

Forhandlingsveileder for TV-underholdningsproduksjoner:

Presiseringer:

Virke Produsentforeningen erfarer at kringkastere, strømmeplassformer og andre bestillere har stadig større forventninger til lavere budsjetter, større rettighetsverv og større eierskap i underliggende formater når de forhandler produksjons- og investeringsavtaler for TV-underholdningsproduksjoner.

Det er en ikke ubetydelig skjevhet i forhandlingsstyrke mellom partene, og produsentene føler seg ofte presset til å måtte akseptere mindre fordelaktige vilkår, og i verste fall vilkår direkte i strid med kollektive avtaleforpliktelser regulert i tariffavtaler og rettighetsavtaler.

Denne forhandlingsveilederen har til hensikt å gi en enkel oversikt over hva produksjonsselskapene bør være obs på når de forhandler produksjons- og investeringsavtaler med bestillere.

Råd og tips til forhandlinger:

Tabellen skal gi en enkel og oversiktlig beskrivelse av viktige forhandlingspunkter. Innholdet er dynamisk og endres i takt med den generelle bransjeutviklingen. Nærmere beskrivelse og ytterligere kommentarer til de enkelte rettighetspunktene gis under tabellen:

Rettigheter	Fullfinansiert	Ikke fullfinansiert
Lisensperiode	Gjenstand for forhandling. Kan maks være 10 år. Lisensperioder utover 10 år må forhandles direkte med Filmforbundet.	Forhandling, men bør prøve å få en lisensperiode under 10 år. Lisensperioder utover 10 år må forhandles direkte med Filmforbundet.
Nye lisensperioder	Må forhandles med bestiller. Husk å avklare kostnader med rettighetshavere i produksjonen før avtale inngås med bestiller.	Tilsvarende som for fullfinansiert.
Eksklusivitet	Gjenstand for forhandling. OK å akseptere eksklusivitet i norsk territorium i lisensperioden. Må avstemmes med eventuelle underliggende formateiere.	Gjenstand for forhandling. Større rom for å forhandle ikke-eksklusivitet eller hold backs når bestiller ikke fullfinansierer.
Territorier	Husk spesifisert betaling for territorier utenfor Norge. Må avstemmes med eventuelle underliggende formateiere.	Bør være restriktive med å godta at bestiller får rettigheter til territorier utover Norge. Må avstemmes med eventuelle underliggende formateiere.

VOD	Det er OK å godta at bestiller erverver VOD rettigheter på egne redaksjonelle plattformer i lisensperioden. Husk spesifisert betaling for territorier utenfor Norge.	Tilsvarende som for fullfinansiert.
Eierskap i produksjonen (inntektsdeling)	Eierskap bør alltid ligge hos produksjonsselskapet. Man kan forhandle med bestiller om inntektsdeling. Produksjonsselskapet bør ha minimum 50% eierskap og forvaltningskontroll. Bestiller skal ikke ha større andel av inntektene enn hva de har investert i produksjonen (NB – visningsvederlag bør ikke anses som investering).	Eierskap og forvaltningsrett skal ligge hos produksjonsselskapet. Bestiller skal maks ha en andel av inntektene som tilsvarer investeringen (NB – visningsvederlag bør ikke anses som investering).
Eierskap i format (inntektsdeling)	Produksjonsselskapet bør ha eierskap og forvalte formater produksjonsselskapet utvikler hos bestiller. Bestiller bør maks ha en andel av inntektene som tilsvarer investeringen i formatet, eventuelt minus kjøp av visningsrett. Bestiller bør ikke få mer enn 50% eierskap eller andel av inntekter. Formater produsent selv har utviklet bør ikke bestiller få inntekter fra/eierandel i. Formater produksjonsselskapet selv ikke har rettigheter til/ikke selv forvalter, skal ikke genere inntekter/eierandeler for bestiller.	Produksjonsselskapet skal ha eierskap og forvalte formater produksjonsselskapet utvikler sammen med bestiller. Bestiller skal maks ha en andel av inntektene som tilsvarer investeringen i formatet, eventuelt minus kjøp av visningsrett. Bestiller bør aldri få mer enn 50% eierskap /andel av inntekter. Formater produsent selv har utviklet skal ikke bestiller få inntekter fra/eierandel i. Formater produksjonsselskapet selv ikke har rettigheter til/ikke selv forvalter, skal ikke genere inntekter/eierandeler for bestiller.
Producers fee	Husk alltid å forhandle på dette.	Husk alltid å forhandle på dette.

Lisensperiode:

Absolutte begrensinger: 10 år følger av rettighetsavtalen med Filmforbundet. Alle de kommersielle kringkasterne vil kunne prøve å få videre rettigheter utover 10 år fra produksjonsselskapet, og selv håndtere de øvrige rettighetshavere gjennom Mediehusavtalen. Dette vil medføre at produksjonsselskapet ikke vil få mulighet til å forhandle nye lisensperioder, mens øvrige rettighetshavere får betalt direkte fra bestilleren etter 10 år.

Anbefaling: Produksjonsselskapet bør alltid forhandle på lisensperioden, og normalt ikke akseptere en lisensperiode utover 10 år.

Enkelte strømmeplattformer har en tendens til å kreve ubegrenset lisensperiode. Dersom produksjonsselskapet ønsker å inngå avtale med strømmeplattform på slike vilkår, må strømmeplattformen selv klarere ut rettighetshavere. Dersom produksjonsselskapet selv skal klarere rettighetservervet til stab, talent og deltakere osv i slike tilfeller, må det påses at avtalene harmonerer med kollektive avtaler og bransjepraksis – og man må belage seg på direkte forhandlinger med forbund som forvalter egne medlemmers rettigheter.

Nye lisensperioder:

Dersom bestiller ønsker nye lisensperioder skal produksjonsselskapet ha et vederlag som står i rimelig forhold til rettighetene bestiller erverver.

Husk alltid å avklare om dere har rettigheter til å gjennomføre salg av nye lisensperioder eller om det må gjennomføres forhandlinger med rettighetshavere i produksjonen eller deres respektive forbund. Kartlegg også alltid kostnadsbildet knyttet til rettighetsklareringer før dere avtaler salg av nye lisensperioder med bestiller.

Eksklusivitet:

Det er normalt å gi bestiller eksklusivitet i norsk territorium i lisensperioden, men det bør forhandles om begrenset eksklusivitet dersom bestiller ikke fullfinansierer produksjonen.

Dersom bestiller ønsker eksklusivitet i andre territorier enn Norge, må de betale et rettighetsvederlag for dette som kompenserer for det potensielle inntektsbortfallet dette medfører. Det anbefales at dette vederlaget synliggjøres og spesifiseres i produksjonskontrakten med bestiller.

Dersom NRK krever rettigheter til å ta med produksjonen inn i Nordvisjonen, med eksklusivitet for Nordvisjonsmedlemmene, så skal dette kompenseres for.

Territorier:

Dersom bestiller ønsker rettigheter i andre territorier enn Norge, skal det kompenseres for inntektsbortfallet dette representerer. Det anbefales at dette vederlaget spesifiseres i produksjonskontrakten med bestiller.

Dersom NRK krever rettigheter til å ta med produksjonen inn i Nordvisjonen, så skal dette kompenseres for. Merk at NRK ikke kan kreve å ta produksjonen inn i Nordvisjonen, det skal alltid være gjenstand for forhandling.

Eierskap og inntektsfordeling i produksjonen:

Produksjonsselskapet bør alltid eie produksjonen og forvalte rettighetene på vegne av alle som har rettigheter i produksjonen.

Bestiller bør aldri få større eierskap/inntekter i produksjonen enn andel av finansiering, og aldri mer enn 50%. Dersom bestiller kjøper alle rettigheter til evig tid, bør produsent prøve å forhandle frem en vederlagsmodell der det utbetales et vederlag basert på antall seere hos bestilleren (suksessvederlag).

Eierskap og inntektsfordeling i formatet:

Dersom formatet forvaltes/eies av andre enn produksjonsselskapet (ikke bestiller), må produsent aldri gi bestiller videre rettigheter enn hva underliggende formatavtale gir anledning til.

Det er viktig at produksjonsselskapet legger inn en stor innsats for å beholde eierskapet og forvaltningsretten til format som utvikles med finansiering fra bestiller. Bestiller kan gis en rett til andel av inntekter generert fra formatsalg m.m., som tilsvarer bestillers størrelse på investering i utvikling av formatet, men de bør aldri gis eierskap eller forvaltningsrett.

Producers fee:

Størrelsen på producers fee vil variere fra produksjon til produksjon og i forhold til hvem bestiller er, men det er viktig at produksjonsselskapet er bevisst på å kreve producers fee, ofte som en prosentandel av godkjent budsjett.