

WARSZTATY

UMOWY W SEKTORZE IT

**Praktyczne aspekty prawno-biznesowe
formułowania kontraktów dla nabywców
i dostawców rozwiązań IT**

5 grudnia 2018

**Centrum Konferencyjne Golden Floor Tower
ul. Chłodna 51, Warszawa**

Umowy wdrożeniowe, utrzymaniowe, licencyjne, kontrakty w modelu SaaS itp. – sektor IT wykształcił swoje własne, specyficzne rodzaje umów handlowych. Debiutujący startup czy prężny software house, okazyny nabywca oprogramowania czy duże przedsiębiorstwo świadome swoich potrzeb w zakresie IT – każdy z tych podmiotów stanie przed koniecznością podpisania odpowiedniego kontraktu. Czym się charakteryzują poszczególne umowy IT? Jakie ryzyka i pułapki zastawiają na siebie nabywcy i dostawcy rozwiązań informatycznych? Jak negocjować poszczególne klauzule by zrównoważyć interesy stron? Jak skutecznie zabezpieczyć swoje prawa własności intelektualnej? Jak limitować swoją odpowiedzialność? Jak redagować SLA? Kiedy zastosować escrow? O czym pamiętać negocjując umowę IT z kontrahentem z USA czy Azji? To tylko niektóre z zagadnień, które poruszą prelegenci podczas szkolenia prowadzonego z perspektywy interesów nabywców, jak i dostawców IT.

Przyjęta formuła szkolenia „od ogółu do szczegółu” sprawia, że jest ono dedykowane wszystkim uczestnikom rynku rozwiązań informatycznych, niezależnie od ich wielkości czy doświadczenia branżowego, a szczególnie zainteresowani to:

- ▶ dyrektorzy działów IT
- ▶ dyrektorzy działów rozwoju
- ▶ dyrektorzy działów sprzedaży w firmach oferujących rozwiązania IT
- ▶ prawnicy in-house i inne osoby uczestniczące w redagowaniu/negocjowaniu kontraktów na dostawę rozwiązań IT

Kluczowe korzyści dla uczestników:

- poznanie specyfiki i struktury kluczowych umów stosowanych w sektorze IT, ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki kontraktów systemu prawa anglosaskiego;
- wprowadzenie w najnowsze światowe trendy w zakresie sposobu redagowania umów IT, na bazie przykładowych klauzul i case studies stworzonych w oparciu o doświadczenia prelegentów w negocjowaniu umów IT z topowymi międzynarodowymi firmami z USA, Europy i Azji;
- poznanie biznesowych aspektów poszczególnych postanowień w umowach IT w kontekście umiejętności wyważenia interesów stron i znalezienia rozwiązania akceptowalnego dla obu stron kontraktu;
- zapoznanie z aktualnie stosowanymi w obrocie metodykami realizacji projektów IT (waterfall, agile);
- zaznajomienie z kluczowymi elementami, które powinny znaleźć się w umowie dla możliwie pełnego zabezpieczenia interesów tak zamawiającego, jak i dostawcy rozwiązania IT;
- możliwość osiągnięcia efektu synergii dzięki połączeniu wiedzy nt. specyfiki redagowania umów IT z czysto technicznymi aspektami realizacji projektu IT;
- skalowalny stopień szczegółowości wiedzy przekazywanej podczas szkolenia, umożliwiający dostosowanie uzyskanych informacji do rozmiaru i zakresu działalności firmy reprezentowanej przez uczestnika szkolenia

KONTAKT:

Rafał Szary

Menedżer Projektu

rafal.szary@infor.pl

tel. 22 212 12 29

ORGANIZATOR

PATRON MEDIALNY

Program

8:30

Rejestracja uczestników

9:00

Rozpoczęcie warsztatów

10:30 - 10:45

Przerwa na kawę

12:00 - 12:45

Przerwa na lunch

14:30 - 14:45

Przerwa na kawę

16:30

Zakończenie warsztatów

1. Wprowadzenie w systematykę umów w sektorze IT

- Umowa wdrożeniowa
- Umowa utrzymaniowa
- Umowa licencyjna
- Umowy typu SaaS, PaaS, IaaS
- Q&A

2. Najnowsze trendy w zakresie metodyk realizacji projektów IT

- Charakterystyka metodyki Waterfall oraz Agile
- Porównanie obu metodyk w wymiarze praktycznym i biznesowym
- Q&A

3. Konstruowanie umów w sektorze IT

- Prezentacja kluczowych elementów poszczególnych umów IT na konkretnych przykładach i case studies, w tym m.in.:
 - Organizacja zasad kooperacji stron w toku realizacji projektu IT
 - Procedura wyjścia z umowy (Exit Plan)
 - Zasady kształtowania odpowiedzialności stron w umowach IT (gwarancja i rękojmia, kary umowne, limitacja odpowiedzialności)
 - Typowe klauzule dodatkowe i końcowe
 - Service Level Agreement (SLA) oraz KPI
 - Zabezpieczenie praw własności intelektualnej (licencja a przeniesie praw autorskich; EULA; kod źródłowy i escrow; vendor lock-in)
- Zilustrowanie praktycznych konsekwencji poszczególnych rozwiązań przyjętych w kontraktach IT oraz ich wpływu na sytuację biznesową zamawiającego i dostawcy IT
- Przedstawienie różnic w podejściu do redagowania poszczególnych klauzul umownych w kontraktach IT w systemie prawa anglosaskiego (USA/UK) i prawa kontynentalnego
- Omówienie aktualnych tendencji w kształtowaniu treści kontraktów IT zawieranych z kontrahentami z zagranicy (USA, UK, Azji)
- Przygotowanie i przebieg negocjacji nad kontraktem IT z perspektywy zamawiającego i dostawcy rozwiązania IT
- Q&A

Prowadzący

Michał Konieczny

radca prawny, współzałożyciel, Konieczny, Wierzbicki Kancelaria Radców Prawnych sp.p.

Absolwent prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego, certyfikowany doradca w Alternatywnym Systemie Obrotu NewConnect, specjalista z zakresu prawa spółek i rynku kapitałowego, prawa własności intelektualnej, prawa umów w obrocie gospodarczym, oraz regulacji dotyczących szeroko pojętego obrotu prawami majątkowymi, posiada wieloletnie doświadczenie w kompleksowej obsłudze przedsiębiorstw IT, negocjacji umów w obrocie gospodarczym o zasięgu krajowym jak i międzynarodowym, jak również przy realizacji projektów związanych z obrotem nieruchomościami.



Łukasz Wieczorek

radca prawny, partner, Konieczny, Wierzbicki Kancelaria Radców Prawnych sp.p.

Doktorant w Katedrze Prawa Gospodarczego i Handlowego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego. Posiada wieloletnie doświadczenie w obsłudze klientów z zakresu prawa własności intelektualnej, prawa gospodarczego i handlowego, zwalczania nieuczciwej konkurencji oraz prawa ochrony konkurencji i konsumentów. Koordynuje w Kancelarii sprawy o charakterze międzynarodowym (International Desk), w szczególności z zakresu prawa własności intelektualnej (analiza, redakcja i negocjowanie kontraktów w sektorze IT z kontrahentami z USA, Europy i Azji), a także sprawy dotyczące

lokalizacji biznesu w Polsce przez podmioty zagraniczne oraz sprawy założenia biznesu za granicą przez podmioty krajowe. W toku swojej aktywności zawodowej stale obsługuje wszystkich uczestników sektora IT, począwszy od zamawiających rozwiązania IT, po startupy i dostawców IT notowanych na giełdzie papierów wartościowych.