leverandøren med en vis ret kunne pege på, at brugeren blot kunne have sagt til i tide. I købsretten gælder netop en sådan regel om, at køberen må være på vagt og uden modsat aftale vil denne regel formentlig ramme køberen i relation til fejl, som kunne og burde være opdaget under overtagelses- eller driftsprøven.

Men længere går dette krav næppe. Ingen kan kræve det umulige af nogen. Derfor vil afleveringsforretningen kun ramme sådanne mangler, som med rimelighed kunne være opdaget.

F.eks. må køberen i almindelighed have fri adgang til at påberåbe sig mangler, der først træder frem i forbindelse med en årsafslutning (som der ikke er testet for), hvis ellers betingelserne for at påberåbe sig sådanne mangler er til stede. Det er de ikke, hvis aftalen hindrer reklamation på dette tidspunkt.

Det er ikke ualmindeligt at aftale, at leverandørens pligt til at afhjælpe mangler m.v. (samt i givet fald hans pligt til at vedligeholde) bortfalder, hvis kunden forsøger at foretage rettelser eller ændringer i systemet. Baggrunden herfor er ganske klar. Leverandøren vil gennem sit vedligeholdelsesarbejde opbygge et detaljeret kendskab til systemet. Hvis andre ændrer i systemet, ødelægges eller ændres måske afgørende detaljer og dermed leverandørens muligheder for at kunne vedligeholde.

I de tilfælde, der er omtalt i det foregående, forudsættes manglen at være hidført ved det, juristerne kalder for simpel uagtsomhed. Beror manglen på forsæt eller grov uagtsomhed fra leverandørens eller hans underleverandørers side (f.eks. edb-virus og lignende) hæfter leverandøren ofte fuldtud. Her vil domstolene typisk se bort fra aftaler, der fraskriver ansvar for sådanne fejl.

Et særligt problem opstår, hvis leverandøren misligholder sin forpligtelse til at afhjælpe opståede mangler. Er pligten vedvarende, vil kunden have ret til – eventuelt med et forudgående skriftligt varsel – at lade arbejdet udføre af tredjemand for leverandørens regning. Når betingelserne for at gøre brug af denne form for "selvhjælp" er lidt skrappere end ellers, skyldes det netop det førnævnte forhold; at fremmede fugle i systemet ofte vil ændre dets karakter og skabe nye betingelser for leverandørens egen vedligeholdelse.

Mangler ved levering af standardydelser

Ved ydelser, der ikke afleveres, men blot leveres – typisk standard-

ydelser – har mangelvurderingen en ganske anden karakter end i de førnævnte tilfælde. Hvor fokus her var på, om leverandøren nu også havde levet op til sine løfter, knytter mangelvurderingen af en standardydelse sig til visse forestillinger om, hvad man i almindelighed med rette kan forvente.

I en højesteretsdom, der blev afsagt i 1988 (U88.535H) blev det f.eks. lagt til grund, at køberen af en billig pc-klon ikke kunne forvente, at han absolut skulle have skærmen placeret ovenpå kabinettet – i hvert fald ikke uden en magnetisk afskærmning. Køberen kunne derfor ikke hæve købet. Lignende konkrete afgørelser er i disse år ved at pible frem fra de underordnede domstole og fra Forbrugerklagenævnet.

Et problem, der ofte vil opstå ved køb af standardvarer på pc-området, har at gøre med manglende kompatibilitet til IBM's pc. Hvis dette forhold f.eks. hindrer maskinen i at afvikle et af de standardprogrammer, der nyder almindelig udbredelse på markedet, foreligger der da en mangel?

Der er næppe nogen skråsikker juridisk løsning på dette problem. Skal man opstille en generel regel om kravene til "ikke-autoriseret" udstyrs – kloners – kompatibilitet, må man nok fokusere på det centrale anvendelsesområde for den slags udstyr; de mest udbredte standardpakker inden for tekstbehandling, administrative systemer og kommunikation. I almindelighed må det antages, at klon-købere kan forvente en kompatibilitet, der muliggør anvendelsen af sådanne pakker. Heri ligger netop salgsargumentet for disse maskiner. I relation til mere særegne applikationer må den, der køber klonudstyr derimod til en vis grad bære risikoen for kompatibilitetsfejl.

Et andet – og endnu ikke afklaret – spørgsmål er, om prisen giver en part ret til at forudsætte, at systemet har en vis kvalitet. Den førnævnte højesteretsdom om pc-klonen antyder, at dette kan spille ind, men vurderingen afhænger helt af den konkrete situation.

I relation til standardprogrammel må det bl.a. tages i betragtning, at stykprisen pr. pakke primært dikteres af konkurrencen på markedet, da selve produktionsomkostningen (disketten, manualen, indpakningen) udgør en forsvindende del heraf.

Forsinkelse

Man taler om forsinkelse, når en part ikke præsterer sin ydelse på det tidspunkt, det er aftalt, eller som den anden part med rette har forudsat.

Fordi aflevering og levering rummer start- og sluttidspunktet for en række juridiske pligter m.v., måles forsinkelsen typisk i relation til tidspunktet herfor. Derfor vil man i kontrakten altid angive en frist for, hvornår ydelsen skal leveres, eller afleveringsprøven afholdes.

Dette kan undertiden give anledning til seje forhandlinger. Køberen har indgået aftalen, fordi han har brug for ydelsen. Han ønsker derfor en så tidlig aflevering som mulig. Sælgeren vil omvendt ofte have andre ting på bedding – tingene går jo ofte stærkt i edb-branchen. Han vil derfor helst udskyde afleveringen.

Efter købeloven kan en part hæve købet, hvis den anden part har gjort sig skyldig i "væsentlig" forsinkelse på papiret, men det er ikke meget bevendt for den hævende part, hvis ophævelsen fører til, at man nu skal starte forfra igen. Køberen skal finde en ny leverandør, gennem en ny kontraktforhandling, forberede en ny afleveringsprøve etc. Ligeledes kan en ophævelse føre til ganske alvorlige konsekvenser for leverandøren. Ofte vil det arbejde, han dog har lagt i aftalen, være totalt spildt.

For at undgå disse virkninger, søger man i de fleste edb-aftaler at aftale sig udenom hæveadgangen. Det mest sædvanlige er at prøve med den mindre indgribende sanktion, der består i at opkræve en bod hos leverandøren, altså en "privat bøde", der betales uden hensyntagen til, om kunden kan påvise noget tab. Størrelsen af denne bod må i sagens natur variere efter, hvor essentielt det er for kunden at få leveret til tiden. Fører forsinkelse til, at han kommer til at misligholde aftaler med sine kunder, bør man sætte beløbet op. Fører forsinkelsen alene til lidt småirritation, behøver man måske ikke være så grådig i sit krav.

Det er ikke ualmindeligt at indgå aftaler om betaling af bod på 0,1% pr. arbejdsdag af den samlede kontraktsum suppleret med en regel om, at forsinkelse udover f.eks. 120 arbejdsdage giver kunden ret til at ophæve kontrakten. Dette er retsstillingen ifølge pkt. 4.2. i ESF's totalkontrakt vedrørende levering, installation og vedligeholdelse af et edb-system.

I pkt. 15.1 af Statens Standardkontrakt for Standardiserede Edb-systemer (K17) opereres med forskellige bodssatser efter en stigende skala. Til og med den 10. arbejdsdag udgør dagboden 0,2% af den samlede kontraktsum, fra den 11. til den 20. arbejdsdag udgør den 0,3% og fra den 21. arbejdsdag udgør den 0,5%. Denne kontrakt kan allerede ophæves, når fristen er overskredet med 60 arbejdsdage. Ligeledes ser man ofte bestemmelser om, at det samlede bodsbeløb i tilfælde af

ophævelse ikke kan overstige 10% af den samlede kontraktsum.

I købelovens kapitel om forbrugerkøb har man forsøgt sig med en definition af, hvornår der foreligger en mangel. Dette er tilfældet, hvis:

1) Genstanden ikke svarer til den betegnelse, hvorunder den er solgt, eller sælgeren i øvrigt ved købets afslutning har givet urigtige eller vildledende oplysninger, der kan antages at have haft betydning for køberens bedømmelse af genstanden.

2) Sælgeren eller et tidligere salgsled har givet oplysninger som nævnt under nr. 1 på varens indpakning, i annoncer eller i andre meddelelser, der er beregnet til at komme til almenhedens eller køberens kundskab.

3) Sælgeren har forsømt at give køberen oplysning om forhold, der har haft betydning for køberens bedømmelse af genstanden, og som sælgeren kendte eller burde kende.

4) Genstanden i øvrigt er af en anden eller ringere beskaffenhed eller brugbarhed, end den ifølge aftalen og de foreliggende omstændigheder skulle være.

Bestemmelsen er formentlig udtryk for en almen retsopfattelse og vil derfor også kunne anvendes ved afgørelsen af, om et edb-system er mangelfuldt.

6. Konfliktløsning og prøvelse

Når der er grund til at beskæftige sig med edb-jura og at tænke juridisk, når man formulerer sin edb-aftale, er det naturligvis for at undgå konflikter. Ingen har interesse i at strides. End ikke – som mange ellers tror – de advokater, der i givet fald skal føre sagen. Retssager er belastende og langt mindre profitable end andet juridisk arbejde. For parterne tager de tid, de ødelægger ofte mulighederne for at gøre fremtidige forretninger, og de er frem for alt kostbare.

Men af og til kan man ikke undgå en konflikt. End ikke den bedste aftale kan garantere mod senere uenighed. Parternes forskellige opfattelser kan være så grundlæggende og uoverensstemmelsen så basal eller kostbar, at der må en afgørelse til.

I det følgende skal vi se nærmere på, hvordan man udfører en sådan edb-retlig konfliktløsning.

Retssag

Ifølge grundloven er det som hovedregel domstolene, der afgør private stridigheder. De har, efter den velkendte magtfordelingslære, den "dømmende magt". Denne kompetence for dommerne ledsages af en regel om, at de "alene har at rette sig efter loven". En domstol skal med andre ord være upartisk. Den skal alene følge den vilje, der udtrykkes i den lovgivning, Folketinget har vedtaget.

Reglerne om retssagers behandling ved domstolene fremgår af retsplejeloven, der er en af vore største og mest detaljerede love. Det vil føre for vidt her at gennemgå alle disse regler. Vi samler derfor opmærksomheden omkring de regler i retsplejeloven, der fastslår betingelserne for, at en sag anlægges, oplyses og appelleres.

Sager for domstolene anlægges i første instans ved byretten, medmindre andet fremgår af loven. Her behandles de af en enkelt dommer. Byretten kan dog henvise sager af mere principiel karakter til første instans, behandling ved landsretten. Det samme kan parterne begære, hvis sagen angår beløb på mere end 500.000 kr. Her behandles sagen af tre dommere.

En sag behandlet ved landsretten som første instans kan altid appelleres til Højesteret. Er den behandlet af byretten, kan den som hovedregel kun appelleres til landsretten. Herfra kan den kun gå videre til Højesteret med særlig tilladelse fra Justitsministeriet.

Sø- og handelssager, der skulle have været anlagt ved en byret inden for hovedstadsområdet, kan anlægges ved Sø- og Handelsretten i København. Hvis parterne i en sag, der ellers skulle anlægges udenfor hovedstadsområdet, er enige herom, kan også de vedtage, at sagen behandles ved Sø- og Handelsretten.

Ved Sø- og Handelsretten medvirker ikke én, men 3 dommere, nemlig én juridisk dommer og to lægdommere. I sager om handelsforhold (hvortil visse sager om edb-køb vil høre) er lægdommerne typisk repræsentanter for forbruger- og erhvervsinteresser.

Sagsoplysning om tekniske forhold

Retsplejeloven angiver en række måder til at oplyse retssager om tekniske forhold. Den hyppigst anvendte metode til teknisk sagsoplysning består i afholdelse af "syn og skøn". Et syn og skøn består i, at en af retten udmeldt sagkyndig person (eller flere) besigtiger ("syn") det tekniske fænomen, som beviset angår, og udtaler sin sagkyndige vurdering herom ("skøn"). Udtalelsen fremkommer i besvarelse af en række spørgsmål, som parterne stiller til syns- og skønsmanden, efter forudgående at have konfereret herom.

En syns- og skønserklæring er ofte ganske kostbar. Man betaler det beløb, skønsmanden forlanger for sin bistand, typisk udmålt i sædvanlig konsulenttid. Derfor afhænger prisen af, hvor meget man spørger om.

Her, som på andre områder af den civile retspleje, er det parterne selv, der styrer løbet. I afvejningen af, om der skal udmeldes syn og skøn, står på den ene side hensynet til at oplyse sagen så godt som muligt og dermed give dommeren bedst mulighed for at følge ens påstand under sagen. På den anden side står omkostningshensynet.

Umiddelbart kunne det være nærliggende at kombinere vidnebevisets fordele i henseende til fleksibilitet og bevis-"umiddelbarhed" med skønserklæringens fordele i henseende til ekspertise, og søge sagen oplyst ved afhøring af sagkyndige vidner. Dette er f.eks. praksis i USA, hvor parterne i tekniske sagsførelser ofte stiller med en hær af sagkyndige vidner, der under krydsforhør udtaler sig om dette og hint.

Danske dommere føler sig imidlertid bedre tilpas med skriftlige redegørelser fra sagkyndige, som begge parterne har peget på. Dette system har da også sine åbenbare fordele. Bl.a. sparer det tid og ressourcer.

Sine lige så klare ulemper har systemet dog også. Når en sag bygges op omkring en sådan ekspert, får han ofte – psykologisk eller faktisk – karakter af teknisk opmand. Dette kan bevirke, at dommeren i stedet for at gå ind i det tekniske problem, blot forlader sig på ekspertens konklusion om de faktiske forhold. Denne tekniske konklusion bliver herefter omskrevet til dommens juridiske resultat.

Dette system var jo nok til at leve med, hvis blot man var sikker på, at de udmeldte teknikere var omgærdet af samme sikkerhedsregler, som dommerne er.

Men sådan er det sjældent. Der findes ingen egentlig uddannelse for syns- og skønsmænd. Som regel udpeges de af en mere eller mindre tilfældigt valgt instans, som parterne har kunnet blive enige om. Hvem skønsmanden er, og hvilke nærmere kvaliteter han har som skønsmand, ved parterne sjældent. Kender den ene part til skønsmanden, uden at den anden gør det, vil den anden part nemlig typisk protestere ved valget af ham af frygt for uvedkommende påvirkning.

Isoleret bevisoptagelse

Alle de førnævnte regler regulerer det bevis, der føres for den dommer, der senere skal afsige dom i sagen. Det er altså noget, man giver sig i kast med, når sagen er i gang.

At sætte hele denne procedure i værk tager ofte tid.

Undertiden er der ikke råd til at vente; det leverede anlæg skal f.eks. demonteres, eller de omstændigheder, hvorom der skal føres bevis, vil kun vedvare kort tid endnu. Derfor kan der være anledning til at føre bevis uden samtidig at føre retssag.

Efter retsplejelovens § 343 kan retten tillade, at der optages bevis, selv om dette ikke sker til brug for en verserende retssag. Gør man brug af en sådan "isoleret bevisoptagelse", kan man føre ganske samme beviser som dem, man ville have ført under en sædvanlig retssag.

Anmodning om bevisførelse indgives til retten på det sted, hvor det pågældende vidne bor eller opholder sig. Ønsker man under en isoleret bevisoptagelse at afholde syn og skøn, indgives anmodningen til byretten for den retskreds, hvor genstanden – f.eks. et leveret edb-system – befinder sig.

Udgifterne ved bevisoptagelse afholdes af den part, der

ønsker beviset optaget. Retten kan kræve, at der stilles sikkerhed for de udgifter, bevisoptagelsen vil medføre.

Afgiften ved selve bevisoptagelsen er imidlertid forholdsvis billig. Hvor retsafgiften for at skulle anlægge en almindelig retssag er på ca. 1% af værdien af det fremsatte krav, koster det kun 400 kr. at begære isoleret bevisoptagelse.

Voldgift

En voldgift er en dømmende myndighed, der optræder på grundlag af en aftale, indgået mellem parterne i en tvist. Aftalen kan være indgået foregående. Dette er ikke ualmindeligt navnlig i større edb-aftaler. Eller den kan være indgået med henblik på den konkrete tvist.

Der findes en særlig lov om voldgift, lov nr. 181 af 24. maj 1972. Den siger bl.a., at retssag om tvister, som efter aftale mellem parterne skal afgøres ved voldgift, skal afvises fra domstolene efter påstand. Med "efter påstand" menes, at parterne godt kan anlægge sag – trods aftale om voldgift – hvis blot de er enige herom. Er dette ikke tilfældet, vil den "uenige" part kunne nedlægge påstand om afvisning, og den skal dommeren så tage til følge.

Der er både fordele og ulemper ved at aftale sig til voldgift.

På edb-området ligger fordelen først og fremmest i, at man herigennem kan sikre sig et dommerpanel med den fornødne tekniske sagkundskab.

På det retssikkerhedsmæssige plan ligger ulempen ved voldgift i, at voldgiftskendelsen ikke kan appelleres. Dette kan dog også være en fordel i sparet tid og besvær.

Dernæst er voldgiftssager ofte dyre, da man skal betale voldgiftsdommerne efter kvalifikationer og tid. Det er f.eks. ikke ualmindeligt at skulle betale op til 50.000 kr. pr. dag til en voldgiftsret.

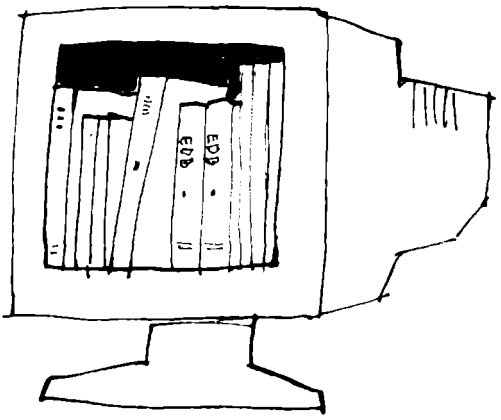
Afsluttende bemærkninger

Læseren er i det foregående blevet introduceret til en mangfoldighed af retskilder: love, standardkontrakter, domme, praksis, sædvaner etc. Forhåbentlig har de mange tekniske problemstillinger ikke fjernet fornemmelsen af, at den bærende retskilde, der står hævet over alle andre, er den sunde fornuft. Såvel når en aftale indgås, når den fortolkes, som når den siden hen søges gennemtvunget ved domstolene, er det som

regel bedre at tilgodese hensynet til pragmatiske løsninger end ønsket om millimeterretfærdighed. Sidstnævnte begreb eksisterer ganske enkelt ikke i edb-retten. Dertil er disciplinen endnu for ung og uudviklet.

Skal man derfor sammenfatte de mange betragtninger i et mere generelt råd, må dette gå ud på altid at afveje de kortsigtede juridisk-økonomiske fordele ved at fastholde og/eller gennemføre et krav med dets mulige langsigtede risici og omkostninger. Dette råd finder anvendelse, såvel når man i kontraktforhandlingen fremsætter eller efterfølgende hårdnakket søger at fastholde et krav, som man mener har juridisk styrke.

Litteratur



Edb-ret for brugere
Mads Bryde Andersen (red.), Teknisk Forlag 1987.

Edb-retten i Europa
Mads Bryde Andersen (red.), Jurist- og Økonomforbundets Forlag 1991.

Lærebog i edb-ret
Mads Bryde Andersen, Jurist- og Økonomforbundets Forlag 1991.

Edb-retlige afgørelser 1-3
Strange Beck, Ole Bruun Nielsen & Hanne Bender, Dataforeningens Forlag (senest 1988).

Edb-kontrakter.
Jacob Nørager-Nielsen, Gads Forlag 1987.

Retsbeskyttelse af edb
Peter Blume, Akademisk Forlag 1989.

Hvert år, senest i 1990, udkommer en nordisk årbog i retsinformatik med mange artikler om forskellige edb-retlige problemer. Årbogen fra 1990 hedder:

Edb, lovgivningen og juristens rolle
og er redigeret af Peter Blume, Ritva Juntunen, Erik Mosesson og Olav Torvund. Den er udgivet på Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

Love og retsforskrifter

Aftaleloven, lovbekendtgørelse 1986-09-08 nr. 600, om aftaler og andre retshandler på formuerettens område.

Chiploven, lov 1987-12-09 nr. 778, om beskyttelse af halvlederprodukters udformning.

International købelov, lov 1988-12-07 nr. 733.

Købeloven, lovbekendtgørelse 1980-01-21 nr.28, købelov som ændret ved L 1988-12-07 og L 1990-05-02 nr. 271.

Markedsføringsloven, lovbekendtgørelse 1991-6-17 nr. 455.

Ophavsretsloven, lovbekendtgørelse 1989-06-23 nr. 453, om ophavsretten til litterære og kunstneriske værker.

Renteloven, lovbekendtgørelse 1986-09-01 nr. 583, om renter ved forsinket betaling m.v.

Retsplejeloven, lovbekendtgørelse 1989-12-01 nr. 748, om rettens pleje, som ændret ved L 1990-06-13 nr. 396, L 1990-06-13 nr. 403 og L 1990-06-13 nr. 406.

EF-direktiver

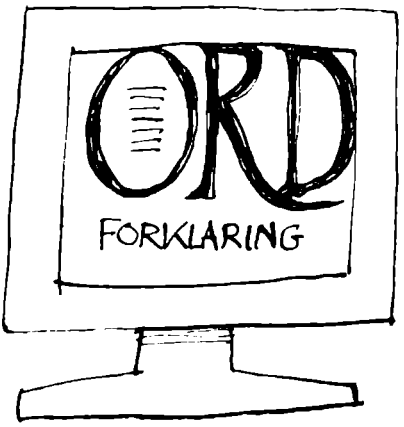
Rådets direktiv af 21. december 1977 (77/62/EØF) om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb.

Rådets direktiv af 22. juli 1980 (80/767/EØF) om ændring og supplering, for så vidt angår visse ordregivende myndigheder, af direktiv (77/62/EØF) om samordning af fremgangsmåderne ved offentlige indkøb. Som er inkorporeret i dansk lovgivning nr. 366 af 8. juni 1990.

Rådets direktiv af 29. maj 1990 (90/270/EØF) om sikkerhed og sundhed i forbindelse med arbejdet ved skærmterminaler.

Ændret forslag til Rådets direktiv om retlig beskyttelse af edb-programmer. KOM (90) endelig udg. SYN 183 (90/C 320/11).

Ord-forklaring



Applikation: Anvendelse. Applikation er daglig tale for f.eks. et tekstbehandlingsprogram eller er helt system, der anvendes i forbindelse med løsning af brugeropgaver.

Data: Eller delsystem. En afgrænset logisk sammenhørende del af et større system. Logisk sammenhørende vil ofte afhænge af, om man betragter det med brugerøjne eller med edb-øjne. Som hovedregel er det bedst at lave delsystemer, der modsvarer brugerbehovene, men edb-tekniske forhold kan nødvendiggøre en anden opdeling.

Grænseflader: Eller interface. Betegnelse for både maskinel og programmel, der er fremstillet med det formål, dels at forbinde to dele af et datamatisk system, dels at forbinde systemet og dets brugere, der ellers ikke ville kunne kommunikere med hinanden.

Kildetekst: Programinstruktioner, der endnu ikke er oversat fra programmørens sprog til maskinkode.

Klon: En datamaskine, der overholder de samme specifikationer som et andet mere anerkendt fabrikat. Klonen skal være af samme kvalitet som den maskine, der er blevet kopieret.

Kompatibilitet: Betyder, at enheder umiddelbart kan sammenkobles og arbejde sammen, selvom programmel og materiel er fremstillet af flere forskellige producenter.

Konfiguration: Betegnelse for den konkrete sammensætning af centralenheder og ydre enheder, som tilsammen udgør en virksomheds edb-installation.

Kravsspecifikation: En rapport indeholdende beskrivelse af krav, ønsker og forventninger til et nyt edb-system.

Lagerkapacitet: Antal tegn, der kan lagres på et lagringsmedium, f.eks. internt lager eller diskette.

Lagerstyringssystem: Et delsystem i et administrativt standardsystem, der foretager edb-delen af lagerstyringen i en virksomhed.

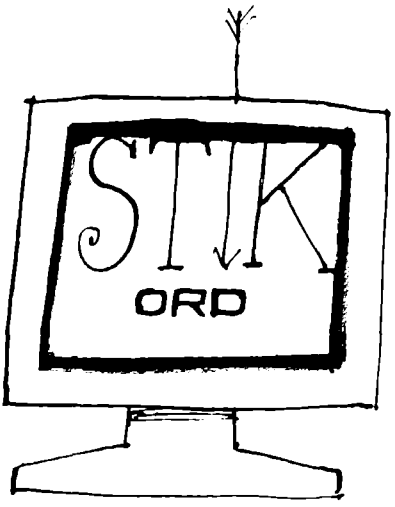
Objektkode: Programmeringssprog, der er oversat fra kildeprogram til maskinsprog.

Operativsystem: Et program, der foretager den overordnede styring af alt, hvad der foregår i en datamaskine. F.eks. varetagelse af kørsel, kommunikation mellem brugerne etc.

Opgradering: Udbygning eller udvidelse.

Processor: En datamaskines centralenhed.

Stikord



A

advokat 15ff.
aflevering 39ff.
aftale 7ff., 17
aftaledokumentet 13
aftalefrihed 8
aftaleloven 8
aftalestrategi 17

B

betalingen 10f., 45, 54
bod 49
byretten 51f.

C

chiploven 11
domstol 11f., 20, 51f.
driftsprøve 43f.

E

edb-retlig konfliktløsning 51
EF 22f.

F

faktisk forpligtelse 25
forhandling 17ff.
forhandlingsstrategier 15

formålsangivelse 18
forpligtelser 9, 33f.
forsinkelse 48ff.
fortolkningsregler 11ff.
funktionsbeskrivelse 25ff., 41

G

garanti 9f., 18
grænseflader 7

H

handelsbrug 9f.
hemmeligholdelse 36f.
hoved- og tillægsydelser 27
Højesteret 52

I

installationsprøve 42
isoleret bevisoptagelse 53

K

kildetekst 45f.
klon 48f.
koncipisten 13, 20
konfiguration 20
konflikter 15
kvalitetskrav 7
køb efter betegnelse 26f.
købeloven 9ff., 20, 37f.
købesummen 9f.
købsaftaler 9

L

landsretten 51
levering 8f., 33ff., 39ff.
lovregler 9

M

mangler 10f., 46ff.
misligholdelse 9, 34, 46f.

O

opfyldelsesvalget 27
opsigelse 20
overtagelsesprøve 42f.

P

parternes aftale 7ff.
priser 18f.
programmelafprøvning 43
præambel 19

R

renteloven 10f.
retsforholdet 15
retsgrundlag 7ff.
retsplejeloven 51ff.
retsregler 7, 11f.
retssag 13, 51ff.
rettigheder 7f., 22f., 35ff.
rettighedsindeståelser 35f.
rettighedsproblemer 7
rettighedstyper 35

S

salgsmaterialer 19
skønsmand 52
standardaftaler 24
standardkomponenter 15
standardkontrakter 30f.
Statens Standardkontrakt 30f.
styregruppen 33, 41
styresystem 29
syn og skøn 52
sædvaner 12f.

T

teknologien 7
tinglysning 15

U

underskrift 21

V

vedligeholdelse 45ff.
vedligeholdelsesaftaler 18
voldgift 54

Y

ydelse 24ff.