



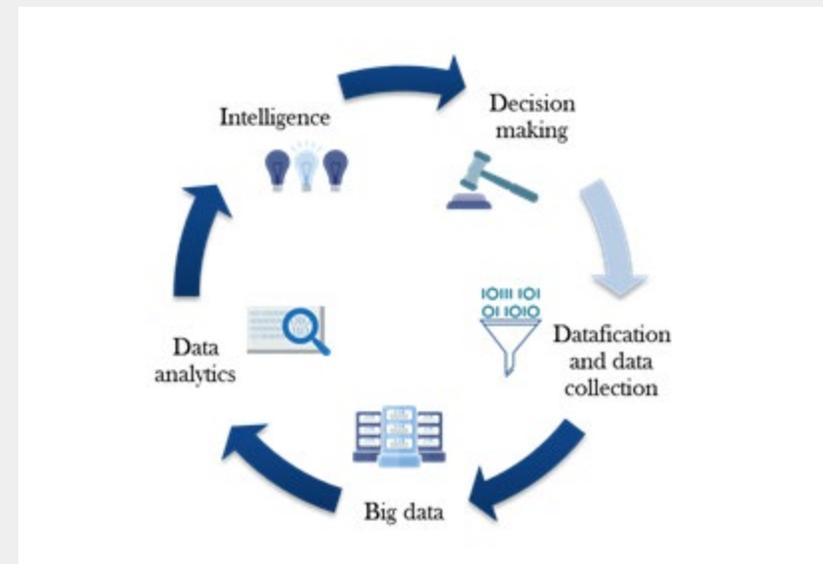
Behovet og mulighetene for å sikre kontroll over – og eksklusivitet til – data i kontrakter

PRIVATRETTSSYMPOSIET UIO
12. januar 2023

Hanne Heltne
Partner, Advokatfirmaet CLP

CLP

Behovet i praksis



OECD Data Value Cycle

Å kapitalisere på data forutsetter at du vet hva dine data er og/eller hvilke data du trenger fra andre

Hvor starter man?

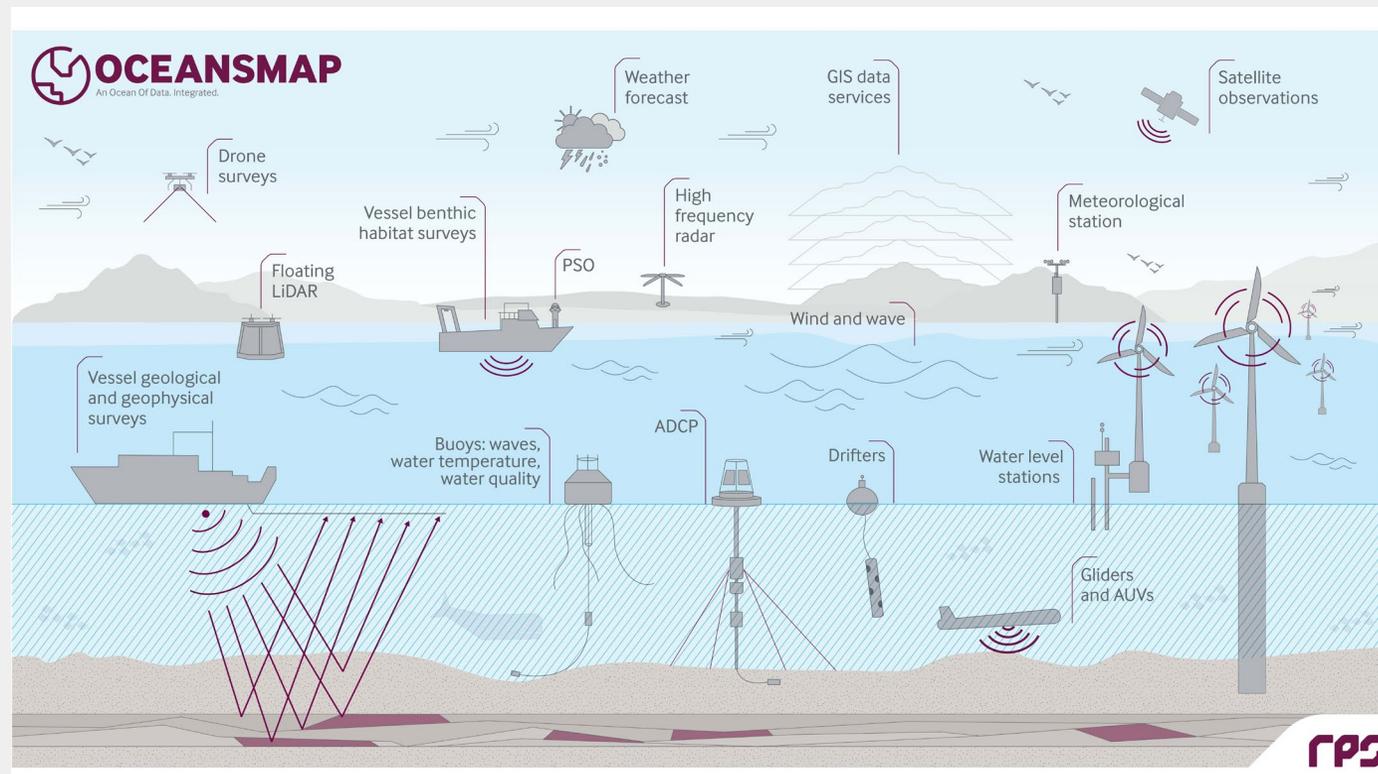
- **Sett deg et mål:** Skal du optimalisere en kundereise? Ønsker du å frigjøre tid for dine ansatte? Formuler en klar idé om hva du skal bruke dataen til og hva du leter etter i dataene.
- **Samle data:** Identifiser relevante interne og eksterne data. Systematiser og organiser. Planlegg ansvarsområder og målsettinger.
- **Rydd opp i dataen:** Er det pålitelig informasjon? Er dataene komplette, eller mangler det verdier? Er dataen synkronisert i samme format?
- **Bygg kompetanse og få hjelp:** Undersøk hvorvidt du trenger dataplattformer og teknologier, og hvem som kan hjelpe deg med det.

Kilde: Digital Norway



Kontraktstyper

- Leveransekontrakter (utstyr/tjenester)
- Drifts- og vedlikeholdsavtaler
- Software/SaaS-avtaler
- R&D-kontrakter
- Samarbeidskontrakter
- Franchiseavtaler
- Terms & Conditions digitale tjenester
- Rene datalisieringsavtaler



III: RPS Group

Hvordan sikre tilgang og/eller eksklusivitet i avtale?

- Eierskap - eksklusivitet
- Bruksrett - mulighet for "avgrenset eksklusivitet"
 - Sole/exclusive/non-exclusive lisens
 - Geografisk
 - Ulike industrier
 - Ulike applikasjoner
 - Ulike formål (drift vs. R&D)
 - Intern vs. ekstern bruk
 - Kun forbedre eget produkt/trene algoritmer
 - Rett til å viderelisensiere eller ikke
- Konfidensialitet - bøter?
- Datasikkerhet, tilgangskontroll
- Vederlag, ansvar for tilgang og kvalitet mv.

Utfordringer

- Detaljert vs. overordnet regulering
 - klarer vi å forutse fremtiden?
 - blir vi fort så detaljert at det oppfattes uttømmende?
- Ønsker man alle typer data? (f.eks. personopplysninger)
- Fungerer konfidensialitet i praksis?
- Forholdet til tredjepart – "inter partes"





Hanne Heltne

hhe@clp.no

92463620