

geldards

Rheoli eich Cytundebau Meddalwedd a Chwmwl

Yn Gryno: Deg Awgrym

1 Manyleb, manyleb, manyleb!

Un o'r camgymeriadau mwyaf a welwn yw mynd allan i contract gyda manyleb annigonol o'r hyn rydych chi'n disgwyl i gyflenwr ei wneud. Heb fanyleb glir ni fydd y cyflenwr yn gallu cwmpasu'r gwaith yn ddigonol na'i brisio'n fanwl. Mae hefyd yn achosi diffyg eglurder a dadl neu drafodaeth yn ddiweddarach ynghylch cwmpas rhwymedigaeth y cyflenwr.

2 Eglurder - gwybod pa drwydded rydych ei hangen

Mae eglurder yn bwysig - ac nid dim ond ar gyfer y fanyleb. Mae angen i gwsmeriaid fod wedi meddwl pa fath o drwyddedau meddalwedd/Eiddo Deallusol sydd eu hangen arnynt ac ar gyfer pa bwrpas. Dylai cyflenwyr hefyd ystyried beth yw trwydded safonol a beth fyddant yn cadw'r hawl i godi tâl ychwanegol amdano.

3 Peidiwch â mentro anwybyddu data

Yn ffodus, mae'r rhan fwyaf o bobl yn ymwybodol o GDPR goblygiadau cael data personol yn anghywir o ran cosbau, a niwed i enw da. Ond efallai nad ydynt yn ystyried sut mae data'n cael ei ddefnyddio, pwy sy'n ei ddefnyddio a ble gellir ei gael (e.e. wrth ddarparu cymorth o bell). Mae gan y rhain i gyd oblygiadau sydd angen eu hadlewyrchu yn y contract.

4 Rheoli risg gyda chapiau atebolrwydd

Bydd cyflenwyr a chwsmeriaid am sicrhau bod capiau priodol ar eu cymalau atebolrwydd gapiau priodol. Bydd cyflenwyr am sicrhau bod rhyw fath o gap ar eu holl risgiau (hyd yn oed os mai cap uwch ar gyfer rhai categorïau o golled ydyw mewn rhai achosion), tra bydd cwsmeriaid am sicrhau nad yw cap ar atebolrwydd y cyflenwr yn trosglwyddo'r risg iddyn nhw (er enghraifft, gyda chap ar dorri rheolau Eiddo Deallusol).

5 Cynllunio cychwyn a gadael

Y ddau gam allweddol mewn unrhyw brosiect yw gweithredu (dyma'r cam pan fo'r rhan fwyaf o brosiectau TG mewn mwyaf o risg) a gadael (mae llawer o contractau yn brin o ran manylion ar hyn er gwaethaf ymyriadau rheoleiddio diweddar yn rhai o sectorau'r diwydiant). Yn y ddau achos, mae angen meddwl ac ystyried y camau a fydd yn berthnasol ac y dylid manylu arnynt yn y cytundeb.

Er y gall cytundebau allanol meddalwedd a thechnoleg/BPO amrywio o ran sut neu beth maent yn ei gyflenwi, mae nifer o faterion cyffredin yn codi mewn trafodaethau ar bob cytundeb sy'n ymwneud â meddalwedd. Yn y canllaw byr hwn, mae'r Partner a'r Arbenigwr TG Justin Harrington yn nodi'r camau allweddol y mae angen i bob sefydliad eu hystyried er mwyn sicrhau bod eu contractau TG yn iawn.

6 Rhagweld a chynllunio ar gyfer newid

Bydd bron pob contract TG yn newid dros amser. Gall newid fod yn fiwrocraidd a gall ddigwydd dros gyfnod maith (gyda rheswm da dros hynny mewn rhai achosion e.e. i sicrhau craffu priodol) neu fel arall, gall newid fod yn hyblyg er mwyn delio ag amgylchedd deinamig. Mae angen i gwsmeriaid a chyflenwyr ystyried ble mae eu gwasanaeth yn perthyn ar y sbectrwm hwn a pharatoi gweithdrefn newid sy'n adlewyrchu hyn.

7 Ymarfer celfyddydau dywyll Cytundebau Lefelau Gwasanaeth

Mae lefelau gwasanaeth a chredydau yn cael eu gweld weithiau fel celfyddyd dywyll; yn ymarferol, mae'n fater o eglurder a meddwl trwy ganlyniadau. Mae bod yn glir am beth mae lefel gwasanaeth yn berthnasol iddo a sut beth yw diffyg cydymffurfiaeth yn allweddol. Yna, penderfynwch beth yw canlyniad diffyg cydymffurfio. Ai credyd gwasanaeth, neu ryw iawn arall fel presenoldeb uwch staff y cyflenwr neu uwchgyfeirio yn fewnol gan y cyflenwr? Dylech fod yn glir hefyd beth sy'n digwydd os yw'r gwasanaeth yn methu eto a pha fethiant lefel gwasanaeth sy'n achos o dor-contract perthnasol.

8 Cynllun ar gyfer pan mae pethau'n mynd o chwith

Mae pob contract sy'n defnyddio data personol neu ariannol neu sy'n allweddol i fusnes cwsmer fel arall angen sicrhau ei fod yn cydymffurfio â safonau a gweithdrefnau diogelwch a nodi sut y bydd y busnes yn para pe bai pethau'n mynd o chwith mewn ffordd drychinebus. Ar gytundebau mwy, byddem yn disgwyl atodlen annibynnol ar ddiogelwch a pharhad busnes.

9 Bod yn glir am gyfrifoldebau'r cwsmer

O safbwynt y ddau barti mae angen i chi fod yn glir beth a ddisgwylir gan y cwsmer. Yn amlwg, bydd angen i'r cwsmer dalu am unrhyw wasanaethau a ddarperir, ond os yw'r cyflenwr yn disgwyl data neu rywbeth arall gan y cwsmer mae sicrhau ei fod yn ymwybodol o hyn a'r amserlenni disgwyliedig o fudd i bawb.

10 Pragmatiaeth yn sicrhau cytundebau derbyniol

Yn olaf, awgrymw'n eich bod yn ceisio bod yn bragmataidd ac yn realistig gyda chontractau. Fel cwsmer, ydych chi wir angen bod yn berchen ar Eiddo Deallusol mewn unrhyw feddalwedd newydd a ddatblygir gan y cyflenwr? Pa mor realistig yw hi y byddwch yn gallu defnyddio'r Eiddo Deallusol hwn o ystyried y bydd y cyflenwr yn berchen ar ei Eiddo Deallusol ei hun yn y feddalwedd sylfaenol fel arfer.

Hoffech chi siarad am gytundebau meddalwedd a chytundebau cwmwl?



Justin Harrington

Partner

+44 (0)29 2039 1712

+44 (0)7523 515 608

justin.harrington@geldards.com

www.geldards.com



Jamie Goldberg

Partner

+44 (0)1332 378 379

+44 (0)7572 462 602

jamie.goldberg@geldards.com

www.geldards.com

“Mae Justin Harrington yn gwybod popeth sydd werth ei wybod am dechnoleg, contractau allanol, diogelu data ac Eiddo Deallusol. Un o’n hymgyngorwyr mwyaf dibynadwy.”

Legal 500, 2022