

Tjekliste vedrørende e-bogskontrakter for Illustratorer. 2014

Start med at lære følgende huskeseddel:

1. Forstå hvad der står
2. Enhver kontrakt kan forhandles
3. Afgrænset overdragelse af rettigheder
4. Hvad er dine egne forventninger til honorar og salg?

Disse punkter bør du altid overveje inden du indgår en kontrakt.

1. Lav en særskilt aftale vedr. e-bøger / rettigheder vedrørende digitale anvendelser. Det behøver ikke være en særskilt kontrakt, det kan også være i et særskilt vilkår/afsnit/paragraf i aftalen.
2. Følgende skal fremgå i den særskilte aftale om e-bøger:
 - Særlig royalty/ honorar sats, se mere herom nedenfor.
 - Beregningsgrundlaget, dvs. prisen, se mere herom nedenfor.
 - Det anbefales, at gøre e-bogsaftalen tidsbegrænset, se mere herom nedenfor.
3. Om overdragelse af rettighederne
 - Hvis forlaget endnu ikke har et konkret projekt, så vent med at afgive rettighederne. Måske får de aldrig udgivet bogen som e-bog, og det er bedre at vente end at skulle afgive dem senere.
 - Hvis forlaget insisterer på at få overdraget rettighederne, da bør det fremgå, at illustratoren kan få rettighederne tilbage.
 - F.eks.: "Rettighederne til at udgive illustrationerne digitalt går automatisk tilbage til illustratoren, hvis forlaget ikke har udnyttet disse inden 2 år efter udgivelse af 1. oplag på tryk."
4. Udlån af e-bøger og biblioteksafgift af e-bøger – status pr. 1. september 2012:
 - Udlån af e-bøger betragtes pt. ophavsretligt som et (partielt) salg af et eksemplar.
 - På nuværende tidspunkt kan udlån af e-bøger til bibliotekerne kun ske gennem E-reolen, hvilket forudsætter en aftale med Publizon, der som udgangspunkt kræver et cvr-nummer. Bibliotekerne betaler via Publizon pr. udlån.
 - Der ydes pt. IKKE biblioteksafgift af e-bogsudlån.
5. Om prisen på e-bogen = beregningsgrundlaget.
 - Royaltyhonorarer for trykte bøger beregnes på baggrund af BRUTTOprisen til læseren – f.eks. "Vejledende udsalgspris", "Bogladeprisen" mv.
 - Royaltyhonorarer for e-bøger beregnes på baggrund af NETTOprisen. Nettoprisen er altid mindre end bruttoprisen, da den tages på et tidligere tidspunkt i distributionsleddet:

Nettopris= forlagets pris til boghandleren
+Avance (boghandlerens)

+Distribution

+Moms

Bruttopris= prisen til læseren

- Da Nettoprisen er mindre end bruttoprisen er det allerede af den grund ikke rimeligt, hvis royaltysatsen er den samme for e-bøger beregnet af nettoprisen, som for trykte bøger beregnet af bruttoprisen. Royaltysatsen for e-bøger skal være væsentligt højere.
- Det er sædvanligt, at forlaget suverænt bestemmer prisen på udgivelsen. Det bør dog altid fremgå, hvad forlaget regner med, at udgivelsen skal koste ("forventet salgspris").
- Der bør tilføjes: "Kontrakten gælder ikke e-bøger, der kan downloades gratis."

6. Om royaltysatsen på e-bøger

- Tendensen er pt. (2012) at royaltysatsen for e-bøger ligger væsentligt højere (faktor 1½ mindst) end royaltysatsen for trykte bøger.
- Jo mere e-bogen ligner den trykte bog, jo mindre udgifter har forlaget som udgangspunkt haft til konverteringen, jo større royaltysats bør ophavsmanden have. Forlaget sparer også trykkeomkostningerne.
- Jo flere særlige features – f.eks. animation, interaktivitet, lyd-effekter – der er tilført e-bogen ift. den trykte bog, jo mere bør royaltysatsen afspejle indsatsen/udgifterne til de særlige features.
- Der ses ofte royaltystiger, hvor royalty øges når der er solgt over et bestemt antal, f.eks.:

Antal download/streamings mv.	Royaltysats
1-1000	N %
1001-2000	(N+5) %
2001-3000	(N+15) %
3001- og derover..	(N+25) %

- Hvis bogen alene udkommer digitalt, da bør du ud over royalty pr. salg sikres et grundhonorar, f.eks. en garantisum svarende til halvdelen af royaltyhonoraret ved salg af de første 1.000 eksemplarer på baggrund af den forventede salgspris. Garantisummen modregnes i det efterfølgende salg, men skal ikke tilbagebetales såfremt salget ikke opnås.

- Er der tale om genanvendelse af en tidligere udgivet trykt bog (backliste) bør der ved indgåelse af en aftale om digital udgivelse sikres illustratoren såvel et honorar, der afspejler det traditionelle genanvendelseshonorar, samt en royaltystige.

7. Særlige forhold vedrørende e-bøger:

- "Oplag" giver ingen mening i forhold til e-bøger. I stedet for at antallet af eksemplarer er afhængigt af oplagets størrelse (=forlaget bestemmer), er det køberne, der bestemmer, hvor mange eksemplarer = downloads/ streamings, der finder sted.
- "Udgivelse i digital form betyder, at værket udgives på et digitalt medium, hvis indhold kun kan tilegnes af slutbrugeren ved hjælp af digital teknologi. Digital udgivelse omfatter fremstilling af

fysiske digitale medier (cd-rom, dvd mv.) og salg af dem til offentligheden. Desuden omfattes trådbunden eller trådløs digital tilrådighedsstillelse af værket for offentligheden på en sådan måde, at denne kan få adgang til det på et individuelt valgt sted og tidspunkt, herunder via internettet o.l. ” – jf. definitionen i UBVA aftalens § 3, stk. 3. Eller med andre ord – tilrådighedsstillelse for offentligheden.

- ”Udsolgt” – e-bøger bliver ikke på samme måde udsolgt, som fysiske eksemplarer. Det skal derfor defineres, hvornår e-bogen er udsolgt, f.eks. når der er solgt under x eksemplarer i løbet af det seneste år. Det præciseres, at e-bogsudlån ikke medregnes i opgørelsen af, om bogen er udsolgt. Det kan fremgå af aftalen, at rettighederne til bogen går tilbage til illustratoren, når bogen har været udsolgt fra forlaget i en periode.

8. Tidsbegrænsning

- Som følge af at den digitale udvikling går rivende hurtigt, fraråder DFF overdragelse af rettigheder til digital udnyttelse uden tidsbegrænsning.
- Følgende vilkår kan indføres: ”Hver part kan forlange aftalen genforhandlet 2 år efter, at værket første gang er gjort tilgængelig digitalt. Kan parterne ikke nå til enighed, går de digitale rettigheder tilbage til illustratoren.”

9. Om kvaliteten

Ligesom en papir og trykfarver kan være af varierende kvalitet, kan opsætningen af e-bogen også være god eller dårlig. Sørg for så vidt muligt at få lov til at godkende den endelige læsbare udgave af e-bogen.

10. Hvad kan ellers forhandles?

- Det er umiddelbart kun fantasien, der sætter grænserne. Et andet godt forhandlingsparameter er markedsføringen af bogen.