

Jura

- § Dansk Forfatterforenings anbefalinger til forlagskontrakter
- § Bogrettigheder – på papir og i andre formater
- § Kontrakter skal forhandles
- § Vejviser i kontraktens landskab
- § Tjekliste – før du går til forhandling
- § Dit univers – og alt, hvad der kan komme ud af det
- § Samarbejdsaftale om ophavsret og udgivelse
- § Forventningsafstemning i kreative samarbejder
- § Bagkanter – få dine rettigheder tilbage
- § Når juristen tager fat
- § Det sidste ord ... er ikke sagt!
- § Kontraktforhandling handler også om følelser

Dansk Forfatterforening

Forår 2021

JURA
Særudgave af Forfatteren

ISSN 0105-0753
2021 80. årgang
Udgives af
Dansk Forfatterforening

Ansvarshavende:
Morten Visby

Skribent:
Anne Koldbæk

Redaktør:
Lene Møller Jørgensen
redaktor@danskforfatterforening.dk

Bladudvalg:
Lene Møller Jørgensen,
Birte Kont (S),
François-Eric Grodin (DOF),
Gunnar Wille (BU-suppl.),
Jette Rydahl Sørensen (BU)
Zarah Juul (Ill-suppl.),
René Sandberg (L),
Claus Willumsen (L-suppl.),
Tomas Björnsson (Ill.),
Jørgen Burchardt (F)
Sara Strand (webredaktør).

Grafisk design:
salomet grafik/
Mette Salomonsen

Tryk:
PE-Offset

Oplag:
1.600

Redaktionen til
denne særudgave
afsluttedes 22. marts 2021

**Husk, at du som medlem
altid kan søge råd og
vejledning hos
jurist Anne Koldbæk
på jura@danskforfatterforening.dk**

Velkommen til juristens univers

Kære forfattere, illustratorer og oversættere

Forfatterens redaktør bad mig om at samle op på nogle af mine artikler, der tidligere har været bragt i bladet i perioden 2018-20. Noget vil derfor virke genkendeligt, men der er også meget nyt, der ikke har været bragt før, og som heller ikke bringes på hjemmesiden. Dette tillæg kommer kun på tryk og er EKSKLUSIVT for medlemmer af Dansk Forfatterforening. Så husk at gemme det.

Forlagskontrakter er komplekse, forskellige og individuelle. Derfor er der ikke én standardkontrakt over dem alle. Men fortvivl ikke, hjælpen er nær i Dansk Forfatterforening. Ud over den individuelle medlemsrådgivning og det politiske arbejde for standen arbejder vi også med at hjælpe jer til at hjælpe hinanden ved at blive bedre til at forhandle kontrakterne og følge op på dem. Som jurist i Dansk Forfatterforening ser jeg mig selv som formidleren af den samlede viden blandt medlemmerne. Hver gang jeg rådgiver det enkelte medlem, ser jeg nye vinkler på rettigheder og vilkår, som gør min næste rådgivning bedre. For at kunne hjælpe endnu flere omsætter jeg også denne viden i mine kurser for medlemmerne og artikler i Dansk Forfatterforenings medier.

Tillægget her er både konkret og generelt. Der er nedslag på specifikke em-

ner, men samtidig er der en rød tråd, der handler om, at du ikke skal frygte kontrakten. Den er en tekst, der kan læses. Det kan godt være, du ikke forstår alle detaljer, men du skal kunne se det overordnede billede, og du skal kunne orientere dig i de centrale områder – rettigheder, penge og bagkanter.

Jeg har forsøgt at holde emnerne så relevante som muligt for både oversættere, illustratorer og forfattere til såvel skøn- som faglitteratur. Der er vilkår, som er specifikke for bestemte faggrupper

og genrer. Disse omtales bl.a. på vores hjemmeside, og jeg deltager af og til i møder i de enkelte faggrupper.

Jeg håber, du vil nyde turen rundt i kontraktens landskab. Hvis du har spørgsmål eller kommentarer, så hører jeg dem gerne, enten på jura@danskforfatterforening.dk, eller når vi ses i Dansk Forfatterforening, f.eks. til et af mine kurser eller andre møder.

God læselyst.

Kh Anne Koldbæk



©Poze photography

Råd

Dansk Forfatterforenings generelle anbefalinger til forlagskontrakter

Dansk Forfatterforening mener, at der gælder generelle rammer for rimelige forlagskontrakter, og foreningen anbefaler dette:

- § At du altid indgår i en reel og ligeværdig forhandling med forlaget om vilkår.
- § At du kun overdrager rettigheder til forlaget, som forlaget kan forventes at ville udføre en aktiv indsats for at få udnyttet.
- § At du sikrer dig, at det fremgår udtrykkeligt, hvornår værket senest skal være udgivet i den/de primære bogformater.
- § At følgende er en minimumsbestemmelse:
"Forlaget sender senest 14 dage før udgivelsen forfatteren en oversigt over de planlagte markedsføringstiltag."
- § At forfattere og illustratører får udbetalt en garantisum, inden bogen udgives (også kaldet et forskudshonorar). Oversættere får et honorar ved udgivelse.
- § At det fremgår tydeligt af kontrakten, hvad du betaler for, hvis du er medudgiver.
- § At afregning og udbetaling af honorarer sker mindst to gange om året.
- § At forlag har en grundlæggende forpligtelse til at holde de værker, de har udgivet, tilgængelige og synlige.
- § At forlagsaftaler om værker, der er blevet til på initiativ af forfatteren selv, skal kunne bringes til genforhandling eller opsigelse efter en rimelig tidsperiode.
- § At alle forlagsaftaler skal indeholde bestemmelser om, at rettighederne kan gå tilbage til forfatteren, oversætteren og illustratoren, som minimum når forlagets udnyttelse af værket er ophørt.
- § At der ikke indføres voldgiftsklausuler i forlagskontrakter. Retssager skal føres ved de almindelige domstole.
- § At vilkår eller aftaler om, at forlagskontrakten og dens indhold er fortrolig, er urimelige for forfatteren, som følge af forskellen i styrkeforholdet mellem den enlige forfatter og forlaget.
- § At forlagskontrakter, der som primært formål har udgivelse af danske autorers bøger på dansk, bør være udfærdiget på dansk.
- § At du får en skriftlig forlagskontrakt for hvert værk. Ikke flere værker på samme kontrakt.
- § At du får indføjnet et Copydan-forbehold i dine forlagskontrakter.

Dansk Forfatterforenings standardformulering lyder sådan her, men andre varianter udformet af forlaget kan være dækkende:

"Uanset parternes overdragelse af rettigheder ved denne aftale bevarer parterne hver især deres rettigheder i henhold til ophavsretslovens bestemmelser om aftalelicenser eller andre lovbestemte vederlagsordninger samt tilsvarende nationale, udenlandske eller internationale bestemmelser, herunder regler og vederlagsordninger, der senere måtte supplere eller afløse disse bestemmelser. Dette gælder, hvad enten ordningerne eksisterer i dag eller etableres i fremtiden, og uanset om der er tale om en dansk, udenlandsk eller international aftale."

**Anbefalingerne er uddybet her:
<https://danskforfatterforening.dk/generelt-om-forlagskontrakter>**

Formater

Bogrettigheder

– på papir og i andre formater

Ophavsretsloven gælder alle typer kunstarter, værker og udtryksformer. Den opdeler rettighedstyper i *fremstilling, spredning og visning* af eksemplarer af værket samt *fremførelse* af værket. At trykke bøger er eksemplar fremstilling – salg, leje, udlån og foræring er spredning af eksemplarer. Visning er, når en fysisk bog står hos boghandleren, og en køber kan se i den, mens det er fremførelse, når køberen kan kikke i en læseprøve af bogen i boghandlerens webshop, eller når man streamer en bog via en abonnements-tjeneste eller på eReolen.

Fremførelse kan være direkte for publikum (oplæsning), ved overføring, som broadcast, eller hvis værket stilles til rådighed on-demand. Køber man en digital bog til download, sker der både eksemplar fremstilling og fremførelse. Helt enkelt!

I disse år sker der så meget i udviklingen af digitale teknologier både ift. publikums måde at opleve værker på og forretningsmodeller for distribution (f.eks. abonnements-tjenester), at det også udfordrer de grundlæggende juridiske begreber. Det medfører ændringer af såvel forlagskontrakterne som ophavsretsloven efter devisen om, at vi asfalterer vejen, mens vi kører på den.

FORLAGSKONTRAKTER OM RETTIGHEDSTYPER

Jeg mindes ikke at have set nogen forlagskontrakt, der brugte begreberne fremstilling, spredning, visning eller fremførelse. I stedet anvendes begreber, der siger noget om, hvordan for-

læggeren skal udgive og distribuere bogværket. De fleste forlagskontrakter indledes med en generel bestemmelse a la denne: *"Forfatteren overdrager forlaget eneret til udnyttelse af hele og dele af værket, i alle trykte udgaver og oplag, i alle digitale formater og medier, som download og streaming, i styksalg, i abonnement og udlån."*

For forfatteren kan det se ret bredt ud, men set fra forlagens side er det vigtigt, fordi de med en alt for specifik begrænsning kan havne i en situation, hvor de ikke har rettigheder til at udgive værkerne dér, hvor læserne er. Eller at de går glip af indtægtsmuligheder, der er nødvendige for at kunne opretholde forlagsudgivelse af bøger.

Den citerede bestemmelse er dog stadig en begrænset overdragelse, jf. ophavsretslovens § 53, stk. 3, da bestemmelsen handler om udnyttelse af værket, som det er skabt, dvs. i bogform.

Bestemmelser som denne kan således være udtryk for en rimelig balance. Det kræver dog, at rettighedsoverdragelsen uddybes senere i kontrakten med specifikke bestemmelser om, hvilke formater forlaget er forpligtet til at udgive, hvordan betalingen skal være, samt hvordan forfatteren stilles, hvis værket ikke genererer indtægter længere.

UDGIVELSE I TRYKTE FORMATER

De fleste forfattere forventer at udkomme i trykt form. Det er dog under forandring. Svenske Storyside ud-

giver Storytel Originals digitalt først på abonnements-tjenester, og flere danske forlag er undervejs med tilsvarende.

Du kan dermed ikke længere tage det som en selvfølge, at et givent forlag vil udgive din bog i trykt form først. Eller overhovedet.

Derfor skal du være opmærksom på, at det fremgår udtrykkeligt af den tilbudte forlagskontrakt, i hvilket format dit værk skal udgives i første omgang og hvornår. Hvis dit forlag ønsker at starte med at udgive værket som e-bog eller lydbog, men det er vigtigt for dig, at der også kommer en trykt bog, så skal du sikre dig, at der er en tydelig frist for udgivelse som trykt bog, og at du kan få rettighederne tilbage, hvis det ikke sker.

I de nye modelkontrakter for skønlitteratur fra juni 2020 er Gutkind-kontrakten fortsat baseret på, at første udgivelse er i trykt form, mens Gyldendal-kontrakten netop er baseret på, at værket ikke nødvendigvis udgives i trykt form. Man skal vælge de relevante formater. (OBS: Se de nye 2020-modelkontrakter med forlagene Gutkind og Gyldendal her: <https://danskforfatterforening.dk/skoenlitteratur/>)

OMREGNING FRA UDSALGSPRIS TIL NETTOPRIS

Udgivelse i trykt form har sædvanligvis haft en royalty på 15 procent af udsalgsprisen. I dag ser vi ofte lavere royaltysatser samt royalty beregnet på baggrund af nettoprisen.

Der er stor forskel på at beregne

royalty af udsalgsprisen i boghandelen ift. den betaling, som forlaget får fra boghandelen (nettoprisen). 15 procent af nettoprisen giver en væsentlig mindre royalty end 15 procent af udsalgsprisen. Forskellen i prisgrundlaget er ca. 40 procent. Man kan dermed som udgangspunkt regne med, at 15 procent af udsalgsprisen direkte omregnet svarer til 25 procent af nettoprisen.

I de nye modelkontrakter for skønlitteratur er Gyldendal overgået til nettopris på alle trykte udgaver på nær bogklub. Gutkind anvender fortsat den vejledende udsalgspris som grundlag for royaltyberegningen på flere af de trykte udgaver. Begge forlag betaler forskud senest ved aflevering af manuskriptet.

PARTISALG

Partisalg er salg af store partier af trykte bøger til en engros-køber, som betaler kontant uden returret. Royalty beregnes af den pris, engros-køberen betaler til forlaget, dvs. nettoprisen. Partisalg er blevet en relevant salgform, hvis det foregår under rimelige vilkår. Ud over royaltysatsens størrelse bør partisalg defineres ud fra et mindsteantal.

I de nye modelkontrakter defineres et partisalg hos Gyldendal som mindst 500 eksemplarer uden returret til 20 procent af nettoprisen, mens Gutkind definerer partisalg som mindst 300 eksemplarer til 25 procent af nettoprisen.

PRINT-ON-DEMAND AKA POD

POD betyder print af bøger pr. efterspørgsel og er blevet muligt som følge af digitaliseringen af fremstilling og distribution af bøger. Indtil videre anvendes teknikken primært til at lave små oplag, men det forventes, at en køber i fremtiden vil kunne få printet én bog ad gangen. POD er begyndt at optræde i forlagskontrakter med sin egen royaltysats af nettoprisen.

I den nye modelkontrakt med Gyldendal er print-on-demand blevet en integreret del af den trykte udgave. Det gør ingen forskel på forfatterens royalty, hvordan bogen trykkes, forfatteren får den royalty, som følger af, hvilken udgave der er tale om – den ordinære udgave eller en billigudgave. Gutkind-kontrakten omtaler ikke print-on-demand.

POD har den væsentlige fordel for alle parter, at det muliggør, at flere bøger kan udgives på tryk og forblive i salg i trykt form længere. Forlagernes udgifter til lagerbeholdninger og makulering af bøger vil falde drastisk og dermed nedbringe den økonomiske risiko ved at udgive trykte bøger.

Man skal være opmærksom på, at POD kan påvirke tre andre vilkår i forlagskontrakten: retten til frieksemplarer ved genoptryk af nye oplag, retten til at kunne få eller købe bøger inden makulering samt muligheden for at få rettighederne tilbage, når bogen er "udsolgt fra lager".

§§

*Hvis forlaget mener, at en overdragelse af "podcastretten" omfatter enhver form for auditivt indhold relateret til bogen – betyder det så, at forfatteren ikke må medvirke i et litteraturprogram på DR P1 eller en podcastserie på en bogbloggers hjemmeside?
Det duer selvfølgelig ikke!*

DIGITALE RETTIGHEDER

Der er mange varianter af bestemmelser om digitale rettigheder i forlagskontrakter, f.eks.: "I alle digitale former, kendte som ukendte, alle formater og medier, herunder som e-bog og lydbog på alle måder, herunder som download og streaming, i abonnement, styksalg og til udlån."

Umiddelbart ser det temmelig vidtrækkende og generaliseret ud, men det handler i bund og grund om digitale udnyttelser af det litterære bogværk, dvs. en tekst plus specifikt lydbogsudnyttelse. Det omfatter dog ikke retten til f.eks. at lave et computerspil baseret på værket eller en beriget e-bog, hvor teksten indeholder andre elementer, herunder links, QR-koder og andre funktioner, da dette er ændringer af selve værket, der kræver særlig tilladelse.

Det havde været ønskeligt, at der ikke stod "kendte som ukendte". I den konkrete kontrakt, som bestemmelsen er citeret fra, er den dog efterfulgt af en bestemmelse om, at hvis forlaget ønsker at udgive værket i digitale formater, som ikke var almindeligt kendte og anvendte, da aftalen blev indgået, så skal forfatteren have mulighed for at sige nej tak til det, altså en vetoret.

Og hvis der blot står "alle digitale formater" og ikke andet? Så vil det afhænge af en fortolkning af kontrakten, hvad der er omfattet. E-bog vil sandsynligvis være omfattet, mens det er mere tvivlsomt, om lydbog vil være omfattet.

§§

I disse år sker der så meget i udviklingen af digitale teknologier både ift. publikums måde at opleve værker på og forretningsmodeller for distribution (f.eks. abonnements-tjenester), at det også udfordrer de grundlæggende juridiske begreber.

E-BØGER OG LYDBØGER

Der er nogenlunde enighed om, at e-bogen formidler bogen i tekstform på en digital skærm. Lydbogen formidler bogens tekst auditivt og er en ændret udgave af det skrevne værk. Retten til udgivelse som e-bog omfatter således ikke retten til at udgive lydbogen, fordi lydbogen er en ændring af den måde, forfatteren har skrevet bogen på. En kombination af e- og lydbog, hvor man kan skifte fra den ene form til den anden, forudsætter overdragelse af rettighederne til såvel lydbog som e-bog. Om sådanne varianter, herunder lydbog og beriget e-bog, er omfattet af kontrakten, afhænger af en fortolkning af kontraktens ordlyd.

For et par år siden indeholdt en del forlagskontrakter også nævning af "retten til at lave apps". Det var, da apps var det sidste nye, som kunne lægges

på tablets og mobiltelefoner. Nu ved vi, at en app blot er et computerprogram, som oftest er en "dør" til indhold hos en udgiver, og at det ikke er en selvstændig udgivelsesform.

Det sidste nye er, at nogle forlag er begyndt at inkludere "podcast" i forlagskontrakterne. Podcast er en fællesbetegnelse for lydindhold, som kan hentes og aflyttes over internettet on demand, dvs. når brugeren ønsker det, i modsætning til broadcast. En lydbog bliver hverken mere eller mindre lydbog af at være tilgængelig som podcast. Problemet er, hvis forlaget mener, at en overdragelse af "podcastretten" omfatter enhver form for auditivt indhold relateret til bogen – for betyder det så, at forfatteren ikke må medvirke i et litteraturprogram på DR P1 eller en podcastserie på en bogbloggers hjemmeside? Det vil svare til, at forfatteren heller ikke må medvirke

i et interview om tilblivelsen af bogen eller holde foredrag om bogen. Det du er selvfølgelig ikke!

Det må fastholdes, at forfatteren er selvstændig og uafhængig af forlaget i sit virke som forfatter. Forfatteren må ikke fratages sin mulighed for selv at udtale sig om og i øvrigt optræde med sit værk.

LYDBOG VS. OPLÆSNING

Nu da alt kan optages, gemmes og deles tidsbegrænset og trådløst til alle former for skærme, er det også vigtigt at fremhæve forskellen på overdragelsen af lydbogsrettigheder til forlaget og forfatterens oplæsningsrettigheder. En lydbog er en bestemt indspilning målrettet distribution som bog. Oplæsning er en grundlæggende rettighed, dels for forfatterens egen individuelle formidling af værket, såvel som for kollektiv forvaltning ved litteraturformidling på bl.a. biblioteker.

I modelkontrakten med Gyldendal er der lavet følgende afgrænsning:

”Uanset omfanget af overdragelsen af rettigheder i denne aftale bevarer forfatteren til enhver tid retten til oplæsning af sit værk, helt eller delvis, live eller optaget, til udsendelse on-demand eller broadcast, i lydform eller audiovisuelt. Oplæsning kan ske ved forfatteren selv eller andre.”

Det fremgår dog også, at forlaget skal kunne modsætte sig en optaget oplæsning, der omfatter mere end 20 procent af værket. Det følger af loyalitetspligten, at forfatteren ikke må lave en optagelse, der kan konkurrere direkte med den af forlaget udgivne lydbog.

DIGITALE PORTALER, BUNDLING OG ANTOLOGIER

Store dele af undervisningen foregår i dag ved hjælp af digitale læremidler. De udbydes typisk via forlagenes portaler, som skolerne kan købe adgang til på abonnementsbasis. Der er p.t. ingen entydig måde at definere digitale portaler, læremidler eller antologier på. De overlapper delvis hinanden, ikke mindst fordi de, af forretningsmæssige hensyn, ofte udbydes flere samlet (bundling).

Antologier bruges i navnlig danskundervisning til at sammenstille uddrag af romaner, noveller, digte og illustrationer suppleret af faglitterære tekster om værkerne. En antologi er et selvstændigt samlewerk (OHL § 5), og derfor skal der klareres rettigheder til at bruge uddrag af værker i det.

En digital antologi kan indeholde langt flere værker end den trykte antologi. Grænsedragningen mellem en digital antologi og en anden samling af forskellige værker i digital form kan være svær at få øje på, men det handler om udvælgelsen. En samling af flere hundrede letlæsningsbøger, som elever frit kan vælge fra, svarer til en fysisk bogkasse og ikke til en antologi.

Juridisk set er der vigtige forskelle mellem anvendelsen i et samlewerk, en sammenstilling af enkeltstående værker i en portal og bundling af flere enkeltstående læremidler. Det handler alt sammen om, hvilke rettigheder forfatteren har overdraget til forlaget, og – ikke mindst – om udregningen af forfatterens vederlag og forfatterens øvrige indtægter fra brug af værket.

MANGE BÆKKE SMÅ?

I forhold til digitale antologier findes der ensartede metoder til at aftale og afregne for antologibrug blandt forlagene. Det giver god mening, eftersom forlagene handler antologirettigheder på kryds og tværs, så det ene forlag kan få lov til at bruge uddrag af et værk, der er udgivet på det andet forlag.

Vederlaget afregnes med en betaling pr. side for en brug, der dækker op til et antal årsabonnementer, f.eks. 1000 skoler (klippekortmodel). Betalingen skulle være en digital pendant til den tidligere takst for trykte antologier, dvs. ud fra forudsætningen om, at forfattere, oversættere og illustratører dermed skulle opnå et vederlag, der svarer til trykte antologier, altså er tankegangen at sikre samme vederlagsniveau. Det har vi desværre en formodning om ikke holder længere. Det skyldes umiddelbart det faktum, at forretningsmodellerne for salg af læremidler er ændret på en måde, hvor der er færre, men større, skoler, samtidig med at indkøberne yder større prispres og får flere ”varer” til en pris (bundling).

Det kan også have en afledt negativ effekt på biblioteksafgiften og Copydan-vederlaget. Det er indtil videre svært at dokumentere, men det er en af de ting, vi gerne hører medlemmernes erfaringer med.

Forhandling

Kontrakter skal forhandles

Samarbejdet med forlaget begynder med, at I bliver enige om, at forlaget skal udgive bogen. Ofte har I talt om udgivelse som trykt bog og "de sædvanlige 15 procent i royalt". Forlaget fremsender forlagskontrakten senere. Den indeholder ud over trykt form og så rettigheder til andre formater, formidling af filmrettigheder, forskellige procentsatser, vilkår om varighed mv. Hvad så nu, tænker du. Du har jo sagt ja til udgivelsen og de 15 procent, og I er midt i redigeringsprocessen.

Når forlaget sender dig en kontrakt med flere vilkår, end I har talt om, så er aftalen stadig åben. Kontrakten er et tilbud, og jeres aftale er betinget af, at du kan acceptere de samlede vilkår. Derfor er det også vigtigt, at forlaget fremsender kontrakten, kort tid efter at I er blevet enige om jeres samarbejde. Forlaget har brug for en kontrakt, hvor du overdrager dele af din ophavsret, for at de kan udgive din bog. Det er derfor forlagets ansvar at sørge for at få fremsendt, forhandlet og underskrevet forlagskontrakten med rettidig omhu. Men det kan blive dit problem, hvis det ikke sker.

Bliver bogen udgivet og sat til salg af forlaget uden en færdigforhandlet forlagskontrakt, så vil en dommer kunne sige, at I har et igangværende sam-

§
Hvis der ikke er indgået en skriftlig forlagskontrakt, når bogen går i trykken, så bør du søge juridisk bistand!

arbejde på baggrund af en mundtlig aftale. Så gælder aftalen om "15 procent i royalt" af den trykte bog, men hvad med e-bog og lydbog? Og hvor længe gælder aftalen?

Gør det til en god vane, at du rykker forlaget jævnligt for kontrakten. Det understreger din styrke og indflydelse på processen. Hvis der ikke er indgået en skriftlig forlagskontrakt, når

bogen går i trykken, så bør du søge juridisk bistand!

Plads til forhandling

Forlagets udgangspunkt er, at de har en standardkontrakt. Dit udgangspunkt skal være, at du skal have ændret noget i kontrakten. Standardvilkår er laveste fællesnævner for forlagets kontrakter, og selv i forlagets tilbud til dig er der altid indbygget plads til forbedring. Det er et grundlæggende kommercielt vilkår, at aftaler skal forhandles.

Når du siger "ja tak" til udgivelsen (og de 15 procent), kan du sige, at du ser frem til at modtage forlagets kontrakt til forhandling, og at du glæder dig til jeres samarbejde. Du kan evt. også sige, at du skal have rådgivning om kontrakten, af din forening eller en god ven. Det signalerer det dobbelte budskab, at du ønsker aftalen, men vil forhandle.

Vi hører af og til fra medlemmer, at en forlægger har reageret på deres forslag om højere royaltysatser, indflydelse på markedsføring eller tidsbegrænsning med en blank afvisning af ønskerne, negative udbrud eller endda i sjældne tilfælde med helt at trække tilbuddet om udgivelse tilbage. Det er uprofessionelt og hører ingen steder hjemme!

Den største indsats, du kan gøre for at forbedre både dine og dine kollegers vilkår, er at forhandle.

Husk på, at når forlaget har udvalgt din bog, så er du igennem nåleøjet.

Forlaget vil dig og din bog, fordi du har skrevet en god bog, som forlaget kan sælge.

Forberedelse

Du skal forberede dig til forhandlingen, både ift. det, du skal forhandle om, og ift. det strategiske spil.

Sæt dig ind i kontraktens vilkår:

Hvornår udkommer bogen første gang og på hvilke vilkår? Hvilke andre rettigheder vil forlaget råde over? Hvad kan du forvente af royalty og af forlaget? Hvornår og hvordan kan du få dine rettigheder tilbage?

Sammenlign kontrakten med dine andre forlagskontrakter, eller find inspiration på <https://danskforfatterforening.dk/generelt-om-forlagskontrakter/>. Er du illustrator eller oversætter, kan du også trække på kollegial kontraktsparring. Alle medlemmer af DFF kan derudover få individuel kontraktrådgivning hos DFF's jurist.

Du bør også lægge en strategi for forhandlingen. Hvad er dit mål? Det bør både indeholde dine højeste ønsker og det, du kan acceptere. Skriv det ned, eller gør det tydeligere for dig selv på anden vis. Når jeg har ført sager i retten som advokat, så har jeg forinden skrevet et manuskript og opført det for mig selv derhjemme aftenen før. I modsætning til skuespil er man altid nødt til at ændre på manuskriptet undervejs, når man sidder i hovedforhandlingen foran dommeren, men det kan man, fordi man er forberedt.

Femfingerplanen

Du skal ikke kun foreslå at få ændret én ting. Man kan altid sige nej til en ting uden at miste anseelse. Jo flere ting du foreslår, jo større mulighed for at få ændringer igennem. Siger forlaget nej til alle dine forslag, så er det sandsynligvis

DE FEM KARDINALPUNKTER:

1. Primær udgivelse, royaltysats og forskud
2. Stigende royaltysatser (trappestige)
3. Omfanget af øvrige rettigheder
4. Tidsbegrænsning, rettigheders tilbagegang, genforhandling (bagkant)
5. Markedsføring

ikke en fair kontrakt, og så er der en stor risiko for, at du ender med at fortryde samarbejdet.

Den optimale økonomiske udnyttelse af værket afhænger af disse fem punkter. Højere royalty giver sig selv. En individuel og målrettet markedsføringsindsats er alfa og omega for din bogs mulighed for at blive opdaget af de rigtige læsere. Og tilstedeværelsen af en bagkant for, at du kan bringe aftalen til genforhandling eller ophør, giver forlaget større incitament til at arbejde for føden.

Skab dit forhandlingsrum

Du skal skabe og indtage forhandlingsrummet.

Valget af fysisk rum og kommuni-

kationsform har en betydning. Forlaget har en hjemmebanefordel, når du møder op dér. I det hele taget skal du overveje, om det er en god idé at forhandle ved et fysisk møde, hvor hver part møder med en agenda om at få alt afklaret med ét slag. Og hver part mener, de har ret. Man skal med andre ord være meget stærk for at få flyttet den anden part.

Det er bedre at skabe et kommunikativt rum for en drøftelse med en tydelig agenda. Du kan åbne drøftelsen pr. mail med spørgsmål og ønsker. Hvis du mener, det kan virke for pågående, så start med en mail eller telefonsamtale, hvor du siger, at du har nogle spørgsmål og ønsker, du gerne vil sende på skrift.

Underskriften kan godt ske på et fysisk møde hos forlaget, men aldrig som afslutning på et forhandlingsmøde. Du bør altid have mulighed for at tage den endelige kontrakt med hjem og se på den i dine egne, trygge omgivelser, inden du skriver under.

Enhver ændring er en sejr

Det er meget vigtigt at få ændret noget. Selv blot en enkelt ting.

Det kan godt være, at du aldrig får de fem procent ekstra i royaltysats efter 2000 eksemplarer, fordi din bog ikke sælger mere end 1051 eksemplarer, men du fik det ændret. Næste gang vil du bede om tre procent ekstra i royalty efter 1000 eksemplarer og tre procent mere efter 2000 eksemplarer.

Det betyder noget at sætte sit aftryk. Og hvis mange sætter aftryk, så bliver det et spor, andre kan følge.

Vejviser i kontraktens landskab

Det vigtigste for enhver forfatters, oversætters og illustrators forlagskontrakt kan opsummeres i tre punkter:

- §§ Rettighedernes overdragelse
- §§ Pengene – hvad, hvornår og hvordan?
- §§ Bagkanten – kan du få rettighederne tilbage på et tidspunkt?

Og så det lavpraktiske:

- §§ Hvert værk bør have sin egen kontrakt. Flere værker på samme kontrakt bliver med tiden noget rod.
- §§ HUSK Forlagets CVR-nummer!
- §§ HUSK (arbejds)titel på dit værk!
- §§ HUSK DATERING!
- §§ Få kontrakten på skrift – og underskrevet!

Mange kunne ønske sig en juridisk tjekliste. Men forlagskontrakter er meget forskellige, og det er umuligt at lave en komplet, generel tjekliste. Nedenstående er derfor en vejviser til at få overblik over kontrakten. Du bør have en grundlæggende forståelse for disse vilkår i kontrakten – hvis ikke, bør du søge rådgivning. Og det gælder også, hvis der er andre vilkår, du er i tvivl om betydningen af.

En mere uddybende gennemgang af indholdet i typiske forlagskontrakter finder du her i kontraktguiden:

<https://danskforfatterforening.dk/guide-til-kontrakter/>

RETTIGHEDERNES OVERDRAGELSE

Du skal kunne overskue, hvilke rettigheder du overdrager til forlaget, og om forlaget er forpligtet (skal)

eller blot berettiget (kan) til at udnytte rettighederne. Bogrettigheder står typisk først i kontrakten, formidling og andre rettigheder står ofte til sidst.

Du bør skelne mellem:

- §§ Den primære, dvs. første, udgivelse
- §§ Øvrige bogformer
- §§ Andre typer rettigheder.

DEN PRIMÆRE UDGIVELSE

- §§ Hvilket format (trykt, e-bog eller lydbog)?
- §§ Er forlaget forpligtet til udgivelse? Senest hvornår?
- §§ Forventet udgivelsestidspunkt og forventet oplag/forum for første udgivelse?
- §§ Royalty og prisgrundlaget for royalty (netto eller udsalgspris)?
- §§ Forskud (garantium)? Hvordan beregnes det, og hvornår udbetales det?

ØVRIGE BOGFORMER

- §§ E-bog og lydbog?
- §§ Særlige udgaver? (F.eks. billigbog, bogklub, partisal, print-on-demand)
- §§ Hvilke royaltybestemmelser? Procentsats og prisgrundlag?

ANDRE TYPER RETTIGHEDER

Antologirettigheder, oversættelsesrettigheder, filmatisering, dramatisering, merchandise, andet?

Hvilke royaltybestemmelser? Procentsats og prisgrundlag?

PENGENE - VEDERLAG OG ROYALTY

Hvornår skal du modtage opgørelser?

Hvornår skal du modtage penge fra forlaget?

Er der beløb, der skal udbetales på andre tidspunkter?

BAGKANTEN

Hvad er dine muligheder for:

- §§ At få enkeltstående rettigheder tilbage?
- §§ At kræve genforhandling?
- §§ At kunne opsige kontrakten? Hvis der ikke står noget om det i kontrakten, så har du kun meget begrænsede muligheder for at få rettigheder retur. Du kan ikke bare opsige en forlagskontrakt.

PS

- §§ Sørg for at få sikret dig ret til orientering om markedsføring ved udgivelsen.
- §§ Kreditering af dig i kolofon og på titelblad, især hvis I er flere ophavs-mænd.
- §§ Copydan-forbehold – bør stå i kontrakten. Se formulering her: <https://danskforfatterforening.dk/copydan-forbehold/>
- §§ Ud med VOLDGIFT! Det er en privat domstol, og det er for dyrt for dig.

Og så lige her til sidst:

Husk, at kontrakten skal underskrives og dateres.

Overblik

Tjekliste – før du går til forhandling

Dan dig et overblik over kontraktens indhold og rammer, altså over omfang og juridiske vilkår. Er den grundlæggende rimelig? Hvis du er i tvivl, så søg rådgivning.

Det kan være nyttigt at holde sig denne femfingerplan over forhandlingsemner for øje:

§ Den primære udgivelse, royaltysats og forskud

Den første udgivelse har nyhedens værdi, får mest omtale og sælger som regel mest. Derfor bør du altid starte med at fokusere på den.

Husk, at du også kan forhandle frieksemplarer.

§ Stigende royaltysatser, også kaldet "trappetige"

En royaltystige kan f.eks. se sådan her ud

Antal solgte eksemplarer	Procentsats af nettoprisen
1-1500	25 procent
1501-5000	30 procent
5001-derover	40 procent

Der bør altid være plads til en royaltystige for én eller flere udnyttelser i kontrakten. Når man til et punkt, hvor forlaget siger: "Så meget sælger vi aldrig," så er modsvaret: "Så er det jo gratis at give mig det."

Det er også en god træning i at vurdere potentialet i de forskellige udgaver og formater.

§ Begrænsning af andre rettigheder

Hvilke andre rettigheder skal forlaget råde over og hvorfor?

Kan forlaget forventes at gøre en indsats for udgivelse af værket i udlandet?

Har forlaget den nødvendige viden og styrke til at kunne forhandle en evt. filmatiseringsaftale?

Spørg ind til det – det har også betydning for, hvor god kontrakten er samlet set.

Det er muligt, der er rettigheder, du gerne vil beholde selv.

§ Tidsbegrænsning, rettigheders tilbagegang, genforhandling

Der skal altid være en bagkant, dvs. et mål for, hvornår forlaget har udtømt mulighederne for at gøre sit bedste for udgivelsen af værket.

Der kan forhandles om begrænsninger på bestemte rettighedsformater eller hele kontrakten.

Der kan være generelle tidsbegrænsninger med henblik på genforhandling eller opsigelse af hele kontrakten.

§ Markedsføringsindsatsen.

Interessér dig for markedsføringen.

Spørg, bed om information, få indflydelse.

Få dette tilføjet: "Forlaget sender senest 14 dage før udgivelsen forfatteren en oversigt over de planlagte markedsføringstiltag."

PRIORITERING OG NOGET AT GIVE AF

Du bør altid have et ønskemål og et mindstemål for dine forhandlinger. Eller i hvert fald være bevidst om, hvilket spænd du vil acceptere. Du kan evt. skrive det ned for dig selv, f.eks. det med royaltysatserne.

Vær opmærksom på, at hvis du får et godt resultat på ét punkt, så skal du måske være klar til at acceptere et dårligere resultat på et andet punkt. Prioriteringen kan ændre sig undervejs.

Gør også plads til spørgsmål – dvs. ting, du bare ønsker afklaret, ikke nødvendigvis ændret. Spørgsmålene kan fungere som ventiler i forhandlingen.

FORHANDLINGSSTYRKE

Afklar din egen forhandlingsstyrke. Elsker du at "prutte om prisen", eller vil du helst regne med, at det, du får tilbudt, er rimeligt? Gør dig det klart. Og prøv så, om du kan arbejde med at rumme både at kunne kræve og give dig i forhandlingen.

Du skal vide, at du kan sige nej tak til kontrakten. Det er meget vigtigt for din gennemslagskraft, når du forhandler, at forhandlingen er reel og kan ende med et afslag, hvis resultatet er for ringe. Tro mig, forlaget kan godt sige nej. Selvom begge parter allerhelst vil hinanden.



*Mit råd: Tag altid en god nats søvn,
inden du træffer
den endelige beslutning
eller sender
den vigtige mail.*

FORHANDLINGENS SCENE

Hvordan skal I forhandle? Over e-mail, telefon eller ved møde? Eller over en kombination af to eller flere?

Gennemtænk fordele og ulemper ved at kommunikere mundtligt eller skriftligt. Hvad er du bedst til, og hvorfor?

Hvis I skal mødes fysisk til en del af forhandlingen, så overvej, at der kan være forskel på, at du kommer til møde inde på forlaget, og så at mødes et neutralt sted. Lad ikke agendadæknelsen for mødet være, at I absolut skal blive endeligt enige på det første møde.

Hav altid mulighed for en timeout – "det lyder rigtig godt, men jeg har den gode vane, at jeg altid lige skal læse det igennem hjemme hos mig selv" eller "det lyder rigtig godt, men jeg skal altid lige vende det med min rådgiver".

Nye rettigheder

Dit univers – og alt, hvad der kan komme ud af det

Din forlægger taler måske om "sekundære rettigheder" i forbindelse med din kontrakt, men du vil som oftest lede forgæves efter dette punkt i kontrakten – det er nemlig ikke et juridisk begreb. Forlagets rådighed over rettigheder til dit værk afhænger altid af, hvad I har aftalt, og taler forlaget om sekundære rettigheder, så spørg: "Hvor står det i kontrakten?"

"Sekundære rettigheder" kan dække over mange nye type rettigheder og muligheder for at tjene penge. Nogle gange kan sekundære rettigheder henvise til bogrettigheder – bogklub, antologibrug, oversættelse. For illustratører kan sekundære rettigheder omfatte brug af illustrationerne enkeltvist og i andre sammenhænge. Det kan også henvise til filmatisering, merchandise eller videreudvikling af universet.

Merchandise betyder produkter med figurer eller slogans hentet fra værker, f.eks. bøger eller film. Det kan være alt fra T-shirts til legetøjsfigurer, dukker, samlekort og porcelænskrus.

Inspireret af filmverdenen ønsker nogle forlag også at få rettighederne til værkets personer eller det univers, som historien foregår i. Dette er ikke ophavsrettigheder, men varemærkerettigheder ligesom merchandise.

Hvis hverken du eller forlaget kan finde rettigheden i kontrakten, hvis retten til dette ikke er skrevet ned – ja, så er den ikke overdraget til forlaget, jf. ophavsretslovens § 53, stk. 3. Forlaget kan heller ikke sælge eller formidle rettighederne til dit værk til andre, medmindre det er en del af jeres aftale, jf. ophavsretslovens § 56, stk. 2.

§§

Ophavsretligt må alle og enhver lave nye historier med dine personer, bare det ikke er en gendigtning af det, du skrev.

RETTIGHEDER TIL DIT UNIVERS

Andre må altså ikke bruge dit værk uden din tilladelse. Gør de det eller bruger dele af dit værk og lader, som om det er deres eget, så er det plagiat. Men gælder beskyttelsen også det univers, du har skabt? Svaret er både ja og nej.

Ophavsretten beskytter dig mod, at andre bruger, ændrer eller bearbejder dit værk uden din tilladelse. Men ophavsretten beskytter ikke delelementer af dit værk, f.eks. dine personer, heller ikke de ideer eller konkrete fakta, der er ryggraden i dit værk eller dit univers. Det, der er beskyttet, er den konkrete udformning af dit værk i dine streger eller ord. Sådan som DU har formuleret eller illustreret det.

Ophavsretligt må alle og enhver lave nye historier med dine personer, bare det ikke er en gendigtning af det, du skrev. F.eks. må du frit skrive nye historier om Tarzan. Men hvis du udgiver dem, så risikerer du dog at blive mødt med trusler om sagsanlæg baseret på va-

remærkerettigheder. Prøv at google Gummi-T Disney. Uanset hvem der har ret, kan alene truslen om et sagsanlæg og behovet for at hyre dyre advokater være afskrækkende nok.

USKREVNE HISTORIER FRA DIT UNIVERS

Nogle udgivere ønsker ikke bare eneret til den bog, du er ved at skrive nu, men også til din næste bog. Det bør du overveje nøje – dels fordi det kan betyde, at du mister retten til selv at bestemme over nye værker, dels fordi bøger tager lang tid at skrive. Der kan ske så meget.

I filmkontrakter om bøger optræder ofte rettigheder til prequels, sequels og spinoffs. Historier, der bygger videre på universet i dit værk, men som foregår før, efter eller ved siden af. Det indebærer dog en risiko for, at du selv kan blive begrænset i retten til at digte videre på dit eget univers, også i bogform.

§§

Nogle udgivere ønsker ikke bare eneret til den bog, du er ved at skrive nu, men også til din næste bog. Det bør du overveje nøje.

Samarbejdsaftale om ophavsret og udgivelse

Eksempel på en samarbejdskontrakt mellem to kolleger – i dette tilfælde illustratør og forfatter. Lige til at kopiere ...

Mellem
XXX
(Illustratøren)
og
YYY
(Forfatteren)
(Samlet benævnt Parterne)

Er der d.d. indgået nærværende aftale om ophavsretten til værket "Titel" (Værket).

§ 1 – Værket og ophavsret

Værket er en illustreret børnebog bestående af tekst, skrevet af Forfatteren, og illustrationer til tekst, udarbejdet af Illustratøren.

Ophavsrettighederne til Værket tilhører Forfatteren og Illustratøren i lige sameje.

Alle aftaler vedrørende udnyttelsen af rettighederne til Værket kræver enighed Parterne imellem.

I det indbyrdes forhold er Parterne enige om, at alle kommercielle indtægter fra udnyttelsen af rettighederne til Værket deles mellem Parterne i forholdet 50/50.

Parterne er enige om, at Forfatteren og Illustratøren krediteres som hhv. forfatter og illustratør, som ligestillede ophavs-mænd til værket, i alfabetisk rækkefølge således: "XXX og YYY".

§ 2 – Værkets færdiggørelse

Forfatteren har afleveret teksten til Illustratøren, der er i gang med at lave illustrationerne.

Værket er færdigt, når Parterne er enige herom.

§ 3 – Udgivelse

Parterne ønsker at arbejde for at få Værket udgivet på et forlag.

Parterne kan hver for sig foreslå og undersøge interesse for Værket hos forskellige forlag. Viser et eller flere forlag interesse for at udgive Værket, skal Parterne være enige om at fortsætte drøftelsen med henblik på forlagsaftale.

ELLER

XXX/YYY opsøger og foretager de indledende drøftelser med

en eller flere mulige udgivere. Endelig aftale indgås dog først, når Forfatteren og Illustratøren i fællesskab er enige om valget af forlag.

Parterne kan også vælge at udgive værket på anden vis. I så fald aftales rammerne for dette i et bilag til denne aftale, herunder hvem der har hvilke opgaver, om Parterne skal bidrage med økonomiske tilskud, og om det påvirker fordelingen af vederlaget mellem Parterne.

§ 4 – Aftaler med tredjepart – forlag eller anden samarbejdspartner

Som udgangspunkt indgås alle aftaler med tredjepart med både Illustratøren og Forfatteren og på lige vilkår. Andet kan aftales, såfremt Parterne er enige herom.

Parterne kan f.eks. aftale, at den ene part overdrager retten til at disponere juridisk over rettighederne, herunder ved videreoverdragelse til tredjepart, mod at bevare vederlagsretten. Dette kræver indgåelse af en særskilt skriftlig aftale herom.

§ 5 – Samarbejde og forventningsafstemning

Parterne vil gøre deres bedste for at undgå, at uklarheder og forandringer i omstændigheder hos den ene part eller på anden vis skaber uoverensstemmelser i samarbejdet. Parterne forpligter sig til at tale sammen og forsøge at løse spørgsmål i mindelighed. Hvis Parterne ikke kan blive enige, kan de vælge at lade en neutral tredjepart – en mægler eller mediator – bistå med at finde en løsning. Omkostningerne dertil deles lige-ligt mellem Parterne.

§ 6 – Opsigelse og ophør

Frem til det tidspunkt, hvor Værket udgives første gang, kan hver af Parterne ensidigt opsige samarbejdet til øjeblikkeligt ophør. Sker dette, kan ingen af Parterne herefter udgive Værket, heller ikke med en anden illustratør eller en anden forfatter, da Parterne er enige om, at Værket er blevet til i fællesskab.

Når Værket er udgivet, er samejet uopsigeligt for så vidt angår iværksatte udnyttelser af Værket.

_____ d. _____ 2021

Forfatter

Illustratør

Samarbejde

Forventningsafstemning i kreative samarbejder

I den skitserede aftale – se modsatte side – er der taget udgangspunkt i et typisk samarbejde mellem en illustratør og en forfatter. Også i andre kreative samarbejder af denne karakter bør du/i afstemme og formulere samarbejdet.

SKELET OG DET JURIDISKE HJERTE

Aftalens skelet består af hvad, hvornår, hvor, og hvordan samarbejdet skal gennemføres – så langt det nu er muligt at beskrive i et kreativt samarbejde. I ophavsretlige aftaler er det juridiske hjerte rettighederne:

- §§ Kreditering
- §§ Penge
- §§ Dispositionsret

I begyndelsen er der ofte god energi, mange ideer og enighed om, at det bliver godt. Og når alle er glade og kreative, kan det virke som overkill og måske også lidt uoverskueligt at sætte sig ned og formulere proces og målsætning i en aftale. Men det er en god idé helt grundlæggende at formulere forventninger sammen. Selv når udgangspunktet er "vi er enige om 50/50", så har to personer stadig to sæt forskellige forventninger til samarbejdet. Derfor anbefaler jeg, at man også skriver, hvorfor man er fælles om værket, f.eks. at man har fået ideen i fællesskab. Når man synliggør forventningerne fra begyndelsen, er det samtidig en målestok, der kan bruges til at revurdere forventningerne senere i forløbet, hvis eller når samarbejdet ændrer sig.

SKÆVDELING KAN VÆRE FAIR

Samarbejder kan have en skævdelt udgangspunkt. En skævdelt udgangspunkt kan sagtens være fair. Det vil typisk betyde, at den ene part skal lave mindre end den anden eller løbe en mindre risiko. I en ghostwrafteraftale skal den ene forfatter levere noget, som den anden forfatter over for offentligheden skal krediteres for. Ghostwriteren indgår dog på denne præmis fra begyndelsen og vil kunne sætte sin pris ud fra det.

TRE TYPER SAMARBEJDER

Her er tre typiske kreative samarbejder mellem medlemmer af DFF:

- §§ Illustratør og forfatter skal lave en illustreret børnebog eller måske en serie af bøger sammen.
- §§ Forfatter finder en oversætter, der skal bistå med at få forfatterens bog oversat og udgivet i udlandet.
- §§ Flere forfattere vil skrive en bog sammen.

ILLUSTRATOR OG FORFATTER LAVER EN BØRNEBOG

Det viste eksempel er en aftale mellem en illustratør og en forfatter, hvor parterne er ligestillet i den kreative proces. Det er et samlewerk, hvor parterne i fællesskab har ophavsret til bogen, men hver for sig har ophavsret til tekst og illustrationer (ophavsretslovens § 5). Det er en intern aftale forud for en aftale med et forlag, og den fastslår ligestillingen mellem parterne om kreditering

og økonomi. Krediteringen er vigtig, fordi den afgør, at parterne her er ligestillede ift. biblioteksafgift.

Selvom aftalen forudsætter ligestilling, åbnes der for, at der kan aftales en anden fordeling af vederlaget. Det er f.eks. ikke fastsat, hvordan betaling for at bruge enkeltstående illustrationer på plakater eller postkort skal fordeles. Det kunne være med i aftalen fra begyndelsen, enten at illustratør beholder disse rettigheder selv, eller at indtægter derfra skal høre til samejet om værket. Her har parterne dog ikke taget endeligt stilling til det endnu.

Der er flere åbne ender i aftalen, fordi aftalen er indgået på et tidligt tidspunkt, men det er o.k. Formålet er at fastslå det lige sameje og intentionerne. Bestemmelserne i § 5 og § 6 er med til at vise, at der er flere veje ud af uenigheder undervejs.

AFTALE MELLEM FORFATTER OG OVERSÆTTER

En dansk forfatter, der ønsker at få udgivet sit værk internationalt, kontakter en oversætter. Det kan også være, at en oversætter kontakter en forfatter om et værk, som oversætteren gerne vil arbejde for at få udgivet på f.eks. engelsk.

Hvis forfatteren selv vil lade det oversatte værk udgive og/eller selv skal stå for og betale for hele oversættelsen, så kan man tage udgangspunkt i en sædvanlig oversættelseskontrakt mellem oversætter og forlag, som f.eks. DOF's modelkontrakt fra 2020.

(<https://danskforfatterforening.dk/oversaettelse/>)

Det er vigtigt, at forfatter og oversætter drøfter forventninger, navnlig hvis forfatteren selv forstår det andet sprog. Oversætteren er professionel og skal træffe mange valg i formidlingen af værket. Omvendt kan det være svært for forfatteren at se sit eget værk i et andet sprogs tone. Jeg anbefaler, at man indleder med en prøveoversættelse af et mindre uddrag. Desuden kan forfatter og oversætter overveje, om der skal være delafleveringer og et mere redaktionelt samarbejde undervejs. Det kan kræve meget af både forfatter og oversætter at arbejde sammen.

Er formålet med oversættelsen at få værket antaget til udgivelse på et forlag i et andet land, så bør man også starte med en prøveoversættelse, herunder betaling for den. Det hænder, at det udenlandske forlag, der antager bogen på baggrund af prøveoversættelsen, vælger en anden oversætter.

Hvis oversætteren påtager sig at opsoge mulige forlag i udlandet, så bør der laves aftale om dette arbejde, der minder om en litterær agents. Aftalen bør i så fald også minde om en agentaftale. Hvad er opgaven, er der eneret til formidlingen, hvad er tidsrammen, og skal oversætteren have ret til et vederlag på baggrund af formidlingsopgaven?

§§

Selvom meningen med aftaler er, at de skal overholdes, så er kreative samarbejder organiske, og de kan derfor ændre retning og karakter undervejs ift. det forventede. En aftale kan ikke forhindre forandringer og uenigheder i at opstå, men det er lettere at tale sammen ud fra et fælles grundlag end at konstatere langt inde i samarbejdet, at man har haft helt forskellige forventninger.

SAMARBEJDER MELLEMLERE FLERE FORFATTERE

Jeg tror, mange samarbejder mellem to forfattere foregår uden anden aftale end den, der er indgået med forlaget om værkets udgivelse. Det vil ofte være tilfældet, hvis der er tale om et fællesværk, hvor forfatterne ikke vil kunne skille deres bidrag fra hinanden som selvstændige værker (ophavsretslovens § 6), f.eks. en roman. Aftalen mellem forlaget som én part og de to forfattere som den anden part vil ofte være tilstrækkeligt som aftale.

Er fordelingen mellem forfatterens indsats skæv, dvs. ikke 50/50, så er der en øget risiko for, at der kan opstå uoverensstemmelser undervejs. I så fald bør man overveje at skrive forventningerne til samarbejdet ned, evt. specificere omfang og deadlines mere, end hvad der fremgår af en sædvanlig forlagsaftale.

Jo flere involverede bidragydere, jo vigtigere er forventningsafstemningen og aftalerne. Har en forfatter fået den grundlæggende idé til et værk, som vedkommende ønsker, at andre skal bidrage til, er det vigtigt, at forfatteren gør sine præmisser for værket klart for de øvrige deltagende: Tilbyder forfatteren deltagelse med specifikke bidrag, eller er det en mere åben invitation til at bidrage til den kreative proces og dermed præge det endelige værk? Sidstnævnte indebærer en højere risiko for, at forventningerne kan skride ift. såvel kreditering som vederlag.

Udløbsdato

Bagkanter – eksempler på, hvordan du kan få dine rettigheder tilbage

Bagkanter handler om, at der skal være en måde at stille forlaget stolen for døren på, når værket ikke længere sælger, og forlaget ikke mener, det kan betale sig at gøre noget for det. Flere af eksemplerne ligner ophavsretslovens § 54, men den kan kun bruges, hvis en rettighed slet ikke udnyttes af forlaget. Derfor er det vigtigt med kontraktvilkår og udsolgtkriterier.

DET SÆDVANLIGE UDSOLGTKRITERIUM FOR VÆRKER I TRYKT FORM:

"Hvis værket er udsolgt, og forlæggeren ikke har benyttet sin ret til at udgive nyt oplag, kan forfatteren skriftligt forlange udgivelse af nyt oplag. Hvis forlæggeren ikke, senest tre måneder efter at begæringen er kommet denne i hænde, skriftligt har bundet sig til at udgive nyt oplag inden ni måneder regnet fra acceptens dato, går forlagsretten tilbage til forfatteren. Værket betragtes som udsolgt, hvis højst fem procent af seneste oplag findes på lager."

DET DIGITALE UDSOLGTKRITERIUM FOR E-BØGER KAN OGSÅ ANVENDES TIL LYDBØGER OG POD:

"Er e-bogen mindst to år efter udgivelse som e-bog udsolgt, går de ved denne aftale overdragne rettigheder ligeledes tilbage til forfatteren, hvis forlaget ikke senest en måned efter at have modtaget skriftlig begæring har bundet sig til at gøre e-bogen tilgængelig og/eller præsteret et salg som angivet nedenfor senest seks måneder fra acceptens dato. E-bogen anses for udsolgt, hvis den i digital form ikke længere er tilgængelig



OPHAVSRETSLOVENS § 54:

Stk. 1. Erhververen har pligt til at udnytte de overdragne rettigheder. Ophavsmanden kan bringe aftalen til ophør med seks måneders varsel i det omfang, udnyttelsen ikke er iværksat inden tre 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, medmindre der alene er tale om en ændring af de angivne tidsfrister.

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."

UDSOLGTKRITERIUM FOR OVERSÆTTERE:

"Rettigheder overdraget til forlaget efter denne aftale går tilbage til oversætteren i det omfang, forlagets rettigheder til udgivelse af værket i forhold til forfatteren ophører."

UDSOLGTKRITERIUM FOR ILLUSTRATORER:

"Er udgivelsesrettighederne ift. forfatteren gået tilbage til forfatteren, går rettighederne til tegningerne efter denne aftale tilsvarende tilbage til illustratoren til dennes frie disposition."

UDSOLGTKRITERIUM BASERET PÅ INDTÆGTER FREM FOR ANTAL EKSEMPLARER:

"Når der er gået mindst X år fra udgivelsen af værket første gang, kan forfatteren kræve forlagsaftalen genforhandlet eller rettighedernes tilbagegang, såfremt forfatterens indtægter i den seneste royaltperiode er mindre end minimumsbeløbet. Forfatteren skal rette skriftlig henvendelse til forlaget og varsle opsigelsen med mindst seks måneders varsel. Forlaget kan afværge opsigelsen ved at betale forfatteren differencen fra den konstaterede indtægt i den pågældende royaltperiode op til minimumsbeløbet og betinget af, at forlaget i den følgende royaltperiode præsterer et salg, som bringer forfatterens samlede indtægt op på minimumsbeløbet."

ALTERNATIVER BASERET PÅ TIDSKRITERIER:

"Hver part kan forlange aftalen genforhandlet, to år efter at værket første gang er gjort tilgængeligt som e-bog. Kan parterne ikke nå til enighed, går e-bogsrettighederne tilbage til forfatteren."

"Forlagsaftalen er uopsigelig for forfatteren i en periode på tre år fra værkets første udgivelse. Derefter kan forfatteren til enhver tid opsiges forlagsaftalen med mindst seks måneders varsel. Rettighederne går derefter tilbage til forfatteren, dog med respekt for evt. gyldige aftaler med tredjemand."

TJEK!

Når juristen tager fat

Eksempler fra de seneste to år, hvor Dansk Forfatterforenings jurist har gjort en forskel for medlemmer i klemme

RYK FOR OPGØRELSE OG BETALING

En forfatter havde ifølge sin kontrakt krav på en årlig royaltypopgørelse og betaling hvert år i juli. Men de første to år kom der hverken opgørelser eller penge fra forlaget. Forfatteren begyndte at rykke, men fik blot henholdende svar.

Juristen overtog sagen, og efter tre måneders indsats lykkedes det at få opgørelser for de to første perioder fra forlaget. Forfatteren havde ifølge forlaget selv 12.000 kr. til gode. Men penge blev stadig ikke betalt, og der kom heller ingen forklaringer eller forslag til, hvornår forlaget kunne eller ville betale. Derefter overdrog DFF sagen til en ekstern advokat, og den allersidste betalingsdag – lige inden sagsanlæg – betalte forlaget omsider forfatterens royaltypkrav. Med renter.

MEDUDGIVERFORLAG MÅTTE BETALE 9000 KR. TILBAGE TIL FORFATTER

En forfatter havde udgivet to værker på et medudgiverforlag og betalt 15.000 kr. i tilskud pr. værk. Af kontrakten fremgik, at første oplag skulle være på 800 eksemplarer for det ene værk og estimeret 700 for det andet. Forlaget oplyste ikke forfatteren om oplagets størrelse ved udgivelsen.

Ud fra oplysninger om salg gennem årene og makulering af restoplag opgjorde juristen oplagene på de to værker til henholdsvis 550 og 450 eksem-

plarer. Det var ikke i overensstemmelse med aftalen og med forfatterens forudsætning for at betale til udgivelsen. Juristen rettede derfor krav til forlaget om at tilbagebetale en forholdsmaessig del af forfatterens tilskud til udgivelsen. Forlaget anerkendte og betalte derfor forfatteren 9.000 kr. tilbage.

TJEK DIN OPGØRELSE – DER KAN VÆRE PENGE AT HENTE

En forfatter kiggede på sin royaltypopgørelse og kunne ikke få opgørelsen af fysisk salg og digital streaming til at stemme overens med forekomsten af fysiske bøger på biblioteker og heller ikke med lydbogen og e-bogen hos forskellige streamingtjenester. Juristen bistod med at stille konkrete spørgsmål til forlaget og sammenholde forskellige tal for at se, om de stemte overens med kontrakten og med data. Forlaget fastholdt længe, at forlagets afregning var korrekt, fordi den var udregnet af forlagets IT-system.

Det viste sig imidlertid, at der var flere fejl. Dels havde forlaget indtastet en forkert royaltypoprocent, dels var noget af det digitale salg ikke kommet med i den endelige udregning. Juristen kunne også påpege flere forhold i selve IT-systemet, som indebar risiko for at skabe flere fejl fremover. Forlaget bistod reelt under hele forløbet og lovede at rette op på de påpegede forhold. Forfatteren fik 6.300 kr. efterbetalt.

ERSTATNING FOR MAKULERET RESTOPLAG

Et forlag makulerede en forfatters restoplag, uden at forfatteren fik tilbud om at købe det – det skulle forfatteren have ifølge forlagskontrakten. Juristen henvendte sig til forlaget, som erkendte fejlen. Løsningen blev erstatning til forfatteren opgjort som royaltyp beregnet af den senest kendte udsalgspris af bøgerne – i alt 15.000 kr. Erstatningen var for den fortjeneste, forfatteren gik glip af, fordi vedkommende ikke fik chancen for at købe og videresælge sine bøger.

DET KOSTER AT GLEMME OVERSÆTTERENS NAVN

Et stort dagblad bragte en novelle af en udenlandsk forfatter i dansk oversættelse – uden at nævne oversætteren. Det er en åbenlys krediteringskrænkelser, og oversætteren fik en godtgørelse på 3.000 kr. fra avisen. Den oversatte novelle blev kun bragt i avisens digitale udgave for abonnenter, og fejlen blev rettet inden for to timer.

ILLUSTRATIONER BØR IKKE KUNNE GENBRUGES ANDRE STEDER

En illustratør bad juristen gennemgå en ny kontrakt. Juristen sørgede for, at kontrakten fastslog, at forlaget ikke må genbruge illustrationerne i andre værker end det, de oprindeligt er lavet til. Al anden brug af tegningerne kræver en ny, særskilt aftale og ny betaling til illustratøren.

Husk, at du som medlem altid kan søge råd og vejledning hos jurist Anne Koldbæk på jura@danskforfatterforening.dk

Det sidste ord ... er ikke sagt!

Nu tænker du måske, at du har fået styr på, hvordan du forhandler og indgår en kontrakt, og dernæst er det bare at sætte kontrakten i ringbindet og lade forlaget udgive bogen. Og så komme i gang med den næste.

Men der er gode grunde til, at du skal gøre det til en vane at tjekke op på dine værker og dine kontrakter mindst én gang årligt.

Får du dine opgørelser og udbetalinger af royalties fra dine forlag til tiden?

Og stemmer afregningen af royalties med dine forventninger ift. udbredelsen af din bog?

DE GODE VANER

Jeg vil anbefale, at du finder et sted, i en kalender, et dokument eller forrest i det ringbind, hvor du har dine kontrakter, hvor du noterer, på hvilke tidspunkter du skal have modtaget opgørelser fra dine forskellige forlag og titler.

Hvis opgørelsen ikke kommer til tiden, så gør det til en vane at sende en mail til forlaget, hvor du gør opmærksom på, at du ikke har modtaget din opgørelse endnu.

Nogle forlag har bestemmelser i deres kontrakt om, at de undlader at sende opgørelser, når salget er under et minimum. Du har dog efter ophavsretslovens § 57 ret til at bede om mindst én opgørelse om året, også selvom der ikke har været et salg. Det anbefaler vi, at du gør.

STEMMER OPGØRELSEN MON?

Digitalisering gør det nemt at lave et grundlæggende tjek på, hvordan dit værk bliver udnyttet og markedsført af forlaget. Googl titlen. Tjek gerne flere af resultaterne. Hvilke priser sælges dit værk til i netboghandler, er dit værk udgivet i en bogklub, er dit værk på abonnements tjenester? På www.bibliotek.dk kan du se, hvilke udgaver der udlånes, og det kan sammenholdes med biblioteksafgiften.

Du bør også sammenligne dine opgørelser. Det kan være svært at finde fejl i en enkelt opgørelse, men hvis du sammenligner med tidligere års opgørelser fra samme værk eller måske også fra andre værker, kan det være, at der er noget, der undrer dig: Hvor er udlånet af e- og lydbøger mon registreret henne? Hvorfor er der ingen royalty af den billigsagsudgave, der udkom sidste år?

DU KAN MISTE PENGE

Jeg ser desværre en del sager om manglende afregninger fra forlaget, der kunne have været opdaget tidligere ved at tjekke op på opgørelser og udgivelser af bogen. Det drejer sig p.t. oftest om udnyttelsen af e-bøger og om genudnyttelsen af lydbøger indspillet før digitaliseringen.

Man kan fortabe retten til at kræve penge fra sit forlag, hvis man undlader at kræve dem betalt i tide. Den almindelige forældelsesfrist for pengekrav i dansk ret er tre år, efter at betaling skulle være sket. Derudover gælder der også en passivitetsregel, så hvis man undlader at handle på en viden om, at forlaget har udgivet værket i et format, som ikke er omfattet af kontrakten, så kan man miste nogle af de rettigheder, man ellers har ved krænkelse af ophavsretten og kontraktbrud.

Portræt

Kontraktforhandling handler også om følelser

Den endelige og fyldestgørende tjekliste for en bogkontrakt kan aldrig laves.
Det er markedet for komplekst til, siger DFF's jurist, ANNE KOLDBÆK.

Af Lene Møller Jørgensen

"En bogkontrakt er som et puslespil, hvor billedet og antal brikker ikke er givet på forhånd. Vi skal samle og få brikkerne til at passe sammen til begge parter tilfredshed, og jura er værktøjet til at gøre det med," siger Anne Koldbæk, DFF's jurist og skribenten bag denne særudgave af Forfatteren.

I sit arbejde er hun især drevet af to ting – hun holder af at hjælpe mennesker og af at lægge kontraktens puslespil med juridiske paragraffer og forhandling.

"Forhandling handler også om følelser, det skal man ikke underkende. Det, jeg gerne vil fortælle medlemmerne, er, at det er helt i orden at stille spørgsmål til en aftale, bede om at få nogle ting ændret og skrevet ned. Det skal man ikke være bange for, og det er heller ikke at vise mistillid til sin forlægger. Det er at klarlægge linjer i et samarbejde."

Anne Koldbæk er perfektionist, men må også erkende, at det ikke er muligt at skrive den perfekte bogkontrakt.

"Det er altid et kompromis. Jeg ville ønske, at vi kunne nå frem til den fuldendte, afsluttede kontrakt, den perfekte skarptskårne

diamant, men det er umuligt at tage højde for alt, og der vil altid være et vist usikkert rum tilbage. Bogmarkedet er i evig forandring. Men med den rådgivning og videndeling, som vi har i Dansk Forfatterforening, kan der opnås gode kompromiser."

Når Anne Koldbæk er færdig med en arbejdsdag fyldt med tekster på skærmen og enkelte på papir, holder hun en pause fra læsning. Men også derhjemme er hun omgivet af bøger, og i ferier og på fridage læser hun en del – hun beskriver sig selv som meget historie- og herregårdsinteresseret og vælger ofte faglitteratur inden for det felt. Hun læser også fantasy og anden skønlitteratur bredt, "alt efter hvor jeg er som menneske," siger hun. Lyrikken møder hun mest, når hun synger med sit kor.

Anne Koldbæk (1974), født i København, primært opvokset i Sønderjylland.

Cand.jur., Aarhus Universitet, 1999, med et semester i England. Advokat frem til 2012, hvor hun blev ansat som jurist i DFF.



DANSK FORFATTERFORENING

Strandgade 6, stuen, 1401 København K www.dansksforfatterforening.dk