



IPR hankinnoissa

ICT-Kohtaamo | 20.5.2024

Outi Jousi, Counsel, Head of Public Procurement, Hannes Snellman Asianajotoimisto Oy



Kuka puhuu?

- › Outi Jousi
- › Teknologia- ja hankintajuristi, asianajaja, ent. ohjelmistokehittäjä
- › Erityisosaamisalueena julkiset teknologiahankinnat sekä ketterät sopimukset
- › Hannes Snellmanin julkisten hankintojen tiimin vetäjä 2020-
- › Teknologia- ja hankintajuridiikkaa Hannes Snellmannilla 2017-, Bird & Birdillä 2016-2017 ja Hanselissa 2008-2016
- › Julkisten hankintojen yhdistyksen pj. 2020-

Esimerkki valmisohjelmistohankinnan IPR-ehdoista



Ehdot laaditaan ja neuvotellaan ja myös niiden laajuus vaihtelee tapauskohtaisesti!

Esimerkki valmisohjelmistohankinnan IPR-ehdoista



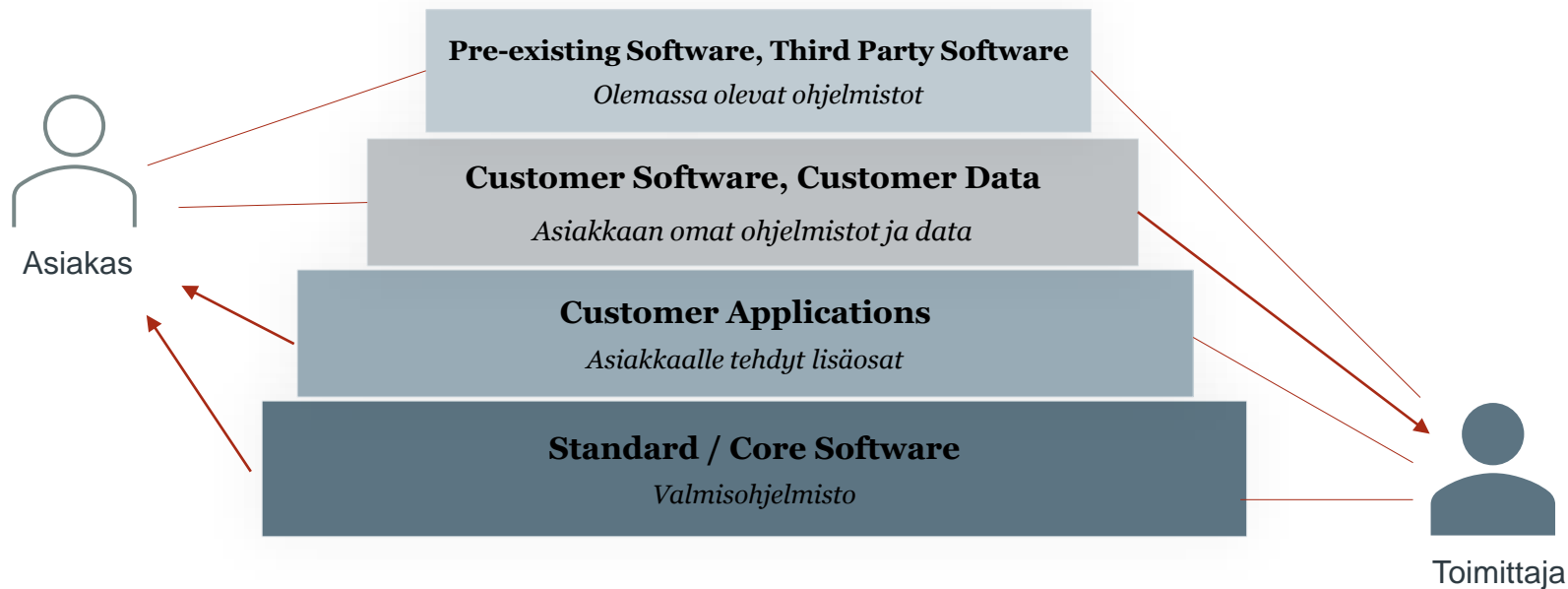
Asiakas



Toimittaja

Ehdot laaditaan ja neuvotellaan ja myös niiden laajuus vaihtelee tapauskohtaisesti!

Esimerkki valmisohjelmistohankinnan IPR-ehdoista



*Ehdot laaditaan ja neuvotellaan ja myös niiden laajuus vaihtelee tapauskohtaisesti!
Nuolet tarkoittavat lisenssin antamista.*



Ei näin:

”Hinta, henkilötyömäärä ja deadline kiinteinä.
Hyväksyntätestaus kahden vuoden päästä eli projektin lopuksi.
Kaikki IPR:t asiakkaalle. Ja ketterästi, kiitos!”

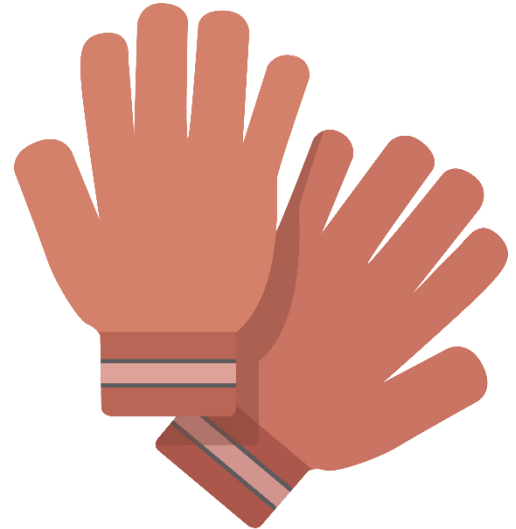
Yhtenä vaihtoehtona esim.

”Hinta, kohde ja/tai aikataulu joustaa sovitulla tavalla.
Jatkuvaa yhteistyötä, selkeät hyväksyntäkriteerit.
IPR:t neuvoteltu molempia tyydyttäväksi.
Pohjalla valmisohjelmisto, sen päälle asiakaskohtaista
tulostavasti ketterää kehitystä.”

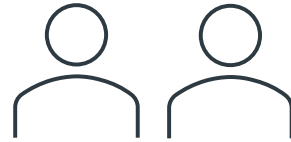
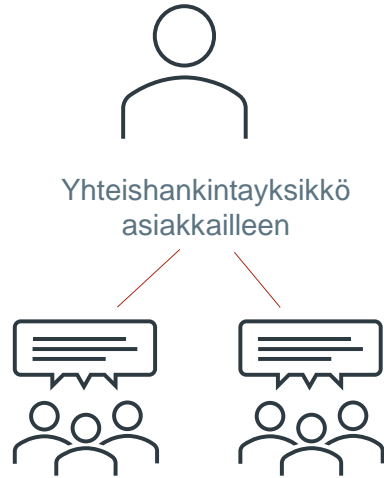
Halutaanko ohjelmistoprojektiin resurssivuokraa (toimimisvelvoite) vai toimiva lopputulos (tulosvelvoite)?

- › Sopimukset tulee tehdä hankinnan kohteeseen sopiviksi!
 - Tulosvastuullisella sopimuksella ei voi ostaa resursseja ja päinvastoin.
 - Selkeät ja toimittajaystävälliset ehdot laskevat hintaa ja lisäävät tarjoamishalukkuutta.
- › Ollaanko hankkimassa
 - tuloksia vai tekijäresursseja, ja/tai
 - valmisohjelmistoa vai kehitystä

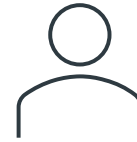
→ **suuri vaikutus sopimuskokonaisuuden erilaisiin IPR-ehtoihin.**



Kilpailuttavan tahon merkitys ehtojen laadintaan



Useampi asiakas
yhdessä itselleen
(hankintarengas)

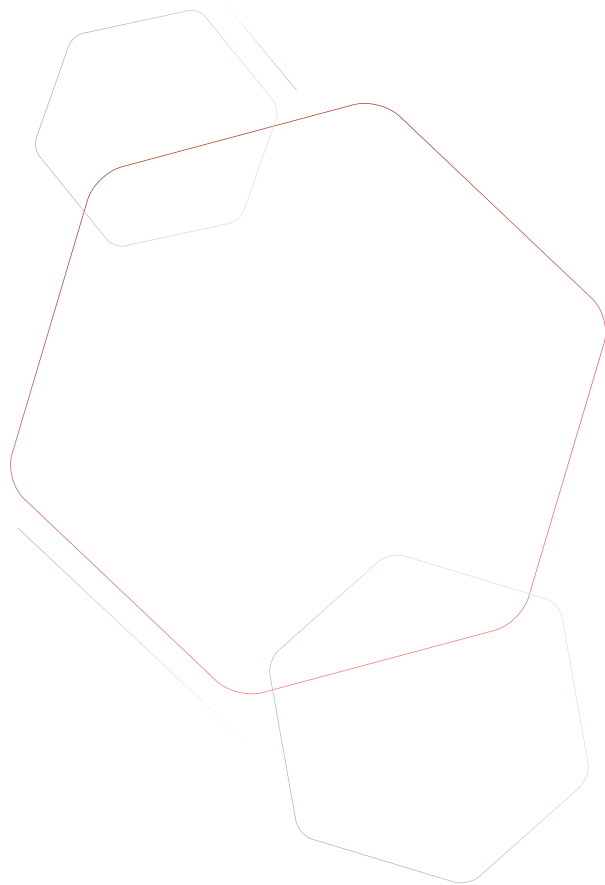


Asiakas tai
yhteishankintayksikkö
itselleen

Huomioitava erilaiset tarpeet, mm. edelleenlisensiointi ja muokkausoikeudet.

Vältä tyypillisiä ongelmia

- › Määritelmät epäselvästi kirjoitettu – määritelmillä keskeinen merkitys.
 - Esim. sisältykö data ja mitä oikeuksia ja mitä koskien annetaan kellekin
- › Valmisohjelmiston ydintä tai pilvipalvelua vaaditaan muokattavaksi tilaajan vaatimusten mukaiseksi.
- › Toimittajalukko, jos vain yksi voi esim. jatkokehittää – joskin valmisohjelmistoissa usein väistämätöntä ainakin coren osalta.
- › Jaetuista oikeuksista aiheutuvat ongelmatilanteet, jos ei selkeästi määritetty.
- › Sovittu ohjelmistosta, muttei kehitetyistä lopputuloksista ja datasta.
- › Kaikki IPR:t asiakkaalle, vaikka niitä ei välttämättä tarvita, jolloin verovaroin maksettu hinta nousee tai IPR-ehto estää tarjoamisen. Huomioi myös vientituotteiden ja kansantalouden kasvun näkökulma.
- › Ei huomioida avointa lähdekoodia, vaikka sitä on liki joka hankkeessa.



Keskeiset suositukset

Selkeät IPR-ehdot ja vakiintuneet termit

Markkinavuoropuhelu + (kilpailullinen) neuvottelumenettely

Tekniikan, sopimusjuridiikan ja hankintojen asiantuntijat avuksi merkittäviin hankintoihin

- › IPR-lausekkeet tulee laatia todella selkeästi ja määritellä termit tarkasti. Älä kehitä omia termejä, käytä vakiintuneita IPR-termejä, koska sanamuodoilla on suuri merkitys ja IPR-ehtoja tulkitaan suppeasti: mitä ei ole sovittu, sitä ei ole.
- › Markkinavuoropuhelu on tärkeä: onko tarjoamisen esteitä ja hintaa nostavia IPR-tekijöitä? Neuvotellen ehdot kohdalleen. Sopimus on kokonaisuus, yhden kohdan muutos vaikuttaa moneen muuhun kohtaan.
- › Käytä IT-hankkeisiin erikoistuneita eri alojen asiantuntijoita apuna tarpeen mukaan.
 - Juridiikan osalta huomioi, että lisääntyvässä määrin huomioitava myös digitalisaation sääntelytulva.
 - IT-sopimukset voivat olla erittäin tarkkaan rakennettuja ja monimutkaisia sopimuksia, joissa yhdistyy usean oikeudenalan kysymyksiä.

Keskustelen mieluusti
tarkemmin teknologiasta ja sen
hankinnasta / myynnistä.

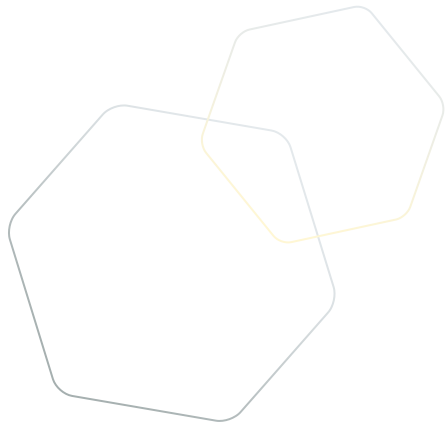


Outi Jousi

Counsel, Head of Public Procurement

Tel: +358 40 563 7343

outi.jousi@hannessnellman.com



Hannes Snellman Attorneys Ltd

Eteläesplanadi 20 | P.O. Box 333

00130 | 00131 Helsinki, Finland

Tel: +358 9 228 841

www.hannessnellman.com

