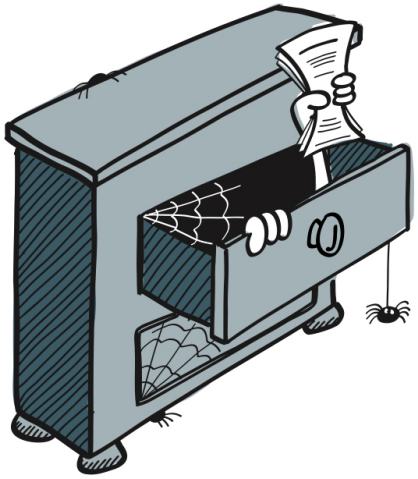




AFTALER OM OPHAVSRETTIGHEDER

UBVA
SYMPOSIUM
5. NOVEMBER
2026





TOMAS KEPLER

VELKOMMEN TIL



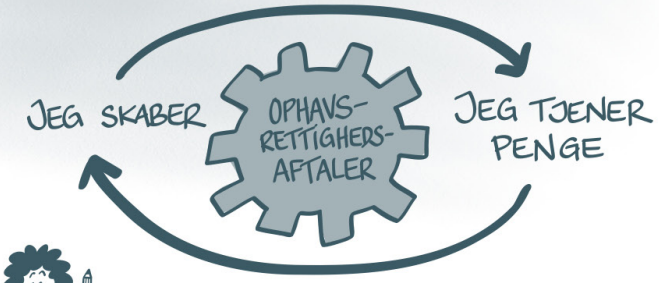
HVORFOR ÅRETS EMNE?

VILLE AI IKKE VÆRE MERE RELEVANT?

VI VIL SIKRE AT VÆRKER KOMMER UD I SAMFUNDET

OG AT OPHAVER TJENER PENGE.

INCITAMENTSMASKINEN



Marianne Pihl

MORTEN ROSENMEIER

1. AFTALEUDKAST
   SKREVET AF DEN KOMMERCIELLE AKTØR
2. INTERESSER
   TILGODESER KOMMERCIEL AKTØR

DET ER RET ENSIDIGT...



NOGLE KONTRAKTER ER VIRKELIG BARSKE OG URIMELIGE...

EN GOD AFTALE ER GOD FOR BEGGE PARTER



JEG HAR INGEN CHANCE FOR AT FØRE EN RETSAG RENT ØKONOMISK

OPHAVER



SORT SÆK TIL BØGER

DEN GODE OPHAVSRETSAFTALE

LOUISA GREVE FINKELSTEIN

LANGE KONTRAKTER + LANGE RELATIONER

FORFATTER OG FORLAG ER IKKE MODPARTER



HVOR MEGET SKAL OVERDRAGES?



VI REGULERER PROCESSER FOR DET UKENDTE. FOR VI VED JO IKKE HVAD FREMTIDEN BRINGER

DET UKENDTE

PROCESSER I KONTRAKTER SOM HEN AD VEJEN KAN UDVIKLES OG REGULERES

RELATIONER KAN IKKE ERSTATTE AFTALER (SÆRLIGT I FORHOLD TIL ØKONOMI)

UDNYTTELSESPLIGT OG TILBAGEFALD

STIG OLUF VON HIELMCRONE



OPHAVER



ERHVERVER

VI KAN IKKE FORUDSE **SUCCES** -OG HVOR MEGET DER SKAL INVISTERES FOR AT LYKKES



LOYALITETS FORPLIGTELSE

ERHVERVER **SKAL** TILPASSE SIG MARKEDET

OG DET ER URIMELIGT BARE AT VÆRE PASSIV



VÆR ENIGE OM HVEM LEVERER HVAD

Marianne Pihl

OBLIGATIONSRETTEN OG OPHAVSRETTEN

NINE RIIS

MANGELSBEDØMMELSE

HVAD ER REEL KVALITET?

FAKTISKE MANGLER
NÅR ET PRODUKT ER LEVERET

MEN HVAD HVIS DER LEVERES NOGET SKRAMMEL?

SÅ ER DER STADIG LEVERET..



HVIS VI AFTALER ET MANUSKRIPT OG DU AFLEVERER ET MALERI, ER OPGAVEN IKKE LEVERET





AFTALER ER *bindende*

–OGSÅ SELVOM DE ER UGUNSTIGE

MØDET MED DOMSTOLENE

JØRGEN BLOMQVIST

JEG TOLKER..



JEG TOLKER NOGET ANDET...



VI KAN FORTOLKE FORSKELLIGT
(HVILKET KAN GIVE LIDT UDFORDRINGER, SÆRLIGT PÅ BREDE AFTALER)

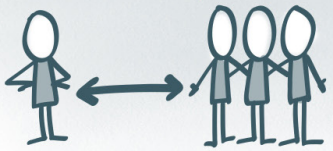
DU BLIVER NØDT TIL AT RÅBE OP

HVIS FORHOLDENE ÆNDRE SIG

BALANCE I AFTALERNE



INDIVIDUEL FORVALTNING



KOLLEKTIV FORVALTNING

HVIS AFTALEN ER VIDTGÅENDE, MEN UTVETYDIG, GÆLDER SPECIALITETSGRUNDSÆTNINGEN IKKE



Marianne Filtenborg

FORHANDLINGER INDEN FOR MUSIKINDUSTRIEN

STEPHEN HORNER

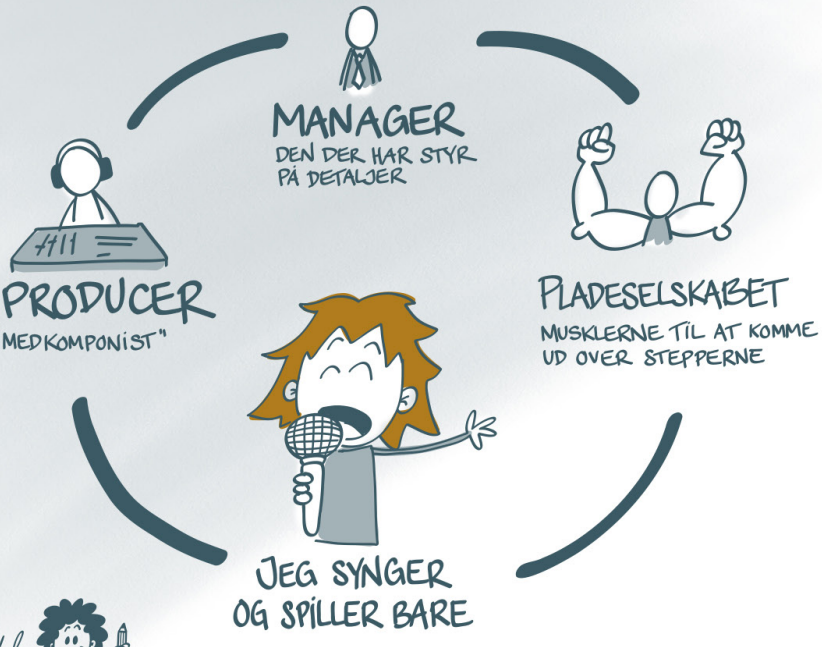
LEGENDEN

AFTALEN MED KIM LARSEN

EN KOP KAFFE OG EN MUNDTLIG AFTALE

DUB I DUB

ME & MY



Marianne Pihl

AFTALEFRIHEDENS LANGE SKYGGE

DYVEKE SIJM



FORHANDLINGER FRA DE UDØVENDE KUNSTNERES PERSPEKTIV

THOMAS SANDBERG // BENJAMIN BOE

"ALLE ELSKER RASMUS"

DET ER IKKE ULOVLIGT AT FÅ EN DÅRLIG IDE ELLER VÆRE ET RØVHUL...

(MEN HVILKE RETTIGHEDER HAR JEG)



RASMUS HAR REELT ALDRIG HAFT ET VALG JVF. OFFENTLIGGØRELSE

OFFER KORTET

DET ER BARE EN UGUNSTIG POSITION...

STEMMEKOPIERING

MUSIKMIX

KOPIERING

Ai GIVER MUSIKBRANCHEN DEEPFAKE

NOGLE KÆMPE UDFORDRINGER SOM GØR AT MUSIKERE MISTER KÆMPE INDTÆGTER

DEBATTEN

"MAN ER IKKE FÆRDIG MED EN INDSPILNING, FØR ALLE ER TILFREDSE"

Spotify ER GUD...

MEN DU TJENER INGEN PENGE



ØV... JEG VILLE ELLERS BRUGE AI TIL ET REMIX

SELVOM DE DIGITALE MULIGHEDER KAN BRUGES TIL AT ÆNDRE VÆRKER (MEGET NEMT) ER DET STADIG IKKE LOVLIGT

Marianne Pihl

"MILENA PENKOWA"-SAGEN

BETYDNING FOR FORSKNINGSFRIHED

FOKUS PÅ KOMPLEKSE FAGLIGE PROBLEMSTILLINGER

VINDER AF

UBVA-PRISEN

POUL PILGAARD JOHNSEN

ÅBENHED

VEDHOLDENHED

STYRKE GOD VIDENSKABELIG PRAKSIS

"ALLE SVAR KOMMER IKKE GENNEM AI. VI SKAL UNDERSØGE TING I DEN VIRKELIGE VERDEN MED **MENNESKELIG NYSGERRIGHED**"

Marianne Pihl

FORHANDLING SOM DICIPLIN OG VÆRKTØJ TIL AT OPNÅ RESULTATER

SOFIE NILSSON

1. ANERKEND DIN MODPART OG SØG GENSIDIG RESPEKT FOR HINANDENS LEGITIME INTERESSER OG ROLLER



85% ADFÆRD
15% ORD

2. ANSKU FORHANDLING SOM EN SELVSTÆNDIG DISCIPLIN

ER DU IKKE FORBEREDT, SÅ AFLYS

3. TID I FORHANDLINGER ER NOGET HELT SÆRLIGT



DER ER INGEN DER LÅSER DØRENE. DU MÅ GERNE GÅ HJEM

MANDAT & MANØVRERUM
→ DE MULIGHEDER DER KAN GIVE DE GODE RESULTATER

→ DET VI VIL HAVE

BEVÆG DIG LANGSOMT I EN FORHANDLING

KOMMUNIKATION –OPNÅ POLITISKE RESULTATER

KAREN THURE

SIG DET KORT	GØR DET visuelt	KEND DIN MÅLGRUPPE

KEND DIN SAG

SKAB MOMENTUM

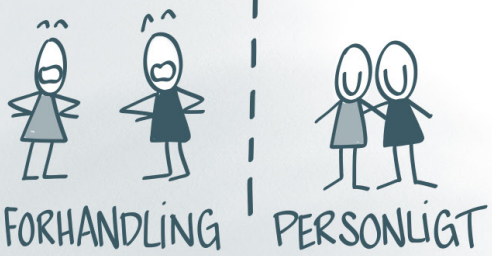
Marianne Pihl

KOMMERCIELLE FORHANDLINGER

HEIDI STEEN

BATNA

BEST ALTERNATIVE TO A NAGOTIATED AGREEMENT



OPBYGNING AF FORHANDLING

1. FORBEREDELSE (MODPARTENS MOTIVATION)
2. RELATIONS OPBYGNING
3. KRAV OG BEHOV (ZOPA - ZONE OF POSSIBLE AGREEMENT)
4. FORHANDLING
5. AFSLUTNING



VI KAN GODT VÆRE UENIGE I EN FORHANDLING

– MEN VI SKAL ADSKILLE PERSONEN FRA PROBLEMET

DEBATTEN

DU SKAL IKKE AFSLØRE DIN MIDTE

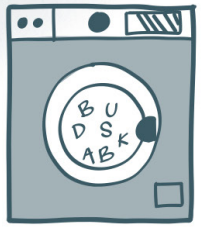
– MEN DU SKAL VIDE HVOR DEN ER

HVAD GØR MAN HVIS MAN IKKE SIDDER I EN MAGTPOSITION

- HOLD GRYDEN I KOG
- SKAB LARM
- FIND ALLIEREDE

WIN WIN

FOR BEGGE PARTER ER BEDRE END WIN-LOSE



VI SKAL TØRRETUMBLE VORES BUDSKABER, SÅ DE BLIVER MERE KOMPAKTE

Marianne Pihl