

Juridiske bindinger knyttet til kontor- software

11. juni 2009

Indholdsfortegnelse

1.	Rapportens baggrund og formål.....	2
2.	Introduktion til den grundlæggende retlige regulering.....	5
3.	Juridiske bindinger i udvalgte aftaler	9
3.1.	Kategorier af juridiske bindinger	9
3.1.1.	Kobling af varer og/eller tjenesteydelser.....	9
3.1.2.	Præferenceskabende rabatter og prisbestemmelser	9
3.1.3.	Øvrige præferenceskabende bestemmelser	9
3.1.4.	Andre relevante begrænsninger i kundens muligheder.....	10
3.1.5.	Dokumentstandarden ODF og OOXML	10
3.2.	Analyse af udvalgte aftaler	10
3.2.1.	Kobling af varer og/eller tjenesteydelser.....	10
3.2.2.	Præferenceskabende rabatter og prisbestemmelser	13
3.2.3.	Øvrige præferenceskabende bestemmelser	16
3.2.4.	Andre relevante begrænsninger i kundens adfærd.....	19
4.	Forhold vedr. anvendelse af dokumentstandarden	23
5.	Sammenfatning og konklusion	25
5.1.	Juridiske bindinger vedr. kobling af varer og/eller tjenesteydelser	25
5.2.	Juridiske bindinger vedr. præferenceskabende rabatter og prisbestemmelser	25
5.3.	Øvrige præferenceskabende bestemmelser.....	26
5.4.	Andre relevante begrænsninger i kundens muligheder.....	26
5.5.	Dokumentstandarden ODF og OOXML.....	26
5.6.	Løsningsmuligheder	26
1.	Bilag 1	27
1.1.	Beskrivelse af udvalgte aftaler	27
1.1.1.	Microsoft Office.....	27
1.1.2.	Apple iWork.....	28
1.1.3.	Open Office 3.0.....	28
1.1.4.	Zoho Business	28
2.	Bilag	30
2.1.	Oversigt over centrale aspekter.....	30
2.1.1.	Microsoft aftaler.....	30
2.1.2.	Andre leverandørers aftaler.....	52

1. Rapportens baggrund og formål

Folketinget har truffet to beslutninger¹, som indebærer, at Konkurrencestyrelsen skal undersøge konkurrencen på kontorsoftware. I den forbindelse har Konkurrencestyrelsen bestilt tre rapporter vedrørende konkurrencen på kontorsoftware henholdsvis med emnerne *interoperabilitet*, *tekniske bindinger* og *juridiske bindinger*.

Devoteam Consulting har, med assistance fra advokatfirmaet Gorrisen Federspiel Kierkegaard, gennemført en analyse af aftalevilkår for anskaffelse og anvendelse af kontorsoftware. Analysen og dens resultater danner grundlaget for denne rapport.

Rapporten har til formål at redegøre for, hvorvidt kontraktvilkår i udvalgte aftaler om anskaffelser af kontorpakker direkte eller indirekte via vilkår, bindinger, incitamenter eller på anden måde kunne påvirke kundens (licenstagere) adfærd mht. valg af kontorpakke og/eller produkter i tilknytning til kontorpakker.

De forhold, der undersøges i denne rapport, er derfor medtaget ud fra en bred definition af "*juridiske bindinger*"; en definition som omfatter ethvert relevant forhold, der kan påvirke kundens valg af kontorpakke, uanset om der er tale om vilkår, som påvirker kundens incitamenter, som vanskeliggør kundens eventuelle skift af kontorpakker, eller som reelt forhindrer et skift af kontorpakke. Rapportens sigte er altså at afdække alle licens- og aftalevilkår ifm. anskaffelse af kontorpakker, som kan have betydning for kunders overvejelser om skift til en anden kontorpakke fra en anden udbyder.

Rapporten indeholder ikke en vurdering af de konkrete markedsmæssige virkninger af de identificerede juridiske bindinger og heller ikke vurderinger af, hvorvidt konkrete vilkår enkeltvis eller i kombination kan være i strid med den konkurrenceretlige regulering.

Rapporten behandler alene licens- og aftalevilkår for software i kontorpakker og omfatter ikke grænseflader i form af licensvilkår til andre typer software, eks. server- eller databasesoftware, eller serviceydelser, der ikke specifikt fremgår af de

¹ Folketingsbeslutning B 103 om anvendelse af åbne standarder for software i det offentlige, vedtaget af Folketinget ved 2. behandling den 2. juni 2006, og Folketingsvedtagelse af 25. april 2008.

udvalgte licens- og aftalevilkår. Behandlingen vedrører alene indholdet af de faktiske vilkår i udvalgte aftaler om kontorsoftware².

Udvælgelsen af kontorpakkerne er baseret dels på hvilke kontorpakker, der har den største markedsmæssige betydning, og dermed er af umiddelbart størst interesse for modtagerne af denne rapport, dels på hvilke relevante alternative kontorpakker, der findes på markedet for kontorsoftware henset til forretningsmodel og teknologi. Rapporten inddrager således ikke licensvilkår for sammenlignelige leverandører indenfor andre typer software, og det er derfor ikke undersøgt, om andre udbydere af kontorpakker fx måtte anvende tilsvarende vilkår.

De kontorpakker med tilhørende licensvilkår, der behandles i denne rapport er de samme som behandles i rapporterne *interoperabilitet* og *tekniske bindinger*. Kontorpakkerne er, i tillæg til ovenstående, valgt for at sikre sammenhæng med rapporterne om *interoperabilitet* og *tekniske bindinger*.

Et udkast til denne rapport indeholdende de heri identificerede juridiske bindinger har været i høring hos Microsoft og OSL (Foreningen for Open Source Leverandører i Danmark). Begge disse parter, som begge er væsentlige interessenter, har i den forbindelse fremført en række synspunkter og indsigelser, hvoraf nogle har ført til ændringer i rapporten.

Microsoft har bl.a. haft en række indsigelser mod rapporten, som indikerer, at Microsoft føler sig forfordelt i behandlingen af deres licensaftaler. Microsoft har bl.a. fremført, at de finder, at rapporten er ubalanceret, fordi rapporten mangler at vurdere kommercielle licensforhold for andre softwareleverandører, herunder medlemmer af OSL (f.eks. IBM, Sun og Oracle), som ifølge Microsoft anvender lignende licenspraksis som Microsoft.

Idet denne rapport har haft til opgave at beskrive juridiske bindinger knyttet til kontorsoftware, og ikke beskrive juridiske bindinger generelt på softwaremarkedet, har denne indsigelse ikke medført en ændring af rapporten.

I denne rapport er alene vurderet, om der for de undersøgte kontorpakker og for de licensvilkår, der primært anvendes, når disse kontorpakker sælges til er-

² OSL har bl.a. peget på Finansministeriets indgåelse af en samlet Enterprise Agreement for Staten (fælles tilmeldingsaftale) som et punkt de finder, burde belyses yderligere. Som det fremgår her, har det været udenfor denne rapports opgave at vurdere konkrete aftaler.

hvervsmæssig brug, er forhold, der kan opfattes som juridiske bindinger i forhold til den brede definition af juridiske bindinger anvendt i denne rapport.

Denne rapport forholder sig ikke til, om Microsoft's volumen-licensvilkår afviger væsentligt fra andre firmaers volumenlicensvilkår.

OSL – Foreningen for Open Source Leverandører i Danmark – har stillet en række vurderinger til rådighed for Devoteams og Gorrissen Federspiel Kierkegaards undersøgelser, herunder uafhængige rådgivningsfirmaers anbefaling til kunder om anvendelse af Enterprise Agreement og Software Assurance.

Efterfølgende har OSL haft indsigelser om, at de ikke kan genkende materialet i denne rapport.

Det tilsendte materiale fra OSL er indgået i rapportens bagvedliggende undersøgelse som baggrundsmateriale, og har bidraget til at finde fokuspunkter for denne undersøgelse.

OSL har endvidere fremført, at de er uenige i konklusionen i afsnit 4 om *Forhold vedr. anvendelse af dokumentstandarder* og henviser bl.a. til udtalelser fra ODF-alliancen. Devoteam har i afsnit 4 om *Forhold vedr. anvendelse af dokumentstandarder* fremført de argumenter der har ført til konklusionen, og har ikke fundet anledning til at ændre denne konklusion.

2. Introduktion til den grundlæggende retlige regulering

Læsningen af denne rapport forudsætter et basalt kendskab til ophavsretten og de ophavsretlige enerettigheder, som ligger til grund for beskyttelsen af software og manifesterer sig i bindinger i licensvilkårene. Dette afsnit indeholder derfor en kort introduktion til ophavsrettens formål og indhold.

Ophavsretslovgivningen giver en ophavsmand eneret til at disponere over det værk, som er omfattet af lovgivningens regler. I relation til software er det den bagvedliggende programkode der udgør ”værket” og dermed er genstand for beskyttelsen. Eneretten betyder, at anvendelse af værket kræver ophavsmandens tilladelse. Ophavsmanden kan som vilkår for at give tilladelse til at anvende værket stille vilkår alene med de begrænsninger, som lovgivningen opstiller.

Ophavsmanden kan i hovedtræk disponere over sit ophavsretlige beskyttede værk ved at give delrettigheder til:

- At fremstille eksemplarer (dvs. lave kopier)
- At gøre værket tilgængeligt for almenheden, fx ved salg, udlejning, offentlig fremvisning eller opførelse
- At ændre værket eller oversætte værket i anden form.

En delrettighed kan gives, så delretten er overdragelig eller uoverdragelig.

Disse delrettigheder kan yderligere begrænses fx:

- I tid
- I geografisk anvendelsesområde
- I teknisk henseende, fx anvendelse af software på en processor³ af en bestemt størrelse eller på en bestemt teknisk platform⁴

Den samme delrettighed kan gives til flere eller blot til en enkelt licenstag.

³ En processor er den enhed i en computer der står for at styre alle dele af computeren. Størrelsen af processoren er sammen med størrelsen på den interne hukommelse i computeren, bestemmende for hvor hurtigt en computer kan afvikle programmer, og dermed også bestemmende for, hvor mange programmer, der kan køre samtidigt på computeren.

⁴ Se rapporten ”Tekniske bindinger knyttet til kontorsoftware” for en nærmere beskrivelse af tekniske platforme og operativsystemer.

De ovenfor beskrevne delrettigheder er suppleret af det såkaldte "konsumptionsprincip", som er en undtagelse til hovedreglen om ophavsmandens eneret. Konsumptionsprincippet betyder, at et værk først overdraget (konsumeret), så kan erhververen videreoverdrage sin ret. Fx betyder det, at en licenstag kan videreoverdrage software, som er erhvervet, eller sælge en PC, som oprindeligt kom med forskelligt software installeret. Det forudsættes, at overdrageren selv ophører med at bruge softwaren, herunder sletter kopier af softwaren. Der består altså kun ret til at bruge én licens.

Hvis en virksomhed som licenstag har erhvervet software under en samlet aftale, fx en rammeaftale som Microsoft Enterprise Agreement, gælder konsumptionsprincippet imidlertid ikke på samme måde. Dette skyldes, at virksomheden ofte har påtaget sig en række løbende forpligtelser under licensaftalen, og at virksomheden ikke må iværksætte et skyldnerskifte (altså ændre part i aftalen) uden licensgivers (rettighedshavers) samtykke, netop fordi der fortsat er løbende forpligtelser. Der er typisk forskel på virkningen af konsumptionsprincippet i større rammeaftaler og enkelt bruger licenser. I sidstnævnte tilfælde er licenstagers hovedforpligtelser er opfyldte ved éngangsbetaling af licensen. Med andre ord: hvis en virksomhed har erhvervet en enkelt licens, så vil denne licens typisk kunne videreoverdrages med alle rettigheder og forpligtelser. Derimod kan en enkelt licens, der er erhvervet som led i en større rammeaftale som udgangspunkt ikke videreoverdrages uden samtykke.

Når en softwareproducent giver tilladelse til anvendelse af software, som producenten er ophavsmand til, sker det på grundlag af ovennævnte regler. Dvs., at softwareproducenten i kraft af at være rettighedshaver anvender eneretten til at opstille begrænsninger og vilkår for at stille det omhandlede værk (her et stykke software) til rådighed for brugeren. En aftale om dette kaldes oftest en softwarelicens – dvs. en ret til anvendelse med de konkrete begrænsninger, der fremgår af aftalen.

Det kan være vanskeligt, at skelne mellem begrænsninger i licensvilkår, der har baggrund i den ophavsretlige eneret, og begrænsninger, der er af ren aftaleretlig karakter. Begrænsninger i den personkreds, der kan anvende licensen, geografisk anvendelsesområde, tidsmæssig udstrækning eller afgrænsningen af licensen i øvrigt, eksempelvis forbud mod videreoverdragelse, kan alle anses som funderet i ophavsretten, ligesom begrænsninger i adgangen til at ændre og videreudvikle softwaren er funderet i ophavsretten. I modsætning hertil vedrører aftaleretligt baserede begrænsninger fx sammenkædning med andre ydelser, eksempelvis vedli-

geholds- og supportydelser, prisfastsættelse- og regulering, betalingsbetingelser, rabatter og prisgarantier.

Uanset om en softwarelicensaftale kaldes et køb, en lejeaftale, aftale om "Software as a Service" (SaaS) eller en "Application Service Provider" (ASP) aftale er aftalen baseret på ovennævnte regelgrundlag.

Eneretten kan udøves med de begrænsninger, der følger af lovgivningen, fx indeholder ophavsretsloven en række ufravigelige regler om adgangen til i begrænset omfang at ændre i software (edb-programmer) og foretage sikkerhedskopier, som ikke kan begrænses i henhold til en softwarelicensaftale. Endvidere fungerer ophavsretslovens bestemmelser i et samspil med den konkurrenceretlige regulering.

Den forretningsmæssige model bag traditionelle kommercielle softwarelicensaftaler beror på, at softwareproducenten fastsætter en pris for en bestemt begrænset anvendelse. Begrænsningerne tager udgangspunkt i de regler, som er anført ovenfor. Licensmodellen afspejler i teorien også, at brugerens anvendelse siges at indebære et "slid" på softwareproducentens ophavsrettigheder. Jo færre begrænsninger, jo større slid, jo større vederlag.

Et konkret eksempel på denne licensmodel er følgende. I henhold til den traditionelle kommercielle softwarelicensmodel gives typisk ikke adgang til at videreudvikle (forandre) softwaren og videredistribuere den ændrede software, fordi softwareproducenter ønsker at forbeholde sig de forretningsmæssige muligheder for at udbyde yderligere funktioner og videreudviklinger. Denne begrænsning opnås ved ikke at afgive (ved ikke at give i licens) den delrettighed, der omhandler at ændre et værk. Hvis begrænsningerne ikke kunne stilles, ville softwareproducentens kommercielle stilling være anderledes, da gevinster ved videreudviklinger ikke nødvendigvis ville tilfalde softwareproducenten. Det ville påvirke dels indholdet af det produkt, som softwareproducenten udbød, dels prissætningen heraf.

De softwareproducenter som udbyder såkaldte "open source" produkter baserer sig på det samme regelgrundlag, men anvender en anden kommerciel model.

Når producenter af "open source" produkter fastlægger som vilkår, at kildekoden til en ændring/videreudvikling af produktet foretaget af kunden skal gøres offentligt tilgængeligt under bestemte forudsætninger, så stilles dette vilkår, netop som et udslag af, at producenter udnytter sin oprindelige eneret til at stille bestemte vilkår.

I modsætning til de traditionelle kommercielle softwareproducenter er den kommercielle model for producenterne af "open source" produkter typisk ikke baseret på et vederlag for at stille softwaren til rådighed. Den kommercielle model beror i stedet på, at kunden vil efterspørge rådgivningsydelser angående anvendelsen af "open source" produktet. Af samme grund vil en softwarelicens fra en "open source" producent ikke indeholde de samme licensmæssige begrænsninger som en traditionel, kommerciel softwarelicensaftale.

3. Juridiske bindinger i udvalgte aftaler

De juridiske bindinger er nedenfor systematiseret indenfor følgende kategorier:

- Kobling af varer og/eller tjenesteydelser
- Præferenceskabende rabatter og prisbestemmelser
- Øvrige præferenceskabende bestemmelser
- Andre relevante begrænsninger i kundens muligheder
- Dokumentstandarderne ODF og OOXML

Denne systematisering har alene til formål at etablere en ramme for at præsentere de faktiske aftalevilkår. Fremstillingen tager ikke stilling til, hvorvidt et konkret vilkår eller kombination af vilkår kommercielt er rimeligt begrundet eller i strid med den konkurrenceretlige regulering. I denne rapport forstod betyder "bindinger" derfor også sædvanlige kommercielle incitamenter, såsom mængderabatter.

Hvor der i det følgende refereres til "Microsoft Office" menes der Microsoft Office 2003 og Microsoft Office 2007.

3.1. Kategorier af juridiske bindinger

3.1.1. Kobling af varer og/eller tjenesteydelser

Bestemmelser, der har den direkte eller indirekte effekt, at kundens køb af et produkt sammenkædes med køb af andre produkter eller services.

3.1.2. Præferenceskabende rabatter og prisbestemmelser

Bestemmelser, der har den effekt, at kunden tilskyndes til at placere flere bestillinger hos leverandøren. Enten bestillinger af samme type software, som kunden har købt i forvejen eller andre typer af software. Endvidere bestemmelser, der har den effekt, at kunden forpligtes til at aftage et vist minimum antal eller type af produkter.

3.1.3. Øvrige præferenceskabende bestemmelser

Bestemmelser, der har den effekt, at kunden opnår flere (væsentlige) fordele ved at blive hos leverandøren frem for at skifte, fx at kunden betaler for licenser for en længere årrække.

3.1.4. Andre relevante begrænsninger i kundens muligheder

Bestemmelser, der ikke er omfattet af kategorierne 3.1.1 til 3.1.3 ovenfor, men dog stadig må kategoriseres som juridiske bindinger, fx bestemmelser, der pålægger begrænsninger i kundens muligheder for at anvende softwaren i form af forbud mod kopiering, videresalg, overdragelse mv.

3.1.5. Dokumentstandarderne ODF og OOXML

Bestemmelser, der vedrører anvendelsen af dokumentstandarderne ODF og OOXML og som direkte eller indirekte begrænser kundens muligheder for at anvende software.

3.2. Analyse af udvalgte aftaler

De aftaler der er behandlet i denne rapport er som følger:

- Microsoft Office
 - o Enterprise Aftale
 - o Select Aftale
 - o Open Value Aftale
 - o Open Value Subscription Aftale
 - o Open License Aftale
- Apple iWorks
 - o Licensaftale til Flere Brugere
- Zoho
 - o Business Master Subscription Agreement
- Open Office
 - o GNU - Lesser General Public License (LGPLv3)

3.2.1. Kobling af varer og/eller tjenesteydelser

3.2.1.1. Indledning

De otte udvalgte licensaftaler fordelt på de fire pakker kontorsoftware (kontor-pakker), der behandles i denne rapport, omfatter alle en række programmer (produkter), som af tekniske, organisatoriske og økonomiske grunde typisk erhverves samlet.

Pakkerne indeholder typisk produkter til tekstbehandling, regneark og præsentationer. Licensaftalerne kan allerede af den grund siges at indeholde en binding i form af kobling af forskellige typer produkter i kontorpakker – også selvom de enkelte produkter kan erhverves separat hos nogle leverandører. Ved køb af en licens til en pakke kontorsoftware kan der derfor opstå et incitament for, at kun-

den ikke erhverver produkter fra andre leverandører, så længe en ønsket funktionalitet dækkes af produkter i pakken.

I det følgende beskrives de øvrige kontraktuelle bindinger der direkte eller indirekte kan facilitere en kobling af varer og/eller tjenesteydelser under de enkelte licensaftaler.

3.2.1.2. Microsoft Enterprise Aftale

”Software Assurance”: Ved licenser indkøbt under en Microsoft Enterprise Aftale (MEA) medfølger *”Software Assurance”* for samtlige disse licenser.⁵ *”Software Assurance”* er en pakke serviceydelser, der omfatter vedligeholdelsesydelser, support, uddannelseskuponer, e-læring, licens til medarbejderes hjemmearbejdsplads og andre ydelser relateret til MEA produkter. Koblingen mellem de enkelte serviceydelser betyder i første omgang, at kunden ikke kan til-/fravælge serviceydelser under *”Software Assurance”*. Adgang til uddannelse af medarbejdere, installation af software i forbindelse med medarbejdernes hjemmearbejdspladser og medarbejdernes adgang til at indkøbe Microsoft software på fordelagtige vilkår betyder alle en tættere relation mellem kundens organisation og den enkelte medarbejder på den ene side og Microsoft og Microsofts produkter på den anden side. Indholdet af *”Software Assurance”* er nærmere beskrevet i bilag 1 til denne rapport.

3.2.1.3. Microsoft Select Aftale

”Software Assurance”: Kunden har ved indgåelse af Microsoft Select Aftale (MSA) mulighed for at tilkøbe vedligeholdelses- og supportydelser m.v. i form af *”Software Assurance”*, jf. beskrivelsen ovenfor under afsnit 3.2.1.2. *”Software Assurance”* omfatter serviceydelser relateret til MSA produkter. Koblingen mellem de enkelte serviceydelser i en pakke betyder, at kunden ikke kan til-/fravælge serviceydelser under *”Software Assurance”*. Indholdet af *Software Assurance* er nærmere beskrevet i bilag 1 til denne rapport.

⁵ Microsoft har i høringssvaret gjort indsigelse mod inddragelse af *”Software Assurance”*, idet software relaterede ydelser, såsom vedligehold og support, ikke er inddraget i forhold til de øvrige kontorpakker, som er medtaget i rapporten. Den påståede forskelsbehandling er imidlertid begrundet i afgrænsningen af rapporten. Rapporten vedrører juridiske forhold identificeret i licensvilkårene, som dermed udgør en del af licensaftalen mellem leverandøren og kunden. Dette uanset om de pågældende software relaterede ydelser er en option eller ej. Eventuelle afledte aftaler om levering af software relaterede ydelser i forhold til de behandlede kontorpakker er ikke inddraget. Se i øvrigt kapitel 1 *”Rapportens baggrund og formål”*.

3.2.1.4. Microsoft Open Value Aftale

"Software Assurance": Ved licenser indkøbt under en Microsoft Open Value Aftale (MOVA) medfølger *"Software Assurance"* for samtlige disse licenser. *"Software Assurance"* omfatter serviceydelser relateret til MOVA produkter. Koblingen mellem de enkelte serviceydelser betyder i første omgang, at kunden ikke kan til-/fravælge serviceydelser under *"Software Assurance"*. Adgang til uddannelse af medarbejdere, installering af software i forbindelse med medarbejdernes hjemmearbejdspladser og medarbejdernes adgang til at indkøbe Microsoft software på fordelagtige vilkår betyder alle en tættere relation mellem kundens organisation og den enkelte medarbejder på den ene side og Microsoft og Microsofts produkter på den anden side. Indholdet af *"Software Assurance"* er nærmere beskrevet i bilag 1 til denne rapport.

3.2.1.5. Microsoft Open Value Subscription Aftale

"Software Assurance": Licenser indkøbt under en Microsoft Open Value Subscription Aftale (MOVSA) omfatter *"Software Assurance"* for samtlige disse licenser. *"Software Assurance"* omfatter serviceydelser relateret til MOVSA produkter. Koblingen mellem de enkelte serviceydelser betyder i første omgang, at kunden ikke kan til-/fravælge serviceydelser under *"Software Assurance"*. Adgang til uddannelse af medarbejdere, installering af software i forbindelse med medarbejdernes hjemmearbejdspladser og medarbejdernes adgang til at indkøbe Microsoft software på fordelagtige vilkår betyder alle en tættere relation mellem kundens organisation og den enkelte medarbejder på den ene side og Microsoft og Microsofts produkter på den anden side. Indholdet af *"Software Assurance"* er nærmere beskrevet i bilag 1 til denne rapport.

3.2.1.6. Microsoft Open License Aftale

Der er ikke identificeret bestemmelser i licensvilkårene for Microsoft Open License (MOL), der medfører kobling med andre produkter eller serviceydelser. Der er således ikke identificeret bindinger i form af kobling af forskellige varer og tjenesteydelser udover de, der er beskrevet under afsnit 3.2.1.1.

3.2.1.7. Apple iWork

Der er ikke identificeret bestemmelser i licensvilkårene for Apple iWork, der medfører kobling med andre produkter eller serviceydelser. Der er således ikke identificeret bindinger i form af kobling af forskellige varer og tjenesteydelser udover de, der er beskrevet under afsnit 3.2.1.1.

3.2.1.8. Open Office 3.0

Der er ikke identificeret bestemmelser i licensvilkårene for Open Office 3.0, der medfører kobling med andre produkter eller serviceydelser. Der er således ikke identificeret bindinger i form af kobling af forskellige varer og tjenesteydelser udover de, der er beskrevet under afsnit 3.2.1.1.

3.2.1.9. Zoho Business

Der er ikke identificeret bestemmelser i licensvilkårene for Zoho Business, der medfører kobling med andre produkter eller serviceydelser. Der er således ikke identificeret bindinger i form af kobling af forskellige varer og tjenesteydelser udover de, der er beskrevet under afsnit 3.2.1.1.

3.2.2. Præferenceskabende rabatter og prisbestemmelser

3.2.2.1. Microsoft Enterprise Aftale

Antal licenser: Ved indgåelse af en Microsoft Enterprise Aftale (MEA) er kunden forpligtet til at erhverve licenser til alle den/de pågældende juridiske enheds pc'ere uanset om der er tale om moder- eller datterselskaber. Licensering af Microsoft Office under MEA er således baseret på antallet af pc'ere hos kunden, dvs. de af aftalen omfattede juridiske enheder, på bestillingstidspunktet i modsætning til licensering af andre Microsoft produkter, hvor licenseringen baseres på antal anvendte kopier af det pågældende produkt. Kunden skal købe licenser til mindst ét produkt under MEA for at kunne købe andre Microsoft produkter på de særlige vilkår, der gælder for MEA. En kunde, der indgår en MEA, har derfor et incitament til at anvende de erhvervede licenser i hele virksomheden til alle brugere.

Kategorisering og prisgaranti: MEA er struktureret således, at kunden dels tildeles en særlig pris ("platformsrabat") ved samlet køb af operativsystem, office-pakke og Client Access License (CAL), dels rabat på det samlede køb indenfor tre overordnede kategorier (pools): applikationer, systemer og servere. For hver kunde opgøres dennes bestillinger af antal licenser per kategori per tilmelding. En tilmelding er en konkret bestilling af produkter, der foretages på en gang. På baggrund af det bestilte antal licenser fastsættes pris per produkt. Denne pris gælder for indkøb af de respektive produkter i hele aftalens løbetid, dvs. 3 år. Hvis der indkøbes nye produkter, der ikke er omfattet af den første bestilling, indkøbes disse til de priser, der gælder på datoen for den første bestilling af disse nye produkter. Generelt gælder altså, at førstegangskøb af licenser under en MEA medfører, at prisen for denne type licens fastfrysnes i hele aftalens løbetid. Dette kan indebære, at kunden har incitament til at købe flere forskellige software produkter inden-

for samme kategori ved den første bestilling, idet der derved opnås den højeste rabat.⁶

3.2.2.2. Microsoft Select Aftale

Prisniveau: Prisen for licenser under Microsoft Select Aftalen (MSA) fastsættes ud fra et pointsystem baseret på, hvilke produktkategorier der købes licens til, antal købte licenser og om der købes licenser, "Software Assurance" eller både licens og "Software Assurance". Det samlede antal point afgør hvilket prisniveau licensprisen fastsættes efter. MSA anvender fire prisniveauer, hvor kundes prisniveau i første omgang fastlægges ud fra kundens estimat over antallet og typen af produkter, der forventes indkøbt indenfor produktkategorierne applikationer, systemer og servere i aftalens tre-årige løbetid. Prisniveauet for den enkelte produktkategori reguleres én gang årligt ud fra det egentlige antal og typen af erhvervede licenser. Den anvendte prisreguleringsmodel baseret på antallet af licenser indenfor hver af de tre produktkategorier vil indebære et incitament til at samle indkøb af software produkter i Microsofts produktkategorier, øge antallet af licenser og tilkøbe "Software Assurance", forudsat den ønskede funktionalitet findes i et Microsoft produkt og softwaren er omfattet af MSA.

3.2.2.3. Microsoft Open Value Aftale

"Company-wide option" og "platformsrabat": Under Microsoft Open Value Aftale (MOVA) kan kunden vælge at købe licenser til produkter under den såkaldte "company-wide option", hvorunder Microsoft tilbyder rabat på de indkøbte licenser. Kunden skal dog købe licenser til det samlede antal nuværende og i aftaleperioden indkøbte pc'er hos kunden, herunder hos associerede virksomheder angivet i aftalen, for at opnå rabat. Herudover kan kunden opnå yderligere "platformsrabat" ved samlet køb af licenser fra de tre omfattede produkttyper; Operativsystemer, Office og Client Access Licence (CAL), ved den første bestilling. De priser, der er fastlagt af Microsoft under "company-wide optionen" "fastfryses" i den første aftaleperiode. Den anvendte "fastfrysning" af priser og rabatmodel, der dels forudsætter indkøb til alle kunden's pc'er, dels giver yderligere rabat ved indkøb af hele software "platformen" kan indebære et incitament til at samle indkøb af produkter til hele kunden's organisation hos Microsoft.

Operativsystemlicens: Operativsystemlicenser under MOVA er alene opgraderingslicenser, hvilket forudsætter, at kunden har en fuld licens til et (ældre) operativsystem for hver enkelt pc for at kunne bruge licenser købt under MOVA. Det er

⁶ Dette gælder dog ikke Microsoft Office licenser, da kunden ved køb af Microsoft Office betaler for det antal licenser, som svarer til antallet af kundens pc'er.

sædvanligt, at operativsystemlicenser medfølger ved køb af pc'er, men hvor dette ikke er tilfældet vil der være tale om en meromkostning til en fuld operativsystemlicens for at få adgang til at anvende licenser indkøbt under MOVA. Forudsat at rabatten, der kan opnås under MOVA, er tilstrækkelig stor kan dette indebære et incitament for kunden til at indkøbe fulde licenser udover de delvise licenser under MOVA. Dette gælder alle Value License Aftaler.

3.2.2.4. Microsoft Open Value Subscription Aftale

Up-to-date-rabat: Kunden kan ved migrering af tidligere erhvervede licenser fra et licensprogram til Microsoft Open Value Subscription Aftale (MOVSA) opnå en reduceret éngangspris (rabat) på første års betaling for den oprindelige 3-årige aftaleperiode. At få samlet licensporteføljen, få opdateret software og opnå rabat på købet kan indebære et incitament for kunden til at benytte MOVSA.

Operativsystemlicens: Operativsystemlicenser under MOVSA er alene opgraderingslicenser, hvilket forudsætter, at kunden har en fuld licens til et (ældre) operativsystem for hver enkelt pc for at kunne bruge licenser købt under MOVSA. Det er sædvanligt, at operativsystemlicenser medfølger ved køb af pc'er, men hvor dette ikke er tilfældet vil der være tale om en ikke uvæsentlig meromkostning til en fuld operativsystemlicens for at få adgang til at anvende licenser indkøbt under MOVSA. Forudsat at rabatten, der kan opnås under MOVSA, er tilstrækkelig stor vil dette indebære et incitament til at indkøbe fulde licenser udover de delvise licenser under MOVA. Dette gælder alle Value License Aftaler.

3.2.2.5. Microsoft Open License Aftale

Beregning af prisniveau: For indgåelse af Microsoft Open License (MOL) skal kunden som minimum indkøbe fem (5) licenser, dvs. at kunden skal afgive en initial ordre på minimum fem (5) licenser og/eller produkter. Prisen fastsættes for hver afgiven ordre ud fra et pointsystem baseret på, hvilke produktkategorier der købes licens til, antal købte licenser og om der købes licenser, "Software Assurance" eller både licens og "Software Assurance". Afhængig af systemets opbygning vil det indebære et incitament for kunden til at indkøbe licenser fra forskellige produktkategorier, et større antal licenser og tilkøbe "software Assurance".

Operativsystemlicens: Operativsystemlicenser under MOL er alene opgraderingslicenser, hvilket forudsætter, at kunden har en fuld licens til et (ældre) operativsystem for hver enkelt pc for at kunne bruge licenser købt under MOL. Det er sædvanligt, at operativsystemlicenser medfølger ved køb af pc'er, men hvor dette ikke er tilfældet vil der være tale om en ikke uvæsentlig meromkostning til en fuld operativsystemlicens for at få adgang til at anvende licenser indkøbt under MOL.

Forudsat at rabatten, der kan opnås under MOL, er tilstrækkelig stor vil dette indebære et incitament til at indkøbe fulde licenser.

3.2.2.6. Apple iWork

Der er ikke identificeret bestemmelser i Apple iWork licensvilkårene, der kan indebære præferenceskabende rabatter eller prisbestemmelser i relation til produkter fra Apple.

3.2.2.7. Open Office 3.0

Der er ikke identificeret bestemmelser i Open Office licensvilkårene, der kan indebære præferenceskabende rabatter eller prisbestemmelser i relation til Open Office produkter.

3.2.2.8. Zoho Business

Der er ikke identificeret bestemmelser i Zoho Business licensvilkårene, der kunne indebære præferenceskabende rabatter eller prisbestemmelser i relation til produkter fra rettighedshaveren AdventNet Inc.

3.2.3. Øvrige præferenceskabende bestemmelser

3.2.3.1. Microsoft Enterprise Aftale

Betalingsmodel: Licensbetalingen under Microsoft Enterprise Aftalen (MEA) er opdelt i rater, der forfalder med en tredjedel én gang årligt over 3 år. Der er ikke mulighed for éngangsbetaling under MEA. Kunden har inden de tre rater er betalt, alene en tidsbegrænset brugsret til de pågældende produkter, og kunden opnår kun en tidsbegrænset licens til det pågældende produkt, når alle tre rater er betalt. Der består ikke pligt til at betale for anvendelsen i 3 år, men ophører aftalen under aftalens løbetid, bortfalder kundens licens til de pågældende produkter. Denne kobling mellem betalingsmodel og den tidsbegrænsede brugsrets overgang til kunden kan indebære et incitament for kunden til ikke at bringe aftalen til ophør, inden sidste ratebetaling er betalt.

”Software Assurance”: Under MEA erhverver kunden ”Software Assurance” til alle licenser i den indledende aftaleperiodes løbetid (tilmeldingsperioden). Viderefører kunden ikke ”Software Assurance” efter udløbet af tilmeldingsperioden ved tilkøb heraf bortfalder retten til vedligehold, support m.v. Ønsker kunden på et senere tidspunkt at tilkøbe ”Software Assurance” til de nu tidsbegrænsede licenser, er dette ikke muligt uden samtidigt (fornyset) køb af den pågældende produktlicens. Dette kan indebære et incitament for kunden til at videreføre ”Software Assurance” efter udløbet af tilmeldingsperioden.

3.2.3.2. Microsoft Select Aftale

Betalingsmodel: Licensbetalingen forfalder fuldt ud ved bestillingen af et produkt under Microsoft Select Aftalen (MSA), dog er der mulighed for, at kunden kan sprede betalingen for tilkøbt "Software Assurance" eller køb af licens med "Software Assurance" over aftalens oprindelige løbetid (tilmeldingsperioden). Denne mulighed for kredit består ikke uden tilkøb af "Software Assurance", idet "Software Assurance" ikke følger med licensen som standard under MSA. Muligheden for at sprede betalingerne over tilmeldingsperioden kan indebære et incitament for kunden til at tilkøbe Software Assurance. Har kunden tilkøbt Software Assurance og viderefører kunden ikke "Software Assurance" efter udløbet af tilmeldingsperioden, bortfalder retten til vedligehold, support m.v. Ønsker kunden på et senere tidspunkt at tilkøbe "Software Assurance" til de nu tidsubegrænsede licenser, er dette ikke muligt uden samtidigt (fornyset) køb af den pågældende produktlicens. Dette kan indebære et incitament for kunden til at videreføre "Software Assurance" efter udløbet af tilmeldingsperioden.

3.2.3.3. Microsoft Open Value Aftale

Betalingsmodel: Betalingsmodellen under Microsoft Open Value Aftalen (MOVA) aftales mellem kunden og forhandleren. Microsoft tilbyder dog alene forhandleren betaling i lige store årlige rater fordelt over aftaleperioden eller engangsbetaling af det fulde beløb. Licensbetalingen under MOVA er opdelt i rater, der forfalder med en tredjedel én gang årligt over 3 år. Kunden har inden de tre rater er betalt, alene en tidsbegrænset brugsret til de pågældende produkter, og kunden opnår kun en tidsbegrænset licens til det pågældende produkt, når alle tre rater er betalt og aftaleperioden er udløbet. Der består ikke pligt til at betale for anvendelsen i 3 år, men ophører aftalen under aftalens løbetid, bortfalder kundens tidsbegrænsede licens til de pågældende produkter. Denne kobling mellem betalingsmodel, aftaleperioden og den tidsbegrænsede brugsrets overgang til kunden kan indebære et incitament for kunden til ikke at bringe aftalen til ophør inden sidste betaling er betalt, og aftalen er udløbet.

"Software Assurance": Under MOVA erhverver kunden "Software Assurance" til alle licenser i den indledende aftaleperiode (tilmeldingsperioden). Viderefører kunden ikke "Software Assurance" efter udløbet af tilmeldingsperioden ved tilkøb heraf bortfalder retten til vedligeholdelse, support m.v. Ønsker kunden på et senere tidspunkt, at tilkøbe "Software Assurance" til de nu tidsubegrænsede licenser er dette ikke muligt uden samtidigt (fornyset) køb af den pågældende produktlicens. Dette kan indebære et incitament for kunden til at videreføre "Software Assurance" efter udløbet af tilmeldingsperioden.

3.2.3.4. Microsoft Open Value Subscription Aftale

"Software Assurance": Under Microsoft Open Value Subscription Aftale (MOV-SA) erhverver kunden *"Software Assurance"* til alle licenser i den indledende aftaleperiode (tilmeldingsperioden). Viderefører kunden ikke *"Software Assurance"* efter udløbet af tilmeldingsperioden ved tilkøb heraf bortfalder retten til vedligeholdelse, support m.v. Ønsker kunden på et senere tidspunkt, at tilkøbe *"Software Assurance"* til de nu tidsbegrænsede licenser er dette ikke muligt uden samtidigt (forny)et køb af den pågældende produktlicens. Dette kan indebære et incitament for kunden til at videreføre *"Software Assurance"* efter udløbet af tilmeldingsperioden.

"Buy-out": Kunden er kun berettiget til at overdrage licenser, når kunden har benyttet den MOVSA fastlagte overtagelsesmulighed (*"buy-out"*). *"Buy-out"* indebærer, at kunden ved udgangen af den første aftaleperiode ved betaling af en mellem kunden og forhandleren aftalt pris opnår tidsbegrænsede licenser. Microsoft kræver ved *"buy-out"* en pris der vil være 1,75 gange højere end den pris Microsoft krævede af forhandleren ved den seneste årlige bestilling. Dette vilkår kan indebære i sammenhæng med begrænsningerne i overdragelse til associerede virksomheder og tredjemænd en binding.

3.2.3.5. Microsoft Open License Aftale

"Software Assurance": Under Microsoft Open License (MOL) kan kunden vælge at tilkøbe *"Software Assurance"* til de licenser, der købes under aftalen. Viderefører kunden ikke *"Software Assurance"* efter udløbet af aftaleperioden ved tilkøb heraf bortfalder retten til vedligeholdelse, support m.v. Ønsker kunden på et senere tidspunkt, at tilkøbe *"Software Assurance"* til de licenser der er købt under MOL er dette ikke muligt uden samtidigt (forny)et køb af den pågældende produktlicens. Dette kan indebære et incitament for kunden til at videreføre *"Software Assurance"* efter udløbet af aftaleperioden.

3.2.3.6. Apple iWork

Der er ikke identificeret bestemmelser i Apple iWorks licensvilkårene, der kan indebære præferenceskabende bindinger under dette afsnit 3.2.3.

3.2.3.7. Open Office 3.0

Der er ikke identificeret bestemmelser i Open Office licensvilkårene, der kan indebære præferenceskabende bindinger under dette afsnit 3.2.3.

3.2.3.8. Zoho Business

Der er ikke identificeret bestemmelser, der kan indebære præferenceskabende bindinger under dette afsnit 3.2.3.

3.2.4. Andre relevante begrænsninger i kundens adfærd

3.2.4.1. Microsoft Enterprise Aftalen

Overdragelse: Overdragelse af licenser under Microsoft Enterprise Aftalen (MEA) kan alene ske til associerede/deltagende virksomheder og kun når licensen er fuldt betalt. Overdrageren forbliver forpligtet i henhold til aftalen overfor Microsoft. Derved etableres dels begrænsninger i kredsen, der kan overdrages til, dels vilkår, der taler imod en overdragelse, nemlig at hæftelsen for aftalens opfyldelse forbliver hos den oprindelige kunde. Ved overtagelsen skal den overtagende part, såfremt parten ønsker det, indgå ny aftale om "Software Assurance" til de overdragede licenser, da disse ikke medfølger ved overdragelse.

Hosting og outsourcing: De erhvervede licenser gælder alene i forhold til fysisk/juridiske enheder, der er omfattet af aftalen, dvs. har tilmeldt sig MEA. Aftalen indeholder et udtrykkeligt forbud mod udlån, udleje, overdragelse og videre salg. Kunden er derfor ikke berettiget til at levere hosting af produkter under aftalen til fysiske/juridiske personer, herunder koncernselskaber, som ikke er tilmeldt Enterprise Aftalen. Ønsker kunden at lade tredjemand levere it-ydelser baseret på de erhvervede licenser (outsourcing) kræves samtykke fra Microsoft.

3.2.4.2. Microsoft Select Aftalen

Overdragelse: Overdragelse af licenser under Microsoft Select Aftalen (MSA) kan alene ske til associerede/deltagende virksomheder og kun når licensen er fuldt betalt. Overdrageren forbliver forpligtet i henhold til aftalen overfor Microsoft som anført ovenfor. Ved overtagelsen skal den overtagende part, såfremt parten ønsker det, indgå ny aftale om "Software Assurance" til de overdragede licenser, da disse ikke medfølger ved overdragelse.

Hosting og outsourcing: De erhvervede licenser gælder alene i forhold til fysisk/juridiske enheder, der er omfattet af aftalen, dvs. har tilmeldt sig MSA. Aftalen indeholder et udtrykkeligt forbud mod udlån, udleje, overdragelse og videre salg. Kunden er derfor ikke berettiget til at levere hosting af produkter under aftalen til fysiske/juridiske personer, herunder koncernselskaber, som ikke er tilmeldt MSA. Ønsker kunden at lade tredjemand levere it-ydelser baseret på de erhvervede licenser (outsourcing) kræves samtykke fra Microsoft.

3.2.4.3. Microsoft Open Value Aftale

Overdragelse: Overdragelse af licenser under Microsoft Open Value Aftalen (MOVA) kan alene ske for tidsubegrænsede licenser, dvs. licenser der er fuldt betalt og hvor aftaleperioden, hvori de er bestilt er udløbet, og kun til associerede selskaber (som defineret i aftalen) eller til en ikke-associeret tredjemand ved fusion eller overdragelse af ejerskab. Overdrageren forbliver forpligtet i henhold til aftalen overfor Microsoft. Derved etableres dels begrænsninger i, hvilke licenser der kan overdrages og i kredsen, der kan overdrages til, dels vilkår, der taler imod en overdragelse, nemlig at hæftelsen for aftalens opfyldelse forbliver hos den oprindelige kunde. Ved overdragelsen skal den overtagende part desuden, såfremt parten ønsker det, indgå ny aftale om "Software Assurance" til de overdragede licenser, da disse ikke medfølger ved overdragelse.

Hosting og outsourcing: De erhvervede licenser gælder alene i forhold til associerede virksomheder omfattet af definitionen i aftalen. Aftalen indeholder et udtrykkeligt forbud mod udlån, udleje og kommerciel hosting. Kunden er derfor ikke berettiget til at levere hosting af produkter under aftalen til fysiske/juridiske personer, herunder koncernselskaber, på kommercielle vilkår. Ønsker kunden at lade tredjemand levere it-ydelser baseret på de erhvervede licenser (outsourcing) kræves samtykke fra Microsoft.

3.2.4.4. Microsoft Open Value Subscription Aftale

Overdragelse: Overdragelse af licenser under Microsoft Open Value Subscription Aftalen (MOVSA) kan alene ske for tidsubegrænsede licenser, dvs. licenser der er overtaget gennem "buy-out" muligheden ved udgangen af en aftaleperiode, og kun til associerede selskaber (som defineret i aftalen) eller til en ikke-associeret tredjemand ved fusion eller overdragelse af ejerskab. Overdrageren forbliver forpligtet i henhold til aftalen overfor Microsoft. Derved etableres dels begrænsninger i, hvilke licenser der kan overdrages og i kredsen, der kan overdrages til, dels vilkår, der taler imod en overdragelse, nemlig at hæftelsen for aftalens opfyldelse forbliver hos den oprindelige kunde. Ved overdragelsen skal den overtagende part desuden indgå ny aftale om "Software Assurance" til de overdragede licenser, da disse ikke medfølger ved overdragelse.

Hosting og outsourcing: De erhvervede licenser gælder alene i forhold til associerede virksomheder omfattet af definitionen i aftalen. Aftalen indeholder et udtrykkeligt forbud mod udlån, udleje og kommerciel hosting. Kunden er derfor ikke berettiget til at levere hosting af produkter under aftalen til fysiske/juridiske personer, herunder koncernselskaber, på kommercielle vilkår. Ønsker kunden at lade

tredjemand levere it-ydelser baseret på de erhvervede licenser (outsourcing) kræves samtykke fra Microsoft.

3.2.4.5. Microsoft Open License Aftale

Overdragelse: Overdragelse af licenser under Microsoft Open License Aftale (MOLA) indebærer, at alle licenser købt under det pågældende ”bestillingsnummer”, dvs. det nummer der identificerer kunden overfor Microsoft og som skal angives ved køb under MOLA, skal overdrages tillige med den fremtidige ret til at købe licenser under aftalen. Dette begrænser kundens mulighed for at foretage en fordeling af licenser ved fusion, opsplitning eller sammenlægning og bibeholde de vilkår, der gælder under aftalen.

Hosting og outsourcing: De erhvervede licenser gælder alene i forhold til associerede virksomheder omfattet af definitionen i aftalen. Aftalen indeholder et udtrykkeligt forbud mod udlån, udleje og kommerciel hosting. Kunden er således ikke berettiget til at levere hosting af produkter under aftalen til fysiske/juridiske personer, herunder koncernselskaber, på kommercielle vilkår. Ønsker kunden at lade tredjemand levere it-ydelser baseret på de erhvervede licenser (outsourcing) kræves samtykke fra Microsoft.

3.2.4.6. Apple iWork

Hosting, outsourcing og overdragelse: Kunden har ikke ret til at overdrage licenser eller produkter til tredjemand med henblik på levering af it-ydelser til kunden, herunder i forbindelse med outsourcing. Overdragelse kræver samtykke fra Apple.

Tidsbegrænsede licenser: Licenser under Apple iWork er tidsbegrænsede, idet licensen bortfalder ved ophør af aftalen. En tidsbegrænset licens som den pågældende kan indebære et incitament for kunden til at fortsætte aftalen for at undgå ikke at kunne anvende softwaren.

Overdragelse: Licensaftalen for Apple iWork foreskriver, at kunden kan overdrage rettighederne til licensen til en anden forudsat (i) at denne overførsel er fuldstændig, (ii) at der ikke bibeholdes kopier af produkterne, herunder kopier på lagringsmedier, og (iii) at modtageren accepterer de gældende licensvilkår. Overdragelsen skal omfatte alle produkter i kontorpakken.

3.2.4.7. Open Office 3.0

Videreudvikling: Open Office 3.0 er som beskrevet ovenfor licenseret under GNU Lesser General Public License (LGPL), version 3, og GNU General Public Li-

cense, version 3. Den pågældende licensering regulerer særligt brugerens adgang til distribution, videreudvikling af Open Office-produkterne og brugen af disse i andre proprietære produkter. Almindelig brug af Open Office-produkterne, dvs. installering og brug som andre kontorpakker, medfører ingen bindinger i forhold til brugeren. Brugeren har ret til at fremstille, bruge og ændre de pågældende produkter på enhver måde uden betingelser forudsat, at disse produkter ikke videredistribueres, men alene anvendes af brugeren og dennes virksomhed. Det er dog tilladt at lade en tredjeparts leverandør udvikle eller hoste/drifte produkterne alene for brugeren. Adgangen til distribution til andre eller anvendelse til andre formål end interne hos brugeren af videreudviklede Open Office-produkter eller produkter baseret på Open Office-produkter forudsætter, at det videreudviklede produkt gøres frit tilgængeligt for alle, herunder adgang til kilde- og objekt-koden.

3.2.4.8. Zoho

Licensrettigheder: Kunden modtager under Zoho Business (ZB) alene en ikke-eksklusiv, ikke-overdragelig, tidsbegrænset licens til intern brug. Kunden er ikke berettiget til at dele, udleje, videre- og underlicensere, distribuere, overdrage eller på anden måde gøre det leverede tilgængeligt for tredjeparter. Det er dog tilladt at overføre licenserne fuldt til en anden. Herudover er kunden ikke berettiget til at videreudvikle software baseret på det leverede. Begrænsningen af kundens rettigheder tilsvarende de begrænsninger, der fremgår af licensvilkår for andre pakker kontorsoftware i denne rapport. Kunden er således ikke berettiget til at levere hosting af produkter under aftalen til fysiske/juridiske personer, herunder koncernselskaber, som ikke er tilmeldt Enterprise Aftalen. Ønsker kunden at lade tredje-mand levere it-ydelser baseret på de erhvervede licenser (outsourcing), kræves samtykke.

4. Forhold vedr. anvendelse af dokumentstandards

Dokumentstandarden Open Document Format (ODF) er udviklet af organisationen OASIS. Standarden Office Open XML (OOXML) er oprindeligt udviklet af Microsoft, men standardiseringsarbejdet er sket i regi af organisationen Ecma International. Begge standarder er såkaldte åbne standarder, hvilket indebærer, at beskrivelserne af standarderne er offentligt tilgængelige.

Rettighedshaverne stiller standarderne til rådighed for offentligheden uden krav om vederlag. Begge standarder findes i en ISO-certificeret version. Standarderne definerer opsætning, struktur og indhold af digitale dokumenter for derved at skabe grundlag for kompatibilitet i udvekslingen af dokumenter mellem kontorsoftware fra forskellige leverandører.

Anvendelsen af standarderne er efter vores oplysninger ikke omfattet af særlige licensvilkår i forholdet mellem den udgivende organisation og slutbrugeren. De fysiske og juridiske personer, der bidrager til standardiseringsarbejdet i organisationerne, overdrager en brugsret til organisationerne til de relevante bidrag, herunder til at kopiere, offentliggøre, distribuere og ændre standarderne. Da standarderne ikke er underlagt særlige licensvilkår i forhold til brugerne, vil dokumentstandarden være omfattet af den ophavsretlige eneret, jf. ovenfor afsnit 2. Organisationerne og bidragsyderne tillader, at standarden distribueres og kopieres, men ikke at de ændres, hvilket organisationerne vil kunne håndhæve gennem eneretten.

Dokumentstandarden medfører efter vores opfattelse ikke, at leverandører af kontorsoftware vil være nødt til at udvikle kompatibel funktionalitet i programmerne på en måde, så et nyt program vil krænke andre eksisterende leverandørers kontorsoftware. Det skyldes, at den immaterialretlige beskyttelse af et softwareprodukt ikke forhindrer, at der udføres konkurrerende produkter. Lovgivningen beskytter i grove træk mod kopiering af edb-kode og mod den slaviske kopiering af et softwareprodukts funktioner og brugergrænseflade. Konkrete funktioner kan typisk opnås ved forskellig edb-kode og standardernes efterlevelse vil efter vores opfattelse ikke tvinge producenter ud i slavisk at kopiere kontorsoftwares samlede funktioner eller brugergrænseflade⁷.

⁷ OSL har anført, at der efter deres opfattelse er rejst alvorlig tvivl om, hvorvidt Microsofts fraskrivelse af rettigheder i forbindelse med ISO-OOXML er tilstrækkelig til at sikre en åben og fuld implementering i markedet. OSL påpeger bl.a. at ODF-Alliancen (en erklæret lobbyorganisation

for ODF standarden) finder, at bl.a. Microsofts afgivelse af rettigheder i forhold til underliggende patenter ikke er tilstrækkelig, og at Software Freedom Law Center (en organisation der ifølge internet-encyklopædien wikipedia.org yder pro bono juridisk rådgivning til ikke-kommercielle opensource software udviklere) finder, at det er usikkert for udviklere der vil benytte opensource licensen GPL, at basere sig på OOXML.

Devoteam har vurderet, som ovenfor skrevet, at det er juridisk muligt for en anden leverandør end Microsoft, at udvikle kontorsoftware baseret på ISO-OOXML. Rapporten vurderer ikke, om man i helt særlige tilfælde ville kunne komme til at krænke Microsofts eller andre aktørers rettigheder, men beskæftiger sig alene med, hvorvidt der er aftalemæssige begrænsninger forbundet med adgangen til at anvende den konkrete standard.

5. Sammenfatning og konklusion

I dette kapitel gennemgås først de væsentligste identificerede bindinger og deres virkning for hver af de opstillede kategorier:

- Kobling af varer og/eller tjenesteydelser
- Præferenceskabende rabatter og prisbestemmelser
- Øvrige præferenceskabende bestemmelser
- Andre relevante begrænsninger i kundens muligheder
- Dokumentstandarderne ODF og OOXML

5.1. Juridiske bindinger vedr. kobling af varer og/eller tjenesteydelser

Det gælder generelt for licensvilkårene, at kunden ikke kan erhverve en del af en kontorpakke. De af pakken omfattede programmer er koblet sammen og udbydes samlet.

I relation til Microsoft produkter er serviceydelsspakken "Software Assurance" enten en forudsat del af licensaftalen eller en tilkøbsmulighed. Der er her tale om en kobling af serviceydelser. I Microsoft Enterprise Aftalen og Microsoft Open Value Aftalen forudsættes samtidig indgåelse af licens og "Software Assurance".

Virkningen af koblingerne af programmer i form af kontor- og servicepakke ("Software Assurance") kan indebære et incitament for kunden til dels at indgå samlede aftaler med Microsoft, dels at fastholde samarbejdet med Microsoft.

Der er ikke fundet specifikke koblinger i forhold til varer og/eller tjenesteydelser for de øvrige kontorpakker; Apple iWorks, Zoho Business og OpenOffice.

5.2. Juridiske bindinger vedr. præferenceskabende rabatter og prisbestemmelser

Det gælder for Microsoft Enterprise Agreement at kunden skal købe mindst ét produkt under aftalen og købe licenser til alle pc'er i virksomheden, dog mindst 250 licenser. Der tildeles rabat i form af en række fastlagte prisniveauer indenfor tre produktkategorier (pools). Desuden fastfryses prisen på et indkøbt produkt fra bestillingstidspunktet og i hele tilmeldingsperioden uanset typen af produkt.

De beskrevne mekanismer kan indebære et incitament for kunden til at indkøbe flere forskellige software produkter indenfor samme kategori ved den første be-

stilling, idet der derved opnås den højeste rabat og prisen på produktet samtidig fastfryses.

Tilsvarende Microsoft Enterprise Aftalen gælder mekanismer for prisfastsættelse og rabatter for Microsoft Open Value Aftalen, der kan indebære incitament til dels at samle indkøb af operativsystem og kontorsoftware (platformsrabat), dels at samle indkøb af produkter på tværs af softwarekategorier hos Microsoft.

Der er ikke fundet specifikke koblinger i forhold til varer og/eller tjenesteydelser for de øvrige kontorpakker; Apple iWorks, Zoho Business og OpenOffice.

5.3. Øvrige præferenceskabende bestemmelser

Der er ikke fundet væsentlige præferenceskabende bestemmelser der indebærer koblinger udover hvad der fremgår ovenfor under 5.1 og 5.2 i de otte sæt licensvilkår.

5.4. Andre relevante begrænsninger i kundens muligheder

Det gælder generelt for de gennemgåede licensvilkår, at kunden ikke er berettiget til at overdrage eller videresælge sine erhvervede licensrettigheder.

5.5. Dokumentstandarden ODF og OOXML

Der er ikke fundet væsentlige juridiske bindinger, der begrænser anvendelsen af de to åbne dokumentstandarde ODF og OOXML. Dvs. at man kan anvende dokumentstandarden frit, og man vil frit kunne udarbejde programmer, der kan anvende dokumentstandarden, blot man undlader uretmæssige kopiering af kildekode og undlader slavisk kopiering af funktioner og brugergrænseflader i andre produkter.

Slettet: s

5.6. Løsningsmuligheder

Indenfor de nuværende juridiske rammer for området, har vi ikke identificeret realistiske løsningsmuligheder på de juridiske bindinger, der er beskrevet i rapporten.

Det skyldes, at de grundlæggende hensyn bag de immaterialretlige enerettigheder og fastlæggelsen af disse i national lov og gennem internationale konventioner betyder, at en ordning der samtidigt bibeholder det eneretsbaserede incitament hos rettighedshaverne og udelukker bindinger i relation til softwareprodukter efter vores vurdering ikke er praktisk mulig.

1. Bilag 1

1.1. Beskrivelse af udvalgte aftaler

1.1.1. Microsoft Office

Som det fremgår nedenfor, dækker både Microsoft Enterprise Aftalen og Microsoft Select Aftalen, over flere aftaledokumenter. Microsoft Business og Services Aftale (MBSA) indgår som aftaledokument med de generelle aftalevilkår for både Microsoft Enterprise Aftalen og Microsoft Select Aftalen. MBSA er en rammeaftale, der regulerer alt software og alle ydelser, en kunde licenserer eller køber under denne i kombination med eventuelle supplerende ordrevilkår, licensvilkår mv. En kunde kan således både licensere Microsoft software og købe Microsoft services under Microsoft Enterprise Aftalen og Microsoft Select Aftalen, herunder MBSA'en. For så vidt angår Microsoft Open Value Aftalen, Microsoft Open Value Subscription Aftalen og Microsoft Open License Aftalen består disse af hvert et enkelt sæt licensvilkår og tilhørende brugervilkår.

Denne rapport behandler de vilkår der gælder for kunders licensering af Microsoft Office. Vilkår, der alene vedrører køb af Microsoft services er ikke behandlet særskilt her udover de services der skal tilkøbes under Software Assurance. Ved gennemgang af aftaledokumenterne henvises til Microsoft Office, hvor dette er relevant, uagtet at de relevante aftalevilkår vil gælde for licensering af både Microsoft Office og andet Microsoft software dækket af aftalen.

Microsoft aftalerne gælder for kunden samt de i forhold til kunden associerede virksomheder, der er tilmeldt under aftalerne. Hvor der i analysen af Microsoft aftalerne henvises til "kunden", dækker dette alle virksomheder, der måtte være dækket og forpligtet af aftalerne.

Microsoft aftalerne omfatter eller tilbyder indgåelse af "Software Assurance" ved køb af licenser. Denne pakke af serviceydelser indeholder bl.a.:

- Ret til nye versioner
- Spredning af kundens betaling over 3 år (ratebetaling)
- Konsulentydelser ifm. implementering og optimering af produkter
- Uddannelsesbeviser til Microsoft certificerede uddannelser
- E-læring for medarbejdere
- Licens til medarbejdernes hjemmearbejdsplads (Home Use Program)

- Adgang for medarbejderes til at indkøbe licenser til privat brug (Microsoft Employee Purchase Program)
- 24x7 support (dvs. adgang til bistand telefonisk eller on-line vedr. rådgivning om brugen af produkterne)
- Abonnement til Microsoft videndatabase for IT-professionelle (TechNet)

1.1.2. Apple iWork

Apple iWork licenseres som udgangspunkt under Apples "Licensaftale til iWork-software". Apple har dog også en standard licensaftale, der anvendes i situationer, hvor der vil være flere brugere, nemlig Apples "Licensaftale til flere brugere". Denne rapport behandler denne standard "Licensaftale til flere brugere", der udtrykkeligt træder i stedet for Apples "Licensaftale til iWork-software", se hertil vedhæftede skema og kolonnen vedrørende iWork.

1.1.3. Open Office 3.0

På hjemmesiden <http://da.openoffice.org> kan Open Office 3.0 hentes. Der henvises på denne hjemmeside til, at Open Office 3.0 er licenseret under GNU Lesser General Public License. Der er to versioner af denne, og vi har taget udgangspunkt i den nyeste, nemlig version 3 ("**LGPL**"). LGPL er et supplement til GNU General Public License, hvor seneste version er version 3 ("**GPL**"). LGPL er tilgængelig på <http://www.opensource.org/licenses/lgpl-3.0.html>, og GPL er tilgængelig på <http://www.opensource.org/licenses/gpl-3.0.html>.

LGPL har ligesom GPL til formål, at sikre fri adgang til brug og videreudvikling af produkter licensieret under de nævnte licenser. For at sikre dette formål indeholder licensvilkårene visse krav om at videreudvikling eller brug af produkter licensieret under LGPL/GPL i proprietær software skal føre til, at videreudviklingen eller det samlede ny produkt skal licensieres under LGPL/GPL.

Se vedhæftede skema og kolonnen vedrørende Open Office 3.0 (LGPL).

1.1.4. Zoho Business

Zoho Business er en pakke, der tilbydes erhvervsvirksomheder og dækker over online ydelser som fx mail hosting, dokumenthåndtering, kalender mv. Zoho Business indeholder blandt andet programmerne Zoho "Writer", "Sheet" and "Show". Zoho har gjort et eksempel på en aftale tilgængelig, der henvises til som "Master Subscription Agreement for Zoho Business Hosted Service".

Zoho Business tilbydes som en hosted online service, såkaldt "software as a service" eller "SAAS". Zoho softwaren licenseres derfor ikke i traditionel forstand,

hvilket vil sige, at kunden modtager en service, snarere end en licens til at bruge en kopi af softwaren. Master Subscription Agreement for Zoho Business Hosted Service indeholder dog traditionelle softwarelicensbestemmelser, og systematikken anvendt for gennemgang af de øvrige aftaler under denne rapport opretholdes derfor.

Master Subscription Agreement for Zoho Business Hosted Service henviser til en "Free Edition" (fri eller gratis version) og en "Business Edition" (forretningsversion). Hvor der gælder forskellige bestemmelser for de to versioner af Zoho ydelser, tager vi i denne rapport udgangspunkt i de bestemmelser, der gælder for "Business Edition".

Hvis kunden modtager serviceydelser fra Zoho gælder separate vilkår herfor, der ikke er omfattet af gennemgangen under denne rapport.

2. Bilag

2.1. Oversigt over centrale aspekter

2.1.1. Microsoft aftaler

	<u>Microsoft Office, Microsoft Enterprise Aftale</u>	<u>Microsoft Office, Microsoft Select Aftale</u>	<u>Microsoft Office, Microsoft Open Aftalerne</u>
1. De væsentligste juridiske bindinger			
Kan softwaren anvendes på mere end en pc og skal den i givet fald anvendes på en bestemt pc?	Kunden skal have en licens pr. pc, hvorfra kunden kører Microsoft Office. Endelig må kunden ikke udleje, bortlease, udlåne eller fungere som vært for tredjeparters brug af Microsoft Office eller Microsofts programrettelser hertil, medmindre Microsoft accepterer dette, jf. nedenfor under punktet ”Hvilke virksomheder kan anvende softwaren” og hele punkt 3 om overdragelse. Kunden kan anvende Microsoft Office i den seneste eller tidligere versioner, på enhver af de af kundens desktops, der er omfattet af kundens aftale med Microsoft. Kunden skal	Kunden skal have en licens pr. pc, hvorfra kunden kører Microsoft Office. Endelig må kunden ikke udleje, bortlease, udlåne eller fungere som vært for tredjeparters brug af Microsoft Office eller Microsofts programrettelser hertil, medmindre Microsoft accepterer dette, jf. nedenfor under punktet ”Hvilke virksomheder kan anvende softwaren” og hele punkt 3 om overdragelse. Kunden kan anvende Microsoft Office i den seneste eller tidligere versioner, i så mange kopier, herunder på et tilsvarende antal pc'er, som kunden har meldt til Microsoft på månedlig basis.	Open Value Aftale For licenser der købes under den såkaldte ”Company-wide option” skal kunden have en licens pr. pc, hvorfra kunden kører Microsoft Office. Licens til andre produkter kan indkøbes enkeltvis. Kunden må ikke udleje, bortlease, udlåne eller fungere som vært for tredjeparters brug af Microsoft Office eller Microsofts programrettelser hertil, medmindre Microsoft accepterer dette, jf. nedenfor under punktet ”Hvilke virksomheder kan anvende softwaren” og hele punkt 3 om overdragelse. Kunden kan anvende Microsoft Office i den seneste eller tidligere versioner, i så mange

	hvert år give besked til Microsoft om antal desktops i forbindelse med en såkaldt "True-Up".		kopier, herunder på et tilsvarende antal pc'er, som kunden har bestilt ved Microsoft på månedlig basis.
			Open Value Subscription Aftale Kunden skal have en licens pr. pc, hvorfra kunden kører Microsoft Office. Kunden må ikke udleje, bortlease, udlåne eller fungere som vært for tredjeparters brug af Microsoft Office eller Microsofts programrettelser her-til, medmindre Microsoft accepterer dette, jf. nedenfor under punktet "Hvilke virksomheder kan anvende softwaren" og hele punkt 3 om overdragelse. Kunden kan anvende Microsoft Office i den seneste eller tidligere versioner, i så mange kopier, herunder på et tilsvarende antal pc'er, som kunden har bestilt ved Microsoft på månedlig basis.

			Open License Aftale Kunden skal have en licens pr. pc, hvorfra kunden kører Microsoft Office. Kunden må ikke udleje, bortlease, udlåne eller fungere som vært for tredjeparters brug af Microsoft Office eller Microsofts programrettelser her-til, medmindre Microsoft accepterer dette, jf. nedenfor under punktet ”Hvilke virksomheder kan anvende softwaren” og hele punkt 3 om overdragelse. Kunden kan anvende Microsoft Office i den seneste eller tidligere versioner (forudsat den- ne version er tilgængelig til samme eller lave- re pris) i et antal, der svarer til det bestilte an- tal licenser (angivet i onlineregistreringen).
Hvilke virk- somheder kan anvende softwaren?	En Microsoft Enterprise aftale gælder for netop de associerede virksomheder, der til-melder sig via Enterprise-tilmeldingsaftale (Direkte). Kunden skal betale licens for Mi-crosoft Office pr. såkaldt ”kvalificerede desk-tops” (og hvor relevant ”kvalificerede bruge-	En Microsoft Select aftale gælder for netop de associerede virksomheder, der tilmelder sig via Select Tilmeldingsaftale. Kunden skal betale licens for Microsoft Office for alle de kopier, kunden anvender, herunder skal kunden afgive månedlige bestillinger på disse kopier til Micro-	Open Value Aftale En Microsoft Open Value Aftale gælder for kunden og dennes associerede virksomheder, som er anført på Open Value Aftalen. Kunden er desuden berettiget til at viderelicensere li-censer til associerede virksomheder (over

	re”), der kan anvende Microsoft Office i de virksomheder, der er dækket af Microsoft Enterprise aftalen. Det er ikke udtrykkeligt reguleret i aftalen, om en tredjepart kan anvende softwaren til at levere IT eller forretningsmæssig outsourcing, facility management, eller tilsvarende ydelser til kunden. Det vil derfor som udgangspunkt kræve samtykke fra Microsoft, hvis kunden vil lade en tredjemand anvende softwaren til udførelsen af sådanne ydelser på kundens vegne, jf. Vestre Landsrets afgørelse af 21. juni 2007 i sag mellem Scan Soft og Sony Nordic A/S. Vestre Landsrets afgørelse indebar, at overdragelse af brugsret til software til tredjemand var i strid med licensaftale og ophavsretsloven. Afgørelsen beroede på en konkret fortolkning, men fastslog som generelt princip, at licensaftaler må underlægges en restriktiv fortolkning, og at der dermed bør være en klar hjemmel til overdragelse til tredjemand i disse situationer.	soft. Det er ikke udtrykkeligt reguleret i aftalen, om en tredjepart kan anvende softwaren til at levere IT eller forretningsmæssig outsourcing, facility management, eller tilsvarende ydelser til kunden. Det vil derfor som udgangspunkt kræve samtykke fra Microsoft, hvis kunden vil lade en tredjemand anvende softwaren til udførelsen af sådanne ydelser på kundens vegne, jf. Vestre Landsrets afgørelse af 21. juni 2007 i sag mellem Scan Soft og Sony Nordic A/S. Vestre Landsrets afgørelse indebar, at overdragelse af brugsret til software til tredjemand var i strid med licensaftale og ophavsretsloven. Afgørelsen beroede på en konkret fortolkning, men fastslog som generelt princip, at licensaftaler må underlægges en restriktiv fortolkning, og at der dermed bør være en klar hjemmel til overdragelse til tredjemand i disse situationer.	50% ejerandel) indenfor EU/EFTA. Det er ikke udtrykkeligt reguleret i aftalen, om en tredjepart kan anvende softwaren til at levere IT eller forretningsmæssig outsourcing, facility management, eller tilsvarende ydelser til kunden. Det vil derfor som udgangspunkt kræve samtykke fra Microsoft, hvis kunden vil lade en tredjemand anvende softwaren til udførelsen af sådanne ydelser på kundens vegne, jf. Vestre Landsrets afgørelse af 21. juni 2007 i sag mellem Scan Soft og Sony Nordic A/S. Vestre Landsrets afgørelse indebar, at overdragelse af brugsret til software til tredjemand var i strid med licensaftale og ophavsretsloven. Afgørelsen beroede på en konkret fortolkning, men fastslog som generelt princip, at licensaftaler må underlægges en restriktiv fortolkning, og at der dermed bør være en klar hjemmel til overdragelse til tredjemand i disse situationer. Open Value Subscription Aftale
--	--	---	---

			En Microsoft Open Value Subscription Aftale gælder for kunden og dennes associerede virksomheder, som defineret på Open Value Subscription Aftalen. Afhængig af den i aftalen valgte definition er kunden berettiget til at viderelicensere licenser til associerede virksomheder indenfor EU/EFTA eller de virksomheder, der er anført på aftalen. Det er ikke udtrykkeligt reguleret i aftalen, om en tredjepart kan anvende softwaren til at levere IT eller forretningsmæssig outsourcing, facility management, eller tilsvarende ydelser til kunden. Det vil derfor som udgangspunkt kræve samtykke fra Microsoft, hvis kunden vil lade en tredjemand anvende softwaren til udførelsen af sådanne ydelser på kundens vegne, jf. Vestre Landsrets afgørelse af 21. juni 2007 i sag mellem Scan Soft og Sony Nordic A/S. Vestre Landsrets afgørelse indebærer, at overdragelse af brugsret til software til tredjemand var i strid med licensaftale og op-havsretsloven. Afgørelsen beroede på en kon-
--	--	--	---

			kret fortolkning, men fastslog som generelt princip, at licensaftaler må underlægges en restriktiv fortolkning, og at der dermed bør være en klar hjemmel til overdragelse til tredjemand i disse situationer.
			Open License Aftale En Microsoft Open License Aftale gælder for kunden. Associerede virksomheder har adgang til at anvende kundens ”bestillingsnummer” og derved købe licenser på de vilkår, der gælder for kunden, men licenser kan ikke anvendes frit mellem kunde og associerede virksomheder eller tredjemand.
Kan softwaren modificeres eller videredistribueres?	Software kan alene anvendes i overensstemmelse med aftalens bestemmelser, og kunden har ikke adgang til at modificere eller videredistribuere softwaren, undtagen som anført under punktet ”Hvilke virksomheder kan anvende softwaren” og hele punkt 3 om overdragelse.	Software kan alene anvendes i overensstemmelse med aftalens bestemmelser, og kunden har ikke adgang til at modificere eller videredistribuere softwaren, undtagen som anført under punktet ”Hvilke virksomheder kan anvende softwaren” og hele punkt 3 om overdragelse.	Open Value Aftale Software kan alene anvendes i overensstemmelse med aftalens bestemmelser, og kunden har ikke adgang til at modificere eller videredistribuere softwaren, undtagen som anført under punktet ”Hvilke virksomheder kan anvende softwaren” og hele punkt 3 om overdragelse.

			Open Value Subscription Aftale Softwaren kan alene anvendes i overensstemmelse med aftalens bestemmelser, og kunden har ikke adgang til at modificere eller videredistribuere softwaren, undtagen som anført under punktet ”Hvilke virksomheder kan anvende softwaren” og hele punkt 3 om overdragelse.
			Open License Aftale Softwaren kan alene anvendes i overensstemmelse med aftalens bestemmelser, og kunden har ikke adgang til at modificere eller videredistribuere softwaren, undtagen som anført under punktet ”Hvilke virksomheder kan anvende softwaren” og hele punkt 3 om overdragelse.
2. <u>Licens</u>			

Kan softwaren udlejes, bortleases, udlånes mv.?	Kunden må ikke udleje, bortlease, udlåne eller fungere som vært for tredjeparters brug af Microsoft Office.	Kunden må ikke udleje, bortlease, udlåne eller fungere som vært for tredjeparters brug af Microsoft Office.	Open Value Aftale Kunden må ikke udleje, bortlease, udlåne eller fungere som vært (kommerciel) for tredjeparters brug af Microsoft Office.
			Open Value Subscription Aftale Kunden må ikke udleje, bortlease, udlåne eller fungere som vært (kommerciel) for tredjeparters brug af Microsoft Office.
			Open License Aftale Kunden må ikke udleje, bortlease, udlåne eller fungere som vært (kommerciel) for tredjeparters brug af Microsoft Office.
Kan softwaren kopieres?	Kunden kan installere og bruge et ubegrænset antal kopier af Microsoft Office og alle tidligere versioner af softwaren på det antal pc'er, kunden har betalt licens for. Microsoft Office må kun anvendes af en bruger ad gangen (inklusive ved fjernadgang), dog må softwaren anvendes af flere brugere, hvis en ekstra bruger anvender softwaren af hensyn til at levere	Kunden kan installere og bruge et ubegrænset antal kopier af Microsoft Office og alle tidligere versioner af softwaren på det antal pc'er, kunden har betalt licens for. Microsoft Office må kun anvendes af en bruger ad gangen (inklusive ved fjernadgang), dog må softwaren anvendes af flere brugere, hvis en ekstra bruger anvender softwaren af hensyn til at levere fjernsupport til	Open Value Aftale Kunden kan i forhold til licenser under "Company-wide option" installere og bruge et antal kopier af Microsoft Office og alle tidligere versioner af softwaren indenfor det antal pc'er, kunden har bestilt licens til senest i den måned, hvor licensen tages i brug. Microsoft Office licensen må kun anvendes på én pc.

	fjernsupport til kunden. Kunden må installere en kopi af Microsoft Office på en bærbar enhed samt på en hjemmearbejdsplads, og denne kopi må anvendes af samme bruger, der bruger Microsoft Office på pc'en. Kunden kan benytte sig af en tredjepart til at tage kopier til lovlig brug inden for tilmeldte virksomheder. Kunden kan bruge et vist antal ekstra kopier i dedikerede træningsfaciliteter i en 60-dages evalueringsperiode og bruge én ekstra kopi af Microsoft Office til back-up eller arkiveringsformål for hver særskilt geografisk lokalitet.	kunden. Kunden må installere en kopi af Microsoft Office på en bærbar enhed samt på en hjemmearbejdsplads, og denne kopi må anvendes af samme bruger, der bruger Microsoft Office på pc'en. Kunden kan benytte sig af en tredjepart til at tage kopier til lovlig brug inden for tilmeldte virksomheder. Kunden kan bruge et vist antal ekstra kopier i dedikerede træningsfaciliteter i en 60-dages evalueringsperiode og bruge én ekstra kopi af Microsoft Office til back-up eller arkiveringsformål for hver særskilt geografisk lokalitet.	Der består således ingen ret til kopiering udover de bestilte licenser og hvad der følger af gældende dansk ret.
			Open Value Subscription Aftale Kunden kan installere og bruge et antal kopier af Microsoft Office og alle tidligere versioner af softwaren indenfor det antal pc'er, kunden har bestilt licens til. Microsoft Office licensen må kun anvendes på én pc. Der består således ingen ret til kopiering udover de bestilte licenser og hvad der følger af gældende dansk ret.
			Open License Aftale Kunden kan installere og bruge et antal kopier af Microsoft Office og alle tidligere versioner af softwaren indenfor det antal pc'er, kunden har bestilt licens til (onlineregistrering). Microsoft Office licensen må kun anvendes på én pc. Der består således ingen ret til kopiering udover de bestilte licenser og hvad der følger af gældende dansk ret.

Kan softwaren anvendes i aftalens løbetid eller tidsbegrænset?	Under Microsoft Enterprise aftalen betales licenser i rater over aftalenaftalens løbetid. Retten til at anvende Microsoft Office gælder tidsbegrænset, så længe kunden løbende bestiller og betaler for alle nødvendige licenser. Først når kunden har betalt den fulde licenspris, opnår kunden en tidsbegrænset licens til at anvende Microsoft Office også efter aftalens eventuelle ophør.	Under Microsoft Enterprise aftalen betales licenser enten som engangsbeløb eller i rater over aftalenaftalens løbetid. Retten til at anvende Microsoft Office gælder tidsbegrænset, indtil kunden har betalt den fulde licenspris, hvorefter kunden opnår en tidsbegrænset licens til at anvende Microsoft Office også efter aftalens eventuelle ophør.	Open Value Aftale Under Microsoft Open Value Aftalen betales licenser enten som engangsbeløb eller i rater over aftalens løbetid (36 mdr.). Retten til at anvende Microsoft Office gælder tidsbegrænset, indtil kunden har betalt den fulde licenspris og den pågældende aftaleperiode, hvori licenserne er bestilt er udløbet, hvorefter kunden opnår en tidsbegrænset licens til at anvende Microsoft Office også efter aftalens eventuelle ophør.
			Open Value Subscription Aftale Licenserne er som udgangspunkt tidsbegrænsede, men kunden kan erhverve tidsbegrænsede licenser gennem ”buy-out”, dvs. en mu-

			lighed for tidsubegrænsede licenser mod betaling af en forhøjet licensbetaling ved udgangen af en aftaleperiode. Den forhøjede pris udgør 1,75 gange den pris Microsoft krævede af forhandleren i den seneste årlige bestilling.
			Open License Det fremgår ikke entydigt af aftalen om der opnås en tidsbegrænset eller tidsubegrænset ret til licens til de bestilte produkter. Da aftalen alene giver mulighed for éngangsbetaling er det dog nærliggende at antage, at der opnås en tidsubegrænset ret til licenserne.

3. Overdragelse

Kan aftalen overdrages til en anden virksomhed?	Begge parter kan overdrage en Microsoft Business og Services Aftale til en associeret virksomhed, herunder et datter-, moder- eller søsterselskab, men den overdragende part fortsætter med at være forpligtet under aftalen. Overdragelse af aftaler om levering af	Begge parter kan overdrage en Microsoft Business og Services Aftale til en associeret virksomhed, herunder et datter-, moder- eller søsterselskab, men den overdragende part fortsætter med at være forpligtet under aftalen. Overdragelse af aftaler om levering af tjenesteydelser fra	Open Value Aftale Dette er ikke specifikt reguleret i aftalen. Overdragelse af aftalen indebærer skyldnerskifte (debitorskifte) og kræver derfor samtykke fra Microsoft.
--	--	--	--

	tjenesteydelser fra Microsoft eller overdragelse til andre virksomheder end associerede virksomheder kan dog ikke ske uden samtykke fra den anden part.	Microsoft eller overdragelse til andre virksomheder end associerede virksomheder kan dog ikke ske uden samtykke fra den anden part.	Open Value Subscription Aftale Dette er ikke specifikt reguleret i aftalen. Overdragelse af aftalen indebærer skyldnerskifte (debitorskifte) og kræver derfor samtykke fra Microsoft.
			Open License Dette er ikke specifikt reguleret i aftalen. Overdragelse af aftalen indebærer skyldnerskifte (debitorskifte) og kræver derfor samtykke fra Microsoft.

Kan licenser til softwaren overdrages?	Tidsubegrænsede licenser (det vil alene sige licenser, der er fuldt betalt under en tilmeldingsaftale) kan overdrages til en associeret virksomhed eller til en tredjepart i forbindelse med opsplitting, fusioner eller virksomhedssammenlægninger. Der skal i så fald anvendes en formular, og erhververen skal acceptere gældende vilkår. Abonnement på løbende vedligeholdelse i form af Microsofts Software Assurance og andre konkrete elementer, fx midlertidige licenser, kan dog ikke overdrages.	Tidsubegrænsede licenser (det vil alene sige licenser, der er fuldt betalt under en tilmeldingsaftale) kan overdrages til en associeret virksomhed eller til en tredjepart i forbindelse med opsplitting, fusioner eller virksomhedssammenlægninger. Der skal i så fald anvendes en formular, og erhververen skal acceptere gældende vilkår. Abonnement på løbende vedligeholdelse i form af Microsofts Software Assurance og andre konkrete elementer, fx midlertidige licenser, kan dog ikke overdrages.	Open Value Aftale Tidsubegrænsede licenser (det vil alene sige licenser, der er fuldt betalt under en tilmeldingsaftale <u>og</u> hvor perioden er udløbet) kan overdrages til en associeret virksomhed indenfor EU eller til en tredjepart i forbindelse med fusion eller overdragelse af ejerskab af selskaber. Kunden skal give Microsoft meddelelse om overdragelsen og erhververen skal acceptere gældende vilkår. Abonnement på løbende vedligeholdelse i form af Microsofts Software Assurance og andre konkrete elementer, fx midlertidige licenser, kan dog ikke overdrages. Opgraderingslicenser kan heller ikke overdrages, dvs. ift. Open Value Aftalen, at licenser til Operativ Systemer ikke kan overdrages. Open Value Subscription Aftale Kunden kan kun overdrage tidsubegrænsede licenser under en Open Value Subscription Aftale, dvs. som kunden har erhvervet under ”buy-out”-muligheden ved udløbet af den oprindelige aftaleperiode. Microsofts pris for
---	---	---	--

			”buy-out” overfor forhandleren er 1,75 gange den oprindelige pris for den pågældende software. I øvrigt gælder det under ”Open Value Aftale” anførte.
			Open License Aftale Kunden kan overdrage licenser til en associeret virksomhed, dvs. virksomheder som kunden ejer, som ejer kunden eller som er under fælles ejerskab med kunden, indenfor den region, hvorfra kunden driver forretning. Ejerskab indebærer mere end 50 % ejerskab. Desuden kan licenser overdrages til en tredjepart i forbindelse med fusion, opsplitning eller sammenlægning af en associeret virksomhed eller driftsafdeling. Overdragelse forudsætter en samlet overdragelse af alle licenser, der er udstedt i forbindelse med den oprindelige købsordre samt retten til at anskaffe yderligere licenser under det pågældende autorisationsnummer. Kunden skal give Microsoft meddelelse om overdragelsen og erhververen

			skal acceptere gældende vilkår. Abonnement på løbende vedligeholdelse i form af Microsofts Software Assurance og andre konkrete elementer, fx midlertidige licenser, kan dog ikke overdrages. Opgraderingslicenser kan heller ikke overdrages, dvs. ift. Open License Aftalen, at licenser til operativsystemer ikke kan overdrages.
Kan licenser tages med ved opsplitning?	I tilfælde af ophør som følge af, at en tilmeldt virksomhed ikke længere er kundens associerede virksomhed, kan den tilmeldte virksomhed, der frasælges eller på anden vis ophører med at have status som associeret virksomhed, tage de af virksomhedens licenser med, der er betalt eller øjeblikkeligt betales fuldt ud til Microsoft ved ophør.	I tilfælde af ophør som følge af, at en tilmeldt virksomhed ikke længere er kundens associerede virksomhed, kan den tilmeldte virksomhed, der frasælges eller på anden vis ophører med at have status som associeret virksomhed, tage de af virksomhedens licenser med, der er betalt eller øjeblikkeligt betales fuldt ud til Microsoft ved ophør.	Open Value Aftale I tilfælde af ophør som følge af, at ejerskabet til en associeret virksomhed overdrages til tredjemand kan den associerede virksomhed, der frasælges eller på anden vis ophører med at have status som associeret virksomhed, tage virksomhedens tidsubegrænsede licenser med, dvs. licenser der er fuldt betalt og hvor perioden, hvori de er bestilt er udløbet. Ikke-tidsubegrænsede licenser, midlertidige licenser, opgraderingslicenser og "Software Assurance" kan ikke overdrages.
	Hvis der i aftalens løbetid sker en ændring i antallet på mere end 10 % af de licenser, der er omfattet af en tilmeldingsaftale som følge af kundens overtagelser, frasalg eller fusion, vil Microsoft loyalt søge at tilpasse aftalen til	Hvis kunden påtænker at overdrage mere end 10 % af sine pc'er i forbindelse med et frasalg af en associeret virksomhed eller driftsafdelinger hos kunden eller associerede virksomheder, og kunden derfor ønsker at overdrage kopier af Micro-	Open Value Subscription Aftale I tilfælde af ophør som følge af, at ejerskabet

	de ændrede forhold. Hvis kunden opkøber eller fusionerer med en anden Microsoft kunde, som allerede har en kvalificerende tilmeldingsaftale, vil Microsoft loyalt søge at tilpasse aftalen til de ændrede forhold.	soft Office, som køres på disse computere, vil Microsoft loyalt samarbejde med kunden for at fremskynde eventuelle resterende betalinger, så overdragelse af licenserne kan finde sted.	til en associeret virksomhed overdrages til tredjemand kan den associerede virksomhed, der frasælges eller på anden vis ophører med at have status som associeret virksomhed, tage virksomhedens tidsubegrænsede licenser med, dvs. licenser der er erhvervet gennem "buy-out" muligheden. Ikke-tidsubegrænsede licenser, midlertidige licenser, opgraderingslicenser og "Software Assurance" kan ikke overdrages. Open License Aftale Licenser kan overdrages til en tredjepart i forbindelse med fusion, opsplitning eller sammenlægning af en associeret virksomhed eller driftsafdeling, jf. ovenfor under "Kan licenser til softwaren overdrages".
4. <u>Pris</u>			
Skal der betales for softwaren og opnås i givet	Kunden skal betale i henhold til et givent Microsoft prisniveau alt efter, hvor mange produkter kunden bestiller, når kunden første gang melder virksomheder under Microsoft	Kunden skal betale i henhold til et givent Microsoft prisniveau alt efter, om kunden alene har Microsoft Select aftalen, eller om kunden også har en Microsoft Enterprise aftale. Hvis kunden	Open Value Aftale Kunden skal betale i henhold til den valgte forhandlers licens-/produktpriser. Kunden opnår rabatter indirekte gennem forhandleren.

fald rabat ved køb af mere end en licens?	Enterprise aftalen. Hvis kunden betaler en given pris for Microsoft Office ved tilmelding, gælder samme pris for senere indkøb af Microsoft Office i hele aftalens løbetid. Hvis kunden køber nye typer af produkter, som kunden ikke købte ved tilmeldingen, gælder de priser, der gælder på datoen for kundens første bestilling af disse nye produkter.	alene har en Microsoft Select aftalen betaler kunden i henhold til et givent Microsoft prisniveau alt efter det estimat, som kunden meddeler Microsoft via en "Microsoft Select Aftale Volume Forecast Formular". Hvis kunden har en Microsoft Enterprise aftale, betaler kunden i henhold til et givent Microsoft prisniveau alt efter, hvor mange produkter kunden bestiller, når kunden første gang tilmelder virksomheder under Microsoft Enterprise aftalen. Kundens prisniveau kan derefter variere hvert år efter faktisk forbrug af licenser i det foregående år, såfremt prisniveauet er baseret på kundens estimat under Microsoft Select aftalen. Hvis prisniveauet er baseret på kundens bestillinger under en Microsoft Enterprise aftale, justeres prisen ikke i aftalens løbetid, medmindre prisniveauet justeres i henhold til den pågældende Microsoft Enterprise aftale.	Microsoft tilbyder rabat på individuelle produkter, der bestilles under "Company-wide option" og giver yderligere rabat ved samlet køb af Microsoft Office, Microsoft Operativ System (e.g. Vista) og Client Access Licenses (CAL); såkaldt "platformsrabat". Sidstnævnte rabat er dog kun tilgængelig på tidspunktet for den første bestilling. Priser for licenser under "Company-wide option" fastfryses i den første aftaleperiode. Priser for andre produkter/licenser fastsættes ved den enkelte bestilling. Open Value Subscription Aftale Kunden skal betale i henhold til den valgte forhandlers licens-/produktpriser. Kunden opnår rabatter indirekte gennem forhandleren. Kunden kan opnå en éngangsrabat ("up-to-date-rabat") på allerede erhvervede licenser. Herudover kan kunden opnå yderligere rabat ved samlet køb af Microsoft Office, Microsoft Operativ System (e.g. Vista) og Client Access Licenses (CAL); såkaldt "platformsrabat".
--	---	---	---

			Sidstnævnte rabat er dog kun tilgængelig på tidspunktet for den første bestilling. Priser for licenser under aftalen fastfryses af Microsoft i den første aftaleperiode.
			Open License Aftale Kunden og eventuelle associerede virksomheder skal betale i henhold til det prisniveau, som kunden autoriseres til. Prisniveauet baseres på, hvilke produktkategorier der indkøbes, hvor mange licenser der indkøbes og om der indkøbes (i) licens, (ii) ”Software Assurance” eller (iii) licens med ”Software Assurance”.
5. <u>Varighed</u>			
Er kunden bundet af aftalen i en vis periode, og kan kunden opsige aftalen?	En Microsoft Enterprise aftale og en Microsoft Business og Service aftale vil typisk løbe i tre år fra ikrafttrædelsesdatoen. Begge aftaler kan af begge parter dog opsiges uden årsag med 60 dages skriftlig varsel. Hvis en aftale opsiges, kan kunden ikke længere købe licenser under aftalen. Kunden er dog fortsat bundet af de vilkår der gælder for de licenser,	Microsoft Select aftalen og alle tilmeldingsaftaler under en sådan aftale er bindende for parterne i tre år efter ikrafttrædelsesdatoen. En Microsoft Business og Service aftale kan opsiges uden årsag med 60 dages skriftlig varsel af en af parterne. Hvis aftalen opsiges, kan kunden ikke længere købe licenser under den. Kunden	Open Value Aftale Microsoft Open Value Aftalen er bindende for parterne i tre år fra ikrafttrædelsesdatoen. Parten kan alene opsige aftalen i tilfælde af den anden parts væsentlige misligholdelse, dvs. i praksis hvor en part har ret til at ophæve aftalen efter dansk ret. Opsigelse skal dog

	kunden har købt hos Microsoft under aftalerne. Herunder er kunden fortsat forpligtet til at betale alle aftalte priser for disse licenser og i øvrigt overholde aftalerne for så vidt angår disse.	er dog fortsat bundet af de licenser, kunden har købt hos Microsoft under aftalen. Herunder er kunden fortsat forpligtet til at betale alle aftalte priser for disse licenser og i øvrigt overholde aftalen for så vidt angår disse.	ske skriftligt og med en frist på 30 dage, hvori den misligholdende part har mulighed for at afhjælpe misligholdelsen.
			Open Value Subscription Aftale Microsoft Open Value Aftalen er bindende for parterne i tre år fra ikrafttrædelsesdatoen. Parten kan alene opsige aftalen i tilfælde af den anden parts væsentlige misligholdelse, dvs. i praksis hvor en part har ret til at ophæve aftalen efter dansk ret. Opsigelse skal dog ske skriftligt og med en frist på 30 dage, hvori den misligholdende part har mulighed for at afhjælpe misligholdelsen.
			Open License Aftale Aftalen har en varighed på 2 år, men den regulerer i øvrigt ikke varighed og ophør. Kunden er ikke bundet af aftalen, da licenserne altid betales ved bestilling.
Kan kunden	Fornyelse kan som udgangspunkt ske for et	Fornyelse kan som udgangspunkt ske for et eller	Open Value Aftale

forny aftalen?	eller tre år ad gangen efter kundens valg.	tre år ad gangen efter kundens valg.	Fornyelse kan ske for én yderligere periode på tre år efter udløbet af den første 3-års aftaleperiode.
			Open Value Subscription Aftale Fornyelse kan ske for én yderligere periode på tre år efter udløbet af den første 3-års aftaleperiode.
			Open License Aftale Fornyelse kan <u>ikke</u> ske efter den første 2-års aftaleperiode. Aftalen udløber, men kunden kan forlænge "Software Assurance".

6. Tilknyttede ydelser og forpligtelser

Har kunden adgang eller ret til support?	Microsoft kan ophøre med at supportere Microsoft Office med 6 måneders varsel, ligesom Microsoft med 90 dages varsel kan ophøre med at supportere Microsoft Office i forbindelse med, at softwaren overføres til et andet selskab. Visse kundenimplementeringer kan indebære, at Microsoft ikke kan yde support, og Microsoft vil give kunden besked	Microsoft kan ophøre med at supportere Microsoft Office med 6 måneders varsel, ligesom Microsoft med 90 dages varsel kan ophøre med at supportere Microsoft Office i forbindelse med, at softwaren overføres til et andet selskab. Visse kundenimplementeringer kan indebære, at Microsoft ikke kan yde support, og Microsoft vil give kunden besked herom.	Open Value Aftale Kunden har ret til support gennem "Software Assurance".
			Open Value Subscription Aftale Kunden har ret til support gennem "Software Assurance".

	herom.		Open License Aftale Kunden har ikke ret til support, men kan opnå sådan ret gennem tilkøb af "Software Assurance".
Har kunden adgang eller ret til vedligeholdelse?	Kunden er forpligtet til at bestille vedligeholdelse, adgang til nye versioner og andre ydelser fra Microsoft i form af såkaldt "Software Assurance" til de licenser, kunden bestiller hos Microsoft.	Kunden kan vælge at bestille vedligeholdelse, adgang til nye versioner og andre ydelser fra Microsoft i form af såkaldt "Software Assurance" til de licenser, kunden bestiller hos Microsoft.	Open Value Aftale Kunden er forpligtet til at bestille vedligeholdelse, adgang til nye versioner og andre ydelser fra Microsoft i form af såkaldt "Software Assurance" til de licenser, kunden bestiller hos Microsoft under Open Value Aftalen.
			Open Value Subscription Aftale Kunden er forpligtet til at bestille vedligeholdelse, adgang til nye versioner og andre ydelser fra Microsoft i form af såkaldt "Software Assurance" til de licenser, kunden bestiller hos Microsoft under Open Value Subscription Aftalen.
			Open License Aftale Kunden kan vælge at bestille vedligeholdelse, adgang til nye versioner og andre ydelser fra

			Microsoft i form af såkaldt "Software Assurance" til de licenser, kunden bestiller hos Microsoft.
Skal kunden bestille et minimum antal licenser?	Indgåelsen af en Microsoft Enterprise Agreement kræver et minimum indkøb af licenser til 250 pc'er.	Indgåelse af Microsoft Select Aftale kræver et minimum indkøb af licenser til 250 pc'er. Kunden er ikke berettiget til at bestille en bestemt kategori af produkter, hvis kundens tidligere estimater eller bestillinger for samme kategori ikke har nået et vist niveau i det foregående år.	Open Value Aftale Kunden skal som minimum bestille licenser til 5 pc'er.
			Open Value Subscription Aftale Kunden skal som minimum bestille licenser til 5 pc'er.
			Open License Aftale Kunden skal som minimum bestille licenser til 5 pc'er.

2.1.2. Andre leverandørers aftaler

	<u>Open Office 3.0, GNU Lesser General Public License version 3</u>	<u>iWork, Licensaftale Til Flere Brugere</u>	<u>Zoho Business, Master Subscription Agreement for Zoho Business Hosted Service</u>
1. De væsentligste juridiske bindinger			
Kan softwaren anvendes på mere end en pc og skal den i givet fald anvendes på en bestemt pc?	Open Office 3.0 kan i umodificeret form anvendes frit af kunden på de pc'er, kunden selv vælger.	Kunden kan anvende iWork på det antal pc'ere og af det antal samtidige brugere, der aftales konkret. Softwaren kan anvendes på pc'er, som kunden ejer eller leaser.	Zoho Business kan anvendes af et aftalt antal brugere hos kunden, der tildeles adgangsrettigheder til online ydelsen. Det er frit for kunden og brugerne at vælge hvilken pc, de anvender til dette formål.
Hvilke virksomheder kan anvende softwaren?	Kunden kan videredistribuere softwaren til tredjeparter, hvis kunden gør dette for at lade disse tredjeparter udføre modifikationer og/eller drifte softwaren på vegne af kunden.	Det er ikke udtrykkeligt reguleret i aftalen, om en tredjepart kan anvende softwaren til at levere IT eller forretningsmæssig outsourcing, facility management, eller tilsvarende ydelser til kunden. Det vil som udgangspunkt kræve samtykke fra Apple, hvis kunden vil lade en tredjemand anvende softwaren til udførelsen af sådanne	Det er ikke udtrykkeligt reguleret i aftalen, om en tredjepart kan anvende Zoho Business til at levere IT eller forretningsmæssig outsourcing, facility management, eller tilsvarende ydelser til kunden, men en overdragelse af Zoho Business til tredjemand er ikke tilladt. Det vil som udgangspunkt kræve sam-

		ydelser på kundens vegne, jf. Vestre Landsrets afgørelse af 21. juni 2007 i sag mellem Scan Soft og Sony Nordic A/S. Vestre Landsrets afgørelse indebar, at overdragelse af brugsret til software til tredjemand var i strid med licensaftale og ophavsretsloven. Afgørelsen beroede på en konkret fortolkning, men fastslog som generelt princip, at licensaftaler må underlægges en restriktiv fortolkning, og at der dermed bør være en klar hjemmel til overdragelse til tredjemand i disse situationer.	tykke fra leverandøren, hvis kunden vil lade en tredjemand anvende Zoho Business til udførelsen af sådanne ydelser på kundens vegne, jf. Vestre Landsrets afgørelse af 21. juni 2007 i sag mellem Scan Soft og Sony Nordic A/S. Vestre Landsrets afgørelse indebar, at overdragelse af brugsret til software til tredjemand var i strid med licensaftale og ophavsretsloven. Afgørelsen beroede på en konkret fortolkning, men fastslog som generelt princip, at licensaftaler må underlægges en restriktiv fortolkning, og at der dermed bør være en klar hjemmel til overdragelse til tredjemand i disse situationer.
Kan softwaren modificeres eller videredistribueres?	LGPL indeholder adskillige betingelser, der gælder for kundens modifikation og videredistribution af softwaren. Udover de betingelser, der er anført under punkt ”Hvilke virksomheder kan anvende softwaren” og hele punkt 3 om overdragelse, kan de væsentligste betingelser for kundens modifikation og videredistribution af softwaren listes som følger: 1. Videredistribution af kopier af softwaren	Softwaren kan alene anvendes i overensstemmelse med aftalens bestemmelser, og kunden har ikke adgang til at modificere eller videredistribuerer softwaren, undtagen som anført under punkt ”Hvilke virksomheder kan anvende softwaren” og hele punkt 3 om overdragelse.	Zoho Business må ikke modificeres, videreudvikles eller deles med andre.

	kan ikke pålægge modtageren flere restriktioner i modtagerens adgang til at bruge softwaren end, hvad følger af GPL, 2. videredistribution af software, der er udviklet ”på basis af” Open Office 3.0 kan kun ske, hvor kunden angiver, at Open Office 3.0 er modificeret af kunden, dato herfor samt henvisning til, at softwaren som helhed (ikke kun dele af) er licenseret under GPL, 3. kildekode skal gøres tilgængelig, hvilket kan ske på særligt specificerede måder, 4. information om installation af softwaren skal gøres tilgængelig, hvis der er tale om produkter, der er henvendt til forbrugere, og 5. der må ikke opkræves licensbetaling fra modtageren. Punkt 1 – 5 ovenfor gælder dog ikke, hvis der er tale om distribution af et ”aggregate”, hvilket betyder, at Open Office 3.0 kombineres med separat software, der ikke efter sin		
--	--	--	--

	natur er en forlængelse af eller kombineret med Open Office 3.0 med henblik på at skabe et samlet større stykke software. Punkt 1 - 5 ovenfor gælder heller ikke, jf. LGPL pkt. 3, hvis der er tale om distribution af en delvis sammenbygning mellem et andet program og et LGPL program, hvor det andet program alene indeholder de (begrænsede) dele af LGPL programmet, der indeholder den header-information, der er nødvendig for at foretage en sammenbygning. Endelig gælder punkt 1 -5 ikke, hvor der er tale om distribution af en kombination af et LGPL program og et andet program eller en kombination af to såkaldte "biblioteker" eller "libraries". I sidstnævnte to situationer, hvor programmer eller biblioteker kombineres, gælder i stedet mindre restriktive betingelser for videredistribution.		
2. <u>Licens</u>			
Kan soft-	Kunden kan godt videredistribuere, herunder	Kunden må ikke ændre, udleje, lease, udlåne,	Zoho Business må ikke udlejes, leases, li-

waren udlejes, bortleases, udlånes mv.?	udleje, bortlease eller udlåne identiske kopier af kildekoden til softwaren, herunder også mod betaling. Kunden skal i så fald sikre, at alle meddelelser om ophavsret og manglende garantier i kildekoden bevares, ligesom kunden skal give alle modtagere en kopi af LGPL sammen med kopien af softwaren. Dette skal dog ses i lyset af, at softwaren er offentligt tilgængelig uden betaling for alle, der måtte ønske at bruge softwaren.	distribuere eller bruge softwaren som grundlag for ny software.	censeres, underlicenseres, distribueres, overdrages til eller på anden vis gøres tilgængelig for tredjemand.
Kan softwaren kopieres?	Kunden kan som nævnt ovenfor videredistribuere identiske kopier af kildekoden til softwaren, hvis kunden sikrer, at alle meddelelser om ophavsret og manglende garantier i kildekoden bevares og giver alle modtagere en kopi af LGPL sammen med kopien af softwaren.	Kunden må tage et ubegrænset antal kopier af softwaren i maskinlæsbar form, hvis der er tale om sikkerhedskopier, på betingelse af, at disse kopier inkluderer alle de meddelelser om ophavsret, som findes i forvejen. Kunden må tage det antal kopier, der er nødvendigt for at anvende softwaren på det antal computere, der er dækket af den konkrete licensaftale med Apple.	Zoho Business er en online service, og det er ikke reguleret eller beskrevet i hvilket omfang, Zoho Business (overhovedet kan eller) må kopieres af kunden. Zoho Business må anvendes af kunden af det aftalte antal brugere og under de restriktioner, der er anført i dette skema. Yderligere kopier kræver som udgangspunkt samtykke fra leverandøren.
Kan softwaren anvendes i aftalens løbetid eller tids-	Open Office 3.0 kan anvendes tidsubegrænset, medmindre kunden modificerer eller videredistribuerer i strid med LGPL, hvorefter kundens ret til at fortsætte med at anvende, modificere og videredistribuere softwaren	Kundens ret til at anvende softwaren er tidsbegrænset. Kunden kan kun anvende softwaren i det omfang, aftalen er i kraft. Ved opsigelse eller ophævelse eller kundens manglende betaling, bortfalder kundens ret til at anvende softwaren.	Zoho Business kan anvendes, så længe abonnementet herpå er gyldigt. Abonnement skal løbende forlænges af kunden.

ubegrænset?	ophører, medmindre kunden afhjælper misligholdelsen inden 30 dage.		
3. Overdragelse			
Kan aftalen overdrages til en anden virksomhed?	LGPL vilkårene gælder mellem licensgiver og kunden. Enhver der bruger en given kopi af Open Office 3.0 er omfattet af LGPL og automatisk at betragte som kunde og bundet af LGPL. Overdragelse af LGPL aftalen er ikke reguleret i aftalens ordlyd, men da alle kunder i denne sammenhæng automatisk vil være omfattet, vil det være indholdsløst at tale om en overdragelse af LGPL.	Overdragelse af aftalen er ikke reguleret udtrykkeligt i aftalen. Overdragelse af aftalen eller dele heraf kræver som udgangspunkt samtykke fra den anden part.	Overdragelse af aftalen kræver samtykke fra leverandøren.
Kan licenser til softwaren overdrages?	LGPL vil automatisk gælde for kunder, der bruger, modificerer eller videredistribuerer Open Office 3.0. Overdragelse af licenser under LGPL aftalen er ikke reguleret i aftalens ordlyd, men da alle kunder i denne sammenhæng automatisk vil være omfattet, vil det være indholdsløst at tale om en egentlig overdragelse af licenser under LGPL.	Kundens ret til at bruge softwaren er uoverdragelig, ligesom kunden ikke må distribuere, udleje, lease eller udlåne softwaren.	Kundens ret til at bruge Zoho Business er uoverdragelig, ligesom kunden ikke må distribuere, udleje, lease eller udlåne softwaren.
Kan licenser tages med ved opsplit-	Overdragelse af licenser under LGPL aftalen er ikke reguleret i aftalens ordlyd, men da alle kunder i denne sammenhæng automatisk	Softwaren kan alene anvendes af kunden på computere ejet eller leaset af kunden og alene for det antal kopier, som er aftalt. En ny enhed,	Zoho Business kan alene anvendes af det aftalte antal brugere hos kunden, og en tredjeparts ret til at anvende Zoho Business efter

ning?	vil være omfattet, vil det være indholdsløst at tale om en overdragelse af licenser under LGPL, herunder overdragelse i form af, at licenser medtages ved en opsplitning af kundens virksomhed.	der dannes ved opsplitning af kundens virksomhed, vil derfor kun kunne fortsætte med at anvende softwaren efter særskilt aftale med Apple.	opsplitning fra kunden kræver ny aftale mellem tredjeparten og leverandøren.
4. <u>Pris</u>			
Skal der betales for softwaren og opnås i givet fald rabat ved køb af mere end en licens?	Der skal ikke betales for brug af softwaren. Licensgiver og andre kan i visse tilfælde tage betaling for kopier af softwaren, herunder for at levere kopi af kildekode, men Open Office 3.0 er offentligt og gratis tilgængelig.	Kunden betaler for licens til softwaren. Det fremgår ikke af aftalen for flere brugere hvilke konkrete prisstrukturer, der gælder, og dette beror på den enkelte aftale.	Kunden betaler for adgangen til at bruge Zoho Business.
5. <u>Varighed</u>			
Er kunden bundet af aftalen i en vis periode, og kan kunden opsige aftalen?	Kunden er bundet af licensaftalen i den periode, kunden bruger, modificerer eller videregiver softwaren. Kunden kan til enhver tid ophøre hermed, hvorefter kunden ikke længere er bundet af aftalen.	Kunden kan altid uden varsel opsige licensen ved skriftlig henvendelse til Apple. Ved ophør bortfalder kundens ret til at anvende softwaren.	Kunden kan opsige sin adgang til at bruge Zoho Business ved ikke at forny abonnementet. Det fremgår ikke, hvor lang en abonnementsperiode er, eller om kunden er bundet i en bestemt periode. Det fremgår af aftalen, at der aftales en vis varighed.
Kan kunden	Aftalen gælder, mens kunden bruger, modifi-	Der er ikke en udtrykkelig adgang for kunden til	Kunden kan forny aftalen ved at forlænge

forny aftalen?	cerer eller videredistribuerer softwaren. Kunden kan til enhver tid ophøre hermed, hvorefter aftalen ophører øjeblikkelig.	at kræve aftalen fornyet. Fornyelse kræver derfor særlig aftale med Apple.	abonnementet, men leverandøren kan dog uden varsel opsige aftalen uden årsag.
6. <u>Tilknyttede ydelser og forpligtelser</u>			
Har kunden adgang eller ret til support?	Open Office 3.0 gøres tilgængelig uden automatisk adgang til support. Dette kræver særskilt aftale med en leverandør.	Aftalen omtaler ikke kundens adgang eller ret til support, og dette kræver særskilt aftale med en leverandør.	Aftalen omtaler ikke kundens adgang eller ret til support, og dette kræver særskilt aftale med en leverandør.
Har kunden adgang eller ret til vedligeholdelse?	Open Office 3.0 gøres tilgængelig uden automatisk adgang til vedligeholdelse. Dette kræver særskilt aftale med en leverandør.	Kunden har mulighed for at indgå særskilt aftale med Apple om vedligeholdelse.	Aftalen omtaler ikke kundens adgang eller ret til vedligeholdelse, og dette kræver særskilt aftale med en leverandør.
Skal kunden bestille et minimum antal licenser?	Ikke i henhold til aftalens ordlyd, men en sådan forpligtelse kan følge af aftale mellem kunden og leverandøren.	Ikke i henhold til aftalens ordlyd, men en sådan forpligtelse kan følge af aftale mellem kunden og leverandøren.	Ikke i henhold til aftalens ordlyd, men en sådan forpligtelse kan følge af aftale mellem kunden og leverandøren.