

Juridiska institutionen
Examensarbete höstterminen 2012

Framtidens bokhylla i fickan

Kommersiella strategier vid distributionen av digitala böcker

Cornelia Joängen

Handledare: Kristoffer Schollin
Examinator: Claes Martinson



GÖTEBORGS UNIVERSITET
HANDELSHÖGSKOLAN

Förord

Vägledande inför ämnesvalet till den här uppsatsen var att det skulle vara praktiskt och modernt. Intresset för immaterialrätt och internet har varit stort redan när jag började studera på juristprogrammet höstterminen 2008 och det har blivit ännu större efter den senaste tiden som jag har fått möjlighet att sätta mig in i området ytterligare. Jag hade inte kommit fram till detta ämne specifikt om det inte vore för diskussionerna med min handledare Kristoffer Schollin under den första tiden. Ämnet uppfyller alla förväntningar och jag kan inte komma på något som hade passat bättre. För detta vill jag tacka honom.

Den här uppsatsen hade inte varit möjlig att genomföra om det inte vore för de praktiker som har tagit sig tid att svara på mina frågor. Dessa personer finns namngivna i källförteckningen på sidorna 83 och 84. Bland dessa samtal har särskilt dem med Björn Ekdahl på Lethe förlag, Margaretha Zackrisson på Natur & Kultur, Mats Berglund på Norstedts och Lars Rambe på Hoi förlag varit givande för framställningen. Jag vill tacka dem alla.

Jag vill även tacka Py Söderström på Elib som gav mig sitt förtroende genom att ge mig tillgång till distributionsavtalet mellan Elib och bokförlagen.

Slutligen vill jag tacka min vän Fredrik Larsson som arbetar på Gluteus Creations (www.gluteus.se) för att han hjälpte mig att framställa distributionskartan som återfinns på sidan 65. Den utgör ett värdefullt verktyg för att kunna överblicka resultatet.

Jag hoppas att såväl jurister som praktiker inom bokbranschen kommer ta del av innehållet i uppsatsen och kommer finna läsningen givande.

Göteborg den 23 december 2012

Cornelia Joängen

Innehållsförteckning

Sammanfattning	5
Förkortningar	6
1 Inledning	7
1.1 Syfte.....	8
1.2 Teori.....	8
1.3 Disposition och metod.....	9
1.4 Avgränsning.....	12
2 Upphovsrätten – Nivå 1	13
2.1 Introduktion.....	13
2.2 Upphovsrätt enligt lagstiftningen.....	13
2.2.1 Vem och vad som skyddas genom upphovsrätt.....	14
2.2.2 Upphovsrättens beståndsdelar.....	15
2.2.3 Inskränkningar i upphovsrätten.....	16
2.2.3.1 Framställning av exemplar för privat bruk.....	16
2.2.3.2 Spridning av exemplar – Konsumtionsprincipen.....	17
2.2.3.3 Framställning och spridning av exemplar inom bibliotek.....	17
2.2.4 Upphovsrättens varaktighet.....	17
2.2.5 Tekniska skyddsåtgärder.....	18
2.3 Upphovsrättens balans mellan olika intressen.....	19
2.4 Handel med upphovsrätt.....	20
2.4.1 Förutsättningar för handel med upphovsrätt.....	20
2.4.2 Handelsformer.....	21
2.4.3 Specifikationsprincipen.....	22
2.4.4 Förvärvarens förfoganderätt.....	23
2.5 Förlagsavtalet.....	24
2.6 Biblioteken.....	25
2.6.1 Framställning av exemplar och överföring av framställda exemplar.....	25
2.6.2 Utlåning till allmänheten.....	27
3 E-boken och bokbranschen – Nivå 2	29
3.1 E-bokens historik.....	29
3.2 E-boken i Sverige.....	30
3.2.1 Prissättningen.....	31
3.3 Upphovsrättsliga skyddstekniker av e-böcker – DRM.....	33
3.4 Digitala bokformatet.....	34
3.5 Momsen.....	36
3.6 Avtalsstrukturen i bokbranschen.....	37
3.6.1 SFF:s mönsteravtal.....	38
3.7 Avtalen med biblioteken.....	40
3.7.1 Egenutgivande författare.....	41
3.7.2 Förlagens roll i framtiden.....	42
4 Distributörer och villkor – Nivå 3	44
4.1 Elib.....	44
4.1.1 Elibs villkor.....	44
4.2 Publit.....	46

4.2.1	Publits villkor.....	47
4.3	Apple	48
4.3.1	iBooks Author.....	49
4.4	Amazon	50
4.4.1	Kindle Direct Publishing	50
4.4.1.1	Kindle Direct Publishing Select-villkor.....	53
4.5	Kobo	54
4.5.1	Kobo Writing Life	54
4.6	Smashwords.....	56
4.6.1	Smashwords villkor	57
4.7	Google.....	59
5	Resultat.....	62
5.1	En rättslig analys av villkoren	62
5.2	Karta över distributionsalternativ	65
5.3	Diskussion kring valet av strategi.....	66
5.3.1	Strategiska överväganden	67
5.3.1.1	Intern omstrukturering av verksamheten för färre mellanhänder	67
5.3.1.2	Nordamerikanska detaljerade villkor.....	67
5.3.1.3	DRM	68
5.3.1.4	Tillgänglighet.....	68
5.3.1.5	Momsen	68
5.3.1.6	Egenutgivande författare.....	68
5.3.1.7	Marknadsföring med Google Books.....	69
5.3.2	Sammanfattande slutsats.....	70
5.4	E-böcker i framtidsperspektiv	70
5.4.1	Det rättsliga läget.....	70
5.4.2	Biblioteksmodeller.....	71
5.4.3	Marknaden	72
5.4.4	Bokförlagens roll i framtiden.....	73
5.5	Avslutande ord	74
	Källförteckning	75
	BILAGA.....	85

Sammanfattning

Konceptet digitala böcker är inte särskilt nytt. Den svenska marknaden har dock inte förflyttat fokus från den traditionella fysiska boken till de nytänkande digitala formaten ännu. Potential till förändring finns i tekniken och flera amerikanska storföretag har utvecklat nya affärsmodeller med anledning av detta. Den amerikanska försäljningen av e-böcker har i år gått om försäljningen för inbundna böcker.

För de svenska författare och bokförlag som vill utforska kommersiella strategier för utgivning av e-böcker står främst amerikanska och några få svenska företag till buds med olika alternativ för utgivningen. Uppsatsen syftar till att urskilja strategier för bokförlag och för egenutgivande författare med utgångspunkt i de licensvillkor som ett urval av företag erbjuder. För att läsaren ska kunna förstå och bedöma olika strategier behöver villkoren sättas in i en marknadsmässig kontext med fokus den framtida utvecklingen.

Upphovsrätten, som ursprungligen uppstår hos författaren, blir på grund av den juridiskt grundade ensamrätten föremål för ekonomisk handel. Regelverket är till det mesta dispositivt och det råder således stor frihet för parterna att bestämma och anpassa villkoren.

Av intervjuer med ett flertal svenska bokförlag har det visat sig att de flesta förlagens e-boksstrategi stannar vid att utnyttja den svenska största distributörens tjänster som bland annat distribuerar till de svenska biblioteken. Den största anledningen härtill verkar vara dominansen på den svenska marknaden som distributören besitter samt att förlagen fortfarande satsar på den mer monetärt lönsamma utgivningen av fysiska böcker.

Förlaget eller författaren bör vid strategivalet planera sin interna verksamhet utifrån villkoren. Ju mer benägen förlaget är att förändra och utveckla sin egen verksamhet desto fler variationer av sammansatta strategier finns tillgängliga. Genom att undvika mellanhänder i form av distributörer och istället ansluta sig direkt till försäljaren finns det pengar att tjäna men det handlar så ringa summor att strategin först och främst är framgångsrik för dem med stora försäljningsvolymer.

De amerikanska villkoren är omfattande, uttömmande och åtstramande i jämförelse med de svenska villkoren. Valet av strategi är i slutändan beroende av vad författaren eller förlagen prioriterar högst med avseende på olika faktorer så som prissättningskontroll, förekomsten av DRM, läsvänlighet och tillgänglighet. Jag tror att bokförlagen bör förändra sin verksamhet i framtiden för att inte slås bort av nytänkande aktörer när den digitala tekniken utvecklas ytterligare och utbudet och marknaden besvarar dessa.

Förkortningar

AvtL	Lag (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område
DN	Dagens Nyheter
DRM	Digital Right Management
Ds	Departementsserien
EES	Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet
EU	Europeiska Unionen
epub	Electronic Publication
IDPF	International Digital Publishing Forum
Infosoc-direktivet	Rådets direktiv 2001/29/EG av den 22 maj 2001 om harmonisering av vissa aspekter av upphovsrätt och närstående rättigheter i informationssamhället
ML	Mervärdesskattelag (1994:200)
NIR	Nordiskt Immateriellt Rättsskydd
NJA	Nytt Juridiskt Arkiv
pdf	Portable Document Format
RF	Regeringsform (1974:152)
SFF	Sveriges Författarförbund
SOU	Statens Offentliga Utredningar
SR	Sveriges Radio
SvD	Svenska Dagbladet
SvJT	Svensk Juristtidning
SVT	Sveriges Television
URL	Lag (1960:279) om upphovsrätt till litterära och konstnärliga verk
WIPO	World Intellectual Property Organisation

1 Inledning

Från muntligt sagoberättande utifrån endast minnet, till bibliotek och bokaffärer, till en platta med tillgång till all världens böcker endast några fingersnuddningar bort. Ja, formen för tillgängliggörandet av kunskap och berättelser har utvecklats även om det har tagit tid.

Bokbranschen har länge varit en konservativ bransch med politiska lättnader av olika slag. Politiker har så länge vi känt till verkat för att främja läsandet och kunnandet genom bland annat statligt finansierade bibliotek, bidrag, reducerad moms och insatser av olika slag.

E-boken är en stor utveckling från den tryckta boken som har varit helt dominerande under överskådlig tid. Nu ser flera multikommersiella företag möjligheter i att tjäna pengar genom de nya digitala formaten. ”För första gången berörs den svenska bokmarknaden av vad stora internationella aktörer – främst de tre stora Apple, Amazon och Google – gör.”¹ Nyheter och uppdateringar på området publiceras i skrivande stund var och varannan dag i tidningar och andra nyhetsprogram. Det är således ett högaktuellt ämne och det bär en hög prägel av ovisshet hos branschaktörerna. I en rapport från Svenska Förläggareföreningen och Svenska bokhandlareföreningen frågar man sig om bokbranschen befinner sig i kris: *”Teknikutvecklingen, internationaliseringen och framväxten av nya affärsmodeller för att sprida och sälja innehåll förändrar spelplanen. Det verkar osannolikt att vi kommer att kunna tala om bokbranschen som ett enhetligt begrepp särskilt länge, när de trycka böckerna i framtiden bara är en av flera plattformar. Digitaliseringen spränger de ramar som pärmarna utgjort. Olika delar av bokbranschen utvecklas redan nu åt olika håll [...]”*²

Kanske är utvecklingen inte så konstig med tanke på likheterna med främst musikbranschen och att den nya generationen medborgare redan på förskolan kommer i kontakt med digitala plattor. Men ännu har inte marknaden haft sitt stora genomslag i Sverige då den endast står för 1,5 procent av bokmarknaden.³ Margaretha Zachrisson från Natur & Kultur förlag tror att marknaden kommer slå till i takt med ett generationsskifte då den unga generationen lär sig att redan i tidig ålder läsa från en skärm.⁴

Positiva effekter av digitaliseringsutvecklingen är att verken kan nå ut till fler personer utan begränsning av faktorer såsom leveranstider, lagerhållning eller geografisk placering på verket. Dessa faktorer kostar även pengar. Digitaliseringen borde rimligtvis pressa ned priset på verket för slutkonsumenten och samtidigt öka den procentuella ersättningen för upphovsmännen då mindre pengar uppslukas av sådana faktorer. Men är det verkligen så?

¹ Pettersson, Svenska Förläggareföreningen, Vad gör de på bokförlagen?, s 50.

² Bohlund & Brodin, Bokmarknaden 2012, s 6.

³ Wikström, SR Kulturnytt, Är piratkopiering e-bokens fiende? 25/10 2012.

⁴ Intervju den 28 september 2012 på mässan Bok & Bibliotek i Göteborg.

En av nackdelarna med digitaliseringen utifrån ett upphovsmannaperspektiv sägs ibland vara minskade möjligheter att bibehålla kontrollen över verket med upphovsrättsintrång, så som piratkopiering, som följd. I en artikel som publicerats av Sveriges Radio Kulturnytt påstår Kristina Ahlinder, VD på Svenska Förläggareföreningen, att finansierarnas rädsla för piratkopiering är orsaken till att e-boksmarknaden är så liten. Detta uttalande tror dock Mats Kolmisoppi, som är författare och kulturskribent och engagerad i fildelningsdebatten, egentligen föregås av ”någon slags skrämselfpropaganda” då det i dagsläget är ovisst hur man ska kunna tjäna pengar på den nya tekniken.⁵

De nya teknikerna har bidragit till att nya distributionsvägar finns tillgängliga och därmed frångås de gamla och omoderna distributionsmönstren. Nya aktörer på marknaden har uppstått och vissa roller kanske kommer att försvinna för att de inte längre fyller någon funktion. Björn Ekdahl på Lethe förlag har i en telefonintervju sagt att den fysiska boken fortfarande har en mycket stark ställning men att detta kommer att förändras inom de närmaste två till tre åren och att man måste haka på trenden för att hålla sig kvar på marknaden.

1.1 Syfte

Syftet med den här uppsatsen är att studera de licensvillkor som återförsäljare och distributörer erbjuder förlag och författare som vill sälja e-böcker genom dem. Villkoren är hämtade från distributionsavtal hos verkliga aktörer. Jag kommer utifrån villkoren ta fram alternativ och överväganden både för författare som själva ger ut sina böcker och som därmed inte skrivit kontrakt med ett förlag i traditionell mening samt för förlag som investerat pengar i ett verk och som söker framgångsrika lösningar vid utgivningen. Den huvudsakliga frågeställningen är: vilka kommersiella strategier för e-boksutgivning står till buds för förlag och författare utifrån ett urval av licensvillkor och de marknadsrelaterade förutsättningarna? Jag kommer även föra en diskussion och analys om den förändring som sker inom bokbranschen i syfte att läsaren ska få en förståelse för vilken verklighet som villkoren förhåller sig till och som de kommersiella branschaktörerna befinner sig i.

1.2 Teori

Min egen syn på juridiken skiljer sig beroende på om det är rätten i teorin eller i praktiken som åsyftas. Den teoretiska juridiken har ingen självständig existens, utan den får existens först när den appliceras på en händelse eller en företeelse som har sin förankring i praktiken.

⁵ Wikström, SR Kulturnytt, Är piratkopiering e-bokens fiende? 25/10 2012.

En rätt eller skyldighet som uppstår i teorin tjänar ingenting till förrän den har slagit igenom i praktiken. Vem bryr sig om att få rätt i teorin när man inte får rätt i praktiken? En sådan rätt ”finns” ju inte.

Det är därmed inte sagt att juridiken som urskiljer sig i teorin saknar existensberättigande, utan den ger uttryck för syftet och förklarar således varför den praktiskt förankrade juridiken utfaller som den gör. Den teoretiska juridiken berättigar således den praktiskt existerande juridiken.

Som läsaren kanske förstår, har jag för egen del mestadels intresserat mig för juridiken så som den ser ut i praktiken. Detta är således ingen teoretisk uppsats, utan en praktisk. Men för att förstå praktiken är det nödvändigt att även nämna något om teorin. Ämnesområdet kommer inte att få störst plats inom det teoretiska forumet utan kommer snarare att ge utrymme åt de beteenden och val som någon gör i verkligheten, det vill hur de teoretiska förutsättningar och ramar kan *utnyttjas* och *användas* i praktiken.

För att förstå vad det är som gör att någon beter sig på ett visst sätt i praktiken räcker det inte med att förstå den rättsteoretiska bakgrunden, utan hit hör även andra vetenskaper. När de gäller beteenden som görs av kommersiella aktörer är det kanske först och främst de *ekonomiska* förutsättningarna, konsumentbeteenden och konkurrensen, som spelar in. Det gäller således att förstå och studera juridiken i teorin tillsammans med de faktiska förutsättningarna för att kunna förstå och analysera de beteenden som sker inom den praktiska sfären.

1.3 Disposition och metod

Förutom det inledande avsnittet och det avslutande analysavsnittet, utgörs uppsatsens av tre olika nivåer som tillsammans utgör utredningen. Den första nivån syftar till att redogöra för de ramar som upphovsrätten ställer för hur litterära verk kan utnyttjas samt förklara för läsaren varför regelverket är konstruerat som de är. Avsnittet utgörs uteslutande av de juridiska rättskällorna: lagstiftning, förarbeten, rättsfall och doktrin på upphovsrättens område med särskilt fokus på upphovsrättsavtal. Den första nivån utgörs således av teoretiska förutsättningar och begränsningar som parterna i en avtalssituation har att förhålla sig till.

Därefter övergår jag till den andra nivån som är en redogörelse för bokmarknadens avtalsstrukturer och marknadsrelaterade faktorer. Avsnittet syftar till att förstå de praktiska förutsättningar och begränsningar som en författare eller ett förlag behöver förhålla sig till för att etablera en framgångsrik helhetsstrategi vid e-boksutgivningen. Källorna består mestadels av elektroniska artiklar och rapporter som är skrivna av bransch-kunniga personer som oftast

inte är jurister eller ens särskilt juridiskt kunniga. Dessutom har jag intervjuat personer som arbetar hos ett bokförlag eller en bokdistributör och en stor del av innehållet i intervjuerna finns återgivet här. Läsaren ska få en förståelse för vilka roller som utspelas på marknaden och vilka funktioner som de fyller och hur marknaden ser ut från branschaktörers synvinkel.

Slutligen utgörs den tredje och sista nivån på utredningsdelen själva redogörelsen för licensvillkoren. Urvalet av avtalen har jag gjort med beaktande av faktorerna relevans för svenska böcker, variation, dominans och gemensamma försäljningskanaler. De svenska distributörerna *Elib* och *Publit* har jag valt att inkludera eftersom de är branschledande inom distributionen av digitala böcker i Sverige. *Apple* har jag valt att ta med eftersom det är en relevant e-boksdistributör både i Sverige och i andra länder och är även mycket uppmärksam i media i sammanhanget. Den stora och dominerande aktören *Amazon* är med trots att det inte bedrivs någon aktiv försäljning i Sverige därifrån. *Amazon* omnämns ofta i relevanta sammanhang för ha utvecklat och bidragit till e-bokens framgångar i USA på senare år och på grund av dominansen och framgångarna har jag valt att inkludera dem. *Kobo* är en annan stor återförsäljare av e-böcker som är etablerad i Kanada men bedriver aktiv försäljning i Sverige av svenska e-böcker. *Smashwords* är inkluderade på grund av att de både säljer e-böcker direkt under eget namn och samtidigt distribuerar e-böcker till kanalerna hos *Apple*, *Kobo* och under vissa förutsättningar hos *Amazon*. Därigenom kan strategin att ingå avtal direkt med den försäljande aktören (exempelvis *Kobo*) jämföras med att gå via en mellanhand (*Smashwords*) och på så sätt kunna distribuera böcker på fler håll (*Kobo*, *Smashwords* och *Apple*). Slutligen har jag valt att skriva om *Google* och om deras biblioteksprojekt *Google Books* med hänsyn till all uppståndelse kring och kritik mot projektet och för att illustrera alternativa kommersiella strategier som digitaliseringen erbjuder.

De flesta avtalen har funnits tillgängliga på internet och i de fall som de inte har funnits lättillgängliga har jag tagit kontakt med aktören för att ställa kompletterande frågor eller bett om att få tillgång till avtalen för att kunna inkludera villkoren i min studie. Den aktör som i mitt fall har visat sig vara svårast att få tag på är *Apple*.⁶ Jag har valt att nöja mig med den

⁶ För de som vill veta hur långt mina kontaktförsök sträckte sig kommer här en redogörelse för mina initiativ till kontakt och de handlingsvägar som *Apple* har hänvisat mig till. De kontaktmöjligheter som finns presenterade på Apples hemsida är huvudsakligen indelad efter vilken av Apples produkter som man, i egenskap av att vara användare till någon produkt, vill ha hjälp med. Jag började söka kontakt via kontaktformuläret för iTunes support. iTunes är namnet på Apples butik. Efter att jag, via kontaktkanalen på Apples hemsida, hade presenterat vem jag var och vilken typ av information eller kontakt som jag var ute efter, fick jag svar på min e-mail att handläggaren ("Rob") mycket väl förstod mitt ärende men att det inte var något som han kunde hjälpa mig med eftersom han arbetade med konsumentsupport. Han hänvisade mig till en länk på hemsidan och till ett allmänt svenskt telefonnummer för Applefrågor. Meddelandet skickades från en e-mailadress som jag inte kunde svara

information som fanns på hemsidan om tjänsten. Jag anser att Apples tjänster för e-böcker är viktiga att ha med i min studie trots att jag inte har fått tag i avtalen. Dessutom finner jag ett värde i att använda den information som typiskt sett är tillgänglig för dem som är intresserade av att börja använda tjänsten efter rimliga försök att få tag i villkoren. Granskingens material avseende Apple är således hämtat från tillgänglig information på Apples hemsida samt från tidningsartiklar och andrahandskällor som jag har lyckats få tag på. Tidningsartiklarna är dock ofta framställda med anledning av kritik från motståndsrörelser och läsaren bör ha detta i åtanke vid läsningen. Jag har gjort mitt bästa i att inte lägga in några värderingar i redogörelsen utan vara så saklig som möjligt. Av förklarliga skäl kommer inte avsnittet om Apples villkor att vara lika omfattande som de andra i redogörelsen.

När de gäller övriga distributörer och återförsäljare har jag lyckats få tag i avtalen. Avtalen har funnits tillgängliga på respektive aktörs hemsida, förutom i Elibs fall. Jag har dock fått tillgång till Elibs avtal efter en förfrågan där jag förklarade i vilket syfte som jag ville använda det i. Jag respekterar att avtalet är till för Elib och dess avtalspart och kommer således inte att bifoga avtalet här utan läsaren får lita på att jag har refererat innehållet på ett objektivt sätt. Övriga avtal kan läsaren få tag i genom min hänvisning till hemsidan under respektive redogörelse samt i källförteckningen.

Vad gäller avtal på upphovsrättens område, är upphovsrättslagstiftningen relativt öppen för upphovsrättsinnehavaren att förhandla med förvärvaren. Lagstiftningen ställer i princip inga hinder för en öppen förhandling med individuellt anpassade avtal mellan två parter. Jag har dock inte tagit hänsyn till möjligheterna för en författare eller ett förlag att omförhandla villkoren i avtalen utan har utgått ifrån att villkoren är fasta och icke-förhandlingsbara.

Mitt metodval har som sagt även innefattat intervjuer med flera olika förlag om deras inställning till e-boken och hur de går tillväga vid den kommersiella distributionen av dem. På

till. På den hänvisade länken fanns en mailadress dit iTunes samarbetsföretag uppmanades skicka sina frågor. Efter ett försök att presentera mig och förklara vilken information som jag var ute efter, blev jag endast besvarad med ett automatiskt svar med länkar till FAQ (frequently asked questions) sorterade efter Apples olika produkter. Jag ringde då istället till Apple och med hjälp av knappvalen hamnade jag återigen hos en person ("Marcus") som arbetade med konsumentstöd. Han förstod mitt ärende och hörde med sina kollegor en lång stund vem jag skulle kunna vända mig till för att få hjälp. Ingen av hans kollegor verkade veta vem jag skulle höra av mig till men tipsade mig att göra ett försök genom att ringa telefonnumret för journalistfrågor. Dessutom fick jag en länk till FAQ för tjänsten på hemsidan. Jag ringde telefonnumret för journalister där jag fick svaret att det endast var en liten administrativ byrå och hade varken tillgång till eller någon aning om vem jag skulle kontakta. De tipsade mig att kontakta "Marketing & Communications" som är stationerat i London. Jag mailade då avdelningen för Marketing & Communications och förklarade mitt ärende och frågade om jag kunde få titta på avtalet eller om de visste vem jag annars kunde vända mig till. Jag fick endast svaret att all information som var tillgänglig för allmänheten fanns på www.apple.com och att de inte hade någon ytterligare eller mer specifik information än den som fanns där. Han önskade mig lycka till. För att få tillgång till de relevanta avtalen verkar jag vara tvungen att "signa upp" för tjänsten att sälja böcker genom iTunes. För att kunna göra det är jag tvungen att ha ett US Tax ID.

grund av tidsbrist har jag inte kunnat genomföra intervjuer med hög frekvens avseende både kvalitet och kvantitet. I valet mellan motsatserna att ha ett kvantitativt underlag innefattande en lägre kvalitet med avseende på den enskilda intervjun och ett kvalitativt underlag med högre kvalitet på varje enskild intervju, har jag använt mig av den senare sorten. Samtliga intervjuer, förutom de med Björn Ekdahl och Per Helin som ägde rum per telefon, har genomförts under Bokmässan i Göteborg den 28 september 2012. Intervjuerna ska ses som ett medel till att höja intressenivån på uppsatsen och svaren utnyttjas i diskussion och analys. Läsaren bör dock vara medveten om att de intervjuade personerna varken är jurister eller har intervjuats för att få svar på juridiska frågor. De är istället intervjuade för att de har insikter, kunskap och förståelse för branschen, så som den ser ut och fungerar i verkligheten, något som jag själv saknar, och deras svar och yttranden bör således ses i den kontexten.

1.4 Avgränsning

Med hänsyn till min position under skrivandet och att jag vill använda en metod som inkluderar intervjuer kommer jag främst att behandla den svenska bokbranschen. Det är även den svenska lagstiftningen som kommer att behandlas. Även om jag har inkluderat licensvillkor upprättade inom en annan jurisdiktion, har jag av utrymmesskäl inte redogjort för upphovsrätten i dessa jurisdiktioner. Villkoren behandlas gentemot den svenska lagstiftningen.

Jag har begränsat undersökningen av gällande villkor till ett antal distributörer. Först och främst är det de två vanligaste och dominerande distributörerna, Elib och Publit, på den svenska marknaden som kommer att behandlas men även de stora internationella distributörerna och återförsäljarna Amazon, Apple, Kobo och Smashwords kommer att behandlas.⁷ Av utrymmesskäl har jag inte kunna återge avtalen i sin helhet utan jag har istället behandlat de villkoren som enligt min bedömning har relevans för uppsatsens analys och slutsats.

Andra rättsområden än upphovsrätt kan aktualiseras och bli relevanta såsom konkurrensrätt och skatterätt. Dessa kommer jag dock inte att fördjupa mig inom. Det förutsätts att läsaren har grundläggande kunskaper inom upphovsrätt och avtalsrätt.

⁷ Motivering till urvalet av distributörer och återförsäljare kan läsas i avsnitt 1.3.

2 Upphovsrätten – Nivå 1

2.1 Introduktion

Upphovsrätten har sitt ursprung i ett system med privilegier när boktryckarkonsten började utnyttjas under 1400-talet. Privilegierna gav boktryckare och förläggare ensamrätt att mångfaldiga sina verk genom tryckeriverksamhet.⁸ Som ett gensvar på förändringarna började upphovsrätten utvecklas.⁹ Författare, kompositörer och konstnärer tillerkändes så småningom en individuell rätt över sina alster och alstren ansågs vara deras respektive de efterlevandes egendom.¹⁰

Två olika utvecklingslinjer av upphovsrätten kan urskönjas. Dels den utvecklingen som har skett inom angloamerikansk rätt (common law) och dels den utvecklingen som har skett inom kontinentaleuropeisk rätt. Den angloamerikanska rätten är huvudsakligen inriktad mot de ekonomiska rättigheterna och kring incitamenten att producera nya verk.¹¹ För att kunna åberopa några åtgärder mot intrång i sin rätt, krävdes det att boken var registrerad i ett offentligt register. Registreringen påverkade dock inte rätten som sådan.¹² Den kontinentaleuropeiska upphovsrätten bär inte en lika hög kommersiell prägel som den angloamerikanska utan är snarare inriktad på den individuella rätten hos den enskilde upphovsmannen att bestämma hur hans verk skall utnyttjas. Även om det råder olika politiska utgångspunkter inom rättssystemen, är skillnaderna i den praktiska tillämpningen marginell. Däremot har de olika utgångspunkterna orsakat vissa problem vid internationella förhandlingar och inom EU.¹³

De Nordiska länderna har sedan länge samarbetat på upphovsrättens område varför det i svensk rätt inte alltför sällan hänvisas till annan nordisk litteratur och rättspraxis. Men trots att det finns flera likheter så finns det även skillnader mellan nationerna.¹⁴

2.2 Upphovsrätt enligt lagstiftningen

Många bestämmelser i URL har fått sin lydelse efter införlivandet av Infosoc-direktivet som läsaren kommer märka i den kommande redogörelsen för lagstiftningen. Vissa anser att Infosoc-direktivet är den mest betydelsefulla rättsakten på upphovsrättens område. Enligt Frits Bolkestein – guvernör för den interna marknaden inom EU – är detta inte bara den

⁸ Olsson 2009a s 30.

⁹ Seville 2010 s 7.

¹⁰ Olsson 2009a s 30.

¹¹ Seville 2010 s 7.

¹² Olsson 2009a s 30.

¹³ Ibid s 31.

¹⁴ Mer om upphovsrätten i de nordiska länderna kan läsas i Rosén 2006 s 59 f.

viktigaste åtgärden i Europa på upphovsrättens område utan direktivet tog även europeisk upphovsrätt in i en digital ålder.¹⁵

I de kommande avsnitten kommer jag behandla de delar ut upphovsrätten som har störst relevans för uppsatsen och är inte en redogörelse för alla delar ur upphovsrätten.

2.2.1 Vem och vad som skyddas genom upphovsrätt

Den som har skapat ett konstnärligt eller litterärt verk ges enligt 1 § i URL upphovsrätt till sin skapelse. Den första paragrafen innehåller en icke-uttömmande exemplifiering av vad som kan skyddas av lagen.¹⁶ Här ibland nämns skönlitterära eller beskrivande framställning i skrift eller i tal 1 st 1. Att det är "[d]en som har skapat" verket som har upphovsrätt, innebär att det ursprungligen är författaren som får upphovsrätt till ett litterärt verk.

Upphovsrätten uppstår formlöst. Det vill säga att det inte krävs någon registrering av upphovsrätten. Detta följer i dag av Bernkonventionen och innebär att alla de 166 länder som har ratificerat konventionen förbinder sig att låta upphovsrätten uppstå formlöst, även de länder med angloamerikansk rättstradition.¹⁷

Det krävs att verket har någon form av särprägel för att det ska skyddas genom lagstiftningen. Verket ska med andra ord vara uttryck för skaparens egna kreativa skapande.¹⁸ Detta brukar benämnas som *verkshöjd* inom upphovsrätten men begreppet återfinns inte i URL. Kravet på verkshöjd kan se olika ut beroende på vilket sorts verk det rör sig om.¹⁹ Vid bedömningen av verkshöjd görs ingen konstnärlig eller litterär värdering av verket.²⁰ I Sverige är verkshöjdskravet lågt ställt.²¹ I sammanhanget nämns ibland dubbelskapandekriteriet vilket innebär att "två personer som arbetar oberoende av varandra inte skulle uttrycka alstrets innehåll på samma sätt."²² Enkla nyhetsmeddelanden omfattas inte av upphovsrätt anser många.²³ Wainikka ifrågasätter dock om korta nyhetsmeddelanden, som endast innehåller korta fakta, kan åtnjuta upphovsrätt idag med tanke på att kravet på verkshöjd har blivit generösare.²⁴

¹⁵ Seville 2010 s 49 f.

¹⁶ Olsson 2009b s 35.

¹⁷ Listan över de 166 nationerna finns tillgänglig via www.wipo.int/treaties/en/ShowResults.jsp?treaty_id=15 (19/12 20120).

¹⁸ Olsson 2009a s 20.

¹⁹ Mattsson 2011 kommentar 2.

²⁰ Ibid; Olsson 2009a s 54.

²¹ Olsson 2009a s 52.

²² Ibid.

²³ Bernitz m.fl. 2011 s 59; Olsson 2009a s 50. Bernkonventionen nämner "news of the day" som oskyddade alster.

²⁴ Wainikka 2007 s 612 f.

Upphovsrätten skyddar det konstnärliga eller litterära skapandet i den *form* som det fått. Någon upphovsrätt föreligger således inte för de idéer eller fakta som uttrycks. Även om verket görs om genom bearbetningar av olika slag bibehåller den ursprunglige upphovsmannen upphovsrättsligt skydd även i de nya utformningarna (yttre formerna). För att illustrera det nu sagda med ett exempel använder jag de välkända böckerna om Harry Potter. Själva idén om unga trollkarlar och häxor som går på en särskild skola där de lär sig trollkonster skyddas inte genom upphovsrätten.²⁵ Däremot har författaren, J.K. Rowling, upphovsrätt för sin roman i andra yttre former så som översättningar till andra språk eller i en filmatisering av Harry Potter och hans vänner. I de bearbetade fallen kan däremot även andra personer ha upphovsrätt till det bearbetade verket, såsom översättaren eller regissören. Deras rättigheter kallas för beroende rättigheter enligt URL 4 §. Upphovsmännen med en närstående rättighet får dock inte förfoga över verket i strid med upphovsrätten till originalverket.

Det har ingen betydelse vilken teknik som har använts vid verkets uttryck och inte heller huruvida verket finns uttryckt på ett materiellt underlag.²⁶ Detta synsätt skiljer sig dock från flera anglosaxiska länder där det krävs att verket är fixerat på ett materiellt underlag för att det ska skyddas genom upphovsrätt.²⁷

Upphovsrätten kan även finnas för *delar* ur ett verk. Det innebär att den omfattar till exempel enstaka meningar ur en bok förutsatt att meningarna i sig uppfyller kraven om verkshöjd och individualitet.

2.2.2 Upphovsrättens beståndsdelar

Upphovsrätten består av rättigheter av dels *ekonomisk* och dels *ideell* karaktär. De ekonomiska rättigheterna återfinns i URL 2 § och omfattar rätten att framställa exemplar av verket (mångfaldiganderätten²⁸) och rätten att göra det tillgängligt för allmänheten. Det har ingen betydelse i vilken form eller med vilken metod som verket mångfaldigas genom enligt 2 § 2 st.

Bland de fyra olika punkter som anger när ett verk *tillgängliggörs* för allmänheten i 2 § 3 st URL, stadgas i 1. *överföring* till allmänheten. Överföring sker när enskilda kan ta del av verket från en plats och vid en tidpunkt som de själva väljer. Detta kallas även för on-

²⁵ Olsson illustrerar detta med exempel om Stålmannen och andra seriefigurer i Olsson 2009a s 66.

²⁶ Ibid s 68.

²⁷ Ibid.

²⁸ Med mångfaldigande och exemplarframställning avses samma sak. Se exempelvis prop 2004/05:110 s 45. Av Infococ-direktivets art 2 framgår att även framställning av tillfälliga exemplar omfattas av upphovsmannens ensamrätt se prop 2004/05:110 s 54.

demand-rätten och den infördes i samband med införlivningen av Infosoc direktivet.²⁹ Överföring sker exempelvis när någon gör verk tillgängliga via en hemsida på internet.

Spridningsrätten som är en del av rätten att tillgängliggöra verket stadgas i 2 § 3 st 4. och innebär en rätt för upphovsmannen att göra verket tillgängligt genom att bjuda ut exemplar av det ”till försäljning, uthyrning, utlåning eller annars [sprida det] till allmänheten.”

Den ideella rätten finns uttryckt i 3 § och innefattar en rätt för upphovsmannen att bli angiven på verket och en rätt till respekt för verket. Den ideella rätten har sitt ursprung i Frankrike och är stark i Sverige men betraktas inte som någon naturrätt som den gör i kontinentaleuropeiska länder.³⁰ Däremot betraktas upphovsrätten som en mänsklig rättighet för upphovsmannen och har genom RF 2 kap 16 § grundlagsstatus.³¹

2.2.3 Inskränkningar i upphovsrätten

I upphovsmannens exklusiva rättigheter att mångfaldiga sitt verk och att överföra det till allmänheten – de ekonomiska rättigheterna – finns ett antal inskränkningar. Jag kommer i detta avsnitt ta upp de inskränkningar som är relevanta för uppsatsen. Det finns således fler inskränkningar i URL än vad som finns återgivet här.

2.2.3.1 Framställning av exemplar för privat bruk

En av de – utifrån ett praktiskt perspektiv – mest betydelsefulla inskränkningarna är den rätt som var och en har att framställa exemplar för privat bruk i 12 §.³² Framställningen får således inte ha något vare sig direkt eller indirekt kommersiellt syfte.³³ Framställningen ska avse ett eller ett fåtal exemplar av offentliggjorda verk. Vad som avses med ett offentliggörande stadgas i 8 § och innebär att verket lovligen gjorts tillgängligt för allmänheten. Att tillgängliggörandet ska ha gjorts lovligen innebär att verket inte får vara offentliggjort i strid med 2 § URL.³⁴

För litterära verk i skriftlig form får exemplarframställningen – som görs med hänvisning till undantaget för privat bruk – endast avse begränsade delar eller sådana verk av begränsat omfång. Begränsningen, som tar sikte på just litterära verk, kan förklaras av den kopiering som i regel sker av kurslitteratur och den svårighet som det medför att ta fram nytt material och nya upplagor av den kurslitteratur som redan existerar. Vikten av att stimulera dels att ny

²⁹ Se Infosoc-direktivet art 3.

³⁰ Olsson 2009b s 79.

³¹ Bernitz m.fl. 2011 s 7.

³² Olsson 2009b s 125 och prop 2004/05:110 s 100.

³³ Prop 2004/05:110 s 107.

³⁴ Ibid s 102.

kurslitteratur skrivs och dels att nya upplagor skrivs har bidragit till att begränsa kopieringen av skrivna litterära verk.³⁵ Gränsdragningsproblematiken mot vilken litteratur som räknas som kurslitteratur och läromedel har bidragit till att all litteratur omfattas.³⁶ Regeln är tillämplig på litteratur i skriven form oavsett om det gäller fysiskt eller digitalt format.³⁷

2.2.3.2 Spridning av exemplar – Konsumtionsprincipen

En av upphovsmännens ekonomiska rättigheter utgörs av spridningsrätten genom att bjuda ut verket ”till försäljning, uthyrning eller utlåning eller annars [sprida det] till allmänheten” URL 2 § 2 st 4.³⁸ En viktig inskränkning i upphovsmannens spridningsrätt finns i URL 19 §. Här stadgas det att sådana exemplar av ett verk som har överlåtit med upphovsmannen samtycke inom EES, får spridas vidare. Bestämmelsen vilar på en princip som i förarbetena benämns som konsumtionsprincipen.³⁹ Tidigare gällde en global konsumtionsprincip och då var spridningsrätten till ett exemplar som hade överlåtit konsumerad oavsett i vilket land som exemplaret hade överlåtit inom.⁴⁰ Regeln ändrades dock i samband med införlivandet av Infosoc-direktivet eftersom direktivet istället föreskrev en regional konsumtion.

2.2.3.3 Framställning och spridning av exemplar inom bibliotek

Bibliotek och vissa arkiv har rätt att framställa exemplar som inskränker upphovsmannens mångfaldiganderätt i 16 §. För denna inskränkning kommer dock redogöras längre fram i samband med bibliotekens befogenheter.⁴¹

2.2.4 Upphovsrättens varaktighet

Skyddstiden för upphovsrättsskyddade verk är 70 år efter den sista upphovsmannens död enligt URL 43 §. Samma skyddstid gäller för utländska verk om hemlandet har tillträtt Bernkonventionen, Världskonventionen om upphovsrätt eller WIPO-fördraget om upphovsrätt eller är medlem av Världshandelsorganisationen.⁴² När upphovsrätten har löpt ut i hemlandet omfattas verket dock inte heller av URL längre. En skyddstidsjämförelse får dock inte ske mot EES-medborgare utan de har samma skyddstid som svenska upphovsmän. Detta

³⁵ Prop 2004/05:110 s 114 f.

³⁶ Ibid s 115.

³⁷ Ibid.

³⁸ Se avsnitt 2.2.2.

³⁹ Prop 2004/05:110 s 184.

⁴⁰ Ibid s 186.

⁴¹ Se avsnitt 2.6.1.

⁴² Olsson 2009b s 293.

följer av internationella upphovsrättsförordningen.⁴³ När upphovsrätten har löpt ut kan vem som helst förfoga över verket utan hänsyn till vare sig de ekonomiska eller de ideella rättigheterna.

2.2.5 Tekniska skyddsåtgärder

URL 6 a kap (52 b-52 h §§) innehåller bestämmelser med avseende på skydd för tekniska åtgärder samt elektronisk information med avseende på rättighetsförvaltning. Bestämmelserna har fått sin lydelse i samband med införlivandet av Infosoc-direktivet då digitaliseringen har möjliggjort kopiering och spridning av upphovsrättsskyddade verk.⁴⁴

Med teknisk åtgärd avses en ”teknik, anordning eller en komponent” som syftar till att hindra kopiering och tillgängliggörande av upphovsrättsskyddade verk i de fall då samtycke från upphovsmannen eller hans rättighetsinnehavare inte har inhämtats (52 b § 2 st). Det krävs dessutom att åtgärden är ”verkningsfull”. Infosoc-direktivet art 6.1 och 6.2 använder istället ordet ”effektiv”. Direktivet avser således inte skydda de tekniker som kan kringgå utan svårigheter och som således inte har någon skyddseffekt i praktiken.⁴⁵

Med elektronisk information om rättighetsförvaltning avses sådan information som är kopplad till verket i syfte ”att identifiera verket, upphovsmannen eller dennes rättighetsinnehavare eller till att upplysa om villkoren för användning av verket.” Som exempel på syftet att kunna identifiera verket kan nämnas ett sådant ISBN nummer som används för litterära verk.

Enligt 52 d § 1 st är det förbjudet att kringgå digitala eller analoga spärrar som har till syfte att ”hindra eller begränsa framställning av exemplar”, att kringgå en sådan ”teknisk skyddsprocess, exempelvis kryptering, som hindrar eller begränsar tillgängliggörande för allmänheten” eller att kringgå en ”annan teknisk åtgärd som hindrar eller begränsar sådant tillgängliggörande.” Att kringgå en sådan teknik på en digital nivå kan innebära att undvika tekniken, att göra den obrukbar eller att annars göra den ineffektiv.⁴⁶

Från förbudet finns ett undantag i 2 st för den som ”lovligen har tillgång till ett exemplar av ett upphovsrättsligt skyddat verk”. En sådan person får kringgå en teknisk spärr i syfte ”att kunna se eller lyssna på verket”. Olsson anser att en sådan handling i sig inte är relevant utifrån ett upphovsrättsligt perspektiv.⁴⁷ Vad han menar är att upphovsrätten hindrar kopiering

⁴³ Olsson 2009b s 293.

⁴⁴ Ibid s 401.

⁴⁵ Schollin 2008 s 219. Schollin kallar detta kriterium för ”barrier”.

⁴⁶ Schollin 2008 s 152.

⁴⁷ Olsson 2009b s 412.

och tillgängliggörande av verk, inte att se eller lyssna på verk. Ett kringgående i detta syfte är således inte ett ”problem” som hanteras med upphovsrätt. Emellertid krävs det att man lovligen har tillgång till verket för att förfarandet ska omfattas av undantaget. Schollin uppställer ett allmänt kriterium för att skyddet ska kunna nås med bestämmelserna som han kallar för ”*circumference*”.⁴⁸ Kriteriet innebär kort att det krävs någon sorts koppling mellan skyddstekniken och ett legalt skydd till följd av upphovsrätt.⁴⁹

Ett motsvarande skydd för elektronisk rättsförvaltning, som har definierats ovan, finns i 52 g §. Det är nämligen förbjudet att (1) ”avlägsna eller ändra elektronisk information om rättighetsförvaltning som avser ett upphovsrättsligt skyddat verk” och att (2) ”förfoga över ett upphovsrättsligt skyddat verk eller ett exemplar av verket som ändrats i strid med 1 genom att sprida det, importera det i spridningssyfte eller överföra det till allmänheten.” Enligt 2 st krävs det dessutom att den vidtagna åtgärden ska orsaka, möjliggöra, underlätta eller dölja ett intrång i en rättighet som skyddas enligt URL för att åtgärden ska vara förbjuden. Det sist sagda innebär att det krävs ett orsakssamband mellan åtgärden och ett upphovsrättsintrång.⁵⁰

2.3 Upphovsrättens balans mellan olika intressen

Upphovsrätten har till uppgift att tillgodose olika intressenter för området. Jag kommer i detta avsnitt att fokusera på de intressen som berör författare (upphovsmän) å ena sidan och hos förlagen (producenter) å andra sidan.

Upphovsmannens intresse är av stor betydelse upphovsrättslagstiftningens utformning. 2 kap 19 § i RF stadgar en grundlagsskyddad rättighet för författare, utövande konstnärer och fotografer till sina verk. Upphovsmannen har intressen av ekonomisk karaktär som handlar dels om en möjlighet att kunna försörja sig och därmed kunna fortsätta ägna sig åt att skapa och delta i utvecklingen på det ekonomiska, kulturella och sociala området.⁵¹ Det handlar dels om ett intresse att få ta del i den förtjänst som någon annan utvinnet genom spridningen av verket.⁵² Andra intressen hos upphovsmannen, som är av en annan karaktär än de rent ekonomiska, är att så många som möjligt får ta del av verket då upphovsmannen sprider ett budskap genom verket. Samtidigt som stor spridning är ett intresse är ett annat intresse att ha kontroll över verket. De senare intressena borde kunna sammanfattas i ett intresse för erkännande.⁵³ De rent ideella intressena har att göra med ett särskilt känslomässigt samband

⁴⁸ Schollin 2008 s 229 f.

⁴⁹ Ibid s 230. Schollin kallar det andra kriteriet för ”barrier” som avser att skyddet ska vara effektivt se not 45.

⁵⁰ Olsson 2009b s 421.

⁵¹ Olsson 2009a s 80.

⁵² Wainikka 2008 s 298.

⁵³ Ibid.

mellan författaren och sitt verk och det är därför heller inte motiverat att dessa rättigheter ska kunna överlåtas.

Förlaget eller producentens intressen är i hög grad gemensamma med upphovsmannens intressen så som att sprida verket till så många som möjligt men samtidigt att bibehålla kontrollen över det. Intresset i förlagens fall har dock inte så mycket att göra med erkännandet utan det går att hänföra till ett i grunden ekonomiskt intresse av den investering som förlaget har gjort. Kontrollen gör det möjligt att välja olika strategier vid distributionen för att få så stor avkastning på sina investeringar som möjligt.⁵⁴ Avkastningen är nödvändig för att producenten ska ha råd att kunna investera i fler projekt.⁵⁵ Utan upphovsrätten skulle verken kunna spridas obehindrat utifrån ett enda exemplar och förlagens investeringar vore inte genomförbara i praktiken då det första exemplaret skulle få bära alla kostnader av en sådan investering.⁵⁶

Ibland talas det om att upphovsmannen ställning gentemot producenten blir allt sämre.⁵⁷ Upphovsmannen står i en så påtaglig beroendeställning till sin motpart att detta kan utnyttjas vid utformandet av avtalsvillkoren till nackdel för upphovsmannen.⁵⁸ Inom fildelningsdebatten har producenterna ibland framställts som syndabockar för allt ont.⁵⁹ Men det är viktigt att inte glömma vilka insatser som producenterna gör.

2.4 Handel med upphovsrätt

I praktiken kan det vara viktigt att hålla isär när man har att göra med överlåtelse eller upplåtelse av *upphovsrätt* och när man endast har att göra med äganderättsförvärv till ett *exemplar*.⁶⁰ Detta avsnitt kommer behandla den förra sortens förvärv.

2.4.1 Förutsättningar för handel med upphovsrätt

Upphovsrätten uppstår som redan nämnt hos skaparen som enligt svensk rätt alltid är en eller flera fysiska personer.⁶¹ I förhållande till andra parter består upphovsrätten av, så som Rosén

⁵⁴ Wainikka 2008 s 299.

⁵⁵ Ibid.

⁵⁶ Olsson 2009a s 80 där Olsson skriver om en praktisk-ekonomisk sida i upphovsrätten som bland annat möjliggör investeringar inom det kulturella området eftersom den förhindrar andra från att utnyttja sådana investeringar. Första exemplaret av verket skulle bli orimligt högt om upphovsrätten inte möjliggjorde en fördelning av intäkterna på olika utnyttjare.

⁵⁷ Ds 2007:29 s 242.

⁵⁸ Ibid s 242-243.

⁵⁹ Wainikka 2008 s 299.

⁶⁰ Ofta behandlas både överlåtelse och upplåtelse av upphovsrätt under begreppet överlåtelse. URL använder enbart ordet överlåtelse se härom bland annat Bernitz m.fl. 2011 s 70). 27 § stadgar att "[u]pphovsrätt må [...] helt eller delvis överlåtas." Jag kommer dock skriva ut båda formerna för den oerfarne läsaren inom upphovsrätt för att vara tydlig att både överlåtelser och upplåtelser avses.

uttrycker det, dels av en *dispositions rätt*, som möjliggör överlåtelser och upplåtelser av olika slag, och dels av en *förbuds rätt* som genom sanktioner förhindrar intrång av en tredje part.⁶² Härigenom kan upphovsrätten få ett potentiellt ekonomiskt värde på marknaden som blir föremål för handel. URL:s bestämmelser har dock begränsad relevans såvitt avser innehållet i sådana avtal eftersom URL:s regler om avtal är dispositiva.⁶³ Därmed är det för parterna i regel öppet för förhandlingar att avtala villkoren så länge de håller sig inom ramen för vad som är tillåtet enligt de tvingade bestämmelserna.⁶⁴ En tvingande begränsning är att det endast är de ekonomiska rättigheterna som upphovsmannen kan överlåta eller upplåta enligt URL 27 § och 3 § e contrario. Den ideella rätten kan dock efterges på sätt som definieras i URL 3 § 2 st.

2.4.2 Handelsformer

Avtalsparterna kan avgränsa en överlåtelse eller en upplåtelse i flera avseenden och behöver således inte låta upphovsrätten övergå i sin exklusiva form som upphovsmannen ursprungligen innehar den (se URL 27 §). Upphovsmannen kan överlåta eller upplåta hela eller endast vissa delar av hans ekonomiska rättigheter till någon eller till flera andra förvärvare. Rosén beskriver detta som att en överlåtelse eller en upplåtelse av upphovsrätt kan begränsas på fyra olika sätt – ”i tiden, i rummet, med avseende på förfogandeformer (förfoganderättens innehåll) eller med avseende på *styrkan* hos den rätt som någon förvärvar.”⁶⁵ Den senaste avgränsningen tar sikte på vilken form av exklusivitet som avtalas mellan upphovsmannen och förvärvaren.

En enkel licensupplåtelse (icke-exklusiv) kan förvärvas och därmed innehas av flera, både juridiska och fysiska personer, samtidigt, medan en exklusiv licensupplåtelse medför en ensamrätt för förvärvaren att utnyttja de verk eller delar på det sätt som bestäms av avtalet. En exklusiv licensupplåtelse är det vanliga vid exempelvis bokutgivning.⁶⁶ På grund av upphovsrättens förbuds rätt, kan innehavaren av en sådan exklusiv rätt till mångfaldigande och utgivning förhindra andra från att mångfaldiga och ge ut boken.

Om en total överlåtelse överhuvud taget ska vara tillåtet, har varit föremål för ifrågasättande, bland annat eftersom konsekvenserna kan vara svåra att överblicka för

⁶¹ Detta skiljer svensk rätt från angloamerikansk rätt där upphovsrätten ursprungligen kan uppstå hos en juridisk person. Så är fallet med exempelvis filmavtal och anställningsavtal enligt den så kallade work for hire-doktrinen. Olsson 2009b s 232.

⁶² Begreppen är tagna från Rosén 2006 s 143.

⁶³ Se bland annat Bernitz m.fl. 2011 s 103.

⁶⁴ Ibid s 103.

⁶⁵ Rosén 2006 s 143.

⁶⁶ Olsson 2009b s 234.

upphovsmannen.⁶⁷ Utgångspunkten i svensk rätt är, trots allt, att en sådan total överlåtelse är tillåtet. Oskäligen konsekvenser kan dock angripas med generalklausulen i AvtL 36 § enligt sedvanlig ordning men detta kommer inte att behandlas här.⁶⁸

2.4.3 Specifikationsprincipen

En upphovsrättslig övergång är inte beroende av några formkrav för att övergången ska vara giltig i formell mening. Enligt den sk *specifikationsprincipen* (specialitetsgrundsatsen) är uppfattningen däremot att de delar av upphovsrätten som inte tydligt förklaras övergå i avtalet, stannar kvar hos upphovsmannen.⁶⁹ I norsk lag finns principen uttryckligen stadgad i lag och innebär att ett otydligt avtal ska tolkas restriktivt med fördel för den ursprunglige upphovsmannen.⁷⁰ Oklara eller tysta förvärv är enligt Rosén föremål för en restriktiv tolkning eller en tolkning som är ”direkt inskränkande i förhållande till vad som otvivelaktigt får anses vara avtalat”.⁷¹ Specifikationsprincipen kan också uppfattas som en presumtion mot totala eller breda överlåtelser av upphovsrätten.⁷² Det ligger således i sakens natur att avtal om övergång av upphovsrätt ofta är skriftliga och noggrant specificerade.⁷³

I sammanhanget kan nämnas Svea Hovrätts dom den 10 december 2002 där fråga uppkom huruvida ett ramavtal mellan en tidningsredaktion och de anställda, som innehöll en uttrycklig rätt för redaktionen att publicera de anställdas artiklar i tidningens pappersupplaga, även innefattade en rätt att publicera artiklarna i tidningens upplaga på internet. Domstolen framhöll att en nätupplaga innebar ett nytt digitalt format som väsentligt ökade möjligheten för spridning och mångfaldigande jämfört med pappersupplagan. Specifikationsprincipen omnämndes i sammanhanget och avtalet ansågs således inte innefatta en rätt för tidningsredaktionen att publicera skrifterna i tidningens upplaga på internet.⁷⁴

Rosén anser dock att man inte enbart kan utgå från upphovsmannens intressen vid tolkning av avtalen. Detta följer av de hänsyn till ekonomiska- och konkurrensförhållanden som råder i praktiken. I vissa fall får det anses som nödvändigt för förvärvaren att ha ett visst svängrum kring sin rättighet för att den ska kunna utnyttjas ekonomiskt. Rosén beskriver detta som att förvärvaren kan få ”konkurrensrättsligt grundande skydds-zoner” kring den rätt som

⁶⁷ Olsson 2009b s 234.

⁶⁸ Ibid. Tidigare fanns det en generalklausul i URL 29 § för att motverka ”obilliga avtalsvillkor” Rosén 1989 s 122. Mer om allmänna avtalsrättsliga principer och tolkningsmetoder på immaterialrättsliga avtal se Bernitz m.fl. 2011 s 393 ff.

⁶⁹ Olsson 2009a s 216.

⁷⁰ Ibid.

⁷¹ Rosén 2006 s 152.

⁷² Ibid s 153.

⁷³ Olsson 2009b s 236.

⁷⁴ Rosén 2004 s 184 f.

finns angiven i avtalet.⁷⁵ Som ett exempel nämner Rosén bland annat en bokförläggare som har ensamrätt vid bokutgivning av en viss bok, med undantag för bokklubbsplacering. Bokförläggaren i exemplet borde även vara garanterad att inte heller någon annan utgivare tillåts göra en sådan bokklubbsplacering utan hans medgivande.⁷⁶

2.4.4 Förvärvarens förfoganderätt

URL 28 § stadgar att den som förvärvat upphovsrätt, inte får ändra i verket eller överlåta rätten vidare om inte annat har avtalats. Beroende på omständigheterna, exempelvis tekniska och ekonomiska, kan det ibland vara så att förvärvaren inte anses skyldig att återge verket i oförändrad form.⁷⁷ Även vidareöverlåtelser kan i vissa fall vara förutsatta på grund av sådana omständigheter. Olsson nämner i sammanhanget ett exempel från förarbetena att en reklambyrå i allmänhet har rätt att överlåta de anställda konstnärernas verk till sina kunder.⁷⁸

Inom doktrinen har det utvecklats en *tumregel* för upphovsrätt inom anställningsförhållanden: ”Arbetsgivaren får inom sitt verksamhetsområde och för sin normala verksamhet utnyttja sådana verk som tillkommer som ett resultat av tjänsteåligganden och särskilda åtaganden gentemot arbetsgivaren. Arbetsgivarens rätt avser utnyttjanden för de ändamål som kan förutses när verket tillkommer. I den mån verket måste ändras för ändamålet med dess tillkomst i tjänsten ska uppnås är ändringen tillåten.”⁷⁹ Bortom anställningsförhållandet är det mer oklart huruvida ett liknande resonemang skulle vinna framgång. Utanför de områden inom vissa branscher där standardvillkor om upphovsrätt arbetats fram, förekommer sällan uttryckliga överenskommelser.⁸⁰ Ändamålet med avtalet borde vara ledstjärna vid tolkningen men hänsyn kan även tas till andra omständigheter.⁸¹

Trots förekomsten av en specifikationsprincip och en dispositiv lagregel mot ändringar och vidareöverlåtelser av förvärvaren, verkar ändamålet och omständigheterna kunna tala för att man inte borde hålla för hårt på ett sådant förbud.

⁷⁵ Rosén 2006 s 156.

⁷⁶ Ibid.

⁷⁷ Olsson, 2009b s 241.

⁷⁸ Ibid.

⁷⁹ Bernitz m.fl. 2011 s 109. Se även lagförslag i SOU 2010:24 s 113-116.

⁸⁰ Bernitz m.fl. 2011 s 110.

⁸¹ Ibid.

2.5 Förlagsavtalet

URL innehåller ett antal bestämmelser med särskilt avseende på förlagsavtal i 31-38 §§. Bestämmelserna är dispositiva och förlagsavtalen regleras oftast i ett detaljerat förlagsavtal.⁸² 31-38 §§ är i praktiken därmed av begränsad betydelse. Hovrätten har dock vid tolkningen av huruvida det förelåg en uppsägningsrätt för upphovsmännen i ett förlagsavtal under pågående utgivning, i domskälen bland annat hänvisat till 37 § URL.⁸³ Det var ostridigt mellan parterna att det skriftliga avtalet saknade reglering om en sådan uppsägningsrätt och Hovrätten kom – mot bakgrund av avtalstexten i förhållande till 37 § URL och föreliggande handelsbruk – fram till domslutet att någon sådan uppsägningsrätt inte förelåg för upphovsmännen.⁸⁴ URL:s bestämmelser om förlagsavtal kan således få betydelse vid avtalstolkningen och kommer därför att beröras här.

31 § stadgar att upphovsmannen genom ett förlagsavtal överlåter ”rätt att genom tryck eller liknande förfarande mångfaldiga och utgiva ett litterärt verk” till en förläggare. Förläggaren har både en utgivningsrätt och en utgivningsplikt av verket (32 och 33 §§). Förläggarens åtar sig att sörja för verkets spridning och att ge ut det i tid (33 och 34 §§). Om förläggarens försummar sina åtaganden äger upphovsmannen häva avtalet (33 §).⁸⁵ Om verket inte är utgivet inom två år får upphovsmannen häva avtalet, trots att förläggaren inte har varit försumlig (34§). Vid hävning får upphovsmannen behålla honorar som har lämnats till honom i förskott. I URL 8 § 2 st stadgas vad som menas med att ett verk är *utgivet*, nämligen då det tillförts ”handeln eller eljest blivit spritt till allmänheten.” Verket anses i och med utgivningen vara offentliggjort som är ett vidare begrepp.⁸⁶ HD har i NJA 2010 s 135 ansett att utgivning enbart tar sikte på fysiska exemplar.⁸⁷

⁸² Olsson 2009b s 245

⁸³ Hovrätten över Skåne och Blekinge, dom den 3 april 2008, mål HovR T 1512-07

⁸⁴ Lunds tingsrätt kom till motsatt domslut med motiveringen dels att avtalet hade pågått under ett kvarts sekel och dels med avseende på huvudprincipen på obligationsrätten område – att ett avtal på obestämd tid ska gälla tills vidare och sålunda kunna vara föremål för uppsägning.

⁸⁵ Se även lagförslag i SOU 2010:24 s 309 f om att i URL införa en generell rätt för upphovsmannen att häva alla typer av överlåtelser eller upplåtelser av upphovsrätt om inte verket är utgivet inom rimlig tid eller senast inom fem år.

⁸⁶ Bernitz m.fl. 2011 s 73.

⁸⁷ HD hade att ta ställning till om ett förfarande att visa en ”skärmdump” innehållande bilder i tumnagelsstorlek på en hemsida varit tillåtet. Bilderna visades sedan tidigare på en annan internetsida med fotografens samtycke som skärmdumpen hade tagits ifrån. HD konstaterade att definitionen av utgivning i URL 8 § 2 st tar sikte på spridning av ett flertal fysiska exemplar till allmänheten. Ett tillgängliggörande på en internetsida medförde således inte att fotografierna var *utgivna*. Frågan om utgivningsbegreppet ska innefatta även ett tillgängliggörande på internet ansåg HD ”torde kräva övervägande av ett slag som lämpligen sker inom ramen för ett lagstiftningsärende.” Med utgångspunkt i domen om att utgivning endast kan ske avseende fysiska exemplar skulle det kunna leda till märkliga konsekvenser vid tillämpningen av 33-34 §§. Vid utgivning av icke-fysiska ”exemplar”, så som e-böcker, skulle denna utgångspunkt nämligen medföra att upphovsmannen har en hävningsrätt eftersom utgivning inte verkar kunna ske för sådana exemplar.

Upphovsmannen förpliktigar sig genom förlagsavtalet att inte ge ut sin bok på det sätt som omfattas av förlagsavtalet förrän den aktuella upplagan har blivit slutsåld enligt 37 §. Femton år från det att utgivningen påbörjades får dock upphovsmannen ge ut en upplaga med delar eller samlingar av sitt verk. Förläggaren har rätt att ge ut högst 2 000 exemplar av boken som motsvarar en upplaga (32 §).

Även om förlagsavtalen i praktiken ofta är föremål för öppna förhandlingar mellan parterna, finns det samtidigt kännetecken i ett förlagsavtal som enligt Rosén utpekar avtalstypen som en särskild avtalstyp, ett så kallat avtal *sui generis*.⁸⁸ Precis som det stadgas i URL, så avser ett förlagsavtal en rätt för förläggare att mångfaldiga och utge ett upphovsrättsligt skyddat verk.⁸⁹ Upphovsmannen överlåter en exklusiv rätt på förläggaren att utnyttja hans verk i det benämnda hänseendet.⁹⁰ Olsson hävdar dock att förekomsten av en ensamrätt inte är nödvändig för att det ska utgöra ett förlagsavtal men att det åtminstone i praktiken rör sig om en ensamrätt för förläggaren till dess att de upplagor som omfattas av avtalet har blivit slutsålda.⁹¹ Hovrättens dom som berördes i det första stycket under detta avsnitt medförde en sådan rätt för förläggaren som Olsson menar finns i praktiken nämligen att upphovsmännen inte ägde säga upp avtalet under pågående utgivning.

Genom att låta förlagsavtalet vara en exklusiv rättighet för förläggaren, tillgodoses hans intresse av att skydda sina investeringar.⁹² Förläggaren är skyldig att ge ut och marknadsföra verket – objektet – och härigenom tillgodoses upphovsmannens intresse av att komma ut.⁹³ Föreligger det inte någon sådan skyldighet kan det, som i praktiken kallas för förlagsavtal, i själva verket röra sig om ett optionsavtal.⁹⁴

2.6 Biblioteken

2.6.1 Framställning av exemplar och överföring av framställda exemplar

Biblioteken och vissa arkiv som är bemyndigande enligt URL 16 § 3 st har särskilda befogenheter vad gäller framställning av exemplar av upphovsrättsligt skyddade verk i tre olika fall.⁹⁵ Detta gäller statliga och kommunala arkivmyndigheter, de vetenskapliga biblioteken och fackbibliotek som bedrivs av det allmänna samt folkbiblioteken. Dessutom får

⁸⁸ Rosén 1989 s 81 f.

⁸⁹ Det krävs ett upphovsrättsligt skyddat verk för det ska röra sig om förlagsrätt. Ibid s 74.

⁹⁰ Ibid s 82.

⁹¹ Olsson 2009b s 247.

⁹² Se avsnitt 2.3 för parternas intressen.

⁹³ Rosén 1989 s 82.

⁹⁴ Olsson 2009b s 248.

⁹⁵ Datorprogram är undantagna från bestämmelsen.

regeringen besluta om särskilt bemyndigande för andra arkiv och bibliotek än de som nu nämnts enligt 16 § 4 st. Enligt 16 § 1 st 1 får exemplarframställningen ske för bevarande-, kompletterings- eller forskningsändamål. Rätten tar sikte på alla verk i alla former och det finns ingen begränsning genom vilken metod som kopieringen framställs.⁹⁶ Det andra fallet som framställning får ske finns i 16 § 1 st 2 och avser framställning ”för att tillgodose lånesökandens önskemål om enskilda artiklar eller korta avsnitt som av säkerhetsskäl inte bör lämnas ut i original.” Enligt 16 § 2 st har biblioteket även en spridningsrätt till sådana exemplar som har framställts på papper. I övriga fall, till exempel för digitala exemplar, krävs en avtalslicens för att sprida verken.⁹⁷ Det tredje och sista fallet avser framställning av exemplar för läsapparater enligt 16 § 1 st 3. Lydelsen har införts i samband med införlivandet av Infosoc direktivet. Tidigare kunde framställning endast ske genom reprografisk metod (fotokopiering) men numera får även digitala exemplar framställas.⁹⁸

Som redan nämnts i förra stycket krävs det i de flesta fall en avtalslicens för att biblioteket ska få sprida verken till allmänheten.⁹⁹ Detta får inte blandas ihop med utlåning till allmänheten som kommer att tas upp i avsnitt 2.6.2. Bibliotek och arkiv har, i de fall som en avtalslicens föreligger enligt 42 a §, rätt att utnyttja upphovsrättsskyddade verk på de sätt som anges i 42 d §. En avtalslicens enligt 42 a § är en kollektiv licens som ingås av en organisation, som företräder ett flertal svenska upphovsmän, och binder upphovsmän, även dem som inte är medlemmar i organisationen, i de avseenden som är specificerade i 42 b-42 g §§. Härigenom kan biblioteken erhålla alla rättigheter som behövs för verksamheten genom att ingå avtal med den avtalsslutande organisationen, exempelvis SFF, samtidigt som upphovsmännen, även dem som inte är medlemmar i SFF, blir berättigade till den ersättning som bestäms genom avtalet.¹⁰⁰

URL 42 d § anger på vilka sätt ett bibliotek får överlåta och sprida exemplar till en lånesökande när det finns en avtalslicens. 1 st 1 anger en rätt för arkiv och bibliotek att *överföra* verk till lånesökande av ”enskilda artiklar, korta avsnitt eller material som av säkerhetsskäl inte bör lämnas ut i original”. Detta är med andra ord en rätt att överföra sådana exemplar som har *framställts* med stöd av 16 § 1 st 2. Vidare anges i 42 d § 1 st 2 en spridningsrätt för sådana exemplar, som precis som i det första fallet har framställts med stöd av 16 § 1 st 2, då dessa inte är i pappersformat och således inte omfattas av den spridningsrätt

⁹⁶ Olsson 2009b s 140.

⁹⁷ Se URL 42 d § 1 st 2.

⁹⁸ Ibid s 142 jämför prop 2004/05:110 s 162 f.

⁹⁹ Det vill säga i de fall som inte omfattas av 16 § 1 st 2.

¹⁰⁰ Rosén 2006 s 91.

som redan stadgas i 16 § 2 st. Om det finns en avtalslicens får biblioteken sammanfattningsvis både överföra och sprida exemplar som är i digitalt format till lånesökanden. Detta gäller dock inte om upphovsmannen har meddelat antingen biblioteket eller den avtalsslutande organisationen ett förbud mot en sådan spridning eller överföring 42 d § 2 st.

2.6.2 Utlåning till allmänheten

Vad som är av större intresse för denna uppsats än den framställning av exemplar, överföring och spridning till allmänheten som följer av de i URL stadgade avtalslicenserna är bibliotekens utlåning till allmänheten. Den mest centrala bestämmelsen i bibliotekslagen är 3 § som stadgar att allmänheten ska få låna litteratur på folkbiblioteken utan någon avgift.¹⁰¹ Vid utlåning till allmänheten av litterära verk krävs inget avtal med upphovsmännen, dels eftersom utlåningen är avgiftsfri, och dels eftersom biblioteken kan luta sig mot den inskränkande konsumtionsbestämmelsen i 19 § URL att ett exemplar får spridas vidare om exemplaret med upphovsmannens tillstånd har överlåtits till EES området.¹⁰² Däremot får svenska författare och översättare en schablonmässig ersättning, bibliotekersättning, som baseras på antal hemlån. Bibliotekersättningen betalas med statliga medel via Sveriges författarfond.¹⁰³ Ersättningens storlek finns närmare bestämd i Förordning (1962:652) om Sveriges författarfond. Enligt 4 § betalas 1 krona och 35 öre för varje utlånat verk i som i original är skriven på svenska varav författaren erhåller 81 öre (författarpenning) enligt 6 § 1 st. För verk som är översatta antingen till eller från det svenska språket lämnas enligt 4 § en summa om 67,5 öre per utlånad bok till författarfonden varav översättaren erhåller 40,5 öre (översättarpenning) enligt 6 § 2 st. Det finns begränsningar avseende hur hög ersättningen får bli. Full ersättning betalas upp till ett angivet belopp, därefter sätts ersättningen ner med en andel i olika etapper enligt 6 § 4 st. Det som inte betalas ut till författare och översättare skall enligt 7 § användas till pensioner för upphovsmännen, stipendier och bidrag för särskilda ändamål.

När det gäller lån av e-böcker, omfattas inte sådana lån idag av den statliga bibliotekersättningen.¹⁰⁴ Utlåningen av e-böcker omfattas inte heller av konsumtionsprincipen i URL 19 § eftersom den aktuella uppfattningen är att konsumtion enbart kan ske avseende fysiska exemplar av ett verk.¹⁰⁵ För att biblioteken ska få bedriva

¹⁰¹ Bibliotekslag (1996:1596); Se Ds 2012:13 s 37 avsnitt 3.8.1.

¹⁰² Prop 1994/95:58 s 27 f och Ds 2012:13 s 38 f.

¹⁰³ Olsson 2009a s 164.

¹⁰⁴ Lindberg, SVT Debatt, E-böckerna ruinerar biblioteken, 21/11 2012, se även Svensk Biblioteksförnings folder "Biblioteken och e-boken".

¹⁰⁵ Ds 2012:13 s 39.

utlåningsverksamhet av e-böcker krävs därför ett avtal mellan upphovsmännen och biblioteken.¹⁰⁶

EU domstolen har dock nyligen klargjort att konsumtion kan ske av icke-fysiska exemplar av datorprogram i målet *UsedSoft v Oracle*.¹⁰⁷ Bakgrunden i målet är att Oracle utvecklar datorprogram och ger tillgång till datorprogrammen genom att låta en användare ladda ned en kopia av datorprogrammet från internet. Användaren får nyttjanderätt till datorprogrammet genom ett licensavtal med Oracle. Licensvillkoren stadgar bland annat att någon överlåtelse av licenshavarens rättigheter inte får ske. UsedSoft bedriver handel med ”begagnade” användarlicenser med Oracle, något som Oracle inte ansåg vara legalt. EU domstolen tog ställning till huruvida UsedSoft handel förhöll sig till konsumtionsprincipen och spridningsrätten.

Oracle gjorde gällande att det inte bedriver någon försäljning av de i målet aktuella kopiorna. Användaren får tillgång till datorprogrammen genom licensvillkoren och genom att Oracle härigenom låter användaren ladda ned en sådan kopia.¹⁰⁸ Någon äganderätt har således inte övergått enligt Oracle. EU domstolen konstaterade dock att ett licensupplåtande om att få nyttja en kopia av ett datorprogram utgör en ”odelbar enhet”.¹⁰⁹ Härigenom övergår äganderätten till kopian av datorprogrammet och det ska således betraktas som ett *köp*.¹¹⁰ Därefter konstaterar domstolen att det i direktivet om rättsligt skydd för datorprogram inte framgår att konsumtion av upphovsmannens spridningsrätt enbart avser exemplar av datorprogram som lagrats på en fysisk enhet (så som CD eller DVD), utan sådan konsumtion ska även kunna ske avseende kopior som är lagrade i en icke-fysisk form.¹¹¹ Oracles spridningsrätt till kopiorna är således konsumerad och köparen är fri att sprida sin kopia till andra. För att inte göra intrång i upphovsrätten behöver dock den person som utövar konsumtionen göra sin egen kopia obrukbar i samband med spridningen av exemplaret.¹¹²

Resonemanget är inte direkt tillämpligt på andra upphovsrättsliga verk än datorprogram eftersom domstolen konstaterar att direktivet om skydd för datorprogram utgör *lex specialis* i förhållande till Infosoc-direktivet. Målet är dock uppmärksammat och det är oklart hur EU domstolen skulle besvara en fråga huruvida konsumtion kan ske avseende e-böcker.¹¹³

¹⁰⁶ Ds 2012:13 s 39.

¹⁰⁷ C-128/11, UsedSoft GmbH v Oracle International Corp.

¹⁰⁸ Ibid para 43.

¹⁰⁹ Ibid 44.

¹¹⁰ Ibid 46.

¹¹¹ Ibid 55.

¹¹² Ibid 70.

¹¹³ Mer om detta kommer diskuteras i avsnitt 5.4.1.

3 E-boken och bokbranschen – Nivå 2

3.1 E-bokens historik

Det första digitala biblioteket – Project Gutenberg– grundades i USA år 1971 av Michael Hart. Han började knappa in (”type”) verket ”Declaration of Independence” för att sedan sända den elektroniska texten till andra genom en teknik som idag kan liknas vid spridningen av ett internetvirus.¹¹⁴ Michael Hart kallas för e-bokens uppfinnare.¹¹⁵ Det behöver eventuellt förtydligas att Project Gutenberg digitaliserade gamla litterära verk där upphovsrätten hade utgått. Andra projekt hakade på trenden och i Sverige startade år 1992 ett liknande projekt – Project Runeberg– i samarbete med Linköpings universitet. Project Runeberg publicerar nordisk litteratur på internet.¹¹⁶

I mitten på 90-talet började bokförlagen använda internet som ett marknadsföringsverktyg. 1994 publicerade den amerikanska utgivaren NAP (National Academy Press) upphovsrättsskyddade böcker på internet, med tillstånd från upphovsmännen. Det rörde sig om vetenskapliga böcker och försäljningen gick, anmärkningsvärt nog, uppåt. Andra bokförlag följde trenden och upplevde samma positiva resultat på försäljningen.¹¹⁷ ”For each of our electronic book, we’ve approximately doubled our sales. The plain fact is that no one is going to sit there and read a whole book online [...]”¹¹⁸

Mot slutet av 90-talet gav många förläggare ut böcker i elektroniskt format. Pappersboken och den digitala boken kompletterade varandra. Särskilt efterfrågad var onlineutgivare av vetenskapliga böcker då de var billigare och uppdaterade med den senaste informationen. Vissa universitet började själva publicera texter i digitalt format. Internet började utnyttjas mer i undervisningen under början av 00-talet då den mest uppdaterade kunskapen och informationen fanns att hämta där.¹¹⁹

Amazon var den första butiken som sålde böcker över internet. Den första boken ”Fluid Concepts Analogies: Computer Models of the Fundamental Mechanisms of Thought” såldes på Amazon 1994. E-boksmarknaden tog fart på riktigt när Amazon år 2007 lanserade läsplattan *Kindle*. År 2011 redovisade Amazon.com en försäljning av e-böcker som översteg

¹¹⁴ Project Gutenberg, The history and philosophy of Project Gutenberg by Michael Hart.

¹¹⁵ Naturligtvis är det svårt att erkänna någon som e-bokens uppfinnare. Som anekdot kan dock nämnas att när jag googlade ”inventor of the ebook” den 30 oktober 2012 innehöll de sju första träffarna Michael Harts namn.

¹¹⁶ Project Runeberg, About Project Runeberg, runeberg.org/admin/

¹¹⁷ Lebert 2009 s 20.

¹¹⁸ MIT [Massachusetts Institute of Technology] Press från The Project Gutenberg Newsletter oktober 1997.

Andrahandskälla från Lebert 2009 s 20.

¹¹⁹ Lebert 2009 s 60.

försäljningen av fysiska böcker.¹²⁰ Framgångskonceptet har varit läsplattan Kindle och flera andra aktörer har försökt kopiera konceptet. I Sverige kan vi se Bonniers lansering av läsplattan *Letto* som är anpassad att handla e-böcker från den av Bonnierkoncernen helägda nätbokhandeln Adlibris som ett exempel på detta.¹²¹

3.2 E-boken i Sverige

Försäljningen av e-böcker har enligt rapporter från amerikanska förläggareföreningen, avseende det första kvartalet för 2012, gått om försäljningen av inbundna böcker totalt sett i USA.¹²² Den svenska marknaden för e-böcker är långt ifrån ett sådant stadie. Trygve Carlsson på Carlssons förlag svarade på frågan om de i dagsläget ger ut e-böcker, ”Vi avvaktar”. Han tillade att han inte hade så mycket mer att säga om det. Av alla de förlag som ger ut e-böcker svarade samtliga representanter på frågan, om det är ekonomiskt lönsamt, att det inte är det. Cilla Sjöblom på Weyler förlag svarade på frågan om hon tror att det finns ett underliggande tvång mot mindre förlag att ge ut böcker att hon trodde att det mycket väl kunde vara så. Men många författare vill att deras böcker ska finnas som e-bok och även konsumenterna kan efterfråga det, vilket aldrig skulle ha hänt för två år sedan. Det är en service som Weyler förlag erbjuder.

Hösten 2009 lanserades de första digitala plattorna som var särskilt anpassade för läsning av e-böcker i Sverige.¹²³ I samband med lanseringen av de nya läsplattorna ökade förväntningarna på e-bokens genomslagskraft men det har gått trögt.¹²⁴ Ett exempel på en sådan läsplatta är Adlibris *Letto*.¹²⁵

För ungefär ett år sedan – två år efter lanseringen av läsplattorna – öppnade Dito som är den första svenska butiken med enbart försäljning av e-böcker.¹²⁶ Dito säljer böcker från Akademibokhandeln och Bokus och har avtal med båda distributörerna Elib och Publit.¹²⁷

Daniel Åberg som är för författare och kultur- och teknik journalist har i sin blogg publicerat en artikel som han har skrivit för UNT. I artikeln skriver han att han tror att de stora skillnader som råder mellan den amerikanska och den svenska marknaden av e-böcker beror på två samverkande faktorer.

¹²⁰ Amazon.com, History & Timeline, phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=176060&p=irol-corporateTimeline

¹²¹ Se t ex Erlandsson, SvD, Storsatsning på digitala böcker, 21/9 2011.

¹²² Laxgård, Svensk Bokhandel, E-böckerna säljer mer än inbundet i USA, 18/6 2012.

¹²³ Åberg, Daniel Åberg, E-böckerna i Sverige kontra USA igen, 18/6 2012.

¹²⁴ Ibid.

¹²⁵ Läs mer om plattan på Adlibris hemsida: www.adlibris.com/se/productereader.aspx?isbn=0777777789

¹²⁶ Dito invigdes i oktober 2011. Winkler, Svensk Bokhandel, E-bokssajten dito öppnas, 21/10 2011.

¹²⁷ Se www.dito.se samt Laxgård, Svensk Bokhandel 11:2012, Dito kan få 1000 nya titlar.

”Dels har pocketboken en unik ställning i Sverige – ingenstans i världen säljs det så många pocketböcker per capita som här – dessutom till ett internationellt sett väldigt lågt pris. I och med att bokförlagen på det stora hela lagt e-bokspriserna högre än pocketpriserna gör dessutom att incitamentet för bokälskare att börja köpa e-böcker inte blir så stort – varför testa något nytt som dels Verkar böktigt, och dels är dyrare?

Den andra faktorn är avsaknaden av ett svenskt Amazon. USA:s största nätbutik – som ju började som en renodlad nätbokhandlare en gång i tiden – har marknadsfört sin lågt prissatta e-boksläsare Kindle så hårt i snart fem års tid samt satt priserna för e-böckerna i den tillhörande Kindle Store så lågt att Amazon på egen hand skapat (och i dag fullständigt dominerar) den amerikanska e-boksmarknaden. Inget sådant har skett i Sverige.”¹²⁸

Han skriver även att det råder problem kring prissättningen som är för hög.

Svensk Bokhandel har publicerat en artikel som refererar en e-boksdebatt som anordnades av KF Media under bokmässan i Göteborg 2011.¹²⁹ Enligt artikeln sa Klas Fjärstedt, ansvarig för digitala medier på Norstedts, att problemet var att det ännu inte fanns någon platta som fungerade och hänvisade till att det i Sverige inte fanns någon platta som är lika enkel som Amazons Kindle. Johanna Ögren på Bokhora nämnde att kärnmålgruppen, medelålders kvinnor, saknar intresse för digitala böcker. Universal Musics VD Per Sundin menade att musikmarknaden vände i samband med Spotifys genombrott och The Pirate Bay-domen. Bokbranschens avsaknande av en fiende, likt The Pirate Bay för musikbranschen, kan enligt Johanna Ögren vara en anledning till att förlagen ännu inte har pressats till nya initiativ. Per Sundin kritiserade även de stora förlagen ”som vill kontrollera allting vertikalt” för hur de hittills har agerat under digitaliseringen.

3.2.1 Prissättningen

De olika svaren som jag har fått under intervjuerna på frågan hur förlagen resonerar när de sätter priset på en e-bok, illustrerar hur osäker frågan är och samtidigt att det ännu inte verkar råda någon effektiv priskonkurrens på e-böcker som styr priset i Sverige enligt min uppfattning.

Mats Berglund på Norstedts svarade att priset på e-böcker ligger på en nivå på ungefär 80 procent av en inbunden bok. Mats förklarade i anslutning till detta att vid en jämförelse mellan en inbunden bok och en pocketbok får den inbundna boken i princip bära alla kostnader för exempelvis översättning och marknadsföring och att en pocketbok inte bär sådana kostnader. E-boken ligger utifrån detta perspektiv bättre till jämfört med pocketboken.

¹²⁸ Åberg, Daniel Åberg, E-böckerna i Sverige kontra USA igen, 18/6 2012.

¹²⁹ Westlund, Svensk Bokhandel, Bokmässan 2011: Svenska branschen för slö för e-böcker, 23/9 2011.

Natur & Kulturs prissättning av e-böcker ligger nära prissättningen på den inbundna boken enligt Margaretha Zackrisson. Detta motiverar hon med att det inte är möjligt att sälja dem ”gratis” eftersom det uppstår tekniska merkostnader med anledning av utgivning av e-böcker och även ökade royaltys till författarna. Det har dock förekommit att de har haft kampanjer, bland annat genom Dito, i syfte att få igång försäljningen.

Lars Rambe på Hoi förlag har däremot sagt att han tycker att det är rimligt att sätta priset på en e-bok på samma nivå som en pocketbok, vilket är en prisstrategi som Hoi förlag således tillämpar. Han tar som exempel att om en inbunden bok kostar 159 kronor och en pocketbok kostar 69 kronor är det inte rimligt att sätta e-boken till 159 kronor på grund av alla de kostnader som man undgår i form av lagerhållning och tryckeriprocessen. Man riskerar lite pengar men Lars Rambe tror ändå att man förlorar i längden på att sätta det högre priset.

Ordfront angav att de satte priset lite lägre på en e-bok jämfört med en tryckt bok men att priset sänkts ytterligare efter något halvår. Ibland släpps dock e-boken något senare än den tryckta upplagan.

Björn Ekdahl på Lethe förlag svarar på frågan om prissättning att han tycker att det är viktigt att använda prissättningen som ett verktyg för att flytta fokus från den tryckta boken till e-boken och att den, precis som pocketboken, måste ned i pris. Eftersom Lethe förlag vid tidpunkten för intervjun endast hade gett ut en e-bok hittills, så har de ännu inte etablerat någon norm för prissättningen.

Dagens Nyheter publicerade år 2010 en artikel på området, som inkluderade intervjuer med representanter från förlagen Ordfront, Bonnier och Piratförlaget om prisstrategier.¹³⁰ Ordfronts VD Fredrika Morén uppgav enligt Dagens Nyheter att de valde att lägga sig högre eftersom de annars inte skulle tjäna in sina kostnader. Magnus Nyteell på Bonnier sa att de då försökte bortse från formatet för att istället sätta fokus på vad kunden var villig att betala, vilket exempelvis ledde till att en dåvarande bästsäljare kunde bära ett högre pris jämfört med andra böcker. Mattias Boström på Piratförlaget sa enligt artikeln att det inte vore rimligt att sätta ett för högt pris med tanke på att det inte är några tryckkostnader förenat med utgivningen. E-boken låg därför till en början runt hundralappen och i samband med att pocketboken släpptes så sänktes priset till ca 40 kronor eftersom han trodde att de skulle sälja fler e-böcker med ett lågt pris.

Vid en stickkontroll för prissättningen som jag gjorde den 13 november 2012 hos de ovannämnda förlagen, i *Dito* för e-böcker respektive *Bokus* för inbunden bok, kunde följande

¹³⁰ Leffler, DN, Stora prisskillnader på e-böcker, 5/8 2010.

priser redovisas. De valda titlarna finns listade på respektive förlags hemsida bland ”nyheter”, ”aktuella titlar” eller liknande.

- Ordfront: *Såld på nätet av Fredrik Alverén*
 - e-bok 159 kronor
 - inbunden bok 179 kronor
- Norstedts: *Strindbergs skugga i Nordens Paris av Ulf Peter Hallberg*
 - e-bok 153 kronor
 - inbunden bok 171 kronor
- Natur & Kultur: *Ett sötare blod av Ann Fernholm*
 - e-bok 159 kronor
 - inbunden bok 169 kronor
- Hoi förlag: *Kvinnorna i sjön av Lars Rambe*
 - e-bok 58 kronor
 - inbunden bok 159 kronor
- Albert Bonniers förlag: *Sandmannen av Lars Kepler*
 - e-bok 162 kronor
 - inbunden bok 177 kronor

Det bör poängteras att momssatserna skiljer sig för e-böcker och pappersböcker. Momsen är reducerad till sex procent för pappersböcker medan e-böcker beskattas med full moms på 25 procent. Mer om momsens kan läsas i avsnitt 3.5.

3.3 Upphovsrättsliga skyddstekniker av e-böcker – DRM

Om e-boken hade funnits som en ”vanlig” oskyddad pdf eller Word .doc-fil hade boken utan svårigheter kunnat framställas och spridas vidare genom enkla metoder så som e-mail, lägga över boken på ett portabelt usb-minne eller göra den nedladdningsbar från internet.

För att förhindra upphovsrättsintrång genom framställning och spridning genom så enkla metoder är de köpta e-böckerna ofta försedda med DRM-skydd. Den närmare definitionen av vad som avses med DRM skiljer sig åt. Schollin har använt en vid definition av begreppet och använt tre rekvisit vid definitionen: ”[1] varje teknik eller kombination av tekniker för övervakning, identifiering och genomdrivning av användarvillkor för [2] intellektuella tillgångar. Här inkluderas konstnärliga verk, kataloger och databaser, know-how, företagshemligheter, fotografier etc [3] i varje digitalt format.”¹³¹

¹³¹ Min översättning. Schollin 2008 s 149.

Exempel på sådana tekniker är kryptering. Är filen krypterad, förklarar Elib konsekvenserna av detta för slutkonsumenten som att det medför dels att den enhet som boken ska läsas ifrån måste ha ett särskilt program installerat samt dels att användaren behöver följa ett särskilt förfarande för att flytta boken mellan olika enheter, till exempel från datorn till mobiltelefonen eller till läsplattan.¹³² Som alternativ till kryptering använder Elib även vattenmärkning, vilket innebär att det nedladdade exemplaret är märkt med ett ordernummer för att det ska kunna spåras till köparen.¹³³ Köparen har då på sitt eget ansvar att förhindra kopiering och olovlig spridning. Den köpta filen kan dock läsas på flera enheter samtidigt.

DRM kostar pengar och är till besvär för såväl slutanvändare som för förlag och producenter av plattformar.¹³⁴ Det finns dem som anser att DRM inte är en effektiv metod att bekämpa piratkopiering med.¹³⁵ Den främsta fördelen med DRM är snarare att det förhindrar sådan vardaglig delning med vänner och familj.¹³⁶ Svensk Bokhandel skriver att det under Book Expo America i år redovisades siffror på att ”mjuka lås” såsom vattenmärkning fungerar genom att piratkopieringen inte ökar på grund av sådan användning.¹³⁷ Johan Thorén på Bokförlaget Thorén & Lindskog som hade planer på att ge ut e-böcker men som ännu inte hade gett ut några e-böcker vid tillfället för intervjun svarade på frågan om han var rädd för piratkopiering att det måste vara enkelt att ladda ner en laglig e-bok. Detta måste vara enklare än att ladda ned den från exempelvis The Pirate Bay. Det finns således flera argument som talat mot hårda DRM såsom kryptering.

3.4 Digitala bokformatet

E-bokens tillgänglighet och distribution kan vara beroende av vilket format som den finns i. En e-bok kan inte utan vidare läsas på alla enheter utan det krävs att enheten kan installera ett program som stödjer det format som det aktuella e-boksexemplaret är i.

Ett vanligt format på e-böcker är epub som används vid försäljningen i samtliga kanaler som behandlas i denna uppsats förutom i Amazons *Kindle Store*. Epub är ett öppet format

¹³² Frågor och svar om e-böcker, elib.se/faq.asp se svaret på frågan ”Vad innebär kryptering?”

¹³³ Ibid ”Vad innebär vattenmärkning?”

¹³⁴ Hannes, Publit, To DRM or not to DRM, that is not the question, 23/6 2009. Hannes påstår även i inlägget att det finns statistik som visar att de förlag som sålt oskyddade e-böcker har visat bättre resultat än konkurrenterna. Jag har dock inte funnit någon sådan statistik. Jämför Smashwords villkor i avsnitt 4.6.1 där samma sak påstås.

¹³⁵ Shatzkin, The Idea Logical Company, What the powers-that-be think about DRM, and an explanation of the cloud, 16/1 2011: en intervju med bokförlag och agenter där de fick svara på tre frågor om DRM. Hit hänvisar även Curry, Paid Content, DRM is crushing indie booksellers online, 6/4 2012. Curry framför även kritik mot Amazon som använder ett egenutvecklat DRM till skillnad från många andra i branschen och att de härigenom hindrar en användare av en Kindle-platta från att köpa böcker någon annanstans än från Kindle Store.

¹³⁶ Ibid.

¹³⁷ Leffler, Svensk Bokhandel, Book Expo America – en summering, 11/6 2012.

framtaget av IDPF och det kan läsas av de flesta nya läsplattorna, surfplattorna och telefonerna. Formatet gör det möjligt att bland annat anpassa storleken på texten efter skärmens storlek.

E-böcker förekommer även i andra former exempelvis i formatet pdf. Pdf är ett fast format och innebär för slutanvändaren att sidlayouten inte anpassar sig efter storleken på skärmen på den enhet som någon läser boken på.

De olika formaten kan läsas i olika programvaror som i sin tur kan laddas ned till olika enheter. Den populära läsplattan Kindle stödjer inte formatet epub.¹³⁸ I Kindle Store används istället ett särskilt exklusivt format. Böcker i formatet pdf kan dock läsas på en Kindle även om läsvänligheten inte verkar vara så bra alla gånger.¹³⁹ En bok i formatet epub kan först efter en konvertering i ett program läsas på Kindle.¹⁴⁰ Det innebär dock att det inte är helt enkelt att utan vidare läsa böcker som är köpta i någon annan handel än i Kindle Store på en Kindle-platta.¹⁴¹

Även Apple använder ett eget format .ibooks som skapas i Apples egenutgivningstjänst *iBooks Author*. Apples läsprogram *iBooks* som kan användas på en *iPad* eller en *iPhone* är dock kompatibelt med både epub och pdf formatet utöver .ibooks.¹⁴² Även böcker som är köpta i Kindle Store kan läsas på en Apple-enhet om en Kindle-app installerats på enheten.¹⁴³ Kindle-böcker kan däremot inte läsas i programmet *iBooks* om inte bokfilen konverteras till pdf eller epub först. Före konverteringen krävs dessutom att filen är DRM-fri, vilket innebär att ett eventuellt sådant skydd måste avlägsnas först.¹⁴⁴

Programvaran som krävs för att kunna läsa böcker köpta i Kindle Store kan hämtas i Appstore för Apple-enheter och i motsvarande appbutiker för andra enheter.¹⁴⁵

Ingen av de intervjuade förlagen har svarat ja på frågan om de känner någon ängslan eller oro inför de olika formaten, programvarorna och enheterna som e-boken faktiskt är beroende av. Mats Berglund på Norstedts tillade dock att det kan bli problem genom att förlaget kan

¹³⁸ Se exempelvis Southern, Salon, What Formats Does the Kindle Support?

¹³⁹ Southern, Salon, What Formats Does the Kindle Support?

¹⁴⁰ När jag googlade ”epub” och ”kindle” (18/12 2012) fick jag ett flertal träffar till olika guider och diskussionsforum om hur man kan gå tillväga för att läsa en epub bok på en Kindle-platta. Ett exempel ett program som gör detta är Calibre.

¹⁴¹ SvD Näringsliv, Allt fler läser e-böcker, 8/2 2012.

¹⁴² *iBooks: Vanliga frågor om iBooks och iBookstore*, support.apple.com/kb/HT4059?viewlocale=sv_SE, Gå till ”Hantera böcker och iBookstore-innehåll” och sedan till ”Vilka digitala boktyper känner iBooks igen?”

¹⁴³ Issuu, How to Add Books to the new iPad and iPad 2.

¹⁴⁴ Se exempelvis Sorrel, Cult of Mac, How To Read Kindle Books In iBooks, And Keep Your Library In The Cloud [How-To], 15/6 2012. Schollin skriver att vilket DRM som helst kan kringgåås med tillräckliga resurser. Ett skydd som införlivats i en hårdvara har dock visat sig vara mycket svårare att kringgå än de skydd som enbart består i en mjukvara. Schollin 2008 s 152.

¹⁴⁵ Gå till www.amazon.com/kindleapps för att veta mer om vilka appar som finns.

tappa kontrollen över utseendet på boken, eftersom förlaget är angelägen om bokens utseende i sin slutliga form. Faktorer så som färg och läsbarhet kan påverkas av de digitala formaten.

Mattias Castenfors på Norstedts och Björn Ekdahl på Lethe förlag uttryckte under intervjuerna en vilja om att kunna publicera böcker i det senaste formatet epub 3. Det är ett multimediaformat som bland annat möjliggör både ljud och bild.¹⁴⁶ Digitalbookworld.com skriver att epub 3 formatet kommer göra det möjligt för bokutgivare att bygga in program (JavaScript) för att kunna kartlägga läsarens beteende så som hur mycket de läser, när de läser och hur länge de läser.¹⁴⁷ Detta är information som återförsäljarna besitter och som de inte röjer för andra.¹⁴⁸

3.5 Momsen

Det pågår just nu en debatt om momsens på e-böcker.¹⁴⁹ I Sverige råder enligt ML 7 kap 1 § 3 st 1 momentet en reducerad moms från 25 procent till sex procent på böcker. Den reducerade momsens är inte bara tillämplig på tryckta böcker utan alla böcker som bärs av ett fysiskt föremål såsom usb-enheter och CD-skiva. Hit hör dock inte böcker som laddas ned digitalt utan för dessa råder full moms på 25 procent. Enligt EU:s sjätte mervärdesskattedirektiv¹⁵⁰ listas vilka varor och tjänster som får omfattas av en reducerad momssats. Frankrike och Luxemburg har sänkt momsens på digitalt bärande böcker till samma nivå som fysiska böcker genom ett gemensamt initiativ vid årsskiftet 2012.¹⁵¹ Synen inom EU är dock att litteratur som tillgängliggörs digitalt är att betrakta som en digital tjänst.¹⁵² Apple säljer sina digitala böcker med den lägre momssatsen genom att stationera iTunes Store i Luxemburg.¹⁵³ Därifrån kan de distribuera böcker genom digital överföring till Sverige och till andra länder med den reducerade momsens.

¹⁴⁶ Läs mer om formatet epub 3 hos IDPF, "EPUB 3 Overview"

idpf.org/epub/30/spec/epub30-overview.html#sec-gls (senast besökt 17 december 2012).

¹⁴⁷ Greenfield, Digital Book World, How Publishers Should Prepare for EPUB 3, 18/1 2012.

¹⁴⁸ Ibid. Jämför Wikström, SR Kulturnytt 22/10 2012, Små förlag går samman för att utmana digitalt.

¹⁴⁹ Se exempelvis "Fyra gånger lägre moms på e-boken än träboken? Almedalen 2012 del 1:5"

www.youtube.com/watch?v=xBZGQmuBFPI

¹⁵⁰ Rådets direktiv 2006/112/EG av den 28 november 2006 art 98(2). Bilaga III p. 6 anger enbart böcker som finns tryckta på ett fysiskt föremål.

¹⁵¹ SOU 2012:65 s 528.

¹⁵² Ibid.

¹⁵³ Se exempelvis Harkén, Etablering Utomlands, Snedvridna EU-momsregler driver företag i landsflykt, 5/7 2012.

3.6 Avtalsstrukturen i bokbranschen

Före 1970 rådde det så kallade bruttoprissättningssystemet i Sverige, vilket innebar att förlagen satte kundens slutpris.¹⁵⁴ Därmed kostade samma bok lika mycket oavsett vem som distribuerade den. Systemet motiverades av vikten att hålla ett brett utbud av litteratur med ett kulturellt värde – även sådan litteratur som var mindre lönsam.¹⁵⁵ Enligt Näringsfrihetsrådet behövdes dock ett system med fri prissättning för att branschen skulle utvecklas och rationaliseras på ett effektivt sätt och för att undvika ett hämmande av etableringen av nya former för spridning.¹⁵⁶ Branschen oroade sig dock för konsekvenser så som en större koncentration av bästsäljande böcker på bekostnad av utbudet.¹⁵⁷

Numera råder fri prissättning för återförsäljarna. Från mitten av 1970-talet sätter förlagen endast ett så kallat F-pris (förlagsnettopris) och utifrån det får bokhandlarna själva ta fram kalkyler och underlag för att beräkna marginaler och prissättning.¹⁵⁸ Övergången till fri prissättning innebar även en övergång i distributionsledet mellan förlagen och återförsäljarna från ett kommissionssystem till ett system med frivilliga branschavtal mellan Bokförläggareföreningen och Bokhandlareföreningen (fackbokhandelsavtalet).¹⁵⁹ I samband med Bonniers utträde från Fackbokhandelsavtalet och efterdyningarna härav upphörde dock avtalet att gälla 1992 och därefter finns det inget centralt slutet avtal mellan förlagen och återförsäljarna.¹⁶⁰

Som ett resultat av övergången till fri prissättning beviljar staten ekonomiskt bidrag för utgivningen för att stimulera ett brett utbud på marknaden.¹⁶¹ Kulturrådet ger nu bidrag för e-bokutgivning. Den som bedriver utgivningsverksamhet kan söka. Bidraget syftar till att förlagen ska ge ut titlar från den befintliga katalogen och därigenom stimulera den inhemska marknaden.¹⁶²

Enligt Kulturrådet har övergången från fasta till fria bokpriser inte haft särskilt stor påverkan på bokutgivningen som sådan med däremot på kanalerna för distribution.¹⁶³ Bokhandeln nådde stora framgångar under det sena 80-talet och hela 90-talet. Sedan 2005 har försäljningen hos fysiska bokhandlare minskat.¹⁶⁴

¹⁵⁴ SOU 1997:141 s 57.

¹⁵⁵ Ibid.

¹⁵⁶ Ibid s 57 f.

¹⁵⁷ Ibid s 58.

¹⁵⁸ Ibid.

¹⁵⁹ Ibid.

¹⁶⁰ Ibid s 59.

¹⁶¹ Ibid s 60 f.

¹⁶² Kulturrådet, Stöd till elektronisk utgivning av kvalitetslitteratur.

¹⁶³ SOU 1997:141 s 63.

¹⁶⁴ SOU 2012:65 s 571-579.

I de flesta länder ute i Europa råder systemet med fasta priser på böcker, vilket innebär att en bok kostar lika mycket oavsett om du köper den i en fysisk bokhandel eller hos en nätbutik. Nätbutikerna saknar således möjlighet att priskonkurrera med de traditionella bokhandlarna. I Europa är det endast Sverige, Finland, Island, Danmark, Storbritannien och Belgien som har ett system med fri prissättning.¹⁶⁵

Det kan i sammanhanget vara av intresse att kort nämna att EU-kommissionen nyligen har beslutat att ingripa mot en priskartell som tillämpats av Apple och fyra stora amerikanska bokförlag.¹⁶⁶ De har gemensamt övergått från en grossistmodell till en agenturmodell. Förlagen har fått bestämma slutpriset gentemot kund samtidigt som de åtagit sig att inte sälja böcker till lägre pris genom någon annan än genom Apples butik *iBookstore*. Kommissionen har beslutat med bindande verkan att de ska upphöra med agentmodellen då de anser att avtalen har haft till syfte att driva upp detaljhandelspriserna, eller åtminstone förhindra en sänkning av priserna, inom EU. Dessutom har den amerikanska motsvarigheten till justitiedepartementet stämt Apple och förlagen för deras överenskommelser.¹⁶⁷

3.6.1 SFF:s mönsteravtal

Före år 1996 fanns det centrala överenskommelser i form av ramavtal mellan olika branschorganisationer för förlagsavtal på det allmänlitterära området. Det finns dock fortfarande gällande ramavtal för ljudböcker, mellan förlag och översättare samt för illustrationsuppdrag.¹⁶⁸

Numera har SFF dokumenterat rekommendationer i form av mönsteravtal.¹⁶⁹ Avtalen anger minimivillkor för olika författaravtal. Det rör sig om fem olika avtal som är individuellt anpassade efter olika slags utgivning; utgivning i bokform, som hörbok, som e-bok, som beställningstryck (så kallat *print on demand*) samt avseende agentavtal. Rosén anser att det redan på grunden att de olika avtalen ”tar i anspråk olika sidor hos upphovsrättslig förfoganderätt” kan finnas skäl att isolera de olika utgivningsformerna på ett avtalsmässigt plan.¹⁷⁰ De olika sätten att ställa verket till förfogande på marknaden som en elektronisk utgivning innebär, är enligt Rosén något som motiverar separata avtal för en digital utgivning och är en viktigare aspekt än de olika rent upphovsrättsliga motiven till en sådan särhållning.

¹⁶⁵ SOU 2012:65 s 530.

¹⁶⁶ Se EU-kommissionens yttrande den 19 september 2012, C 283/7.

¹⁶⁷ Se exempelvis Leffler, Svensk Bokhandel, Apple stäms av justitiedepartementet, 12/4 2012.

¹⁶⁸ Svenska Förläggareföreningen, Branschavtal, 25/8 2008.

¹⁶⁹ Dessa finns att ladda ned från SFF:s hemsida www.forfattarforbundet.se

¹⁷⁰ Rosén 2006 s 222.

Han beskriver denna aspekt som det ”ganska väsensskilda såvitt gäller funktion och tillämpning på marknaden”.¹⁷¹

I SFF:s e-boksavtal upplåter författaren rätten att ge ut böcker i elektronisk form, som en användare kan ladda ned och läsa från en dator, läsplatta eller en handdator åt förlaget. Förlaget äger även rätt att underlicensiera böckerna till bibliotek mot ersättning.¹⁷² E-boksavtalet stadgar en lägsta royalty om minst 33,3 procent och vid biblioteksdistribution minst 50 procent, vilket är högre än vad många författare i praktiken får enligt förbundets observationer.¹⁷³ Detta motiveras i kommentaren till avtalet med att kostnaderna för framställning och distribution borde vara lägre vid e-böcker än vid fysiska utgåvor.¹⁷⁴ Dessutom innehåller e-boksavtalet en tidsbegränsning på tolv månader och en ömsesidig uppsägningstid på tre månader.¹⁷⁵ Detta förklaras i kommentaren till avtalet med att utgångspunkten är att e-boken ännu inte nått sin slutliga form. Nya behov kan således uppstå med hänsyn till utvecklingen inom teknik, lagstiftning och marknadens förutsättningar.

SFF:s allmänna bokavtal (för bokform) innehåller en bestämmelse om utgivning i annan form än bokform. Under första året får författaren inte ge ut sin bok i ett format som ingår i förlagets ordinarie verksamhet vid avtalets ingående. Om så är fallet, ska författaren först erbjuda förlaget att ge ut boken i det aktuella formatet innan utgivning sker på annat håll.¹⁷⁶ Förlaget har alltså en optionsrätt mot författaren att ge ut e-böcker om det ingår i förlaget ordinarie verksamhet.

Försäljningsroyaltyn är minst 25,5 procent för oillustrerade böcker. Därefter sjunker royaltyn, i takt med att bokens illustrationsandel ökar, ned till 12,8 procent för en illustrationsandel på 40 procent eller mer.¹⁷⁷ För pocketutgivning utgår royalty med lägst 13,75 procent upp till 8 000 exemplar och för exemplar därutöver med minst 16,5 procent.¹⁷⁸ Förlagsrätten upphör att gälla senast fem år efter det att den senaste upplagan utgivits. Författaren får dock säga upp avtalet efter en redovisning om att försäljningen inte har överstigit 50 exemplar eller det antal som överenskommits.¹⁷⁹

¹⁷¹ Rosén 2006 s 223.

¹⁷² § 3 SFF:s Mönsteravtal – E-bok.

¹⁷³ Det har observerats att många författare endast erbjuds en royalty om 27,5 procent.

¹⁷⁴ Kommentrar till Mönsteravtal – E-bok s 72 f.

¹⁷⁵ Mönsteravtal – E-bok § 15.

¹⁷⁶ Mönsteravtal – Bok § 5.

¹⁷⁷ Ibid § 26.

¹⁷⁸ Ibid § 29.

¹⁷⁹ Ibid § 6.

3.7 Avtalen med biblioteken

SFF:s Mönstaravtal för utgivning av e-böcker innehåller en bestämmelse där förlaget äger rätt att underlicensiera e-böcker åt offentliga bibliotek att använda i deras utlåningsverksamhet av e-böcker.¹⁸⁰ Detta är under förutsättning att böckerna är krypterade och att tillgången till verket begränsas i tiden. För varje nedladdning av bibliotekens låntagare ska ersättning utgå.

I Sverige omfattas som nämnts inte utlåningen av e-böcker av den obligatoriska bibliotekersättningen och biblioteken har heller ingen rätt att låna ut böcker med stöd i konsumtionsprincipen.¹⁸¹ Således finns det särskilt ett avtal mellan förlagen och biblioteken för bibliotekens utlåning av e-böcker som ibland kallas för Elibmodellen. För varje utlånad e-bok, oavsett vilken bok det är, får biblioteket betala en avgift om 20 kronor till Elib som distribuerar böckerna till biblioteken. Elib behåller 50 procent vilket innebär att förlagen och författarna får fördela tio kronor mellan sig.¹⁸² Från bibliotekshåll anses dock modellen vara för dyr, eftersom biblioteken får bekosta utlånen själva, och svårbudgeterad.¹⁸³ Från förlagshåll menar Svenska förläggareföreningen att den nuvarande modellen inte genererar tillräckligt med intäkter för att täcka förlagens kostnader.¹⁸⁴

I våras fördes förhandlingar mellan Svenska förläggareföreningen och Svensk biblioteksförening om en ny ersättningsmodell utlåning av e-böcker ska se ut. Den modell som förespråkas av Svenska Förläggareföreningen, *biblioteksmodellen*, innebär att biblioteken får köpa en licens per ”e-boksexemplar”. Modellen utgår från tanken om utlåning av ett fysiskt exemplar och om biblioteket vill kunna låna ut mer än en e-bok åt gången av en viss titel får de köpa fler licenser av samma titel.¹⁸⁵ Svensk biblioteksförening å sin sida har förespråkat en *abonnemangsmo*del¹⁸⁶ där biblioteken till ett fast pris, som betalas årligen och som tar hänsyn till hur många invånare som kommunen har, får tillgång till ett stort urval av e-böcker.¹⁸⁷

¹⁸⁰ Mönsteravtal – E-bok § 3.

¹⁸¹ Se avsnitt 2.2.3.2.

¹⁸² Schmidt & Laxgård, Svensk Bokhandel 16:2012, Publitz bryter monopol på bibliotek.

¹⁸³ Svenska Förläggareföreningen, Samtalen om ny modell för bibliotekens inköp och utlån av e-böcker avslutade, 3/5 2012.

¹⁸⁴ Ibid.

¹⁸⁵ Denna modell verkar även förespråkas av SFF enligt en debattartikel i SvD, Söderlund & Hedberg, Inför ett lån per bok även för e-böcker, 14/1 2012. För intressanta reflektioner kring exemplarsimuleringen se Mildner, Anders Mildner, Mer om eboksbrottningen, 15/1 2012, samt Åberg, Daniel Åberg, Grattis Författarförbundet – jag lovar att aldrig söka medlemskap hos er, 14/1 2012.

¹⁸⁶ Modellen finns bland annat presenterad på Svensk biblioteksförenings hemsida, Svensk biblioteksförening föreslår ny ersättningsmodell för e-boksutlåning, 3/10 2012.

¹⁸⁷ Se Svenska Förläggareföreningen, Samtalen om ny modell för bibliotekens inköp och utlån av e-böcker avslutade, 3/5 2012.

Valet av ersättningsmodell för bibliotekens utlån av e-böcker verkar vara långt ifrån löst.¹⁸⁸ Riksdag och regering börjar nu ta initiativ i frågan och ett flertal motioner har lagts fram av riksdagsledamöter på området. I skrivande stund är den senaste nyheten att även distributören Publit ska konkurrera med Elib och ingå avtal med biblioteken. Förlagen kommer själva bestämma priset för biblioteken och Publit kommer erhålla 20 procent av detta pris.¹⁸⁹

Bibliotekens utlåning av e-böcker har diskuterats flitigt inom branschen, särskilt i samband med bokreleasen av Zlatan Ibrahimovics självbiografi *Jag är Zlatan*. Bibliotekens utlåning har från bokförlagens håll beskrivits som en verksamhet som varnas bli en i det närmaste ”legal piratmarknad” när böcker nu kan laddas ned till olika enheter.¹⁹⁰ Biblioteken å sin sida vill tillvarata teknikens möjligheter för att nå ut till så många läsare som möjligt, även om den nuvarande modellen, där biblioteken betalar 20 kronor per utlånad bok, har kostat biblioteken över en kvarts miljon kronor för Zlatan Ibrahimovics bok.¹⁹¹

En annan intressant diskussion är huruvida det överhuvud taget är möjligt att ”låna” en digital bok. I regeringens förslag till en ny bibliotekslag föreslås en ändring av den i 3 § centrala bestämmelsen om att utlåning av litteratur till allmänheten ska ske avgiftsfritt.¹⁹² Litteratur är inte bundet till ett särskilt format utan omfattar även de elektroniskt bundna formaten. Dock kan begreppet *låna* ”uppfattas som att det utesluter digital överföring av en fil från bibliotek till användare eftersom informationen i detta fall kopieras.”¹⁹³ Ändringen i lagen skulle medföra att det tydliggörs att ”avgiftsfriheten ska vara teknikneutral på så sätt att den omfattar både lån av litteratur och tillgång på annat sätt till litteratur”.¹⁹⁴

3.7.1 Egenutgivande författare

För att ge ut en e-bok krävs inte någon tryckprocess, lagerhållning eller sådan verksamhet som förlagen traditionellt sett har ägnat sig åt. Det är dock inte nödvändigt att anlita ett förlag för detta. Det finns exempel på välkända författare, så som Astrid Lindgren, J K Rowling, Stephanie Meyer och E.L. James, som inte fick något förlagskontrakt till en början utan fick slå sig fram på egen hand.¹⁹⁵

¹⁸⁸ Weibull, SR Kulturnytt, Partnersamtal om e-böcker avbryts, 3/5 2012.

¹⁸⁹ Telefonintervju med Per Helin, VD på Publit.

¹⁹⁰ Hellekant, SvD, E-bokskrig om Zlatanbiografi, 7/3 2012.

¹⁹¹ Ibid.

¹⁹² Ds 2012:13.

¹⁹³ Ibid s 37.

¹⁹⁴ Ibid.

¹⁹⁵ Publit, Om egenutgivning, www.publit.se/cms/om-egenutgivning/; E.L James enligt uppgift av Mattias Castenfors på Norstedts i intervju.

Margaretha Zackrisson på Natur & Kultur ser inget hot i de nya alternativen för egenutgivning som digitaliseringen stimulerar. Hon berättade att Natur & Kultur endast kan skriva kontrakt med ett par av alla de spontanansökningar som de får in varje år och tycker att egenutgivna e-böcker är ett bra alternativ för dem som Natur & Kultur inte har möjlighet att samarbeta med. Att samarbeta med ett förlag är dock nödvändigt om författaren vill nå ut brett.

Mats Berglund på Norstedts förklarade att succéboken *Fifty Shades of Grey* av E.L. James till en början var en helt självpublicerad bok av författaren. Succéförfattarna behöver dock hjälp av ett förlag om den ska slå igenom. Han förklarade att det mestadels är kända personer som lyckas med egenutgivning men var positivt inställd till alternativet överlag eftersom det främjar utbudet och läsandet.

3.7.2 Förlagens roll i framtiden

Med anledning av digitaliseringen är det enligt mig en relevant fråga att ställa om förlagen kommer få en förändrad roll i framtiden om den traditionella bokutgivningen minskar och med anledning av att nya metoder och alternativ finns tillgängliga på marknaden. Jag har ställt frågan till några representanter på förlagen.

Förlagen har det senaste haft det tufft och statistiken visar en nedåtgående försäljning.¹⁹⁶ Margaretha Zackrisson tror att förlagen kommer behöva erbjuda mer i framtiden eftersom förlagsbranschen har blivit betydligt tuffare. Lars Rambe tror också att förlagen kommer behöva bredda sin verksamhet och kan i takt med att e-boksförsäljningen ökar behöva förändra verksamheten för att utöva funktioner som liknar en PR-byrå. Förlagen behöver inte kunna distribuering och tryckeri med anledning av digitaliseringen.

Björn Ekdahl på Lethe förlag valde att inte svara på frågan om förlagen kan få en förändrad roll i framtiden. Men på frågan vad Lethe har för ambitioner svarade han att de vill finna alternativa digitala upplevelser av litteratur som exempelvis det nya formatet epub 3 har potential att erbjuda. Lethe kommer satsa på att bli ett ”upplevelseföretag”. Han vill utveckla de metoder som litteratur kan upplevas igenom, både fysiskt och digitalt. Han tror att bokbranschen är nära en revolution som kommer slå hårdast på stora förlag med mycket makt och tror att dessa aktörer är nervösa inför den digitala utvecklingen. För att nämna ett exempel så berättade han att han blivit uppringd av någon på Bonnier som undrade vad Lethe gör och har för intressen.

¹⁹⁶ Svenska Förläggareföreningen, Snabbstatistik över förlagens försäljning, 1/10 2012.

I Sveriges Radios program Kulturnytt intervjuades Björn Ekdahl med anledning av en strategi att gå samman med andra små förlag för att skapa en helt ny och oberoende distributionskanal i syfte att bryta sig loss från de stora förlagens marknadsdominans.¹⁹⁷ Strategin är sedan tidigare etablerad av flera medelstora förlag i Storbritannien.

¹⁹⁷ Wikström, SR Kulturnytt, Små förlag går samman för att utmana digitalt, 22/10 2012.

4 Distributörer och villkor – Nivå 3

I det kommande avsnittet kommer jag att redovisa ett urval av olika distributionskanaler som finns tillgängliga och hur villkoren i de olika licensavtalen ser ut. Av utrymmesskäl kommer jag endast behandla de villkor som jag har bedömt som relevanta för analysen. Jag kommer huvudsakligen behandla villkor om upplåtna rättigheter, DRM, royalties och prissättning. Samtliga tillfrågade svenska förlag som har e-boksutgivning har angett att de använder Elib, Publit eller båda två vid distributionen. Amazon, Kobo och Smashwords är Nordamerikanska distributörer.

4.1 Elib

Av de tillfrågade bokförlagen på Bokmässan, svarade alla utom ett av dem som då gav ut e-böcker att de använde Elibs tjänster vid distributionen.¹⁹⁸ Enligt Elibs egen hemsida är de ledande i Norden inom distribution av digitala böcker. Elib har ingen egen bokshop utan distribuerar böcker till andra återförsäljare i Norden så som Adlibris, Dito, CDON med flera.¹⁹⁹ När kunden köper en bok hos en återförsäljare levererar Elib den digitala boken från sin distributionsplattform till slutkonsumenten.²⁰⁰ Elib ägs av de svenska bokförlagen Bonnierförlagen, Norstedts förlagsgrupp, Natur & Kultur och Piratförlaget.

Elib utför konvertering av böcker till formaten epub eller pdf men distribuerar även e-böcker som redan är konverterade hos antingen förlaget själva eller någon annan aktör. Därefter förses filen med DRM för att förhindra spridning av boken innan den görs tillgänglig för slutkonsumenten genom en återförsäljare eller ett bibliotek. Lars Ramble berättade att Hoi Förlags strategi är att låta Publit konvertera filen och sedan låta Elib distribuera den.

Elib har ingått avtal med svenska bibliotek om att distribuera e-böcker till biblioteken.²⁰¹

4.1.1 Elibs villkor

Jag har fått tillgång till Elibs distributionsavtal efter att jag har kontaktat marknadschefen Py Söderström. I samband med tillgången förklarade hon via e-mal att ”Elib agerar branschaktör, våra avtal är icke-exklusiva och transparanta med lika villkor för alla förlag, inklusive ägarförlagen.”

I ingressen till avtalet anges att Elib ska utföra konvertering och/eller applicering DRM, distribution samt avräkning. Jag tolkar det som att själva konverteringen är möjlig att utesluta

¹⁹⁸ Ordfront Förlag var det enda tillfrågade förlaget som vid intervjutillfället inte använde sig av Elibs tjänster.

¹⁹⁹ Se alla återförsäljare på elib.se/ebook_retailer.asp

²⁰⁰ Se en illustrerande bild över flödet på elib.se/ebook_publisher.asp

²⁰¹ Se avsnitt 3.7 ovan.

ur avtalet men att DRM, distribution och avräkning ska utföras av Elib. Jag ställde frågan till Py Söderström som är marknadschef på Elib i ett e-mail om egenutgivande författare kan utnyttja Elibs tjänster. På den frågan svarade hon nej. Det krävs att förlaget har en firma, ett förlagsnamn samt en ISBN-serie.

Avtalet stadgar att e-boken ska förses med en teknisk skyddsåtgärd som bedöms vara effektiv innan den överförs till kund. I definitionen av teknisk skyddsåtgärd anges licenskryptering och vattenmärkning som exempel. I enstaka fall kan förlaget välja en annan teknisk skyddsåtgärd inom ramen för Elibs erbjudande. Av det sagda tolkar jag det som att det är Elib som ska applicera den tekniska skyddsåtgärden som utgångspunkt.

Även om inget står om distributionens exklusivitet i avtalet, så finns informationen på hemsidan att det rör sig om ett icke-exklusivt licensupplåtande.²⁰² Avtalet anger att ingen av parterna äger rätt att överlåta eller upplåta sina rättigheter eller skyldigheter på någon annan. Av tydlighetsskäl anges i avtalet att Elib inte förvärvar några immateriella rättigheter till den titeldata som registreras i Elibs artikeldatabas genom avtalet. Titeldata är den information som finns tillgänglig hos återförsäljarna och biblioteken för slutkonsumenten. Elib får genom avtalet tillgång till de verk som förlaget ska distribuera antingen i form av en färdig e-boksfil eller i ett digitalt format som Elib sedan ska konvertera. Det specificeras inte närmare vad en sådan tillgång innebär.

Genom att förlaget uppmanas att meddela Elib om någon titel inte ska finnas tillgänglig för utlåning på biblioteken, presumeras således distribution till biblioteken genom avtalet. Utlåningen kan ske upp till 28 dagar på biblioteken.

Avtalet hänvisar i vissa fall till ett annat dokument, till exempel för att närmare specificera vad Elib menar med att en e-boksfil är färdig. Konsekvensen av att en e-boksfil är färdig är att förlaget kan undvika avgifter för konvertering. Dokumenten som det hänvisas till kallas för kravspecifikation och dessa finns tillgängliga på Elib hemsida. Det finns två olika dokument som tar sikte på e-bokdistributionen. Det ena avser de fall då Elib först ska konvertera böckerna till rätt format innan distributionen och det andra om förlaget levererar en färdigkonverterad fil.²⁰³ I båda dokumenten återfinns under rubriken ”Vem äger filerna?” följande formulering: ”Förlaget äger rättigheter till alla sina e-boksfiler för distribution där man anser det vara lämpligt.” det tydliggörs dock att Elib inte har några immateriella rättigheter till några e-boksfiler. Vad det är för rättigheter som avses och under vilka omständigheter som detta skulle vara ”lämpligt” beskrivs inte närmare. Py Söderström har

²⁰² En presentation av Elib, elib.se/ebook_about_elib.asp

²⁰³ Kravspecifikationerna finns tillgängliga via Elibs hemsida www.elib.se/ebook_publisher_publishing.asp

förtydligt att det som avses är att förlaget behåller sådana rättigheter där *förlaget* anser att det är lämpligt och instämmer samtidigt att formuleringen är oklar. Elib förbehåller sig rätten att arkivera en säkerhetskopia av varje boktitel.²⁰⁴

I dagsläget har Elib fasta kostnader för distributionen för varje såld bok. Det fasta priset är fem kronor för böcker med ett f-pris under 35 kronor. För böcker med f-pris på 35 kronor eller mer, är distributionspriset istället tio kronor. Tidningen Svensk Bokhandel har publicerat en artikel om att Elib, från och med det första kvartalet 2013, kommer att byta avgiftssystem. Det nya systemet kommer istället att innebära en kostnad på tio procent av bokens f-pris.²⁰⁵

För biblioteksdistribution får förlagen och Elib dela på bibliotekens pris per utlån som är tjugo kronor, det vill säga att förlagen får tio kronor för varje utlån och att Elib tar tio kronor i avgift.

Slutligen löper avtalet tillsvidare med en ömsesidig uppsägningsrätt för parterna om 60 dagar.

4.2 Publit

Publit producerar och distribuerar såväl tryckta böcker som e-böcker i epub formatet. De konverterar böcker till epub, precis som Elib, från en pdf-fil men kan även digitalisera från tryckta pappersböcker genom en inskanningsteknik.²⁰⁶ De distribuerar e-böcker bland annat genom iTunes och Dito och samarbetar med distributören Elib samt de internationella distributörerna Overdrive och Kobo.²⁰⁷ Publit riktar sig främst till förlag men kan även anlitas direkt av författare som vill ge ut sina böcker.²⁰⁸ Licensgivaren kan låta Publit förse boken med ett ISBN-nummer.²⁰⁹

På området för digitala böcker erbjuder Publit, förutom konvertering till epub och distribution via någon av Publits återförsäljarkanaler, även en egen shop i form av en e-handlesapplikation som de kallar för ”widgetshop”. Det är en applikation genom vilken förlagen kan bedriva försäljning till slutkunden. En widgetshop kan till exempel sammanfogas med ett förlags hemsida så att det för kunden framstår som att försäljningen är en ”integrerad

²⁰⁴ Formuleringarna förekommer i ”Kravspecifikation – Elib producerar” s 11 samt ”Kravspecifikation – färdiga e-boksfiler till Elib” s 9 tillgängliga via Elibs hemsida se not 203.

²⁰⁵ Jönsson, Svensk Bokhandel 17:2012, Elib sänker avgifterna.

²⁰⁶ Om e-böcker, www.publit.se/cms/om-eb%C3%B6cker/

²⁰⁷ Om Publit, www.publit.se/cms/om-publitt-2/

²⁰⁸ Ibid. Under rubriken Publit för alla återfinns texten ”Publit är utvecklat för att möta *etablerade* [min kursivering] förlags behov, men våra tjänster är [...] fördelaktiga för alla [...]” Se även ”Om egenutgivning”, www.publit.se/cms/om-egenutgivning/ VD:n Per Helin har dessutom förtydligt att författare kan utnyttja tjänsterna på samma villkor som förlagen över e-mail.

²⁰⁹ Vanliga frågor om Publit, www.publit.se/cms/faq-om-publitt/ Se svaret på frågan ”Vad gäller om ISBN, tryckort och plikt?”

del av förlagets hemsida”. Utöver hemsidor nämns att widgetshopen kan sammanfogas med bloggar och att den kan spridas via sociala medier så som Facebook och Twitter.²¹⁰

Publit kommer snart även kunna distribuera e-böcker till biblioteken efter att ha ingått avtal med dem.

4.2.1 Publits villkor

Publits ”Användaravtal” samt ”Avtalsvillkor” finns tillgängliga på Publits hemsida. ”Publit åtar sig att producera och/eller distribuera avtalade titlar åt kunden, enligt kundens specifikationer[...]”²¹¹. Formuleringen tydliggör att förlaget kan välja antingen båda tjänsterna eller avstå från någon av dem. Som jag redan har nämnt är Hoi förlag ett exempel på ett förlag som har valt strategin att låta Publit producera e-böckerna för att därefter låta Elib distribuera de producerade filerna. Norstedts har uppgett att de använder sig av både Elib och Publit vid distributionen och Ordfront har uppgett att de enbart distribuerar genom Publit. Det är således fråga om en icke-exklusiv licensupplåtelse att distribuera via Publit.

Till skillnad från Elibs avtal, finns det ingenting angivet i avtalet med Publit om några tekniska åtgärder för att åstadkomma ett upphovsrättsligt skydd. Men genom en telefonintervju med VD:n Per Helin framkom det att DRM förses av Apple vid distributionen i iTunes, av Kobo vid distributionen genom dem och av Publit själva vid distribution genom Dito. Det verkar således vara olika beroende på var distributionen sker.

Priset för distributionen är beroende av huruvida förlaget anger en f-pris eller ett slutpris mot kund. I de fall som förlagen anger sitt f-pris och titlarna förmedlas från någon annan,²¹² ersätter Publit kunden med hela f-priset. Därefter lägger återförsäljaren på sin vinst på priset mot slutkunden. Om förlaget däremot vill att Publit ska distribuera en e-bok, enligt en så kallad agentmodell gäller följande: Publits avgift blir tio procent på förlagets ersättning efter avdrag för försäljarens/agentens pris. I avtalet anges ett räkneexempel för hur stor ersättning förlaget får vid distribution enligt denna modell: ”Utpris [pris för slutkonsumenten]100. Agentens avgift 30. Kundens ersättning = 100 - 30 - (10%*70)= 63, Publits ersättning = 7”. Under telefonintervjun med Per Helin nämnde han samma exempel för hur mycket det kostar att distribuera till iTunes, eftersom Apple tar 30 procent på försäljningen i arvode (läs Apple som Agent i räkneexemplet). På distribution som går genom en widgetshop tar Publit 20

²¹⁰ Om Publit, www.publit.se/cms/om-publitt-2/

²¹¹ Användaravtal, www.publit.se/cms/anvandaravtal

²¹² Förmedlas från Bokrondellen, som är en artikeldatabas för återförsäljarna, och/eller någon annan distributör.

procent i arvode. Alla priser räknas av på den ersättning som Publit förmedlar till förlagen vid försäljningen. Att låta Publit konvertera en fil från en pdf-fil till epub kostar 1 495 kronor.²¹³

Distributionsavtalet löper tills vidare med en ömsesidig uppsägningstid om 90 dagar.

Publit har i skrivande stund ingått avtal med biblioteken för utlåning av e-böcker. Enligt Per Helin kommer förlagen att själva få bestämma bibliotekens pris. Publit kommer ta 20 procent av bibliotekens pris.

4.3 Apple

Av de personer som blev intervjuade för att de arbetar på ett förlag och som fick frågan om deras böcker finns att köpa i iBooksstore, svarade Norstedts, Ordfront och Natur & Kultur att deras böcker finns där. Lars Rambe på Hoi Förlag visste inte om Hoi-utgivna böcker såldes där utan han fick fråga en kollega som inte heller var helt säker. Efter en kontroll i iBooks-appen i min iPhone upptäckte jag att sju Hoi-utgivna böcker kan köpas i iBookstore.²¹⁴ Mats Berglund från Norstedts sa att enbart en bok fanns att köpa i iBookstore.²¹⁵ Mattias Castenfors på Norstedts verkade besvärligt inställd till distribution i iBookstore. Han sa att den distributionen innebär en mellanhand och att det var dyrt. Han sa att han tyckte det var svårt med Apple. Även Margaretha Zackrisson på Natur & Kultur svarade att endast en av förlagets böcker kan köpas i iBookstore. Anledningen till att inte fler böcker distribueras den vägen är att den e-boksdistributören som de samarbetar med (det vill säga Elib) inte distribuerar därigenom.

I alla de länder som iTunes Store (App Store) finns, finns även programmet iBooks och iBookstore.²¹⁶ iBooks är ett program i form av en applikation som Appleanvändaren kan ladda ned samt hantera och läsa sina nedladdade böcker genom. iBooks-applikationen inkluderar iBookstore varifrån läsaren kan köpa och ladda ner sina e-böcker. Läsaren kan använda iBooks även för att läsa böcker som de har köpt från en annan butik än iBookstore förutsatt att de är i formaten epub eller pdf. iBooks kan förutom epub och pdf även läsa Apples egna format .ibooks.

För ett förlag eller en självpublicerande författare som vill sälja sina böcker i iBookstore finns det två vägar att gå. Antingen kan förlaget eller författaren gå direkt via Apples programvara iTunes Connect för att distribuera e-böckerna eller gå via en aggregator. Apple

²¹³ www.publit.se/cms/faq-om-e-bocker/ se frågan "Vad kostar det att konvertera till ebok?"

²¹⁴ Kontrollen gjordes 21/11 2012.

²¹⁵ Boken *Femtio nyanser av honom* av E.L James

²¹⁶ iBooks: Vanliga frågor om iBooks och iBookstore, support.apple.com/kb/HT4059?viewlocale=sv_SE: navigera genom flikarna "Om iBooks och iBookstore", "Var finns iBooks-programmet?" och sedan "Finns iBooks tillgängligt i alla länder som har App Store?"

anger på hemsidan att det lämpligaste alternativet för den som inte har tillräcklig kunskap om hur man gör en digital upplaga av boken eller om man behöver operativt eller finansiellt stöd är att ta hjälp av en aggregator vid distributionen.²¹⁷ Bland ”Apple-approved aggregators” listas bland annat Smashwords.²¹⁸ För att skapa ett iTunes Connect konto krävs innehav av ett US Tax ID, även för säljare utanför USA.²¹⁹ Något US Tax ID krävs dock inte för distribution av gratisböcker.

Det är gratis att skaffa ett konto för distributionen hos Apple. Fler försäljningsvillkor verkar bli tillgängliga först i samband med uppläggningsprocessen som jag, trots flera försök, inte har kommit åt.

Apple har även lanserat en applikation som de kallar för iBooks Author vilket är ett program som erbjuder författare att både skapa och publicera sina verk i programmet.

4.3.1 iBooks Author

iBooks Author är en programvara som vänder sig till författare där författaren både kan skapa själva verket och sedan distribuera produkten. Innan en villkorsändring av iBooks Author användaravtal, som genomfördes i februari 2012, hade författaren enligt ordalydelsen i villkoren ingen rätt att sälja verket någon annanstans än i iBookstore om författaren erhöll ersättning för att överföra boken. Så har åtminstone flera författare tolkat de gamla villkoren. Den gamla lydelsen var enligt en artikel i Ars Technica följande:²²⁰

If you charge a fee for any book or other work you generate using this software (a ”Work”), you may only sell or distribute such Work through Apple (e.g., through the iBookstore) and such distribution will be subjected to a separate agreement with Apple.

Villkoren utsattes dock för stor kritik enligt samma artikel och har numera ändrats. Det är därmed klargjort att restriktionen enbart omfattar Apples egna format. Nuvarande lydelsen i avtalet är enligt artikeln följande:

If you want to charge a fee for a work that includes files in the .ibooks format generated using iBooks Author, you may only sell or distribute such work through Apple, and such distribution will be subjected to a separate

²¹⁷ Se svaret på frågan ”Should I work directly with Apple to distribute my books, or should I go through an aggregator?” www.apple.com/itunes/content-providers/book-faq.html

²¹⁸ iBookstore Aggregators, itunesconnect.apple.com/WebObjects/iTunesConnect.woa/wa/displayAggregators?ccTypeId=13

²¹⁹ Se svaret på frågan ”Do I need a U.S. Tax ID?” på www.apple.com/itunes/content-providers/book-faq.html

²²⁰ Foresman, Ars Technica, Apple updates iBooks Author EULA to clarify restriction on format, not content, 3/2 2012.

agreement with Apple. This restriction does not apply to the content of such works when distributed in a form that does not include files in the .ibooks format.

Det är numera klargjort att författaren är fri att sälja verket i andra format än .ibooks, exempelvis epub och pdf, på annat håll. Författaren är även fri att sprida sitt verk som en .ibooks-fil under förutsättning att verket görs tillgängligt gratis för slutanvändaren. Restriktionen är således begränsad till ett särskilt filformat och till överföring mot ersättning.

Apple avslöjar inte, enligt tidningen Svensk Bokhandel, de totala siffrorna för sålda svenska e-böcker i iTunes men den distribution som sker via Publit har ökat explosionsartat.²²¹ Från bara januari till mars i år ökade försäljningen från 1 004 böcker i januari till 1 789 böcker i mars och Apple verkar få en allt viktigare roll vid försäljningen av e-böcker då allt fler förlag väljer att utnyttja kanalen.²²²

4.4 Amazon

Amazon säljer både tryckta böcker och e-böcker på engelska, tyska, franska, italienska, spanska och portugisiska. E-böckerna säljs genom deras särskilda butik för e-böcker Kindle Store. Amazon har en produkt – Kindle Direct Publishing – vilket är en tjänst för såväl författare som förlag att sälja e-böcker direkt i Kindle Store utan att gå via en aggregator. Sådana författare eller förläggare som distribuerar via Kindle Direct Publishing kan välja att gå med i ett program som kallas för Kindle Direct Publishing Select. Nedan kommer en redogörelse för villkoren i de båda programmen.

4.4.1 Kindle Direct Publishing

Följande villkor är hämtade från ”Kindle Direct Publishing Terms and Conditions” som finns på Amazons hemsida.²²³ Villkoren gäller både för de självpublicerande författare och för de förlag som direkt vill distribuera e-böcker hos Amazon utan att gå via en mellanman eller genom någon annan part. ”Amazon” består i avtalet i själva verket av flera olika juridiska personer som definieras i ingressen till avtalet.²²⁴

Avtalets mest centrala del avseende de upplåtta rättigheterna finns i sektion 5.5. De upplåtande rättigheterna beskrivs inledningsvis som att författaren eller förlaget ger Amazon en icke-exklusiv licens att distribuera, direkt och genom en tredje distributörspart, digitala

²²¹ Schmidt, Svensk Bokhandel 8:2012-04-20, E-böcker säljer bra på iTunes.

²²² Ibid.

²²³ Kindle Direct Publishing Terms and Conditions, villkor från den 18/9 2012, kdp.amazon.com/self-publishing/help?topicId=APILE934L348N

²²⁴ De definieras i avtalet som ”Amazon parties” och består av Amazon Digital Service Inc, Amazon EU S.à.r.l, Amazon Services International Inc samt varje Amazon ”affiliate” som ”joins as a party to this Agreement”.

böcker i alla tillgängliga format. Detta sagda definieras närmare som; (a) en rätt att reproducera, katalogföra och lagra digitala böcker på en eller flera enheter samt att konvertera och koda dessa; (b) rätt att visa, marknadsföra, överföra, distribuera, sälja eller annars tillgängliggöra hela eller delar av digitala böcker för kunder²²⁵; rätt att (c) låta kunder lagra den köpta boken i servrar varifrån kunden därefter kan ladda ned boken från serverna; en rätt att (d) visa och använda varumärken och logotyper samt delar ur boken vid distributionen i marknadsföringssyfte och slutligen (e) att använda metadata på ett sätt som Amazon finner lämpligt och (f) att annars använda den digitala boken på ett sätt som motiveras utifrån tekniska förutsättningar.

Samtliga rättigheter (a-f) i det förra stycket får Amazon även låta sina kontraktsparter utöva, det vill säga en tredje part i förhållande till licensgivaren.²²⁶ Licensen avser en rätt att utöva rättigheterna (a-f) i hela världen om det inte är så att författaren eller förlagets rättigheter att distribuera böcker är undantagna från något territorium. Under sådana omständigheter är det endast de länder som författaren eller förlaget har rätt att distribuera sina böcker inom som ingår. Distributionen är således bred och omfattande.

Böckerna kan komma att omformateras av Amazon och författaren eller förlaget erkänner att oavsiktliga fel kan uppstå i en sådan process.²²⁷ Amazon kan ge författaren eller förlaget en valmöjlighet att applicera DRM-skydd på den upphovsrättsliga filen. Någon sådan skyldighet föreligger dock inte för Amazon och det är således i slutändan Amazon som bestämmer. Om en sådan valmöjlighet lämnas, garanterar dock inte ("make no representations") Amazon något beträffande DRM-skyddets effektivitet och Amazon kan således inte göras ansvarig för DRM-skyddets eventuella brister.²²⁸

I marknadsföringssyfte får Amazon visa och tillgängliggöra kapitel eller delar ur verket för potentiella kunder. För detta utgår ingen ersättningskyldighet för Amazon. All marknadsföring som relaterar till försäljningen genom Kindle Direct Publishing bestäms utan begränsningar av Amazon.²²⁹

²²⁵ Rätten att exponera och sälja den digitala boken under (b) sträcker sig till alla Amazon properties som definieras som "any web site, application or online point of presence, on any platform, that is owned or operated by or under license by Amazon or co-branded with Amazon, and any web site, application, device or online point of presence through which any Amazon Properties or products available for sale on them are syndicated, offered, merchandised, advertised or described"

²²⁶ 5.5. i originalskrift: "you agree that we may permit our affiliates and independent contractors [...] to exercise the rights that you grant to us [...]"

²²⁷ 5.1.5.

²²⁸ 5.6.

²²⁹ 5.2.1.

Angående försäljningen genom Kindle Direct Publishing finns det två ersättningsalternativ att välja mellan; en royalty om 35 procent alternativt 70 procent beräknat på *list price*, som är ett rekommenderat pris i detaljhandeln.²³⁰ Den högre royaltyn är tillämplig på försäljning i ett antal listade länder.²³¹ I övriga länder, däribland Sverige, är endast det lägre royaltyalternativet om 35 procent tillgängligt.

Avseende prissättning gäller att författaren eller förlaget förbinder sig att inte sätta ett högre pris än vad en fysisk eller digital kopia sätts till i någon annan försäljningskanal. För royaltyalternativet om 70 procent gäller dessutom att priset på en e-bok måste vara minst 20 procent lägre än priset på ett fysiskt exemplar av boken i andra försäljningskanaler.²³² Amazon har för båda royaltyalternativen bestämt prisintervallen som författaren eller förlaget måste hålla sig inom.²³³ Om priset sätts högre än så, får författaren eller förlaget ändå inte rätt till högre ersättning än royaltyn beräknad på det högsta tillåtna priset.²³⁴

Om författaren eller förlaget ansluter sig till avtalet enligt royaltymodellen om 35 procent gäller följande om kampanjer. Det förekommer att böcker görs tillgängliga kostnadsfritt i samband med olika kampanjer. Böckerna som distribueras via Kindle Direct Publishing ska ligga på samma nivå som på andra distributionskanaler – det vill säga att åtminstone samma kampanj ska gälla i Kindle Direct Publishing. Om det upptäcks att någon gratiskampanj föreligger på någon annan försäljningskanal kommer royaltyn under denna period automatiskt sättas ned till noll.²³⁵

Alternativet om en royalty om 70 procent är inte tillämpligt då innehållet i boken huvudsakligen består av allmän egendom (public domain). Då gäller det andra royaltyalternativet om 35 procent.²³⁶ För 70 procent royaltys har Amazon rätt att sälja boken i samtliga territorium där författaren eller förlaget har rätt att distribuera den inom.²³⁷ Om något av kraven för alternativet om 70 procent inte är uppfyllt kommer det automatiskt gå över till alternativet om 35 procent royalty.

²³⁰ List Price och Suggested Retail Price avser samma sak.

²³¹ Andorra, Österrike, Belgien, Kanada, Frankrike, Tyskland, Indien, Italien, Liechtenstein, Luxemburg, Monaco, San Marino, Monaco, Schweiz, Spanien, Storbritannien, USA och Vatikanstaden. Pricing Page 1A.

²³² Pricing Page 4.

²³³ List Price Requirements,

kdp.amazon.com/self-publishing/help?topicId=A301WJ6XCJ8KW0

²³⁴ 5.4.1.

²³⁵ Pricing Page 1 C.

²³⁶ 5 i.

²³⁷ 5 ii.

Avtalet innefattar även att boken per automatik kommer ingå i the Kindle Book Lending Program, vilket är en tjänst där en köpare erbjuds att låna ut boken till någon annan.²³⁸ Om boken ersätts enligt 35 procents-royaltysatsen, kan dock författaren eller förlaget välja att utesluta böcker ("opt-out") från Kindle Book Lending. Rätten att avstå gäller dock inte om boken omfattas av ett utlåningsprogram genom någon annan distributör.

Avtalet kan sägas upp när som helst av båda parterna. Om avtalet sägs upp av Amazon kommer licensgivaren i avtalet att meddelas inom fem arbetsdagar. Om avtalet istället sägs upp av licensgivaren kommer Amazon inom fem arbetsdagar undanröja boken från försäljningen.²³⁹

Ändringar i avtalet blir gällande samma datum som ändringen publiceras och det är upp till licensgivaren att hålla sig uppdaterad om sådana ändringar.²⁴⁰ Ändringar avseende royaltys och de upplåtna rättigheterna i avsnitt 5.5 blir dock först gällande 30 dagar efter publicering eller när licensgivaren har accepterat de nya villkoren.²⁴¹

4.4.1.1 Kindle Direct Publishing Select-villkor

Förlag och författare kan "upgradera" sin relation med Amazon genom att gå med i Select-alternativet. Villkoren som tillkommer är således valfria och behöver inte accepteras om författaren eller förlaget enbart vill vara med i Kindle Direct Publishing. Genom Select-versionen upplåter författaren eller förlagen en exklusiv rätt till Amazon att sälja och distribuera boken så länge man är med i programmet. Det är således inte tillåtet att samtidigt sälja eller distribuera boken på annat håll och det gäller samtliga territorium.²⁴²

Programmet går ut på att göra boken tillgänglig gratis i Kindle Store under fem dagar under en löpande 90-dagarsperiod. Författaren och förlaget kommer under denna 90-dagarsperiod inte erhålla några royaltys.²⁴³ Boken kommer även att ingå i Kindle Owners' Lending Library Program där boken kommer finnas tillgänglig för utlåning då den inte finns tillgänglig i Kindle Store.²⁴⁴

Ersättningen kommer, istället för att utgå som royaltys, att utgå från en fond där författaren eller förlaget kommer få en proportionerlig del efter hur många gånger som boken har lånats ut i Kindle Owners' Lending Program och beräknas på en kumulativ kvot av

²³⁸ 5.2.2.

²³⁹ 3.

²⁴⁰ 2.1.

²⁴¹ 2.2.

²⁴² Terms and Conditions for Optional Programs and Services 1.

²⁴³ Ibid 2.

²⁴⁴ Ibid 2.2.

samtliga böcker som ingår i programmet.²⁴⁵ Programmet är dock inte tillgängligt för kunder utanför USA och böckerna kommer inte heller att finnas tillgängliga på Amazons internationella websidor varför jag inte kommer gå djupare in på en redogörelse av avtalets villkor.

4.5 Kobo

Kobo är en kanadensisk e-boksdistributör som säljer böcker över hela världen genom sin egen e-boksshop på www.kobobooks.com. Det hör till en av de största internetförsäljarna av böcker i världen men, till skillnad från Amazon, säljer de enbart e-böcker. Kobo har även etablerat sig på svensk marknad och säljer svenska böcker. Enligt hemsida uppmanas den som vill distribuera böcker via dem att välja mellan två olika alternativ.²⁴⁶ För självpublicerande författare och för förlag som har begränsad tillgång till teknisk support, finns en egenutgivningstjänst – Kobo Writing Life. Andra uppmanas fylla i en blankett och skicka in för att därefter kunna förhandla villkoren med Kobo. Några potentiella villkor för det senare alternativet kommer således inte att behandlas här utan endast de ”fasta” villkoren som erbjuds i det första alternativet kommer jag redogöra för.

4.5.1 Kobo Writing Life

Kobo Writing Life vänder sig till författare och små förlag som behöver hjälp med konverteringen. Än så länge finns tjänsten endast tillgänglig på engelska. Kobo tar ingen avgift för att distribuera böckerna eller för att konvertera böcker till epub-format.²⁴⁷

Den som deltar i Kobo Writing Life upplåter åt Kobo Inc samt åt dess affiliates alla nödvändiga rättigheter att distribuera, överföra genom elektronisk metod samt sälja sådana verk som har blivit konverterade, antingen av Kobo eller av författaren själv.²⁴⁸ Det framgår inte direkt att det är fråga om en icke-exklusiv licensupplåtelse men det går ändå att utläsa indirekt från villkoren.²⁴⁹ Bland Kobos rättigheter inkluderas ett antal angivna exempel. Kobo har rätt att kopiera och lagra verket på en eller flera datorer.²⁵⁰ Andra exempel är att visa, överföra, sälja eller annars tillgängliggöra delar av eller hela verk genom digitala metoder för

²⁴⁵ Terms and Conditions for Optional Programs and Services 2.3.

²⁴⁶ Authors & Publishers, www.kobobooks.com/companyinfo/authorsnpublishers.html

²⁴⁷ Kobo Writing Life FAQ, 2. What is the cost to distribute my ebooks through Kobo? merch.kobobooks.com/writing_life/images/kwl_faq_120718.pdf

²⁴⁸ Kobo Writing Life Independent Publishers Program Terms & Conditions, writinglife.kobobooks.com/resources/serviceAgreement.html. Se ingressen samt under 2.2.

²⁴⁹ 4.2 den andra punkten där det framgår att Kobo kräver att priset måste vara minst lika lågt som det pris som erbjuds varje tredje part. Om licensen vore exklusiv hade det inte varit tillåtet att över huvud taget erbjuda ett pris till någon tredje part.

²⁵⁰ 2.2 den andra punkten.

kunder att ladda ned och/eller lagra, skriva ut, kopiera och klistra och/eller kommentera inkluderat på bärbara enheter.²⁵¹ Kobo har rätt att bestämma all marknadsföring som är relaterat till försäljningen genom Kobo inklusive rätten att i marknadsföringssyfte tillgängliggöra delar ur verket gratis.²⁵² Felaktigheter och brister som eventuellt kan förekomma vid konverteringen till e-bok kan inte Kobo ställas till ansvar inför.²⁵³ Ett annan betydelsefull rättighet för Kobo som nämns är att utöva sina rättigheter som finns angivna i avtalet även mot tredje parter.²⁵⁴

Bland villkoren finns en uttrycklig bestämmelse att författaren eller förlaget är ägare och licensgivare till alla rättigheter, titlar och intressen relaterade till verket. Dessutom finns det en uttryckligt erkännande att licensgivaren har alla rättigheter i verken som inte uttryckligen har eftergivits i villkoren. Kobo äger alla rättigheter, inklusive immateriella, till sina tjänster som verket säljs genom.²⁵⁵

Om licensgivaren kräver det, ska Kobo förse verken med DRM som hindrar användarna/kunderna från att kopiera och skriva ut verken.²⁵⁶ Kopiering av avsnitt, som inte överstiger 600 tecken, kan dock fortfarande vara tillåtet i Kobos tjänster för att dela med andra via sociala medier så som Facebook och Twitter.

Licensgivarens royaltys baseras på list price och är som utgångspunkt 45 procent av detta.²⁵⁷ Villkoren som går under denna utgångspunkt kallar Kobo för ”Standard Terms”.

Kobo har ett annat royaltyalternativ där ett betydligt mer åtstramande villkorspaket tillämpas som de kallar för IPP (Independent Publisher Program) Terms. Detta alternativ är tillämpligt på försäljningen inom ett antal listade länder, däribland Sverige.²⁵⁸ Inom detta alternativ erbjuds licensgivaren istället 70 procent i royaltys.²⁵⁹ Kobo ställer då ytterligare krav först och främst vad gäller inom vilket spann som list price tillåts sättas. Inom EU får det inte vara satt högre än EUR 12,99 samt inte lägre än 1,99.²⁶⁰ Dessutom måste list price vara satt åtminstone 20 procent lägre än på en fysisk upplaga om det finns någon sådan.²⁶¹ Priset får inte heller vara högre än det som erbjuds en tredje part, utan det måste vara lägre eller vara

²⁵¹ 2.2 den fjärde punkten.

²⁵² Ibid den femte punkten.

²⁵³ Ibid den tredje punkten.

²⁵⁴ Ibid den sjunde punkten.

²⁵⁵ 2.3.

²⁵⁶ 2.4.

²⁵⁷ 4.1. I avtalet används termen ”Suggested Retail Price” men detta är samma sak som list price och jag vill använda samma terminologi som Amazon och Smashwords använder.

²⁵⁸ Se listan under Schedule A till avtalet.

²⁵⁹ 4.2 .

²⁶⁰ 4.2 första punkten v.

²⁶¹ 4.2 första punkten ix.

på samma nivå.²⁶² Kobo bestämmer det slutliga försäljningspriset mot slutkund.²⁶³ Kobo måste få sälja boken inom samtliga geografiska områden som licensgivaren har immateriella rättigheter inom. Slutligen uppställs kravet att licensgivaren ska möta alla krav under IPP alternativet under hela säljperioden. Om något verk inte uppfyller kraven vid något tillfälle under en sådan period, kommer Standard-villkoren istället att tillämpas för hela säljperioden.

Licensgivaren får säga upp avtalet och ta bort sina böcker från försäljningen inom Kobos kanaler när som helst genom att lämna Kobo ett skriftligt meddelande härom åtminstone tio dagar i förväg.²⁶⁴ Kobo förbehåller sig rätten att behålla arkiverade kopior av verket i syfte att kunna säkerställa att de kunder som har köpt verket före avtalets upphörandet får fortsatt tillgång till det. Sådana arkiverade kopior ska raderas när det inte längre finns någon skyldighet för Kobo att tillgängliggöra verken på det nämnda sättet.²⁶⁵

Kobo kan säga upp avtalet när som helst med omedelbar verkan.²⁶⁶ Ändringar i avtalet blir gällande samma dag som de publiceras på Kobos hemsida. Ändringar avseende rättigheter och avgifter blir dock gällande antingen 30 dagar efter publiceringen eller när licensgivaren uttryckligen har godkänt detta.²⁶⁷

4.6 Smashwords

Smashwords är enligt deras hemsida världens största distributör av ”indie” böcker. ”Indie” är en förkortning av engelskans ”independent” vilket översätts med ’oberoende’ eller ’självständig’. Detta är ett kulturellt uttryck.

Smashwords tillhandahåller distribution genom försäljning både på den egna hemsidan www.smashwords.com samt till andra kanaler såsom iTunes, Kobo och andra stora försäljare av e-böcker.²⁶⁸ Det finns även ett distributionsavtal mellan Smashwords och Amazon men det är endast en liten andel av Smashwords böcker som distribueras därigenom. Smashwords förklarar att det beror på att Amazon i dagsläget saknar en massuppläggningstjänst.²⁶⁹ Tills en sådan tjänst skapas krävs det att boken har intjänat över USD 1 000 för att Smashwords ska överväga distribution av boken till Amazon Kindle Store.

²⁶² 4.2 andra punkten.

²⁶³ 4.1.

²⁶⁴ 3.

²⁶⁵ Ibid.

²⁶⁶ Ibid.

²⁶⁷ 1.1.

²⁶⁸ Barnes & Noble, Diesel ebook store, Sony Reader Store, Baker and Taylor’s Blio och Axis360 nämns som exempel på www.smashwords.com/about/how_to_publish_on_smashwords

²⁶⁹ www.smashwords.com/distribution, se ”Status of Amazon”

4.6.1 Smashwords villkor

Villkoren för Smashwords tjänster finns tillgängliga på hemsidan.²⁷⁰ Enligt villkoren upplåter författaren eller förlaget en icke-exklusiv och världsomfattande rätt för Smashwords att digitalt publicera, distribuera, marknadsföra och sälja verk och en rätt att upplåta dessa rättigheter åt andra.²⁷¹

Filen ska tillhandahållas Smashwords som en Microsoft Word .doc-fil och konverteras av Smashwords till rätt e-boksformat. Förlaget eller författaren får inte lov att utanför Smashwords distribuera och sälja en sådan fil som Smashword har konverterat utan medgivande.²⁷² Det är således inte möjligt att använda Smashwords tjänster som en gratis filkonverterartjänst. Smashwords reserverar sig för att vissa förändringar kan ske i verket vid konverteringen till olika filformat och garanterar inte att det bevaras exakt som det var före konverteringen.²⁷³

Royaltyn beror på vilken kanal boken säljs igenom. Den är 85 procent av nettoförtjänsten av försäljningen via www.smashwords.com.²⁷⁴ Nettoförtjänsten utgörs av försäljningspriset efter avdrag för kostnader så som kostnader för betalningshantering, felaktiga transaktioner, återbetalningskrav för kreditkortsgivare, avgifter från affiliates och liknande kostnader.²⁷⁵ I de fall som Smashwords distribuerar boken till någon annan försäljare är royaltyn i de flesta fall 60 procent av list price.²⁷⁶ Det förklaras i anslutning här till att detta alternativ medför en högre ersättning än vad det andra alternativet om 85 procent av nettoförsäljningen hade inneburit om det istället hade tillämpats. Smashwords kommer underrätta författaren eller förlaget om vilken ersättningsmodell som tillämpas för varje försäljningskanal. Licensgivaren kan välja att avstå ("opt out") från någon försäljningskanal om de så önskar.²⁷⁷

För försäljning i Apples iBookstore får författaren eller förlaget 60 procent av list price.²⁷⁸ För försäljningen i Kobo får författaren eller förlaget 60 procent om list price ligger mellan 0,99 och 12,99 för USD- eller CAD-denominerad försäljning. För försäljning i andra valutor får Smashwords licensgivare endast 38 procent.²⁷⁹

²⁷⁰ Smashwords Terms of Service, www.smashwords.com/about/tos

²⁷¹ 1.

²⁷² 5.

²⁷³ 2a. Detta var ett problem som Mats Berglund på Norstedts kunde förutse med formaten se avsnitt 3.4.

²⁷⁴ 6a.

²⁷⁵ 6b.

²⁷⁶ 6a.

²⁷⁷ Ibid.

²⁷⁸ Se under "How are earnings calculated?" www.smashwords.com/about/supportfaq#Royalties

²⁷⁹ Ibid.

Smashwords har rätt att distribuera ett urval från verket i alla sorters media för att kunna marknadsföra (a) författaren eller verket och/eller (b) Smashwords tjänster.²⁸⁰ Urvalet av verket kommer att licensieras gratis, för icke-kommersiellt bruk, för delning och kommer att överensstämja med den urvalsandel som författaren har tillåtit.²⁸¹

Tjänsterna erbjuder författaren eller förlaget att kontrollera prissättningen, distributionskanalerna, urvals rättigheter och slutligt format.²⁸² Alla böcker som är registrerade i Smashwords katalog för distribution i försäljningskanaler utanför www.smashwords.com kommer automatiskt att säljas i samtliga tillgängliga kanaler. När det gäller nya samarbeten och därmed tillkommande försäljningskanaler inkluderas alla registrerade böcker även i den distributionen. Däremot får alla författare möjlighet att välja med 48 timmars varsel att inte inkludera verket i den nya kanalen.²⁸³ Författare kan när som helst välja att exkludera en bok från en särskild försäljningskanal.²⁸⁴ Boken kommer då att tas bort från distributionen i www.smashwords.com inom fem arbetsdagar från meddelandet härom. Vad gäller de externa försäljningskanalerna genom någon av Smashwords samarbetspartners, kan det dock ta flera veckor innan boken exkluderas från försäljningen.²⁸⁵

Angående DRM för att förhindra intrång i upphovsrätten klargör Smashwords att de inte förser e-boksfilerna med något skydd som begränsar slutanvändarens möjligheter att nyttja verket på det sättet som de finner lämpligt.²⁸⁶ Filerna är därmed öppna och oskyddade och Smashwords kan inte fullständigt förhindra intrång i författarens upphovsrätt till verket. I anslutning till villkoret förklaras att i verkligheten kan DRM-skyddade verk mångfaldigas och spridas lika lätt som en tryckt bok kan skannas och digitaliseras.²⁸⁷ Smashwords påstår dessutom att det finns bevis som indikerar att försäljningen av DRM-skyddade verk inte säljer lika bra som de utan DRM eftersom slutanvändaren inte uppskattar begränsningarna som detta medför och inte heller att bli misstrodd för att kränka upphovsrätten till verket.²⁸⁸

I stället använder sig Smashwords av något som de kallas för Trust system, som bygger på ett förtroendeförhållande mellan författare och köpare. Genom att distribuera böckerna på Smashwords väljer författaren eller förlaget således att lita på slutanvändaren att han kommer

²⁸⁰ 6d.

²⁸¹ Ibid.

²⁸² 7.

²⁸³ 7.

²⁸⁴ 2c.

²⁸⁵ 2c.

²⁸⁶ 14a.

²⁸⁷ 14a.

²⁸⁸ 14a.

respektera författarens upphovsrätt. Författaren kan specificera ett eget yttrande om detta. Den vanligaste versionen som Smashwords licensgivare använder sig av lyder:²⁸⁹

This ebook is licensed for your enjoyment only. This ebook may not be re-sold or given away to other people. If you would like to share this book with another, please purchase an additional copy for each reader. If you're reading this book and did not purchase it, or was not purchased for your use only, then please return to Smashwords.com and purchase your own copy. Thank you for respecting the hard work of this author.

4.7 Google

Google omnämns ofta i sammanhang om digitala böcker. Min egen uppfattning är att det vore näst intill felaktigt att skriva en juridisk uppsats om upphovsrätt och digitala böcker utan att nämna något om Googles projekt och initiativ.

Det uppmärksammade projektet – Google Books – är ett digitalt biblioteksprojekt. Googles målsättning är att ”organisera världens information och göra den allmänt tillgänglig och användbar”.²⁹⁰ Projektet inspirerades av bland annat Project Gutenberg.²⁹¹ På hemsidan kan man läsa att framgångarna kring projektet tog fart i samband med lanseringen av en snabb inskanningsteknik som bättre bevarade de böcker som inskannades än vad andra tekniker hade gjort. Det rörde sig då om gamla böcker där upphovsrätten hade gått ut och så småningom gick sådana böcker även att ladda ned som en pdf-fil kostnadsfritt.

År 2004 offentliggjorde Google sina planer om att skanna allt innehåll från flera olika bibliotek²⁹² i USA – en total volym om 15 miljoner verk.²⁹³ I utbyte skulle biblioteken få en digital kopia av boken.²⁹⁴ Det har onekligen uppstått problem när upphovsrättsskyddade verk började beröras av projektet. Stridigheter råder avseende Googles förfarande att inskanna och katalogföra upphovsrättsskyddade böcker utan uphovsmännens tillstånd. Dessutom förekommer visning av ”snippets” som är några rader ur verken.

År 2005 stämde den amerikanska författareföreningen (The Authors Guild) Google för upphovsrättsintrång. Google ansåg att projektet inte var lagstridigt och hänvisade till en undantagsbestämmelse i amerikansk upphovsrättslagstiftning – ”fair use”. Därefter påbörjades en förlikningsprocess under flera år. Förlikningsavtalet som stod klart år 2008 blev föremål för prövning i domstol. Avtalet utsattes för flera hundra invändningar i målet som ledde till att parterna omförhandlade angelägenheter som varit föremål för protesterna. Det

²⁸⁹ Se ”Smashwords License Statement” www.smashwords.com/about/supportfaq

²⁹⁰ Om Google boksökning, books.google.se/intl/sv/googlebooks/history.html

²⁹¹ Ibid.

²⁹² Biblioteken var Harvard, University of Michigan, New York Public Library, Oxford och Stanford.

²⁹³ books.google.se/intl/sv/googlebooks/history.html

²⁹⁴ Dunn, Intellectual Property Law Blog, 8/12 2008.

omförhandlade förlikningsavtalet skulle återigen prövas inför domstol 2010. Domstolen skulle ta ställning till huruvida det åberopade förlikningsavtalet kunde få kollektiv verkan.²⁹⁵ För kollektiv verkan skulle det krävas att avtalet var ”fair”, ”adequate” och ”reasonable”. Google skulle enligt avtalet bland annat betala skadestånd på USD 45 miljoner till upphovsrättsinnehavare vars verk hade inskannats utan tillstånd. Avtalet skulle automatiskt omfatta en författare som inte aktivt begär att bli utesluten ur avtalet (”opt out”). Det vill säga att de blir oförhindrade att rikta anspråk mot Google med anledning av projektet om de inte väljer att frånträda förlikningsavtalet. Även denna gången utsattes avtalet för enorma mängder protester från hela världen, bland annat från Svenska Förläggareföreningen.²⁹⁶ Judge Denny Chin kom sammantaget till slutsatsen att avtalet inte var fair, adequate och reasonable och kunde således inte få kollektiv verkan. Om avtalet istället hade varit konstruerat som ett avtal som upphovsmännen som utgångspunkt stod utanför och sedan kunde välja att tillträda (”opt in” istället för ”opt out”), hade man kunnat få bukt på flera av de i målet framförda invändningarna.

På Google Books hemsida finns ”sanningar och myter” om projektet där man kan läsa att Google menar att de inte bryter några lagar.²⁹⁷ Det finns instruktioner för upphovsrättsinnehavare och bibliotek om hur de kan gå med i projektet. För upphovsrättsinnehavarna finns det olika alternativ för visning: fullständig vy som innebär att hela boken finns tillgänglig, förhandsgranskning som innebär att enbart ett urval från boken finns tillgänglig, strängvy som innebär att strängar (”snippets”) finns tillgängliga (för de första två alternativen står det uttryckligen att det krävs särskilt tillstånd från upphovsrättsinnehavarna, men det nämns inget om tillstånd för strängvyn) och slutligen alternativet där ingen förhandsgranskning är tillgänglig utan endast grundläggande information om boken.²⁹⁸

Inför mina intervjuer avsatte jag tid åt att spontansöka på olika svenska böcker i Google Books. De flesta sökningar resulterade i en träff där ingen förhandsgranskning var tillgänglig – utan visade endast titel, författare, antal sidor, utgivare och i vissa fall framsidan av boken. Däremot fann jag att boken *Lasermannen* av *Gellert Tamas* finns tillgänglig i förhandsgranskningsvy-alternativet. Följande information förekommer: ”Sidorna visas med tillstånd från Ordfront förlag.” Pernilla Söderberg som fanns på plats på Bokmässan som representant för Ordfront förlag kände inte till det men ville inte heller utesluta att Ordfront

²⁹⁵ Se Authors Guild et al. vs Google Inc.

²⁹⁶ Josborg, SVT, ”Det är en seger för upphovsrätten”, 23/3 2011.

²⁹⁷ books.google.se/intl/sv/googlebooks/facts.html

²⁹⁸ books.google.se/intl/sv/googlebooks/screenshots.html

hade gett ett sådant tillstånd till Google. Jag fann även att *Luftslottet som sprängdes* av Stieg Larsson finns tillgänglig i strängvy när jag sökte på ”Lisbeth Salander” i sökfältet. Det finns ingen text om att något tillstånd från Norstedts, som ger ut boken, har inhämtats. Tre utdrag från boken på några rader som innehåller ”Lisbeth Salander” visas. Norstedts representanter hade inget särskilt att säga om det.

Johan Hammarström från H:ström – Text och Kultur sa under en diskussion som jag hade med honom om Google Books att han tror att det kommer slå hårt mot mindre förlag som livnär sig på att ge ut böcker där upphovsrätten har gått ut, så som August Strindbergs verk. Han sa att sådana förlag kommer att försvinna.²⁹⁹

Jag har gjort försök att få tag i Googles villkor för försäljning i Googles försäljningstjänst som går under namnet *Google eBooks*. Villkoren i distributionsavtalen för författare och förläggare har dock visat sig vara sekretessbelagda och jag har inte fått tillgång till det eller ens fått svar på några specifika frågor om det. Tjänsten finns ännu inte i Sverige. Men den kommer troligen etableras här framöver.³⁰⁰

²⁹⁹ Läs min kommentar om detta i avsnitt 5.4.4.

³⁰⁰ När man skriver in ebooks.google.com i webbläsaren kommer följande meddelande upp: ”*Sorry! Books on Google Play is not available in your country yet. We’re working to bring the content you love to more countries as quickly as possible. Please check back again soon.*”

5 Resultat

5.1 En rättslig analys av villkoren

När det gäller villkorsredogörelsen under avsnitt 4 kan jag börja med att konstatera att det är svårt att göra en jämförelse mellan villkoren. Både Elibs och Publits avtal är mycket kortfattade och lämnar flera frågor öppna för tolkning. De amerikanska avtalen är däremot omfattande och inte alls lika utelämnande.

Ett omfattande och skriftligt avtal borde enligt specificationsprincipen vara att föredra för distributören på upphovsrätten område. Enligt specificationsprincipen skulle en otydlighet eller ett utelämnande av en omständighet från avtalet kunna tolkas till fördel för upphovsrättsinnehavaren och därmed till nackdel för förvärvaren i en sådan situation. Lunds tingsrätt uttalade i målet (HovR T 1512-07) om det förlagsavtal som saknade villkor för uppsägning att "[d]enna oklarhet måste drabba den part som har författat avtalet". En sådan tolkningsmetod höll dock inte i Hovrätten som istället valde att tolka avtalet till fördel för förvärvaren. En av orsakerna till att domen utföll på det sättet var att det rörde sig om en särskild avtalstyp sui generis, nämligen ett exklusivt förlagsavtal. Hade det istället handlat om ett icke-exklusivt distributionsavtal, som i det här fallet, är det enligt min uppfattning större skäl att ge företräde åt en sådan tolkningsprincip som tingsrätten uttryckte i målet. Ett icke-exklusivt distributionsavtal utgör nämligen inte sui generis och det finns inga dispositiva bestämmelser som särskilt reglerar den avtalstypen. Jag finner således en anledning till att påstå att otydliga avtal av den här typen med största sannolikhet kommer tolkas till nackdel för distributören utifall parterna skulle bli oeniga.

Att exempelvis upplåta åt Elib en *tillgång* till verket i digitalt filformat, utan att i avtalet förklara vare sig vad som menas med en sådan tillgång eller i vilket syfte som tillgången ska ske, medför förmodligen att villkoret tolkas restriktivt som utgångspunkt. Det framgår däremot av omständigheterna i övrigt på hemsidan och i syftet med avtalet att tillgången måste medföra exempelvis någon form av "lagring" av e-boksfilen för att kunna etablera en plattform som verket överförs ifrån till slutanvändaren. Specificationsprincipen kan således få ge vika för omständigheter som talar i en annan riktning.

Genom att orientera sig på Elibs hemsida upptäcker man att Elib visar och marknadsför böckerna som de distribuerar. Om vi förutsätter att det uppstår en situation där licensgivaren motsätter sig en sådan användning av verket på detta sätt och hävdar att det inte framgår av villkoren. Då kan det vara rimligt att tolka avtalet utifrån de omständigheter som framgår av

hemsidan och låta visning och marknadsföring ingå i innebörden av att Elib får tillgång till verket. Specifikationsprincipen kan således få ge vika.

Amazon, Smashwords och Kobo har i jämförelse beskrivit mycket ingående vad ”tillgången” innebär i en avtalsrelation med dem. I detta fall ligger det närmare till hands att inte tolka in något ytterligare än vad som finns angivet där, eftersom avtalet på grund av sin uttömmande karaktär får anses ha fullständigt reglerat vad som avses med tillgång. Specifikationsprincipen får således större betydelse. Publit har överhuvudtaget inte reglerat att de ska få tillgång till verket bland sina villkor. Men precis som i fallet med Elib kan det ändå anses framgå av övrig information på hemsidan och därmed intolkas bland villkoren.

Den dispositiva bestämmelsen mot ändringar av verket och vidareöverlåtelser som finns i URL 28 § har enligt villkoren avtalats bort i relationen med Amazon, Kobo och Smashwords. Både ändringar och överlåtelser av rättigheterna till en tredje part kan ske enligt deras villkor.

Ändringar och modifieringar kan förekomma i samband med konvertering till ett annat format stadgar villkoren hos de tre amerikanska distributörerna och de kan således inte garantera att verket distribueras i oförändrat skick. Lindriga förändringar så som exempelvis en ändring av typsnitt eller att ett kommatecken hamnar på ett annat ställe skulle knappast ses som en *ändring av verket* i den mening som avses i 28 §. Inte när det rör sig om en vanlig textbok i alla fall. Annat kan det vara som det rör sig om en bilderbok eller en barnbok med bilder där utseendet och layouten utgör en del i upphovsrätten. Däremot kan författaren eller förlaget ändå vara mån och engagerad över det slutliga utseendet av boken men det är förmodligen ett intresse som inte skyddas av URL 28 § i de flesta fall om det avser en textbok. För diskussionens skull, utgår vi dock från att en ändring av verket kan ske enligt den bemärkelsen som avses i 28 § genom en konvertering. Någon bestämmelse om ändring av verket finns inte bland villkoren med Publit och Elib och således borde presumtionen mot sådan ändring gälla. Det kan däremot – enligt vad som framkommit ur doktrinen om ändringar – följa av omständigheterna att ändring kan ske och att upphovsmannen ändå bör acceptera vissa ändringar.³⁰¹ Sådana omständigheter skulle kunna vara de olika formatens förutsättningar att behålla bokens ursprungliga utseende som författaren eller förlaget hade kunnat förutse. Mats Berglund på Nordstedts kunde förutse vissa förändringar i utseendet till följd av de olika formaten. Sådana ändringar är enligt mig tillåtna på grund av omständigheterna trots att presumtionen är den motsatta.

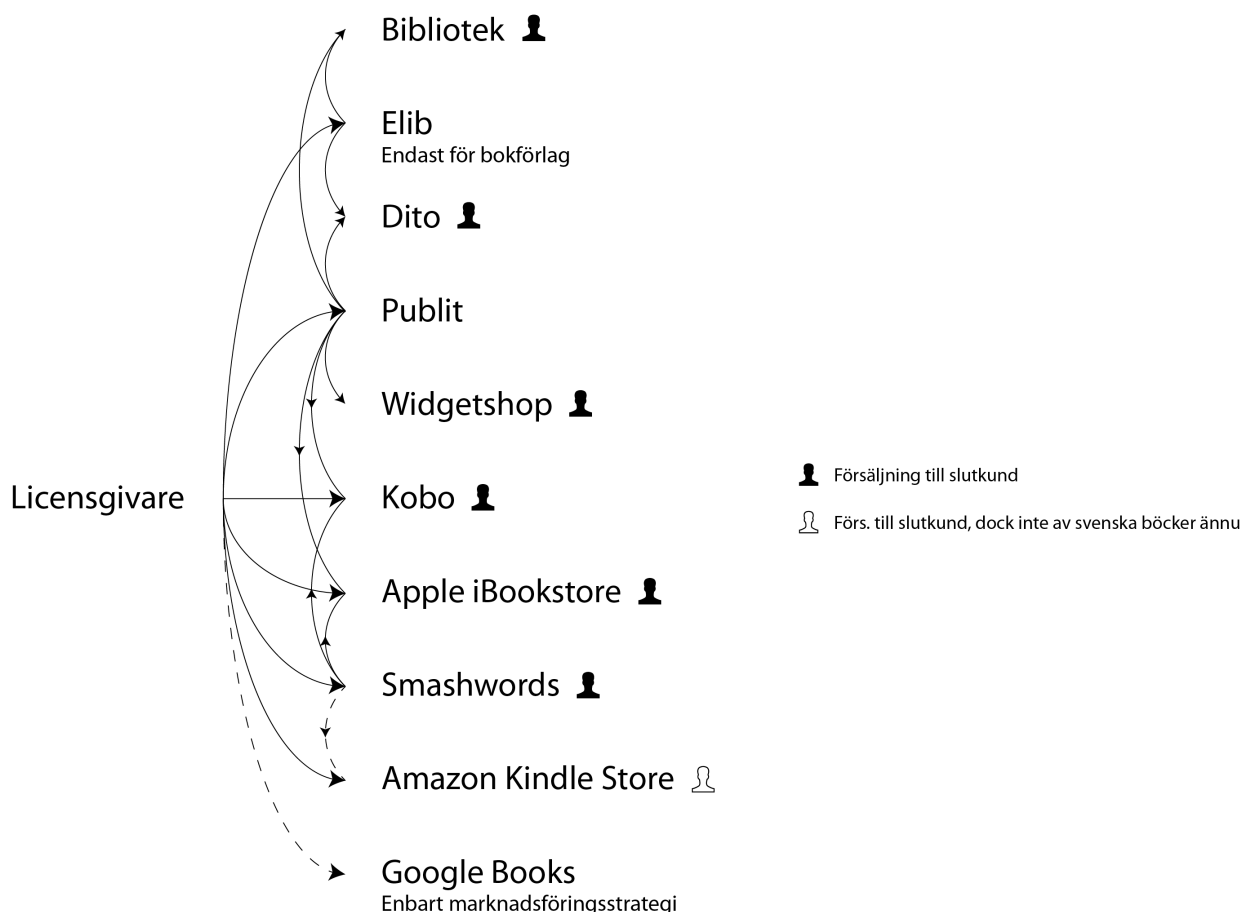
³⁰¹ Se avsnitt 2.4.4.

Elib är den enda distributör som uttryckligen anger att ingen av parterna äger överlåta sina rättigheter på någon annan. Eftersom Elib direkt tillgängliggör boken till slutkunden är det inte behövt att upplåta tillgänglighetsrätten på en tredje part. Ett så uttryckligt stadgande i villkoren i kombination med en dispositiv bestämmelse mot vidareöverlåtelser gör vidareöverlåtelseförbudet starkt och det skulle således krävas parternas medgivande.

Publit anger inget om vidareöverlåtelser bland villkoren. Eftersom Publit distribuerar till andra försäljningskanaler så som iBookstore och Kobo innebär detta att vidareöverlåtelser dock är nödvändiga förutsatt att boken inte överförs direkt av Publit som i Elibs fall. I annat fall tillgängliggörs boken av någon annan och då behöver detta först godkännas av författaren eller förlaget. Det är dock troligt att Publit och licensgivaren gör närmare överenskommelser kring detta i samband med att distributionen förmedlas till någon annan part och i så fall gäller inte den dispositiva regeln i 28 § på grund av överenskommelsen eller av omständigheterna i övrigt.

5.2 Karta över distributionsalternativ

För att enklare förstå hur de behandlande distributörerna och återförsäljarna förhåller sig tillvarandra, illustreras detta med en karta. Läsaren bör vara uppmärksam på att kartan inte uttömmande visar vilka försäljningskanaler som erbjuds hos respektive distributör. Såväl Elib som Publit och Smashwords erbjuder en mängd kanaler som inte syns på kartan.



Elibs tjänster är inte tillgängliga för författarna och således har det tydliggjorts att de endast är tillgängliga för bokförlag. Publits tjänster kan utnyttjas både av författare och bokförlag även om det först och främst erbjuder tjänster för förlag.³⁰² Apple är tillgänglig både för författare genom iBooks Author och för bokförlag som har tekniska färdigheter och som således kan leverera en färdig bokfil för distribution. I annat fall behöver förlaget gå via Publit

³⁰² Se svaret på frågan om privatpersoner kan använda Publit på Publits hemsida under länken "Vanliga frågor om Publit" www.publit.se/cms/faq-om-publitt/ senast besökt 2012-12-14. Publits VD Per Helin har därefter förtydligat i ett e-mail att kravet på att privatpersonen har ett avtal med *Bokrondellen* endast gäller fysiska böcker.

eller Smashwords. Relationen mellan Smashwords och Amazon är streckad på grund av att alternativet i dagsläget enbart verkar finnas för storsäljande böcker.

5.3 Diskussion kring valet av strategi

Av de intervjuade förlagen som ger ut e-böcker har alla uppgett att de använder Elibs och/eller Publits tjänster vid distributionen. Den gången som Lethe förlag gav ut en e-bok utnyttjades Elibs tjänster enligt Björn Ekdahl eftersom det inte fanns något annat realistiskt alternativ på marknaden då. Men vad kommer det sig att inget av de intervjuade förlagen har valt strategin att direkt sluta avtal med de försäljande aktörerna Amazon, Apple eller Kobo? Amazon säljer visserligen inte böcker på svenska ännu men det gör både Apple och Kobo.

Publits VD Per Helin uttalade under intervjun en övertygelse om att de distributörer som förmedlar e-böcker till flera försäljningskanaler samtidigt – så som Publit – kommer få större betydelse framöver i takt med att fler försäljningskanaler och försäljningsmetoder blir tillgängliga på marknaden. Jag tror att en anledning till att så många väljer Elib och Publit är att många förlag varken besitter någon teknisk eller juridisk expertis. De nya distributionsalternativen för e-böcker är oklara och så länge marknaden för fysiska böcker dominerar kan förlaget känna sig trygg med att anlita en svensk expert på e-böcker och istället fokusera på de klassiska formaten. Det är den lätta vägen. Det saknas större engagemang än så. Är kanske Mattias Castenfors på Norstedts inställning – att försäljning i Apple skulle kräva en mellanhand och att det är svårt – representativ för bokförlagens syn? Per Helin tror att den typen av uttalanden föranledas av ägarkonstellationer mellan förlag och andra distributörer (det vill säga Elib) som konkurrerar med Apple om e-bokmarknaden. Han menar att förlagen därigenom konkurrerar med Apple och att uttalandet inte behöver ha något med Apples tjänster att göra. Jag tror jämväl att det är den främsta anledningen till att Elibs ägarförlag, exempelvis Natur & Kultur och Norstedts, väljer att distribuera den vägen. Utifrån min egen erfarenhet är dock Apples villkor svåra att få tag i.³⁰³ Jag kan ha förståelse för att en författare eller ett förlag som även uppfattar det på samma sätt istället väljer att gå genom Publit eller via någon annan distributör som samarbetar med Apple. Publit går nämligen att kontakta och villkoren finns på hemsidan. Det är enklare att ha att göra med öppenhet än slutenhet.

³⁰³ Se anekdot i not 6 på s 11.

5.3.1 Strategiska överväganden

5.3.1.1 Intern omstrukturering av verksamheten för färre mellanhänder

Valet av strategi borde föras i anslutning till en diskussion om bokförlagens interna verksamhet. Om förlaget omgraderar sin verksamhet så att det med intern support klarar utföra formatet och förse filerna med DRM, finns det större incitament att hoppa över distributionsleden och leverera verket som elektronisk fil direkt för försäljning hos försäljaren. För att nå svenska återförsäljare så som Dito verkar det i dagsläget inte finnas någon ”färdig lösning” för ett förlag att sälja e-böcker därigenom utan det skulle antagligen krävas förhandlingar mellan förlaget och återförsäljaren för att finna en distributionslösning. Både it-supportfunktionen och förhandlingsprocessen skulle kosta pengar för förlagen och det finns således större incitament för förlag med stora försäljningsvolymmer att välja en sådan strategi. Förtjänsten med en sådan lösning på ett kostnadsmässigt plan är att undkomma distributörens avräkningsavgifter och eventuella konverteringskostnader. För försäljning genom Apple, som enligt Per Helin inte går att förhandla med, skulle förlagens förtjänst av att direkt sluta avtal med Apple vara att få 70 procent istället för 60 procent om de går genom Smashwords eller 63 procent om de går genom Publit. Publit debiterar dock 1 495 kronor för konverteringen men det är en liten summa i sammanhanget. Lönsamheten för en omstrukturering ökar således med stora försäljningsvolymmer.

5.3.1.2 Nordamerikanska detaljerade villkor

Om utgivaren skulle välja strategin att undvika mellanhänder i distributionen och samtidigt söka det högsta royaltyalternativet i Kindle Store och Kobo är det viktigt att vara välorienterad bland försäljarnas villkor för royaltyn. Båda kräver nämligen att böckerna ska vara till samma pris eller lägre som i andra kanaler och åtminstone 20 procent lägre än priset på den fysiska boken för att inte bestraffas med en låg royalty. Priset måste dessutom befinna sig inom det bestämda intervallet. Licensgivaren behöver därmed vara observant på faktorer som kan påverka prissättningen exempelvis valutaförändringar. Skulle priset hamna på en för hög nivå ”bestraffas man” med en avsevärt lägre royalty, i Kobos fall för hela säljperioden. Uppdaterade villkor publiceras på respektive avtalsparts hemsida. De stränga villkoren medför att regelbunden uppdatering av villkoren och kontroll av priset är viktigt för att ha kontroll.³⁰⁴

³⁰⁴ Amazons villkor har uppdaterats nu i december 2012 och den version som jag har redogjort för var från september 2012.

5.3.1.3 DRM

För försäljning av böcker genom Kindle Store är det i slutändan Amazon som bestämmer kring användningen av DRM. Licensgivaren förlorar således kontrollen över DRM användningen. Huruvida böcker till försäljning i Kobo ska förses med DRM är det upp till licensgivaren att bestämma. Elib anger bland villkoren att DRM ska användas men utnyttjar även mjuka DRM så som vattenmärkning. Kritiken mot hårda DRM, exempelvis kryptering, tillsammans med de program som finns tillgängliga på marknaden för att avlägsna sådana DRM, talar för att istället välja en strategi med mjuka DRM eller ett system som motsvarar Smashwords Trust System. Eftersom tekniken finns tillgänglig för att avlägsna DRM och sprida böckerna kommer DRM ändå inte hindra dem som ägnar sig åt piratverksamhet. Vad det istället begränsar är de ärliga köparnas nyttjande av det lagliga exemplar som de har köpt. Johan Thoréns ståndpunkt i diskussionen om pirater och e-böcker var att de lagliga e-böckerna måste vara enklare att få tillgång till än de piratkopierade böckerna och detta uttalande talar även för en sådan strategi. Om piratkopierade böcker saknar DRM och därmed blir enklare att använda än en köpt DRM-försedd bok, minskar incitamenten för en läsare att köpa boken. Genom att hålla priset på en e-bok på en låg konkurrenskraftig nivå, minskar incitamenten ytterligare att ägna sig åt piratverksamhet med den köpta boken.

5.3.1.4 Tillgänglighet

För den som allra högst prioriterar att nå ut till så många läsare som möjligt är viktigt att säkerställa att boken finns i samtliga tillgängliga format, eftersom dessa skiljer sig och inte kan läsas på alla enheter. I det fall en användare föredrar att läsa i programmet iBooks på en iPad är det viktigt att möjliggöra detta samtidigt som den med en Kindle-platta ska kunna köpa boken i det format som är mest läsarvänligt för denna enhet.

5.3.1.5 Momsen

Att momsens skilljer sig mellan tryckta böcker och e-böcker i Sverige kan naturligtvis påverka prissättningen för slutkonsumenten så att e-boken blir dyrare än en tryckt bok. Men det verkar för mig uppenbart att det råder problem kring prissättningen på e-böcker i Sverige på ett mer grundläggande plan än så. Momsskillnaderna kan dock beaktas vid strategivalet mellan de olika försäljningskanalerna.

5.3.1.6 Egenutgivande författare

Om en författare vill utnyttja de egenutgivningsalternativ för e-böcker som har presenterats och samtidigt vill ge ut fysiska böcker kan egenutgivningsstrategierna vara uteslutna under

det första året om man ska utgå från SFF:s mönsteravtal för förlagsavtal. Förlaget som ger ut boken i fysiskt format har nämligen en optionsrätt på e-boksutgivning under ett år.³⁰⁵ Roséns exempel om att förläggaren i ett förlagsavtal kan förhindra någon annan från att göra bokklubbsplaceringar för samma titel om inte förläggaren först har godkänt detta utgår från samma principer.³⁰⁶ Det kan således vara uteslutet för författaren att på egen hand ge ut e-böcker om han samtidigt har ingått ett förlagsavtal för utgivning av en fysisk upplaga av samma titel förutsatt att förlaget har e-boksutgivning i sin ordinarie verksamhet. Så som den svenska marknaden ser ut idag där den fysiska boken fortfarande dominerar, kan det på den här grunden bli svårt att utnyttja självpubliceringstjänsterna för den författare som vill nå ut till så många som möjligt. Det kan dock vara en god strategi för den författare som inte har fått något förlagskontrakt eller för den som på ett tidigt stadium vill prova att ge ut sitt verk före kontakten med ett förlag.

5.3.1.7 Marknadsföring med Google Books

Det verkar vid en orientering i Google Books inte vara särskilt vanligt för svenska bokutgivare att använda Googles tjänster. Den främsta fördelen med utnyttjandet av Googles tjänster som jag kan se är att boken blir sökbar bland Googles sökverktyg vilket kan vara en god strategi, särskilt för den som ger ut specialiserade böcker. När någon söker på ett ord, exempelvis en fackterm, i Googles sökmotor kan korta utdrag (snippets) ur böcker som innehåller det sökta ordet bli synliga. Detta är förmodligen inte en lika framgångsrik marknadsföringsstrategi vid försäljning av exempelvis rent skönlitterära böcker att enstaka ord blir sökbara som för facklitteratur och vetenskaplig litteratur där läsaren söker kunskap, inte en läsoplevelse.

Google Books kan även användas som ett verktyg för att ”bläddra” i boken likt den man kan göra i en fysisk bokhandel, genom förhandsgranskningsvyn. Funktionen kan vara värdefull för den målgruppen som vill köpa e-böcker och som inte vill behöva ta sig till en butik för att titta i boken innan de köper den. Visserligen förbehåller sig återförsäljarna Kobo, Amazon och Smashwords en rätt att på något vis tillgängliggöra utdrag ur boken för återförsäljarens kunder. Jag har själv provat att kostnadsfritt ladda ned ett utdrag från böcker i iBookstore för att få en uppfattning om hur det är att läsa en e-bok på min iPhone. Detta fyller samma syfte som att bläddra i boken på Google Books. Margaretha Zackrisson har sagt att Natur & Kultur ofta använder strategin att göra böcker tillgängliga för ett ”smakprov”.

³⁰⁵ Se avsnitt 3.6.1 samt not 176.

³⁰⁶ Se avsnitt 2.4.3.

Google Books kan utnyttjas som en del i en marknadsföringsstrategi för den som vill synas på så många platser som möjligt.

5.3.2 Sammanfattande slutsats

Även om de behandlade licensvillkoren endast utgör ett urval av de som finns tillgängliga på marknaden ger de upphov till flera möjliga strategier. Alternativen illustreras med distributionskartan på sidan 65. Övervägandena i avsnitt 5.3.1 ska läsas tillsammans med distributionskartan och en framgångsrik strategi går att finna när bokförlaget eller författaren har identifierat vad som ska prioriteras. Ska kontrollen över priset prioriteras framför den monetära intjäningen? I så fall bör Amazon och Kobo undvikas eftersom fri prissättning kan medföra en låg royalté. Hur ska tidsåtgången för att administrera alla kontrakt och tekniska kompetenser prioriteras i förhållande till tiden som investeras i själva skapandet? En omstrukturering av verksamheten gör att mellanhänder kan undvikas i distributionsledet. Omstruktureringen kan dock förändra fokus från den ursprungliga verksamheten om att ge ut kvalitetslitteratur till att bli mer av en it-support och administrativ byrå. Hur mycket kontroll över verket är man villig att ge upp i utbyte mot att distribuera boken till en stark marknadsaktör med ett åtstramat villkorspaket? Licensgivaren behöver exempelvis offra möjligheten att själv kontrollera användningen av DRM i utbyte mot att finnas tillgänglig i dominerande Kindle Store. Detta är exempel på överväganden som den utgivande personen bör ställa sig och som bör vara vägledande i valet av strategi. Utifrån diskussionen i detta avsnitt framgår fler ställningstaganden som licensgivaren bör överväga. Man kan även låta sig inspireras av Lethe förlag som går ihop med ett antal andra förlag för att etablera en försäljningskanal och därigenom själva upprätta sina villkor.

5.4 E-böcker i framtidsperspektiv

5.4.1 Det rättsliga läget

Enligt skattelagstiftningen räknas e-böcker som en tjänst och inte som en produkt. Kanske är det svårt att dra gränsen för vad som är en nedladdad bok och vad som är någonting annat när nya multimediala-format utvecklas med exempelvis rörliga bilder och ljud. Gränsdragningen för vad som är *litteratur* suddas ut.

En fysisk bok omfattas av författarpenningen, vilket inte en e-bok gör. Ett vanligt fysiskt bokexemplar kan säljas, utlånas eller annars spridas fritt enligt konsumtionsprincipen medan den rådande uppfattningen kring e-böcker är att konsumtion av upphovsmannens spridningsrätt avseende ett sådant exemplar inte är möjlig. Genom EU-domstolens dom i

UsedSoft v Oracle kan man ana en successiv förändring av den rättsliga gränsdragningen för vad som är en produkt eller tjänst och således vad som kan vara föremål för konsumtion.³⁰⁷ Om konsumtion kan ske med avseende på digitala datorprogram, det vill säga datorprogram som inte är lagrade på en fysisk enhet, är steget inte särskilt långt för att överta samma synsätt för e-böcker. Det som var vägledande för ställningstagandena i domen var själva licensen och dess syfte. Genom att studera detta var det snarare fråga om ett köp än ett abonnemang enligt EU domstolen. Jag skulle dock tro att det krävs ett ställningstagande i EU-domstolen för att ett likartat synsätt på andra verk än datorprogram ska slå igenom, eftersom datorprogram regleras i ett särskilt direktiv. Ett sådant fall dyker säkerligen upp så småningom på EU-domstolens bord och då kan vi få svar på frågan. Om en e-bok omfattas av konsumtionsprincipen kan det uppstå en helt ny marknad för handel med ”begagnade” e-böcker vilket ju skulle vara identisk med en ny e-bok.

Tendensen i rättsutvecklingen har varit att anpassa tillämpningen av regelverket gentemot de nya teknikerna för att få en lämplig tillämpning i den verklighet som de upphovsrättsliga verken befinner sig i. UsedSoft v Oracle är ett exempel på en sådan anpassning efter utvecklingen. NJA 2010 s 135 är dock ett exempel på en tillämpning i motsatt riktning eftersom HD här menar att ett fotografi inte är *utgivet* när det har tillgängliggjorts på internet och därigenom håller fast i de gamla traditionella formaten som fanns då lagstiftningen formulerades.³⁰⁸ Det är således ännu oklart åt vilket håll som tillämpningen och utvecklingen är på väg.

5.4.2 Biblioteksmodeller

De olika modellerna som biblioteksföreningen och förläggareföreningen har förhandlat kring det senaste året illustrerar att olika affärsmodeller för böcker kan bli aktuella. Förläggareföreningens förslag i förhandlingarna om att simulera e-böckerna till fysiska exemplar genom att låta bibliotekens utlån begränsas till ett visst antal åt gången kan leda till följande: en potentiell låntagare kan få beskedet att boken är ”slut” och får ställa sig i kö precis som till ett fysiskt exemplar som är utlånat. Det kan ju för låntagaren verka konstigt med tanke på att en e-bok inte *kan* ta slut. Härigenom tillvaratas inte digitaliseringens potential.

Biblioteksföreningens förslag om att upprätta en abonnemangsmodell tar däremot tillvara på det digitala formatets möjligheter där fler kan få tillgång till boken utan att få meddelandet

³⁰⁷ Se avsnitt 2.6.2.

³⁰⁸ Se not 87 på sidan 24.

att boken redan är utlånad. Mot en fast abonnemangsavgift får biblioteken tillgång till ett utbud som kan lånas ut. Det finns såklart för- och nackdelar med båda modellerna och det troligaste är att de i slutändan kommer överens om en modell som varken ser ut som abonnemangs- eller biblioteksmodellen. Det största problemet med abonnemangsmodellen är hur man ska säkerställa att författare får betalt för den tid och det engagemang som investerats i verket så att de incitament som upphovsrätten i grunden har att tillgodose säkerställs. Det kan vara det största problemet med abonnemangsmodellen på grund av svårigheten i att skapa en modell som tillgodoser upphovsmannens intressen. Hur ska man, utan att ta hänsyn till kvantiteten på utlånen, säkerställa att en författare som skrivit en populär bok bland låntagarna belönas jämfört med en författare vars bok inte har blivit populär? Det skulle kunna uppstå en situation där bibliotekens syfte om att ge alla personer möjligheten att ta del av böcker blir oförenlig med upphovsrättens ekonomiska incitament.

5.4.3 Marknaden

Det råder problem kring prissättningen av e-böcker idag i Sverige. Flera av de intervjuade personerna verkar vara överens om att det inte är rimligt att sätta samma pris på en e-bok som på en inbunden bok med tanke på alla kostnader som man undviker vid e-boksutgivningen. Men åsikterna skiljer sig åt med tanke på de svar jag fått från förlagen om deras prisstrategier och spontankontrollen på e-böcker som jag har gjort i svenska butiker.

Eftersom Kulturrådet med skattepengar har lämnat bidrag till ett antal svenska förlag ser jag en indikation att marknaden är exceptionellt trögstartad eftersom man från statligt håll lämnar bidrag i syfte att stimulera utgivningen. Jag tror att marknaden kan komma igång allteftersom stora ”multikommersiella” aktörer ger sig in på den svenska bokmarknaden med resurser att få igång konkurrensen. När utbudet kommer, kommer även marknaden. Det krävs ett ”svenskt Amazon” för att marknaden ska få fart.³⁰⁹

Vid en jämförelse med musik- och filmbranschen där båda har utvecklat affärsmodeller bestående i abonnemang – exempelvis *Spotify* och *Netflix* där användaren får betala en fast avgift i utbyte mot att kunna ”streama” musik och film – gör att det ligger nära till hands att anta att det kommer dyka upp motsvarande affärsmodeller även för böcker. Bland mig själv och min omgivning är Spotify det helt dominerande verktyget för att kunna ta del av musik idag. Biblioteken tror jag kan bli en viktig startmotor för liknande modeller för böcker. Ett Spotify för böcker kan vara ett annat sätt att få igång marknaden.

³⁰⁹ Läs Åbergs inlägg i avsnitt 3.2.

5.4.4 Bokförlagens roll i framtiden

Googles biblioteksprojekt Google Books är enligt Johan Hammarström ett fenomen som hotar små förlag som livnär sig på att ge ut böcker där upphovsrätten löpt ut.³¹⁰ Han nämnde August Strindbergs verk som exempel. Jag vågar inte ta ställning till huruvida påståendet stämmer eller inte men jag ifrågasätter om inte August Strindbergs läsare idag söker efter ett mer välpaketerat verk än det som Google Books erbjuder. Jag har själv provat att ladda ned August Strindbergs *Röda rummet* från Google Books som en pdf-fil och sparat på hårddisken på datorn. Hade det rört sig om ett verk varifrån jag söker någon specifik kunskap eller information, så som kurslitteratur, hade det varit intressant men avseende gamla skönlitterära verk skulle jag hellre köpa ett fysiskt exemplar eller ett exemplar i något annat digitalt format som är läsvänligare. Samma verk kostar inte mer än fem kronor att ladda ned som en snygg epub-fil från iBookstore som jag kan läsa i programmet iBooks. Jag är således inte säker på att Google Books behöver slå särskilt hårt mot förlagen som vill ge ut gamla skönlitterära verk. Däremot ställer det högre press på förlagen att de ska finnas ett mervärde förenat med att köpa boken istället för att läsa den gratis på Google Books.

Om man ska tro Lars Rambe kan bokförlagen behöva erbjuda mer i framtiden och behöva förändra och bredda sin verksamhet för att ägna sig åt fler saker än att ge ut böcker. Därigenom behöver inte ”hotet” genom den digitala utvecklingen inom bokbranschen bli lika påtaglig för förlagen. Björn Ekdahl har höga ambitioner för Lethe förlag om att vidga verksamheten till att bli ett upplevelseföretag och nämner det nya formatet epub 3. Så länge fysiska böcker efterfrågas kommer förlagen säkerligen ha kvar kompetensen att trycka böcker i sin verksamhet. Men i takt med att försäljningen av e-böcker ökar och försäljningen för fysiska böcker minskar, krävs det att förlagen fyller sin verksamhet med tjänster som siktar på digitala böcker och nya metoder vid marknadsföringen. Det kan vara it-relaterade kompetenser såsom multimedia och design eller att överhuvudtaget ligga i framkant vad gäller de digitala möjligheterna.

Bokförlagen kan ta inspiration av musikproducenter som med PR-tjänster strävar efter att etablera ett varumärke kring en upphovsman. Bokförläggarna skulle genom att befatta sig med ett brett kontaktnät bland inflytelserika trendsättare finna olika metoder för att nå ut i sociala medier. Genom att finna alternativa metoder tror jag att bokförlagen går en ljus framtid till mötes.

³¹⁰ Se avsnitt 4.7.

5.5 Avslutande ord

På lång sikt i Sverige har utvecklingen gått från ett system med fasta priser – med rädsla för minskat utbud av böcker – till att bli en marknad med fri prissättningen och som får en allt mer kommersiell prägel. Nu står den inför fler förändringar till att bli ytterligare kommersiell och konkurrensutsatt från flera håll. Säkerligen kommer många aktörer slås bort från marknaden och de dominerande svenska koncernerna inom branschen kommer bli konkurrensutsatta både från stora internationella företag men även från små och nytänkande företag. I takt med att olika multimediaformat utvecklas kanske till och med bokbranschen kommer hamna i direkt konkurrens med musik eller filmbranschen eftersom gränsdragningen för vad som är vilket sorts verk antagligen kommer suddas ut allt mer.

Debatten om upphovsrätt på internet och piratverksamhet tror jag kommer fortsätta under lång tid framöver och uphovsmännen kan tvingas släppa allt fler rättigheter i verket på grund av tekniken och marknadens krafter.

På längre sikt undrar jag om utvecklingen kommer medföra att fysiska boksamlingar kommer bli lika omoderna som CD- och DVD-samlingar? Kommer bokhyllan bli en lika omodern möbel som CD- eller DVD-stället är idag? Det är inte helt osannolikt om ni frågar mig.

Källförteckning

Offentligt tryck

Förarbeten

Prop. 2004/05:110. Upphovsrätten i informationssamhället – genomförande av direktiv 2001/29/EG, m.m.

Prop. 1994/95:58. Uthyrning och utlåning av upphovsrättsligt skyddade verk, m.m.

Betänkanden

SOU 2012:65. Läsandets kultur.

SOU 2010:24. Avtalad upphovsrätt.

SOU 1997:141. Boken i tiden.

Ds 2012:13. Ny bibliotekslag.

Ds 2007:29. Musik och film på internet – hot eller möjlighet?

Direktiv och yttranden från EU

Rådets direktiv 2001/29/EG av den 22 maj 2001 om harmonisering av vissa aspekter av upphovsrätt och närstående rättigheter i informationssamhället

Rådets direktiv 2006/112/EG av den 28 november 2006 om ett gemensamt system för mervärdesskatt

EU-kommissionens yttrande den 19 september 2012, C 283/7

Rättsfall

Svenska domstolar

NJA 2010 s 135

Hovrätten över Skåne och Blekinge, dom av den 3 april 2008, mål T 1512-07

Svea Hovrätt, dom av den 10 december 2002, Mål nr T 820-02

EU domstolen

C-128/11, UsedSoft GmbH v Oracle International Corp, dom 3 juli 2012

Amerikansk domstol

The Authors Guild et al. v Google Inc., United States District Court, Southern District of New York, dom av den 22 mars 2011

Litteratur

Bernitz, Ulf, Karnell, Gunnar, Pehrsson, Lars & Sandgren, Claes, *Immaterialrätt och otillbörlig konkurrens*, 12 uppl, Jure, Stockholm 2011 [cit. Bernitz m.fl. 2011].

Jensen, Ulf, Rylander, Staffan & Lindblom, Per Henrik, *Att skriva juridik*, 4 uppl, Iustus, Uppsala 2006.

Lebert, Marie, *A Short History of EBooks*, NEF, University of Toronto, 2009, E-bok tillgänglig exempelvis via www.gutenberg.org [cit. Lebert 2009].

Mattsson, Dag, Karnov kommentar till URL 1 §, Elektronisk upplaga uppdaterad 1/7 2011 (17/12 2012) [cit. Mattsson 2011].

Olsson, Henry, *Copyright – Svensk och internationell upphovsrätt*, 8 uppl, Norstedts Juridik, Stockholm 2009 [cit. Olsson 2009a].

Olsson, Henry, *Upphovsrättslagstiftningen – En kommentar*, 3 uppl, Norstedts Juridik, Stockholm 2009 [cit. Olsson 2009b].

Rosén, Jan, *Upphovsrättens avtal*, 3 uppl, Norstedts Juridik, Stockholm 2006 [cit. Rosén 2006].

Rosén, Jan, *Svensk rättspraxis*, SvJT 2004 s 146 [cit. Rosén 2004].

Rosén, Jan, *Förlagsrätt*, Juristförlaget, Stockholm 1989 [cit. Rosén 1989].

Sandgren, Claes, *Rättsvetenskap för uppsatsförfattare*, 2 uppl, Norstedts Juridik, Stockholm 2007.

Seville, Catherine, *EU Intellectual Property Law and Policy*, Edward Elgar, Cheltenham, UK 2010 [cit. Seville 2010].

Schollin, Kristoffer, *Digital Right Management – The New Copyright*, Jure, Stockholm 2008 [cit. Schollin 2008].

Wainikka, Christina, *Upphovsrätten i mediebranschen – en fråga om avtal*, SvJT 2007 s 599 [cit. Wainikka 2007].

Wainikka, Christina, *För vem behövs upphovsrätten*, NIR 2008:3 s 293-305 [cit. Wainikka 2008].

Rapporter

Svenska Bokhandlareföreningen & Svenska Förläggareföreningen

Bohlund, Kjell, Brodin, Bengt, Bokmarknaden 2012, (20/12 2012)
forlaggare.se/senaste-nytt/2012/ny-rapport-bokmarknaden-2012

Svenska Förläggareföreningen

Pettersson, Jan-Erik, Vad gör de på bokförlagen?, 5/10 2011 (20/12 2012)
forlaggare.se/rapporter/rapporter/2011/vad-gor-de-pa-bokforlagen

Snabbstatistik över förlagens försäljning, 1/10 2012 (21/12 2012)
www.svb.se/sites/default/files/SvFsnabbstatistik-201208.pdf

Artiklar

Ars Technica

Foresman, Chris, Apple updates iBooks Author EULA to clarify restriction on format, not content, 3/2 2012 (19/12 2012)
arstechnica.com/apple/2012/02/apple-updates-ibooks-author-eula-to-clarify-restriction-on-format-not-content/

Dagens Nyheter

Leffler, Tove, Stora prisskillnader på e-böcker, 5/8 2010 (18/12 2012)
www.dn.se/dnbok/dnbok-hem/stora-prisskillnader-pa-e-bocker

Digital Book World

Greenfield Jeremy, How Publishers Should Prepare for EPUB 3, 18/1 2012 (17/12 2012)
www.digitalbookworld.com/2012/how-publishers-should-prepare-for-epub-3/

Etablering Utomlands

Harkén, Tony, Snedvidna EU-momsregler driver företag i landsflykt, 5/7 2012 (21/12 2012)
www.etableringutomlands.se/sverige/sverige/item/snedvidna-eu-momsregler-driver-foeretag-i-landsflykt

Svensk Bokhandel

Jönsson, Carina, Elib sänker avgifterna, Nr 17:2012 (20/12 2012)
www.svb.se/nyheter/elib-s-nker-avgifterna

Laxgård, Kalle, E-böckerna säljer mer än inbundet i USA, 18/6 2012 (18/12 2012)
www.svb.se/nyheter/e-b-cker-s-ljer-mer-n-inbundet-i-usa

Laxgård, Kalle, Dito kan få 1 000 nya titlar, Nr 11:2012 (20/12 2012)
www.svb.se/node/6893641

Leffler, Tove, Apple stäms av justitiedepartementet, 12/4 2012 (20/12 2012)
www.svb.se/nyheter/apple-st-ms-av-justitiedepartementet

Leffler, Tove, Book Expo America – en summering, 11/6 2012 (18/12 2012)
www.svb.se/nyheter/book-expo-america-en-summering

Schmidt, Lars, E-böcker säljer bra på iTunes, Nr 8:2012 (20/12 2012)
www.svb.se/nyheter/e-b-cker-s-ljer-bra-p-itunes

Schmidt, Lars, Laxgård, Kalle, Publit bryter monopol på bibliotek, Nr 16:2012 (20/12 2012)
www.svb.se/nyheter/publit-bryter-monopol-p-bibliotek

Westlund, Johanna, Bokmässan 2011: Svenska branschen för slö för e-böcker, 23/9 2011 (18/12 2012)
www.svb.se/nyheter/svenska-branschen-f-r-sl-f-r-e-b-cker

Winkler, Lasse, E-bokssajten dito öppnas, 21/10 2011 (20/12 2012)
www.svb.se/nyheter/dito-r-i-luften

Svenska Dagbladet

Erlandsson, Adam, Näringsliv, Storsatsning på digitala böcker, 21/9 2011 (18/12 2012)
www.svd.se/naringsliv/de-vill-fa-oss-att-lasa-digitalt_6486238.svd

Hellekant, Johan, Kultur, E-bokskrig om Zlatanbiografi, 7/3 2012 (18/12 2012)
www.svd.se/kultur/e-bokskrig-om-zlatanbiografi_6904113.svd

Söderlund, Mats, Hedberg, Louise, Kultur, Inför ett lån per bok även för e-böcker, 14/1 2012 (18/12 2012) www.svd.se/kultur/kulturdebatt/infor-ett-lan-per-bok-aven-for-e-bocker_6769009.svd

Näringsliv, Allt fler läser e-böcker, 8/2 2012 (18/12 2012)
www.svd.se/naringsliv/allt-fler-laser-e-bocker_6831943.svd

Sveriges Radio – Kulturnytt

Weibull, Hedvig, Partnersamtal om e-böcker avbryts, 3/5 2012 (20/12 2012)
<http://sverigesradio.se/sida/artikel.aspx?programid=478&artikel=5090204>

Wikström, Morris, Är piratkopiering e-bokens fiende?, 25/10 2012 (18/12 2012)
sverigesradio.se/sida/artikel.aspx?programid=478&artikel=5322562

Wikström, Morris, Små förlag går samman för att utmana digitalt, 22/10 2012 (20/12 2012)
sverigesradio.se/sida/artikel.aspx?programid=478&artikel=5315810

Sveriges Television

Josborg, Louise, ”Det är en seger för upphovsrätten”, 23/3 2011 (19/12 2012)
www.svt.se/kultur/det-ar-en-seger-for-upphovsratten

Lindberg, Niclas, E-böckerna ruinerar biblioteken, 21/11 2012 (18/12 2012)
debatt.svt.se/2011/11/21/e-bockerna-ruinerar-biblioteken/

Övriga elektroniska källor

Amazon

History & Timeline, 7 2012, (18/12 2012)
phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=176060&p=irol-corporateTimeline

Anders Mildner

Mildner, Anders, Mer om eboksbrottningen, 15/1 2012 (18/12 2012)
www.andersmi.se/2012/01/mer-om-eboksbrottningen/

Cult of Mac

Sorrel, Charlie, How To Read Kindle Book In iBooks, And Keep Your Library In The Cloud [How-To], 15/6 2012 (18/12 2012)
www.cultofmac.com/173945/how-to-read-kindle-books-in-ibooks-and-keep-your-library-in-the-cloud-how-to/

Daniel Åberg

Åberg, Daniel, E-böckerna i Sverige kontra USA igen, 18/6 2012 (18/12 2012)
www.danielaberg.se/e-bockerna-i-sverige-kontra-usa-igen/

Åberg, Daniel, Grattis Författarförbundet – jag lovar att aldrig söka medlemskap hos er, 14/1 2012 (18/12 2012)

Intellectual Property Law Blog

Dunn, Michael K, The Google Book Digitization Settlement: The Fair Use Question Remains, 8/12 2008 (19/12 2012)
www.intellectualpropertylawblog.com/archives/copyrights-the-google-book-digitization-settlement-the-fair-use-question-remains.html

Issuu

How to Add Books to the new iPad and iPad 2, 17/5 2012 (18/12 2012)
issuu.com/traceyws/docs/how_to_add_books_to_the_new_ipad

Kulturrådet

Stöd till elektronisk utgivning av kvalitetslitteratur, (20/12 2012)
www.kulturradet.se/sv/bidrag/litteratur/Elektronisk-utgivning/

paidContent – The Economics of Digital Content

Curry, Ruth, DRM is crushing indie booksellers online, 6/4 2012 (18/12 2012)
paidcontent.org/2012/04/06/drm-is-crushing-indie-booksellers-online/

Project Gutenberg

The history and philosophy of Project Gutenberg by Michael Hart, 8 1992 (18/12 2012)
www.gutenberg.org/wiki/Gutenberg:The_History_and_Philosophy_of_Project_Gutenberg_by_Michael_Hart

Project Runeberg

About Project Runeberg, (18/12 2012)
runeberg.org/admin/

Publit

Hannes, To DRM or not to DRM, that is not the question, 23/6 2009 (18/12 2012)
www.publit.se/cms/tags/drm/

Om egenutgivning, (18/12 2012)
www.publit.se/cms/om-egenutgivning/

Salon

Southern, Mike, What Formats Does the Kindle Support? (18/12 2012)
techtips.salon.com/formats-kindle-support-4659.html

Svensk biblioteksforening

Biblioteken och e-boken, (18/12 2012)
www.biblioteksforeningen.org/wp-content/uploads/2012/08/NY_UTSKRIFT_folder_A5.pdf

Svensk biblioteksforening föreslår ny ersättningsmodell för e-boksutlåning, 3/10 2012 (18/12 2012)
www.biblioteksforeningen.org/2012/10/03/svensk-biblioteksforening-foreslar-ny-ersattningsmodell-for-e-boksutlaning/

Svenska Förläggareföreningen

Branschavtal, 25/8 2008 (18/12 2012)
forlaggare.se/forlagsjuridik/branschavtal

Samtalen om ny modell för bibliotekens inköp och utlån av e-böcker avslutade, 3/5 2012 (18/12 2012)
forlaggare.se/senaste-nytt/2012/samtalen-om-ny-modell-for-bibliotekens-inkop-och-utlan-av-e-bocker-avslutade

The Ideal Logical Company

Shatzkin, Mike, What the powers-that-be think about DRM, and an explanation of the cloud, 16/1 2011 (18/12 2012)
www.idealogue.com/blog/what-the-powers-that-be-think-about-drm-and-an-explanation-of-the-cloud/

Avtal mellan parterna:

Amazon Parties och författare/förläggare

Kindle Direct Publishing Terms and Conditions, 18/9 2012, senare uppdatering finns dock från 14/12 2012 (19/12 2012)
kdp.amazon.com/self-publishing/help?topicId=APILE934L348N

Elib AB och förlag

–

Kobo Inc och författare/förläggare

Kobo Writing Life Independent Publishers Program Terms & Conditions, 2/8 2012 (19/12 2012) writinglife.kobobooks.com/resources/serviceAgreement.html

Publit Sweden AB och förlag/författare

Användaravtal (20/12 2012)
www.publit.se/cms/användaravtal/

Smashwords Inc och författare/förläggare/agent/slutanvändare

Smashwords Terms of Service, 7/8 2012 (19/12 2012)
www.smashwords.com/about/tos

Författare och förlag

Mönsteravtal – Bok

Mönsteravtal – E-bok

Mönsteravtalen samt kommentarerna finns att ladda ned från
www.forfattarforbundet.se/sff/main.nsf/0/83EBF1A91517FC3DC125729200310303 (18/12 2012)

Övrig information som hämtats om e-boksdistributörer

Amazon

kdp.amazon.com (19/12 2012)

Apple

www.apple.com
support.apple.com
itunesconnect.apple.com (18/12 2012)

Elib

www.elib.se (19/12 2012)

Google

books.google.se (19/12 2012)

ebooks.google.com (20/12 2012)

Kobo

www.kobobooks.com (19/12 2012)

Publit

www.publit.se (19/12 2012)

Smashwords

www.smashwords.com (19/12 2012)

Intervjuer

Bokmässan 28/9 2012

Mats Berglund, projektledare pocket, ljudbok, e-bok, Norstedts
www.norstedts.se

Tryggve Carlsson, förlagschef, Carlssons förlag
www.carlssonbokforag.se

Mattias Castenfors, Norstedts
www.norstedts.se

Johan Hammarström, förläggare, H:ström – Text och Kultur
www.hstrom.se

Laura Mendez, förlagschef, LL förlag
www.lattlast.se/ll-forlaget

Lars Rambe, styrelseordförande, Hoi Förlag
www.hoi.se

Cilla Sjöholm, produktions- & redaktionsansvarig, Weyler förlag
www.svanteweylerbokforlag.se

Pernilla Söderberg, marknadsförare, Ordfront
www.ordfront.se

Johan Thorén, Bokförlaget Thorén och Lindskog
thorenochlindskog.se/om-forlaget/

Margaretha Zackrisson, förlagschef, Natur & Kultur
www.nok.se

Telefonintervjuer

26/10 2012
Björn Ekdahl, förläggare, Lethe förlag
letheforlag.se

13/11 2012
Per Helin, VD, Publit
www.publit.se

Mailkorrespondens

23/11 2012
Per Helin, VD, Publit
www.publit.se

1/11 2012 respektive 22/11 2012
Py Söderström, marknadschef, Elib
www.elib.se

BILAGA

Frågeunderlag inför intervjuer Bokmässan

Stora förlag och förlag med e-boksutgivning

1. Hur länge har ni gett ut e-böcker?
2. Har ni använt er av något annat format än epub?
3. Vilka distributionskanaler har ni använt er av för e-böcker?
4. Skiljer sig dessa distributionskanaler från tryckta böcker? Har de olika formaten på e-böcker begränsat distributionen?
5. Har ni utnyttjat gratistjänster såsom Google Books där internetanvändaren kan få se delar av eller hela böcker?
6. När lanseras e-versionen på en ny bok? Kommer den samtidigt som den inbundna boken eller kommer de först senare?
7. Är e-böckerna lönsamma idag? På längre sikt?
8. Skiljer sig prissättningen på e-böcker jämfört med tryckta böcker? Sättet som det bestäms på.
9. Varför är e-böcker fortfarande så dyra i jämförelse med pocketböcker?
10. Hur ser ni på e-bokens beroende av tillgängliga läsplattor till bra priser på marknaden samt tillgången till appar? Är detta ett potentiellt hot mot förläggarens kontroll över boken?
11. Finns det nya tillgängliga strategier som har uppkommit på grund av e-bokens inträde på marknaden som har gynnat er som förlag? Finns det några strategier som ni inte längre anser vara framgångsrika?
12. Hur ser ni på möjligheterna till självpublicering av e-böcker som bland annat Apple och Amazon erbjuder?
13. Tror ni att förlagen kommer få en annan uppgift i framtiden?

Små förlag och förlag utan e-boksutgivning

14. Ger ni ut e-böcker?
15. Har ni planerat att ge ut e-böcker?
16. Vad ser ni för nytta med att ge ut e-böcker?
17. Finns det några risker med en sådan strategi?
18. Finns det något underliggande tvång mot förlagen att ge ut e-böcker idag?

Registrering på kursen Examensarbetet höstterminen 2012.