



Naam: Maarten Karnekamp

Functie: ceo

Organisatie: In2SAM

VALKUILEN BIJ SOFTWARE-CONTRACTERING

Bij de inkoop van software van grote leveranciers zijn de bepalingen van en verwijzingen in het contract, de inhoud van het licentiemodel en de *end-user license agreement* van groot belang. IT-contractspecialist Maarten Karnekamp bespreekt de valkuilen bij contracteren.

Stel, je bent contractmanager of inkoper en je organisatie wil software van een bekend merk kopen. Wat doe je dan als de accountmanager van de leverancier een contract opstuurt om te tekenen? Leg je het – naast het management en juridische zaken – ook ter beoordeling voor aan de licentiemanager of *software asset manager*? Deze collega moet eveneens in het inkooptraject worden betrokken om met name het licentiemodel, de kosten van de licenties en het contract te beoordelen. Hij of zij is degene die zich dagelijks buigt over het licentiemodel en de kosten en de manier waarop het contract in de praktijk uitpakt.

Onderhandelingen

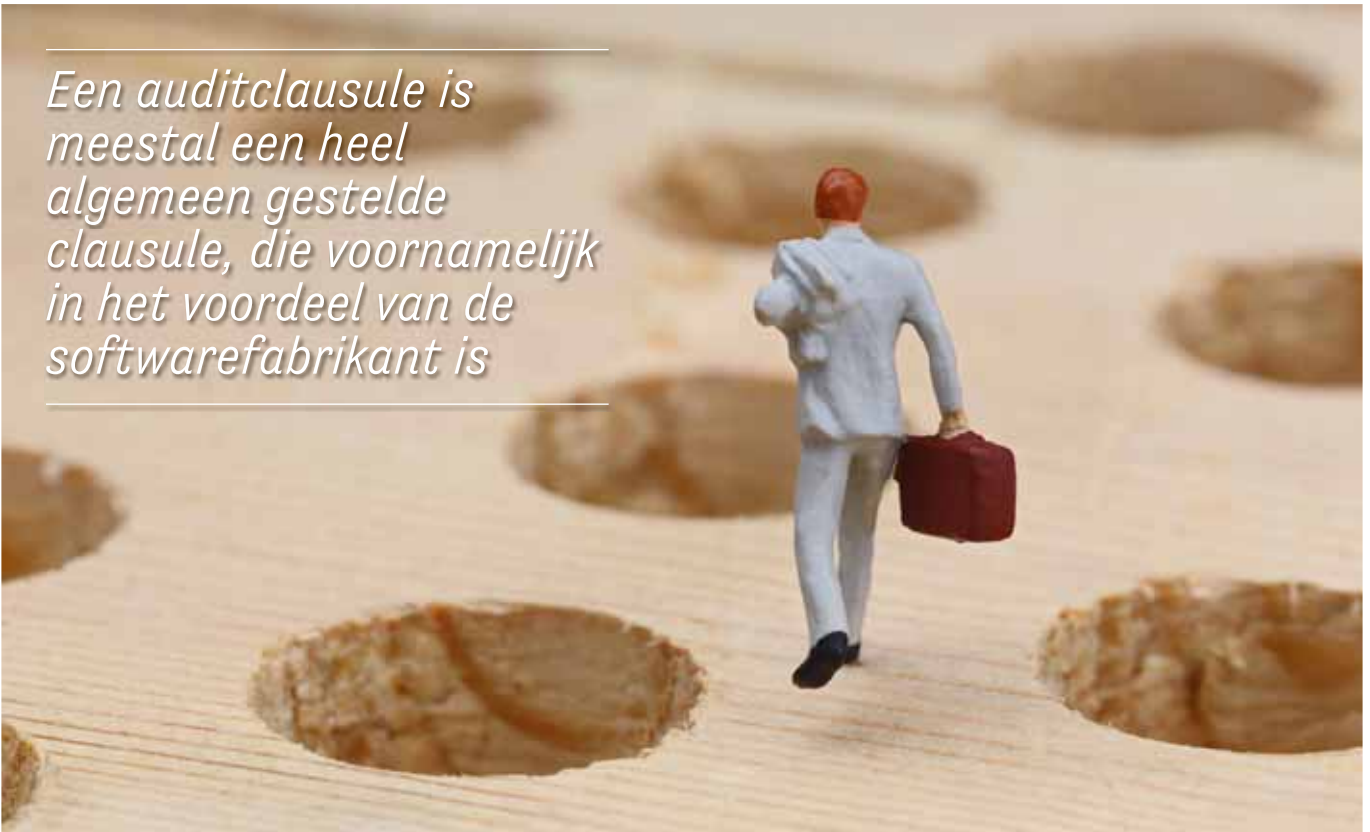
Bij softwarecontracten is het belangrijk om álle voorwaarden van het contract tijdens de onderhandelingen de revue te laten passeren. Worden in je

organisatie in die fase ook de bepalingen beoordeeld over de wijze van gebruik van de licenties (*end-user license agreement*) en de licentievoorwaarden waar via een webpagina naar verwezen wordt? Wat dat laatste betreft: verwijzingen naar websites zou je uit dergelijke contracten moeten laten halen. Je accepteert in je hypotheekovereenkomst immers ook geen verwijzingen naar veranderbare contractbepalingen op een website. In de onderhandelingsfase moet ook duidelijk worden hoe de licenties volgens de softwarefabrikant gebruikt mogen worden. Mag de software bijvoorbeeld wel of niet op virtuele servers worden geïnstalleerd? En hoe regelen we dat contractueel als het volgens de voorwaarden van de fabrikant niet op virtuele servers geïnstalleerd mag worden, terwijl de organisatie uitsluitend van deze servers gebruikmaakt?

Auditclausule

Een ander aandachtspunt is de auditclausule. Op zich is het acceptabel dat een softwarefabrikant zijn intellectueel eigendom beschermt en wil voorkomen dat meer licenties worden gebruikt dan de organisatie gekocht heeft. Maar meestal is dit een heel algemeen gestelde clausule, die voornamelijk in het voordeel van de softwarefabrikant is. Als geconstateerd wordt dat je meer gebruikt dan waarvoor je betaald hebt, dan betaal je de prijs van de ontbre-

Een auditclausule is meestal een heel algemeen gestelde clausule, die voornamelijk in het voordeel van de softwarefabrikant is



kende software. Tenzij je contractueel voor *incompliance* bij een audit een *list*-prijs met korting hebt bedongen. Normaliter krijg je bij uitbreiding van het aantal licenties een korting op de list-prijs, soms oplopend tot 60 procent. Maar wat als je organisatie wel *compliant* is of er ontstaat schade door de uitvoerenden van de audit? Er staat niets over hoe een audit wordt aangepakt en hoe wordt omgegaan met privacygevoelige informatie. Immers, als in het - meestal in het Engels gestelde - contract staat dat het recht van een Amerikaanse of andere Europese staat van toepassing wordt verklaard, dan is de Nederlandse privacywetgeving op de data die wordt afgegeven tijdens een audit zeker niet van toepassing.

Geen verrassingen

Een degelijke beoordeling van alle zaken in de onderhandelingsfase voorkomt dat je organisatie ook na het afsluiten van het contract verrast wordt door mogelijkheden die niet geregeld zijn. Bijvoorbeeld het uit het contract laten verwijderen dat toestemming van de softwarefabrikant nodig is om software te verkopen. Het contract moet werkbaar zijn voor alle betrokken disciplines in de organisatie. Naast contractmanagement en licentiebeheer zijn dit ook systeembeheer en boekhouding. Bij boekhouding valt te denken aan ongespecificeerde facturen met een extra korting, waardoor doorbelasting in de organisatie niet langer uitvoerbaar is.

Hiervoor zijn belangrijke onderwerpen in de precontractuele fase belicht. Vaak is het zo dat softwarecontracten al veel eerder zijn gesloten en al een aantal keren zijn verlengd. Intussen heeft je organisatie dan ook ervaring met de houding van de softwarefabrikant. Als je in zo'n situatie zit, is het interessant om deze contracten alle opnieuw te beoordelen. Beoordeel ze op:

- verlengdatum en opzegdatum;
- wanneer en hoe het contract gewijzigd kan worden;

- de onderwerpen die wel en niet (goed) zijn geregeld;
- of je van plan bent meer software van het betreffende merk te kopen en of het contract opengebroken kan worden;
- of je het contract door de licentiemanager kunt laten beoordelen.

Gelijkheid creëren

Het is altijd mogelijk om in het geval van audits door softwarefabrikanten meer gelijkheid te creëren door een auditprotocol op te stellen en dit als standaardaanpak bij audits in je organisatie te hanteren. De auditclausule zelf zegt immers in de meeste gevallen helemaal niets over het proces en de aanpak van een audit. Daarbij komt dat jij en niet de softwarefabrikant bepaalt wat er moet gebeuren.

Zeer waarschijnlijk is software ook voor jouw organisatie van groot belang. De meeste organisaties missen de expertise voor het beoordelen en naar hun hand zetten van de softwarecontracten die leveranciers op tafel leggen. Laat je in dat geval ondersteunen bij het aangaan en het reviewen van softwarecontracten en het opstellen van beleid, zoals een auditprotocol. Betrek als inkoper bij het aangaan van softwarecontracten niet alleen IT en juridische zaken, maar ook de licentiemanager dan wel software asset manager. Beschikt je organisatie niet over een dergelijke manager, huur de deskundigheid dan in. Het goed kunnen beoordelen van softwarecontracten vereist specifieke kennis van licentiemodellen. ●