

## 9. Konsumptionsprincippet

Jeg er nødt til at introducere et enkelt juridisk begreb, konsumptionsprincippet, for mange økonomiske problemer skyldes manipulation af dette grundlæggende princip med det særegne navn. Jeg stødte på det under mine fremstød for at gøre LaserVision kendt i Danmark. Jeg læste erhvervsret, så det lå lige for at undersøge tingene selv.

### Musikposten

Da jeg efter 6. semester etablerede virksomhed, regnede jeg ikke med, at den ville påvirke studierne på civilingeniørlinjen. Jeg reklamerede med, at virksomheden havde døgntelefon, hvilket vil sige, at man døgnet rundt kunne ringe og indtale sit navn og adresse, hvorefter jeg ville sende mit katalog til den potentielle kunde.

På min Commodore 64 registrerede jeg alle CD-udgivelserne på floppydiske. Jeg skrev omhyggeligt udgivelserne alfabetisk ind i et tekstbehandlingsprogram, og de enkelte sider blev nydeligt udskrevet på den fine skrivemaskine, der var min dyreste investering. I oktober 1984 udkom Musikpostens første katalog med en oversigt over alle CD-plader på det danske marked, og meget taktisk havde jeg også skrevet en præsentation af LaserVision-systemet i CD-kataloget.

Jeg kaldte virksomheden for Musikposten for at markere, at jeg handlede med musik, og at det var pr. postordre. Jeg begyndte at opbygge et varelager, og snart havde jeg byens største samling CD-plader. Det rygtedes, og kunderne begyndte at dukke op på privatadressen på Duebrødrevej for at se udvalget igennem.

Jeg boede hos mine forældre med mine mange søskende, og de var ikke glade for de fremmede, der ikke var lige gode til at tage hensyn. De jokkede gerne ind i dagligstuen i store beskidte støvler, og de kunne finde på at ryge i vores ellers røgfrie stuer. Det var ikke holdbart. Jeg var nødt til at åbne en rigtig butik.

Jeg planlagde både salg og udlejning. Jeg ville give det klassiske publikum en mulighed for at høre flere versioner af Beethovens 9. symfoni, før den foretrukne indspilning blev valgt. CD-pladens robusthed gjorde den velegnet til udlejning, og jeg ville bruge udlejning til at fremme salget af den lidt mere ukendte musik. Den drøm bristede, allerede inden jeg fandt en butik. Lidt for smarte forretningsfolk var begyndt at udleje CD-plader - ikke for at fremme salget, men for at sælge kassettebånd til privatkopiering: Lej en CD-plade og køb et kassettebånd! Folketinget greb ind. Ved lov nr. 274 af 6. juni 1985 blev 2. pkt. i ophavsretslovens § 23, stk. 1, ændret og blev til: "Dog kan eksemplarer af musikværker ikke uden ophavsmandens samtykke spredes til almenheden gennem udlejning."

§ 23. Når et litterært eller musikalsk værk er udgivet, kan udgivne eksemplarer spredes videre eller fremvises offentligt. Dog kan eksemplarer af musikværker ikke uden ophavsmandens samtykke spredes til almenheden gennem udlejning.

*Ophavsretslovens nye § 23, stk. 1*

As requested I enclose copies of our latest LaserVision Album Catalogues and give below details of our wholesalers:

Messrs. S. Gold & Sons,  
Gold House,  
69, Flempton Road,  
Layton,  
London E10 7 NL.  
TELEPHONE: 01-359-3600

Lightning Records & Video,  
841 Harrow Road,  
London NW10 5NH.  
TELEPHONE: 01-696-5255

I trust this information will be of assistance to you and wish you luck in your venture.

*Philips Electronics LaserVision Division til Musikposten, 7. november 1984*

### **LaserVision take-off**

At åbne en butik betød både en betydelig investering og en betydelig forpligtelse. Min vilje til at sætte afhæng af drømmen om at markedsføre LaserVision. Philips i England var hjælpsom. Det var intet problem at få lov til at forhandle pladerne, men det var også vigtigt, at LaserVision ikke var en døgnflue. Der var kamp om videomarkedet dengang. Philips' VCR båndoptager med spolerne over hinanden var på vej ud. U-matic havde vundet indpas på uddannelsesinstitutionerne, fordi det var stabilt og robust, mens Sony Betamax gav det bedste billede og var først med HiFi-lyd. Alligevel blev VHS det dominerende videosystem.

RCA lancerede også deres CED-system i England, hvor det konkurrerede med LaserVision. Sonys nederlag havde vist, at det ikke nødvendigvis var det bedste system, der vandt, og der gik rygter om, at Philips var på vej ud af LaserVision-markedet igen. Det bekymrede mig, så jeg skrev til Philips igen og fik et fint svar.

In the U.K. we are negotiating to hand all the origination of new titles to the programme owners and the two main distributors who are hoping to announce their first package of top quality titles in August/September.

Our direct involvement was always a short term activity until the system established itself sufficiently to encourage the programme owners to promote the LaserVision system. We are very happy to hand this activity back to the experts.

The latest catalogue is enclosed. I think that new developments within the system make it very unlikely that it will fail now.

*Philips Electronics LaserVision Division til Musikposten, 4. juli 1985*

Jeg blev beroliget af Philips' forklaring. De første LaserVision-titler var ganske vist udgivet af Philips, som havde købt rettighederne til en blandet landhandel af titler, men det var kun for at støtte markedsføringen. Philips mente, at LaserVision nu kunne stå på egne ben, og filmselskaberne ville fremover stå for udgivelsen af titler. Det skete via et samarbejde med Lightning Distribution, som forhandlede udgivelserne med de enkelte filmselskaber. Enten købte Lightning rettighederne og udgav selv filmene, eller også fungerede Lightning som distributør af titler, der blev udgivet af de enkelte filmselskaber. Warner var det første Hollywoodselskab, som udgav videoplader i et sådant samarbejde med Lightning.

Jeg blev Lightnings forhandler i Danmark, og hver måned fik jeg en sludder med LaserVision manager Vaughan Leverton om de kommende titler. Cool!

Jeg var nu nået så langt med projektet, at jeg meddelte studiekammeraterne på AUC, at de ikke skulle regne med mig til projektarbejdet efter sommerferien.

RECORDS & TAPES VIDEO FILMS  
HOME COMPUTER SOFTWARE  
LASERVISION DISCS COMP  
TELEPHONES MUSIC VIDE  
ACCESSORIES BOOK  
COMPACT DISCS HO  
COMPUTER HARDWARE



COMPUTER HARDWARE & SOFTWARE  
CESSORIES COMPUTER HARDWARE  
RECORDS & TAPES VIDEO FILMS  
HOME COMPUTER SOFTWARE  
LASERVISION DISCS  
S RECORDS & TAPES  
WARE MUSIC VIDEOS

---

841 HARROW ROAD, HARLESDEN, LONDON
NW10 5NH TELEPHONE: 01-969 5255 TELEX: 927813 LARREC

---

ORDER DESK 01-969-8344  
FAX 01-968-5432




**WARNER HOME VIDEO**

---



**CLINT EASTWOOD**  
**PALE RIDER**




MEL GIBSON  
**MAD MAX**  
**BEYOND THUNDERDOME**  
with TINA TURNER



STEVEN SPIELBERG Presents  
**THE GOONIES**  
A RICHARD DONNER FILM

---



**NOW ON LASERDISC!**


---

Start the summer in style with these three blockbusters from Warner Home Video, now being made available through Lightning Distribution in Laserdisc format.

First of the new titles to be released, on 6th June, will be Clint Eastwood's "Pale Rider", in which the town of Carmel's favourite local government official makes a dramatic return to the western genre. Following "Pale Rider", "Mad Max III - Beyond Thunderdome" will be issued on June 13th. The latest and greatest in the phenomenally successful Mad Max series again stars Mel Gibson as Max, with a strong supporting cast headed by Tina Turner.

*Lightnings pressemeddelelse, sommeren 1985*

## LaserVision præsentationsvideo

Ingen almindelige mennesker i Danmark vidste, hvad LaserVision var for noget, men næsten alle mennesker havde en videobåndoptager. Jeg planlagde at lave en præsentationsvideo af LaserVision, hvor jeg demonstrerede de revolutionerende features, og efter den tekniske præsentation ville jeg vise klip fra nogle af de film, man kunne få på LaserVision. Et argument imod LaserVision var det samme som imod Compact Disc til at begynde med: "Man kan jo ikke få ret mange plader til systemet." Jeg ville udlåne en videokassette med et par minutters uddrag fra hver film. Der var mange blockbusters blandt de første udgivelser, så det var ikke svært at lave et show på en times tid, og det skulle filmsamlerne sidde og savle over.

Spørgsmålet var, om jeg måtte kopiere fra pladerne til det formål. Kurset med Preben Bang Henriksen besvarede ikke spørgsmålet, så jeg kontaktede Danmarks førende specialist på området, advokat Johan Schlüter. Jeg havde selv forsøgt at opbygge en filmsamling ved at leje film og overspille dem, men kvaliteten var for ringe til, at jeg ville spille min tid på at se film på den måde. Jeg var medlem af Videorent, som kunne skaffe hvad som helst, men det så til gengæld rædselsfuldt ud. Kvaliteten blev bedre, da der kom styr på markedet.

I videobranchens store, flotte hæfte med omtaler af alle de danske udgivelser så jeg, at Johan Schlüter selv havde skrevet forordet. Han så ud til at have styr på alt det her med videofilm, så jeg søgte råd hos ham.

- Du skal sørge for at have rettighedshavernes tilladelse, sagde han. - Og hvem er så det, spurgte jeg. - Hvem er det helt præcist, jeg skal spørge?

Det kunne han ikke svare på. Faktisk var han en skuffelse, for han kunne ikke svare på ret meget. Jeg besluttede at skrive til de enkelte filmselskaber i England.

I am delighted that you wish to take on the launching of the system single-handed in Denmark. I wish you every success. Regarding the use of excerpts from Embassy Home Entertainment's films, you have my permission to use them but on the following basis only: They should be used with discretion and for promotional purposes only, under no circumstances should these excerpts be used on a video tape which is then sold to the consumer.

*Embassy Home Entertainment til Musikposten, 28. marts 1985*

Unfortunately, we have to advise you that we do not have the rights to distribute outside of the United Kingdom and in the circumstances, therefore, we can only suggest you contact Philips Video direct at PO Box 298, City House, 420-430 London Road, Croydon CR9 3QR, to obtain further details on the distribution within Denmark.

*Rank Video Library til Musikposten, 17. april 1985*



Musikpostens åbningsreception, 1. oktober 1985

Svarene spændte fra de begejstrede til de forsigtige, der ikke turde udtale sig om retighederne i Danmark. EF var da 27 år gammel, og både England og Danmark havde været med i 12 år, men videorettighederne var stadig opdelt i territorier!

Idéen var god, da jeg kun havde postordre, men det vigtigste - billedkvaliteten - kunne ikke overføres til VHS alligevel. Det var endnu bedre at demonstrere det fine billede "live", og det kunne jeg gøre i en butik, så jeg droppede idéen.

Jeg vidste også, at 40 plader i hånden er bedre end en liste med 800 titler, så jeg hængte pladerne op i vinduet og plastrede hele væggen til med omslag, og det tog brodden ud af fordommene om, at man ikke kunne få ret mange film.

Ole Andersen var redaktør af Aalborg Stiftstidendes søndagsavis, og han var så glad for videofilm, at han havde sin egen faste spalte til anmeldelser. Jeg lånte ham en LaserVision-afspiller, og han var vildt begejstret. Hver uge anmeldte han mindst én ny LaserVision-film. Det skabte kontroverser med videobranchen, især da han skrev om *Rambo: First Blood 2* (1985) lige efter, at den gik i biografen. Så gik rygterne om, at FDV ville lukke min butik. En videoforhandler klagede til FDV og prøvede at forklare Ole Andersen, at det var ulovlige film, fordi FDV ikke havde tilladt dem. Han fik dette kølige svar: "Sig mig, har du aldrig hørt om EF?"

**VIDEO** ved OLE ANDERSEN



Rambo i en af de kniber, han klarer sig ud af.

## First blood 2

»Rambo«  
LASERDISKEN  
Næppe er succes-filmen om vietnamhelten Rambo taget af biografernes repertoire, førend den foreligger som videoplade. Det er en film for alle yndere af voldsomme krigsscener. Og for en gangs skyld er det bedøvende ligegyldigt, at der ikke er danske undertekster for videoplade-film. De grynt, Sylvester Stallone udstøder, er internationalt forståelige.

Da filmen havde premiere i Aalborg i oktober 1985, skrev Stiftstidendes anmelder »Lange«:

»Teknisk er det en flot film, der laver ustyrligt gode billeder med sine helikoptere, sine himle, jungler, vandfald, eksplosioner - sine ultranærbilleder af olielignende svulmende muskler, af

hærdet stål, sorte munder, stærkt blankt læder. Symbolerne falder over hinanden og alt samles i Stallones stærkede klippefjæs, hans dybe, døde, formørkede blik«.

Videoplade. 93 minutter. 350 kr.

### Musikposten er blevet til Laserdisken

Special-forretningen for videoplader og compactdisks i Prinsensgade 38 i Aalborg har taget navneforandring fra Musikposten til Laserdisken. Det skyldes, at det første navn bevirkede, at folk kom ind for at købe musikinstrumenter, og at navnet mindede lidt for meget om en postordreforretning.

Aalborg Stiftstidende, 2. februar 1986



*Forårsudstillingerne i Aalborghallen, 1986-1995*

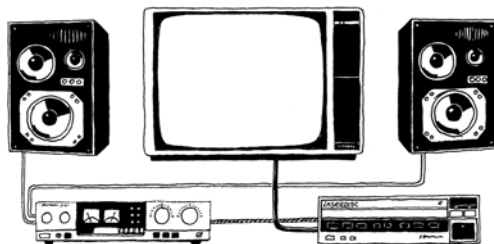
## Udstillinger

Det gjaldt om at vise systemet frem, så folk ved selvsyn kunne konstatere, hvor flot det så ud, ikke mindst i forhold til VHS. Jeg deltog på udstillinger, især den årlige udstilling i Aalborghallen, der blev besøgt af op imod 50.000 mennesker.

Det første år viste jeg en film på ét fjernsyn fra en videokassette og den samme film på et andet fjernsyn fra en videoplade, så man kunne sammenligne. Det gav ballade med de tv-forhandlere, der også udstillede. De beskyldte mig for at snyde med videosignalet fra videokassetten for at få videopladen til at se bedre ud.

Pioneer kom ind på det europæiske marked efter en succesfuld introduktion i USA og Japan af LaserDisc-systemet, som de kaldte det, og det løftede markedet. Musikposten var ikke et velegnet navn til en butik, så jeg skiftede til Laserdisken, der indikerer, at det handler om en disk, der aflæses af en laser.

For mig drejede det sig om at dele min glæde ved film med andre mennesker. Min mission var at give folk filmoplevelser, de ikke ville få uden mig. Også den tekniske kvalitet har betydning for filmoplevelsen, og på lydsiden var LaserDisc i topklasse. Første skridt i udnyttelsen af den gode lyd var at lære folk at forbinde deres afspiller med stereoanlægget. Ikke alene kan man se stereofilm, selvom fjernsynet kun er mono, man slipper også for at bruge fjernsynets højttalere, der i almindelighed ikke er på højde med separate højttalere. Man får under alle omstændigheder et større lydbillede ved at flytte højttalerne lidt væk fra skærmen.



*Brug stereoanlægget, når du ser film!*



LaserDisc-markedet var en niche, men dog en niche, der tiltrak seriøse filmfans, også inden for industrien. Systemet blev støttet af filminstruktørerne, og allerede fra 1985 begyndte filmene at udkomme på LaserDisc i deres rigtige format med Woody Allens *Manhattan* (1979) som den første. Woody Allen var som de fleste andre filminstruktører utilfreds med den beskæring af billedet, der normalt blev gjort, når filmene blev vist i tv. Betydningen af dette overgreb uddybes i kapitel 22.

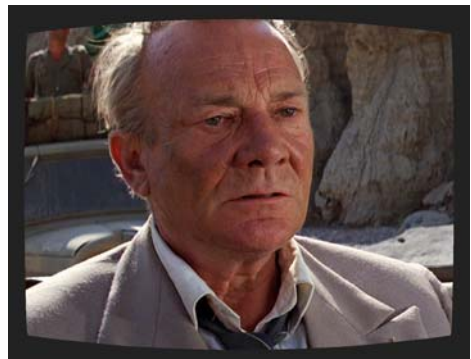
LaserDisc gav i det mindste mulighed for at gøre de originale værker tilgængelige. Jeg benyttede udstillingerne og katalogerne til at demonstrere forskellen på letterbox-formatet, der med sorte bjælker på skærmen slet ikke er et filmformat, men blot en metode til at vise hele billedet, og pan&scan, hvor en stor del af billedet skæres væk. Forbrugerne var ret uvidende om dette. Den umiddelbare reaktion var som regel, at der måtte mangle noget, når der var sort på skærmen. På udstillingerne spillede jeg begge versioner ved siden af hinanden, og ofte kom en samtale til at forløbe således:

- Hvorfor mangler der noget?
- Hvilket billede tænker du på?
- Billedet til venstre er kun halvt!
- Mener du virkelig det? På hvilket billede kan du da se pigen?

Så gav jeg den besøgende fred og ro til at se nøjere efter. Mange mennesker følte sig snydt af film i letterbox-formatet, men jeg viste, at det forholder sig omvendt; at det er pan&scan-versionen, der mangler noget. Eksemplet er fra *Indiana Jones and the Last Crusade* (1989). Til venstre er letterbox-formatet, der viser billedet i sin fulde bredde, og til højre er pan&scan-versionen, der fylder tv-skærmen ud.



Mit første LaserDisc-katalog



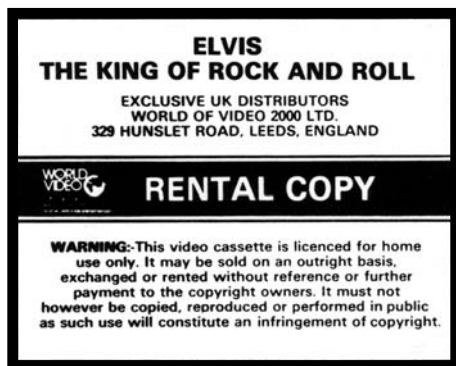
## Sommeren 1986: På studietur i London

Det hændte, at jeg købte film hjem til andre videoforhandlere, og sådan kom jeg til at kende Per Jensen, der var bestyrer af en videoforretning i Århus, indtil han rykkede teltpælene op og slog sig ned i London. Herfra inviterede han mig på en studietur. Jeg havde ikke været i London siden 1980, og det var før, der var nogen videobranche. Et besøg i London var også en lejlighed til at besøge Lightning.

Det var en øjenåbner. Vi besøgte flere videoforretninger, som tilsyneladende lå på hvert andet gadehjørne med et stort og meget varieret udvalg af film. Og så kunne man ikke alene leje videokassetterne, man kunne også købe dem til priser helt ned til £9,99. Per Jensen fortalte, at videobranchen var fri - i modsætning til den danske. Havde man butik, kunne man få en konto hos en grossist, og hvis man ikke havde butik, kunne man klare det med lidt frækhed og gode talegaver. Per havde konto hos både Lightning og S. Gold & Sons, den anden af de to store distributører. Han tog mig med til Gold, hvor vi gik rundt i en gigantisk lagerhal fuld af videoer. Vi fyldte blot indkøbsvognen og betalte ved kassen ved udgangen.

Udlejning var også den dominerende distributionsform i England. Videoforhandlerne købte kassetterne hos grossisterne med henblik på at udleje dem til forbrugerne. Udlejning til forbrugerne var det utvetydige formål med kassetterne, der blev leveret med en mærkat på omslaget: "Manufacturer's Recommended Rental Price". Der var intet skel mellem salgskassetter og udlejningskassetter andet end prisen. Hvis en film var billig nok, ville forbrugerne ofte købe filmen, og hvis man var rig nok, var man velkommen til at købe en "udlejningskassette". Nye udgivelser havde en høj pris, da målgruppen var butikkerne, som udlejede dem, og efter 6-9 måneder blev prisen sat ned til et niveau, der gjorde filmene attraktive at købe for almindelige forbrugere.

Jeg købte en videokassette med Elvis til lavpris, men ikke desto mindre havde producenten på kassetten gjort det klart, at jeg var velkommen til at udleje den.



Mærkatet på selve videokassetten

Det var et problem i markedsføringen af LaserDisc, at jeg ikke udlejede plader. Det var almindeligt at leje film, men kun hardcore filmsamlere kunne finde på at købe en film. Holdningen var som regel: Hvem vil se en film mere end én gang?

Min oprindelige idé om at udleje for at fremme salget blev aktuel igen, og jeg drøftede den med Lightnings Laser-Vision manager. Han syntes, det var en glimrende idé, men Per Jensen foreslog at vente lidt: "Der er måske et problem!"



### Kulturministeriets redegørelse

Per Jensen fortalte mig om en videoudlejer i København, som udlejede film, han importerede fra England. Det havde givet ham problemer. Der var nedlagt forbud, og han var havnet i en retssag. Per Jensen mente ligesom mig, at EF-reglerne var klare, og hans advokat, der fulgte sagen, var også sikker på, at videoforhandleren ville vinde. Men måske var det bedst at vente, til retssagen var afgjort?

Jeg holdt kontakt til Per Jensen og spurgte ham jævnligt om status i retssagen. Var der kommet en afgørelse? Nej, det var der ikke, og det ene øjeblik mente han, at videoforhandleren ville vinde sagen, og det næste var han i tvivl. Efteråret gik, og vinteren gik, og hen på foråret blev jeg utålmodig. Hvor svært kunne det være? Justitsministeriet har vel styr på landets love, tænkte jeg, så jeg skrev simpelthen til det og spurgte, om jeg måtte sælge og udleje videoplader, jeg købte i England. Jeg fik at vide, at det hørte under Kulturministeriet, så jeg ville få svar derfra.

Månederne gik, og jeg hørte intet. Jeg ringede til Kulturministeriet for at høre, om det havde fået mit brev. Jo, og jeg ville også få et svar - snart. Men intet skete. Hen over sommeren ringede jeg jævnligt til Kulturministeriet, og det blev mere og mere mystisk. På et tidspunkt fik jeg at vide, at der var skrevet et svar til mig, men så var det blevet standset. Nu var de gået i gang med at skrive et nyt.

Hvem havde standset det første svar? Hvorfor var det blevet standset? Jeg ville blot aflive rygterne om, at min forretning var ulovlig, og vide, om der var noget i vejen for, at jeg udlejede videofilm i Danmark på samme måde som i England. Hvor svært kunne det være? Omsider fik jeg et svar, og som min gamle lærer ville have sagt: "Megen skrig, kun lidt ild." Hvordan kunne det tage så lang tid?

Kulturministeriets svar var dybt utroværdigt. Ifølge Kulturministeriet var bøger og gramfonplader det eneste, man måtte handle med i Danmark uden særlig tilladelse! Hvis det var sådan, var der ikke noget at sige til, at ophavsretsloven var kommet i EF's søgelys, tænkte jeg, da jeg læste brevet.


Eneretten til eksemplarspredning efter § 2 er i lovens § 23 undergivet forskellige begrænsninger. Efter § 23, stk. 1, kan udgivne eksemplarer af et litterært eller musikalsk værk frit spredes videre, når værket er udgivet. Bestemmelsen i § 23 omfatter kun litterære eller musikalske værker, ikke filmværker. Filmværker er herefter undergivet den fulde eneret til eksemplarspredning efter lovens § 2. Dette medfører blandt andet, at det i Danmark ikke er tilladt uden samtykke fra rettighedshaveren til almenheden at udleje et beskyttet videogram, herunder en videoplade, eller udbyde det til salg uanset hvor og hvordan videogrammet måtte være erhvervet.

For så vidt angår foreneligheden mellem ophavsretsloven og EF-reglerne om de frie varebevægelser kan ministeriet oplyse, at spørgsmålet i øjeblikket er genstand for overvejelser under en verserende sag ved EF-Domstolen om en dansk videoudlejers udlejning af en i Storbritannien indkøbt videofilm.

# INTRODUCTION

YOUR UP TO DATE GUIDE TO  
PRE-RECORDED VIDEO TAPES  
AVAILABLE FROM:

RECORDS & TAPES VIDEO FILMS  
HOME COMPUTER SOFTWARE  
LASERVISION DISCS COMP  
TELEPHONES MUSIC VIDE  
ACCESSORIES BOOK  
COMPACT DISCS HOM  
COMPUTER HARDWARE



COMPUTER HARDWARE & SOFTWARE  
ACCESSORIES COMPUTER HARDWARE  
RECORDS & TAPES VIDEO FILMS  
HOME COMPUTER SOFTWARE  
LASERVISION DISCS  
S RECORDS & TAPES  
WARE MUSIC VIDEOS

841 HARROW ROAD, HARLESDEN, LONDON

NW10 5NH TELEPHONE 01-969 5255 TELEX 927813 LARREC

ORDER DESK 01 969 8344

FAX 01 968 5432

Lightning Video, a division of Lightning Distribution Ltd., are wholesale distributors for all major catalogues of video software. We offer a comprehensive service, including special offers, display material, accessories and advice on rental and product together with an efficient, accurate computer ordering and extension system. All product supplied is free of restrictions and can be offered for subsequent rental and sale.

*Lightnings katalog med bestemmelsen om udlejning og salg*

### Mine egne undersøgelser

Jeg lagde mærke til, at Kulturministeriet henviste til den retssag, Per Jensen havde fortalt om. Brevet var underskrevet af Louis Hersom, så jeg ringede til ham for at få mere at vide. Han kendte til sagen og fortalte, at Kulturministeriet netop havde skrevet et indlæg til EU-Domstolen i den forbindelse, og han var heller ikke i tvivl om, hvordan sagen ville ende: "Videoudlejeren vil tabe med et brag."

For en sikkerheds skyld bad jeg Lightnings LaserVision manager give mig lov til at videresælge pladerne. Det var et absurd spørgsmål, og han spurgte tilbage, om meddelelsen i Lightnings katalog ikke var klar nok: "All product supplied is free of restrictions and can be offered for subsequent rental and sale."

Den 1. september 1988 startede jeg på HD på AUC. Undervisningsmaterialet til faget erhvervsret bestod af en lovsamling med bl.a. den aktuelle ophavsretslov og lærebogen *Dansk Privatret*, der indeholdt et udførligt kapitel om immaterialret. Til min lettelse bekræftede lærebogen, hvad jeg havde læst i *Karnovs Lovsamling* året før. Begge henviste til ophavsretslovens §§ 23 og 25 - ikke kun til § 23.

I §§ 23 og 25 findes regler, der i almindelighed sikrer ejeren af et eksemplar af værket ret til at sprede det pågældende eksemplar videre eller fremvise det offentligt, når værket er udgivet, eller for kunstværkers vedkommende et eksemplar er overdraget til andre. Disse regler er nødvendige, hvis man vil sikre, at ejeren kan råde over sit eksemplar, idet dette ellers ikke ville være tilladt i henhold til de almindelige regler i § 2.

Utroligt nok havde Kulturministeriet glemt § 25, for den løste problemet: "Når værket er blevet udgivet, må de udgivne eksemplarer spredes videre." Det er ikke til at misforstå.

Hvis et kunstværk kun eksisterer i ét eksemplar og ikke udgives, f.eks. et maleri, en skulptur eller et smykke, og kunstneren sælger det eller giver det væk, må det også spredes videre og vises offentligt. Så hvis man køber en kjole hos en modedesigner, må man også have den på til et offentligt selskab uden at spørge om lov først.

Bestemmelsen i § 25 er udtryk for almindelig sund fornuft. Det er sært, at Kulturministeriet overså den!

På biblioteket læste jeg i *Karnovs Lovsamling*. Der var §§ 23, stk. 1, og 25, stk. 1, beskrevet som udtryk for det såkaldte "konsumptionsprincip". Der var henvist til M. Koktvedgaard.

Jeg læste ikke det omtalte tidsskrift, men senere købte jeg Mogens Koktvedgaards *Lærebog i immaterialret*, 2. udgave, 1991. Her er også henvist til konsumptionsreglerne i ophavsretslovens §§ 23 og 25 - ikke kun til § 23.

Ifølge Mogens Koktvedgaard opleves konsumptionsprincippet som en selvfølge. Hvem vil spørge forfatteren om lov til at videresælge en bog, man har købt?

Exemplarejeren har ejendomsretten til det fysiske eksemplar, ophavsmanden har ophavsretten til værket, hvoraf eksemplaret er et af de »synlige afpræg«. Herved kan der opstå vanskelige retskonflikter, og det er netop disse konflikter, der er søgt løst gennem konsumptionsreglerne i §§ 23 og 25. Konsumptionsregler vedrører altid kun *eksemplarer*, ikke værker, og deres indhold er i sin typiske skikkelse, at ophavsretten opædes (konsumeres) gennem det lovlige eksemplarsalg. Når dette er sket, er ophavsretten opført for så vidt angår de solgte eksemplarer, og køberen har da fri adgang til videresalg, udlån, visning etc., men aldrig til eksemplarfremstilling eller offentlig fremførelse. Konsumptionsreglerne vedrører således kun sprednings- og visningsretten.

Den ophavsretlige konsumtion er et vigtigt princip, der normalt opleves som en selvfølge. Ingen ville vel drømme om at spørge forfatteren, hvis man ønsker at videresælge en bog, man har købt.

§ 25. Når ophavsmanden har overdraget et eller flere eksemplarer af et kunstværk til andre, eller værket er blevet udgivet, må de overdragne eller udgivne eksemplarer spredes videre, og værket må vises offentligt på anden måde end i fjernsyn eller ved visning af film. Værket må dog medtages ved indspilning og visning af film eller fjernsynsprogram, når gengivelsen af det er af underordnet betydning for filmens eller fjernsynsprogrammets indhold.

#### *Ophavsretslovens § 25, stk. 1*

§§ 23, stk. 1, og 25, stk. 1, er udtryk for det såkaldte konsumptionsprincip, se herom **M Koktvedgaard** i Tidsskrift utgivet af Juridiska Föreningen i Finland, hæfte 4, 70 227-43.

#### *Karnovs Lovsamling, note 61, 1987*

Fra Jakob Stegelmann havde jeg hørt om André Poulsens forgæves forsøg på at standse hans parallelimport, og sådan var det sikkert ikke gået, hvis parallelimport var ulovligt.

Jeg brugte adskillige eftermiddage på hovedbibliotekets læsesal i selskab med *Karnovs Lovsamling*. Ifølge § 1, stk. 1, er et filmværk et “kunstnerisk værk” og altså omfattet af loven.

Jeg var ikke blevet overbevist om, at mit salg af film, endsige udlejning, var ulovligt. Tværtimod! Loven stod ikke i vejen for planerne om at udleje.

§ 1. Den, som frembringer et litterært eller kunstnerisk værk, har ophavsret til værket, hvad enten dette fremtræder som en i skrift eller tale udtrykt skønlitterær eller beskrivende fremstilling, som musikværk eller sceneværk, som filmværk, som værk af billedkunst, bygningskunst eller brugskunst, eller det er kommet til udtryk på anden måde.

Stk. 2. Kort samt tegninger og andre i grafisk eller plastisk form udførte værker af beskrivende art henregnes til litterære værker.

### *Ophavsretslovens § 1*

### **Laserdiskens udlejningsprogram**

Jeg var ikke imponeret over Kulturministeriet. I løbet af 5 måneder havde det ikke opdaget, at konsumptionsprincippet ikke alene består af § 23, men også af § 25. Et opslag i ophavsretsloven eller en almindelig lærebog ville have afsløret dette, men jeg kunne ikke udelukke, at udlejning ville give mig problemer.

I forbindelse med Rambo-episoden havde en mand fra FDV ringet til mig. Da jeg bedyrede, at jeg udelukkende solgte videopladerne, ikke udlejede dem, havde han nærmest slukøret sagt: “Jamen, så kan vi ikke gøre noget.”

Alligevel kunne FDV måske finde på at reagere, hvis jeg begyndte at udleje? Jeg måtte hellere sikre mig juridisk bistand. Min erhvervsrådgiver i Sparekassen anbefalede advokat Anders Hjulmand, og jeg husker levende, da jeg stakåndet af spænding første gang mødte op på hans kontor med planerne om at påbegynde udlejning af videoplader.

- Har du noget at gøre med Foreningen af Danske Videogramdistributører?
- Nej, det har jeg ikke.
- Vil du hjælpe mig, hvis foreningen angriber mig?
- Ja, det vil jeg gerne, men du må hellere fortælle, hvad det drejer sig om.

Jeg havde skrevet en rapport om videbranchen og om mine undersøgelser af ophavsretsloven, og den gav jeg til ham. Hvis mit salg eller udlejning blev angrebet, ville jeg smide § 25 på bordet. Ville han repræsentere mig på det grundlag?

Det ville han gerne, så i oktober 1987 begyndte jeg at udleje videoplader som en salgsfremmende foranstaltning: “Se filmen, før du køber den” var mit koncept. Jeg udvalgte bestemte film til et udlejningsprogram, hvor kunderne først kunne leje filmen, og hvis de besluttede at købe den, blev udlejningsprisen refunderet, og de fik udleveret en ny plade. Nye og brugte plader blev ikke blandet sammen. Det fungerede fint, og ingen blandede sig i min udlejning i mere end fire år.