

# Kontrakt- guiden 2014

Guide til forlagskontrakter



## Forord

Kontraktguiden er en gennemgang af en del af det indhold, du sandsynligvis vil møde som forfatter, når du skal underskrive en forlagskontrakt. Hvis der opstår problemer mellem dig og forlaget, kan de blive afgjort ud fra teksten i kontrakten, og derfor er det vigtigt, at kontrakten gør det klart, hvilke rettigheder og pligter henholdsvis du og forlaget har.

Indtil du har skrevet under, er kontrakten åben for forhandling, og du kan bede om at få ændret betingelser og formuleringer, du ikke er tilfreds med. Vær opmærksom på, at du kan forhandle en lang række punkter, ikke kun royaltysatsen. Formålet med denne kontraktguide er således, at du kan få et overblik over indholdet af forlagskontrakten og håndteringen af dine rettigheder, så du bliver bedre i stand til at forhandle med forlaget.

Kontraktguiden beskriver de overordnede principper for forfatterkontrakter med forlag. Oversættelse og illustration er derfor primært beskrevet fra forfatterens vinkel.

Forlagskontrakter ser forskellige ud i dag. Konkurrencelovgivningen forhindrer, at Dansk Forfatterforening forhandler bindende vilkår med Forlæggerforeningen om honorarer. Forfatterforeningen må derimod gerne forhandle modelkontrakter med konkrete forlag. De modelkontrakter, der er aftalt med enkelte forlag, ligger på [danskforfatterforening.dk](http://danskforfatterforening.dk) under fanen Rådgivning (se under de enkelte faggrupper).

Du skal være opmærksom på, at det ene forlags ord og begreber ikke nødvendigvis betyder det samme som et andet forlags brug af samme ordlyd. En del formuleringer i de gængse kontrakter er oven i købet uklare og kan tolkes forskelligt. Vi anbefaler, at du forlanger, at kontraktens ordlyd er så præcis som muligt, så du sikrer dig, at du og forlaget er enige om, hvad der står. Vær ikke bange for at spørge, og få gerne svar fra forlaget på skrift. Der findes kontrakter, der simpelthen er forvrøvlede. De kan henvise til paragraffer, der ikke findes, eller i én paragraf tale om, at »forfatteren afleverer reproduktionsklare illustrationer sammen med manus«, for så i næste paragraf at erklære, at »det er aftalen, at forlag fremskaffer illustrationer« – altså det stik modsatte. Hvis du har svært ved at gennemskue ordlyden, kan det godt være, fordi den er uigennemskuelig eller direkte fejlbehæftet.

Desuden er der i disse år så meget oprud i bogbranchen, at der hele tiden opstår nye forretnings- og udgivelsesmetoder. Det betyder også, at det er svært for forlagene at følge med udviklingen i kontrakterne, hvilket kan vise sig i uklare og ufuldstændige kontraktvilkår.

Er du i tvivl, så spørg dit forlag – eller Dansk Forfatterforenings sekretariat.



# Indhold

<b>I AFTALENS TYPE OG OMFANG .....</b>	<b>5</b>
<b>RETTIGHEDER TIL SALG .....</b>	<b>5</b>
<b>FREMTRÆDELSIFORMER .....</b>	<b>6</b>
TRYKTE BØGER .....	6
1. Originaludgave .....	6
2. Billigudgave .....	6
3. Specialudgave.....	6
4. Redaktionelt bearbejdet særudgave, fx forkortet udgave.....	7
5. Partisalg.....	7
6. Bogklubudgave.....	7
7. Print on demand .....	7
DIGITALE UDGIVELSER.....	7
1. E-bog .....	8
2. Lydbog.....	8
3. Applikation (app).....	8
Kopibeskyttelse af digitale udgivelser.....	8
Kontraktforhold af særlig vigtighed for digitale udgivelser .....	9
<b>FORMIDLING AF RETTIGHEDER.....</b>	<b>10</b>
HVILKE RETTIGHEDER FORMIDLES? .....	11
VILKÅRENE FOR FORMIDLING .....	11
1. Formidlingsret til hvilke fremtrædelsesformer? .....	11
2. Tidsbegrænsning og opsigelse af formidlingen.....	11
4. Honorar for formidling.....	12
<b>II MANUSKRIPDET .....</b>	<b>13</b>
1. Omfang.....	13
2. Afleveringsform.....	13
3. Afleveringstidspunkt .....	13
4. Udgivelsestidspunkt .....	13
5. Korrektur .....	14
6. Hvem ejer dit endelige manuskript? .....	14
7. Register .....	14
<b>III NOGET OM OPHAVSRET.....</b>	<b>15</b>
HVAD BESTÅR DIN OPHAVSRET AF? .....	15
DE IDEELLE RETTIGHEDER – DROIT MORAL.....	15
LOYALITETSFORPLIGTELSEN MV. ....	16
1. Loyalitetsforpligtelsen.....	16
2. Konkurrenceklausuler .....	16
3. Fortrolighedsklausuler .....	16
TILBAGEGANG AF RETTIGHEDER = TILBAGEFALDSRET.....	17
VÆRKETS TITEL .....	17
DIT ANSVAR FOR DIT VÆRK .....	18
ANDRES KRÆNKELSER AF DIT VÆRK .....	18
<b>IV REDAKTION, PRODUKTION OG ILLUSTRATION .....</b>	<b>19</b>
REDAKTION AF INDHOLD .....	19
VÆRKETS UDSEENDE .....	19
SÆRLIGT OM ILLUSTREREDE VÆRKER .....	20

1. Honorarfordeling i forhold til illustratør .....	20
2. Illustrators rettigheder ved genudnyttelse .....	20

**V HONORAR..... 21**

ROYALTY .....	21
1. Royaltyprocenten .....	21
2. Graderet royalty .....	21
3. Royalty ved illustrerede værker .....	21
3. Royalty ved indbundne udgaver samt specialudgaver (bindfradrag) .....	21
4. Royalty ved små oplag .....	21
5. Royalty ved digital udgivelse .....	21
BEREGNINGSGRUNDLAG .....	22
1. Vejledende udsalgspris .....	22
3. Nettopris .....	22
2. Fri pris.....	22
4. Bindende udsalgspris .....	22
Om beregning af royalty .....	23
FORSKUD/GARANTISUM .....	23
Særligt om garantium for digitale bøger .....	24
FRIEKSEMPLARER .....	24
Digitale frieksemplarer.....	24
ROYALTYOPGØRELSE OG UDBETALINGSTIDSPUNKT .....	24

**VI PRISNEDSÆTTELSE, UDSALG OG MAKULERING ..... 27**

UDSALGSKRITERIER .....	27
MAKULERING AF RESTLAGER.....	27

**VII MARKEDSFØRING ..... 29**

Egen medvirken .....	29
----------------------	----

**VIII BETALINGSFORLAG OG EGEN UDGIVELSE..... 31**

DIGITALISERING AF BACKLIST.....	31
---------------------------------	----

**STIKORDSREGISTER ..... 32**

# I Aftalens type og omfang

I begyndelsen af kontrakten bør det beskrives, hvilke rettigheder du, forfatteren, primært overdrager forlaget, når du underskriver kontrakten. Typisk vil det først og fremmest være:

*Eneret til at fremstille eksemplarer af og udgive bogen (dit værk) på dansk i én eller flere fremtrædelsesformer.*

Ud over at give forlaget ret til at udgive bogen kan du også give forlaget ret til at videreoverdrage bestemte rettigheder til dit værk til andre udgivere eller producenter, som så udgiver fx en bogklubudgave eller en oversættelse eller laver en film på basis af din bog. Du skal være opmærksom på, at udnyttelsen af disse rettigheder godt kan være beskrevet et andet sted i kontrakten.

## RETTIGHEDER TIL SALG

Det er vigtigt, at du i hovedtræk forstår, hvad grundlaget er for din forhandling med forlaget om udgivelsen af din bog.

Du har skrevet et bogværk, som du er stolt over og har lagt en stor og personlig indsats i. Ophavsretten er skaberens ret til sit værk. Hvis ophavsretten ikke eksisterede, ville du have det problem, at hvis du viste din bog til andre, så kunne de frit kopiere den og eventuelt tjene penge på dit arbejde uden at skulle betale dig noget. Ophavsretten sikrer, at selv om du viser det, du har skrevet, til andre, så må de ikke sprede det til offentligheden eller i øvrigt bruge det, uden at der er indgået en aftale med dig, der beskriver, hvad de må gøre, dvs. en overdragelse af rettigheder til at råde over værket.

Nu til dags er der rigtig mange måder at bringe din bog ud til publikum på: trykt bog, e-bog, elektronisk tekst i øvrigt, lydbog, oversættelse til et andet sprog, dramatisering mv. – det vi i denne guide kalder bogens fremtrædelsesformer. Det betyder desværre også, at der er mange rettigheder at holde styr på.

Det er derfor meget vigtigt, at kontraktens bestemmelser om, hvilke rettigheder du overdrager, er så entydige som muligt. Du skal ud af kontraktens bestemmelser kunne læse

- hvilke fremtrædelsesformer du overdrager forlaget rettighederne til at udnytte
- hvilke fremtrædelsesformer du overdrager forlaget formidlingsret til
- hvilke rettigheder du giver forlaget førsteret/option til eventuelt at udnytte
- hvilke rettigheder forlaget er forpligtet til at udnytte
- i hvilket omfang du overdrager ret til at bearbejde dit værk (fx forkortede udgaver, oversættelse og dramatisering), og ikke mindst
- i hvilket omfang du på et tidspunkt har mulighed for at få rettighederne tilbage, herunder at opsige kontrakten med forlaget.

Du kan læse mere om ophavsret på [ophavsret.dk](http://ophavsret.dk) (bl.a. under fanen Baggrundsviden i spalten Baggrundsarkiv).

## FREMTRÆDELSESFORMER

Fremtrædelsesformer er en fællesbetegnelse for de mange forskellige måder, en bog kan udgives på, hvad enten den udkommer på papir eller digitalt.

Den oversigt over former, vi giver her, er ikke udtømmende, og der ses hele tiden nye fremtrædelsesformer for bogen, både trykt og digitalt.

### TRYKTE BØGER

#### 1. Originaludgave

Ved originaludgave i trykt form forstås første udgave af din bog trykt som papirbog samt genudgivelse i nye oplag af originaludgaven.

I kontrakten bør der stå, at forlaget skal give dig besked, før man påbegynder tryk af et nyt oplag af din bog, og oplyse dig størrelsen på oplaget.

Kontrakten bør definere:

- Hvor mange eksemplarer man anslår, at første oplag af originaludgaven trykkes i.  
Første oplag bør defineres som de eksemplarer af bogen, som trykkes inden for 3 måneder efter udgivelsesdatoen. Den skønnede størrelse af 1. oplag angives i kontrakten og bruges bl.a. til beregning af forskuddet, også kaldet *garantisummen*.
- Hvad der menes med »et oplag«.  
Ved et oplag forstås de eksemplarer, der trykkes i samme omgang. Oplagsnummeret bør angives i værket. Kontrakten kan tale om, at et oplag kan fremstilles ved flere produktionsgange. Dette bør du kun acceptere, hvis der sættes tidsramme på, fx »inden for 3 måneder«.

#### Genoptryk (nye oplag)

Der bør også stå i kontrakten, at hvis genudgivelsen sker mere end et år efter udgivelse af 1. oplag, har du ret til at ændre i værket inden for en angivet tidsramme, såfremt du ønsker det. Hvis du ønsker ret til at nedlægge veto mod, at dit værk bliver udgivet i et nyt oplag – fx fordi indholdet er blevet forældet – skal du sørge for at få veto retten indskrevet i kontrakten.

Visse typer udgivelser vil kræve ajourføring ved genudgivelse, og det kan stå i kontrakten, at du er forpligtet til gratis at ajourføre dit værk, og at hvis du ikke kan eller vil, har forlaget ret til at sætte en tredje person til at ajourføre og til at trække udgiften fra dit honorar. Ajourføring er primært relevant for faglitteratur.

#### 2. Billigudgave

Kontrakten bør definere, hvad der forstås ved en billigudgave.

Dengang der var faste priser på bøger, var en billigbog defineret ved, at den blev solgt til højst 2/3 af originaludgavens salgspris. Efter ophævelsen af de faste bogpriser er der stor forskel på, hvordan forlagene definerer en billigudgave.

#### 3. Specialudgave

Kontrakten bør definere, hvad der forstås ved en specialudgave.

En specialudgave kan være en udgave af dit værk, hvor der er gjort særligt meget ud af fx layout eller udstyr: dyrt papir, speciel og dyr indbinding e.l. Det kan dog også være meget andet, og du bør få specificeret i kontrakten, hvad der menes med ordet.

#### 4. Redaktionelt bearbejdet særudgave, fx forkortet udgave.

Forlaget kan stå for en eventuel særlig bearbejdelse af dit værk: forkortelse, tilrettelæggelse for læsesvage e.l. I kontrakten skal der stå, at en eventuel bearbejdelse skal ske i samarbejde med dig, og at du skal godkende resultatet, før det udgives.

#### 5. Partisalg

Partisalg betyder, at et helt oplag eller et restoplag sælges til en samlet pris for hele portionen. I kontrakten kan der stå, hvor mange eksemplarer af værket et parti består af. Det kan fx være mindst 500 eksemplarer. Et partisalg kan også være en specialudgave.

#### 6. Bogklubudgave

Værket kan genudgives som bogklubbog, eventuelt med ny forside eller under andet forlagsnavn. Kontrakten bør præcist definere vilkårene ved en genudgivelse som bogklubbog.

Der bør udbetales *garantisum* af bogkluboplaget senest ved udgivelsen af bogklubudgaven.

Bogklubben kan være forlagets egen eller et andet forlags. Vær opmærksom på, om forlaget betragter salg til bogklub som en videreformidling af dit værk (også inden for egen forlagskoncern). Det betyder nemlig, at forlaget beregner sig et honorar for videreformidlingen af det aftalte royaltihonorar, forlaget betaler dig for bogklubudgivelsen.

Ved udgivelse i bogklub er der tradition for at betale en royalty, som er noget lavere end royaltyen ved salg af ordinærudgaven. Du kan forhandle om at få en højere royaltyprocent, når salget af dit værk overstiger et bestemt antal eksemplarer. Se *graderet royalty*.

#### 7. Print on demand

Print on demand eller POD betyder, at værket ikke på forhånd trykkes i ét oplag, men trykkes løbende, efterhånden som det bestilles. I så tilfælde bør du forhandle om at få fastsat et skønnet oplag i kontrakten, som din garantisum/dit forskud beregnes af.

## DIGITALE UDGIVELSER

Du kan desuden give forlaget ret til at udgive dit værk i forskellige digitale former. I forbindelse med alle kontrakter, der vedrører digitale udgivelser, er det vigtigt, at det specificeres nærmere, hvordan forlaget har tænkt sig at udgive værket digitalt, da rettighedsoverdragelsen ellers kan blive meget bred, og det er ikke til din fordel.

Der opereres hovedsagelig med tre former for digitale udgivelser: e-bog, lydbog og app. Det kan være en fordel at lave en lydbogs- eller en e-bogskontrakt som en tillægsaftale til hovedkontrakten, og en kontrakt om en applikation bør altid være en selvstændig aftale/tillægsaftale. Forholdet mellem de to kontrakter skal være, at hovedkontraktens bestemmelser gælder, undtagen hvis der specifikt står noget andet i tillægskontrakten.

Digitale værker kan udgives på et fysisk medie, fx en cd, eller i ikke-fysisk form, dvs. som en computerfil. For tiden distribueres filer på tre forskellige måder:

- *Download* – computerfilen hentes fra en hjemmeside.
- *Podcast* – computerfilen sendes til en modtager, fx til din pc eller smartphone.
- *Streaming* (af engelsk: *stream* = strøm) – Man får bogen leveret online, efterhånden som den læses. Gammeldags radio og tv er eksempler på streamede medier. En streamet bog ligger altså ikke hos læseren, men nye sider hentes løbende fra forlaget, og læseren må hele tiden være online. Bibliotekernes digitale udlån benytter streaming.

## **1. E-bog**

E-bøger produceres i en række forskellige formater. Forlaget vil typisk producere bogen til flere formater på samme tid. Hvis du har særlige ønsker til formatet, bør det skrives ind i kontrakten.

- **EPUB** er et standardformat, som pakker tekst, billeder og grafiske formater i en enkelt fil. Den nyeste udgave er uafhængig af platformen og kan læses på både små og store skærme. EPUB er meget udbredt, fordi det kan understøtte alle slags lyd og video og kan formidle bibliografiske oplysninger om værket (også kaldet metadata). Formatet bruges mest til skønlitteratur, da det ikke er velegnet til komplekse grafiske fremstillinger med mange illustrationer og tabeller.
- **FLEPUB** (eller *Fixed Layout EPUB*) er et format, hvor billeder og tekst beholder et fast layout. Det benyttes bl.a. til magasiner og børnebøger, hvor det er vigtigt, at teksten står det rigtige sted i forhold til andre design elementer.
- **PDF** er et af de mest benyttede formater i computerverdenen, og de fleste apparater kan læse det. Det er meget benyttet til faglitteratur og børnebøger, hvor der er mange illustrationer og krævende grafik. Det er imidlertid udviklet for at skulle blive læst på en computerskærm, hvorfor andre formater er mere velegnede til dagens meget udbredte apparater med en lille skærm.

Når det drejer sig om interaktive værker og multimedieværker, er der mange flere formater end de ovenfor nævnte. Internetboghandelen Amazon benytter også sit eget format, MOBI, til sin Kindle-læser.

## **2. Lydbog**

Værket kan indtales og udgives som lydbog på en cd eller som computerfil.

Hvis du giver forlaget ret til at udgive dit værk som lydbog, skal kontrakten indeholde jeres aftale om royaltyprocent, afregningsmåde og frieksemplarer, såfremt forlaget selv udgiver. Royaltyprocenten vil ofte være lavere end for ordinærudgaven, men den kan frit forhandles.

Det kan være forlaget selv, der udgiver som lydbog, eller et andet forlag. Hvis det er et andet forlag, er der tale om videreformidling af rettigheder.

En lydbogsaftale kan med fordel laves som en tillægsaftale til hovedkontrakten. Forholdet mellem de to kontrakter skal være sådan, at hovedkontraktens bestemmelser gælder, medmindre der specifikt står noget andet i tillægskontrakten.

## **3. Applikation (app)**

Under tiden udgives bogværker i form af en *applikation*. Betegnelsen applikation/app bruges om programmer, der kan anvendes på smartphones og tablets, men ikke på traditionelle computere. I dette format kan folk få adgang til dit værk hvor som helst og når som helst, måske med mange flotte og spændende formidlingsformer indbygget (fx billeder og lyd mv.).

Der skal imidlertid programmører til at lave en applikation – ofte sidder de i fjerne lavtlønslande, og meget kan gå galt, hvis man ikke kommunikerer tæt med dem. Det er muligt, at applikationen kun kan bruges på bestemte apparater (fx Amazons Kindle eller Apples iPad), alt afhængigt af den tekniske løsning. Det bør du spørge forlaget om.

Du bør sikre dig, at du får lejlighed til at følge arbejdet med applikationen. En løsning kan være at sørge for at få indskrevet en veto over for frigivelsen af det endelige produkt.

Da applikationer er dyre at fremstille, er forlagene p.t. tilbageholdende med at udvikle dem.

## **Kopibeskyttelse af digitale udgivelser**

Digitale udgivelser har det særlige problem, at de er meget lette at kopiere, og ulovlig kopiering finder sted, især af bøger til undervisning. Ulovlig kopiering indebærer stor risiko for, at du mister indtægt for salg af dine e-bøger.



Digitale udgivelser kan i et vist omfang beskyttes mod kopiering. Der er mange forskellige metoder til at gøre dette, og der er stor forskel på prisen, effektiviteten, og hvordan beskyttelsen påvirker brugerens oplevelse af værket.

Der findes p.t. tre typer af kopibeskyttelse:

- Hård beskyttelse (DRM = Digital Right Management). Bogen kan kun læses af et program eller læseapparat registreret i en brugers navn. Bogen kan evt. udskrives, men kun én gang.
- Blød beskyttelse. E-bogen »vandmærkes«, så man af en senere kopi vil kunne se, hvem køberen oprindeligt var. Det opleves fleksibelt og mindre krænkende af slutbrugeren.
- Online beskyttelse. Bruges hyppigst af leverandører til uddannelsesinstitutioner og biblioteker, som regel i form af et særligt login-system.

Kontrakten bør angive, at det er forlagets ansvar at imødegå ulovlig kopiering, samt hvilken form for kopibeskyttelse forlaget anvender, og eventuelt hvad forlagets politik er mht. at imødegå digital kopiering.

Det er i den forbindelse en god idé at sørge for, at din kontrakt forpligter forlaget til aktivt at søge at opdage evt. utilsigtet anvendelse af dit værk. Det kan fx ske ved, at forlaget jævnlige benytter særlige programmer, som søger efter kopierede dele af din bog på nettet.

Hvis en krænkelse opdages, bør forlaget være forpligtet til at forfølge krænkelsen på dine og egne vegne i det omfang, det efter en rimelighedsbetragtning kan betale sig. Du må selvfølgelig samtidig være indstillet på at hjælpe forlaget. Det kan blive tilfældet, hvis misbruget er så groft, at det anmeldes til politiet. Du må så være indstillet på fx at møde op i retten og evt. udtale dig til pressen. Hvis forlaget opgiver sagen, bør du være berettiget til selv at føre sagen, og alle disse forpligtelser bør fremgå af kontrakten.

### **Kontraktforhold af særlig vigtighed for digitale udgivelser**

I øvrigt gælder de samme overvejelser for digitale værker som for trykte, hvad angår overdragelse af rettigheder, royalti o.l. Du skal dog særligt være opmærksom på følgende:

#### Tidsbegrænsning af kontrakten

I kontrakten skal angives en tidsfrist for, hvor lang tid forlaget kan beholde en overdragen rettighed, som de *har* udnyttet, fx:

*Forlagsretten går automatisk tilbage til forfatteren x år efter underskrivelsesdatoen på denne kontrakt, medmindre ny skriftlig aftale indgås.*

Det er til din fordel, at tidsfristen er så kort som muligt, da omstændighederne kan ændre sig med lynets hast.

Kontrakten bør angive en tidsfrist for genforhandling af vilkårene for forlagets ret til udgivelse af dine digitale bøger. Flere forlag angiver p.t. to år. Hvis der efter de to år ikke kan blive enighed om en ny aftale, skal det stå i kontrakten, at forlaget ved aftalens udløb har pligt til at trække bogen tilbage fra alle digitale salgskanaler. Der er ikke behov for bestemmelser om restoplag.

Det er hensigtsmæssigt med en så relativt kort kontraktperiode som muligt, idet den tekniske og kommercielle udvikling sker meget hurtigt i disse år. Det, som forekommer at være et stabilt forlag og en god kontrakt, kan på kort tid vise sig at være en dårlig aftale med et forlag, som måske ikke mere overkommer at sælge din bog optimalt.

Se også afsnittet om tilbagegang af rettigheder.

### Digitalt udsalgskriterium

En bog, der foreligger digitalt på internettet, kan som udgangspunkt blive fremstillet et uendeligt antal gange og forblive tilgængelig til uendelig tid. Hvis du kun kan få rettighederne til bogen tilbage, når den er udsolgt, er det derfor vigtigt at beskrive i kontrakten, hvornår bogen anses for at være udsolgt.

Det kan fx være sådan, at

*e-bogen er udsolgt, hvis den i digital form ikke længere er tilgængelig for salg på samme måde og i samme omfang som forlagets lignende digitale udgivelser, og/eller hvis det årlige salg er under xx eksemplarer, eller hvad der svarer hertil.*

Hvis din bog alene eksisterer som digital udgivelse får du automatisk ret til at tage din bog med til udgivelse på andet forlag eller selvudgivelse, når du har fået rettighederne tilbage.

Der er ikke længere nogen loyalitetsforpligtelse i forhold til det første forlag – det nye forlag kan markedsføre din e-bog uden begrænsninger.

I skrivende stund er det dog således, at de fleste udgivelser, der udkommer elektronisk på danske forlag, også udkommer i trykt form enten forud for, samtidig med eller lige efter den digitale udgivelse. Det kan betyde en begrænsning i forhold til, om du må udnytte dine digitale rettigheder, når du får dem tilbage, idet det afhænger af, om en sådan udnyttelse konkurrerer med forlagets øvrige udgivelser af værket. Hvis de to udgivelser er konkurrerende, så er det nemlig i strid med loyalitetsforpligtelsen. Om dette er tilfældet afhænger af en konkret vurdering af situationen.

### Opdatering af værket

Hvis det er vigtigt for dig, at din bog bliver opdateret med jævne mellemrum, skal det indskrives i kontrakten. Alternativt skal du kunne forlange at få rettighederne til værket tilbage, hvis forlaget ikke vil være med til at opdatere det. Forventer du fx, at verden har forandret sig så meget på tre år, at din bog trænger til en opdatering til den tid, så skal det skrives ind i kontrakten. Det skal i så fald nøje beskrives, i hvilket omfang forlaget skal bidrage til opdateringen (korrektur, betaling af nye illustrationer, osv.).

## FORMIDLING AF RETTIGHEDER

Kontrakten vil typisk indeholde aftale om forlagets ret til videreformidling af rettighederne til dit værk, dvs. forlagets ret til at videresælge rettigheder til udnyttelse af dit værk hos andre fx forlag eller filmproducenter.

Dit forlag handler i denne forbindelse som en slags agent for dig. Bestemmelser om formidling står typisk enten i forlængelse af den første bestemmelse om udgivelsesretten, eller sidst i kontrakten. Begrebet ”formidling” bruges i mange forlagskontrakter, men ikke i alle. Nogle steder står der i stedet, at forlaget overdrages retten til at sælge rettigheder eller til at forhandle om salg af rettigheder.

Det handler med andre ord om rettigheder til udnyttelse af fremtrædelsesformer, som dit forlag ikke umiddelbart kan eller vil udnytte. Da udgangspunktet i ophavsretsloven er, at forlaget ikke må videreoverdrage de rettigheder, du har overdraget til forlaget, kræver det, at der er en bestemmelse i kontrakten om, at du overdrager forlaget retten til at videresælge visse rettigheder.

## HVILKE RETTIGHEDER FORMIDLES?

Det er typisk rettigheder til følgende fremtrædelsesformer, som forlaget ønsker at formidle for dig:

- Oversættelse til andet sprog, hvilket oftest sker efter salg til et udenlandsk forlag
- Udgivelse som lydbog på et andet forlag
- Udgivelse i bogklub
- Salg til filmatisering eller dramatisering
- Offentliggørelse i avis eller ugeblad
- Brug af hele værket eller en del af det i antologier eller andre typer samleværker, fx til undervisningsbrug
- Brug af hele værket eller en del af det digitalt i undervisningsportaler
- Brug af dele af en digital udgivelse som reklame eller på anden måde

Formidlingsretten er en option, dvs. forlaget har ret, men ikke pligt til at sælge rettighederne. Som regel er formidlingsretten eksklusiv, dvs. at du ikke samtidig må have andre til at arbejde på salget af de rettigheder, forlaget har formidlingsret til, og du må heller ikke selv råde over rettighederne, fx ved at indgå en aftale om udgivelse på et udenlandsk forlag. Det kan du dog aftale, at du godt må, men så skal det stå udtrykkeligt i kontrakten. Formidlingsaftalen bør laves, så du får hele fortjenesten, hvis det er dig selv, der formidler et salg af dit værk, fx til udlandet.

Vi anbefaler, at du er meget opmærksom på, hvilke rettigheder du overdrager forlaget formidlingsretten til – se nærmere nedenfor.

## VILKÅRENE FOR FORMIDLING

Mange forlag beder som standard om ret til formidling af stort set alle de ovennævnte rettigheder, men benytter kun ganske få eller slet ingen af dem. Du kan gøre dig følgende overvejelser:

### 1. Formidlingsret til hvilke fremtrædelsesformer?

Præcis hvilke fremtrædelsesformer giver du forlaget ret til at videreformidle?

Ønsker du selv at prøve at sælge dit værk til udlandet eller til filmatisering?

Ønsker du, at aftalen skal omfatte både papirudgave, e-bog og lydbog?

Må hele værket eller kun en nærmere defineret del videreformidles?

### 2. Tidsbegrænsning og opsigelse af formidlingen

Det kan stå i kontrakten, hvilken tidsramme der er for forlagets udnyttelse af formidlingsretten. Hvis der ikke står noget om tidsbegrænsning, kan du dog under alle omstændigheder opsiges forlagets formidling og hjemtage dine rettigheder ifølge Ophavsretsloven § 54.

### 3. Hvem bestemmer over aftalen?

Forlaget har ansvaret for, at aftalen med tredjeparten overholdes, og har pligt til at holde dig orienteret om spørgsmål af væsentlig interesse.

Som udgangspunkt har du ikke vetoret over de aftaler, dit forlag indgår ved formidling. Du skal være opmærksom på, at der kan opstå tilfælde, hvor forlaget vil bruge dit værk i sammenhænge, du ikke ønsker at deltage i. Hvis sådan en situation opstår, må du kontakte dit forlag hurtigst muligt.

#### **4. Honorar for formidling**

Det er dit forlag, der aftaler honoraret med køberen af de formidlede rettigheder. Du har ikke vetoret. Dit forlag er dog som regel interesseret i at gøre så god forretning som muligt, da deres indtjening beregnes som en procentdel af det samlede honorar/salgssummen.

Typisk udgør dit forlags honorar for at formidle salget 25 eller 50 % af honoraret/salgssummen.

Det skal stå i kontrakten, hvornår du modtager din del af det beløb, som er optjent ved at videreformidle dit værk. Du bør få din andel udbetalt, umiddelbart efter at dit eget forlag har modtaget det samlede beløb.

Du bør vurdere sandsynligheden af de forskellige afsætningsmuligheder og forhandle fordelingsprocenten. Du kan muligvis forhandle dig til en højere procentdel ved at acceptere at få dit honorar udbetalt på et senere tidspunkt.

Du skal være opmærksom på, at der er eksempler på forlagskoncerner, hvor det ene forlag beregner sig honorar for at formidle udnyttelse af rettighederne hos et andetforlag i samme koncern.

## II Manuskriptet

Kontrakten skal indeholde tydelig angivelse af følgende:

### 1. Omfang

Størrelsen på værket skal fremgå, hvis der er krav om minimums-/maximumsstørrelse: Hvor mange normalsider à 2.000 tegn (inkl. mellemrum) skal/må du aflevere?

### 2. Afleveringsform

Hvilken form skal du aflevere i? Papirmanus, fil eller begge dele?

Skal din tekst udgives som digitalt værk, skal du måske foretage en såkaldt *XML-opmærkning* af manuskript. Hidtil har du i dit tekstbehandlingsprogram skullet angive, at visse ord skulle være i kursiv, andre skulle være en overskrift osv., men opmærkningen kan gøres en grad mere avanceret vha. XML. Endnu er det ikke et krav, men det kan have fordele, især for fagbogsforfattere. Fx er det en let måde at angive stikord på, og det vil også kunne give flere muligheder for interaktivitet. Vær derfor opmærksom, hvis forlaget tilbyder muligheden.

### 3. Afleveringstidspunkt

Hvad er din seneste afleveringsdato?

Og hvad er dine og forlagets rettigheder, hvis du ikke overholder afleveringsdatoen?

I kontrakten vil der typisk være beskrevet en procedure for, hvad der sker, hvis ikke du afleverer færdigt/godkendt manus i den ønskede form til den aftalte tid. Proceduren vil ofte være, at forlaget kan (ikke *skal!*) rykke dig skriftligt og give dig en ny afleveringsfrist. Overholder du ikke den, har forlaget ret til at hæve jeres aftale.

Kontrakten kan indeholde en passus om, at du skal dække eventuelle direkte udgifter, som forlaget har haft, hvis du ikke overholder afleveringsfristen og aftalen bliver hævet.

### 4. Udgivelsestidspunkt

Hvornår skal værket senest være udgivet, og hvad er dine rettigheder, hvis det fastsatte tidspunkt overskrides?

I kontrakten skal der stå, på hvilket tidspunkt (fx oktober 20xx) man skønner, at værket *sandsynligvis* vil blive udgivet, samt hvornår det *senest* skal være udgivet. Det vil typisk være senest 12 måneder efter, at færdigt manuskript er afleveret og godkendt.

Produktionsforhindringer kan berettige forlaget til at udgive dit værk senere end aftalt. Du skal i så tilfælde straks have besked.

Kontrakten skal videre beskrive, hvad vilkårene er, hvis værket ikke er udgivet på det aftalte tidspunkt. Vilklårene bør være:

- at du har ret til at hæve aftalen
- at forlagsretten går tilbage til dig med øjeblikkelig virkning
- at du er berettiget til at beholde eventuelt forskud (garantivirkning)  
Følgende punkt kan også være relevant:
- at du er berettiget til erstatning, hvis du har haft et økonomisk tab som følge af forsinkelsen.

Du kan selvfølgelig altid indgå skriftlig aftale med forlaget om en anden udgivelsesdato.

## 5. Korrektur

Af kontrakten bør vilkårene for korrekturlæsning af dit værk fremgå. De vil typisk være, at du har både ret og pligt til uden betaling at læse første korrektur på dit værk inden for en aftalt tidsramme. Det gælder både 1. og følgende oplag, medmindre der ikke er ændret noget i manus før genoptryk. Ved genoptryk bør du få lejlighed til at rette eventuelle opdagede korrekturfejl i 1. oplag.

Forlaget har tilsvarende pligt til at lade læse korrektur (såkaldt huskorrektur). Denne korrektur må ikke ændre væsentligt i værkets karakter.

Når du modtager manus til korrekturlæsning, vil du samtidig få opgivet en sidste returdato, typisk 2 til 3 uger senere.

Hvis ikke du overholder den, kan følgende ske:

1. Forlaget betragter din manglende tilbagemelding som en godkendelse af manus og sender det til tryk.
2. Forlaget giver dig skriftlig besked om at returnere det korrekturlæste manus inden for 14 dage.

Overholder du ikke den frist, kan følgende ske:

1. Forlaget ophæver aftalen med dig.
2. Forlaget får en anden til at læse korrektur mod betaling, som trækkes fra dit honorar.

Din tekstfil sættes op i det layout, som forlaget har valgt, så teksten nu fremstår som den vil gøre i det færdige værk. Denne såkaldt *ombrudte korrektur* er følsom på den måde, at tilføjelse eller fjernelse af blot et enkelt ord kan betyde, at teksten forskubber sig, så layouten skal laves om.

I kontrakten kan der stå, at forlaget ikke har ret til at sende dit værk til tryk, før du inden for en vis tidsramme har godkendt en ombrudt korrektur.

I kontrakten kan der desuden stå, at hvis du ændrer så meget i manus, efter det er ombrudt til tryk, at det vil koste forlaget mere end 10 % af udgifterne til prepress, kan forlaget kræve, at du betaler en del af eller hele den ekstra udgift. Prepress er den proces, der skal til for at gøre din tekstfil trykklar. Den omfatter bl.a. opsætning af tekst og billeder og oprettelse af en printfil i tilpas høj tryk kvalitet.

## 6. Hvem ejer dit endelige manuskript?

Som følge af digitaliseringen kan der være et overlap mellem redigeringsprocessen og layoutopsætningen. Det er derfor vigtigt, at du er opmærksom på, hvornår arbejdet med indholdet i dit værk er afsluttet og sikrer dig, at du selv har/får en kopi af det.

Du skal være opmærksom på, at forlaget ejer rettighederne til den layoutede tekst, altså til opsætningen af værket. Hvis du på et tidspunkt får rettighederne til genudgivelse tilbage fra forlaget, tilhører rettighederne til layoutet stadig forlaget, der i mange tilfælde vil kræve betaling for at overlade dig en digital kopi af tekst og layout.

Vi anbefaler derfor, at du sikrer dig, at du får en digital tekstfil af den endelige tekst.

## 7. Register

I kontrakten kan der stå, at du gratis skal udarbejde register ud fra det ombrudte manus. Se også pkt. 2 ovenfor om afleveringsform.

## III Noget om ophavsret

### HVAD BESTÅR DIN OPHAVSRET AF?

Det, du har skabt, har du eneretten til at bestemme over, herunder hvornår og hvordan du vil sprede det til alverden. Det står i Ophavsretslovens § 2 og er i øvrigt vedtaget folkeretligt, så det gælder i hele verden.

Ophavsretslovens § 2:

Stk. 1. Ophavsretten medfører, med de i denne lov angivne indskrænkninger, eneret til at råde over værket ved at fremstille eksemplarer af det og ved at gøre det tilgængeligt for almenheden i oprindelig eller ændret skikkelse, i oversættelse, omarbejdelse i anden litteratur- eller kunstart eller i anden teknik.

Du kan selv udgive din bog eller oversætte den eller lave en film om den, men hvis du gerne vil lade andre gøre det, så må du indgå en aftale, hvor du overdrager dem rettighederne til den eller de typer fremtrædelsesformer, som de, fx et forlag eller et filmproduktionselskab, kan og vil udnytte. Du kan også indgå en formidlingsaftale, hvor du overdrager dit forlag eller en agent retten til at videresælge rettigheder til udnyttelse af værket til andre forlag eller fx filmproduktionselskaber.

Ophavsrettighederne kan groft sagt overdrages på følgende vis:

- helt eller delvist. Bemærk, det er muligt at overdrage alle rettigheder, men det anbefaler vi ikke. Det bør derfor så vidt muligt være nøje specificeret, hvilke fremtrædelsesformer forlaget kan udnytte.
- Tidsbegrænset eller for altid. Bemærk at traditionelt set er de fleste forlagskontrakter uden tidsbegrænsning, dvs. at de ikke kan opsiges. Til gengæld har du i et vist omfang mulighed for at få dine rettigheder tilbage.
- Eksklusivt eller ikke-eksklusivt. Som udgangspunkt ønsker forlaget eneret, dvs. eksklusivitet, hvilket nok ofte er nødvendigt på det danske marked.

Når du læser din kontrakt igennem er det en god idé, at du sikrer dig, at du ud fra de tre ovennævnte punkter forstår, i hvilket omfang du har overdraget dine rettigheder.

### DE IDEELLE RETTIGHEDER – DROIT MORAL

Ophavsretten har to ben: Det ene ben er udnyttelsesrettighederne, dvs. formidlingen af værket til andre. Udnyttelsesrettighederne har som udgangspunkt et kommercielt sigte.

Det andet ben kaldes de ideelle rettigheder eller droit moral. Det er de rettigheder, som har noget at gøre med det personlige bånd, der er mellem værket og ophavsmanden. De ideelle rettigheder indebærer, at ophavsmanden har krav på at blive krediteret for sit værk (faderskabsretten), at ændringer alene kan finde sted efter aftale med ophavsmanden, og slutteligt at værket ikke må udnyttes på en måde, så der sker en krænkelse af ophavsmanden (respektretten).

Ophavsretslovens § 3:

Stk. 1. Ophavsmanden har krav på at blive navngivet i overensstemmelse med, hvad god skik kræver, såvel på eksemplarer af værket som når dette gøres tilgængeligt for almenheden.

Stk. 2. Værket må ikke ændres eller gøres tilgængeligt for almenheden på en måde eller i en sammenhæng, der er krænkende for ophavsmandens litterære eller kunstneriske anseelse eller egenart.

Stk. 3. Sin ret efter denne paragraf kan ophavsmanden ikke frafalde, medmindre det gælder en efter art og omfang afgrænset brug af værket.

Som det fremgår af stk. 3 kan de ideelle rettigheder ikke overdrages, bortset fra i specifikt afgrænsede tilfælde.

## LOYALITETSFORPLIGTELSEN MV.

Her omtales en række forpligtelser du får som følge af, at du overdrager udnyttelsesrettighederne til forlaget.

### 1. Loyalitetsforpligtelsen

Når først du har overdraget rettighederne til en bestemt udnyttelse/fremtrædelsesform til et forlag, må du ikke samtidig udgive bogen selv. Dette følger dels af, at du har overdraget din eneret til forlaget, og dels er der en loyalitetsforpligtelse, der gør, at selvom du fx stadig har rettighederne til digital udgivelse af bogen, må du ikke udgive bogen digitalt, hvis den så vil konkurrere med forlagets trykte bogudgaver.

Loyalitetsforpligtelsen rækker endda så vidt, at du heller ikke må udgive et nyt bogværk, som konkurrerer direkte med et tidligere bogværk du har skrevet, såfremt det stadig forhandles.

Loyalitetsforpligtelsen gælder, selvom den ikke står i kontrakten.

### 2. Konkurrenceklausuler

I nogle kontrakter er loyalitetsforpligtelsen skrevet ind og kan være udvidet til en egentlig konkurrenceklausul: Inden for en nærmere defineret periode regnet fra udgivelsen af værket må du ikke udgive et værk med konkurrerende indhold på et andet forlag.

Kontrakten kan også indeholde en passus om, at du ikke må udgive noget, der kan konkurrere med det aktuelle værk, i op til ét år efter senest trykte oplag er udsolgt. Du kan forlange en kortere tidsfrist her.

### 3. Fortrolighedsklausuler

Af og til optræder der formuleringer som denne i en kontrakt:

*Denne aftale er fortrolig og må ikke komme til tredjeparts kendskab uden gensidig tilladelse fra de underskrevne parter. Undtaget fra dette er forfatterens og forlagets brancheorganisation, advokat eller lignende rådgivning.*

Efter Dansk Forfatterforenings opfattelse er det, som følge af uligheden i styrkeforholdet mellem den enlige forfatter og forlaget, som udgangspunkt urimeligt at pålægge forfatteren en sådan generel fortrolighedsforpligtelse om aftalens vilkår. Forlagets egentlige erhvervshemmeligheder er tilstrækkeligt beskyttede af markedsføringslovens § 19, der gælder under alle omstændigheder.

Hvis du er i tvivl om, hvad disse formuleringer indebærer, så spørg dit forlag, eller kontakt evt. Dansk Forfatterforenings jurist.



## TILBAGEGANG AF RETTIGHEDER = TILBAGEFALDSRET

Det er indtil videre almindeligt forekommende, at forlagskontrakter ikke har noget udløbstidspunkt. Rettighedsoverdragelsen er således som udgangspunkt varig og kan ikke opsiges som sådan. Det er ikke rimeligt, hvis du har skrevet en bog, overdraget manuskriptet til forlaget og derefter venter forgæves på, at bogen bliver udgivet, så du begynder at tjene penge på den. Derfor skal du huske følgende:

Det skal fremgå af kontrakten, at forlaget har pligt til at udgive bogen på trykt og/eller som e-bog inden for en periode på max. 12 måneder fra afleveringen af manuskriptet.

Hvis bogen ikke udgives, går samtlige rettigheder tilbage til dig – dette følger af ophavsretslovens § 54. Da forlaget så har misligholdt sine forpligtelser, er du som udgangspunkt også berettiget til at beholde et evt. udbetalt forskud.

### Ophavsretslovens § 54

*Stk. 1:* Erhververen har pligt til at udnytte de overdragne rettigheder. Ophavsmanden kan bringe aftalen til ophør med 6 måneders varsel i det omfang, udnyttelsen ikke er iværksat inden 3 år efter det tidspunkt, hvor aftalen er opfyldt fra ophavsmandens side. Dette gælder dog ikke, hvis udnyttelsen iværksættes inden varslets udløb.

*Stk. 2:* Bestemmelsen i stk. 1. kan ikke fraviges, med mindre der alene er tale om en ændring af de angivne tidsfrister.

Du skal sikre dig, at det fremgår af kontrakten, at forlagets rettigheder også kan gå tilbage til dig, hvis forlaget ophører med at udgive din bog, dvs. hvis bogen bliver udsolgt fra forlaget.

Vilkåret kan lyde som følger:

*Forfatteren kan anmode forlaget om at trykke et nyt oplag.*

*Hvis forlæggeren ikke senest 3 måneder efter, at begæringen er kommet denne i hænde, skriftligt har bundet sig til at trykke og udgive et nyt oplag inden 9 måneder regnet fra acceptens dato, går forlagsretten tilbage til forfatteren.*

Kontrakten kan angive, hvornår bogen anses for udsolgt fra forlaget.

For så vidt angår rettigheder til digitale fremtrædelsesformer anbefaler vi, at kontrakten kan opsiges, eller tidsbegrænses, så den udløber til genforhandling efter en periode på fx to år.

## VÆRKETS TITEL

I mange kontrakter er det forlagets opgave at sikre, at værkets titel er ledig og lovlig. Det ses dog også, at forfatteren skal indestå for titlens lovlighed. Kontrakten kan henvise til Ophavsretslovens § 73.

### Ophavsretslovens § 73

*Stk. 1.* Et litterært eller kunstnerisk værk må ikke gøres tilgængeligt for almenheden under en titel, et pseudonym eller et mærke, som er egnet til at fremkalde forveksling med et tidligere offentliggjort værk eller dets ophavsmand.

*Stk. 2.* Har offentliggørelsen af det tidligere offentliggjorte værk fundet sted mindre end 3 måneder forud for en udgivelse af det andet værk, finder bestemmelsen i stk. 1 ikke anvendelse, medmindre forveksling må antages at være tilsigtet.

Forlaget har så meget større erfaring med udgivelser end forfatteren, at forlaget bør hjælpe forfatteren med at undersøge, om der er oplagte forvekslingsmuligheder.

## **DIT ANSVAR FOR DIT VÆRK**

Du bærer ansvaret for

- at du har den fulde ophavsret til og eneret på udgivelse af værket
- at værket ikke er i strid med nogen lov (primært injurielovgivningen)

Kontrakten kan indeholde en passus om, at hvis der rejses retsligt krav mod forlaget som følge af dit værks indhold, kan det kræve, at du dækker udgifter og tab i den forbindelse. Hvis der står noget sådant, anbefaler vi, at du sørger for, at det mulige beløb er begrænset til højst at være af en vis størrelse.

## **ANDRES KRÆNKELSER AF DIT VÆRK**

Kontrakten bør indeholde en bestemmelse om, at forlaget påtager sig at forfølge andres krænkelse af dit værk, i det omfang det er rimeligt. Der kan fx stå noget i retning af følgende:

*I tilfælde af at tredjemand krænker ophavsretten til værket er forlaget forpligtet til at søge krænkelsen bragt til ophør og afhjulpet, i det omfang indsatsen kan anses for rimelig i forhold til krænkelsen. Forfatteren er forpligtet til at bistå forlaget i rimeligt omfang. Forlaget afholder nettoudgifter i forbindelse hermed. Opgiver forlaget at føre kravet til ende, er forfatteren berettiget til at overtage kravet.*

Se også afsnittet om kopibeskyttelse af digitale værker, side 8.

## IV Redaktion, produktion og illustration

### REDAKTION AF INDHOLD

Du vil få tilknyttet en forlagsredaktør, som er den person, der sammen med dig redigerer indholdet af dit værk og gør det færdigt til at blive sat op. Det vil typisk betyde, at redaktøren læser og korrigerer i det manus, du har indsendt, og derefter returnerer det til dig med de bemærkninger og forslag til ændringer eller rettelser, som redaktøren nu finder hensigtsmæssige. Det kan ske over flere omgange.

Det er til enhver tid dig, der afgør, om du vil følge din redaktørs anvisninger eller ej, og i langt de fleste tilfælde vil korrektioner (bortset fra tekniske som fx slag- eller sprogfejl) være til forhandling. Samarbejdet mellem dig og redaktøren kan i grelle tilfælde gå i hårdknude og processen ende med, at dit manus ikke bliver godkendt af forlaget. Det er til enhver tid en afvejning, som du er aktiv deltager i, om du vil følge de forslag, redaktøren kommer med, eller om du ikke kan eller vil acceptere dem.

En mulig senere redaktionel bearbejdelse af dit manus kan – hvis du har overdraget forlaget ret til det – bestå i, at det fx gøres lettere læseligt (til letlæsningsbog), at det forkortes, at uddrag anvendes i andre værker, at det dramatiseres eller skrives om til filmmanuskript. Du har til enhver tid vetoret i forhold til bearbejdning af dit værks indhold, netop fordi du besidder ophavsretten til det. Det betyder, at der ikke må ændres væsentligt i manus, medmindre du kan godkende ændringerne. Se også afsnittet om ideelle rettigheder, side 15.

### VÆRKETS UDSEENDE

Forlaget layouter dit værk. Det betyder, at det vælger

- format: højde og bredde på den trykte bog
- papirkvalitet
- omslagstype – fx hæftet eller indbundet, hardback, paperback eller stift bind, med eller uden flapper, limet eller garnhæftet, blankt eller matlakeret omslag m.v.
- skrifttype
- sideopsætning
- forsidelayout og -illustration
- eventuelle illustrationer inde i værket
- eventuel bagsidetekst

Forlaget ejer layoutet.

Det betyder, at selv om forlagsretten til dit værk går tilbage til dig, så har du ikke ret til at bruge den opsætning, som forlaget har lavet af dit værk. Forlaget ejer så at sige det udseende, som man har valgt at give dit værk.

Det samme gælder for digitale udgaver. Det er meget vigtigt, at du beholder en digital kopi af dit endelige manuskript fra før forlaget layouter/sætter det op til udgivelse. Forlaget har nemlig rettighederne til den tekniske og visuelle opsætning af dit værk. Får du rettighederne tilbage, er det dermed kun rettighederne til værkets indhold, du får tilbage. Hvis du gerne vil bruge den opsætning, der er anvendt til den digitale udgivelse, er du nødt til at spørge forlaget, om du må få/købe den, samt om du i givet fald må anvende den til bestemte formål.

Kontrakten skal beskrive dine rettigheder i forbindelse med værkets udseende:

- Kan du bestemme noget? Hvad?
- Har du vetoret?

- Skal eller kan du høres vedrørende forlagets udspil?
- Skal eller må du komme med forslag?

Kontrakten skal indeholde aftale om, hvem der bestemmer følgende:

- Hvem skal være illustrator/fotograf?
- Hvor stor skal/må illustrationsgraden være?
- Hvordan skal forsiden se ud?
- Hvem betaler illustrator/fotograf?

## **SÆRLIGT OM ILLUSTREREDE VÆRKER**

Illustrationsgraden er et procenttal, der fortæller, hvor meget illustrationerne fylder i forhold til teksten. Illustrationsgraden kan fx sættes til 20 %, og teksten vil så fylde 80 % af det færdigt opsatte/layoutede værk.

Beregningsen kan også gå på, hvor mange illustrationer det færdige værk skal indeholde, ligesom størrelsen af de enkelte illustrationer kan udspecificeres: helside, halv side, vignet osv.

Alt dette kan have betydning for udregningen af det færdigtrykte værks pris samt for fordelingen af honorar/royalty mellem dig og illustrator eller fotograf.

### **1. Honorarfordeling i forhold til illustrator**

Aflønning af illustrator/fotograf kan ske på flere forskellige måder og vil bl.a. afhænge af, om det er forlagets eller dit forslag, at værket skal illustreres. Hvis forlaget kræver illustrationer, kan du kræve, at forlaget betaler for dem.

Følgende måder at fordele royalty på er almindelige:

1. Forfatter og illustrator deler royaltyen, hvilket fx er almindeligt ved illustrerede børnebøger. Fordelingsforholdet bør rimeligvis afhænge af illustrationsgraden. Vær opmærksom på, om fordelingen aftales i kontrakten, eller om forlaget overlader det til dig og illustratoren at forhandle jer frem til, hvordan I deler royaltyen.
2. Illustratoren honoreres samlet eller per illustration, dvs. uafhængigt af det efterfølgende salg af bogen. Forfatteren får muligvis en lavere royalty.
3. Illustratoren betales af forlaget, og forfatteren får muligvis en lavere royalty.
4. Forfatteren indgår aftale med og aflønner illustratoren.

### **2. Illustrators rettigheder ved genudnyttelse**

Ved digital udgivelse af trykte bøger skal du være opmærksom på, om du eller forlaget har eller kan skaffe rettighederne til at genanvende illustrationer fra den trykte bog. Du kan ikke umiddelbart gå ud fra, at den oprindelige kontrakt med leverandøren (hvad enten det er en illustrator, fotograf, grafiker eller anden) også giver ret til at bruge illustrationerne i en e-bog.

Det kan måske blive dit problem, hvis forlaget kræver, at du betaler udgifterne til illustrationer, eller det står i kontrakten, at du har ansvaret for, at de illustrationer, der blev brugt til den trykte bog, også kan anvendes digitalt. Hvis der er tale om flere forskellige leverandører af illustrationer til bogen, er du i så fald nødt til at gennemgå hver enkelt illustration for at sikre dig, at du har ret til at bruge den ved digital udgivelse, og eventuelt betale vederlag for at bruge den i digital udgave.

Det kan også blive nødvendigt at drøfte præsentationen af e-bogen, herunder layoutet og opsætningen, hvad angår de digitale illustrationer, med disses ophavsmænd. Det svarer til, at ophavsmændene ved de trykte bøger som regel stiller krav til illustrationernes præsentation, farver, størrelse, papirets kvalitet osv. Vær også opmærksom på, om du har ret til videresalg af dele af dit værk, herunder de medfølgende illustrationer.

# V Honorar

## ROYALTY

Dit honorar beregnes som regel ud fra en royalty. Royalty er en honoraraftale, hvor indehaveren af en ophavsret får betaling for hvert solgt eksemplar af det produkt, hvori rettigheden udnyttes.

Kontrakten skal indeholde tydelig beskrivelse af, hvordan dit honorar beregnes, og hvornår du får det udbetalt. Ved forhandling om din royalty er det vigtigt, at du både er opmærksom på selve satsens størrelse og på beregningsgrundlaget, som er det beløb, satsen anvendes på. Det betyder, at følgende skal fastsættes i kontrakten:

### 1. Royaltyprocenten

Der var i mange år tradition for, at forfatterens royalty var 15 % af værkets udsalgspris i boghandlerne (uden moms). Forlaget fastsatte den bindende udsalgspris. I de senere år er der kommet forskellige andre beregningsformer til, bl.a. som følge af, at forlagene ikke længere må fastsætte en bindende udsalgspris. Se nedenfor under Beregningsgrundlag. Der findes i dag både forskellige måder at beregne royaltysatsen på og forskellige typer af beregningsgrundlag.

### 2. Graderet royalty

Ved graderet royalty (også kaldet *royaltystige* eller *royaltytrappe*) forstås en stigende royaltyprocent ved stigende antal solgte bøger. En aftale om graderet royaltyprocent kan fx se sådan ud:

- For 1. oplag, som er aftalt til fx 2.000 eksemplarer, får du x % royalty.
- For følgende oplag op til 5.000 trykte eksemplarer, får du x+5 % royalty.
- For følgende oplag efter 5.000 trykte eksemplarer, får du x+10 % royalty.

Ovenstående er et tænkt eksempel, der ikke er baseret på en konkret udgivelsestype eller et bestemt forlag. Det skal blot illustrere princippet i graderet royalty.

### 3. Royalty ved illustrerede værker

Aflønning af illustrator/fotograf kan ske på flere forskellige måder og vil bl.a. afhænge af, om det er forlagets eller dit forslag, at værket skal illustreres. Hvis forlaget kræver illustrationer, kan du kræve, at forlaget betaler for dem. Se også afsnittet om honorarfordeling.

### 3. Royalty ved indbundne udgaver samt specialudgaver (bindfradrag)

Som et levn fra fortidens bogproduktion er det ofte en del af aftalen i en kontrakt, at forfatterens royaltyprocent skal beregnes af 80-85 % af bogladeprisen (uden moms), når en bog laves som *indbundet bog*. En indbundet bog er garnhæftet, har kraftigt omslag, hård ryg og ofte et smudsomslag. Der er efter Dansk Forfatterforenings opfattelse ikke længere teknisk-økonomisk grundlag for at opretholde dette såkaldte bindfradrag.

### 4. Royalty ved små oplag

Forlæggeren kan begrunde en lav royaltysats til dig med, at de kun vil trykke et lille 1. oplag som udtryk for, at forlaget ikke forventer en bestseller. Du bør i så fald få indføjet en højere royaltysats for alle solgte eksemplarer ud over de først trykte (fx) 1.000 eksemplarer (»bestsellerklausul«) eller en ret til genforhandling.

### 5. Royalty ved digital udgivelse

En digital udgave af en bog prissættes i boghandelen som regel lavere end en fysisk bog. Det kan være rimeligt, når der ikke er udgifter til papir og fysisk håndtering. Men din –

forfatterens – arbejdsindsats er den samme. Derfor skal du have en forholdsmæssigt højere royaltymandel ved digitale udgivelser end ved fysiske udgivelser for at tjene det samme pr. eksemplar.

Eftersom en bog i princippet kan forblive til salg på forlagets hjemmeside i en uendelig periode uden væsentlige omkostninger eller besvær for forlaget, kunne man forestille sig den situation, at forlaget laver et slagtilbud med salg af værket for en meget lav pris. Det vil kunne imødegås ved at give forfatteren vetoet, såfremt forlaget sænker prisen under et vist niveau – det er der tidligere praksis for ift. billigudgaver og salg af restoplag.

Der er indtil videre meget få praktiske erfaringer med prisfastsættelse af digitale bogudgaver. Vi anbefaler, at du løbende holder dig orienteret om priserne på det digitale bogmarked samt tjekker seneste modelaftaler med forskellige forlag, før du skal forhandle om din royaltysats ved digital udgivelse. Se [danskforfatterforening.dk](http://danskforfatterforening.dk) (fanen Rådgivning, de relevante kontrakter ligger under de enkelte faggrupper).

## **BEREGNINGSGRUNDLAG**

Beregningsgrundlaget er det beløb, som din royalty beregnes af. Traditionelt set er beløbet lig med salgsprisen for den enkelte trykte bog i boghandelen, dvs. principielt set uafhængigt af forlagets omkostninger til produktion af bøgerne. Der ses dog også nu eksempler på kontrakter, hvor din royalty beregnes som en andel af overskuddet på udgivelsen.

Royaltien beregnes typisk ud fra et af disse grundlag:

### **1. Vejledende udsalgspris**

Vejledende udsalgspris, vejledende pris eller cirkapris betyder den pris (uden moms), som forlaget estimerer salgsprisen i boghandelen til. Den svarer til den tidligere bindende udsalgspris (se nedenfor), men den er ikke og må ikke være bindende for forhandleren.

### **3. Nettopris**

Nettopris betyder den pris uden moms, som forlaget opnår ved salg af værket til en forhandler med henblik på videresalg. Når værket sælges til læseren, er nettoprisen tillagt den fortjeneste, som mellemandleren (fx boghandleren) ønsker: den såkaldte *forhandlerrabat* (fordi den tidligere var en rabat ift. den af forlaget fastsatte udsalgspris). Denne fortjeneste kan variere meget. Nettoprisen er således udsalgsprisen fratrukket forhandlerrabatten. Nettoprisen er altid ekskl. moms.

### **2. Fri pris**

Fri eller ingen pris betyder, at forlaget ikke sætter nogen pris for værket i kontrakten. I så tilfælde må der laves en særlig aftale med dig om måden, som honoraret beregnes på, samt forskuddets størrelse. Forlaget vil typisk komme med et udspil, som du må regne nøje på. Du kan tjekke andre bøger af samme type som din egen og få en idé om, hvilken pris den slags bøger sælges til.

### **4. Bindende udsalgspris**

Bindende udsalgspris (også kaldet fast pris, bruttopris, aftalt pris, bogladepris mv.) betyder, at forlaget har fastsat en bindende salgspris (uden moms) for værket, som ikke kan ændres inden for en nøjere fastsat tidsramme. Det er i dag af konkurrencehensyn ikke tilladt at give en bog en bindende udsalgspris, men denne prisform lå til grund for den tidligere standardkontrakt, og denne tidligere gældende kontrakts royaltysats på 15 % var beregnet ud fra en bindende udsalgspris ekskl. moms.

### **Om beregning af royalty**

Hvis du er vant til at få en given procentsats ud fra et fastpris-beregningsgrundlag, skal du være opmærksom på, at du i en ny kontrakt, hvor beregningsgrundlaget er nettopris, skal have en højere royaltysats, eftersom beregningsgrundlaget er væsentligt lavere end tidligere.

Du skal også være opmærksom på, om forlaget fradrager andre udgifter end forhandlerrabatten, fx udgifter til distribution. Sådanne udgifter bør forlaget nemlig bære ud fra sin egen del af indtægten.

### Regneeksempel

Her følger et tænkt regneeksempel til illustration af, hvad forskellen i beregningsgrundlaget betyder for din royaltysats:

#### *Royalty af bruttopris*

Bog til 250 kr. i boghandel  
inkl. moms (50 kr.).

Udsalgspris: 200 kr. ekskl. moms.  
Royalty ved 15 %: 30 kr.

#### *Royalty af nettopris*

Bog til 250 kr. i boghandel  
inkl. moms (50 kr.).

Boghandleravance: 100 kr.

Nettopris: 100 kr. ekskl. moms.  
Royalty ved 15 %: 15 kr.

## **FORSKUD/GARANTISUM**

Det er sædvane, at forlaget betaler et forskud til dig før eller senest ved udgivelsen af din bog. Det er også sædvane, at forskuddet er garanteret, dvs. at det er den mindstebetaling, du er sikret for bogen.

I kontrakten skrives den foreløbigt fastsatte/estimerede salgspris på dit værk, og den foreløbigt fastsatte oplagsstørrelse. Begge er foreløbige, da forlaget ensidigt har ret til at ændre dem. Disse to tal danner grundlag for udregningen af din garantisum eller forskud. Det hedder »garanti«, fordi det er et honorar, du er garanteret: Du skal ikke betale det tilbage, uanset hvordan salget går, og det skal stå i kontrakten.

Det har været sædvane i branchen i mange år, at garantihonoraret som minimum svarer til det beløb, som salg af en tredjedel af 1. oplag vil indbringe dig i royalty, og det forfalder typisk til udbetaling ved aflevering af færdigt manuskript eller ved underskrivelse af kontrakten. Udbetalingen bør under alle omstændigheder ske før udgivelsen af dit værk.

Såvel pris som oplagsstørrelse kan ændre sig fra udbetalingen af garantihonoraret til udgivelsen. Skulle du i virkeligheden have haft et lavere forskud, bør du ikke skulle betale det overskydende tilbage. Vær sikker på, at det fremgår af kontrakten, fx med denne ordlyd: »Der kan aldrig ske nedregulering af garantisummen.«

Et udbetalt forskud skal i det hele taget kun betales tilbage i yderst sjældne tilfælde, som fx hvis du slet ikke afleverer et færdigt manuskript til forlaget.

Du kan bruge garantihonoraret i forhandlingssammenhænge. Hvis forlaget fx ønsker at sænke din royaltyprocent, kan du modsat kræve en højere garantisum.



### **Særligt om garantikum for digitale bøger**

Med digitale bøger behøver forlaget ikke mere at lave grundige kalkulationer af førsteoplages størrelse, da der ikke er nogen trykkeudgifter, og de nødvendige eksemplarer opstår, når de skal sælges.

Du må derfor sørge for, at garantibetalingen for e-bøger bliver udregnet ud fra et sandsynligt salg i en passende periode, der som udgangspunkt kan sættes til et år efter udgivelsen, dvs. inkl. sommerferie- og julesalg. Hvis bogen alene eller først udkommer i en elektronisk udgave, bør du få forskudsbetaling for den elektroniske udgave.

## **FRIEKSEMPLARER**

Når et værk trykkes, taler man om et trykoplæg og et (lidt mindre) salgsoplæg. Forskellen på de to er frieksemplarerne, som højst må udgøre en i kontrakten fastsat andel (fx 10-15 %) af trykoplæget. Det kan aftales i kontrakten, at du skal have tilsendt kopi af den trykkeriseddel, som forlaget modtager fra bogtrykkeren, når dit værk er blevet trykt, så du kan se størrelsen på det trykte oplæg.

Frieksemplarerne er summen af frieksemplarerne til dig og de eksemplarer, forlaget bruger til bl.a. anmeldere og anden reklame.

Du modtager ved udgivelse af 1. oplæg af dit værk et antal frieksemplarer, fx 25, som forlaget sender til din adresse. Antallet skrives i kontrakten. Du må ikke sælge dine frieksemplarer. De er til privat brug, og du får ikke royalty af frieksemplarerne. I kontrakten skrives også, hvor mange frieksemplarer du skal have, hvis dit værk udgives i nye oplæg. Antallet vil typisk være lavere end første gang, fx 5 eller 10 eksemplarer per oplæg.

I kontrakten kan det desuden indskrives, at du har ret til at købe eksemplarer af dit værk fra forlaget til en specialpris, som fx kan være den vejledende udsalgspris fratrukket forfatterabat. Forlang rabatstørrelsen skrevet ind i kontrakten.

### **Digitale frieksemplarer**

Det forholder sig anderledes med antallet af frieksemplarer af digitale udgivelser, som ikke rigtigt har fundet sit endelige niveau endnu. Det er praksis, at du har ret til et antal frieksemplarer af digitale udgivelser, men antallet er typisk meget mindre end ved trykte udgaver, og der kan gælde begrænsninger i forhold til, hvem der må bruge dem. Der kan være tale om en fil, du selv skal downloade, en fil på et fysisk medie (fx cd-rom), eller at du får adgang til værket via nettet.

Du bør sikre dig, at det står i kontrakten, at du har ret til at få mindst ét eksemplar af den digitale udgivelse, som du må beholde, gemme og bruge uafhængigt af, om forlaget og den hjemmeside, som bogen udgives fra nu, eksisterer om fem år.

Det bør indgå i dine økonomiske forhandlingsovervejelser, at du ikke har samme antal frieksemplarer som ved trykte udgivelser til dit eget brug.

## **ROYALTYOPGØRELSE OG UDBETALINGSTIDSPUNKT**

Dit forskud forfalder som ovenfor beskrevet før udgivelsen af dit værk. Derefter modtager du honorar baseret på indtjening efter salg. Salget af trykte bøger opgøres halv- eller helårligt, af e-bøger dog oftere, fra månedligt til halvårligt.

Tidspunktet/tidspunkterne for opgørelse og udbetaling skrives i kontrakten.

Det beløb, du har tjent ved salg af dine værker, udbetales til dig halv- eller helårligt, typisk med cirka et halvt års forsinkelse. Den udbetalte garantikum fratrækkes først. Det halve års forsinkelse er ikke rimeligt i dag, hvor moderne teknologi betyder, at salgstal kan udregnes med dags varsel. Det er klart, at forlagene har en fordel ved at beholde dine honorarer så længe som muligt, men du kan forsøge at forhandle om udbetalingstidspunktet, da der ikke er nogen rimelig teknisk grund til, at der går så lang



tid. De fleste forlag er da også begyndt at opgøre salget oftere og afregner derfor også oftere end hvert halve år.

Hvis du er momsregistreret som forfatter og har et SE/CVR-nummer, skal du sende en faktura til forlaget, før dit indtjente honorar bliver udbetalt.

Samtidig med at beløbet sættes ind på din konto, skal du ifølge Ophavsretslovens § 57 modtage en skriftlig, specificeret opgørelse over, hvordan forlaget er nået frem til det udbetalte beløb.

Ophavsretsloven § 57:

*Stk. 1.* Hvis ophavsmandens vederlag afhænger af erhververens omsætning, salgstal eller lignende, kan ophavsmanden kræve, at der sker afregning mindst én gang om året. Ophavsmanden kan ligeledes kræve, at afregningen ledsages af fyldestgørende oplysninger om de forhold, der har ligget til grund for vederlagsberegningen.

*Stk. 2.* Ophavsmanden kan kræve, at erhververens regnskaber, bogføring og lagerbeholdning samt attestationer fra den, som har udnyttet værket, ved den årlige afregning efter stk. 1 stilles til rådighed for en af ophavsmanden udpeget statsautoriseret eller registreret revisor. Revisoren må oplyse ophavsmanden om den foretagne afregnings rigtighed og om eventuelle uregelmæssigheder. Revisoren har i øvrigt tavshedspligt om alle andre forhold, som denne bliver bekendt med ved gennemgangen.

*Stk. 3.* Bestemmelserne i stk. 1 og 2 kan ikke fraviges til skade for ophavsmanden.

Af kontrakten bør det fremgå, hvad opgørelsen skal indeholde af informationer. Du kan hente inspiration i bestemmelsen som den så ud i den tidligere gældende standardkontrakt for skønlitteratur § 17 (se danskforfatterforening.dk under menupunktet Rådgivning, og find kontrakten under Forlagskontrakter, Skønlitteratur).

Ved salg af fysiske bøger er det på sin vis enkelt at holde styr på salget. Bogtrykkeren kan levere oversigt over trykte eksemplarer, og forlagets ekspedition kan løbende give oversigt over solgte og udleverede eksemplarer fra lageret.

I den digitale tidsalder burde det ligeledes være enkelt at spore hvert enkelt solgt digitalt eksemplar fra distributøren tilbage til forlaget og forfatteren. Der kan dog efterhånden opstå nye løsninger, fx en abonnementsordning med adgang til flere udgivelser på én gang, hvor det vil blive mere vanskeligt at holde styr på, hvornår og hvor mange eksemplarer af værket der sælges. Det er imidlertid forlagets ansvar, og du skal være opmærksom på, at du, når du modtager en betaling, der er afhængig af salget, er berettiget til oplysninger om grundlaget for udregningen. Ophavsretslovens §57 gælder også for digitale udgivelser.

Nogle forlag skriver i kontrakten, at forlaget ikke har pligt til at sende dig opgørelse eller udbetale dig honorar, hvis restoplaget af dit værk er tilpas lille (fx 5 % af senest trykte oplag) eller dit optjente honorar er under en vis grænse (fx 1.000 kroner). En sådan betingelse bør du kræve fjernet fra kontrakten.

Der er tradition for, at boghandlerne har ret til at returnere ikke-solgte eksemplarer til forlaget efter aftale, og dette kan stadig være gældende. Forlaget kan holde en vis procentdel af dit optjente honorar tilbage (typisk 10-15 %), da de på udbetalingstidspunktet endnu ikke ved, om der bliver returneret nogle bøger. Du får så det tilbageholdte beløb udbetalt på næste udbetalingstidspunkt, når man kender omfanget af returen.

Hvis du er i tvivl om rigtigheden af din honoraropgørelse, kan du skriftligt anmode forlaget om at få en revisor til at tjekke opgørelsen. Hvis opgørelsen viser sig at være korrekt, skal du selv betale revisorens honorar.

## VI Prisnedsættelse, udsalg og makulering

På et tidspunkt sælger din bog sandsynligvis ikke længere, eller kun meget lidt. Kontrakten bør beskrive dine rettigheder, hvis forlaget vælger at sætte din bog på udsalg: sælge restoplaget af dit værk til nedsat pris, eller, når det drejer sig om digitale udgaver: sælge din bog til nedsat pris, før det gøres utilgængeligt for offentligheden.

### UDSALGSKRITERIER

I kontrakten bør det angives, hvornår bogen anses for at være udsolgt.

#### 1. Trykte bøger

En bog kan fx anses for udsolgt, når der højst er 5 % af seneste trykte oplag tilbage på lager eller højst 50 eksemplarer. Det kan også være, når der et år er solgt så få eksemplarer af dit værk, at din royalty ikke overstiger et fastsat beløb.

Det skal nøje beskrives, hvordan vilkårene er for, at du får dine rettigheder tilbage, såfremt forlaget ikke længere vil udnytte forlagsretten, altså genoptrykke og/eller relancere dit værk. Det er nemlig som regel den eneste måde, du kan opsiges forlagskontrakten på.

#### 2. Digitale værker

Når det drejer sig om digitale udgaver af dit værk, er vilkårene anderledes. Den digitale bog har mulighed for aldrig at blive udsolgt og altid være tilgængelig – forlaget kan altid sælge en ny kopi eller give adgang til hjemmesiden, hvor den ligger. Til gengæld er der risiko for, at den forsvinder i mængden, når forlaget på et tidspunkt ikke længere markedsfører den som ny.

Det er vigtigt, at du er opmærksom på dine muligheder for at få rettighederne retur og genoplive dit værk. Derfor anvendes der p.t. flere steder et digitalt udsalgskriterium, der svarer nogenlunde til det, der anvendes for fysiske eksemplarer. Det kan fx gå ud på, at du får dine rettigheder tilbage, hvis der sælges under et bestemt antal bøger om året. Sørg for, at antallet ikke bliver for lavt.

I kontrakten bør det stå, at forlaget har pligt til at give forfatteren besked, før et restoplæg sælges ud til lavere pris. Forfatteren kan få tilbud om at købe restoplaget til en nærmere aftalt lav pris inden for en angivet tidsfrist. Manglende svar betragtes som afslag. Forfatteren modtager normalt ikke royalty for bøger, hun selv har købt.

Nogle kontrakter indeholder en passus om, at der heller ikke forfalder royalty, hvis den anvendte pris ligger under kostprisen eller under 1/3 af oprindelig pris. En sådan passus er ikke rimelig, og den bør slettes.

### MAKULERING AF RESTLAGER

Kontrakten skal også beskrive dine rettigheder, hvis forlaget vælger at makulere restoplaget af dit trykte værk. Du skal have skriftlig besked samt tilbud om at købe restoplaget til en nærmere aftalt lav pris inden for en angivet tidsfrist. Manglende svar betragtes som et nej tak.

Det bør skrives i kontrakten, hvad du i givet fald må bruge det indkøbte restoplæg til. Er det kun til privat brug, ligesom dine frieksemplarer, eller må du sælge bøgerne, nu hvor forlaget ikke længere gør det?

I nogle kontrakter står der, at forlaget ikke er forpligtet til at underrette forfatteren om makulering, medmindre det drejer sig om mere end 200 eksemplarer af værket. En sådan passus er urimelig og bør slettes.

## VII Markedsføring

Kontrakten skal indeholde beskrivelse af, hvad forlaget planlægger at gøre for at markedsføre dit værk på bedst mulig måde. Du vil ofte opdage, at markedsføring er meget forbigående eller slet ikke omtalt i kontrakten. Det er ret almindeligt med en klausul, der ser omtrent sådan ud:

*Forlaget forpligter sig til at sørge for, at værket markedsføres på sædvanlig måde under hensyntagen til værkets karakter, afsætningsmuligheder og øvrige omstændigheder.*

Som det fremgår, er det temmelig uforpligtende, og vi anbefaler, at du beder forlaget om at redegøre for, hvilken markedsføring af værket de har tænkt sig, allerede ved indgåelsen af forlagsaftalen. Det er oplagt, at du selv er parat til at yde en indsats ved personligt at markedsføre din bog. Det bedste er naturligvis, at du indgår en egentlig skriftlig aftale om, hvilken markedsføring der skal laves.

En del af de trykte frieksemplarer sendes som regel til anmeldere på aviser samt relevante magasiner og anmelderblogs, og forlaget har som regel ret til gratis at bruge uddrag af dit værk i reklameøjemed. Dele af din tekst kan lægges på diverse søgemaskiner, medmindre du ikke ønsker det. Alt dette skal stå i kontrakten.

Mængden af anmeldte bøger er faldet, mens mængden af udgivelser samlet er steget, og mængden af digitale udgivelser – inklusiv selvudgivelser, der er blevet meget enkle at lave og sætte til salg – forventes at fortsætte med at stige. Da meget mere er tilgængeligt i den digitale tidsalder, er behovet for synlighed endnu vigtigere end tidligere, og markedsføring er af meget stor vigtighed.

Du bør spørge aktivt ind til forlagets markedsføringsplan for din udgivelse, herunder også om forlaget anvender eReolen.dk eller eBib.dk, som er bibliotekernes digitale e-bogsudlån. Du bør være opmærksom på, at markedsføringen ofte stopper kort tid efter udgivelsen.

For så vidt angår digitale udgivelser bør du sørge for, at forlaget vedvarende er forpligtet til som minimum at sørge for samme markedsføring – synlighed og tilgængelighed – som for lignende udgivelser på forlaget.

### **Egen medvirken**

Hvad angår markedsføring af digitale udgivelser, findes der mange nye muligheder. Brudstykker af din bog kan for eksempel hurtigt spredes via internettet og sætte dig i forbindelse med nye læsere.

Der kan dog også blive spredt for meget af dit værk, så du risikerer at lide et tab. Forlaget kan tage initiativ til, at søgemaskinen Google ikke alene indekserer din bog, men også lader alle læse næsten hele din bog uden at skulle betale. Derfor bør du i forlagskontrakten have tilføjet, at du skal godkende, hvis mere end fx 10 % af værket offentliggøres.

Du kan også selv gøre reklame for din bog. Digital markedsføring kan gøres gratis via de sociale netværk, fx Twitter og Facebook. Et prøvekapitel kan gratis gøres offentligt tilgængeligt på issuu.com. Husk at få forlagets tilladelse til selv at distribuere prøvetekst.

Digital udgivelse er ikke bare digital spredning af en skreven tekst. Ved siden af den traditionelle tekst i bogstaver kan bogen indeholde meget mere. Den kan fx indeholde oplæsning eller billeder. Der kan fx laves en video, som viser et interview med dig eller viser din hverdag som forfatter, og den kan bringes i bogen og/eller anvendes til

markedsføring ved siden af. Du kan også lave en lille trailer til bogen, som du samtidig kan lægge på YouTube som reklame. Måske overvejer du en hjemmeside for din bog, hvor læserne kan få mere stof, læse kommentarer fra andre læsere, se korrektioner og opdateringer – her bør du sikre dig, at hjemmesiden bliver registreret i dit navn, så den er din også efter et evt. ophør af samarbejdet med forlaget.

Hvis du har en forlagsaftale om værket, skal du spørge forlaget om, hvad du må mht. udgivelse og markedsføring. Alt afhængigt af indhold og omfang af aftalen, kan ovenstående forslag alle komme i konflikt med den eneret til udgivelse, salg og markedsføring, som du har overdraget til forlaget. I tvivlstilfælde bør jeres aftale skrives ind i kontrakten. Alt andet lige vil de fleste forlag dog nok være glade, hvis du selv ønsker at bidrage til markedsføring af bogen.

## VIII Betalingsforlag og egen udgivelse

De kontrakter, der er gennemgået i guiden her, hviler på det traditionelle forhold, at forlaget betaler forfatteren for retten til at udgive værket. I den forstand er du sælger: Du har et manuskript, som forlaget gerne vil udgive og – forhåbentlig – tjene penge på. I de senere år er der opstået en række forlag, som tilbyder at udgive bøger, hvor forfatteren selv finansierer udgivelsen. I så fald er du ikke sælger, men køber af en ydelse. Du skal derfor sikre dig i langt højere grad, at forlaget faktisk leverer det, du ønsker og betaler for.

Ud over traditionelle forlag og egentlige selvudgivelsesplatforme, er der et stort antal leverandører, der juridisk set hverken er helt det ene eller det andet, men en blandingsform. Det kan fx betyde, at du deltager i den økonomiske risiko ved at udgive værket, men ikke får en tilsvarende større andel i den økonomiske gevinst. Du er nødt til at læse og forstå de leveringsbetingelser, forlagskontrakter eller juridiske vilkår i øvrigt, som de pågældende udgivere og/eller distributører har. Her skal du være ekstra på vagt for ikke at blive bundet af en urimelig kontrakt, som kan være svær at komme ud af. Det er altid en god idé, at du sikrer dig, at du kan komme ud af kontrakten og tilbagetage dine rettigheder inden for en overskuelig tidsperiode.

Hvis du overvejer at udgive selv, enten ved at starte eget forlag eller via et betalingsforlag eller en distributør for selvudgivere, vil vi anbefale dig at besøge [Newpub.dk](http://Newpub.dk) – et netværk for selvudgivere og andre med professionel interesse i de nye udgivelsesmuligheder. Hjemmesiden beskriver de forskellige trin i processen, og du kan trække på andres erfaringer.

Mulighederne er mange, og der kommer jævnligt nye udgivere og forhandlere til, som afprøver nye forretningsmodeller. Det vil være for omfattende at komme ind på i denne kontraktguide. Her skal blot nævnes nogle få ting, du skal være opmærksom på, hvis du overvejer selv at udgive ældre titler som e-bøger. En del forfattere har i de senere år udsendt gamle bøger i nye digitale udgaver og tjent gode penge på det.

### DIGITALISERING AF BACKLIST

I forbindelse med internethandlen taler man om »den lange hale«, hvor nyhedens interesse erstattes af en mere blivende interesse fra en specifik målgruppe. I stedet for en høj indtægt på kort tid kan man samlet set få en større indtægt, fordi værket bliver ved at være tilgængeligt og når ud til flere læsere i årenes løb.

Det er rimelig simpelt at få trykte bøger digitaliseret. Du undgår helt at scanne bøgerne, hvis du har gemt dine gamle tekstbehandlingsfiler eller forlaget endnu har sine layoutfiler, som du kan købe eller få. Som udgangspunkt er det heller ikke særligt dyrt at omsætte sine tidligere udgivelser til digital form. Det kan dog forholde sig anderledes, hvis du har mange illustrationer.

Men du skal være opmærksom på, om du har rettighederne til at udgive værker fra din backlist digitalt. Hvis der ikke er nævnt noget om digitale udgivelser i dine gamle forlagskontrakter, og forlagskontrakterne er fra før forlagene begyndte at lave digitale udgivelser, og den trykte udgivelse af dine bøger er »gået ind« – dvs. at din bog ikke længere kan fås i handelen eller fra dit forlag, og forlaget ikke er i gang med at genudgive den – så er du berettiget til at udgive dine bøger digitalt fra din backlist som selvudgiver eller på et andet forlag. Du skal dog være opmærksom på, at hvis forlaget har de digitale rettigheder eller stadig sælger din bog, er du nødt til at få rettighederne retur fra forlaget først. Som det fremgår, vil det desværre i vidt omfang bero på en konkret fortolkning af kontrakten, om du kan anvende udgivelsesrettighederne og i hvilket omfang.

# Stikordsregister

<b>A</b>	<b>H</b>
ajourføring ..... 6; 10; 29	honorar ..... 21
antologier, videresalg til ..... 11	illustrerede bøger ..... 20
applikationer (apps) ..... 7	udbetalingstidspunkt ..... 24
Applikationer (apps) ..... 8	Se også royalt og forskud
<b>B</b>	<b>I</b>
beregningsgrundlag ..... 22	illustrationer ..... 19; 20
billigudgave ..... 6	betaling ..... 20
bindfradrag ..... 21	e-bøger ..... 8
bogklub ..... 5; 7; 11	genudgivelse ..... 10; 20; 30
bruttoprís ..... 22; 23	udgivelsesret ..... 20
<b>D</b>	<b>K</b>
digitale udgivelser ..... Se e-bøger, lydbøger, applikationer	kopibeskyttelse ..... 8
dramatisering ..... 11	korrektur ..... 14
<b>E</b>	ved ajourføring ..... 10
e-bøger ..... 7; 8; 10; 30	<b>L</b>
afregning ..... 24	layout ..... 19
forskud ..... 24	genudgivelse ..... 30
friksemplarer ..... 24	illustrationer ..... 20
illustrerede ..... 20	loyalitetsforpligtelsen ..... 10
kopibeskyttelse ..... 8	lydbøger ..... 8
læseprøver ..... 28	hos anden udgiver (formidling) ..... 11
nedsættelse ..... 26	læseprøver ..... 28
royalty ..... 21; 25	<b>M</b>
udgivelse af backlist ..... 19; 20; 30	makulering ..... 26
udsolgt ..... 10; 26	manuskriptet ..... 13
videresalg (formidling) ..... 11	markedsføring ..... 28
eget forlag ..... Se selvudgiver	af ældre udgivelser ..... 26
<b>F</b>	egen medvirken ..... 28
fast pris ..... 22	<b>N</b>
filmrettigheder ..... 11	nedsættelse ..... 26
formidling (videresalg) ..... 10	nettopris ..... 22
forskud ..... 6; 7; 13; 23	<b>O</b>
udbetalingstidspunkt ..... 24	opdatering ..... Se ajourføring
fremtrædelsesform ..... 6; 11	Ophavsretsloven
fri pris ..... 22	§ 54, opsigelse af formidlingsretten ..... 11
friksemplarer ..... 24	§ 57, salgsopgørelse ..... 25
<b>G</b>	§ 73, forveksling af titler ..... 17
garantisum ..... Se forskud	oplæg ..... 6
Genoptryk ..... 6	opsigelse af formidlingsretten ..... 11
genudgivelse ..... 6	originaludgave ..... 6
backlist ..... 30	oversættelse ..... 5; 11
specialudgaver o.l. .... 6	



**P**

partisalg .....	7
piratkopiering .....	Se kopibeskyttelse
print on demand .....	7
produktion .....	19
forlagets omkostninger .....	22

**R**

redaktion .....	19
særudgaver .....	7
register .....	14
opmærkning .....	13
restoplag .....	7; 26
rettigheder .....	5
digitale .....	9
opsigelse af (formidling) .....	17
overdragelse af .....	5
til genudgivelse af ældre værker .....	30
til illustrationer .....	20
til layout .....	19
tilbagegang af .....	10; 26
ved makulering .....	26
royalty .....	21
beregningsgrundlag .....	22
e-bøger .....	21
forfatterkøb .....	26
forskud .....	23
frieksemplarer .....	24
illustrationer .....	20
lydbog .....	8

**S**

salgsopgørelse .....	24
selvudgiver .....	30
backlist .....	10; 30
specialudgave .....	6; 21
særudgave .....	7

**T**

tidsbegrænsning .....	9
af formidlingsaftale .....	11
tilbagegang af rettigheder .....	26
e-bøger .....	9
fra betalingsforlag .....	30
illustrationer og layout .....	19
ved manglende udgivelse .....	13
tillægsaftale .....	Se e-bøger, lydbøger, formidling
titel .....	17

**U**

udbetalingstidspunkt .....	24
forskud .....	23
udsolgt .....	26

**V**

vejledende udsalgspris .....	22
vetoret	
i redaktionsprocessen .....	19
over for applikationer .....	8
over for layout o.l. ....	19
ved ajourføring .....	6
ved formidling (videresalg) .....	11
videresalg .....	Se formidling