



# Schjødt

## Halvor Manshaus

Halvor Manshaus er leder IP/Media-gruppen i Advokatfirmaet Schjødt AS, Oslo og fast spaltist i Lov & Data.

## Thomas Hagen

Thomas Hagen er partner og advokat i Advokatfirmaet Schjødt og spesialisert innen immaterialrett (patent-, varemerke-, design- og opphavsrett), forretningshemmeligheter og markedsføringsrett. Han bistår særlig inn mot skjæringspunktet mellom teknologi og jus.

## Immaterielle rettigheter og ny teknologi: strategisk juridisk rådgivning i offentlig forsvarssektor

### Innledning

Forsvarssektoren i Norge og resten av Europa gjennomgår en periode med betydelige investeringer og endringer i leveransejeden. Med raskt voksende anskaffelsesbudsjetter og nye internasjonale samarbeidsavtaler under utforming, har spørsmål knyttet til immaterielle verdier («IP») beveget seg fra periferien til selve sentrum av forsvarsavtalene. Norges oppdaterte retningslinjer for anskaffelser innen forsvarssektoren, som trer i kraft 1. januar 2026, sammen med tilhørende forskrifter om industrielt samarbeid, skaper et rikt og komplekst IP-landskap. Slike endringer over kort tid innebærer et behov for juridisk planlegging, tilrettelegging og rådgivning. I dette nye landskapet er det viktig å koble på erfaringer juridiske rådgivere tidlig i prosessen.

Denne artikkelen gir en oversikt over de viktigste IP-bestemmelsene som gjelder for forsvarsanskaffelser i Norge, og belyser de praktiske

områdene der vi mener spesialisert juridisk rådgivning gir størst merverdi.

### Reguleringsrammen: IP og royalty i offentlige forsvarsanskaffelser

**Kjerneprinsipp: Ikke-eksklusiv lisensiering som utgangspunkt**  
Retningslinjene for offentlige forsvarsanskaffelser krever at anskaffelsesmyndighetene fastsetter bestemmelser om IP og royalty i kontrakter, og at eierskap til IP og eventuell royalty for bruksrettigheter skal fremgå tydelig i forespørsel/konkurransesgrunnlag og i selve kontrakten.

IP er i retningslinjene definert bredt som et samlebegrep som blant annet omfatter oppfinnelser, tekniske løsninger, opphavsrettsbeskyttede verk (inkludert programvare, kildekode og algoritmer), design, forretningshemmeligheter og know-how. Immaterielle rettigheter («IPR») som omfattes av retnings-

linjene, inkluderer patenter etter den norske patentloven, varemerker etter den norske varemerkeloven, designrettigheter etter den norske designloven, opphavsrett etter den norske opphavsrettsloven, forretningshemmeligheter etter den norske loven om forretningshemmeligheter og kontraktsfestede rettigheter til immaterielle rettigheter.

Som hovedregel skal forsvarssektoren inngå avtaler som gir bruksrettigheter som tilfredsstillende de faktiske behov i forbindelse med en anskaffelse og påfølgende drift, vedlikehold og videreutvikling. Avtalene skal altså ikke uten videre innebære overtakelse av eiendomsretten til den underliggende teknologien og kompetansen som ligger til grunn for anskaffelsen. Denne generelle preferansen for ikke-eksklusive lisenser fremfor direkte eiendomsoverdragelser innebærer at det konkrete omfanget, varigheten og begrensningene av bruksrettighetene må utformes og tilpasses

konkret til hver enkelt avtale. Et unntak fra dette utgangspunktet gjelder der det foreligger tungtveiende grunner til å erverve eierskap, eller til å kreve eksklusive bruksrettigheter, som omtalt nedenfor.

### **Når overføring av eierskap eller eksklusive lisenser kan være aktuelt**

Unntaksvis kan forsvarssektoren ha behov for en overføring av eierdomsrett til immaterielle rettigheter fra leverandøren, eller en eksklusiv lisens, der dette klart er strengt nødvendig og det foreligger særlig tungtveiende sikkerhetshensyn. Dette gjelder spesielt der slik streng nødvendighet kan påvises, herunder situasjoner som faller inn under lov av 26. juni 1953 nr. 8 om oppfinnelser av betydning for riket med tilhørende forskrifter. Det samme vil gjelde dersom en slik overføring eller eksklusiv lisens utgjør det mest økonomisk fordelaktige alternativet (som utdypet i Forsvarsdepartementets retningslinjer for anskaffelsesprosedyrer innen forsvarssektoren). Slike ordninger kan være begrenset i tid og omfang til utvalgte elementer av teknologi eller kunnskap.

Rådgivning om når disse strenge terskelverdiene er oppfylt og hvordan man balanserer en regulering som tilfredsstiller de regulatoriske kravene opp mot leverandørens kommersielle og langsiktige interesser på en fornuftig måte, er et kjerneområde for spesialiserte juridiske rådgivere. En viktig del av dette arbeidet vil være ikke bare struktur og mekanismer for overgang eller eksklusivitet, men gode og gjennomtenkte definisjoner av know-how og teknologi som berøres. I en slik prosess vil det ofte være nødvendig å legge opp til et samarbeide mellom juridiske rådgivere og øvrige ressurser med spesialisert teknisk kompetanse.

### **Viktige forpliktelser knyttet til immaterielle rettigheter og teknologi ved utarbeidelse av kontrakter**

#### **Grensesnittedokumentasjon og brukerrettigheter**

Forsvarssektoren har rett til, uten kostnad, å benytte teknisk dokumentasjon som er levert i henhold til en kontrakt, og som det er nødvendig å inkludere i anbudsdokumenter eller på annen måte gjøre offentlig tilgjengelig for å beskrive grensesnitt og funksjonalitet i forbindelse med anskaffelse av tilstøtende systemer eller materiell – såkalt «Grensesnittedokumentasjon».

Grensesnittedokumentasjon kan omfatte overordnede beskrivelser av form, tilpasning og funksjon; informasjon som er nødvendig for generell installasjon, drift, vedlikehold og opplæring; rettelser og endringer i teknisk dokumentasjon; offentlig tilgjengelig informasjon; og annen teknisk informasjon som forsvarssektoren har levert til leverandøren.

Forsvarssektoren må også sikre at den, uten kostnad og for eget internt bruk, kan reproducere og distribuere teknisk dokumentasjon levert av leverandøren.

Å definere de nøyaktige grensene for grensesnittedokumentasjon i kontrakter – og sikre at leverandørens kommersielt sensitive dokumentasjon opprettholder passende konfidensialitetsbeskyttelse – er et område der nøye juridisk utforming er avgjørende.

#### **Omfattende kontraktsmessig vurdering av immaterielle rettigheter**

Ved hver kontraktsinngåelse må anskaffelsesmyndigheten blant annet vurdere at de avtalte immaterielle rettighetene dekker både nåværende og fremtidige behov og formål innen forsvarssektoren.

Kontrakter må også omhandle retten til å dele IP innenfor den bredere offentlige forsvarssektoren der det er nødvendig, inkludert deling innenfor det totale forsvarsramme-

verket (for eksempel brukerhåndbøker), deling med andre aktører i bransjen (for eksempel grensesnittedokumentasjon) og deling med andre lands væpnede styrker (for eksempel tekniske håndbøker).

Kontrakter må omhandle spørsmål om ansvar og erstatning i tilfelle brudd på tredjeparts rettigheter, for å beskytte forsvarssektoren og sikre alternative løsninger dersom et brudd på tredjeparts rettigheter ikke kan løses.

Kontrakter må også omhandle juridiske scenarier der utviklingen som skal gjennomføres av en eller annen grunn ikke fullføres, eller der leverandøren senere blir insolvent, avslutter driften eller oppgir sitt fokus på den aktuelle teknologien, slik at forsvarssektoren i slike tilfeller kan sikre seg alle nødvendige rettigheter for å beskytte sine interesser.

Konkret må kontrakter sikre overholdelse av loven om ansattes oppfinnelser, loven om forretningshemmeligheter, loven om oppfinnelser av betydning for rikets forsvar og opphavsretsloven – både for å sikre de rettighetene forsvarssektoren har krav på og for å sikre overholdelse av konfidensialitetskrav. Dette gjelder i like stor grad for forsvarssektorens egne ansatte som deltar i FoU-prosjekter med en leverandør.

Omfanget av denne lovpålagte sjekklisten – som spenner fra patentlovgivning til opphavsrett, forretningshemmeligheter og spesifikk lovgivning for forsvarssektoren – understreker hvorfor IP-ekspertise i denne sektoren ikke bare er nyttig, men nødvendig for å unngå problemer på et senere punkt i tidslinjen.

#### **Royalties: Et særlig komplekst område**

##### **Forpliktelsen til å avtale royalty**

Der forsvarssektoren helt eller delvis har finansiert forskning og utvikling av et produkt, må det inngås en avtale om royalty.

Royaltysatsen skal tilpasses det enkelte tilfellet. Som hovedregel

skal royalty ikke overstige 5 % av salgsprisen for et produkt/en tjeneste, eller delkomponenter i et system, der forsvarssektoren har finansiert en utvikling eller anskaffelse (investeringsanskaffelse). Dette taket på 5 % gjelder både som et maksimumsbeløp per kontrakt og, som omtalt nedenfor, som et samlet tak for alle etater innen forsvarssektoren for det samme produktet. Royaltysatsen skal vurderes ut fra markedspotensial, utviklingskostnader i forhold til produksjonskostnader og eventuelle avgifter per enhet. Det er viktig å merke seg at royalty normalt ikke skal kreves i FoU-kontrakter der forsvarssektorens bidrag til utviklingen ikke overstiger 5 millioner kroner (ekskl. mva.), uavhengig av hvilken budsjettpost finansieringen hentes fra. I tillegg kan fritak for royalty vurderes for små og mellomstore bedrifter i tidlige faser av en utviklingscyklus der forsvarssektoren bidrar med finansiering i et produkts oppstartsfase; et slikt fritak må godkjennes av Forsvarsdepartementet.

Royalty skal betales fra første salg. Som hovedregel skal royalty frafalles så snart det offentlige forsvarssektorens bidrag eller investering er tilbakebetalt, og det kan vurderes å fastsette en sluttdato for royaltybetalinger basert på en vurdering av teknologiens levetid. Denne regelen om fritak ved tilbakebetaling og tidsbegrensning skal imidlertid ikke gjelde for immaterielle rettigheter som forsvarssektoren selv har utviklet; i slike tilfeller skal lisensavtaler og royaltykrav overfor industrien i stedet baseres på kravene som gjelder for forsvarssektorens virksomhet som markedsaktør etter statsstøttereglene, hvor en veiledende royaltysats på 5 % anses som markedsstandard innenfor forsvarssegmentet.

Forsvarssektoren skal i prinsippet behandles som én aktør, noe som innebærer at det ikke skal kreves royalty for samme sak flere ganger av ulike etater. Følgelig skal den

samlede royaltyen som skal betales til alle etater samlet sett ikke overstige det ovennevnte taket på 5 % for det samme produktet, uavhengig av antall separate avtaleforhold.

### Royalty ved videreutvikling

Dersom en leverandør videreutvikler et produkt, eller bruker deler av et utviklet produkt som del av et annet system, skal det også betales royalty. Ved videreutvikling beregnes royaltyen som:  $\text{Forsvarssektorens royalty} = X \times (A / (A + B))$ , der X er den opprinnelig beregnede royaltyen, A er forsvarssektorens utviklingskostnader (inkludert eget bidrag), og B er leverandørens videreutviklingskostnader.

Leverandøren må fremlegge dokumentasjon for anskaffelsesmyndigheten som underbygger en redusert royaltysats, og kan ikke rapportere royalty til en redusert sats før anskaffelsesmyndigheten har tatt og godkjent grunnlaget for denne reduksjonen.

### Rapporterings-, revisjons- og verifiseringsrettigheter

Anskaffelsesmyndigheten må pålegge leverandøren en registreringsplikt, herunder en plikt til å føre en spesifikk oversikt over det nøyaktige antallet solgte enheter og faktura-verdien. Leverandøren må rapportere om salg og innkrevde avgifter for hvert kalenderår, selv om det ikke har vært noe salg i perioden.

Forsvarssektoren har rett til innsyn hos leverandøren for å verifisere underliggende dokumentasjon, og rett til å innhente opplysninger gjennom relevante etater om eventuelle salg til utlandet.

Forsvarsmateriell («FMA») forvalter forsvarssektorens mulighet til å kreve royalty for utvikling finansiert ved investeringer sektoren gjør via sine investeringsanskaffelser, mens Forsvarets forskningsinstitutt («FFI») forvalter royalty ved lisensiering av forsvarssektorens egne immaterielle rettigheter til industrien.

Der både FFI og FMA kan kreve royalty for det samme produktet, har royaltybetaling til FFI forrang når royaltyen gjelder lisensiering av forsvarssektorens egne immaterielle rettigheter innenfor taket på 5 %.

For å illustrere dette kan det oppstå en royaltykonflikt der en leverandør videreutvikler et produkt finansiert av forsvarssektoren og krever en redusert royaltysats i henhold til formelen angitt ovenfor, men anskaffelsesmyndigheten er uenig i leverandørens beregning av egne videreutviklingskostnader (B). I et slikt scenario kan leverandøren ikke anvende den reduserte satsen før anskaffelsesmyndigheten har godkjent den underliggende dokumentasjonen – noe som skaper en potensiell kontantstrøm- og regnskapskonflikt som krever både teknisk og juridisk løsning. Tilsvarende kan det oppstå uenighet om hvorvidt det samlede taket på 5 % er nådd, og hvilken etats krav på royalty som har prioritet, når flere etater hver for seg har finansiert deler av det samme produktet.

### Forgrunns- og bakgrunnsinformasjon i FoU- og utviklingsprosjekter

Forgrunnsinformasjon er informasjon som skapes eller utvikles i løpet av gjennomføringen av et samarbeids- eller utviklingsprosjekt – typisk i forbindelse med et spesifikt anskaffelsesprosjekt, eller i FoU-prosjekter som går forut for en anskaffelse.

Forgrunnsinformasjon som oppstår fra et anskaffelsesprosjekt, kan være relevant for senere oppgraderinger og vedlikehold, eller for muligheten til å foreta en ny anskaffelse dersom en leverandør blir insolvent eller avslutter driften. Av denne grunn må forsvarssektoren sikres retten til å bruke forgrunnsinformasjon fra et prosjekt til senere anskaffelser og potensielle oppfølgingskonkurranser, samtidig som forretningshemmeligheter og kom-

mersielt sensitiv informasjon beskyttes.

Avtalene må inneholde klare beskrivelser og må ikke gi forsvarssektoren rett til å dele rettigheter eller forgrunnsinformasjon med tredjeparter, med mindre dette er uttrykkelig avtalt. I påfølgende konkurranser bør forsvarssektoren som hovedregel benytte aggregerte, ikke-sensITIVE resultater fra forgrunnsinformasjonen når den samarbeider med tredjeparter.

Eierskapet til et produkt som stammer fra forgrunnsinformasjon generert gjennom et FoU-prosjekt før en (potensiell) anskaffelse, forblir normalt hos leverandøren. Dette prinsippet har betydelig kommersiell betydning: det innebærer at en leverandør beholder muligheten til å utnytte produktet kommersielt, herunder gjennom eksportsalg til tredjeland, forutsatt at slikt salg ikke strider mot gjeldende eksportkontrollbestemmelser (som utgjør et strengt forbud snarere enn en ren formalitet for etterlevelse). Forsvarssektoren sikrer seg de brukerrettighetene den trenger. Den nøyaktige avgrensningen av hva som utgjør «produktet» i forhold til den underliggende forgrunnsinformasjonen – og i hvilken grad forsvarssektoren kan bruke denne informasjonen i påfølgende konkurranser – er imidlertid ofte et sentralt forhandlingspunkt som krever nøye utforming av kontrakten.

### Industrisamarbeidsavtaler og overføring av immaterielle rettigheter

Et særskilt, men nært beslektet område omfatter IP-aspektene ved forpliktelser til industrisamarbeid som utløses av utenlandske forsvarsanskaffelser.

Godkjente kategorier av industrisamarbeidsprosjekter omfatter teknologisamarbeid (inkludert FoU-samarbeid) og teknologi- og kunnskapsoverføring til norske partnere.

Teknologisamarbeid defineres som prosjekter der norske og uten-



Colourbox / Chat GPT

landske partnere deltar på like fot og med en rimelig grad av like innsats, med sikte på å produsere et neste generasjons produkt, helst på systemnivå.

I sammenheng med teknologisamarbeid utgjør den norske partnerens rettigheter til teknologi og kunnskap et av elementene i verdivurderingen av prosjektet.

Tilsvarende er den norske partnerens rettigheter til teknologi og kunnskap et sentralt element i verdivurderingen ved teknologi- og kunnskapsoverføring.

Industrisamarbeidsprosjekter må ikke føre til eksport av norsk forsvarsmateriell, teknologi eller kompetanse i strid med gjeldende eksportkontrollbestemmelser.

Kryssfeltet mellom IP-eierskap, forpliktelser til teknologioverføring og overholdelse av eksportkontroll er et av de mest teknisk krevende områdene innenfor immaterielle rettigheter innen forsvarssektoren, og et område som regelmessig krever spesialisert juridisk strukturering.

### Praktiske områder der spesialist-rådgivning tilfører verdi

Det regulatoriske rammeverket som er skissert ovenfor gir opphav til en rekke praktiske utfordringer der spesialisert juridisk rådgivning i skjæringspunktet mellom IP-rett og forsvarsanskaffelser er ønskelig:

#### 1. IP-revisjoner og kartlegging av rettigheter før kontraktsinngåelse

Kartlegging av en leverandørs eller anskaffelsesmyndighets eksisterende IP-portefølje – og identifisering av hvilke rettigheter som sannsynligvis vil bli berørt av en bestemt forsvarsavtale – er et avgjørende skritt for kontraktsinngåelse. Dette inkluderer bakgrunnsinformasjon, potensiell forgrunnsinformasjon og ansattes oppfinnelser.

#### 2. Utarbeidelse og forhandling av klausuler om immaterielle rettigheter og royalty

Retningslinjene stiller detaljerte krav til innholdet i IP-bestem-

melser, herunder brukerrettigheter, grensesnittdokumentasjon, tredjeparts erstatningsansvar, insolvensbeskyttelse og royaltiformler. Spesialiserte rådgivere bør bistå både leverandører og forsvarssektoren med å utarbeide balanserte, regelverksmessige og kommersielt beskyttende klausuler. Det bør videre bemerkes at reglene for gjennomføring av anskaffelsesprosedyrer innen forsvarssektoren («RAF») er en intern instruks som i seg selv ikke gir rettigheter eller forpliktelser til tredjeparter, inkludert leverandører; kravene i instruksjonen får imidlertid kontraktsmessig virkning gjennom anskaffelsesdokumentene og de resulterende kontraktene, noe som gjør kjennskap til RAF avgjørende for enhver part som forhandler om forsvarsavtaler.

### 3. Strukturering av FoU-kontrakter og samarbeidsavtaler

For utviklingsprosjekter er en klar fordeling av rettigheter til forgrunnsinformasjon og bakgrunnsinformasjon – og å sikre at forsvarssektoren oppnår de spesifikke rettighetene den trenger uten unødvendig å frata leverandøren kommersiell verdi – en oppgave som krever dyktighet i utformingen.

### 4. Rådgivning om royaltytvister og verifisering

Gitt forsvarssektorens omfattende revisjons- og inspeksjonsrettigheter, samt kompleksiteten ved beregning av royaltypå videreutvikling, er tvister om royaltypforpliktelser og rapporteringskrav et voksende område for retts tvister og tvisteløsning.

### 5. Teknologioverføring i industri-samarbeidsavtaler

Spesialiserte rådgivere kan gi råd til utenlandske leverandører og

norske industripartnere om de immaterialrettslige implikasjonene av teknologioverføringsprosjekter under industrisamarbeidsavtaler, herunder strukturering av immaterialrettighetseierskap, rettigheter til resultater og samspillet med eksportkontrolllovgivningen.

### 6. Håndtering av forsvarsviktige oppfinnelser

Når en anskaffelse faller inn under loven om oppfinnelser av betydning for rikets forsvar, og sikkerhetshensyn kan gjøre det nødvendig med en overføring av eierskap eller en eksklusiv lisens, er det nødvendig med spesialistrådgivning for å vurdere den strenge nødvendighetsgrensen og for å strukturere ordningen på en hensiktsmessig måte.

### 7. Overholdelse av avtalen etter kontraktsinngåelse og rapportering av royaltyp

Løpende støtte til leverandører som er underlagt årlige rapporteringsforpliktelser for royaltyp, revisjonsrisiko og verifiseringsprosesser er et område med vedvarende etterspørsel etter hvert som langsiktige forsvarsavtaler nærmer seg utløpet.

### Konklusjon og fremtidsutsikter

IP innen forsvarssektoren er ikke lenger et sekundært anliggende i forsvarsanskaffelser. IP er i dag en sentral pilar i kontraktsforhandlinger og en kilde til betydelig kommersiell risiko og mulighet. Norges oppdaterte retningslinjer for forsvarsanskaffelser for 2026 har kodifisert et detaljert og krevende IP-rammeverk som gjelder for alle kontrakter i sektoren.

Fremover vil den økende rollen til kunstig intelligens, autonome systemer og multinasjonale samarbeidsprogrammer for utvikling ytterligere komplisere IP-landskapet – og reise nye spørsmål om eierskap



For å navigere vellykket i dette rammeverket i endring – enten som leverandør, industripartner eller selve innkjøpsmyndigheten – kreves det spesialistkompetanse i skjæringspunktet mellom immaterialrett, lovgivning om forsvarsanskaffelser og kommersiell avtalerett.

til AI-genererte oppfinnelser, grenseoverskridende lisensiering av fellesutviklede teknologier og anvendelsen av eksisterende lovverk på nye kategorier av immaterielle eiendeler. For å navigere vellykket i dette rammeverket i endring – enten som leverandør, industripartner eller selve innkjøpsmyndigheten – kreves det spesialistkompetanse i skjæringspunktet mellom immaterialrett, lovgivning om forsvarsanskaffelser og kommersiell avtalerett. Dette er viktig for Forsvaret som mottaker av anskaffelser, leverandørenes fremtidige konkurransegrunnlag og for den videre utviklingen av norsk forsvarsindustri som leverandør til partnere og allierte utenfor Norge.

*Halvor Manshaus er leder IP/Media-gruppen i Advokatfirmaet Schjødt AS, Oslo og fast spaltist i Lov & Data.*

*Thomas Hagen er partner og advokat i Advokatfirmaet Schjødt og spesialisert innen immaterialrett (patent-, varemerke-, design- og opphavsrett), forretningshemmeligheter og markedsføringsrett. Han bistår særlig inn mot skjæringspunktet mellom teknologi og jus.*