

# Danske forfattere frygter Spotify-tilstande

Dansk Forfatterforening advarer de store forlag mod at indgå aftaler med bogstreamingtjenesten Storytel, der ligner Spotifys aftaler med musikerne. De frygter at miste penge.

## BOGER



TORBEN BENNER

Streamingtjenesten Mofibo, der ejes af svenske Storytel, har sat sig tungt på det danske marked for streaming af e-bøger og lyd-bøger.

Nu frygter danske forfattere, at firmaet vil forsøge med de to store forlag Gyldendal og Lindhardt & Ringhof at tvinge aftaler igennem, der er til skade for forfatterne og giver Storytel og Mofibo alt for stor magt.

Det er aftaler om såkaldt revenue sharing, populært kaldet Spotify-modellen,

hvor forlag og forfattere deler en fast andel af omsætningen i stedet for at få stykbetaling per læst bog.

»Vi har sagt til vores medlemmer, at de skal sørge for, at deres titler ikke indgår i revenue sharing-modeller med nogen streamingtjenester. Og vi har meddelt Gyldendal og Lindhardt & Ringhof, at det vil være ulovligt, siger Morten Visby, der er formand for Dansk Forfatterforening.

### Fremmer billige bøger

Stykbetalingen er en del af den modelkontrakt, som Forfatterforeningen har indgået med de to forlag, og som er grundlaget for mange af de kontrakter, der bliver indgået mellem den enkelte forfatter og forlaget.

Stykbetalingen betyder, at der er indgået en aftale for hver enkelte bog om, hvad den udløser af betaling, hver gang den bliver læst på Mofibo eller en anden streamingtjeneste.

Men Storytel vil hellere have alle forlag over på den model, som man kender fra musikstreamingtjenester som Spotify. Her er det en aftale om, at musikelskaber og musikere deler en procentandel af omsætningen.

Det vil sige, at indtægten er afhængig af omsætningen på Spotify. Den model sikrer, at Spotify ikke lige pludselig skal betale

le kæmpe summer, fordi et hit bliver sollet langt mere end forventet.

På samme måde kan en bestsellerroman, der pludselig bliver læst utrolig meget på Mofibo, blive dyr for tjenesten, hvis den betaler stykpris til forlaget.

«Ifølge Søren Brinch Vestergaard, der er Head of Content & Publishing hos Mofibo og Storytel, betyder stykbetalingen, at Mofibo først og fremmest forsøger at fremme læsning af de bøger, som er billigst for tjenesten. Det kan være bestsellers eller andre bøger, hvor forlagene sænker stykprisen i en periode for at få den ud til så mange læsere som muligt. «Men vi er interesserede i, at vi hele tiden kan profilere de bøger, der er relevante for den enkelte læser. For det er det, der får folk til at blive på tjenesten, og det tror vi også er bedst for forfatterne og forlagene. Så holder vi på kunderne, de læser flere bøger, og forlagene tjener flere penge», siger han.

Spotify-modellen sikrer, at Mofibo frit kan afgøre, hvilke nye bøger tjenesten skal foreslå til hver enkelt bruger, uden at skulle skele til stykprisen. Forlagene og dermed forfatterne får så i stedet for stykbetaling en andel af omsætningen, der svarer til, hvor mange der har læst deres bøger.

»Det er min opfattelse, at de fleste forlag egentlig synes, at det er en ret fair model. Revenue sharing sikrer, at forlag og forfatter får den bedst mulige visning på vores tjeneste», siger Søren Brinch Vestergaard.

Forfatterne mener derimod, at aftalerne er skadelige for forlag og forfatter og giver Mofibo og Storytel for stor magt.

»Det vil forskyde magtbalancen i deres favør, så det på sigt vil blive vanskeligt at forhandle sig til ordentlige aftaler», siger Morten Visby.

»Forfattere og forlag mister en sammenhæng mellem det reelle forbrug og indtjeningen. Og tjenesten kan fuldstændigt suverænt bestemme, hvor mange penge der skal være til fordel for forlag og forfatterne.

En dårlig model Forfatterforeningen forudser, at jo større og stærkere Storytel og Mofibo bliver, jo mere vil de forsøge at presse betalingen til forfatter og forlag i bund.

Samtidig vil det være meget svært at holde øje med, om det foregår på en fair måde, fordi det kun er Storytel, der har overblikket over forbruget af bøger og kan styre det i bestemte retninger, mener foreningen. Det enkelte forlag kan kun følge med i forbruget af sine egne titler, ikke konkurrenternes.

## FAKTA

### Storytel

Svenskejet streamingtjeneste for e-bøger og lyd-bøger med afdelinger i en række europæiske lande. Storytel har ambitioner om at nå 800.000 abonnenter inden udgangen af året og en omsætning på en milliard svenske kroner - 700 millioner danske kroner.

Storytel købte i 2016 den danske bogtjeneste Mofibo, som kører videre med sit oprindelige navn. Storytel har desuden købt forlaget People's Press i Danmark.

måde, fordi det kun er Storytel, der har overblikket over forbruget af bøger og kan styre det i bestemte retninger, mener foreningen. Det enkelte forlag kan kun følge med i forbruget af sine egne titler, ikke konkurrenternes.

»Vi er villige til at gå til det yderste for at forhindre det. Det her er et spørgsmål om, hvorvidt forfattere og forlag stadig skal have noget at have sagt, eller om vi

skal overlade det hele til streamingtjenesterne», siger Morten Visby.

Søren Brinch Vestergaard er ærgerlig over forfatterens udmelding, for stykprismodellen betyder, at de danske forfattere ikke bliver læst lige så meget, som de kunne, siger han.

Men heller ikke Gyldendal og Lindhardt & Ringhof er specielt begejstrede for Spotify-modellen.

»Det er en lidt sjov model, hvor betaling afhænger af, hvor god tjenesten er til at tiltrække kunder. Men det er vores indtryk, at det er en dårlig model for os og forfatterne. Den giver ikke særlig god indtjening, og den er svær at gennemskue, så vi laver ikke aftaler om revenue sharing. Vores aftaler hviler på stykbaseret betaling», siger medlem af Gyldendals direktions Jakob Malling Lambert, der er direktør for forlaget Rosinante.

Direktør for Lindhardt og Ringhof Lasse Horne afviser også, at hans forlag er i løkken på Storytel. Tværtimod har forlaget nøjagtig samme interesse som forfatterne og overholder de aftaler, det har indgået med dem, siger han.

»Storytel og Mofibo er ude på at pushe så mange bøger ud til publikum som muligt uden at tage nogen risiko. Mens vi vil have den maksimale pris ud af det.

torben.benner@pol.dk

# Mindre kunstgallerier bliver presset af dyre kunstmesser

Flere mindre gallerier verden over er begyndt at samarbejde om at udstille på en anden måde - for eksempel på de aktuelle festivaler Condo og danske Chart, hvor det er billigere at være med end på de mest prestigefyldte kunstmesser. De er nødt til det. For den unge og eksperimenterende kunst er truet, siger ekspert.

## KUNST



SIMON ROLIGGAARD

Er man en yngre og eksperimenterende gallerist, kan det være svært at komme ind i en kunstverden, hvor dyre og prestigefyldte messer er afgørende for overlevelse. De største koster op til en halv million kroner at deltage i for gallerierne. Det er dyrt. Specielt hvis man som yngre galleri skal turde tage nogle chancer med sit udstillingsprogram og ikke altid lave sikre kommercielle udstillinger.

Det er en af grundene til, at den danske gallerist Christian Andersen for nylig var med i det kunsteriske samarbejde Condo i New York. Det var noget andet end de internationale messer, der længe har defineret måden, man solgte kunst på.

For på Condo kom man ud af de store messehallers små uniforme præsentationsrum og ind i lokale galleriers udstillingslokaler på Manhattan.

For Christian Andersen var det en anden måde at kuratere sine kunstnere på. Og det handlede mere om det kunsteriske udtryk end om at sælge sine værker.

»Som gallerist følte man, at man stod sammen. Så fra et kunsterisk perspektiv giver det her gode muligheder for den næste generations kunsts», siger han.

Det er på mange måder den samme årsag til, at den etablerede gallerist Bo Bjerggaard var med til at starte den danske kunstmesse Chart Art Fair for seks år siden. Her forsøger man også at få dem, der hele til en mere samlet udstilling i stedet for, at hver enkelt galleri er for sig selv som på messerne.

Bjerggaard repræsenterer ellers etablerede kunstnere som Tal R, Per Kirkeby og John Kørner. Hans galleri er et af dem, der er med på flest af de prestigefyldte messer. Sidste år deltog det i ti. Han svarer dog, at folk møder værkerne som kunst og ikke som et brand.

»Det er konteksten, jeg er kritisk over for. Altså de mange bace, hvor man går fra galleri til galleri og får 'smagsprøver' på



**NYHED.** Farshad Farzankia er en af de nyere kunstnere, hvis værker kan opleves på weekendens Chart Art Fair.  
Foto: Mads Nissen

deres program uden en egentlig og samlet kuratering», siger han.

»Og det er meget svært at presse ny-tækning ind i det lukkede messemiljø, forklarer Bo Bjerggaard.

Chart Art Fair, der finder sted i weekenden på Kunsthallen Charlottenborg, er en udstilling, der er attraktiv for kunder, de lokale og turister.

»Alle får mere ud af det, og det giver en meget bedre mulighed for at eksperimenterer. Det er pointens», siger han.

### Trofækunst

Kunstmarkedet har generelt ændret sig de sidste par år. Specielt for det gallerium, der for tiden både var til udstilling,

eksperimenter og salg, i dag blot er af mange salgspaltere. Men på de store messer, i auktionshuse og ikke mindst på internettet er kunst blevet en kommerciel vare i langt højere grad end tidligere. Det forklarer kunstrådgiver og tidligere gallerist Christina Wilson.

Og det presser særligt de gallerister, der som Christian Andersen fokuserer på de nye og eksperimenterende kunstnere. Han ved, at skal han lave flere sikre salg, skal han fremvisse malerier. Men Christian Andersen vil gerne arbejde på kunstens præmier. Han synes, det er sjovt at finde de nye strømninger og bringe dem til live i sit galleri gennem forskellige kunstnere.

Det amerikanske medie Artsweek beskrev sidste år, hvordan særligt presset fra de store kunstmesser har været medvirkende til, at et hidtil uset stort antal gallerier lukkede i USA og Europa i løbet af 2017.

Ifølge The New York Times er en af årsagerne, at mange kunstsamlere særligt ef-

ter finanskrisen i 2008 langsomt er begyndt at samle på de mere etablerede kunstneres værker. På trofækunsten. Det sikrer.

Med andre ord den kunst, som de store og økonomisk stærke gallerier sælger.

Det kan også ses i salgsstatistikkerne. Ifølge en rapport over 2016 fra kunstkøberne Clare McAndrew oplevede de mindre gallerier et fald i indtjeningen, mens de store gallerier, der ofte også har de etablerede kunstnere, havde stigende omsætning.

**Uden haute couture ingen stangtøj** Kunstrådgiver Christina Wilson frygter, at det også herhjemme vil vinde de mindre gallerier til at tænke mere kommercielt og mindre kunsterisk. Eller bare lukke.

»Det er ellers her, man kan eksperimenter og skabe noget nyt», siger hun.

Christian Andersen er derfor heller ikke med på helt lige så mange messer som

for i tiden. Det kan være svært at få til at hænge sammen økonomisk.

Derfor er han nu begyndt at være med i den modbevægelse med alternative internationale samarbejder som Condo, Okey Dokey og Friend of a Friend.

På Condo i New York udstillede 26 gallerier fra hele verden hos 21 lokale gallerier på Manhattan. Der kom et

hidtil uset antal besøgende i gallerierne, man kunne gå rundt imellem på en eftermiddag. Kunstsamlere, anmeldere, kollegaer og nysgerrige forbi passerende stak snuden ind. Og så kostede det kun Christian Andersen 5.000 kroner at være med.

»Jeg oplevede en stor nysgerrighed over for initiativet. På messerne er der

hundredvis af gallerier, som man prøver at nå, men Condo er mere overskueligt. Det her handler meget mere om kunsten i galleriummet», siger han.

Christian Andersen blev både introduceret for sit værtsgalleris samlere og fik vist udstillingen til sine egne kunder.

Kunstrådgiver Christina Wilson synes, den bevægelse er vigtig. For i en verden, hvor man i dag sælger på langt flere platforme end tidligere, er galleriummet blevet en mindre del af økosystemet.

»Men det var her, altting skete før. Derfor er det også vigtigt, at gallerister finder nye måder at vise kunsten frem på. Og lave rum til at skabe kunsten. Kunst er avantgarde. Og selv om man glemmer det i en meget kommerciel virkelighed, er det her, alt starter. Det er kunstnere, der bruger al deres tid på at formulere, hvor vi kulturelt er på vej hen gennem deres kunst. Det er haute couture. Og uden den er der altså ikke noget stangtøj».

simon.roliggaard@pol.dk