

GENERELT

Du bør navnlig anvende denne tekst som et afsnit i en ordrebekræftelse. Der er gjort plads til, at du i ordrebekræftelsen kan indsætte en beskrivelse af de øvrige væsentlige vilkår for aftalen. Denne tekst regulerer således kun ophavsrettighederne til materialet og overdragelsen heraf til din kunde.

I venstre kolonne finder du selve teksten, som du skal sætte ind i din ordrebekræftelse, 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

I forlængelse af vores **møde/telefonsamtale** den **[dato]** bekræfter jeg hermed for en god ordens skyld vores aftale.

[Beskrivelse af aftale, herunder
 – **Generel beskrivelse af opgaven**
 – **Pris/løn**
 – **Leveringstid/arbejdstid**
 – **Andre vilkår]**

Jeg gør i øvrigt opmærksom på, at jeg har ophavsretten til det materiale, som jeg frembringer som led i opfyldelsen af denne aftale.

A) **[Navn på kunde]/Du/I** får i henhold til denne aftale ret til at udnytte materialet på følgende måder:
 – **[udnyttelsesform 1]**
 – **[udnyttelsesform 2]**
 – **[udnyttelsesform 3]**

[Navn på kunde]/Du/I må kun anvende materialet på andre måder efter forudgående skriftlig aftale med mig.

ELLER

B) **[Navn på kunde]/Du/I** får i henhold til denne aftale ret til at anvende materialet på alle måder inden for **sin/din/jeres** virksomhed **✱i periode på [X] år/i Danmark**.

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

Øvrige vilkår:

Beskriv de øvrige vilkår for aftalen, som du og din kunde har aftalt.

Om kundens anvendelse:

Alternativ A)

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.

Alternativ B)

OBS: Din kunde får efter denne bestemmelse rettighederne til enhver brug inden for sin egen virksomhed. Dette bør din pris også afspejle. Du kan dog begrænse anvendelsen til kun at gælde i en afgrænset periode eller inden for Danmark. I forbindelse med en prisforhandling, hvor du og kunden ikke helt kan nå hinanden, kan du indsnævre omfanget af rettighedsoverdragelsen og i stedet anvende alternativ A.

TEKSTFORSLAG fortsat

[Navn på kunde]/Du/I kan ikke videreoverdrage rettighederne til anvendelsen til 3. mand. Det gælder også anvendelse af 3. mand som led i kollektive vederlagsordninger, fx hos Copydan.

Videreoverdragelse:

Du bør anføre, at din kunde ikke kan videreoverdrage udnyttelsesrettighederne til materialet til andre. Det vil i mange tilfælde også gælde, selv om det ikke er aftalt, men det kan være meget vigtigt at fastslå i en ordrebekræftelse. Hvis det er relevant, kan du dog som en undtagelse hertil tillade, at aviser og lignende kan anvende materialet, hvis materialet indgår i en pressemeddelelse.

Er din kunde et bureau, er det nødvendigt for bureauet at kunne overdrage rettighederne til 3. mand. I så fald kan denne bestemmelse derfor ikke anvendes. Du bør i stedet fastsætte, om bureauets kunde kan overdrage rettighederne. Du bør desuden anføre, om bureauet kan bruge materialet til andre kunder end den, som bureauet i første omgang påtænker at sælge materialet til.

Det er vigtigt, at du ikke overdrager rettighederne til anvendelse i forbindelse med Copydan-ordninger. I modsat fald risikerer du, at du på et tidspunkt ikke kan få del af de penge, som fordeles af Copydan og Dansk Journalistforbund til rettighedshaverne.

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

Om kreditering:

Du har altid krav på at blive krediteret, i overensstemmelse med hvad god skik kræver. Du og din kunde kan ind i mellem have forskellige opfattelser, af hvad god skik er. Det kan derfor være en god idé på forhånd at aftale, hvordan krediteringen bør ske.

[Navn på kunde]/Du/I 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].

Redigering:

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

Hvis I ikke har aftalt noget om redigering, vil det i mange tilfælde gælde, at kunden ikke må foretage redigering, men det kan være meget vigtigt at fastslå i selve aftalen.

*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]/dig/ jer.

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. Dette vil navnlig være tilfældet ved visuelt design.

TEKSTFORSLAG fortsat

Ved enhver anvendelse sikrer [navn på kunde]/du/I selv, at eventuelt identificerbare personer **afbilledet eller omtalt/afbilledet/omtalt** i materialet – om nødvendigt – har accepteret den pågældende anvendelse. * Jeg kan oplyse, at personerne i hvert fald er indforstået med, at [navn på kunde]/du/I anvender materialet til [angiv udnyttelsesformer].

Om kilder og motiver:

Hvis din kunde får rettigheder til enhver anvendelse, kan du hverken forudse eller kontrollere, hvad dit materiale bliver anvendt til. Dine kilder eller motiver har måske kun accepteret, at de skulle indgå i en nærmere afgrænset sammenhæng. Du kan derfor risikere, at disse personer – efter omstændighederne måske med rette – kan rejse et økonomisk krav eller anfægte dig eller din kundes faglige etik. Med denne bestemmelse kan du i vidt omfang sikre dig, at ansvaret for disse forhold bliver din kundes.