



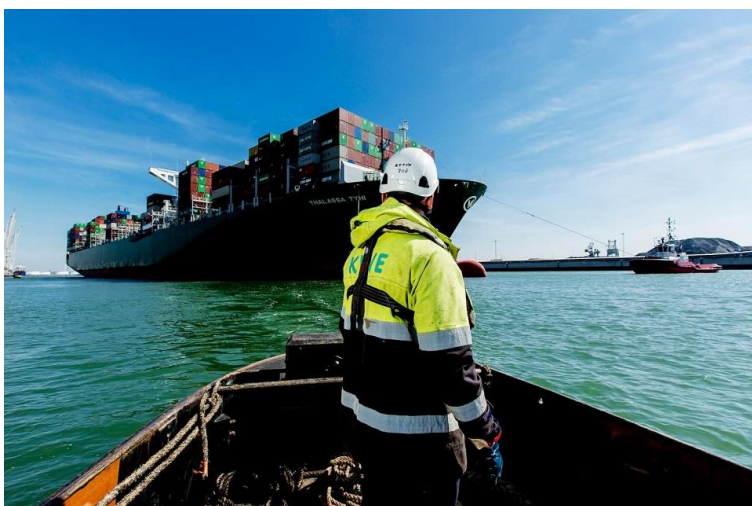
Barbara Sartori, Partner team Proprietà Intellettuale e Tecnologia

Stefano Incarbone, team Proprietà Intellettuale e Tecnologia

Studio legale e tributario CBA, sede di Padova.

Le regole della logistica 4.0

Il digitale non ha solo un impatto tecnologico nella movimentazione delle merci a livello globale, ma interessa anche contratti e norme tra le parti



Tra gli effetti positivi apportati dalla gravissima crisi sanitaria e socio-economica che siamo vivendo, vi è l'imponente **accelerazione dei processi di digitalizzazione** in svariati settori dell'industria e dei servizi, o, quanto meno, l'acquisita consapevolezza della sua necessità.

Ciò è avvenuto in modo dirompente per la **logistica**, la cui centralità strategica a vari livelli si è palesata agli occhi di tutti: per le attività produttive che avevano necessità, da un lato, di **approvvigionarsi delle materie prime** per proseguire la produzione, per noi popolo di smart-worker che abbiamo dovuto organizzare in fretta un ufficio (e, perché no, una palestra) casalinghi, per i supermercati presi d'assalto dall'ansia di rimanere con il frigo vuoto e, ancor più, per i nostri ospedali che hanno lottato contro il tempo per approvvigionarsi di respiratori, medicine, e dispositivi di protezione.

Tanto più le nostre aziende erano già dotate di **strumenti digitali** per la gestione della loro logistica, tanto più agilmente e efficacemente sono riuscite a fronteggiare le nuove sfide imposte dall'emergenza.

La supply chain digitale basata su **processi data-driven** e caratterizzata da inventario e posizionamento a scaffale online, gestione on line degli **stock in e out**, **tracking elettronico** dei materiali, **identificazione di out-of-stock** e pianificazione automatica dei materiali, integrati in un unico ecosistema condiviso internamente, tra le varie funzioni aziendali, ed esternamente, tra i fornitori e distributori, ha costituito il vero fattore abilitante di competitività. Ha permesso di adattarsi agilmente al mutare delle condizioni e di reagire in tempo reale, se non addirittura in modalità predittiva, alle interruzioni nella **catena di fornitura**, modulando completamente i processi sulla base di scenari "what-if".

Il tutto ulteriormente potenziato da tecnologie abilitanti quali **IoT**, **intelligenza artificiale**, **realtà aumentata e robotica**, che hanno consentito, tra l'altro, di limitare la presenza umana all'interno dei magazzini.

Il ruolo del digitale

Nella **supply chain digitale** è il software a diviene cuore pulsante, sia nel caso in cui se ne acquisisca un diritto d'uso tramite licenza, sia nel caso in cui se ne acquisti la piena titolarità tramite un contratto di sviluppo software.

Fino a qualche anno fa il modello tradizionale di distribuzione dei software era dominato dalle **cosiddette licenze on-premise**, quelle licenze che, mediante un cd-room o un account web, vengono installate localmente nell'infrastruttura dell'azienda cliente, il cui uso di regola è limitato a un numero massimo di utenti dispositivi, con manutenzione e aggiornamenti disciplinati a parte.

Nel corso dell'ultimo decennio, invece, si è venuto affermando il **modello distributivo Saas** (*software as a service*, software come servizio), nel quale il software non viene più installato nei server dell'azienda cliente, ma viene ospitato in cloud e, previo abbonamento comprensivo di manutenzione e aggiornamenti, viene messo a disposizione del cliente attraverso una connessione internet.

Il contratto Saas, pur essendo un contratto atipico, è assimilabile ad un appalto di servizi, incentrato sui **livelli di servizio** (Sla) che verranno garantiti in termini di disponibilità, tempi di risposta e risoluzione di eventuali problemi, **livelli di protezione cyber**, tempo di presa in carico e correzione di banchi e malfunzionamenti, eventualmente garantiti da penali o da clausole risolutive espresse ex art. 1465 del Codice civile.

Altro aspetto cruciale sarà la tutela della **riservatezza delle informazioni** segrete dell'azienda cliente e la salvaguardia dei suoi diritti di proprietà intellettuale, aspetto particolarmente critico se si considera che il fornitore, in questo specifico modello contrattuale, ha potenzialmente accesso a tutti i dati ed alle informazioni strategiche del cliente.

Le regole del gioco

Spesso, tuttavia, le soluzioni standard disponibili sul mercato mal si adattano a gestire adeguatamente le **specifiche esigenze logistiche della singola azienda**. Ecco dunque che molte aziende scelgono di commissionare ad una software house la creazione di un software ad hoc, mediante un contratto di sviluppo. In questo tipo di contratto acquisirà centrale importanza la **collaborazione tra committente e sviluppatore** affinché la soluzione sviluppata corrisponda alle esigenze del committente e sarà particolarmente delicata la fase dell'accettazione dell'opera.

Aspetto nodale del contratto di sviluppo software è poi la **disciplina della titolarità dei relativi diritti di proprietà intellettuale**. In particolare, il committente tenderà a voler acquisire ogni diritto di sfruttamento economico sui codici sorgenti e oggetto, con la conseguenza che la software house che li ha creati non potrebbe più utilizzarli neppure per la realizzazione di altri programmi, ancorché differenti da quello commissionato. Al contrario, la software house tenderà a riservare a sé i diritti di sfruttamento patrimoniale dei codici sorgenti, limitando i diritti del committente al solo codice oggetto, o ancora ai soli usi del programma di cui il committente abbia realmente bisogno, in modo poter impiegare quei codici per sviluppare programmi diversi. In entrambi i casi potrebbe rendersi opportuno inserire clausole di non concorrenza, onde evitare che lo sviluppo pagato dal committente e approntato sulla base del suo know-how aziendale, confluisca in soluzioni simili, messe a disposizione della concorrenza.

Come spesso accade non c'è una struttura contrattuale che vada bene per ogni progetto di software, occorrerà valutare con attenzione le rispettive esigenze e **modulare le clausole disciplinanti** i diritti di proprietà intellettuale, la riservatezza e gli obblighi di non concorrenza caso per caso, in modo da ottenere la soluzione più adeguata ed efficace a disciplinare il singolo caso concreto.