

GENERELT

En aftale med en kunde omhandler i nogle tilfælde levering af ophavsretsligt beskyttet materiale, fx et vist antal pressefotos eller en artikel. I andre tilfælde sælger du din arbejdsindsats, fx tilknytning til en redaktion i en kortere periode, hvor du under dette arbejde frembringer ophavsretsligt beskyttet materiale. I begge tilfælde regulerer nedenstående tekst rettighederne til materialet, som du frembringer som led i opfyldelsen af aftalen.

Det er forudsat, at du allerede i aftalen har beskrevet det materiale og arbejde, som du leverer som led i aftalen, og vilkårene herfor, herunder betalingen, leveringstid, evt. opsigelse mv. Denne tekst regulerer således kun spørgsmålet om ophavsrettighederne til materialet og overdragelsen heraf til din kunde.

I venstre kolonne finder du selve teksten, som du kan sætte ind i din aftale, mens du til højre finder kommentarer til de enkelte afsnit i teksten. Tekst markeret med **blåt**, skal du selv erstatte med den tekst, der er relevant for dig. Tekst, der indledes med "★", bør du kun medtage, hvis det er relevant for din aftale med den pågældende kunde.

TEKSTFORSLAG

BEMÆRKNINGER TIL DET ENKELTE AFSNIT

[Navn] har ophavsretten til det under pkt. **[X]** nævnte materiale, og har således som udgangspunkt rettighederne til alle former for udnyttelse af dette materiale.

[Navn på kunde] får i henhold til denne aftale ret til at udnytte materialet på følgende måder:

- **[udnyttelsesform 1]**
- **[udnyttelsesform 2]**
- **[udnyttelsesform 3]**

Betalingen i denne aftales pkt. **[X]** udgør betaling for at **[navn på kunde]** kan udnytte materialet på disse måder.

[Navn på kunde] må kun anvende materialet på andre måder eller videreoverdrage rettighederne til udnyttelse til 3. mand efter forudgående skriftlig aftale med **[navn]**.

Om kundens anvendelse:

Du bør opregne de udnyttelsesformer, som din kunde får rettighederne til. Du bør opregne udnyttelsesformerne så præcist som muligt.

Vær opmærksom på, at din kunde i mange tilfælde vil forsøge at få udnyttelsesformerne beskrevet så bredt som muligt eller at få overdraget retten til alle – kendte såvel som ukendte – udnyttelsesformer. På den måde kan kunden også erhverve de rettigheder til udnyttelsesformer, som kunden måske vil få brug i fremtiden. Kunden vil dog sjældent betale for udnyttelsesformer, som kunden kun måske får behov for, men kan kunden få det uden at betale for det, gør de fleste naturligvis det.

Eksempler på udnyttelsesformer:

Udgivelse i avis, offentliggørelse på hjemmeside, udgivelse i brochure.

[Navn på kunde] er ansvarlig for, at **[navn]** bliver krediteret ved enhver udnyttelse af materialet. ★**[Navn på kunde]** kan dog undlade at kreditere **[navn]** i forbindelse med **[indsæt udnyttelsesformer, hvor kreditering ikke er påkrævet]**.

Om kreditering:

Uanset denne bestemmelse vil kunden ifølge i Ophavsretsloven være forpligtet til at kreditere i overensstemmelse med god skik. Da god skik i visse tilfælde kan være vanskelig at definere, kan det være hensigtsmæssigt, at du aftaler med din kunde, at du altid skal krediteres.

Andet afsnit kan medtages, hvis du og din kunde allerede nu har aftalt, at kunden ikke behøver at kreditere dig ifm. udvalgte udnyttelsesformer.

TEKSTFORSLAG fortsat

*[Navn på kunde] kan versionere og redigere materialet inden for rammerne af ophavsretsloven og almindelige kutyper i [indsæt virksomhed eller branche]/på følgende måder [indsæt aftalte muligheder for redigering].

*Overdragelsen er ikke-eksklusiv og [navn] kan således overdrage rettighederne til at udnytte materiale på samme måde til andre kunder, der ikke er i direkte konkurrence med [navn på kunde].

Uanset overdragelsen af rettigheder i denne aftale bevarer [navn] retten til vederlag i henhold til ophavsretslovens §§ 13, 14, 16 b, 17, 18, 30, 30 a, 35, 39 og 50, stk. 2, samt i henhold til andre vederlagsordninger, der administreres af Copydan eller andre danske eller udenlandske organisationer, der administrerer kollektive vederlagsordninger.

Redigering:

Det kan i mange tilfælde være relevant at aftale, i hvilket omfang din kunde kan versionere og redigere materialet.

Om eksklusivitet:

Hvis du allerede på nuværende tidspunkt planlægger at sælge materialet til andre, kan det i visse tilfælde være hensigtsmæssigt at indsætte denne bestemmelse i aftalen.

Om Copydan-forbeholdet:

Copydan klarer rettighederne til dit materiale til en række forskellige former for videreudnyttelse af forskellige brugere.

Det er vigtigt, at du ikke overdrager rettighederne til vederlag fra Copydan. I modsat fald risikerer du, at du på et tidspunkt ikke kan få del af de mange penge, som fordeles af Copydan og Dansk Journalistforbund til rettighedshaverne.

Henvisninger til ophavsretsloven i bestemmelsen dækker over følgende:

§§ 13 og 14: Kopiering i skoler og virksomheder mv.

§ 16 b: Bibliotekers digitalisering

§ 17: Forskellige udnyttelser til handicappede

§ 18: Antologier

§ 30: Udsendelse i radio og tv af udgivne værker

§ 30 a: Tv-stationernes tilrådighedsstillelse og genudsendelse

§ 35: Kabelretransmission

§ 39: Blankbåndsvederlag

§ 50, stk. 2: Generel aftalelicens