



De 4 bud for forfattere



1. Ved første udgivelse – søg råd

Medmindre du har erfaring i at forhandle forlagsaftaler, er det en god idé at tale med en kollega eller lignende, som måtte have erfaring heri. UBVA har desuden udarbejdet en udførlig vejledning, som du frit kan downloade fra AC's hjemmeside.

2. Kontrakten skal altid forhandles!

Du har som forfatter ophavsretten. Forlaget skal derfor have en aftale med dig for at kunne udgive dit værk. Selvom forlaget præsenterer dig for en "standardkontrakt" kan denne altid forhandles, og bør tilpasses dig og dit værk.

3. Begræns din overdragelse mest muligt.

Overdrag kun de rettigheder forlaget har brug for her og nu (oftest retten til at udgive værket i bogform). Undlad derfor at overdrage eksempelvis retten til at lade værket oversætte, at udgive i udlandet, at lægge værket ud på Internettet mm, medmindre forlaget har tænkt sig at gøre brug af det inden for nær fremtid. Disse rettigheder kan du gemme til en senere forhandlingsrunde.

4. Forlang et rimeligt honorar.

Størrelsen på dit honorar vil typisk afhænge af forlagets forventede indtjening. Et rimeligt honorar vil ofte svinge mellem 0 – 20%. Din forhandlingsposition er normalt stærkere, hvis der er tale om pensumlitteratur med et fast marked, faglitteratur om højaktuelle emner eller hvis du er en kendt forfatter med en stribe populære udgivelser bag dig. Modsat kan en smal udgivelse af en helt ny og ukendt forfatter undertiden ske helt uden honorar for det første oplag.