

SKAP MEDLEMSERVICE – JURIDIK FAQ

Här är svar på de tio vanligaste medlemsfrågorna när det gäller juridik och avtal. För ytterligare vägledning och följdfrågor, kontakta SKAP:s kansli info@skap.se.

1. Förlagsavtal

Fråga:

Jag har fått ett avtalsförslag från ett förlag angående en låt jag skrivit – vad ska jag tänka på?

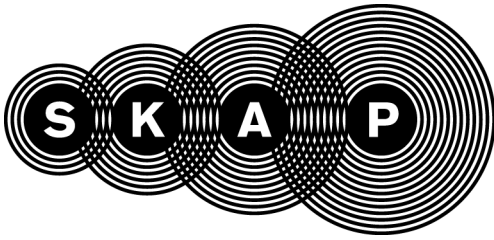
Svar:

Tänk för det första igenom själva **syftet** med förlagsavtalet. Vad vill du få ut av det? Vad kan förlaget erbjuda som du inte kan uppnå annars? En del upphovsmän skriver på förlagsavtal bara för att "alla andra har det" men kan senare ångra sig när det visar sig att samarbetet inte blev vad uphovsmannen trott. Förlagets huvuduppgift är att hjälpa dig att **nå ut** med ditt verk, bland annat genom sina kontakter, såsom skivbolag, produktionsbolag inom film och reklam, orkestrar och andra aktörer. En annan viktig uppgift som förlaget har är **administrativ hantering** av ditt verk gentemot Stim/NCB samt att inkassera intäkter genererade av ditt verk.

En av de viktigaste parametrarna att tänka på inför ingången i ett förlagsavtal är att förlaget ger intryck av att vara seriöst, dedikerat och intresserat av att jobba med just dig och ditt verk, att det redan i diskussionsstadiet uttrycker konkreta visioner och idéer om hur det vill jobba med ditt verk. En annan viktigt aspekt att fundera över är huruvida förlaget i fråga är starka inom just det området där du är intresserad av att nå ut med ditt verk, d v s om förlaget exempelvis har ett gott internationellt nätverk och/eller goda kontakter inom film- eller reklamvärlden.

När det gäller själva innehållet i avtalet är en bra början att begära att villkoren i det så kallade "**Musikförlagsavtalet**" ska gälla er emellan, det vill säga det standardavtal som tagits fram av SKAP/FST tillsammans med Musikförläggarna. [Musikförlagsavtalet hittar du på \[skap.se\]\(http://skap.se\)](#). Observera att Musikförlagsavtalet endast gäller enstaka verk och alltså inte är ett så kallat generalavtal (som gäller alla verk du gör under en viss tidsperiod). Generalavtal innehåller delvis andra villkor än avtal för enstaka verk.

De viktigaste villkoren i förlagsavtalet gäller din **leveransplikt** (vilket/-a verk du ska leverera), **förlagets skyldigheter** (en konkret uppdragning av vad förlaget ska göra för att främja ditt verk, till exempel



att tillgängliggöra det för allmänheten, inklusive löpande informationsplikt gentemot dig), **avtalstid** (under hur lång tid du upplåter rättigheter i verket – sikta på 10-15 år från avtalets undertecknande) och

intäktsfördelning (standardmässigt gäller här 66,67/33,33 till din fördel). I övrigt – se Musikförlagsavtalet.

Det finns även en [handledning för hur Musikförlaget ska tolkas, se skap.se](#). Nämnas bör att Musikförlagsavtalet för närvarande är under översyn och förmodligen kommer att arbetas om, i syfte att bli ännu tydligare på vissa punkter och mer aningen mindre i omfång.

2. Beställningsverk för användning i teater

Fråga:

Jag har fått en beställning på ett verk som ska framföras i en teaterpjäs – vad ska jag tänka på?

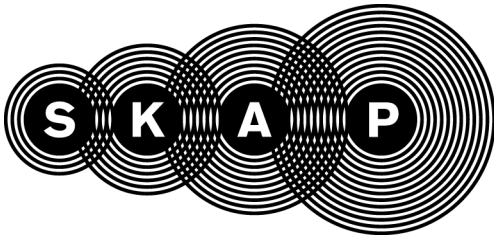
Svar:

Som med alla avtal så är det viktigt att så detaljerat som möjligt specificera de viktigaste villkoren – det vill säga vad det är som ska levereras, när leveransen ska ske, vad motparten har rätt att göra med musiken som levereras, under hur lång tid samt din ersättning.

Avtalet bör innehålla en så konkret beskrivning som möjligt av **beställningens innehåll**, för att undvika missförstånd. Här bör det exempel tas upp verkets förväntade **längd** i antal minuter, samt en specifikation om **hur** musiken ska användas i teaterproduktion, det vill säga om det ska vara en motsvarande så kallad "score", var i uppförandet musiken ska ingå, som beledsagande musik et cetera – ju mer detaljerat, desto tydligare blir ditt uppdrag. Här kan det även vara bra att ha en bilaga med en sk "moodboard", det vill säga en beskrivning i ord av vilken **typ av musik** som beställaren önskar, som också beskriver hur pass "fria händer" du har som upphovsman.

Vidare bör formen för **leverans** specificeras, exempelvis om musiken ska levereras på **partitur** och/eller som färdigmixad och mastrad **inspelning** och om du förväntas skriva **arrangemang**. Det är också viktigt att avtalet specificerar om du ansvarar för själva inspelningen och för att anlita **andra musiker, orkester** et cetera, vilket i så fall måste reflekteras i din ersättning och/eller budgeten du har att förfoga över.

Avseende **leveransdatum** kan det vara bra att dels avtala om "avstämningar" då du levererar utkast och "sketcher", dels dela upp den skarpa leveransen i delleveranser innan datumet för slutleveransen av verket. Det är också viktigt att se till att avtalet inte är formulerat så att det är helt upp till beställarens subjektiva bedömning av materialet när det gäller leverans och slutligt godkännande.

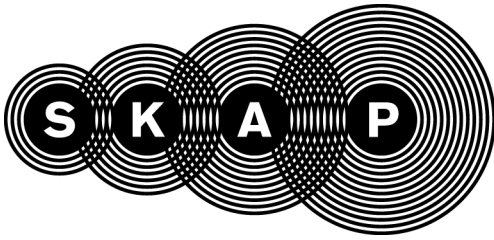


När det gäller själva **rättighetsfrågan** så är det viktigt att tänka på att det handlar om en upplåtelse av rättigheter i verket, som är begränsad i form, tid och rum. Det är vanligt att beställaren får en **ensamrätt** till verket fram till uruppförandet av verket, efter vilken tidpunkt du fritt ska kunna upplåta rätten till andra. Här är det viktigt att överenskomma om ett datum då **uruppförandet** senast ska ha skett, för att undvika en tidsobegränsad inlåsning av verket. Vidare ska avtalet specificera dels **hur många uppsättningar** verket får användas i, dels **under hur lång tid** uppsättningarna får visas. Viktigt är också att avtala om **territorium**, det vill säga var verket ska få framföras, om det ska visas utanför Sverige bör detta reflekteras i ersättningen. Det är inte ovanligt att beställaren vill nyttja ett utdrag ur verket för att **marknadsföra** uppsättningen via exempelvis internet och i så fall måste detta noggrant specificeras i avtalet, d v s längd på utdraget och att det endast får nyttjas i samband med marknadsföringen av produktionen i fråga. Ibland vill beställaren även kunna **försälja musiken** exempelvis på CD eller via internet, i vilket fall det klokaste är att förhandla fram ett separat avtal som behandlar enbart utgivning.

Avseende **ersättningen** för beställningsverket handlar det främst om två delar – arvodet för ditt arbete med att ta fram verket och framförandeersättningen. Om musikinspelningarna försäljs blir det också aktuellt med mekanisk ersättning (genom NCB).

När det gäller **arvodet** så finns det ingen generell tariff per minuts musik utan här gäller "**fri förhandling**". Den viktigaste parametern för bestämmandet av ersättningen är givetvis omfattningen av verket, och alltså det antal timmar du beräknar lägga ner på skapandet av verket. SKAP håller på att ta fram detaljerade **riktlinjer** för hur du kan resonera rent ekonomiskt kring arvodesdelen. Andra viktiga parametrar är omfattningen av din upplåtelse, vilken roll din musik spelar i uppsättningen, produktionens storlek (se stycket ovan), budget, "status", vilket/vilka forum/fora uppsättningen ska framföras på samt territorium. Här är det också viktigt att noggrant specificera vad som förväntas ingå i budgeten och att du räknar ut vad som blir över efter att exempelvis externa musikerarvoden och studiokostnader dragits av, om nu detta ingår i din ersättning. Om beställaren vill att du ska närvara vid repetitioner och/eller i övrigt vara med på möten eller dylikt ska sådan arbetstid också ersättas.

Avseende **framförandeersättningen** gäller att du som upphovsman ensam har rätt till denna. Eftersom det handlar om beställning av originalmusik så förhandlas ersättningen direkt mellan dig och teaterproducenten. Här finns vägledande praxis som säger att du har rätt till royalty (så kallat "tantem"), det vill säga en viss andel av biljettförsäljningen, vilket beräknas på priset till konsument (exklusive moms). För opera är royaltysatsen minst 14%, för musikal minst 12% och balett minst 10%. Det är viktigt att beställningsavtalet innehåller bestämmelser om framförandeersättningen och **det praktiska förfarandet** kring denna, så att denna del inte faller mellan stolarna utan att verken vederbörligen Stim-anmäls och du får



den ersättning du har rätt till.

Vad gäller **utbetalningen** av arvodesdelen bör den delas upp i rater, på så sätt att du erhåller minst 50% efter avtalets undertecknande och resterande del/delar vid leverans eller delleverans. När det gäller icke-originalmusik bestäms framförandeersättningens storlek av Stim enligt tariffer ([se vidare här http://bit.ly/1dLe8VI](http://bit.ly/1dLe8VI)).

Det är givetvis även viktigt att avtalet tydligt anger beställarens lagstadgade skyldighet att **namnge** dig som upphovsman, minst i enlighet med rådande branschpraxis, det vill säga i program och marknadsföring av produktionen där så är möjligt.

Slutligen kan nämnas att viss vägledning för avtalsvillkor gällande beställningsverk för teater kan hittas i det förut mellan SKAP och Svensk Scenkonst/SR/SVT gällande så kallade "**Beställningsverksavtalet**", vilket kan utfås från SKAP-kansliet. Observera dock att de tariffer som anges där inte reflekterar idag gällande praxis. SKAP håller även på att ta fram en **avtalsmall** för användning av musik i teater (både gällande befintlig och beställd nykomponerad musik) vilken kommer att innehålla vägledande avtalsvillkor och sätt att beräkna arvodet på.

3. Beställningsverk för användning i film

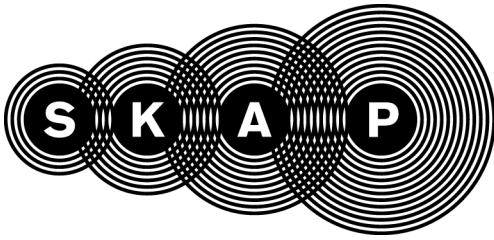
Fråga:

Jag har fått en beställning på ett verk som ska användas i en film – vad ska jag tänka på?

Svar:

Det är viktigt att i så konkreta termer som möjligt avtala om de viktigaste villkoren - det vill säga vad det är som ska levereras, när leveransen ska ske, vad beställaren har rätt att göra med musiken, under hur lång tid användningen får ske samt din ersättning.

Avtalet bör innehålla en så konkret beskrivning som möjligt av **beställningens innehåll**, för att undvika missförstånd. Här bör det exempel tas upp verkets förväntade **längd** i antal minuter, samt en specifikation om **hur** musiken ska användas i filmen, det vill säga om det ska vara en så kallad "score", om den ska användas i för- och/eller eftertexter, i vissa utvalda scener som beledsagande musik et cetera – ju mer detaljerat, desto tydligare blir ditt uppdrag. Här kan det även vara bra att ha en bilaga med en s k "moodboard", det vill säga en beskrivning i ord av vilken **typ av musik** som beställaren önskar, som också beskriver hur pass "fria händer" du har som upphovsman.



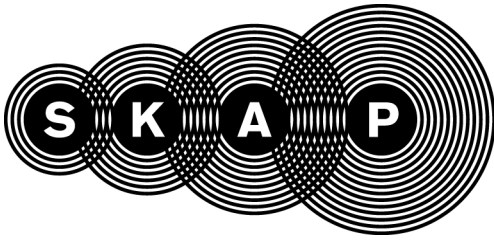
Vidare bör formen för **leverans** specificeras, exempelvis om musiken ska levereras på **partitur** och/eller som färdigmixad och mastrad **inspelning** och om du exempelvis förväntas skriva **arrangemang**. Det är också viktigt att avtalet specificerar om du ska ansvara för själva inspelningen och för att anlita **andra musiker, orkester** et cetera, vilket i så fall måste reflekteras i din ersättning och/eller budgeten du har att förfoga över. En annan aspekt som ska anges i avtalet gäller själva **synkroniseringen** av musiken med det filmade materialet, det vill säga huruvida du ska vara delaktig i detta moment och i så fall villkoren för det.

Avseende **datum för leverans** av musiken kan det vara bra att dels avtala om "avstämningar" då du levererar utkast och "sketcher", dels dela upp den skarpa leveransen i delleveranser innan datumet för slutleveransen av verket. Det är också viktigt att se till att avtalet inte är formulerat så att det är helt upp till beställarens subjektiva bedömning av materialet när det gäller leverans och slutligt godkännande.

När det gäller själva **rättighetsfrågan** så är det viktigt att tänka på att det handlar om en upplåtelse av rättigheter i musiken, som är begränsad i form, tid och rum. Det är vanligt att filmproducenten får en **ensamrätt** till nyttjande av musiken i samband med filmen, vanligtvis för all framtid. Medan det kan vara rimligt att producenten har en rätt att använda den inspelade musiken synkroniserad med filmen (samt i marknadsföring, exempelvis "trailers") under obegränsad tid (självklart under förutsättning att du erhåller skälig ersättning för detta) och att detta även gäller andra format än biografvisning (det vill säga DVD, streamingtjänster för filmer), så ska ensamrätten gällande allt förfogande av själva verken tidsbegränsas, för att undvika en oskälig tidsobegränsad inlåsning av verket. Här är det lämpligt att utgå ifrån **datumet för filmens premiärvisning** för allmänheten (eller viss begränsad tid därefter) och att du exempelvis från och med det datumet bör få fritt förfoga över verket. När det gäller själva **inspelningen** av verket, är det viktigt att tänka på att producentens ensamrätt för exploatering endast ska gälla nyttjandet i samband med filmens visning och lansering och att all annan exploatering, såsom **försäljning** via CD eller streaming av soundtrack eller enskilda inspelningar från filmen bör avtalas om separat. Du bör även få använda inspelningen av verket för **marknadsföring av dig själv**, exempelvis via din egen webbsida. Det är förstås viktigt att avtala om **territorium**, det vill säga var filmen ska få visas, och om den ska visas även utanför Sverige bör detta reflekteras i ersättningen.

Avseende **ersättningen** för beställningsverket handlar det om fyra delar – *arvodet för ditt arbete* med att ta fram verket, *synkroniseringsersättning*, *framförandeersättning* och *övriga mekaniska förfoganden* (ersättning för separat försäljning av inspelningar ingår inte i denna del).

När det gäller **arvodetsdelen** så finns det ingen generell tariff per minuts musik utan här gäller "**fri förhandling**". Den viktigaste parametern för bestämmandet av ersättningen är givetvis omfattningen av verket, och alltså det antal timmar du beräknar lägga ner på skapandet av verket. SKAP håller på att ta fram



detaljerade **riktlinjer** för hur du kan resonera rent ekonomiskt kring arvodesdelen. Andra viktiga parametrar är omfattningen av din upplåtelse, vilken roll din musik spelar i filmen, filmproduktionens storlek (se stycket ovan), budget, "status", vilka media som ska visa filmen och territorium. Här är det också viktigt att noggrant specificera vad som förväntas ingå i **budgeten** och att du räknar ut vad som blir över efter att exempelvis externa musiker och studiokostnader dragits av, om nu detta ingår i din ersättning. Om beställaren vill att du ska närvara på möten eller dylikt ska sådan arbetstid också ersättas.

När det gäller **synkroniseringsersättningen** så är detta en obligatorisk avgift som NCB tar ut av producenter för ljudsättningen till still- och rörlig bild. När det gäller beställning av musik till film så förhandlas synkroniseringsavgiften i regel direkt med dig som kompositör. Följande länk innehåller mer information om synkroniseringsavgiften och tariffer, som producenten är skyldig att erlagga till NCB samt **övriga mekaniska förfoganden**, såsom kopieringsavgifter för exempelvis DVD-exploatering - [se vidare http://www.ncb.dk/se/pdf/av-pricelist-gen-se.pdf](http://www.ncb.dk/se/pdf/av-pricelist-gen-se.pdf). Som framgår av informationen där utgår ytterligare synkroniseringsavgifter för filmproduktioner som ska visas utanför Norden.

Avseende **framförandeersättningsdelen** av dina verk gäller självklart att du ensam har rätt till denna ersättning, vilket tydligt ska framgå av avtalet. Det är viktigt att avtalet innehåller bestämmelser om de olika ersättningsdelarna som ovan nämnts samt **det praktiska förfarandet** när det gäller dessa, så att denna del inte faller mellan stolarna utan att verken vederbörligen Stim/NCB-anmäls och utbetalning till dig sker.

Vad gäller **utbetalningen** av arvodesdelen bör den delas upp rater, på så sätt att du erhåller minst 50% efter avtalets undertecknande och resterande del/delar vid leverans eller delleverans.

Det är viktigt att avtalet tydligt anger producentens skyldighet att **namnge** dig som kompositör, minst i enlighet med rådande branschpraxis., det vill säga i filmens för- och/eller eftertexter och i marknadsföring av filmen där så är möjligt.

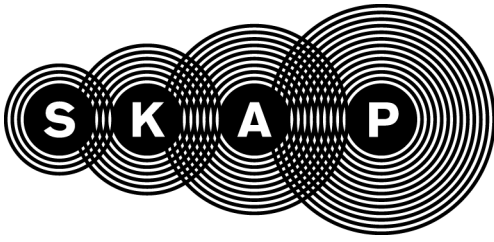
SKAP håller på att ta fram en **avtalsmall** för användning av musik i film (både befintlig och beställd nykomponerad musik) vilken kommer att innehålla vägledande avtalsvillkor.

4. Managementavtal – allmänt

Fråga:

Jag förhandlar ett managementavtal och undrar vilka villkor jag bör gå med på?

Svar:



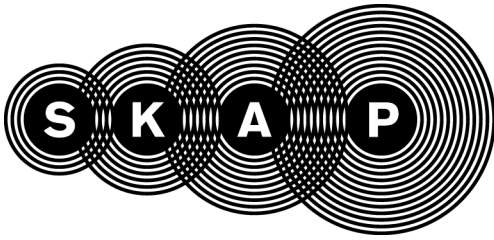
Syftet med ett managementavtal är att reglera villkoren för relationen mellan dig och en tilltänkt manager, i dennes **representation av dig** i musikbranschen. Om du är både kompositör och artist och har en "hektisk" karriär kan det vara lämpligt att ingå ett managementavtal för att du ska få tid och kraft för att koncentrera dig på de kreativa aspekterna av ditt arbete.

Ett managementavtal är typiskt sett **exklusivt**, vilket innebär att managern får en ensamrätt att representera dig under avtalstiden. För att undvika att bli fast i ett avtal med ett passivt managementbolag är det viktigt att avtalet tydligt anger vilka **skyldigheter** managern har, att denne har i uppdrag att göra sitt yttersta för att främja din karriär, både ekonomiskt och konstnärligt samt vad detta innebär mer konkret. Exempel på sådana skyldigheter är att managern proaktivt ska ta kontakter med relevanta aktörer inom branschen å dina vägnar samt inleda förhandlingar med dessa aktörer i syfte att få till olika avtal som främjar din karriär. Det är inte ovanligt att managementavtal även innehåller mer övergripande ekonomisk och juridisk rådgivning i managementrollen. Avtalet bör även ange en skyldighet för managern att dels sätta upp en konkret **åtgärdsplan** avseende karriärfrämjande åtgärder och aktiviteter, dels en plikt för denne att kontinuerligt stämna av med och **informera** dig om vad denne företar sig, i förhållande till åtgärdsplanen.

Om det är så att du fått en god relation och förtroende för en särskild person på managementbolaget kan det vara lämpligt att införa en så kallad "**key man clause**" i avtalet, vilken innebär att du har rätt att avbryta avtalet i förtid om denne "nyckelperson" av någon anledning slutar arbeta för managementbolaget.

Avtalet ska ange inom vilka **områden** som managern är behörig att representera dig och alltså vilka intäktsområden som denne har rätt till kommission, vilket brukar innefatta följande verksamhetsområden; *komposition, inspelning, liveframträdanden* och eventuell materiell kommersiell exploatering såsom *merchandise*. En viktig aspekt är att managementet inte ska kunna **juridiskt binda** dig vid några avtal utan att du först fått ta ställning till och godkänt (helst skriftligen) avtalen i fråga. Detta gäller givetvis samtliga beslut av betydelse som managementavtalet täcker.

När det gäller **avtalstiden** rekommenderas att avtalet innehåller en **prövotid** under vilken managementet får visa vad det går för, vilken sedan övergår i en permanent avtalstid med uppsägningstid om du är nöjd med managern. En rimlig prövotid är 6 månader till 1 år och avtalstiden bör lämpligen hålla sig runt 3 år. Det är mycket vanligt att managementavtal innehåller villkor som säger att det ska ha rätt till kommission på intäkter som inkommer även efter att avtalstiden gått ut, under en så kallad "**sunset-period**". Detta är rimligt eftersom mycket av managerns arbete under avtalstiden ger ekonomiskt resultat först längre fram i tiden. Sunset-perioden bör inte vara längre än 2-3 år och det är viktigt att managementet inte erhåller full provision under denna tid utan att den successivt minskar ner till noll.



Territoriet brukar bestämmas till hela världen, vilket är fullt rimligt så länge avtalet reflekterar att managern avser arbeta för en worldwide-karriär.

Ersättningen som managementbolaget kräver brukar ligga på mellan 15-25% av de intäkter du erhåller inom respektive område, beroende på managementbolagets erfarenhet, etableringsgrad, styrka, status med mera. Här kan det vara bra att komma ihåg att det förstås är bra att ha en låg kommission, men att managementets incitament att jobba för dig också ökar med kommissionsprocenten. Avtalen ska även noggrant beskriva avseende inom **vilka områden** som management ska ha rätt till provision (se ovan) samt hur provisionen ska beräknas (på netto- eller bruttobelopp med mera), särskilt i de fall andra parter är inblandade i de samarbeten som managementet får till. Managementet bör vanligtvis inte kunna göra anspråk på intäkter som härrör sig från samarbeten som tillkom innan managementavtalet börjat löpa och som alltså inte genererats av managementets arbete.

Slutligen är det viktigt att vara uppmärksam på att de flesta managementbolag kräver att vissa av de **kostnader** som uppstår inom ramen för samarbetet ska dras ifrån de intäkter som inkommer. Här är det rimligt att en andel av skäliga kostnader såsom resor och uppehälle som görs för din räkning ingår, men inte generella administrativa kostnader såsom telefonräkningar, kontorshyra och löner.

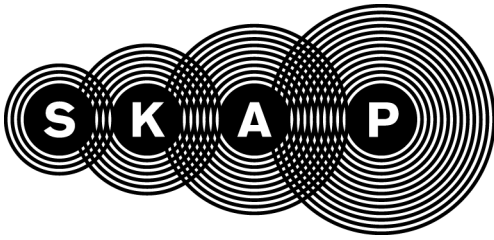
5. Avbryta förlagsavtal i förtid

Fråga:

Jag är missnöjd med mitt förlag och vill komma ur mitt förlagsavtal – hur gör jag?

Svar:

Svaret på denna fråga beror helt på **omständigheterna i relationen** mellan dig och ditt förlag. För att kunna avbryta ett ingånget avtal krävs enligt **allmän avtalsrätt** att motparten brutit mot ett viktigt avtalsvillkor, utan att därefter ha rättat till avtalsbrottet. De flesta förlagsavtal innehåller även en klausul som säger just detta. Exempel på grunder för att säga upp ett förlagsavtal är att förlaget under viss tid underlåtit att skicka **redovisningar**, underlåtit att betala ut upplupna **intäkter** eller exempelvis på ett allvarligt sätt misskött sina **administrativa uppgifter** i sitt samröre med Stim. En vanlig anledning till missnöje hos upphovsmän är att förlaget uppfattas som **passivt** i arbetet med att främja verken eller att förlaget sällan eller aldrig informerar upphovsmannen om vad det företar sig, men att säga upp ett förlagsavtal på denna grund kan vara svårt att få igenom rent juridiskt helt enkelt för att det är svårt att bevisa passivitet. Detta är anledningen till



rekommendationen att så **specifikt** som möjligt i avtalet ange förlagets skyldigheter, samt en därtill kopplad informationsplikt (se svaret på fråga 1 ovan samt "Musikförlagsavtalet"). Ett exempel på en sådan skyldighet är att förlaget ska ha medverkat till att verk inom en viss tid **gjorts kommersiellt tillgängligt för allmänheten**, exempelvis genom skivutgivning eller genom synkronisering, och att om så inte skett, du har rätt att säga upp avtalet med omedelbar verkan. Ju **tydligare** förlagsavtalet formulerar förlagets skyldigheter, desto mer fördelaktig blir din situation som upphovsman i de fall du inte är nöjd med ditt förlag, eftersom du då kan peka på bristande fullgörelse och hänvisa till de skyldigheter som förlaget gått med på skriftligen.

Tilläggsas bör att förlag ibland kan tänka sig att **gå med på** att avbryta samarbetet i förtid utan att det blir en tvist, helt enkelt för att de inte ser något värde i att ha ett avtal med en upphovsman som är missnöjd med deras arbete. I dessa fall brukar förlaget ställa som villkor att upphovsmannen återbetalar hela eller delar av eventuella **utestående förskott** och att förlagda och/eller utgivna kompositioner är kvar hos förlaget rättighetsperioden ut.

I slutändan blir förtida upphörande av förlagsavtal en **förhandlingsfråga**, där du som upphovsman får väga för- mot nackdelarna med att lämna förlaget.

6. Pitch-avtal

Fråga:

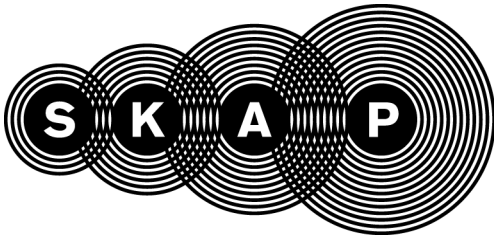
Ett utländskt företag vill "pitcha" mina låtar och har presenterat ett avtal som ser ut som ett förlagsavtal – vad ska jag tänka på här?

Svar:

Dessa avtal bygger vanligen på samma grundprinciper som ett **vanligt förlagsavtal**, så du kan utgå ifrån det svar som finns på fråga 1 ovan samt bestämmelserna i Musikförlagsavtalet.

Det som utmärker denna typ av "pitch-avtal" är att de oftast är **icke-exklusiva**, det vill säga bolaget får ingen automatisk ensamrätt till förvaltningen av verket/verken i fråga. Det handlar oftast om att bolaget får en rätt att "pitcha" dina verk hos film-, reklam- och andra produktionsbolag i syfte att sätta synkroniseringslicenser.

Det är inte ovanligt att dylika avtal **övergår till att bli exklusiva** för det fall bolaget lyckas "sätta" verket i exempelvis en reklamfilm eller liknande, det vill säga då övergår avtalet till att bli ett standardmässigt förlagsavtal som gäller just verket/verken i fråga. Det viktigaste att tänka på härvid är att **inte binda upp dig**



under alltför lång tid och att avtalet är tydligt på dessa punkter, det vill säga vad som utlöser exklusivitet och i så fall under hur lång tid avtalet gäller. Dessutom ska avtalet i så fall innehålla **sedvanliga förlagsavtalsvillkor** och de ersättningsnivåer som då gäller.

Den föreslagna ersättningen brukar vara **50/50** i dessa fall, vilket ofta kan vara svårt att förhandla ner, men märk väl att denna split endast ska gälla synkroniseringsavtal som bolaget sätter och inte sedvanlig mekanisk eller framförandeersättning, som ska följa branschstandarden i övrigt.

Om du redan har ett förlagsavtal med en annan part gällande Sverige eller övriga världen gör du klokast i att hänvisa det "pitchande bolaget" till ditt förlag eftersom ditt förlag med största säkerhet innehar de rättigheter som bolaget i fråga vill förhandla om. Om du inte har ett förlagsavtal kan det också vara bra att kontakta Stim innan du skriver på ett internationellt pitch-avtal för att få klarhet i vad som gäller för inkassering av intäkter som uppstår utanför Sverige, via Stims utländska samarbetspartners.

7. Plagiat

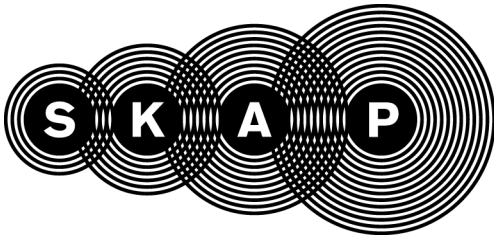
Fråga:

Jag misstänker att någon har plagierat ett av mina verk – vad kan jag göra åt detta?

Svar:

Det första och viktigaste att göra när du misstänker att någon annan utan lov har använt sig av ett verk som du har skapat är se till att du har ett konkret **underlag som visar när** du skrev ditt verk och i vilken utsträckning verket har **spridits till allmänheten**. Det kan vara underlag i form av daterade inspelningsfiler, en kopia av din Stim-anmälan av verket eller om du har en CD-skiva, fil eller partitur som du postat och alltså har ett kuvert med en poststämpel på. Om ditt verk är utgivet på skiva är förstas skivan ett utmärkt sådant underlag, samt övrigt konkret underlag som visar i vilken utsträckning verket har spridits. Om verket är vida känt ökar naturligtvis chanserna för dig att med framgång hävda att den du misstänker för plagiat faktiskt kan ha känt till ditt verk och alltså då eventuellt även kan ha plagierat det.

Här kan det vara på sin plats att påpeka att den vida spridda myten om att det är tillåtet att **"stjäla två takter"** är just en myt och inget annat. Huruvida ett plagiat föreligger eller inte bedöms i varje enskilt fall med vägledning av olika juridiska parametrar. Det viktigaste att nämna här är att den del av ditt verk som eventuellt plagierats måste i sig uppnå kriterierna för upphovsrättsskydd och att det verk som plagiatet är en



del av ska anses vara så osjälvständigt och icke-originellt som helhet att det inte kan anses vara ett helt nytt upphovsrättsligt skyddat verk, utan att det helt enkelt rör sig om ett plagiat.

Om du har ett förlagskontrakt bör du i första hand agera genom **ditt förlag**, eftersom förlaget i regel har en kontraktsskyldighet att värna om dina kompositioner och agera för att beivra eventuella intrång. Det går i så fall vanligtvis till så att ditt förlag kontaktar motparten och/eller dennes förlag, påpekar dina misstankar och lägger fram det underlag du tagit fram, med begäran om en kommentar, varefter du och ditt förlag kan bestämma hur ni ska gå vidare i saken.

En annan väg att gå är att kontakta **Stims bedömningskommitté** och be dem göra ett utlåtande. Ett sådant utlåtande är inte rättsligt bindande men förstås tungt vägande för det fall du skulle vilja ta ärendet vidare till domstol. Stim kan välja att "frysa" utbetalningen av medel till den upphovsman som du misstänker har plagierat ditt verk tills du och den misstänkte plagiatören har kommit överens eller tills fallet avgjorts slutgiltigt av domstol. För frågor om Stims bedömningskommitté kan du kontakta Per Wahlsten: per.wahlsten@stim.se Här kan det vara av intresse att hänvisa till ett rättsfallet rörande verket "Vill du bli min fru" (mål nr T-828-01), som avgjordes av högsta domstolen 2002, då en upphovsman fälldes för plagiat.

8. Olovlig användning av mina verk i reklamsammanhang

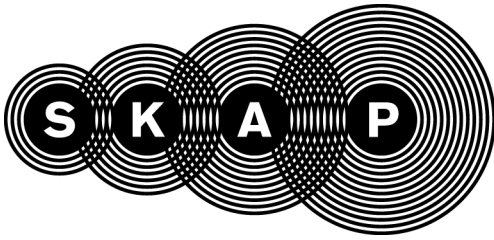
Fråga:

Det är ett företag som har använt en av mina kompositioner i reklam för en av sina produkter utan att fråga mig om lov – vad kan jag göra åt saken?

Svar:

Om du har ett **förlag** är det säkrast att först kolla med ditt förlag att det inte har gett tillstånd till företagets användning av ditt verk. Om så är fallet kan ditt förlag ha begått avtalsbrott mot dig om ni kommit överens om att förlaget ska inhämta ditt godkännande innan det vidareupplåter rättigheter i ditt verk för exempelvis reklamändamål.

Om ditt förlag inte gett tillstånd till användandet eller om du inte har ett förlag ska du **ta kontakt med företaget** ifråga och upplysa det om att det använt ditt verk utan tillstånd och begära att det upphör med detta omedelbart. Om företaget utan ditt tillstånd har använt hela eller delar av ditt verk har företaget genom tilltaget med största sannolikhet gjort sig skyldigt till upphovsrättsintrång – både avseende de *ekonomiska* och de *ideella rättigheterna* i verket - och företaget är i så fall skyldigt att - förutom att givetvis omedelbart



upphöra med nyttjandet - utge ersättning till dig som motsvarar den användning det gjort med verket samt ett skäligt skadestånd för dels den ekonomiska skadan, dels den ideella skadan. Den del av ersättningen som motsvarar användningen bestäms genom att man utgår ifrån en förhandlingssituation där man kommer fram till en skälig ersättning som om du gått med på användningen. Skadan du lidit för intrånget (både den ekonomiska och ideella) får naturligtvis bedömas i varje enskilt fall med hänsyn till de särskilda omständigheterna. Här tittar man till exempel på den olovliga användningens omfattning och område och huruvida du vanligtvis brukar licensiera dina verk i reklamsammanhang.

Det kan vara bra att påpeka att även om ett företag har använt enbart **text** från ditt verk, det också kan det röra sig om upphovsrättsintrång. Det finns ett känt rättsfall där upphovsmannen Peter Lundblads textrad "Ta mig till havet och gör mig till kung" plagierades av Silja Line i reklam för sin verksamhet, där företaget skrev "Ta dig till havet vi gör dig till kung". Silja Line fälldes för upphovsintrång av Stockholms Tingsrätt och dömdes att betala ersättning för användandet och skadestånd för dels den ekonomiska skadan och för den ideella skadan gentemot upphovsmannen. Du kan läsa om rättsfallet här (mål nr T 9013-04).

9. Artistavtal

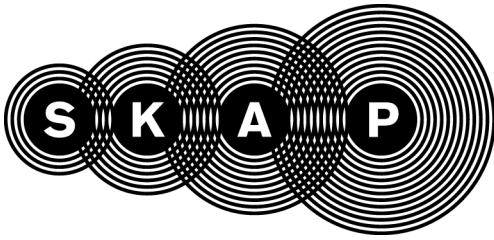
Fråga:

Utöver låtskrivare är jag även artist och har fått ett artistavtal att ta ställning till – vad ska jag tänka på?

Svar:

Huvuddragen i ett **artistavtal** är att du upplåter vissa av dina rättigheter som utövande konstnär (artist) till ett skivbolag, som därigenom får en exklusiv rätt (och skyldighet) att spela in och kommersialisera dina artistprestationer. I gengäld får du en royalty beräknad på intäkterna från försäljningen. Det är dock mycket vanligt idag att du som artist själv (eller i samarbete med en producent) har spelat in dina prestationer och därefter behöver en samarbetspart som kan distribuera och marknadsföra inspelningarna. Då kan det ofta passa bättre att ingå i ett **licensavtal** med ett skivbolag. Den stora skillnaden mellan artist- och licensavtal i detta sammanhang är att du i licensavtalet behåller äganderätten och således, i större utsträckning, kontrollen över prestationerna och inspelningarna. Det finns för- och nackdelar med båda upplägg som tas upp i det följande.

Skivbolaget i fråga får som regel en **exklusiv** rätt, vilket innebär att du inte utan vidare kan spela in och ge ut dina artistprestationer med ett annat bolag under avtalstiden. Däremot brukar artistavtalen medge en

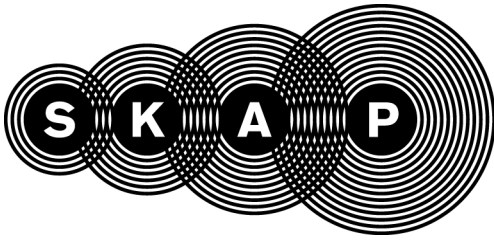


rätt för dig att ge en tredje part rätt att **spela in liveuppträdanden**, under förutsättning att dessa inspelningar inte kommersialiseras i konkurrens med skivbolagets egen försäljning. Det bör också finnas text som säger att du har en rätt att medverka som "icke-featured" artist på andra artisters och musikers inspelningar, utan att du behöver be om skivbolagets godkännande.

Artistavtal är ofta uppbyggda på så sätt att du som artist åtar dig att medverka till **inspelning och lansering av ett album** (med tillhörande singlar och videos), men att skivbolaget därefter har så kallade "**optioner**" (ensidiga valmöjligheter i klartext) på att spela in fler album, ofta minst två utöver det första albumet. För att undvika att binda upp dig under alltför lång tid rekommenderas du att inte gå med på att ge skivbolaget fler än två optioner, såvida skivbolaget inte erbjuder mycket goda villkor för fler optioner, såsom förhöjd royalty. Viktigt att tänka på gällande optionerna är att avtalet tydligt stadgar **när** skivbolaget senast ska ha **meddelat** dig om dess avsikt att ta upp respektive option, för att undvika en inlåsning av dina rättigheter under oskäligt lång tid. Effekten av att bolaget inte upptar en option ska vara att avtalet upphör och att du då är fri att spela in dina prestationer hos annat bolag.

Enligt traditionella artistavtal brukar skivbolagen avtala till sig äganderätten till inspelningarna av dina prestationer och exploateringsrätt av dessa gällande **hela världen**. Detta kan vara acceptabelt i de fall skivbolaget också **bekostar** hela inspelningen och har avtalsparter i viktigare territorier utanför Sverige som kan tänka sig att ge ut inspelningarna. Så kallade "majorbolag" har i allmänhet sådana avtalsparter eftersom de är globala bolag, men det kan vara bra att ta reda på hur mindre skivbolag har tänkt sig en internationell lansering innan du går med på en världsomspännande rättighetsupplåtelse. Se nedan angående utgivning i utlandet. Här kan tilläggas att skivbolaget ofta vill få igenom ett **återinspelningsförbud** avseende de låtar som spelas in med skivbolaget. Detta är acceptabelt om den tiden inte sträcker sig längre än runt fem år från utgivningen av det sista albumet med skivbolaget.

Det är viktigt att artistavtalet tydligt anger vilka **skivbolagets skyldigheter** är. Huvuddelarna är att ansvara för och bekosta själva inspelningen av prestationerna (producent, studio, musiker et cetera) samt att stå för tillverkning (artwork och infrastruktur inför utgivningen), distribution, försäljning, marknadsföring och promotion av inspelningarna. När det gäller **inspelningen** bör du ha rätt att besluta om producent (eller åtminstone rådfrågas) och naturligtvis det kreativa innehållet, såsom låtval, arrangemang mm. Det är bra om artistavtalet innehåller en deadline för när inspelningsprocessen ska vara påbörjad och avslutad. Du bör självklart också ha en rätt att besluta om det konstnärliga innehållet i "**artwork**" (omslag, videos, marknadsföringsmaterial). Avtalet bör också innehålla tydlig text om när **utgivning** senast ska ha skett, helst inte mer än sex månader efter att inspelningen är färdigställd. Avtalet bör även innehålla information om hur lanseringen går till och att du som artist ska ha rätt att rådfrågas gällande de viktigare frågorna. Det bör även



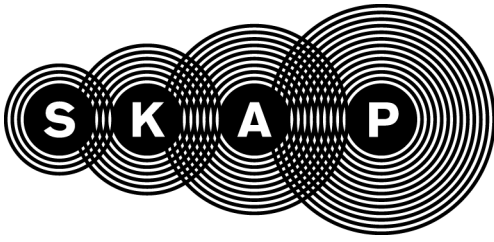
finnas text om hur en eventuell **utlandslansering** fungerar, med deadlines för när skivbolaget ska ha gett ut (själva eller genom licensgivare) inspelningarna utanför Sverige, detta för att undvika oskäliga inläsningseffekter.

När det gäller ersättningen så varierar naturligtvis **grundroyaltysatsen** beroende på hur pass etablerad du är som artist och alltså vad du kan förhandla dig till. En debutant bör dock sikta på en grundroyaltnivå på runt 10% av försäljningspriset när det gäller **fysisk försäljning** (beräknat på det s k "PPD"-priset, Published Price to Dealer). När det gäller royaltyn för **digital försäljning** har det dessvärre utvecklats en praxis där skivbolagen tillämpar samma royaltysats som för den fysiska försäljningen, trots att försäljningsmodellen för digital försäljning ser annorlunda ut. Skivbolaget har i regel lägre kostnader vid digital försäljning såvå din royaltysats inte höjs proportionerligt och får skivbolaget i förhållande till dig som artist alltså en större andel av försäljningen utan att det finns objektiva skäl för detta. Inom ramen för förhandlingen bör du kräva att få se räkneexempel gällande din royalty på fysisk och digital försäljning, så att du själv kan jämföra och påvisa eventuella skillnader. Om skivbolaget ändå insisterar på samma royaltysats, rekommenderas du att få till en avtalsskrivning som säger att du åtminstone ska få en royalty intäktsmodellmässigt motsvarar royaltyn för den fysiska försäljningen. Vidare bör du se till att avtalet innehåller en så kallad "**royaltystege**", det vill säga att grundroyaltyn ökar om dina inspelningar säljer (eller i digitalfallet, nerladdas och/eller streamas) över ett visst antal exemplar – både gällande album och singlar (exempelvis över guld och platina) och denna bör även gälla utlandsförsäljning. Album nummer två (om det nu blir ett sådant) ska även ge en ökad grundroyaltysats och steg. Oftast tillämpas en reducerad royaltysats för utlandsförsäljning, beroende på att skivbolaget ofta har mindre intäkter för utlandsförsäljningen. Det bör även finnas tydlig text om din royaltyandel för intäkter från exempelvis synkroniseringslicenser (film, TV, reklam), där skivbolagets intäkt typiskt sett är av klumpsummekaraktär. Du bör sikta på att få 50% av nettointäkten.

Det är inte ovanligt att skivbolaget kräver ett **avdrag** för det fall bolaget genomför större marknadsföringskampanjer, särskilt om det är TV-reklam. Helst ska du inte gå med på detta men om det är större kampanjer kan det vara motiverat, men då bör du ha en rätt att på förhand godkänna avdraget och innehållet i själva reklamkampanjen.

Du bör även ha en rätt till ett **royaltyförskott**, d v s förskott på den royalty som försäljningarna av inspelningarna kommer att generera. Royaltyförskottet ska vara avräkningsbart men du ska inte vara återbetalningsskyldig för det fall den faktiska royaltyn inte når upp till förskottsbeloppet.

Det är inte ovanligt att skivbolag även vill ha en rätt att använda ditt namn för försäljning av så kallad "**merchandise**", det vill säga kläder och andra konsumentvaror som har en bild på dig som artist eller artwork förknippat med dig. Här kan rekommenderas att skivbolaget får en sådan rätt men att den inte är



exklusiv och att merchandise-avtal som bolaget vill ingå ska godkännas av dig på förhand. Du bör ha rätt till minst 50% av nettointäkterna och en rätt att på egen hand sluta merchandise-avtal, varvid skivbolaget kan ges en viss andel av intäkterna.

Om du är en artist som spelar live kan det vara bra att ha med möjlighet till **live-stöd** i avtalet. Live-spelningar är ju skivförsäljningsgenererande och alltså till skivbolagets fördel och därför bör skivbolaget kunna medge en viss andel (50% är skäligt) av live-stödet som icke-avräkningsbart och resten som avräkningsbart royaltyförskott.

När det gäller **redovisning** och **utbetalning** av royaltyn bör detta ske halvårsvis, med en rätt för dig att granska räkenskaperna med hjälp av en auktoriserad revisor. Och i det fall det skulle visa sig att skivbolaget underredovisat till dig ska bolaget stå för revisionskostnaderna.

Slutligen kan nämnas att i det fall du som artist (och kanske producent) väljer att ingå **licensavtal** istället för ett traditionellt artistavtal du bör tänka på följande. Utöver de skillnader som påpekats inledningsvis innebär licensavtalet vanligen att du förutom själva inspelningen även ska leverera artwork och videos. Skivbolaget agerar alltså endast som distributör och marknadsförare i detta fall. Det är vanligt att skivbolaget utbetalar ett större royaltyförskottsbelopp, som täcker inspelnings- och artwork-kostnader. Videos bör skivbolaget helt stå kostnaden för eller åtminstone en större andel, eftersom videos ju är en renodlad marknadsföringsåtgärd. Royaltysatsen i licensavtal brukar ligga på 20-30%, återigen beroende på din status som artist/producent, men självklart också beroende på produktionskostnaderna. Artist- och vanligtvis även producentroyaltyn är inkluderad i denna licensroyalty. I övrigt gäller de flesta rekommendationer som angetts ovan.

10. Producentavtal

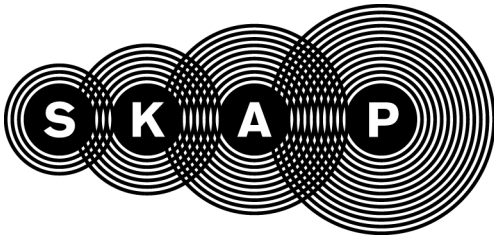
Fråga:

Jag ska producera inspelningen av en låt och undrar hur ett rimligt producentavtal ser ut?

Svar:

Ett **producentavtal** innebär att du får i uppdrag att inspela och (ofta) mixa en eller flera låtar åt en artist och/eller ett skivbolag, mot att du får ersättning i olika former.

Skivbolaget i fråga får som regel en **exklusiv** nyttjande- och äganderätt till dina **prestationer** som producent, vilka i regel är upphovsrättskyddade på samma sätt som en utövande konstnär. Skivbolaget



erhåller också äganderätten till själva **inspelningarna**. Skivbolagets rättigheter gäller hela världen och under hela prestationernas och inspelningarnas skyddstid. Dessa skivbolagets rättigheter är som regel motiverade eftersom bolaget bekostar inspelningen.

När det gäller ditt **uppdrag** som producent är det bra att ha med så specificerad information som möjligt om vad du förväntas leverera. Hur många och vilka låtar du ska producera, om de ska vara någon särskild förväntad längd, huruvida du även ska mixa låtarna, vad som gäller kring sampling (skivbolaget bör bekosta samplingar), leveransdatum samt ett tydligt godkännandeförfarande för att undvika missförstånd. Mycket viktigt är också att specificera vad som ingår i den budget du har att förfoga över, exempelvis om den ska täcka studiohyra, musikerkostnader mm. Som regel ligger mastring utanför uppdraget och budgeten men det är säkrast att skriva in vad som gäller kring detta i avtalet.

Ersättningen är ofta uppdelad i tre delar, ett icke-avräkningsbart arvode (som oftast också innefattar inspelningsbudget), ett avräkningsbart royaltyförskott och royalty. Den standardmässiga grundroyaltysatsen för producenter är 3% beräknat på PPD (Published Price to Dealers) per försålt exemplar (gäller oftast både singlar och album). Grundroyaltysatsen kan naturligtvis vara högre beroende på hur pass etablerad du är som producent (och om du är bra på att förhandla). Samma råd som ges angående artistavtal (se ovan) gällande royalty (inte minst gällande digital exploatering) gäller i producentsammanhang. Viktigt att påpeka här är att du som producent även bör kräva att få royalty på engångsintäkter såsom synkroniserings-fees och dylikt och att en standardmässig royaltytillämpning då är att din royalty beräknas i proportion till artistens royalty, det vill säga om du har 3% och artisten 12%, du har rätt till (minst) 25% av vad artisten erhåller på synkroniseringsintäkter.

Samma slags **royaltyavdrag** som artisten underkastas brukar du som producent också få stå ut med. Det är inte ovanligt att avtalet rakt av hänvisar till artistavtalet när det gäller royaltyvillkoren, men då är det viktigt att det även står att du ska ha rätt att läsa igenom artistavtalet och godkänna denna hänvisning.

När det gäller **redovisning** och **utbetalning** av royaltyn bör detta ske halvårsvis, med en rätt för dig att granska räkenskaperna med hjälp av en auktoriserad revisor. Och i det fall det skulle visa sig att skivbolaget underredovisat till dig ska bolaget stå för revisionskostnaderna.

En annan viktig bestämmelse är den om din rätt till "**credit**", det vill säga namngivelse, dels att du har rätt till en branschmässig credit, dels att du har rätt att begära att skivbolaget inte sätter ut ditt namn.